

# DER GROSSE YACHT-TEST

Charter Yacht Show an den Stegen Antiguas. Auch Jürgen Logemann ist in der Karibik dabei, ein Charter-Agent der ersten Stunde. Was steckt hinter diesem Business? Carolin Thiersch zog im Dezember mit dem Bremer und gestandenen Segler drei Tage über die Decks.

Fotos Carolin Thiersch

Kritischer Blick: Jürgen Logemann prüft von der Gangway das Toysortiment der 60 Meter langen Benetti „Swan“. Ein Yachtcheck dauert bei dem Bremer Agenten mindestens eine Stunde.



Traumrevier: Die Kleinen Antillen gehören zu den Sehnsuchtszielen der Charterer. Konsequenterweise findet hier die Charter Show statt.

Es klingt nach Urlaub, sieht aus wie Urlaub und gleicht dennoch ernsthafter Arbeit. Die wohl wichtigste und älteste Charter Yacht Show der Welt startet, und Jürgen Logemann steckt mittendrin. Seit über drei Jahrzehnten kennt der Hanseat dieses Business. Er gehört zum Urgestein, war schon dabei, als die großen Yachten noch recht klein waren, damals, als sechzig Fuß schon fast die Welt bedeuteten und alles über zwanzig Meter als gigantisch galt.

Und auch heute ist er wieder vor Ort, auf den Decks der Yachten vor Antigua,

mitte in der schönsten Ecke der Karibik. Aus seinen Anfängen, damals mit den sechzig Fuß, polierte er die Agenturen Logemann-Yachting in Bremen und BCR Logemann in Antibes auf Hochglanz.

Von wegen Urlaub. In diesem Jahr prasseln die heftigsten Regenfälle auf Antigua, die seit mehr als fünfzig Jahren die Charter Show je gesehen hat. Das scheint Jürgen Logemann nicht sonderlich aus dem Konzept zu bringen. Er stapft munter durch den Regen und guckt auf Decks unter die Schutzplanen, um sich die Sitzgarnituren anzusehen.

Jürgen Logemann spielt hier auf Antigua ein doppeltes Spiel: einmal als Central Agent, also Generalagent, für eine 54 Meter lange Segelyacht, Baujahr 2013, namens „Chronos“. Sie ist eine von neunzehn Yachten, die Logemann als Central Agent betreut. Heute feiert sie Premiere als Charteryacht.

#### Der Agent erfüllt Extrawünsche

Mindestens genauso wichtig ist es ihm, in den nächsten Tagen über zwei Dutzend Yachten samt Crew genau unter die Lupe zu nehmen. Es gilt zu prüfen, ob sie in



Antigua-Angebote: Über eine Vorauswahl der Yachten entscheidet der Charter-Agent Logemann bereits in seinem Bremer Büro.

sein Charter-Portfolio passen. Das heißt nicht zuletzt: zu seinen Kunden. Die Vorauswahl begann bereits im Bremer Büro mit dem Zugriff auf das MYBA-Netzwerk. Diese Vereinigung für Broker, Versicherer und Profis der Yachtbranche erfordert mindestens drei Jahre erfolgreicher Arbeit samt Vertragsabschlüssen. Neben den technischen Daten der Yachten, Pflegezustand und Ausrüstung finden sich hier auch Beschreibungen von Kapitän und Crew und deren Sprachkenntnissen. Extrawünsche, auch für deutsche Charterer, sind erfüllbar. Neben deutsch-

sprachigen Stewardessen stehen selbst Yogalehrerinnen zur Verfügung.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Der Empfang an Bord entscheidet. Wirkt die Crew freundlich oder arrogant? „Wenn der erste Eindruck nicht stimmt, fällt das Angebot durchs Raster“, so Logemann. „Zu erwarten ist, dass die Crew dann mit meinen Kunden ähnlich umgeht.“

Segelyachten bedeuten für Logemann eine Herzensangelegenheit. Nach der Begrüßung auf dem Achterdeck wandert er zum Bugkorb. „Hier gewinne ich einen Eindruck von der Größe und den Linien“, so Logemann. Der Bremer führte bereits während seines Studiums Yachten im Mittelmeer als Alternative zu Vorlesungen und Seminaren des Sommersemesters. Die Boote gehörten zu

**Tester-Weisheit: Für den ersten Eindruck an Bord gibt es keine zweite Chance**

## Tester-Wissen: Ältere deutsche Kunden lieben das klassische Interieur-Design

den damals größten Einheiten um die zwanzig Meter. Segler von der Nordsee wurden zu dieser Zeit mit Kusshand genommen, denn es hieß, wer die schwierigen Tidengewässer der Nordsee segeln könne, komme überall zurecht. Auf Segelyachten zwischen zwanzig und dreißig Metern fühlt sich Logemann heute immer noch zu Hause.

