



An Bord ist die Welt eine andere

■ **Yachten:** Wer kauft sich ein Schiff für 1,7 Millionen Euro? Vor allem, wenn er dafür nicht einmal die typischen Jet-Set-Angeboter-Details wie starke Motorleistung, rasante Linien, viel Chrom und getöntes Glas bekommt? Erstaunlich viele, sagt der Yacht-Verkäufer Heinrich Hennings aus Papenburg. Es sind Menschen, die Geld haben, aber damit nicht protzen wollen. Eine typisch ostfriesische Mentalität also. Wir waren unterwegs mit dem 16-Meter-Boot „Grand Sturdy 52.9“, das zurzeit im Emdener Yachthafen liegt und potenziellen Käufern präsentiert wird. Eine Sonderseite von Stefan Bergmann (Text) und Arno Redenius (Fotos)

Kekse. Ausgerechnet Kekse. Die guten, mit Schokolade, und auch die Waffeln. Von Bahlsen in Hannover. Der Mann, der gerade die beiden Hebel der 1,7-Millionen-Euro-Yacht nach vorne drückt, ist ganz eigentlich ein Keksverkäufer. 21 Jahre lang hat er das gemacht, im Außendienst. Und irgendwann, es war so Anfang der 90er, merkte er, dass Bahlsen ihn langweilt. „Das sind Kekse-Beamte“, dachte er. „Das kam er nicht gewesen sein.“

Zwei Autotransporter liegen an der Pier im Außenhafen, werden beladen. Einer ist fertig. Er wird bald auslaufen. Sie liegen da im Wasser, ihre Wände ragen zig Meter in die Höhe. Sie haben die Form eines großen Kastens. Grau. Aber, wenn erzählen wir das. Autotransporter sind in Emden nichts Besonderes. Sie schaffen 1,4 Millionen Autos pro

Jahr weg in alle Welt. Sie sind die jüngste Ausformung der Emdener Seefahrerkultur. Nur wenige 100 Meter entfernt liegt ein Boot im Yachthafen. Es ist nagelneu und dagegen bescheiden klein. 16 Meter lang, fünf Meter breit. Es ist das neueste Schiff der holländischen Linssen-Werft in Maasbracht. Heinrich Hennings, 67, läuft durch den Salon, das Telefon am Ohr. Ein holländischer Fachjournalist ist an Bord, schaut sich alles an. „Ein tolles Schiff“, sagt er, „ein echter Klassiker“. Gerade hat der Journalist eine Fahrt auf dem Dollart erlebt mit dem Schiff, volle Kraft, kräftige Bugwelle – doch innen hat er nur ein sanftes Wiegen gespürt. Und ein leises Brummen der beiden Dieselmotoren. „Bei Linssen denkt man antizyklisch“, sagt der Journalist. Der Verkäufer der Yacht, Heinrich Hennings aus Papenburg, hört es, vielleicht. Denn noch immer ist er am telefonieren. Der Jour-

nalist braucht dringend noch ein Hotel für den Abend. „Faldernpoort? Ok. Glück gehabt“, spricht Hennings in sein Telefon, während er im großen Salon des Schiffs auf und ab geht.

Antizyklisch - das heißt wohl: Das Schiff ist neu, doch es hat so ganz wenig gemein mit den Yachten, die man aus St. Tropez kennt, mit den PS-starken Booten, die förmlich übers Wasser gleiten. Die Linssen-Yacht ist ein Verdränger. „Und mit einem ‚Verdränger‘ fährt man so!“, sagt Hennings. So heißt: Man fährt gemütlich durchs Wasser. Vier Knoten, also etwa sieben Stundenkilometer. So schnell geht es auf dem Rad zu, wenn man es nicht eilig hat. Mit dieser Geschwindigkeit geht es gerade über den Dollart. „Die Linssen“, wie sie von den Verkäufern genannt wird, kann schneller. Elf Knoten, also etwa 20 km/h, sind drin.

