Yacht „Eclipse“: *Abramowitsch hat die Regel, wonach ein Meter Schiff eine Million Euro kostet, virtuos außer Kraft gesetzt*

SCHIFFBAU

Im Yacht-Fieber

Wirklich Reiche leben ihre Dekadenz hemmungslos auf Luxusbooten aus. Dabei schätzen sie vor allem deutsche Wertarbeit. Hinter Werften wie Lürssen oder Blohm & Voss stehen Dutzende Firmen, die scheinbar Unmögliches realisieren – auch Champagner, der aus der Borddusche fließt.

Es gibt nicht viele Menschen in Deutschland, die einen derart illustren Bekanntenkreis haben wie Oliver Treutlein. Der Rheinländer kennt Microsoft-Mitgründer Paul Allen ebenso wie Saif al-Islam al Gaddafi, den Sohn des libyschen Despoten, den amerikanischen Software-Milliardär Larry Ellison, seine königliche Hoheit Prinz Sultan Bin Abd al-Asis Al Saud, aber auch die Familienmitglieder der einstigen Kaufhausdynastie Horten.

Treutlein prahlt nicht mit seinen Bekannten, es ist ihm eher unangenehm, aber was soll er machen? Er trifft viele von ihnen nun mal regelmäßig. Sie selbst. Nicht ihre Angestellten.

Der Mittvierziger war nicht prädestiniert dafür. Treutlein hat Kfz-Mechaniker gelernt, doch schon bald entdeckte er seine Passion für edle Garne. In den achtziger Jahren klapperte er mit einem alten VW-Passat Händler, Färbereien und Spinnereien in ganz Deutschland ab, um gute Ware zu bekommen und sein Hobby zum Beruf machen zu können.

Heute sitzt er im Foyer seiner Firma in Meerbusch bei Düsseldorf an der Stirnseite eines langen Tischs und hat es geschafft. Treutlein ist ein lässiger Typ, er trägt das weite Hemd über der Hose, immer wieder springt er auf und holt ein Teppichmuster aus den weißen Kartons, die ringsum in deckenhohen Regalen stehen. Auf jedem Karton kleben Fotos von Schiffen. Sie tragen Namen wie „Octopus“, „Rising Sun“, „Al Salamah“ oder „Carinthia“.

Sie gehören zu den teuersten, größten und schönsten Privatschiffen. Und auch wenn auf der diese Woche startenden Fachmesse „Boot“ in Düsseldorf schöne Exemplare gezeigt werden – die dort ausgestellten Schiffe haben mit Treutleins Aufträgen so viel zu tun wie ein Sack Holzkohle mit Mahagoni-Intarsien.

Schon der Empfangsbereich seines Unternehmens ist mittlerweile zu einer Art „Hall of Fame“ umfunktioniert, in dem Dutzende Briefe von Yacht-Designern, Besitzern oder Kapitänen hängen, die Treutlein für seine Arbeit loben. Treutlein zeigt auf einen mintgrünen Quadratmeter Teppich, der mindestens fünf Zentimeter dick ist und aus der Mitte heraus konzentrische Wellen zu schlagen scheint. „Dieser Teppich symbolisiert einen Stein, der in einen See fällt. Das wirkt natürlich erst richtig in einem 300-Quadratmeter-Salon.“

ARSOV / SIPA PRESS

Milliardär Abramowitsch, Partnerin
„Ein wirklich netter Kerl“

Verarbeitet hat Treutlein den Teppich auf der „Swift 141“ für die Königsfamilie von Abu Dhabi. Für den russischen Oligarchen Roman Abramowitsch hat er schon die komplette Privatflotte ausgestattet: die „Pelorus“ und die „Le Grand Bleu“, die „Mayan Queen“, die „Ecstasea“, die „Luna“ und zuletzt die erst vor wenigen Wochen aus Hamburg ausgelaufene „Eclipse“ – die größte Privatyacht der Welt. Zurzeit zumindest.

Treutlein entwirft, produziert und verarbeitet die wohl hochwertigste Auslegeware, die der gemeine Milliardär finden kann. Reine Seide? Kein Problem! Quadratmeterpreis: rund 3000 Euro, plus 120 Euro fürs Verlegen. Bambusgarn gibt’s schon ab 1500 Euro, einfache „Uni-Ware“ kostet nur 600 Euro.

Wer Treutlein beauftragt, muss nicht sparen. „Eine Yacht ist und bleibt ein Statussymbol“, sagt auch der deutsche Schiffsdesigner Joachim Kinder, dem dieser Reichtum offenbar selbst bisweilen ein bisschen unheimlich ist.

