



# Praktikum, Werksstudium, Anstellung

Stephan Lachetas Werdegang steht stellvertretend für das breite Beschäftigungsspektrum von Werften. Derzeit ist der multipel ausgebildete 38-Jährige Head of Marketing bei Nobiskrug.

## Stephan, was hat dich an die Ostseeküste gezogen?

Nach dem Abitur bin ich mit etwa zehn Leuten aus meinem Abi-Jahrgang in den Norden gegangen. Mich verschlug es nach Hamburg, wo ich meinen Zivildienst im Hausdienst eines Krankenhauses geleistet habe. Da ich dort hauptsächlich in der Tischlerei eingesetzt war und das sehr spannend fand, begann ich in Kiel eine Ausbildung zum Tischler. Dadurch hätte ich mir das Baupraktikum für das Architekturstudium sparen können, wofür ich mich ursprünglich interessiert hatte. Dazu kam es aber nicht. Ich blieb aber in dem Unternehmen und arbeitete drei Jahre als Geselle. Ein Fokus lag auf der Innenausstattung von Arztpraxen und dem Tresenbau, die ich ohne Zeichnungen oder Holzliste nach Freiformen erstellte.

## Tresenbau hört sich interessant an.

Darüber gingen eher Rezepte und Krankenversicherungskarten. Wobei, einen Thekentresen aus Teak habe ich mal für einen Ruderclub in Hamburg gebaut (lacht).

## Was zog dich zum Schiffbau hin?

Wir waren zwar zweimal als Unterlieferanten auf Yachtneubauten von Lürssen und Nobiskrug eingesetzt, aber das waren kleinere Aufträge. Eine Teaktischplatte fertigten und montierten wir gefühlt fünf Minuten vor dem Stapellauf. Möglicherweise wurde mein Interesse am Schiffbau durch diese Yachtkontakte getriggert, da war ich aber noch in der Ausbil-

dung. Als Geselle hatte ich dann zwei Kinder und merkte, dass etwas passieren musste. Ich zog die Meisterschule in Betracht, sah die Selbstständigkeit als Tischler aber als zu heikel an. Tatsächlich habe ich mich informiert, was man gut in Kiel studieren kann, und Schiffbau kam dabei heraus.

## Als fokussierter Familienvater bist du dann wahrscheinlich im Durchmarsch durch das Studium gegangen.

Ja, das kann man so sagen. Ich habe ein Semester überzogen, was aber der Tatsache geschuldet war, dass ich während des Studiums bereits als Werksstudent bei Nobiskrug und German Naval Yards Kiel (GNYK) arbeitete. Auf dem Werftgelände kam ich dann auch mit „SY A“ in Kontakt.

## Wie bist du an das Werksstudium herangekommen?

Das lief über eine Firmenkontaktveranstaltung an der Fachhochschule in Kiel und begann mit einem Praktikum, was sich in den Semesterferien zu einem Werksstudium entwickelte. Während der Studienzeit hätte ich das mit Familie und Lernen nicht geschafft. Als es in Richtung Bachelorabschluss ging, informierte ich mich über Masterstudiengänge und entschied mich für Industrial Engineering. Allerdings erforderte das zwei Jahre Berufserfahrung oder ein Studium des Internationalen Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesens (IVE). Letztlich reichten elf IVE-Prüfungen als Zugangsvoraussetzung aus. Mit Abgabe mei-

ner Bachelorthesis bei GNYK bewarb ich mich bei Nobiskrug als Assistent der Geschäftsführung und studierte in Kiel berufsbegleitend Industrial Engineering.

## Was fiel in deinen Aufgabenbereich?

Die Geschäftsführer standen neben Nobiskrug auch GNYK und der Lindenau-Werft vor. Das ging von der Organisation von Reisen und deren Abrechnung über die Erstellung von Präsentationen bis hin zur Messevorbereitung und Vertriebsunterstützung. In diesem Zusammenhang war ich 2016 das erste Mal auf der Monaco Yacht Show. Der Fokus lag für mich eh schon stärker auf weißen als auf grauen Schiffen, aber dort verstärkte sich mein Interesse für den Yachtbereich.

