

Gut betreute Charterferien

Wer eine Yacht chartern möchte, muss sich im Voraus über viele Punkte klar werden. Agenturen sind dabei gerne behilflich – und bewahren vor unliebsamen Überraschungen.

Tania Lienhard | lit, zvg

Wohin führt der Törn? Wer sind die Crew-Mitglieder? Wie gross soll das Schiff sein, das gechartert wird? Wer den Überblick darüber, was alles organisiert werden muss, nicht verlieren möchte und allenfalls noch nicht so viel Erfahrung hat, ist bei einer Charteragentur gut aufgehoben. Vor allem im Vergleich zu einer Online-Buchung. Wobei: Beim Stichwort «online» muss unterschieden werden zwischen Online-Buchungen direkt beim Vercharterer und reinen Buchungsportalen. Letztere sind nicht selten schwarze Schafe im Geschäft, die die Preise mit Sonderangeboten drücken und so für eine Abwärtsspirale bei der Qualität der Charterangebote sorgen. Was wiederum bei manchen Anbietern zu Problemen führt. Im folgenden Artikel sind mit Online-Buchungen ausschliesslich Direktbuchungen beim Vercharterer gemeint.

Die Vorteile einer Agentur gegenüber einer Direktbuchung liegen auf der Hand: Wertvolle Beratung und Betreuung, die nicht von der Kundin selber bezahlt werden müssen. Jacqueline Steiner von der 4-Oceans GmbH in Murten präzisiert: «Wir bieten der Kundschaft Charterferien zum selben Preis wie bei Online-Buchungen. Der Vercharterer bezahlt den Agenturen eine Kommission für die Vermittlung. Im Gegenzug ist die Agentur für die Akquisition und das Inkasso zuständig.» Wer also Charterferien über eine Agentur bucht, hat weniger Aufwand und bezieht durch die kompetente Beratung mehr Leistung zum selben Preis. Alain Nadler von Sailpro.ch erklärt: «Mit einer Agentur hat die Kundschaft einen persönlichen Ansprechpartner – auch unterwegs. Wir versuchen, in jeder Situation behilflich zu sein.» Natürlich kennen sowohl Steiner als auch Nadler die Charterbasen sehr gut, die sie vermitteln – bei vielen waren sie selber schon vor Ort. «Das ist ein grosser Vorteil», sagt Steiner. «Und auch wenn selbstverständlich nicht alle gleich gut sind – die Qualität stimmt grundsätzlich, sonst hätten wir sie nicht im

Kroatien, Griechenland und Nordsardinien liegen im Trend.

Fragen über Fragen

Um einer Kundin ein passendes Angebot machen zu können, gilt es, ihre Bedürfnisse zu klären. Viele wissen bei einem ersten Besuch (oder Anruf) in der Agentur gerade mal den möglichen Zeitpunkt für ihre Ferien. Dann fängt die Beratung erst an. «Skippern, die zum ersten Mal in Eigenverantwortung eine Yacht chartern möchten, lege ich ans Herz, bei einem Flottillentörn mitzumachen. Dort stehen sie zwar selber in der Verantwortung, haben aber sofort Hilfe, falls etwas schief läuft», erklärt Alain Nadler. Er weiss aus eigener

Angebot.» Die beiden wissen genau, wo es kein Problem ist, zehnjährige Schiffe zu chartern, und diese unter Umständen sogar besser gepflegt und unterhalten sind als andernorts fünfjährige vor einem Refit.



- 01 Die diversen Charterangebote ermöglichen es, eine Inselwelt für sich zu haben – auch ohne eigenen Kiel.
- 02 Ob gechartert oder gekauft: Planung ist wichtig.



