

Auf die klassische Tour

Das Familienunternehmen HENNINGS aus Papenburg an der Ems hat sich auf den Verkauf, die Vermietung und Wartung hochklassiger Yachten spezialisiert, deren Design zeitloser kaum sein könnte. *Volker Corsten* ging an Bord.

Kein Anfang ist leicht, aber manchmal klingt zumindest die Begründung dafür sehr schlüssig: „Ich war 42 Jahre alt und dachte mir: Ich muss noch mal etwas anderes machen im Leben, als Kekse zu verkaufen“, sagt Heinrich Hennings, ein drahtiger Mann mit unverkennbar norddeutschem Zungenschlag. Das war Ende der 80er Jahre. Hennings arbeitete da noch für Bahlsen, vertrieb deren Produkte in der Region. „Das lief gut“, wie er betont. Heinrich Hennings war und ist, das merkt man sofort, ein guter Verkäufer. Typ alter Schlag. Clever, verbindlich, ein Mann, ein Wort. Auf Moden reagiert er eher allergisch. Etwas mit Automobilen könnte es sein, dachte er damals. Oder mit Schiffen. Hennings, in einem Dorf bei Papenburg am Wasser aufgewachsen, fuhr also in seiner Freizeit auf Messen, auf die „Boot“ in Düsseldorf oder die „Hanse-Boot“ in Hamburg. Er schaute sich die einzelnen Anbieter an, beobachtete Käufer wie Verkäufer und dachte sich: „Wenn die das können, dann kann ich das auch.“

Mehr als 30 Jahre später sitzt Hennings, heute gut über 70, in einem hellen Raum seines Familienbetriebs und erinnert sich. Er hatte damals das ehemalige Dock der Meyer Werft in Papenburg gekauft. Meyer, der heute größte – gerade in Turbulenzen geratene – Arbeitgeber der Region, berühmt für den Bau von Kreuzfahrtschiffen, war aus dem schmalen Hafengebiet nahe Zentrum und Bahnhof hinausgewachsen. Hennings ließ das alte Dock für die Eröffnung des neuen Firmensitzes im April 1991 überdachen. Er hatte bei seinen Besuchen auf diversen Werften immer wieder erlebt,

Am Ruder: Sohn Andree und Vater Heinrich Hennings führen gemeinsam die Geschäfte, rechts fährt das neue Spitzenmodell, die Linssen „Grand Sturdy 550 Variotop“ ins Bild



Abendstimmung: eine Linssen-Yacht im Hafen von Papenburg. Regensicher: Die Hennings machten aus dem ehemaligen Dock der Meyer-Werft einen überdachten Showroom für die Yachten



dass ein blitzblank für die Besichtigung vorbereitetes Schiff über Nacht buchstäblich im Regen stand – das sollte ihm nicht passieren. „Die Leute haben mich damals für verrückt erklärt: Schiffe brauchen doch keine Halle, meinten sie. Heute weiß ich: Alles richtig gemacht!“

Vier Yachten liegen gerade in besagter Halle von „Hennings Yacht-Vertrieb“, alle gebaut in der niederländischen Werft Linssen. Die Werft in Maasbracht ist rund 300 Kilometer von Papenburg entfernt, und wie Hennings ein Familienbetrieb. Seit 1949 bauen die Linssens Yachten mit Stahlrumpf. Etwa 70 Motoyachten werden im Jahr hergestellt, damit ist Linssen Marktführer im Stahlsegment in Europa. Als Heinrich Hennings seine erste Linssen kaufte, baute die Werft gerade einmal 12 oder 13.

Für die Schiffe der Holländer hatte sich Hennings entschieden, weil er erstens die robusteren, langlebigeren Boote aus Stahl den leichteren, wendigeren, aber eben auch empfindlicheren Kunststoffbooten vorzog. Und zweitens, weil die Werft einen exzellenten Ruf genoss, gerade für die hochwertige Verarbeitung. Und drittens, weil er an den Schiffen auch das klassische Design schätzte. „Ich vergleiche das immer mit dem Porsche 911: die Linie der Schiffe ist bei Linssen unverkennbar, die verändert sich bis heute praktisch nicht. Zugleich ist es eine der wenigen Werften im Stahlbereich, die technisch innovativ ist.“ So entwickelte sie Anfang der 1990er-Jahre erstmal das bis heute einzigartige „Variotop“, ein hydraulisch auf Knopfdruck zu öffnendes und zu schließendes Verdeck des Steuerstandes, welches die Schiffe zu komfortablen Cabrios macht. „Klassische Yachten, aber mit modernen Elementen“, nennt sie Hennings senior.

Die erste Yacht, die er kaufte, war eine kleine 32-Fuß-Yacht, also 9,70 Meter lang. Hennings vermietete sie wochenweise, sie lag in Holland, seine Frau ist freitags immer hingefahren, hat das Boot in Empfang genommen und klar Schiff gemacht, er ist am Samstag hin und hat die neuen Gäste eingewiesen. Ein Jahr später kauften die Hennings bereits die zweite Linssen, 36 Fuß lang, dann kam der erste Mieter („ein Kölner“), der so eine Yacht kaufen wollte. „Über

das Chartern sind wir in den Vertrieb gekommen“, erzählt Hennings. 1991 wagten sie gemeinsam den Schritt, machten sich selbständig. Heinrich Hennings kündigte nach 21 Jahren beim Keks-hersteller und verkauft und vermietet seitdem ausschließlich Linssen-Yachten, neue und gebrauchte – und wurde so zum größten Händler der Schiffe in Europa.

An diesem Tag liegt etwa das neueste, größte Modell zur Besichtigung in der überdachten Halle, eine „Grand Sturdy 550 AC Variotop“, 16,50 Meter lang, mit zwei vergleichsweise sparsamen Mercury 150 PS-Dieselmotoren. „Toller Motor, der läuft ganz ruhig“, erklärt Hennings. Das neue Flaggschiff der Werft kostet in der Ausstattung mit Teakholzdeck, Energieversorgung durch Solarzellen, biologischer Kläranlage und versenkbarer Badeplattform fast 1,8 Millionen Euro. Es geht aber auch günstiger: Daneben liegt eine „neuwertige Grand Sturdy 40 AC“ (12,85 Meter) für 570.000 Euro und draußen im Hafenbecken eine gebrauchte „New Classic Sturdy 28 Sedan“ (Baujahr 2015) für 200.000. Alle Boote, die Hennings präsentiert, haben übrigens ein dickes, beiges Tau als Scheuerleiste um den Rumpf. „Die Weeling ist ein klassisches Element für die großen Schiffe, bei uns ist sie so etwas wie ein Markenzeichen.“

Auch die nächste Generation ist längst im Betrieb. Sohn Andree ist Mitgeschäftsführer, verantwortet das operative Geschäft, Tochter Melanie, gelernte Bankkauffrau, macht die Buchhaltung. Auch die Enkel springen zwischen den Booten herum. Wie hatte Hennings senior noch gesagt: „Werterhalt steht bei uns ganz oben“.

HENNINGS YACHTVERTRIEB (3): LINSSEN YACHTS

