boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

„LANA“
Benettis schlanke 107-Meter-Giga mit Penthouse-Pool

SWAN 98
Typische Nautor-Gene und Linien vom „Maestro“

DÖLKER + VOGES
Multitalentierter Thinktank aus Hamburg

YACHTGESCHICHTE
Die Ära der Dampfschiffe

ARTEFACT

Geniales Glas-Palais

3/21 MAI–JUNI

4 19849 0 312 003 03

H84903 Deutschland: 12,00 € • Österreich: 13,20 € • Schweiz: 19,20 sfr • BeNeLux: 13,80 € • Italien: 15,20 € • Spanien: 15,20 € • Portugal (Cont.): 15,20 € • Finnland: 16,80 € • Frankreich: 15,20 € • Slowakei: 13,80 €

„Suche nach Verantwortung“

Hubertus Jürgens fing als Aushilfe bei der Peter Frisch GmbH an und kehrte nach Wirtschaftsingenieur-Studium und Auslandsaufenthalt als Geschäftsführer zurück. Der 36-Jährige spricht darüber, warum Segelzubehör auf Megayachten nicht fehlen darf und wie YPY-Mitglieder in Pandemiezeiten zusammenfinden.

Wann hattest du das erste Mal Kontakt mit Wassersport?
Meine Segelkarriere hat mit 14 Jahren in der Segelschule begonnen. Danach habe ich viele Jahre lang jedes Jahr zwei Wochen lang Segelboote gechartert. Häufig in Kroatien, die Münchener zieht es ja eher in Richtung Süden. Für den ersten Chartertörn bin ich mit Freunden in der Bahn nach Italien gefahren. Da war ich 16 Jahre alt und hatte den Sportküstenschifferschein, aber noch keinen Führerschein in der Tasche. Der Vercharterer war etwas besorgt, aber er hat sein Boot heil zurückbekommen. Bei der Firma Frisch habe ich als Schüler angefangen zu arbeiten und mir vom ersten selbst verdienten Geld eine gebrauchte Jeton-Jolle gekauft. Die habe ich dann an den Starnberger See gelegt.

Wie sahen deine weiteren beruflichen Stationen aus?
Eigentlich wollte ich Yacht Design studieren, hatte auch schon ein Schülerpraktikum bei Klaus Röder von Carpe Diem Yacht Design absolviert. Nach dem Abitur saß ich am Strand in Holland und überlegte mir, dass ich rein vom künstlerischen Talent vielleicht nicht der größte Yachtdesigner werden würde. Über einen Studienführer kam ich auf Wirtschaftsingenieurwesen, das ich in Wien studierte. Damit sah ich mich breit aufgestellt, schließlich wollte ich mir den Weg in die Yachtindustrie nicht versperren. Für ein dreimonatiges Praktikum heuerte ich bei Abeking & Rasmussen an, wo ich alle Stationen durchlief. Das war mein erster Kontakt mit den größeren Jungs, und ich war sehr beeindruckt von den vielen Gewerken und der Komplexität der Prozesse.

Blieb das dein einziger Yachting-Bezug während des Studiums?
Ja, mich zog es zunächst als Werksstudent in die Luftfahrtindustrie zu MTU. Nach dem Studienabschluss habe ich dann angefangen, beim Maschinen- und Anlagenbauer Siempelkamp in Krefeld zu arbeiten. Dort habe ich hydraulische Pressen verkauft, das waren alles Sonderanfertigungen, wenn man so will also Custom-Modelle. Als Verantwortlicher für den Markt in Indien habe ich mir sechs Jahre lang die Hörner abgestoßen und wirklich jede Provinz gesehen. Das war eine intensive Auslandserfahrung.

Wie bist du von einem klassischen Mittelständler wieder zurück in die Wasserportbranche gekommen?
Ich merkte, das war nicht mein Lebensziel. Ich war auf der Suche nach einer verantwortungsvollen unternehmerischen Position. 2016 traf ich Peter Frisch auf der boot in Düsseldorf. Auf der Basis fanden Gespräche statt, ob und wie ich in die Firma zurückkehren könnte. Mit Mitte dreißig wollte ich auf anderen Beinen stehen und wurde 2017 Geschäftsführer. Der Kontakt war immer vorhanden, da auch meine Brüder für Frisch arbeiteten. Wir waren eine konstante Aushilfsgeneration (lacht).

