



# private wealth

VERMÖGEN, WOHLSTAND & WERTE

*how to earn it* | *how to invest it* | *how to live it*



Gemeinsam, meint Brigitte Mohn, Vorstand der Bertelsmann Stiftung, könnte der gemeinnützige Sektor noch viel mehr bewirken.

## Große Pläne.

Spender brauchen Transparenz, Stiftungen mehr Effizienz. Um dafür zu sorgen, baut Brigitte Mohn ein weltweites Netzwerk auf.

## Kleine Werte.

Aktien kleiner Firmen bringen oft mehrere hundert Prozent Gewinn. Oder Totalverlust. So beherrschen Sie die Anlageklasse Nebenwerte.

## Null Prozent Emission.

CO<sub>2</sub>-neutral produzieren, Energie sparen – wer überzeugt ist, dass eine Klimastrategie wichtig wird, kann sich Devey zum Vorbild nehmen.

## 100 Prozent Spaß.

Falls Sie im Sommer Ihren ganz persönlichen America's Cup segeln möchten, sollten Sie jetzt Ihre Lieblings-Yacht chartern.

# *Leinen los!*

Der Service eines Fünf-Sterne-Hotels, der Kitzel des Abenteurers, eine Prise Kultur und die Entspannung eines Wellness-Aufenthalts – Reisen auf Luxusyachten kombinieren exquisite Zutaten zu einem einzigartigen Erlebnis. An die tausend davon stehen weltweit zur Charter bereit.

---



Ihren dritten Hochzeitstag wollte die 38-jährige Innendekorateurin Sabine auf eine ganz besondere Art und Weise feiern. „Die Crew hatte eine ruhige Fahrt in den Sonnenuntergang organisiert. Danach ein fantastisches Essen – wie romantisch.“ Ein paar Tage später wurde die 31-Meter-Motoryacht Ellicha stundenlang von einer Gruppe Delphine begleitet. „Einzigartig. Jeden Tag irgendwo anders zu sein, in den schönsten Buchten zu ankern, Restaurants zu besuchen, die nur vom Wasser aus erreichbar sind – wissen Sie, auf dem Wasser kommt die Seele zur Ruhe.“

„Das Meer ist der letzte freie Ort auf der Welt“, hatte schon Ernest Hemingway mit treffender Lakonie gesagt. Um dieses Gefühl der absoluten Freiheit und Abgeschiedenheit zu erleben, ist es nicht unbedingt nötig, ein eigenes Schiff zu besitzen. Immer häufiger stellen Eigner ihre Yachten zur Verfügung. Multimilliardär Sir Richard Branson zum Beispiel investierte Anfang 2006 knapp acht Millionen Euro in den 32-Meter-Katamaran Necker Belle. Seit Februar 2010 liegt die Necker Belle in der Karibik und ist inklusive siebenköpfiger Crew zu

chartern – für 60 000 Euro pro Woche. Eigentlich kein schlechtes Geschäft für den Eigner. Denn eine Mega-Yacht kann so, wird sie gut geführt, bis zu 100 Prozent ihrer Betriebskosten einspielen – vorausgesetzt, der Eigentümer überlässt sie in den Spitzenmonaten Juli und August dem Chartermarkt. Außerdem hat der Eigner die Garantie, dass seine Yacht bewegt wird. Und das ist sehr wichtig, denn sonst verliert sie schnell an Wert. Der Rumpf setzt Schlick und Muscheln, die Schraube Rost an. Den Aggregaten tut Bewegung ebenso gut wie der Besatzung. Eine Yacht, die perfekt gepflegt wird, kennt keinen Alterungsprozess und wird ihrem Eigner jahrzehntelang Freude bereiten.

