3/2020 MAI–JUNI

boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

GLÜCKSFORMEL

Sind Yachten ein gutes Investment?

„FLYING FOX"

Die größte Charteryacht der Welt und ihr XXL-Spa

PERINI NAVI

Die Wiederauferstehung einer Yachtbau-Ikone

BOLD

SPASS-KORVETTE

H84903 BeNeLux 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 €

4 198490 309904 03

„Stärker mitgestalten“

Björn Benecke führte die Karriereleiter auf das Topdeck von Abeking & Rasmussen: Nach Abitur, Bootsbauerlehre und Weiterbildung zog es den 38-jährigen Bremer in das Controlling und schließlich in den Verkauf.

Wann hattest du das erste Mal Kontakt mit Yachting?
So richtig an meinem zweiten Arbeitstag bei A&R. Das war 2002 auf „Zenobia“, um die ich mich mit meinen Kollegen kümmern durfte. Ich komme zwar aus keiner Yachtfamilie, wir haben aber immer Urlaub am Meer gemacht und Zeit auf Booten, zum Beispiel beim Hochseeangeln, verbracht. Mittlerweile besitze ich ein eigenes Motorboot.

Abeking & Rasmussen gilt in zweierlei Hinsicht als ein Familienbetrieb. Gibt oder gab es in deiner Verwandtschaft A&R-Mitarbeiter?
Nein, dennoch konnte ich als Bremer etwas mit A&R anfangen. Nach meinem Abitur wollte ich etwas Handwerkliches machen, das war mir ganz wichtig. Nach der Schulzeit hatte ich genug von der Theorie und dachte zunächst an eine Tischlerlehre, es sollte aber etwas Spezielleres sein. Dann ist es der Bootsbau geworden, und ich kam über eine Stellenanzeige zum Eignungstest bei Abeking & Rasmussen. Den Begriff Assessment-Center gab es damals noch nicht (lacht).

Wie lange hast du als Bootsbauer gearbeitet, und was fiel in deinen Aufgabenbereich?
Mit meiner Ausbildung waren das insgesamt zehn Jahre. In der Fertigung kümmerte ich mich unter anderem um Teakdecks, Außendecks und andere Ausrüstungsteile. Da konnte ich mich schon stark einbringen, allerdings in kleinerem Rahmen, als es jetzt der Fall ist.

Was war der Grund für den Wechsel von der Halle ins Büro?
Ich wollte Erlerntes einbringen und stärker mitgestalten. Nachdem ich das geäußert hatte, stieß ich auf Zuspruch und bekam die Möglichkeit, mir verschiedene Bereiche anzuschauen. Letztlich entschied ich mich für die Neubaukalkulation, heute auch Controlling genannt. Ich verantwortete die Kalkulation, Vertragsänderungen und das technische Projektcontrolling verschiedener Projekte.

Bei dem Begriff Controlling denken die meisten erst einmal an Zahlen. Fehlte dir da nicht der praktische Bezug?
Den hatte ich nach wie vor. Ich stellte etwa Stundenabschätzungen für einzelne Arbeiten an, stand also immer in engem Kontakt mit der Fertigung und konnte auf Schiffen sein, um Dinge mit Meistern und Vorarbeitern zu bewerten. Mit den Zahlen kann man sich nur sinnvoll beschäftigen, wenn man weiß, was dahintersteht. Genau das hat mich gereizt, mein handwerkliches Wissen zu kombinieren. Außerdem hatte ich schon die persönlichen Kontakte und wurde bestens akzeptiert.

„Ich hatte Respekt davor, mit Eignern zusammenzukommen, und musste lernen, mit Designern und Brokern umzugehen“

Wie sah deine Weiterbildung aus?
Ich besaß die Voraussetzung, Schiffbau zu studieren, hatte dann aber so viel Spaß an der Fertigungsschiene, dass ich mich für den technischen Fachwirt entschied. Den konnte ich berufsbegleitend machen. Für gut zwei Jahre hatte ich abends zweimal wöchentlich und zwei volle Samstage im Monat Unterricht an einem IHK-Bildungsträger. Wir behandelten viele kaufmännische Themen, auch Elemente der Meisterschule waren enthalten. Zusätzlich legte ich eine Ausbildereignungsprüfung ab und wurde IHK-geprüfter Projektleiter.