Die Flut drückt das Wasser in den Dollart, es herrscht kräftige Strömung von vorne. Das brems. „Die Linssen“ ist kein Rennpferd. Sie ist langsam, verglichen mit den schnittigen High-End-Yachten, die übers Wasser fliegen. Sie ist gediegen, warmes Holz, massiver Edelstahl, Fußbodenheizung, Lederpolster in crème, eine Küche mit Spülmaschine, Eisfach, Induktions-Kochfeld. Braun ist der vorherrschende Ton. Die Botschaft: Gemütlichkeit. Auf hohem Niveau.

Als Heinrich Hennings spürte, dass er in seinem Leben genug Kekse verkauft hat, wandte er sich den Yachten zu. Kein Pfennig-Kram, „aber letztlich ist es egal, was man verkauft“, sagt er, „man darf nur eines nie vergessen: Dass ein Euro ein Euro ist.“ Er hatte sich mit seiner Frau eine dieser Yachten gekauft und sie vermietet. Einer der Mieter

hatte sich in das Schiff verliebt. Er wollte es unbedingt kaufen und dachte, bei Hennings sei er an der richtigen Adresse. Hennings machte den Deal. Das war sein erstes Yacht-Geschäft. Inzwischen hat er 500 Linssens verkauft. Das ehemalige Reparatur-Dock der Meyer Werft wurde sein Firmensitz, er hat es überdacht.

Mehrere Tage liegt die größte Yacht der Linssen-Werft jetzt noch im Außenhafen. Journalisten kommen, interessierte Kunden. Doch eigentlich ist das Schiff schon verkauft. Ein 76-jähriger ehemaliger Bau-Unternehmer aus dem Ruhrgebiet erfüllte sich seinen Traum und kaufte Hennings das Schiff ab.

Es geht vorbei an der Knock. Drei Kite-Surfer fliegen übers Wasser. Einer der Autotransporter nähert sich von hinten, er ist auf dem Weg nach Belgien. Am

Steuer der Linssen hat jetzt Jan Meinders Platz genommen. Er ist 23 Jahre alt, eigentlich Segler. Doch er kann auch Motoryachten steuern und hilft beim Verkauf. Die elektronische Seekarte zeigt den Weg durch die Emdener Fahrinne. Das Instrument ist eingelassen in Edelholz, gleich daneben ein großer Touchscreen. Mit ihm kann der Kapitän alles steuern. Die beiden Dieselmotoren, das Licht in den Kajüten, die Temperatur im Salon. Die gesamte Elektronik. Alles.

Die Linssen 52.9 Sturdy Wheelhouse ist nicht cool. Sie ist nicht schnittig. Nicht sexy, man kann mir ihr nicht anbieten. Sie ist gediegen. Sie versteckt ihren Luxus, schneidet nicht auf. Sie ist ein bisschen wie die Menschen in Ostfriesland. Sie hat den Namen „Freya Fresena“. „Genau der Name musste es sein“, sagt Hennings, „der passt“.

Mit an Bord ist auch Christhard Wendt. Er ist Pressesprecher des Unternehmens und Verkäufer zugleich. Und er kann beides ziemlich gut. Als wäre es das Natürlichste auf der Welt, eine millionenschwere Yacht an den Mann zu bringen, schildert er die Vorteile. Führt durch die Kabinen, zeigt die Details. Vor allem die Küche. Die ist perfekt. Die Yacht muss der Ehefrau gefallen, sagt er. Wenn die Frau „Nein“ sagt, weil die Details nicht stimmen oder der Gesamteindruck, dann kann der Mann nichts machen. Wie so oft im Leben.

Christhard Wendt denkt laut über den typischen Kunden nach. Es sei nicht der schnell reich gewordene Jet-Setter. Sondern „eher der Hamburger Geschäftsmann, konservativ“, sagt Wendt. Jemand, der mit seinem Reichtum nicht angeben will. Auch das ein bisschen ostfriesisch. „Sie glauben nicht, wie viele Ostfriesen so ein Boot wie dieses haben“, sagt Wendt, „aber die Boote liegen nicht hier. Niemand will zeigen, dass er das Geld dafür hat“.