Den Wohlfühlfaktor beeinflussen jedoch besonders auf Motoryachten die Inneneinrichtungen. Wieder geht es um den ersten Eindruck, dann um das Gesamtbild. Die Motoryacht „Lady J“, eine 43 Meter lange US-Konstruktion von Palmer Johnson, hielt der Designer in einem sehr traditionellen Stil. Schrank-

wände aus dunkel gebeiztem Mahagoni, plüschige Sofaecken, knöcheltief weiche Teppiche, geschliffene Marmorbäder mit vergoldeten Wasserhähnen und viel Messing gehören zu den Elementen, für deren Verführungsfaktor Logemann die richtigen Kunden haben muss. Dabei hilft sein Büro in Antibes. Dort buchen Amerikaner und Briten. „Besonders die lieben diese Yachten“, so Logemann. „In Deutschland sind es eher ältere Kunden, die solch klassische Designs mögen.“

Der Großteil seiner Kunden bevorzugt modernes, leichtes Design, wie wir es auf „Parsifal III“ vorfinden, der 54 Meter langen Perini Navi aus dem Jahre 2005. „Sie hat mich schon immer sehr

beeindruckt. Das konsequent moderne Design hat Rémi Tessier entworfen“, schwärmt Logemann. „Der kombiniert moderne minimalistische Elemente auf eine gewisse Art mit Holz, dass alles zusammen einen Wohlfühleffekt ergibt. Sehr elegant, mit Liebe fürs Detail.“

### Der Agent filtert den Markt

Heute besichtigt Logemann erneut „Parsifal III“, die er 2007 bereits verchartert hatte, nach einem aufwendigen Refit: „Sehr gut gelungen.“ Auch wenn er selbst wie seine Kunden die modern eingerichteten Yachten favorisiert, braucht er auch andere Designs im Portfolio. „Man darf sich nicht festlegen. Der Kunde ist König. Was er haben möchte, muss man besorgen können“, so das Credo. „Wir müssen herausfiltern, was der Kunde mag und womit er glück-



Wohlfühleffekte: Logemann lässt sich zeigen, was Chartergäste unterwegs später in den Speisräumen zu erwarten haben.



Tester an Bord: Jürgen Logemann prüft Segelyachten stets vom Bug her. „Hier gewinne ich einen Eindruck von der Größe und den Linien.“



**Handgreiflichkeiten:** Zum Testverfahren für Charteryachten gehören auch Kontrollen von Oberflächen und Staumöglichkeiten.

lich wird. Das unterscheidet gute von schlechten Brokern.“ Beim Design geht es nicht um persönlichen Geschmack. „Es gibt zeitgeistig eingerichtete Yachten, aus denen man schreiend rausrennt, weil glänzend pinke Stoffe mit Zebra kombiniert werden. Da wirst du wahnsinnig!“, lacht Logemann. Aber auch diese Sonderlinge finden ihren Markt.

Und weiter geht's mit dem Chartercheck über und unter die Decks. Nach dem ersten optischen Eindruck geht Jür-

gen Logemann quälend in die Details wie ein besonders pingeliger TÜV-Techniker, auf der Suche nach dem winzigen Fehler beim fast nagelneuen Bentley. Mit wie viel Stauraum können die Gäste rechnen? Platz genug für Jeans und Jacketts, Party-Pumps und Glitter-Roben für den Club an Land? Er schaut in Schränke und Schubladen, peilt Spaltmaße an. Holz könnte sich verzogen haben. Auch an den Paneelfugen zeigt sich der Wartungszustand. Bisher entdecken wir

keinen Makel dieser Art. Logemann nickt stattdessen anerkennend bei der Prüfung der Master Cabins, streicht im Vorbeigehen über eine echte Dalí-Plastik, prüft Matratzen, Sofaecken und die Größe der Ablageflächen. Sieh an! Kleine Mängel an Fensterabdichtungen.