Natürlich profitiert auch der Charterkunde: Chartern ist vergleichsweise günstig, es wird kein Kapital gebunden, die hohen Unterhaltskosten fallen weg und in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie heute ergeben sich sogar außergewöhnliche Gelegenheiten. Aktuell, weiß Nancy Maier von BlueSun Yachts & Holidays, fallen auch in diesem Bereich die Preise. „Agenten haben mir dieses Jahr schon gesagt: ‚Schlagen Sie doch einen Preis vor.‘ Schließlich bestimmt der Markt den Charterpreis, nicht der absolute Wert der Yacht.“

Ein weiterer Vorteil: Der Charterer kann jedes Jahr eine andere Yacht ausprobieren. „Auch dabei muss in Sachen Individualität kein Wunsch offen bleiben“, erklärt Jürgen Logemann, Inhaber von Logemann Yachting in Bremen. „Ein guter Kunde wollte eine Sauna an Bord seiner gecharterten Perini-Segelyacht – die haben wir natürlich prompt eingebaut.“ Ein anderer konnte sich seinen Urlaub nicht ohne sein Pils vorstellen. Kein Problem – Jürgen Logemann ließ eine Zapfanlage an Bord installieren.

Fiona Maureso vom Vercharterer Peter Insull's in Antibes, Südfrankreich, kennt ähnliche Wünsche aus anderen Kulturkreisen. „Wenn einer unserer orthodoxen jüdischen Kunden an Bord geht, wird das gesamte Geschirr ausgetauscht – von der Pfanne bis hin zur Dessertgabel –, damit alles kosher ist.“ Die Crew hat dann die Telefonnummer des Rabbis immer parat, für den Fall der Fälle.

Bei arabischen Kunden dagegen müsse immer gleich für den gesamten Hofstaat gesorgt werden, erzählt Peter Hürzeler, Geschäftsführer der Ocean Independence AG in der Schweiz.

Die Necker Belle und ihr Eigner Richard Branson: Der 32-Meter-Luxus-Katamaran kreuzt ab sofort für Virgin Limited Edition in der Karibik, ab Sommer dann im Mittelmeer.

Deshalb sei es nicht ungewöhnlich, dass Kunden aus dem Mittleren Osten gleich mehrere Yachten chartern: eine für die Familie und eine oder mehrere für den Hofstaat, der im Kielwasser mitreist. Davon abgesehen, unterstreicht Hürzeler, seien gar nicht die oft zitierten spektakulären Dinge wichtig, sondern die kleinen Aufmerksamkeiten, die eine geschulte Crew dem Charterer angedeihen lässt: das Geschenk zum Geburtstag, die frischen Blumen auf dem Nachttisch, die Lieblingspeise.

Damit potenzielle Kunden die passende Yacht leichter finden, hat sich mittlerweile ein eigener Berufsstand herausgebildet – der des Charter-Brokers. 200 Agenturen haben weltweit an die 1000 Luxusyachten und rund 300 Superyachten von über 45 Meter Länge unter Vertrag. Sie treffen sich regelmäßig auf Messen, um die neu zur Vercharterung angebotenen Yachten in Augenschein zu nehmen und auf Herz und Nieren zu prüfen. Auf der Charter Show in Genua im Mai und der Antigua Charter Yacht Show im Dezember wird entschieden, ob eine Yacht „chartertauglich“ ist.

Die Kriterien dafür sind durchaus anspruchsvoll. „Die Yacht muss natürlich Sicherheit für die Gäste bieten, perfekt in Schuss sein, gepflegt und sauber“, erläutert Logemann, „und sie hat in der Regel einen Internet-Anschluss, Satellitenschüssel sowie Beiboote für Wasserski, eventuell auch eine Tauchausrüstung, eine gut sortierte DVD-Sammlung, eine exzellente Stereoanlage und – wenn Kinder an Bord sind – ein perfekt ausgestattetes Spielzimmer.“

Auswahlkriterium Nummer eins, ergänzt er, sei jedoch die hohe Professionalität der Crew. „Der Kapitän muss an einer Fachhochschule Nautik studiert haben. Das ist dieselbe Grundausbildung, die auch angehende Kapitäne eines Containerfrachters durchmachen müssen. In deren Rahmen gibt es auch die Möglichkeit, Fortbildungskurse als Skipper einer Charteryacht zu absolvieren.“

Die Crew besteht idealtypisch aus einer Chef-Stewardess sowie einem hochprofessionellen Team, das an Hotelfachschulen studiert und meist bereits in Luxushotels gearbeitet hat. Unverzichtbar: ein exzellenter Küchenchef. „Auf einem 20-Meter-Boot besteht die Crew normalerweise aus drei Personen, auf einer 30-Meter-Yacht aus sechs“, erläutert Logemann.