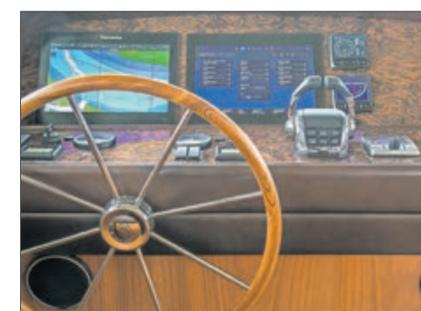
Geld. Das ist selten das Problem, wenn die Hennings ihre Schiffe präsentieren. Es geht los bei bescheidenen 180 000 Euro und endet eben bei 1,7 Millionen Euro, solange man keine Sonderwünsche hat. Auch der Ruhrgebiets-Unternehmer hatte kein Geldproblem. Er konnte sich nur jahrzehntelang nicht dazu durchringen, ein Schiff zu kaufen. Doch in diesem Jahr, auf der Düsseldorfer „Boot“, habe er diese Yacht gesehen und dann spontan zugeschlagen.

Hennings Kunden haben das Geld. „Woran es ihnen eher mangelt, ist die Zeit, das Boot zu nutzen“, sagt der Verkäufer. Wer sich ein solches Boot leisten könne, habe in seinem Leben viel richtig gemacht. Vor allem richtig viel gearbeitet. Und die viele Arbeit verhindert halt oft die Freizeit auf See. Was meistens problemlos sei, sei der passende Führerschein. „550 Euro und acht Wochen Unterricht, das war’s“, sagt Wendt. Dann hat man den Bootsführerschein Binnen und Meer.

Hat man dies alles geschafft und steht in seinem eigenen Boot, dann halten sich die Folgekosten in überschaubaren Grenzen. Mit einer Tankfüllung Diesel, 2900 Liter zum Tankstellenpreis, kann man bei vorsich-



„Letztlich ist es egal, was man verkauft. Man darf nur eines nie vergessen: Dass ein Euro ein Euro ist.“ Heinrich Hennings war früher Außendienstmitarbeiter für Bahlsen - und verkaufte Kekse



Steuerung per Touchscreen: Das kennt man ja schon vom Handy.



Die Küche des 1,7-Millionen-Euro-Schiffes ist komplett. Sie nutzt jeden Winkel aus.

tiger Fahrweise monatelang über die Runden kommen. Ein Liegeplatz: Rund 2500 Euro pro Jahr. Versicherung (Vollkasko): Rund 5000 Euro pro Jahr. Weite Touren kann man mit der Grand Sturdy machen, aber die meisten machen sie eben nicht. „Unsere Kunden sind eher so der Typ: Norderney, im Hafen liegen“, sagt Wendt.

Und das ist für viele der eigentliche Zweck eines Schiffes, das sogar nicht zum Protzen und Prahlen taugt. Es schafft eine zweite Heimat. Die Familie ist im Urlaub und doch Zuhause. Die Inneneinrichtung ist so komplett und komfortabel und unangenehm, dass man Wochen auf See verbringen oder auch Wochen im Hafen dümpeln könnte. Das Boot ist ein bisschen Hausboot, aber nicht kantig und kitschig. Es ist ein bisschen Hochsee-Yacht, aber nicht so schnittig. Es ist schnell unterwegs, aber es rast nicht. Es verdrängt, es gleitet nicht. Wer eine Linssen-Yacht kauft, der schätzt offenbar Wertarbeit. Den Stahlrumpf, die gediegene Ausstattung aus Holz statt klinisch-weißen Kunststoffes. Die Ton-in-Ton-Abstimmung - Grundfarbe: braun - der Inneneinrichtung. Alles ein bisschen wie Zuhause, aber mit fast 400 PS unter dem Sofa, mit Bade-Plattform und - wenn gewünscht - einer Sauna auf See.

Und so ist das Schiff ein Schiff der Möglichkeiten. Der Kapitän könnte mit ihr, wenn er den Hamburger Hafen verlässt, auch bis nach Südfrankreich fahren, und nicht nur nach Norderney. Oder nach Schweden, nach Norwegen. Selbst Amerika wäre prinzipiell kein Problem. Eine Weltumrundung: Das würde gehen, bei sorgfältiger Planung. Das Schiff ist für die Hochsee klassifiziert. Alle Systeme sind an Bord.