Allzu viele Vertriebe von Segelzubehör gibt es nicht im äußersten Süden der Republik. Wie sieht die Unternehmensgeschichte der Peter Frisch GmbH aus?
Peter Frisch fing als FD-Segler zu Studienzeiten in München Anfang der 1970er-Jahre an, Segelbekleidung von Musto aus dem VW-Bus heraus zu verkaufen. Die Bekleidung war damals noch atmungsaktiv in beide Richtungen, aber wesentlich leichter mit höherer Bewegungsfreiheit. Der Durchbruch gelang dann über SportScheck, und Frisch wandelte sich zu einem Großhändler mit heute 15 Markenvertretungen in vier Ländern. Mittlerweile arbeiten 17 Mitarbeiter für die Peter Frisch GmbH, die in einem renovierten klassischen Fabrikgebäude unweit des Englischen Gartens sitzt. Europaweit haben wir das größte Harken- und Musto-Lager. Damit bieten wir unseren Kunden höchste Verfügbarkeit, kurze Lieferzeiten und erstklassigen Service.

Als Sponsor von Boris Herrmann seid auch ihr in die breite Öffentlichkeit gekommen. Wie sieht die Unterstützung für ihn aus?
Wir sind der offizielle Ausrüstungspartner von Boris Herrmann seit seiner Jollen-Zeit im 505er. Im Wesentlichen unterstützen wir ihn mit Musto, versorgen ihn aber bei Bedarf auch mit technischem Zubehör von Harken oder Spinlock. Das Engagement möchten wir bis 2025 fortführen. Die Musto-Kollektion von Team Malizia hat uns im Januar gut auf Trab gehalten. Das zieht interessante Kreise und ist für uns gutes Marketing. Boris hat sein Projekt auf eine starke Kommunikationsebene gehoben und Themen besetzt, die zukunftsträchtig sind.

„Auf Superyachten ohne Segel sind wir häufig vertreten mit den Absturzsicherungen von Harken“

Welche Berührungspunkte gibt es bei der Peter Frisch GmbH mit der Superyachtbranche?
Darin liegt die Komplexität des Unternehmens begründet. Vom kleinen Jollenbeschlag über Grinder bis hin zu riesigen Winschen haben wir alles im Sortiment. Auf Superyachten ohne Segel sind wir häufig vertreten mit den Absturzsicherungen von Harken, optisch kein Highlight an Bord, aber die Schienensysteme werden zur Personensicherung bei der Rumpfreinigung eingesetzt. Und wir vertreiben LED-Positionslaternen von Lopolight aus Dänemark, die auch eine Eisklasse-Zertifizierung besitzen. Sie bilden ein Detail auf großen Yachten, das häufig übersehen wird. Mit Musto und Zhik bieten wir Crewkleidung an und runden das Angebot mit Spinlock-Rettungswesten ab. Harken wird sich weiter in den Superyachtmarkt entwickeln, mit Mooringwinschen für große Motorformate, die im Deck abtauchen und eine aktive Push-and-pull-Steuerung haben.

Wie bist du zu YPY gekommen, und welches Amt hast du inne?
Das war 2018 auf der Harken-Party während der METS-Messe. Ein Freund meinte, ich müsse da mitmachen, was ich auch sofort tat. Seit September 2020 bin ich Vizepräsident des deutschen Chapters und arbeite eng mit dem Vorstand daran, unseren Mitgliedern einen noch größeren Mehrwert zu liefern. Eine erste Initiative sind unsere YPY-Digitalevents, die einmal im Monat über Teams stattfinden und aus Unternehmensvorstellungen und Vorträgen bestehen. Über Frisch bin ich auf anderen Messen vertreten als etwa unsere Vorsitzende Tamara Gramberg (Lürssen), auf denen dennoch YPY-Mitglieder verkehren. Außerdem kümmere ich mich darum, wie wir Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit in den Verein integrieren können.

Mit welchem internationalen YPY-Chapter findet der größte Austausch statt?
Aufgrund der geografischen Nähe stehen wir natürlich in engem Kontakt mit den Holländern. Wobei die so etwas wie die Schweizer im Film „Cool Runnings“ sind (lacht). Sie machen ihre Sache wirklich sehr gut und haben gerade ein Event veranstaltet, auf dem alle CEOs und Geschäftsführer der großen Yachtwerften gesprochen haben. Die Holländer haben eine andere Mentalität als wir Deutschen, sie sind viel stärker Netzwerk-getrieben. Aber wir sollten aufhören, uns zu vergleichen, wir entwickeln unseren eigenen Stil und sind auf einem guten Weg. Die größte Herausforderung für den Vorstand besteht darin, YPY in Deutschland weiterhin attraktiv zu halten. Daran arbeite ich gemeinsam mit Sascha Meinhardt von SKF, der für die Events zuständig ist.

Klare Ziele: Hubertus Jürgens übernahm 2017 den Geschäftsführer-Posten bei der Peter Frisch GmbH. Die Münchener sind vor allem bekannt als Harken- und Musto-Händler.

Die 2017 gegründete Netzwerkplattform **„Young Professionals in Yachting Germany“** unterstützt ihre Mitglieder dabei, Kontakte innerhalb der Branche zu knüpfen, unter anderem auf Events und bei Stammtischen. 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. **ypyinternational.org**