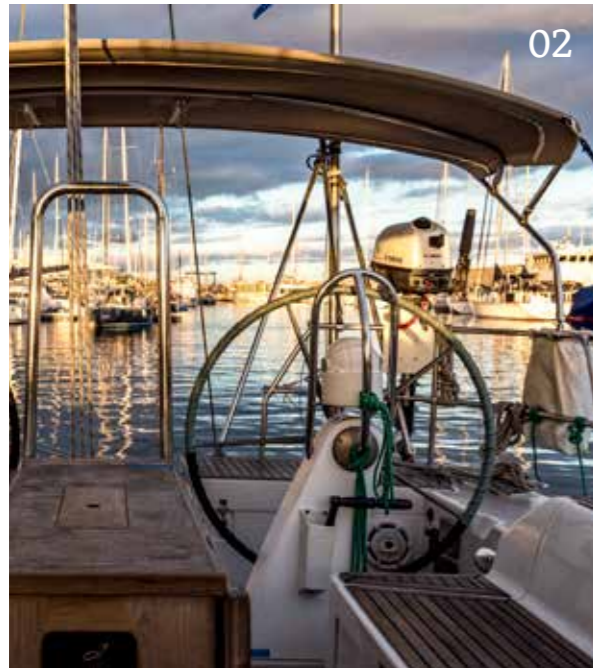
marina.ch
Ralligweg 10
3012 Bern

Tel. 031 301 00 31
marina@marina.ch
www.marina.ch
Tel. Abodienst: 031 300 62 56



01

01-05 Die Charterangebote sind vielfältig und interessante Reviere warten auf der ganzen Welt. Agenturen helfen bei der Entscheidungsfindung.



02

Erfahrung, dass man an vieles denken muss, wenn man mit einer Crew als verantwortlicher Skipper ein Boot chartert: Wie läuft das mit der Übergabe? Worauf muss man beim Sicherheitscheck achten? Wie viel Essen braucht es an Bord und wo kriegt man das her? «Viele fühlen sich verständlicherweise sehr gefordert oder sind fast ein bisschen überfordert beim ersten Mal», so Nadler. Die Tipps und Tricks der Agentur sind deswegen eine grosse Hilfe – sowohl für Anfänger als auch für routinierte Charterer. Auch bei der Revierwahl ist das Wissen der Experten wichtig: Sie kennen die verschiedenen Gebiete gut und können Herausforderungen wie besondere Wind- oder schwierige Gezeiten-Verhältnisse einschätzen und machen die Skipperinnen darauf aufmerksam.



03

Eine wichtige Komponente bei der Wahl der Destination ist auch deren möglichst problemlose Erreichbarkeit. Kroatien, Griechenland und Nordsardinien liegen im Trend, die Türkei ist langsam aber stetig wieder am Kommen.

Gut beraten – auch in Krisenzeiten

Auch bei der Wahl der Yacht ist die Erfahrung des Skippers zu berücksichtigen. Zudem muss im Vorfeld entschieden werden, ob es ein Einrumpf oder ein Katamaran sein soll, ob es eine oder zwei Nasszellen braucht und ob die Kundinnen ein Roll- oder ein Lattengross wünschen.

Neben der Beratung erfüllen Agenturen noch andere Aufgaben, wie beispielsweise die Vermittlungsrolle bei einem Schadensfall. «Wir versuchen jeweils herauszufinden, ob der Schaden aufgrund von Verschleiss entstanden ist, ob ein vorheriger Kunde Schuld trägt, oder ob unsere Kundin dafür verantwortlich ist», sagt Jacqueline Steiner. Auch allfälligen Beschwerden der Chartercrew muss eine Agentur nachgehen. Die meisten Rückmeldungen



04



05

betreffen laut Steiner jedoch Details – und keine sicherheitsrelevanten Punkte.

Für Charterfans, die nicht selber die ganze Verantwortung tragen wollen, gibt es verschiedene Alternativangebote: Yachtcharter inklusive ortskundiger, lokaler Besatzung, Yachtcharter inklusive Skipper und/oder Crew aus der Schweiz, Kabinencharter oder Flussbootfahrten.

Als weiteren Service bieten einige Agenturen auch an, den Flug sowie etwaige Hotelunterkünfte für die Kundschaft zu buchen und informieren die Kunden über die verschiedenen Spezialversicherungen im Zusammenhang mit Yachtcharter. Wichtig für Charterskipper ist, dass sie sich in Bezug auf die Unterschiede zwischen den rechtlichen Sachverhalten der Reiseveranstalter und der Reisevermittler im Klaren sind.

