

6/2018 NOVEMBER-DEZEMBER

boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

MAXI YACHT ROLEX CUP

Deutsche Eigner siegten
in zwei Klassen

VIATORIS

Opulente Leistungsschau
polnischer Yachtbaukunst

VUONARA

Klassische Hoek-Linien
für freiheitsliebende Segler

SAVANNAH

AVANTGARDE

der Charter-Superstars



4 198490 309904 06

Belgien/Lux 11,50 € • Finnland 13,90 € • Frankreich 12,50 € • Italien 12,50 € • Japan 11,50 € • Kanada 11,50 € • Norwegen 11,50 € • Österreich 11,00 € • Portugal (Cont.) 12,50 € • Deutschland 9,90 €



„Typische Kunden gibt es nicht“

Die Faszination für Yachten begleitet Lukas Stratmann schon fast sein ganzes Leben. Der 36-jährige Sales-Broker und Consultant arbeitet für Ocean Independence.

Wann hattest du das erste Mal Kontakt mit Yachten?

Den ersten Kontakt mit Segelbooten hatte ich schon mit zwei Jahren bei meinen Eltern an Bord; meinen ersten Opti bin ich dann mit acht Jahren gesegelt. Aber die Welt der Superyachten habe ich erst viel später kennengelernt.

Du bist Kapitän und Schiffbauingenieur. Als gebürtiger Kölner eine eher ungewöhnliche Berufswahl. Wie ist es dazu gekommen?

Wir waren immer mit unseren Eltern segeln, schon als kleine Kinder. Bis zum Abitur habe ich auch alle Segelscheine gemacht, die möglich waren. Nachdem ich dann meinen Wehrdienst bei der Marine absolviert hatte, war eigentlich klar, dass ich in die Yachtbranche einsteigen möchte. Allerdings habe ich nach dem Studium in England noch die praktische Erfahrung gesucht und bin mit meiner Master-200GT-Lizenz einige große Yachten gefahren.

Inwieweit war Yachting bereits Bestandteil deines Studiums?

Ich habe an der Solent University „Yacht Manufacturing and Surveying“ studiert, daher war das Thema Yachten – wie von mir erhofft – dauerpräsent. Durch die geografische Lage haben wir uns allerdings überwiegend an englischen Werften und Designern orientiert. Aber einer meiner Professoren kam aus Neuseeland, er zeigte uns große Projekte aus Ozeanien.

Was fasziniert dich an Yachten?

Ich denke, es ist die Vielfalt und die Kombination aus Technik und Design. Auch die schönste Yacht muss schwimmen können...

Im Jahr 2014 hast du dich gemeinsam mit einem Kompagnon bei dem Düsseldorfer Brokerhaus dahm international eingekauft und warst dort mehrere Jahre Sales-Manager. Worin besteht die Kunst, Yachten zu verkaufen?

Es war eine spannende Zeit damals, mit Christian Hausser das Unternehmen dahm international zu übernehmen. Ich bin ja noch recht jung und möchte mir nicht anmaßen, den Masterplan zu haben, wenn es um den Verkauf von Yachten geht. Mein persönliches Hauptaugenmerk liegt auf der Struktur und dem Prozess der Transaktion und nicht nur auf dem reinen Verkauf. Ich weiß mittlerweile, dass der Verkauf einer Yacht an zahlreichen Parametern hängt, die alle passen müssen, damit es zur Vertrags-

unterzeichnung kommt. Meine Aufgabe als Yachtbroker ist es, sowohl Käufer als auch Verkäufer mit dem Deal glücklich zu machen.

Wie sieht der typische Charterkunde aus?

Den ganz typischen Kunden gibt es nicht. Allerdings verchartern wir schon sehr viel an Familien; hier verbringen dann mitunter drei Generationen eine schöne Zeit miteinander. Zu den Kunden gehören jedoch auch die sogenannten Millennials, Celebritys, Paare oder Männergruppen.

Was charakterisiert deiner Meinung nach einen Traumkunden im Yachtmarkt?

Jemand, der offen ist für einen Austausch und Ratschläge. Mit dem man aktiv auch diskutieren kann und der keine komplett statische Meinung hat. Manchmal wissen Kunden selbst gar nicht, dass ein anderer Yachttyp viel geeigneter für sie wäre. Aber dafür sind wir ja da.

Wie sieht der Markt für gebrauchte Yachten ab 24 Meter derzeit aus? Ist es eine gute Zeit, in eine Secondhand-Yacht zu investieren?

