

boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

AURORA

Rossinavi liefert ein Design-Spektakel

TEILEIGENTUM

Großyachten im Sorglos-Paket

TOP 10

Formate für eine bessere Klima-Bilanz

MARTIN FRANCIS

Schöpfer prägender Linien

AVIVA

Am Anfang war die Tennishalle

30
Jahre

SUPERYACHT
HIGHLIGHTS
1988-2018



4 198490 309904 04

Belgien/Lux 11,50 € • Finnland 13,90 € • Frankreich 12,50 € • Italien 12,50 € • Slowakei 11,50 € • Spanien 12,50 € • Schweiz 16,90 sFR • Österreich 11,00 € • Portugal (Cont.) 12,50 € • Deutschland 9,90 €



„Yachten faszinieren mich“

Die Superyacht-Welt bietet vielfältige Möglichkeiten, davon weiß auch **Antonia Gehr** zu berichten. Die 30-jährige Marketing-Expertin stieg 2015 in das von ihrem Ururgroßvater gegründete Unternehmen Gehr Yacht und Aircraft Interior ein.

Wann hattest du das erste Mal Kontakt mit der Yachtingindustrie?

Das kann ich gar nicht so genau sagen. Während meiner Kindheit haben wir viele Jahre über dem Firmenbüro gewohnt, und durch meinen Vater habe ich schon früh mitbekommen, was in der Yachtwelt passiert. Unser Familienunternehmen hat zwar damals überwiegend Kreuzfahrtschiffe ausgerüstet, die ein oder andere Yacht und Flugzeuge gehörten aber ebenfalls zu unseren Projekten.

Wie bist du in die Yachting-Welt gekommen? Hattest du vorher bereits den Wunsch, in dieser Branche zu arbeiten?

Überhaupt nicht. Ich habe Kommunikationswirtschaft und danach Betriebswirtschaftslehre studiert, allerdings ohne das Ziel, später in unserem Betrieb oder in der Yachtbranche einzusteigen. Ursprünglich hatte ich den Plan, in die Automobilindustrie zu gehen, da mich dieser Wirtschaftszweig schon lange interessiert.

Wieso wurden es dann schließlich doch Yachtinteriors?

Während meines Studiums hatte ich im Schwerpunktfach Logistik einen sehr netten Professor, mit dem ich zusammen das Thema für meine Bachelorarbeit ausarbeiten konnte. Er brachte mich auf die Idee, meine Arbeit über das Thema „Vermarktung von Luxusgütern am Beispiel Privatjets“ zu schreiben. Hierfür konnte ich mir viele Informationen und Einblicke aus unserer Firma holen und fand schnell heraus, dass mich diese Branche reizt und fasziniert. Außer-

dem stellte ich schnell fest, dass das Arbeitsklima in einem mittelständischen Unternehmen um ein vielfaches ruhiger und menschlicher ist als in einem Riesen-Weltkonzern mit vielen Tausend Mitarbeitern.

Wann bist du dann bei Gehr Yacht & Aircraft Interior eingestiegen, und was steht heute auf deiner Visitenkarte?

Ich bin vor drei Jahren in das Unternehmen eingetreten, und als Director Sales kümmere ich mich um alles, was mit Marketing und Vertrieb zu tun hat. Dazu gehört gemeinsam mit meinem Vater die Kundenakquise, aber natürlich auch Messeplanung, Logistik und das Standdesign. Da wir mit 50 Mitarbeitern ein überschaubarer Betrieb sind, bekomme ich aus allen Abteilungen viel mit.



FOTO: G. WESTPHAL

Antonia Gehr, Jahrgang 1987, kümmert sich als Director Sales um das Marketing und den Vertrieb der Interiorprofis.

Hattest du auch schon ein eigenes Yachtprojekt?

Ja, eine Yacht habe ich zwar nicht allein, aber mit Projektverantwortung betreut. Das war ein umfangreiches Refit einer 30-Meter-Motoryacht. Während der gesamten Projektlaufzeit hatte ich viel Unterstützung vom erfahrenen Projektteam und konnte vom Know-how in unserer Produktion profitieren. Auch die gute und intensive Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Yachteigner machte mir die Arbeit leicht. Das waren aufregende Monate, denn ich bin ja nicht, wie mein Vater, ein technisch ausgebildeter Innenarchitekt.