Könnte, wäre, würde: Es ist wie mit Menschen, die unbedingt in der Stadt wohnen wollen, weil sie dann jeden Abend in ein anderes Museum gehen könnten, in ein anderes Theater. Doch die meisten machen es dann nicht. Sie wollen es nur können. Oder es ist wie in dieser Handy-Werbung, die zurzeit im Fernsehen läuft: „Eure Handys sind so leistungsstark, dass Ihr damit zum Mond fliegen könntet. Und was macht Ihr: Selfies.“ Das alles heißt nicht, dass manche Eigner dieser Yachten, die so

seltsam aus der Zeit des Höher-Schneller-Weiter fallen, nicht auch längere Touren unternehmen. Einige Yachten, erzählen die Hennings-Verkäufer, legen innerhalb weniger Jahre Tausende von Kilometern zurück. Waren an allen Küsten Europas, auf allen Kanälen. Wenn sie dann wieder in Zahlung gegeben werden, weil etwas Größeres her muss, sei man oft sehr erstaunt über die hohe Zahl der Betriebsstunden.

Aber es gibt eben auch die Hafen-Lieger, und das sind die meisten. Die Freizeit-Kapitäne, die Entspannung suchen, und nicht das Abenteuer. Gehen sie an Bord, lassen sie den Alltag draußen. An Bord ist die Welt eine andere. Klein, überschaubar, abgeschlossen von der stressigen Welt. Das ist ein Eskapismus, den man sich leisten können muss.

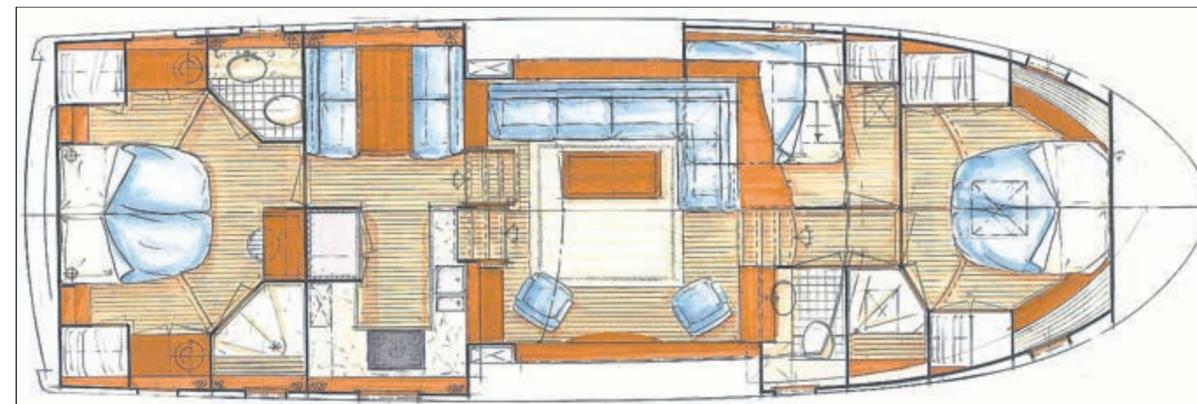


Festmachen am Steg.

Chef das Kommando. Lässig, ein Bein angewinkelt, sitzt er auf dem crème-farbenen Polster im Cockpit. Routiniert steuert er den Yachthafen an, dreht das Boot. Seitenstrahl-Propeller vorne, hinten - das Schiff nähert sich dem Steg. Er fährt die Elektronik herunter. Ein lautes Piepen ertönt. Ein Warnton, irgendetwas stimmt nicht. Ein paar Sekunden später hat er das Problem gelöst, es war der Generator. Die Displays erlöschen.

Noch bis Dienstag liegt die „Freya Fresena“ nun noch am Steg. Ein paar Ausfahrten stehen noch an. Vielleicht ist wieder ein Unternehmer dabei, auf der Suche nach dem heimlichen Luxus auf einem unauffälligen Boot.

Und Heinrich Hennings wird es ihnen verkaufen. Er kann das gut. Er hat jahrelang geübt. Mit Schokoladenkeksten.



Sechs Schlafplätze, zwei Duschen, auf Wunsch auch Sauna und Büro, dazu ein großer Salon und eine Einbauküche, die selbst an Land bewundert werden würde: Die Werft baut die Yachten ganz nach Wunsch des künftigen Besitzers - solange das Budget stimmt.