



Von Husum nach Hongkong

Und zurück, müsste es eigentlich heißen. Denn nachdem Jan Ole Hagen mit einem Kompagnon M Yachts in Hongkong gegründet hat, baut der 38-Jährige nun das Management- und Chartergeschäft in Europa auf.

Jan Ole, wo bist du aufgewachsen, und wann hat es dich das erste Mal ins Ausland verschlagen?

Ich bin in Husum geboren und auf Pellworm mit Windsurfen und auf Segelbooten aufgewachsen. Ins Ausland zog es mich erstmals als Schüler, als ich für ein Austauschjahr nach Upstate New York ging. Nach dem Abi in Husum fing ich ein duales Studium im Luxus-Retail-Segment in München an, wo ich schnell an meine Grenzen stieß, was das Weiterkommen anging. Der Job machte Spaß, aber auf die nächsthöhere Position hätte ich 15 Jahre warten müssen. Also zog ich nach Holland und studierte Internationale BWL mit Aufenthalten in Peking und Schanghai, wo ich meine Frau kennenlernte. Wieder zurück in Amsterdam, gingen wir schwanger nach Hongkong, auch wegen der sehr guten medizinischen Versorgung. Dort schrieb ich meine Abschlussarbeit in einem Schifffahrtsunternehmen, in das ich über einen Bekannten von Pellworm geriet. Mein damaliger Chef und heutiger M-Yachts-Partner Kai Einheuser schuf einen Job für mich als Controller.

Wie hast du den Weg ins Yachting gefunden?

Kai und ich waren auf einer Charter in Dubai, auf der alles schief lief, was man sich vorstellen konnte. Irgendwann saßen wir auf der Flybridge und sagten uns: Das können wir besser. Zurück in Hongkong, konkretisierten

wir das, was wir bei einem Glas Wein besprochen hatten. Wir recherchierten und fanden heraus, dass hier Yachten nur 32 Stunden im Jahr genutzt wurden. Mich interessierte schon immer das Thema Sharing Economy und die Nutzung bestimmter Assets. 2015 bauten wir parallel zu unseren Jobs in der Schifffahrt das Chartergeschäft von M Yachts in Hongkong auf.

Was unterscheidet M Yachts von bestehenden Charterunternehmen?

Unser Credo lautet „The Yacht is only the beginning“, denn nach dem Erwerb beginnt unsere Arbeit. Wir sind als Kunden in die Industrie gekommen und richten M Yachts entsprechend kundenorientiert aus. Daraus ergab sich recht schnell ein holistischer Ansatz und die Ausweitung unserer Tätigkeiten auf Management und Crewing. Wir achten sehr darauf, Teams auf den Yachten aufzubauen, die den Wünschen der Kunden gerecht werden. Oftmals geht das in Richtung New Luxury, zielt also auf nachhaltige Erlebnisse ab. Zu 80 Prozent machen wir Yachtmanagement, was bei uns über die tagtägliche Betreuung hinaus auch Dinge wie Organisation von Refits oder Ersatzteilbeschaffung einschließt. Wir sind das Backoffice für die Crew und vertreten die Eigner. Neben der technischen Seite kümmern wir uns aber auch um das Lifestyle-Management.

Ihr plant also Chartererlebnisse im Voraus?

Wir schneiden die Charter auf die Lebenssituationen unserer Kunden zu und geben uns nicht damit zufrieden, was uns aufgetragen wird. Wenn wir wissen, wo es hingehen soll, geben wir zusätzliche Tipps an die Hand, etwa wo es die besten Restaurants gibt. Wir wollen die Entdeckerlust in Kunden wecken, weil ih-

nen oftmals die Zeit fehlt, sich über die Reisedetails Gedanken zu machen. Eine gute Zeit an Bord fängt schon mit der Crew an, die wir einstellen und auch schulen.

Beschränken sich eure Tipps auf Hongkong?

Unsere Heimat ist natürlich Hongkong, wo viele von M Yachts betreute Yachten liegen. Einige davon fahren auch vor Thailand, Singapur, Indonesien oder den Philippinen. Teilweise haben wir sogar Charter in Australien. Vor drei Jahren begannen wir damit, unser Team in Europa aufzubauen. Ich bin vor zwei Jahren wieder nach München gezogen. Mittlerweile gibt es eine Dependence auf Mallorca, wobei wir auch Yachten managen, die in Italien liegen. Unsere Charter beziehen sich auf das gesamte Mittelmeer. Mein Geschäftspartner lebt weiterhin in Hongkong. Ich liebe das operative Geschäft und den Kontakt zum Kunden, beschäftige mich aber jetzt stärker mit Strategie und Administration und manage die einzelnen Teams. Eins davon kümmert sich um alle Märkte, für die es jeweils Regionalmanager gibt.

Wie teilen sich eure Kunden zwischen den Kontinenten auf?