Ihr fertigt hochwertige Innenausstattungen nach den Vorstellungen von Interiordesignern. Gab es schon Aufträge, die ihr aufgrund zu ausgefallener Wünsche nicht annehmen konntet?

So was ist auch schon vorgekommen, ist bei uns jedoch nicht die Regel. Wir schauen uns sehr genau an, für welche Projekte wir geeignet sind und welche Bereiche wir mit unserer Mannschaftstärke gut bewerkstelligen können. Bei sehr komplexen Einrichtungslösungen sind wir gern Co-Produzent für unsere Interiorkollegen. High-End-Einrichtungen als Turnkey-Lösungen sind hochkomplex und benötigen eine ganz intensive Betreuung und Logistik von der Schaffung bis zur Übergabe an den Kunden. Dafür sind wir zu schlank aufgestellt. Oft helfen wir jedoch unseren Mitbewerbern bei der Produktion aus.

Was ist das Beste an deinem Job?

Das Beste ist, dass meine Tage abwechslungsreich sind und meine Arbeit

vielseitig ist. Langeweile gibt es nicht. Was natürlich auch daran liegt, dass ich eng mit allen Abteilungen zusammenarbeite. Zudem ist der immer wichtiger werdende Marketingbereich genau mein Ding, hier kann ich mich austoben und muss mich mit niemandem abstimmen. Den Verkauf mache ich gemeinsam mit meinem Vater, der seit 35 Jahren in der Branche ist und der Gott und die Welt kennt. Ein weiterer wunderbarer Aspekt meines Jobs ist, dass ich viel reise. Wie viele aus der Branche besuche ich die Messen in Cannes, Monaco, Fort Lauderdale und Amsterdam. Dazu kommen Termine und Besuche von Kunden.

Bringt dich die Netzwerkplattform Young Professionals in Yachting (YPY) in deinem Berufsalltag weiter?

Dank YPY habe ich definitiv Branchenkontakte kennengelernt, mit denen ich sonst nichts zu tun hätte. Es ist eine

hervorragende Plattform, um in einem lockeren Ambiente neue Geschäftsverbindungen aufzubauen. In einer Industrie wohlgemerkt, die während der letzten Jahre deutlich jünger geworden ist.

Gibt es Projekte der vergangenen Jahre, die dich ganz besonders beeindruckt haben?

Besonders beeindruckend war die Produktion des Interiors einer 62 Meter langen Motoryacht, die wir komplett ausgestattet haben. Damals war ich noch nicht im Unternehmen, habe es aber dennoch durch meine Familie hautnah miterlebt. Der Eigner besuchte uns mit seiner Familie in der Fertigung in Lunstedt, da er wissen wollte, wo seine Yacht entsteht. Das war für mich alles

„Langeweile kenne ich nicht, denn fast jeder Tag sieht bei mir unterschiedlich aus“

eine komplett neue Welt, denn die Entourage kam mit dem Jet an. Der Kontakt zum Eigner ist über die Jahre übrigens tatsächlich so eng geblieben, was uns sehr freut.

Welcher der beiden Geschäftszweige ist für euer Unternehmen wichtiger, Yachten oder Flugzeuge?

Der Markt der Privatjets ist deutlich kleiner als bei Yachten, in Bezug auf das Interior. Denn ein Gros der Midsize-Jets gehört Großkonzernen, die ihre Flugzeuge rein geschäftlich nutzen. Bei den reinen Privatjets ist das natürlich anders, die werden von uns ebenfalls aufwendig ausgestattet. Aber an den Yachtmarkt kommt diese Nische nicht heran.

Vielen Dank für das Gespräch!

HERE COMES THE SUN...

Bestimmen Sie selbst, wie viel Licht und Wärme Sie an Bord haben möchten: durch Verschattungssysteme und Sonnensegel von Sailtec by Reckmann. Technisch, optisch und funktional stellen sie einfach alles in den Schatten.

SAILTEC

RECKMANN

POWERED BY PASSION

Siemensstraße 37-39
D-25462 Rellingen

Tel. +49(0)4101-3849-0
Fax +49(0)4101-3849-50

www.reckmann.com
info@reckmann.com