Leider bleibt die Crew nicht immer zusammen. Im Durchschnitt ändert sich die Besetzung alle zwei Jahre. Das macht den Job für die Charter-Broker komplizierter. Einige Ausnahmen gibt es allerdings: Milliardär Tom Perkins zum Beispiel verpflichtete den österreichisch-australischen Kapitän Christo-



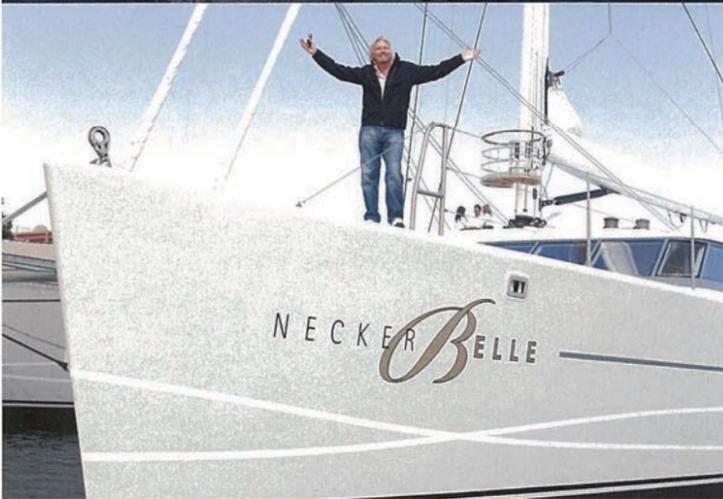
Die Maltese Falcon: eine der schnellsten Luxus-Segelyachten.

pher Gartner für 18 Jahre. So verfolgte der „Star-Kapitän“ ab 2002 Schritt für Schritt die Fertigstellung von Tom Perkins' Prestigeobjekt Maltese Falcon. Die 88 Meter lange Segelyacht, die derzeit größte der Welt, wurde von einem Team internationaler Spezialisten entwickelt und von Perini Navi in der Türkei gebaut. Der Stapellauf erfolgte 2006. Erstmals wurde in diesem Fall ein großes Segelschiff mit einem sogenannten Dyna-Rigg ausgerüstet. Es handelt sich um ein Rigg mit fest an drehbaren Masten verankerten Segeln. Der Vorteil: Ein Minimum an Personal kann eine maximale Segelfläche von 2400 Quadratmetern bedienen.

Zum Preis dieses Juwels schweigt sich Perkins allerdings aus. „Über 150 Millionen Dollar, aber weniger als 300“, soll er einst verkündet haben. Beim Verkauf letzten August konnte er dann allerdings nur noch 101 Millionen Dollar dafür erzielen. Kapitän Gartner ging mit der Superyacht. Bei Jürgen Logemann ist sie nun für 335 000 Euro pro Woche zu chartern. Achtzehn Crewmitglieder versorgen zwölf Gäste – ein Betreuungsschlüssel, den kein exklusives Hotel bieten kann.