Gerade jetzt während der Corona-Krise zeigt sich wiederum der Vorteil von Agenturen gegenüber den eingangs erwähnten Buchungs-Plattformen: Die Kunden erhalten Support bei Problemen. Die Agenturen helfen, Lösungen zu suchen. Sie



Frausicht

Für mehr Poesie im Leben

Ich weiss noch ganz genau, wie tief berührt ich war, als ich zum ersten Mal eine Skulptur von Rodin aus nächster Nähe sah: «Der Kuss». In Paris. Im Frühling... doch das ist eine andere Geschichte.

Neulich habe ich ein Buch gelesen über die inspirierende Freundschaft zwischen Auguste Rodin und Rainer Maria Rilke. Und war beeindruckt von den Umständen des Dichter-Lebens. Von seinen Entbehrungen und den Grosszügigkeiten der Mäzene, von den Reisen und der tristen Einsamkeit. Der Kontakt zu Rodin hat Rilke – als Verfasser einer Monografie über Rodin und zeitweise dessen Privatsekretär – nachhaltig beeinflusst. Von Rodin lernte er, die Dinge mit den Augen eines Bildhauers zu betrachten und sie sinnbildlich mit Worten zu modellieren. Doch den wirklichen Durchbruch zu Lebzeiten, zumindest für sich selber, gelang Rilke, als er es schliesslich verstand, nicht bloss über ein Wesen oder eine Sache zu schreiben, sondern aus Sicht der Dinge und gleichsam durch deren Augen zu sehen. Also gleichermaßen in sie «einzusehen» und aus dieser Perspektive zu schreiben. So erzeugte Rilke eine bewusste Wahrnehmung, die von der Betrachterin verlangt, sowohl die Sehende wie auch die Gesehene zu sein. Als sich Rilke derart in seine Romanfiguren und Prosa-Protagonisten einzusehen vermochte, entstanden so ergreifende Werke wie «Der Panther» oder auch mein aktuelles Lieblingsgedicht:

Ich lebe mein Leben in wachsenden Ringen,
die sich über die Dinge ziehn.
Ich werde den letzten vielleicht nicht vollbringen,
aber versuchen will ich ihn.

Ich kreise um Gott, um den uralten Turm,
und ich kreise jahrtausendlang;
und ich weiss noch nicht: bin ich ein Falke, ein Sturm
oder ein grosser Gesang.

Es könnten die Wachstumsringe eines Baumes sein, die hier als Metapher für ein menschliches Leben im Werden stehen. Für mich sind es Ringe auf dem Wasser... nicht zuletzt, weil das Gedicht fliessend und wachsend wie eine steigende Tide immer grösser wird. Vielleicht haben Sie ja Lust, Rilke zu zitieren, wenn Sie das nächste Mal an einem See sitzen, Steine ins Wasser werfen und den Ringen zusehen, die sich von der Eintauchstelle wegbewegen. Oder Sie lassen sich bei Ihrem nächsten Aufenthalt am oder auf dem Wasser von der Schönheit sowie der Wandelbarkeit des Elements inspirieren und werden zu Ihrer eigenen Dichterin. Bleiben Sie kreativ. Poesie geht immer.



Caroline Schüpbach-Brönnimann ist aktive Seglerin (Jolle und Yacht, See und Meer) sowie Motorbootfaherin. Sie formuliert regelmässig für «marina.ch» ihre frauliche Sicht der nautischen Dinge.



vermitteln zwischen Vercharterer und Skipperin und sorgen dafür, dass Buchungen verschoben oder annulliert werden können. «Viele Vercharterer sind in der aktuellen Situation extrem kulant und bieten Hand für zufriedenstellende Lösungen», freut sich Jacqueline Steiner. Und auch Alain Nadler bestätigt: «Wir arbeiten mit guten Vercharterern zusammen. Solche Unternehmen reagieren stets professionell und seriös – auch in einer Krise wie der momentan herrschenden.»