SYLENT PRESS / ULLSTEIN BILD

„Die immensen Anschaffungs- und Unterhaltungskosten verleiten geradezu zu Sozialneid und Kritik an einer vermeintlichen Dekadenz“, sagt Kinder. Dabei ist er nicht der einzige hiesige Profiteur globaler Geltungssucht.

Die wichtigsten Werften, Konstrukteure und Ausstatter dieser Motoryachten sitzen mittlerweile in Deutschland. Nirgendwo ist so viel Protz-Know-how zu Hause wie hier. In nur 20 Jahren hat sich Deutschland zum Zentrum des Luxus-Yachtbaus entwickelt und Länder wie die Niederlande oder Italien abgelöst.

Als das US-Magazin „Vanity Fair“ eine Landkarte mit dem Titel „A Mogul’s view of the world“ druckte, auf der die wichtigsten Punkte für die Superreichen abgebildet waren, gab es neben der karibischen Insel St. Martin oder dem Skiparadies Aspen nur einen deutschen Ort: die Lürssen-Werft in Bremen-Vegesack.

Wer auch immer von schwimmender Dekadenz in Vollendung träumt, der kommt an den Norddeutschen kaum vorbei. Michael Breman ist Chefverkäufer bei Lürssen. Seit 15 Jahren macht er diesen Job. Mitunter lagen früher sechs Jahre zwischen erstem Verkaufsgespräch und Vertragsabschluss. Heute vergehen manchmal nur sechs Wochen.

„Wir haben eine außergewöhnliche Situation“, sagt Breman. „Noch nie in der Geschichte der Menschheit war so viel Geld verfügbar.“ Daran hat auch die jüngste Weltwirtschaftskrise nichts geändert. Sie hat der Branche einen kleinen Dämpfer versetzt, mehr nicht. Ab 50 Millionen Euro aufwärts muss man investieren, wenn man eine Lürssen-Yacht haben möchte.

Die Kundenwünsche werden immer ausgefallener: Hubschrauberlandeplätze sind obligatorisch, manchmal braucht es auch zwei. Denn die Plätze für die schwimmenden Kolosse werden selbst in den Marinas der Maßlos-Hochburgen wie Monaco, Nizza, Portofino oder Palma de Mallorca knapp. Dazu gibt es Kälteräume für die zünftige Schneeballschlacht vor den Bahamas. Auch Operationssäle und Tonstudios wurden schon bestellt.

Das Furnier der Oberflächen sollte möglichst von exotischen Bäumen stammen – dünn geschliffene Papaya-Baumrinde zum Beispiel, 15fach hochglanzlackiert. Wem das zu gewöhnlich ist, bekommt Markassafurnier. „Es ist nichts mehr außergewöhnlich“, sagt Breman. „Wir sind im Entertainment-Business und realisieren alles, es sei denn, es ist illegal oder schiffstechnisch fragwürdig.“

Werften wie Lürssen, Abeking & Rasmussen in Bremen oder Blohm & Voss in Hamburg übernehmen in vielen Fällen die Konstruktion und Entwicklung für die Luxusspielzeuge. Neben eigenen Werftarbeitern rückt dann eine Armada von Klein- und Kleinstfirmen der Tuner und Veredler an. „Wir sind so etwas wie der moderne Robin Hood“, sagt Lürssen-Verkäufer Breman. „Wir verteilen das Geld weiter.“

Besonders viel gab es da wohl bei Abramowitschs „Eclipse“ zu verteilen, wenngleich dieses Schiff vom Lürssen-Konkurrenten Blohm & Voss gebaut wurde. „Blohm & Voss hat sicherlich viel Lehrgeld bezahlt“, glaubt Lürssen-Mann Breman. Und auch Teppichprofi Treutlein sagt: „Abramowitsch ist wirklich ein netter Kerl, aber mit der ‚Eclipse‘ ist Blohm & Voss einen heiklen Deal eingegangen.“

Die Hamburger zogen den Auftrag vor sechs Jahren an Land. Für rund 300 Millionen Euro sollte die Werft das Schiff spätestens 2010 zur Fußball-WM in Südafrika fertigstellen. Als es im Dezember mit einjähriger Verspätung aus dem Hamburger Hafen in See stach, dürfte es etwa 800 Millionen Euro gekostet haben.

Irgendeine Summe dazwischen hat Abramowitsch wohl überwiesen, den Rest darf die Hamburger Werft getrost als Verlust verbuchen. Niemand hat die alte Regel, wonach ein Meter Yacht rund eine Million Euro kostet, so virtuos außer Kraft gesetzt wie die Russe.

