boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

„BLUE II“
56-Meter-Explorer mit Eisklasse und nostalgischen Hoek-Linien

NAUTA DESIGN
Ein Blick hinter die Kulissen des Mailänder Studios

„REV OCEAN“
Deutsche Unternehmen beliefern die XXL-Forschungsyacht

YACHTGESCHICHTE
Wie Onassis, Forbes & Co. eine Branche prägten

„CEFEA“
Großraum-Maxi

4/21 JULI–AUGUST

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 €

H84903

4 19849 0 312 003 04

„Eigner wollen mehr wissen“

Vivika Bellmann wollte eigentlich nie im maritimen Sektor arbeiten. Die 33-jährige Bremerin ist auf Mallorca aufgewachsen und tritt seit zwei Jahren für Döhle Yachts weltweit mit Eignern oder ihren Vertretern in Verbindung.

Welche Verbindung hattest du vor Döhle Yachts zum Yachting?
Mein Traum war es eigentlich immer, in einer kreativen Branche wie der Werbung oder dem Marketing zu arbeiten. Nach acht Jahren an einer internationalen Schule auf Mallorca bin ich zurück nach Bremen gegangen und wollte in Hamburg eine Ausbildung zur Werbekauffrau anfangen. Dann erzählte ein Freund der Familie von einem Praktikum bei der Beluga Reederei. Ich war vier Wochen dort, hoffte, ins Marketing zu kommen, und bekam dann aber eine Ausbildung zur Schifffahrtskauffrau angeboten. Die nahm ich nach reiflicher Überlegung an und landete nach etwa zwei Jahren in der Befrachtung – bis zur Insolvenz. Als ich mitbekam, dass die Familie Döhle 23 Projektschiffe übernehmen wollte, bewarb ich mich sofort. Nach Hamburg wollte ich ja sowieso schon immer.

Wie ging der Wechsel in den Yachtingsektor vor sich?
Bei der Peter Döhle Schiffahrts-KG wurde ich nach sieben Jahren in der weltweiten Befrachtung der Projekt- und Midi-Bulkflotte auf die Yachting-Tochter aufmerksam und beschäftigte mich immer mehr damit. Die Vorstellung, eine neue Kundensparte aufzubauen, in eine ganz neue Welt einzutauchen und mich in der Döhle-Gruppe weiterzuentwickeln, war ein äußerst spannender Gedanke. Nach einiger Zeit konnte ich Familie Döhle endlich überzeugen, mich im kommerziellen Bereich zu entbehren, und einen neuen Weg gehen.

„Ich denke, viele junge Leute wissen nicht, was Yachting überhaupt zu bieten hat und welche Bereiche es umfasst“

Wie hast du die neue Arbeitswelt empfunden?
Döhle Yachts wurde 2004 gegründet, hat mittlerweile 40 Angestellte und seit jeher den Hauptsitz auf der Isle of Man. Weitere Büros sind in Southampton und auf Guernsey, es gab aber nie eine Vertretung in Hamburg. Und so fing ich vor zwei Jahren an, mir meinen Job meinen Stärken entsprechend selbst zu kreieren. Ich denke, viele junge Leute wissen nicht, was Yachting überhaupt zu bieten hat und welche Bereiche es umfasst. Es sei denn, man lebt auf Mallorca oder in der Nähe einer Werft. Ich war vier Monate auf der Isle of Man und lernte die Materie und alle Geschäftsfelder kennen: Management, Crewing, Maritime Compliance, Financial & Administration, Technical, Recruitment und Operations. Dass man mich ins kalte Wasser geworfen hatte, wurde mir auf meiner ersten Monaco Yacht Show klar. Und das war auch gut so. In meinem ersten Jahr war ich 290 Tage unterwegs.

Wie sieht dein Jobprofil aus?
Ich kümmere mich um die Betreuung des Private-Client-Netzwerks. Dazu gehören Eigner, vor allem aber Family-Offices und vertrauenswürdige Personen wie Anwälte oder Institutionen wie Banken. Döhle Yachts ist gestartet mit einem großen Netzwerk an Kapitänen. Als ich anfing, hatte ich das Gefühl, dass Eigner heutzutage mehr wissen und Kontrolle haben wollen. Etwa wenn es darum geht, dass der Kapitän die Budgetierung stärker mit dem Family-Office abstimmt. Mir lag daran, eine Verbindung zwischen beiden Parteien herzustellen. Heute betreut meine Kollegin Kapitäne und Crews und ich die privaten Kunden. Uns ist es wichtig, den Kapitänen zu signalisieren, dass wir ihnen nichts wegnehmen, sondern ihnen den Rücken freihalten möchten und uns ihrer Wertigkeit bewusst sind. Häufig bin ich die Vertrauensperson des Family-Office und leite in konkreten Fällen an unsere Profis der jeweiligen Abteilungen weiter.