Spezialfall Sabbatical

Die durchschnittliche Charterdauer beträgt eine bis zwei Wochen. Es kommt aber auch mal vor, dass jemand ein Sabbatical auf einem Charterboot verbringen möchte. Urs Rothacher hat sich genau darauf spezialisiert. Der Schweizer nahm sich mit seiner Familie selber eine längere Auszeit im Südpazifik und kaufte sich dafür extra eine Segelyacht. Nun ist er daran, diese wieder zu verkaufen – ein enormer Aufwand mit grossen finanziellen Einbussen. «Wenn du nur für einen Törn, der eventuell ein halbes Jahr dauert, ein Boot kaufst und es danach wieder verkaufen willst, hast du alle Hände voll zu tun», weiss Rothacher aus eigener Erfahrung. Ein grosses Problem bei dieser Vorgehensweise sind neben den Transaktionskosten auch, dass die Yacht eventuell monatelang in einem Hafen steht, bis sie endlich verkauft werden kann. «Mit 10–15 Prozent Transaktionskosten sowie 10–25 Prozent Wertverlust und Unterhalt pro Jahr muss man rechnen», sagt er. Dazu komme noch das Risiko, dass etwas Grösseres kaputt geht. Vor einem Jahr begann er deshalb, in Zusammenarbeit mit dem weltweit grössten Vercharterer Dream Yacht Charter, den Geschäftszweig Dream Yacht Sabbatical aufzubauen. «Es ist ein Nischenmarkt, ganz klar. Die meisten machen das



01-03 Was soll mit aufs Boot und wie viel hat überhaupt Platz? Fragen, die im Vorfeld eines Törns besprochen und geklärt werden müssen – gerade, wenn man die Yacht noch nicht kennt.

marina.ch

Das nautische Magazin der Schweiz

marina.ch

Ralligweg 10

3012 Bern

Tel. 031 301 00 31

marina@marina.ch

www.marina.ch

Tel. Abodienst: 031 300 62 56



01

01 Freiheit unter Segeln.
02 Im Mittelmeer wird häufig mit Mooringleinen angelegt.

ein-, vielleicht zweimal in ihrem Leben. Aber wir agieren weltweit. Seit wir unser Angebot auch für Langzeitcharter erweitert haben, gibt es schon unzählige Anfragen.» Natürlich kostet auch eine Charteryacht, die man mehrere Monate bucht, gutes Geld. «Wir verrechnen Sabbatical-Aufträge nicht gleich wie Wochencharter. Das wäre sonst bald unbezahlbar. Doch in den allermeisten Fällen kommt chartern weitaus günstiger als kaufen und verkaufen», so Rothacher. In der Nebensaison im Mittelmeer muss für einen 40 Fuss Katamaran pro Monat mit rund 10 000 Euro gerechnet werden.

«Die Skipper sind angehalten, sich zuerst fünf Tage in der Nähe der Basis mit der Yacht vertraut zu machen, bevor sie richtig lossegeln. Und dann sollten sie etwa einmal im Monat eine unserer über fünfzig Basen ansteuern, damit das Schiff kurz gecheckt wird und Wartungsarbeiten vorgenommen werden können. Dieser Service ist gut für beide, den Skipper und den Vercharterer», erzählt Rothacher weiter. Es liegt auf der Hand, dass der Anspruch einer Skipperin an ein Boot ein anderer ist, wenn sie es gleich für mehrere Monate chartert. «Die Ausstattung einer Yacht für ein Sabbatical ist vor allem bezüglich der Sicherheitsausrüstung sowie der Ersatzteile und Werkzeuge umfassender als bei normalen Charteryachten», sagt Urs Rothacher.

Wer für seine Auszeit eine Atlantiküberquerung plant, muss je nachdem für den Rücktransport der Yachten selber aufkommen. Aber auch hier gibt es Spezialangebote: «Neue Boote, die sowieso nach Übersee müssen und auch dort bleiben, können von Kunden übersegelt werden. Das ist dann eine Win-Win-Situation», freut sich Urs Rothacher. 🌊



02



Jacqueline Steiner



Alain Nadler



Urs Rothacher

marina.ch

Das nautische Magazin der Schweiz

marina.ch

Ralligweg 10

3012 Bern

Tel. 031 301 00 31

marina@marina.ch

www.marina.ch

Tel. Abodienst: 031 300 62 56