„Steile Erfahrungskurve bei Yachtinteriors“

Katrin Höller verantwortet den Bereich Business Development für den gleichnamigen Innenausbauer aus Südtirol. Im Gespräch auf der Monaco Yacht Show berichtet die 31-Jährige, wie das Familienunternehmen in den Yachtingsektor einstieg, und über Vorteile der Binnenlage.

Katrin, mit dem Hauptsitz in Leifers bei Bozen befindet sich Höller im Herzen Europas, noch dazu mitten in den Dolomiten. Wie sieht dein persönlicher Bezug zu Yachten aus?
Meine Eltern haben beide einen Bootsführerschein und regelmäßig mit mir Touren im Mittelmeer unternommen. Boote und Yachten waren in der Familie schon immer präsent. Arbeitstechnisch kam das aber erst später, als wir schon exklusive Projekte an Land betreut hatten und nach einer neuen Herausforderung suchten. Ich selbst bin seit sieben Jahren fest im Unternehmen, aber da wir ein Familienunternehmen sind, bin ich schon lange in irgendeiner Form involviert. So habe ich den Einstieg ins Yachting bereits vor zehn Jahren miterleben dürfen.

Welchen Ausbildungsweg hast du durchlaufen?
Ich habe Management, Communication und IT am MCI in Innsbruck studiert. Das ist ein praxisnaher Fachhochschul-Studiengang mit Fokus auf Marketing, Kommunikation und Organisation, was auch meine Aufgaben im Unternehmen sind. Im Prinzip betreue ich alles, was nicht im technischen Bereich liegt. Vor allem im Yachting gehört dazu die Kundenbetreuung und der Verkauf. Als ich vollzeitbeschäftigt bei Höller einstieg, habe ich zunächst einen zweiten Standort in der Schweiz aufgebaut. In Küssnacht am Vierwaldstättersee werden Projekte verkauft und abgewickelt, produziert wird ausschließlich in Südtirol. Das spielt sich hauptsächlich im Villen- oder Einrichtungsbereich, etwa für Juweliere, ab.

Wie kann man sich die Firmenstruktur von Höller vorstellen?
Wir wollen gute Qualität liefern und haben die richtigen Mitarbeiter dafür. Sie sind teilweise seit über 40 Jahren für uns tätig. Viele kommen aus der Gegend und kennen sich untereinander. Es herrscht ein familiäres Klima. Der Einrichtungsstandard im Yachting ist noch mal ein Level höher als bei Projekten an Land. Wir mussten uns das alles selbst beibringen, das war eine steile Erfahrungskurve, die wir gemeinsam mit unseren 50 Mitarbeitern gemeistert haben. Mittlerweile fertigen wir auf einer Betriebsfläche von 11 000 Quadratmetern Einrichtungen für Yachten ab 80 Metern. Wobei wir auch auf den ganz großen Gigaformaten vertreten sind, allerdings auf maximal 450 Quadratmetern. Meist kommen wir im Eignerbereich oder in den VIP-Kabinen zum Einsatz. Den lebendigen Rohstoff Holz bearbeiten wir mit Achtsamkeit und versuchen ihn nach Möglichkeit aus nachhaltigem Anbau zu beziehen. Mit den wenigen Holzresten aus der Produktion befeuern wir eine energieeffiziente Feuerungsanlage, die unser Betriebsgebäude mit Wärme versorgt.

„Als Einrichter hat man drei Bosse: die Werft, den Eignervertreter und den Designer – drei Parteien, die jeweils das Beste für sich herausholen möchten“

Erinnerst du dich noch an den ersten großen Yachtauftrag?
Der kam 2013 aus Australien und bezog sich direkt auf die Eignerbereiche. Das war zwar noch nach Überseerichtlinien, erforderte aber den Transport der vorgefertigten Einrichtung in Containern. Es folgten Aufträge als Zulieferer für Werften; eine unserer Spezialitäten aber ist, dass wir auch sehr gern für andere Innenausstatter als Unterstützer arbeiten – allein schon, weil wir pro Jahr nur einen Großauftrag stemmen können.