Wie sieht die Flotte von Döhle Yachts derzeit aus?
Wir betreuen mittlerweile 100 Yachten, von denen 92 bereits unser Management nutzen und acht im Bau sind. Was unsere Services angeht, sind wir flexibel. Nicht jede Yacht nimmt das Komplettpaket in Anspruch. Jüngst haben wir allerdings attraktive Servicepakete für Formate unter 500 Gross Tons geschnürt. In unserem Portfolio sind alle Größen ab 23 Metern vertreten. Das macht uns zum größten unabhängigen Yachtmanagement-Unternehmen weltweit. Unser ausgeprägtes Netzwerk und wertvoller Erfahrungsschatz kommt unter anderem auch von einigen meiner Kollegen, die als Kapitäne auf den längsten Yachten der Welt gearbeitet haben oder Exmitarbeiter der Cayman Islands Shipping Registry sind. Ein Vorteil ist auch, dass wir im Yachting keinerlei Maklerei betreiben. Aus dieser Unabhängigkeit resultiert ein gewisser Vertrauenswert, da es keinen Interessenkonflikt gibt, etwa um Charter-Kommissionen.

Wie viele deutsche Eigner betreut ihr, und wie hat sich Corona auf die Nachfrage ausgewirkt?
Die deutschen Eigner gibt es, sie bilden aber nur einen geringen Anteil. Doch durch die Präsenz in Hamburg sind deutsche Eigner natürlich stärker auf uns aufmerksam geworden. In der Coronazeit hatten wir sehr gut zu tun. Es hat sich gezeigt, dass vielen die Vorstellung gefällt, entscheiden zu können, wo sie zu welcher Zeit sind und urlauben. Dementsprechend wird der Markt sich die nächsten Jahre sicher gut entwickeln. Das Management wechseln die Eigner aber eher selten, und der Bau einer Yacht dauert auch einige Jahre. Somit ist die damit verbundene Geschäftsbeziehung oft über sehr lange Zeit gepflegt worden, bis es dann zu Vertragsabschlüssen kommt.

Berufs-Netzwerkerin: Vivika Bellmann auf der Terrasse des Monaco Yacht Club. Die gelernte Schifffahrtskauffrau ist bei Döhle Yachts Ansprechpartnerin für Eigner oder deren Vertreter.

Wie schaffst du es, dein Netzwerk abgesehen von klassischen Yachtmessen auszubauen?
Als ich noch viel gereist bin, war ich einmal im Monat für ein bis zwei Wochen in London und häufig in Monaco, eben weil dort viele Family-Offices und Eigner vertreten sind. Momentan pendele ich zwischen Hamburg und Monaco. Dabei ist es meine Aufgabe, die Döhle-Flagge zu schwenken und Freundschaften zu pflegen und aufzubauen. Klassisch genetzwerkt habe ich sonst auch auf Family-Office-Veranstaltungen in New York, Dubai oder Asien.

Inwieweit gibt es operative Überschneidungen mit der Döhle-Gruppe in Hamburg?
Die Yachtwelt ist eine ganz andere als die kommerzielle, das ist klar. Aber generell ist es klasse, eine große Muttergesellschaft hinter sich zu haben, die vor allem familiengeführt ist. Auch für die Family-Office-Kunden ist das etwas Besonderes. Zudem nutzen wir die Unternehmensgröße, wenn es zum Beispiel um den Einkauf von Ersatzteilen oder Crewbekleidung geht. Und wir können zusätzlich zu der Notfallzentrale auf der Isle of Man die in Hamburg nutzen. Der Austausch ist vor allem bei technischen Angelegenheiten und im Neubaubereich groß.

Wie bist du auf Young Professionals in Yachting aufmerksam geworden und wie nutzt du das YPY-Netzwerk?
Durch einen Kollegen habe ich kurz nach meinem Start bei Döhle Yachts davon erfahren und bin zu einem Treffen im Yachtclub in London mitgekommen. Für mich machte das sofort Sinn, da man unkompliziert Kontakte aufbaut. Ich bin dann in Deutschland Mitglied geworden, nutze aber die internationalen Netzwerke viel stärker. Meistens besuche ich Veranstaltungen in Monaco oder London. Meine älteren Chefs sind ganz neidisch, dass sie da nicht mehr hindürfen. Ich habe ihnen vorgeschlagen, sie sollten sich die grauen Haare doch mal färben (lacht).

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 Yachtindustrie arbeitet und zwischen 20 und 42 Jahre alt ist. Derzeit hat der Verein über 100 Mitglieder aus unterschiedlichen Bereichen der Großyachtwelt. **ypyinternational.org**