Der Markt ist sehr interessant, aber auch sehr undurchsichtig. Wir bewegen derzeit viel bei Ocean Independence und machen unsere Hausaufgaben.

Du pendelst seit zwei Jahren zwischen Düsseldorf und Mallorca. Welcher Platz gefällt dir zum Arbeiten besser?

Als Rheinländer fühle ich mich natürlich im Rheinland sehr wohl, obgleich der Standort Düsseldorf für einen Kölner nicht ganz „unproblematisch“ ist. Viele meiner Kunden kommen aus dem deutschsprachigen Bereich, und deshalb ist es wichtig, diese Basis zu haben. Auf

Mallorca hingegen wird Yachting gelebt, hier liegen einige meiner Central-Agency-Yachten. Deshalb ist die Insel in meinem Berufsleben genauso wichtig.

Konntest du in letzter Zeit einen Yachtdeal abschließen?

Oft sind die Sommermonate etwas ruhiger, ich konnte aber in den letzten Monaten zwei Yachtverkäufe erfolgreich abschließen.

Du hast Anfang des Jahres beim Brokerhaus Ocean Independence angeheuert. Was ist dein Job?

Ich arbeite klassisch als Sales-Broker und Neubau-Consultant. Meine Hauptaufgaben liegen in der Beratung beim Kauf und Verkauf von Yachten in Bezug auf ihren Wert und ihre Qualität. Ich betrachte die Schiffsarchitektur, Bauqualität und Ausrüstung und biete präzise Informationen über den Gebrauchtyachtmarkt sowie über neue Konstruktionsmöglichkeiten. Selbstverständlich berate ich Kunden auf Wunsch auch bei rechtlichen, finanziellen

„Der Verkauf einer Yacht hängt an zahlreichen Parametern, die alle passen müssen“

und administrativen Fragen des Yachteigentums.

bleibt man als Broker nach dem Verkauf einer Yacht noch lange mit dem Kunden im Kontakt?

Gerade nach dem Kauf oder Verkauf ist es wichtig, den Kunden weiterhin mit allen Mitteln zu unterstützen. Ich wage zu sagen, dass ich mit den meisten Kunden gut befreundet bin, nachdem die geschäftlichen Seiten erfolgreich abgeschlossen sind.

Wenn du frei wählen dürftest, welche Yacht hättest du als Yachtbroker gern in deinem Portfolio?

Ich bin da nicht wählerisch, alle Yachten müssen mit der gleichen Professionalität betreut werden – sei es ein zehn Meter langes Custom-RIB oder eine 80 Meter lange Superyacht.

Hast du Tipps für Schulabgänger, die gern in der Yachtbranche arbeiten möchten?

Es gibt viele Möglichkeiten, in der Yachtbranche zu arbeiten, nicht nur als Makler. Wichtig ist aber vor allem: Arbeite hart, erwarte lange Tage, sei ehrlich, sei transparent, und denke immer daran, für wen du arbeitest.

Du bist ebenfalls Mitglied im deutschen Ableger der „Young Professionals in Yachting“-Vereinigung. Bringt dich die Netzwerkplattform in deinem Berufsalltag weiter?

Nicht direkt im Alltag, aber der Austausch untereinander und die unterschiedlichen Sichtweisen auf die Branche sind sehr interessant und helfen, einige Dinge besser zu verstehen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Die 2017 gegründete Netzwerkplattform „Young Professionals in Yachting Germany“ unterstützt seine Mitglieder dabei, Kontakte innerhalb der Branche zu knüpfen. Beitreten kann jeder, der schon in der Yachtingindustrie arbeitet und zwischen 21 und 42 Jahre alt ist. Derzeit hat der Verein 46 Mitglieder aus unterschiedlichen Bereichen der Großyachtwelt. ppygermany.de



Lukas Stratmann, Jahrgang 1982, arbeitet bei Ocean Independence als Sales-Broker und Neubau-Consultant.



WELTWEITER SERVICE, AUF DEN SIE ZÄHLEN KÖNNEN.

Zeppelin Power Systems ist seit 60 Jahren offizieller Partner für Caterpillar Motoren (Cat und MaK) und ein führender Anbieter von Antriebs- und Energiesystemen. Wir bieten unseren Kunden individuelle, hocheffiziente Systemlösungen mit umfassendem Service im Leistungsbereich von 15 kW bis 16 MW.

www.zeppelin-powersystems.com

MAK

ZEPPELIN
Power Systems **CAT**