Einer kennt die „Eclipse“ besonders gut. Peter Hülsemann war während des Baus Abteilungsleiter „Einrichtung“ bei Blohm & Voss, danach wechselte der Münchner zu Abramowitschs Yacht-Management-Firma Blue Ocean, die seine Schiffe verwaltet und verchartert. Heute ist Hülsemann einer der Prokuristen der Deutschen Werkstätten Hellerau in Dresden. Das Unternehmen stattete einst die gesamte DDR mit Einheitsschrankwänden der Serie MDW aus. Jetzt kreiert es komplette Raumkonzepte aus edelsten Materialien in Konzernzentralen wie der von E.on, Penthouse-Wohnungen in Moskau – und Yachten.

Selbst Hülsemann ist bisweilen überrascht von den bizarren Wünschen seiner Kunden. „Es würde mich nicht wundern, wenn irgendwann mal Möbeloberflächen in Kolibri-Zungen bestellt werden“, sagt er. Auch die „Eclipse“ findet er nicht ge-

KLAUS JORDAN (L.)

Interieur von Luxusschiffen: *„Von Künstlerhand gefertigt und einzeln gegossen“*

rade schön. „Letztlich ist es eine aufgeblasene 60-Meter-Yacht."

163 Meter misst das Schiff. Es hat neun Decks, rund 8000 Quadratmeter Fläche, Dutzende Räume und Salons und 70 Crewmitglieder. Allein der Unterhalt dürfte etwa 20 000 Euro kosten – pro Tag. Abramowitsch wollte die längste Yacht der Welt besitzen. Üppiger Spa-Bereich, Kino und Discothek sind bei solchen Aufträgen obligatorisch. Und sollte der Russe mal unerkannt das Schiff verlassen wollen, kann er in sein U-Boot steigen und im wahrsten Sinn des Wortes abtauchen.

Doch schon bei der Bestellung muss dem Multimilliardär klargewesen sein, dass im selben Augenblick ein anderer eine noch längere Yacht in Auftrag geben wird, um ihn zu übertreffen. „Der Ehrgeiz, die größte Yacht zu besitzen, wird immer eine Art Wettkampf der wenigen Turboreichen bleiben", sagt Designer Kinder. „Das entspricht einer Art Naturgesetz."

So hielt Abramowitschs Rekord auch nur kurz. Noch während des Baus der „Eclipse" begannen die Werftarbeiter der Lürssen-Werft den Bau einer rund 180-Meter-Yacht namens „Topaz" für einen arabischen Scheich. Auch eine 200-Meter-Yacht soll bei Lürssen bereits entstehen.

Abramowitsch war besessen davon, ständig die Ursprungspläne zu ändern und wenigstens inhaltlich aufzurüsten. Einer der Hubschrauberlandeplätze musste plötzlich versenkbar sein, statt normaler Flachbildfernseher in allen Räumen sollten plötzlich 3-D-Geräte her. Noch teurer wird es, wenn dann noch nachträglich „RainSky-Duschen" der deutschen Firma Dornbracht eingebaut werden müssen: mit einem Duschkopf, fast so groß wie eine Motorhaube. Einer davon kostet 18 000 Euro, inklusive programmierbarem Wasserfarbwechsel und Duftbeimischungen.

„Die Klientel ist längst weg vom Jacuzzi, sie will jetzt Duschszenarien, bei der Tropfengröße und Tropffallgeschwindigkeit einstellbar sind", sagt Dornbracht-Mann Matthias Voit. Auf seiner Visitenkarte steht Sales Management Elite Interior. Voit hat diesen Bereich bei dem Iserlohner Edelarmaturenhersteller erfunden. Doch in der Firmenzentrale ist er nur selten.

Voits Arbeitsjahr sieht folgendermaßen aus: Monaco Yachtshow im September, Fort Lauderdale International Boat Show im Oktober, die Mets in Amsterdam im November oder die Dubai International Boat Show im März, dazwischen Individualbesuche bei seiner Klientel in London, New York oder Moskau. Auch Abramowitsch hat er beraten.

Der Russe wollte auf der „Eclipse" Wasserhähne aus der Dornbracht-Serie Tara, aber nicht etwa die serienmäßigen. Sein Designer Terence Disdale hat die Teile eigens umgestaltet, so dass der Kreuzgriff am Ende aussah, als ob sich kleine Weinreben um ihn ranken. „Das sah gruselig aus", sagt Voit, der den Vorschlag noch abwenden konnte und stattdessen Platindraht um die Griffe wickeln ließ.