Wie gelang dir der Sprung in die Sales-Abteilung?
Ich war fünf Jahre in der Neubaukalkulation und arbeitete bereits den jeweiligen Vertrieblern kaufmännisch zu. Dann sprach mich unser Yachtverkaufsleiter Till von Krause an, ob ich diesen Bereich nicht mit ihm zusammen abdecken möchte. Was mich natürlich sehr gefreut hat! Es ist ein anderer Tagesablauf, wir fangen später an, sind dafür deutlich länger im Büro. Und es beinhaltet wesentlich mehr Reisen, mittlerweile bin ich mehr als 20 Prozent der Zeit unterwegs.

Du kamst aus der Werftumgebung heraus und hast Eigner und potenzielle Kunden auf der ganzen Welt getroffen. Wie fühlte sich das für dich an?
Klar hatte ich großen Respekt davor, mit Eignern zusammenzukommen. Zusätzlich musste ich lernen, mit Designern und Brokern umzugehen. Es hat mich gefordert und gefreut, da ich ein offener Typ mit einem guten Wertefundament und Wissen über unsere Werft bin.

Der Eigner ist König. Doch gab es schon widersinnige Wünsche, von denen du Eigner abbringen musstest?
A&R ist eine Entwicklerwerft – alles, was technisch auch nur einen Hauch von Umsetzbarkeit in sich hat, realisieren wir. Unsere 120 Ingenieure prüfen Wünsche, seien sie noch so anspruchsvoll. Interessant wird es beim Einhalten von Terminen für benötigte Vorgaben oder bei der Auslegung von Vorschriften und Regeln. Unsere Kunden sind in der Regel technisch interessiert, viele sogar sehr versiert. Wir erstellen Mock-ups, um zu untermalen, wie ihre Vorstellungen später umgesetzt werden sollen.

Welcher Bereich einer Yacht reizt dich am meisten?
Das, was man sieht, also die Ausrüstungsteile im Außenbereich und natürlich die Inneneinrichtung. Das kann seemännisches Zubehör, aber auch das Teakdeck oder Lackierungen sein. Durch meine Zeit als Bootsbauer habe ich ein Faible für Oberflächen entwickelt, auch wie sie im Möbelbereich miteinander harmonieren und in ihrer Haptik wirken.

Bis zu welchem Zeitpunkt betreust du ein Projekt aktiv?
In erster Linie bis zur Vertragsunterschrift und Übergabe an den Gesamtprojektleiter. Den Kontakt halten wir allerdings bis zur Ablieferung durch die Gewährleistungszeit und dann für die folgenden Jahre, allein schon deshalb, weil Gesamtprojektleiter und Vertrieb bei A&R in einer Abteilung sitzen und eng zusammenarbeiten.

Du hast den direkten Draht zu Eignern. Wie haben diese sich verändert?
Schwer zu sagen, da wir mit unserem breiten Portfolio verschiedenste Eignertypen ansprechen. Nutzungsgewohnheiten ändern sich glücklicherweise dauernd, momentan werden grüne Antriebstechnologien stärker angefragt. Außerdem erhalten wir mehr Explorer-Anfragen, Fahrtgebiete erstrecken sich nun über den gesamten Globus. Vermehrt bauen wir Yachten nur für Eigner und deren Familien und nicht für Chartergäste.

Inwiefern bist du bei YPY aktiv?
Seit dem zweiten Treffen bin ich dabei, Kollegen von Lürssen gaben uns den Tipp. Bei Abeking & Rasmussen gibt es in der Zwischenzeit fast zehn YPY-Mitglieder, die durch die gewonnenen Kontakte alle konkrete Vorteile in ihrem Job haben. Ich versuche während der Messen im Ausland, an den YPY-Veranstaltungen teilzunehmen, und bin immer wieder erstaunt, aus welchen Bereichen oder Nischen unserer Branche die Mitglieder kommen.

An der Weser zu Hause: Björn Benecke verkauft für Abeking & Rasmussen weltweit Yachten. Hier sitzt der Bremer auf einem Mitarbeiterboot der Werft in Lemwerder.

Die 2017 gegründete Netzwerkplattform **„Young Professionals in Yachting Germany“** unterstützt ihre Mitglieder dabei, Kontakte innerhalb der Branche zu knüpfen. Beitreten kann jeder, der schon in der Yachtingindustrie arbeitet und zwischen 20 und 42 Jahre alt ist. Derzeit hat der Verein über 100 Mitglieder aus unterschiedlichen Bereichen der Großyachtwelt. **ypygermany.de**