## An welchem Neubau hast du mitgewirkt?

Nach zwei Jahren wechselte ich von der Assistentenstelle zunächst in das „Artifact“-Projektteam und kontrollierte als Weight Engineer, ob die Unterlieferanten im Rahmen der Gewichtsvorgaben blieben. Zudem unterstützte ich die Projektleiter und schrieb nebenbei an meiner Masterarbeit über „Social Media Marketing for Luxury Goods“. Parallel habe ich im Vertriebs- und Angebotsmanagement ausgeholfen und als Urlaubsvertretung ein großes Yachtprojekt in der Vorvertragsphase intensiv begleitet.

## Was hat dich auf deinen jetzigen Marketingposten gebracht?

Nach der Insolvenz und der Übernahme von Nobiskrug durch die Flensburger Schiffbau-Gesellschaft (FSG) nahm ich einen Posten im Vertrieb an. Dann wurde die Marketingstelle frei und ich dafür angefragt. Einblicke in den



Vertrieb und das Marketing hatte ich bereits während meiner Zeit als Assistent erhalten.

## Die FSG gehört zur Tennor-Gruppe des Investors und Yachteigners Lars Windhorst. Arbeitest du direkt mit ihm zusammen?

In der Tat ist es im Marketing häufiger der Fall als vorher in meiner untergeordneten Vertriebsposition, aber nicht auf täglicher Basis. Da Sales und Marketing wie eine große Arbeitsgemeinschaft funktionieren, gibt es durchaus Schnittpunkte. Generell bin ich für Nobiskrug und FSG zuständig, was kommerzielle Schifffahrt sowie Marine- und Behördenschiffe einschließt.

## Du kennst die alte und die neue Nobiskrug. Wie unterscheiden sich die beiden Organisationen voneinander?

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](http://ypyinternational.org)

Nah dran: Stephan Lacheta im eingehauenen Trockendock von Nobiskrug. Für die Rendsburger Werft verantwortet der 38-jährige Schiffbauingenieur das Marketing.

nächsten Jahres fertigungswirksam wird und einen Stahlrumpf aus Flensburg erhält. Die finale Endausrüstung geschieht wie gehabt in Rendsburg.

## Was fasziniert dich am meisten an der Yachtindustrie?

Das Produkt ist wahnsinnig spannend, keine unserer Yachten gleicht der anderen. Zudem werden neueste Technologien implementiert. Schon in der Tischlerei war es toll zu sehen, wie ein Werkstück wächst. Jetzt bin ich dabei, wenn eine Yacht nach drei oder vier Jahren fertiggestellt wird und das macht, was sie soll.

## Was rätst du Berufseinsteigern, die im Yachting Fuß fassen möchten?

Einfach machen! Ich habe es auch nicht geplant, es ist einfach passiert. Man sollte sich für das begeistern, was man tut, und Ausdauer mitbringen. Mein Dozent sagte immer: Es gibt keine guten Zeiten im Schiffbau, nur saugute oder sauschlechte. Sich in diese Industrie zu begeben muss man wollen.

## Wie bist du auf YPY aufmerksam geworden, und wie hilft dir der Verein weiter in deinem Job?

Über einen ehemaligen Kommilitonen, der sehr stolz ist, mit mir den ersten Nobiskrug-Mitarbeiter für den Verein angeworben zu haben. Meine erste Anlaufstelle war der Stammtisch in Hamburg, wo ich super aufgenommen wurde. Es tut gut, einfach mal mit anderen in ähnlichem Alter und Position sprechen zu können. Beim Event auf Pellworm war der Austausch besonders intensiv. Nach interner Werbung begleiteten mich zwei Kollegen dorthin, die jetzt auch YPY-Mitglieder sind.

„Ich war bei Nobiskrug und schrieb an meiner Masterarbeit über ‚Social Media Marketing for Luxury Goods‘“