Segelyachten wie die Maltese Falcon sprechen allerdings nur noch eine immer kleiner werdende eingeschworene Gemeinde an. „Segelyacht-Charterer“, sagt Peter Hürzeler, und seine Stimme verrät, dass auch in seiner Brust ein Seglerherz schlägt, „stellen die Sporterfahrung in den Vordergrund und setzen weniger auf Komfort. Die Kunden sind am Schiff interessiert, an der Performance. Und an der Umwelt.“

Weitaus beliebter seien allerdings Motoryachten. Sie machen im Charterbusiness derzeit einen Marktanteil von 80 Prozent aus. Auch für die 38-jährige Innendekorateurin käme immer >





nur eine Motoryacht infrage. „Wir möchten viel Platz und Komfort. Auch die Deckanzahl ist uns wichtig. Und natürlich die Tatsache, dass wir schnell von einem Ort an den nächsten kommen möchten.“

Für sie wäre etwa die Sea Force One ideal. Der Name erinnert nicht von ungefähr an das US-Präsidentenflugzeug Air Force One. Die von BlueSun Yachts angebotene Motoryacht ist 2008 in der Werft Admiral Mariotti Yachts fertiggestellt worden und gäbe die perfekte Kulisse für einen Präsidententhruiller ab – 53,80 Meter lang, fünf Doppelkabinen, Drei-Meter-Flachbildschirm, DJ-Konsole, futuristisches Interieur, gedämpfte Innenbeleuchtung und zahlreiche Wassersportgeräte. Interessantes Detail: Drei der Kabinen verfügen sogar über ein eigenes kleines Privatdeck, quasi einen Balkon, der seitlich über dem Meer schwebt.

Hat der Kunde die grundsätzliche Entscheidung zwischen Segel- oder Motoryacht getroffen, muss im nächsten Schritt gemeinsam mit dem Broker das geeignete Schiff gefunden werden. „Da spielen diverse Faktoren eine Rolle“, erklärt Peter Hürzeler. „Soll es ein Familienausflug werden oder eine Reise mit Businesspartnern? In welcher Saison soll gechartert werden? Steht Sport im Vordergrund oder Kultur und Erholung? Ist eine Dosis Abenteuer erwünscht und menschenleere Küstenstrände oder will sich der Charterer auch mal ins Nachtleben stürzen?“

Wer in die Flitterwochen fährt, sollte zum Beispiel eine kleine Yacht mit einer drei- bis vierköpfigen Crew wählen. Tauchern empfehlen die Experten das Rote Meer, die Türkei oder die Karibik mit ihren wunderschönen Unterwasserlandschaften. Von jungen Leuten wird Griechenland mit seinen vielen Inseln favorisiert – die Gerätschaften für alle denkbaren Wassersportarten und für Kitesurfen sind bei der Ausstattung der Yacht ein absolutes Muss.

Dies zeigt schon: Nach wie vor ist das Mittelmeer das beliebteste Revier unter Charterkunden, die Karibik dagegen ist etwas rückläufig. Der Indische Ozean, die Seychellen und Malediven sind wegen der vielen Piratenüberfälle in Verruf geraten. Immer noch eine Art Geheimtipp unter den Yachtbrokern ist die Adria. Die Marinas sind nicht so überfüllt, die Natur üppig, die Küsten abwechslungsreich.

So schön kann Urlaub auf einer Yacht sein: Vier exklusive Charter-Yachten von Ocean Independence (von oben nach unten): Stargate, Nomad, Arethusa, Ambrosia.

Auch was die Yachten selbst angeht, hat natürlich jeder Broker seinen eigenen Favoriten. Der Schweizer Hürzeler, zum Beispiel, nennt die Haida G. „Ein Schiff mit Geschichte, Tradition und knarrenden Holzplanken.“

Die 71-Meter-Motoryacht wurde im Jahr 1929 in der Friedrich Krupp Germaniawerft erbaut. Auftraggeber war der ame-

rikanische Millionär und exzentrische Hefebaron Max C. Fleischmann. Ihr riesiger Tank erlaubte es der Haida, nonstop von San Francisco nach Singapur zu fahren. Nach einer kurzen Dienstzeit als US-Marineschiff wechselte sie mehrmals den Eigner – und den Namen: hieß mal Sarina, mal Rosenkavalier. Von 2004 bis 2005 wurde sie generalüberholt und erstrahlt >