Die Segelyachten gehorchen eigenen Regeln. „Gerade die kleineren sind oft völlig verbaut, um mehr Raum zu schaffen und die Kabinen auszudehnen. Komische Stufen wirken dann als Stolperfallen“, so Logemann. Kluges Design gleicht Größe aus. Bei kleineren Segelyachten wie der „Ptarmigan“, einer 25 Meter langen Swan, lässt er sich auch den Crewbereich zeigen. Die Raumgrößen für die fleißigen Hände stimmen.

### **Der Agent prüft Arbeitsplätze**

Diese Quadratmeter gehören ebenfalls zu den Gutelaunefaktoren an Bord. Zudem arbeiten die Finnen seefreundlich. Die Ecken im Salon runden sie ab. Diese Handwerkerstunden machen den Unterschied: „Wenn ein Billigbau Lage schiebt, gehört der Hüftschaden zur Reise.“ Jetzt verwandelt Logemann sich in den Restauranttester und schreitet zum Galley-Check. Sauberkeit? Genug Arbeitsplatz für den Chef? Größe der Ge-



## Tester-Übung: Prüfung der Details bis zu den Spaltmaßen der Kabinenschränke



Brückencheck: Die Ausstattung des Ruderhauses steht ebenfalls auf Jürgen Logemanns Prüfliste bei der Charterbesichtigung.

frierschränke? Stauplatz für Frischware? Nebenbei fragt er fast teilnahmslos, wie oft der Eigner seine Yacht selber nutze, um die Chartermöglichkeiten ausloten zu können. Denn das Chartergeschäft läuft für die Eigner oft nur nebenher.

### Der Agent zählt die Toys

Yachten gehen weniger wegen der Kostendeckung in Charter, sondern häufig, um die Crew bei Laune zu halten. Wochenlanges Ausharren in Häfen führt oft zu Frust. Wie steht es mit den Außendecks? Verfügt die Yacht über



Zauber der Bäume: Auf Segelyachten fühlt Logemann sich stets zu Hause.

geschützte Liegeflächen und Sitzmöglichkeiten und nicht einsehbare Bereiche für ein entspanntes Sonnenbaden im Hafen? „Swan“, eine 60 Meter lange Benetti, punktet überzeugend mit ihrem Deck-Arrangement. „Sie hat ein tolles Sonnendeck. Nicht so verbaut wie bei vielen anderen“, so Logemann. Es gibt verschiedene separate Bereiche: Jacuzzi mit Liegen, eine Bar und weitere Sitz- und Liegemöglichkeiten in hellem Design. Die Anzahl der Toys gilt heutzutage als wichtiger Faktor bei den Yachtchecks. Selten hat Logemann das Angebot an Toys so professionell präsentiert gesehen wie hier auf der „Swan“, wo ein komplettes Handbuch sogar über Aufbauzeiten und Bereitstellung von Wassersrutschen, Waterbikes, Laser-Jollen, Wasserski, Wakeboards, Stand Up Paddling und Tauchausrüstungen samt Kompressor informiert.

Am Ende jeden Rundgangs gehört Small Talk mit dem Kapitän zum Check. Für einen Yacht Rundgang nimmt Logemann sich mindestens eine Stunde Zeit. Der Vorteil der persönlichen Anschauung liegt auf der Hand. Manche Broker sparen sich den Aufwand der Reisen und

kennen die Yachten nur vom Papier. Reisen fährt er selbst, bevor er die Ziele und Kurse seinen Kunden empfiehlt. Er kann detaillierte Tipps bis hin zu einem schönen Strand oder einer netten Bar geben. Wie überzeugt Logemann unsichere Kunden? Er lässt sie kurzerhand auf seine Kosten für ein Mittagessen und einen Rundgang an Bord einfliegen. Wie zuletzt auf die „Maltese Falcon“, den 88 Meter langen Dreimaster von Perini Navi.

### Der Agent scheut keine Kosten

„Kein einfaches Geschäft, man muss ackern und gucken, es darf nichts schiefgehen. Kosten darf man nicht scheuen.“ Ständige Erreichbarkeit ist für den Broker selbstverständlich, Diskretion ohnehin. Für Prominente bedeutet Yachtcharter die einfachste Form, fernab der Paparazzi Urlaub zu machen. Routen und Ziele lassen sich spontan bestimmen.

Und wo bleibt die arbeitende Bevölkerung? Auch für sie ist gesorgt. Zu den Vorteilen der großen Yachten gehört, dass Platzverhältnisse, Komfort und Service entspannte Vorstandssitzungen erlauben. Die Kollegen fliegen mit dem Helikopter ins Yacht Office ein.