Momentan kommen etwa 80 Prozent aus Asien und 20 Prozent aus Europa. Beide Märkte wachsen für sich, und unser Ziel ist es, dass sich beide in den nächsten zwei bis drei Jahren die Waage halten. Auf unserer Website haben wir 350 Charteryachten, die von Central Agents gelistet sind, wir wollen in den nächsten zwei Jahren aber auf circa 2000 Yachten kommen. Wir haben ein eigenes Tool gebaut, über das man die Verfügbarkeiten und Routen einsehen kann. Das funktioniert über die Website und eine App. Das Gleiche gilt für das Yachtmanagement. Es existiert ein

digitaler Zwilling, über den wir, die Crew und der Eigner jederzeit alle Details der Yacht live einsehen können. Diese komplexen Systemwelten haben wir früh aufgebaut. Das hat uns in den letzten zwei Jahren in die Karten gespielt, da die User wesentlich technikaffiner geworden sind.

Sind eure Kunden jünger geworden?

Definitiv, besonders in Asien. Wir haben einen Eigner einer 35-Meter-Yacht, der 34 Jahre alt ist. Unsere jüngsten Charterkunden waren 18-Jährige. Gerade in Hongkong wird eine Yacht gern zum Geburtstag und dann nur für einen Tag gechartert.

Wie unterscheiden sich der asiatische und der europäische Yachtmarkt voneinander?

In Hongkong machen wir sehr viele Tagescharter, weil viele Menschen nicht gern auf Yachten übernachten wollen. Die Yachtingindustrie hat in Asien keine große Tradition. Daher treten wir bewusst sehr bescheiden auf und führen Kunden langsam an das Erlebnis an Bord heran. Sie wachsen mit uns, was sich nicht selten von Halbtages- über Übernachtungs- bis eben hin zu Wochencharter von Hongkong-Chinesen in Europa oder der Karibik entwickelt. Für viele eröffnet sich eine neue Welt, die sie einfach nur nicht kannten. Gegen Seekrankheit halten wir immer hausgebackene Ingwerkekse und weitere Mittel vor. Die Zurückhaltung hat mehr etwas mit Unerfahrenheit zu tun. Das erlebten viele Luxusbranchen, jetzt zählt Hongkong zu einem der wichtigsten Weinmärkte der Welt.

Buchen andersherum Europäer über euch auch Asientörns?

Das geschieht regelmäßig, vor Kurzem hatten wir einen der berühmtesten deutschen Fußballspieler an Bord. Die Inselwelten um Hongkong sind sehr spektakulär und in den richtigen Ecken teilweise schöner als die berühmten thailändischen Buchten.

Wann geht es für dich wieder nach Fernost?

Hongkong werde ich im August einen Besuch abstatten. Als ich dort gelebt habe, bin ich alle sechs Wochen nach Europa geflogen.



Auf Törn in Asien: Jan Ole Hagen ist auf Pellworm aufgewachsen und nach Aufhalten in Amsterdam und Schanghai in Hongkong gelandet, wo er M Yachts mit einem Partner gründete.

Dein ultimativer Tipp für Hongkong?

Die Insel Po Toi. Hier gibt es ein Restaurant, das eine herzliche Familie betreibt und das die besten lokalen Meeresfrüchte serviert. Von den Plastikhockern sollte man sich nicht abschrecken lassen.

Du hast den Superyacht Summit von YPY mitorganisiert und nach Pellworm geholt, wo du mehrere Ferienimmobilien betreibst. Welche Momente sind dir am stärksten in Erinnerung geblieben?

Die Zufriedenheit der Teilnehmer. Mir persönlich hat das Schlickschlittenrennen am meisten Spaß gemacht. Die Schlitten wurden extra auf der Insel angefertigt und von Lürs-

sens Refit-Team abgenommen (lacht). Die Vorträge beeindruckten mich sehr. Es war toll zu hören, wie junge Leute in dieser Branche ihre Stellung sehen und sie durch ihren Beitrag zum Positiven verändern wollen. Mit dem Event wollten wir The New Luxury abbilden, das auch durch das Einfache und Natürliche bedingt ist. Unser kulinarisches Motto lautete „Island to Table“. 75 Prozent aller Zutaten kamen von Pellworm, von den Nordseekrabben über Käse, Gemüse bis hin zum Grillfleisch – verarbeitet auf Drei-Sterne-Niveau. Eine Wattwanderung führte uns auf die Hallig Süderoog, auf der eine einzige befreundete Familie wohnt, die uns über ihr Leben berichtete. Das war das Kontrastprogramm zu Monaco.

„Über einen digitalen Zwilling können wir, die Crew und der Eigner jederzeit alle Details der Yacht live einsehen“

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 40 Jahre alt ist. Derzeit hat der Verein über 100 Mitglieder aus unterschiedlichen Bereichen der Großyachtwelt. ypyinternational.org