## Chartern und Verchartern – worauf Sie achten sollten.

### // Für Eigner – Yachten intelligent verchartern

Ein Eigner, der beschließt, seine Yacht zu verchartern, muss zunächst eine Charter-Management-Firma auswählen. Oft bieten große internationale Yacht-Vercharterer auch diesen Service an. Ocean Independence oder Burgess sind zwei renommierte Adressen. Yacht-Manager übernehmen dann die gesamte Vermarktung: Sie vertreten die Yacht auf Charter-Shows, produzieren und verteilen Broschüren und informieren sämtliche Broker oder Vercharterer rund um den Globus über Leistung, Preise und Revier. Management-Firmen suchen auch oft die Crew aus und sorgen dafür, dass die Yacht immer auf dem neuesten Stand der Technik und des Komforts bleibt. In der Regel bekommen diese Management-Firmen 20 Prozent des Erlöses aus dem laufenden Charter-Geschäft.

### // Für Charterer – die Suche nach dem passenden Boot

Der Kontakt zu einem zuverlässigen Charter-Broker ist das A und O beim Chartern. Die Top 50 unter ihnen haben sich unter dem Gütesiegel der Mediterranean Yacht Brokers Association (MYBA) zusammengeschlossen. Ein guter Broker berät den Kunden ausführlich über Reviere, saisonale Eigenheiten, Art der Yacht und Preisklassen. Wer bestimmte Ansprüche an die Qualität des Charter-Törns hat, sollte frühzeitig buchen. Mindestens sechs Monate Vorlauf gelten als angemessen. Jetzt ist also die richtige Zeit, den Yacht-Urlaub für den nächsten Sommer zu planen. Kommt es zum Vertragsabschluss, ist normalerweise die Hälfte des Charterpreises sofort fällig. Ein bis zwei Monate vor dem Urlaub wird der Rest überwiesen. Essen, Trinken, Taxen, Liegegebühren und Sprit sind dabei in der Regel noch nicht berücksichtigt.

### // Fractual Ownership – der dritte Weg

Unter Fractual Ownership wird der gemeinsame Besitz einer Yacht verstanden. Meist teilen sich vier bis höchstens zehn Eigner das Investment. Dafür dürfen sie die Yacht jeweils zwischen vier und zwölf Wochen pro Jahr nutzen. Auf die Miteigner findet sich an Bord dann selbstverständlich kein Hinweis. Die jeweilige Agentur richtet die Yacht so ein,

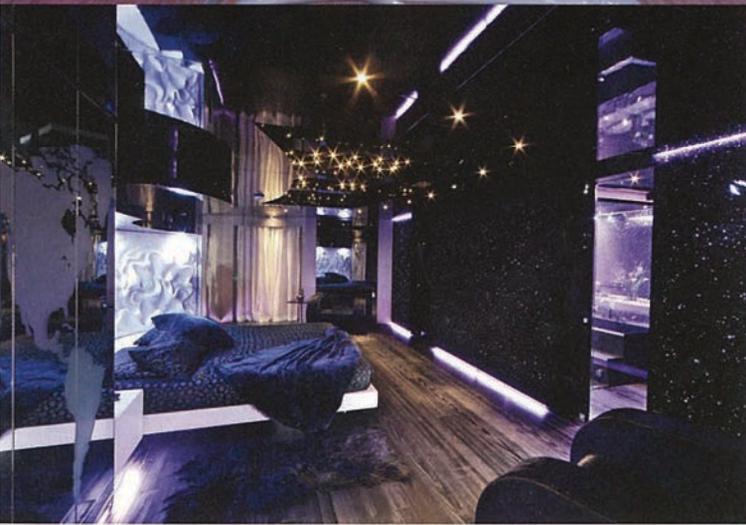
dass der Teil-Eigner Familienfotos und Lieblingsfilme an Bord hat. Yachtmakler wie Monocle Management oder Smartyacht bieten Fractual Ownership ab 175 000 Dollar an.