Hübsch fand er auch das nicht, aber immerhin wurden damit sämtliche 51 Waschbecken auf der „Eclipse" ausgestattet – ein Millionenauftrag, „von Künstlerhand gefertigt und einzeln gegossen".

KLAUS JORDAN

Lürssen-Bau „Northern Star": *Wer plaudert, fliegt raus*

Besonders Voits gigantischer „RainSky" hat es seiner Kundschaft angetan. Damit wirklich Regen simuliert werden kann, müssen die Decken mindestens 2,40 Meter hoch sein. Wenn eine Yacht ein vorgegebenes Deck-Maß von 2,20 Meter hat, wird es schwierig, aber nicht unmöglich. Dann werden halt die vorhandenen Decks rausgerissen und nach oben versetzt – „kostet eben einen kleinen Aufschlag von ein paar Millionen", sagt Voit. Auch die dann meist nachträglich notwendigen größeren Wasser- und Abwassertanks sind nicht billig: Eine „RainSky"-Anlage verbraucht 40 Liter Süßwasser pro Minute „bei drei Bar Fließdruck".

„Wir fertigen Sachen, die andere nicht anfertigen können", sagt Voit. Seine jüngste Herausforderung: Ein Russe hätte gern, dass aus seinem „RainSky" an Bord optional Wasser oder Champagner fließt. „Kriegen wir hin", sagt Voit. Einzig die Frage, ob der Champagner warm oder kalt sein soll, sei noch nicht geklärt.

Hinter diesem bizarren Auftrag stecke nicht Abramowitsch, so viel lässt er sich entlocken. Penibel weist er seine Mitarbeiter an, niemandem etwas über konkrete Projekte zu erzählen. Dornbracht und alle anderen Unternehmer müssen bei jedem Schiff lange „Non-Disclosure Agreements" unterschreiben, die zu absoluter Verschwiegenheit verpflichten.

Vielleicht um zu verhindern, dass auch Absurditäten bekannt werden: Der Eigner der Yacht „Big Fish", ein Amerikaner, ließ im Auditorium seiner Yacht über drei Stockwerke mehr als 60 Flatscreen-Monitore neben- und übereinander installieren, über die den ganzen Tag Familienfotos der Verwandtschaft flimmern. Allein die Lüftungsanlage für die Mammutleinwand verschlang Millionen.

„Wer während des Baus der Yachten plaudert, sitzt am nächsten Tag auf der Straße", sagt Reiner Gehr, Inhaber einer Firma für Innenausbauten. „Falsch verstandener Stolz auf die eigene Arbeit kann Aufträge in Millionenhöhe kosten. Wir sind solide, gestandene Handwerker ohne Sinn für Schickimicki."

Vielleicht wird Gehr deshalb bislang nur selten für den Ausbau der Eignerkabinen gebucht. Denn im Super-Mega-Giga-Yachtbau wird fein unterschieden, wer was machen darf. Nicht jede Firma ist in alle Bereiche einer Yacht involviert. Gehr zum Beispiel macht vor allem Crew- und Gästebereiche. Aber auch in der zweiten Klasse werden nur edelste Materialien verlangt.

Das letzte Großprojekt war die „Roma". Da machte Gehr eine immer wiederkehrende Erfahrung: Die Männer bezahlen das Schiff, die Ehefrauen richten es ein, was gelegentlich zu geschmacklichen Missverständnissen führen kann.

Im Fall der „Roma" wollte die Gattin des Eigners nicht nur, dass sämtliche Griffe der Möbel mit Swarovski-Steinen besetzt werden. Alle Oberflächen der Schränke sollten zudem mit exklusiver Rochenhaut bezogen werden. Gehr – eigentlich Tischlermeister – stand vor einer Herausforderung. Wo kriege ich Rochenhaut her? Welcher Zeitpunkt ist der beste für den Kauf? Wie verarbeitet man das Zeug überhaupt? Was kostet das, und wie kalkuliere ich?

Als alle Fragen beantwortet und die Möbel mit Rochenhaut bezogen waren, kam das Eignerpärchen nach Lunestedt in Niedersachsen, um sich vom Ergebnis zu überzeugen. Dem Auftraggeber gefiel der Fisch an den Oberflächen gar nicht: „Machen Sie das ab, und beziehen Sie es mit beigefarbenem Leder!", lautete die neue Order. Bezahlt hat er beide Varianten. Janko Tietz