Wann bist du das erste Mal an Bord gekommen?
Das war 2015 hier in Monaco auf „Silver Fast“. Als Mädel vom Berg auf einer Yacht zu stehen war etwas, das man sich kaum vorstellen konnte (lacht). Und dann noch eine 77 Meter lange, bei der wir mitgewirkt haben, das war der Wahnsinn!

Wie gelangt die Höller GmbH an Yachtprojekte?
Über die gute Zusammenarbeit mit Architekten, Designern oder Werften. Das große Leid der Yachtbranche ist ja, dass wir die großen Projekte nicht zeigen dürfen. Das Allerwichtigste ist, dass sich unsere Qualität herumspricht. Wir sagen immer, dass man als Einrichter – wenn auch nicht vertraglich – drei Bosse hat: die Werft, den Eigner und sein Team und den Designer. Das sind drei Parteien, die jeweils das Beste herausholen möchten. Die Abnahme geschieht immer bei uns im Werk, bevor alles in Kisten verladen und bei der Werft eingebaut wird.

Vom Berg an die Riviera: Katrin Höller kommt seit 2015 zur Monaco Yacht Show. Im Fürstenstaat betreut die Südtiroler Tischlerei ihres Vaters derzeit auch ein Projekt an Land.

Kommt es auch vor, dass sich Yachtkunden ihre Landdomizile von Höller ausbauen lassen?
Das kommt schon vor, da gibt es absolut Schnittmengen. Die Anforderungen in Villen sind bereits hoch, doch auf Yachten ist die Komplexität aufgrund der Sicherheitsbestimmungen noch höher. Dieses Wissen wiederum können wir an Land sehr gut einsetzen und immer wieder Vorschläge machen, mit denen nicht gerechnet wird.

Als Südtirolerin hast du einen italienischen Pass, sprichst aber deutsch.
Vor hundert Jahren hat der Teil, in dem ich lebe, zu Österreich gehört. Mit dem Ende des Ersten Weltkriegs ging das heutige Südtirol an Italien. In der Folgezeit gab es zahlreiche, zum Teil auch blutige, Aufstände mit dem Ziel, die deutsche Kultur aufrechtzuerhalten. Derzeit regelt das Zusammenleben ein Autonomiestatut, nach dem in unserer Region Deutsch und Italienisch als Amtssprachen anerkannt sind. Die dritte Amtssprache ist Ladinisch, wird aber nur in gewissen Tälern gesprochen. Italienisch spreche ich fließend.

Sicher ein Vorteil in der Yachtingindustrie. Arbeitet ihr auch mit Werften aus dem Süden Europas zusammen?
Werften aus Italien zählen eher weniger zu unseren Kunden, der Großteil kommt aus Nordeuropa. Uns zeichnet die deutsche Gründlichkeit und Qualität aus, aber auch der italienische Lifestyle sowie die Kreativität und Lässigkeit (lacht).

Da es keinen italienischen Ableger von Young Professionals in Yachting (YPY) gibt, stellt sich die Frage der Zugehörigkeit erst gar nicht. Was bringt dir die Mitgliedschaft in dem deutschen YPY-Chapter?
Es ist eine sehr gute Gelegenheit, in den Austausch zu kommen, wobei die Hürde, miteinander zu sprechen, sehr tief gesetzt ist. Man ist per Du und kann auch mal eine Frage stellen, die man einem anderen nicht unbedingt stellen würde. Erfahrene Mitglieder machen es den jüngeren Mitgliedern sehr einfach, sich dem Thema zu nähern.

Wie bist du zu YPY gekommen?
Das lief über den Kontakt aus einem laufenden Projekt, der selbst Mitglied ist. Seit den zwei Jahren, in denen ich bei YPY aktiv bin, ist es ein ganz anderes Messeerlebnis, ich komme viel stärker mit Leuten in Kontakt. Das Netzwerk kann ich wirklich jedem empfehlen.

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**