Dieser dritte Weg zwischen Kaufen und Chartern hat Vor- und Nachteile. Anders als beim Chartern wissen Besitzer auf Zeit, dass ihre Yacht jedes Jahr zur Verfügung steht, und müssen sich nicht ständig mit einer fremden Besatzung vertraut machen. Wird das Nutzungsrecht voll ausge-



schöpft, sind die Kosten eines Fractual Ownerships auf die Jahre hochgerechnet meist deutlich geringer als beim Chartern. Nicht genutzte Yacht-Wochen können natürlich verchartert werden. Damit steigt allerdings der Aufwand. Und ob die Teilrechte – wie die Anbieter vollmundig versprechen – jemals wieder zu einem angemessenen Preis verkauft werden können, scheint vor dem Hintergrund der Erfahrungen mit Wohnrechten bei Ferienimmobilien zumindest diskussionswürdig.

Im Vergleich zum Allein-Kauf ist Fractual Ownership auf den ersten Blick die kostengünstigere Variante. Denn die hohen laufenden Kosten, wie die Besoldung der Besatzung, sind gemeinsam leichter zu tragen. Allerdings lassen sich die Betriebskosten auch durch kluges Charter-Management erwirtschaften. Und ob der Wiederverkauf von Teilrechten einfacher und einträglicher ist als der einer ganzen Yacht, bleibt fraglich.



heute im alten Glanz. Zum Glück für Charterkunden: Mit ihren sieben Kabinen, der Bibliothek, der komfortablen Einrichtung im englischen Cottage-Stil und der edlen Holzverkleidung lässt sie für Liebhaber die goldene Zeit des Yachtings wiederaufleben.

Liebhabern, die eine Segelyacht der besonderen Art suchen, empfiehlt Jürgen Logemann die 46,60-Meter-Yacht Shamrock V aus dem Jahr 1930. „Sie ist die einzige Yacht der J-Klasse mit einem Rumpf aus Holz und eine von den drei überlebenden J's.“ Das J bezeichnet eine Bootsklasse großer Kiel-yachten, mit denen prestigeträchtige Regatten wie der America's Cup ausgetragen wurden.

Vor allem der Tee-fabrikant Sir Thomas Lipton verfolgte hartnäckig das Ziel, den America's Cup endlich nach England zu holen. Vor 1930 hatte er es mit vier Shamrocks versucht – doch vergeblich. Ein wahrer Fluch schien zumindest aus Sicht der Engländer auf dieser Regatta zu liegen. Obwohl Lipton mit seiner Shamrock V beinahe alle zu dieser Zeit stattfindenden Regatten in Europa gewonnen hatte, gelang es ihm nicht, gegen die Amerikaner zu siegen.

Um diesen Lebenstraum doch noch zu verwirklichen, plante Lipton seine Shamrock VI. Doch der Tod war schneller: Er erlitt ihn noch während der Planungsphase am 2. Oktober 1931 in London.

Heute wird die Shamrock V wieder auf den Weltmeeren gesichtet. Sie ist vielleicht eine alte Dame, aber eine in die Jahre gekommene Schönheit, keineswegs eine abgetakelte Fregatte. Dank umfassender Verjüngungskuren gilt die Yacht immer noch als sportlich und kompetitiv: ob auf der Rolex Regatta in der Karibik oder dem America's Cup Jubilee in der Nähe der Isle of Wight – die Shamrock V zelebriert heute immer noch die großen Siege aus glorreichen Tagen. Und ist wohl auch deshalb im Charterbusiness höchst begehrt.

„Historische Yachten verlieren selbst nach 70 Jahren nicht an Wert“, meint Peter Hürzeler. Ganz im Gegenteil. Sie werden zum Mythos. Diesem Mythos nachzuspüren – und sei es auch nur für eine Woche –, ist mit 45 000 Euro nicht zu teuer bezahlt. □

Text: Claudia Privitera

**Die Sea Force One und ihr futuristisches Interieur:**  
53,80 Meter lang, fünf Kabinen, eine Discobar und ein innovatives LED-Beleuchtungssystem.