

Eine Pflanze geht erfolgreich auf Jagd

Gesundheit: Grüner Tee funktioniert als Radikalfänger auch in der Hautpflege – Geringes Allergierisiko Seite 4

Ex-CIA-Agenten wieder aktiviert

TV-Tipp: „R.E.D. – Älter. Härter. Besser.“, RTL, Sonntag, 20.15 Uhr

Mode mit Durchblick braucht Mut und Stil

Trend: Beim Transparent-Look kommt es auf Kombination an – Bevorzugt in Weiß, Nude und Smaragdgrün Seite 8



Wochenend Magazin

16. Mai 2015

Ostfriesen-Zeitung

70. JAHRGANG, NR. 112

Die Adresse für den Nobel-Skipper

WIRTSCHAFT Bei Hennings Yacht-Vertrieb in Papenburg kostet ein Freizeitboot schon mal mehr als eine Million Euro

Das Unternehmen gibt es seit Anfang der 90er Jahre. Für den Inhaber war es zunächst nur ein Nebenjob.

VON JOCHEN BRANDT

PAPENBURG - Man könnte mit den beiden Badezimmern beginnen. Oder mit der mehr als komfortabel eingerichteten Küche. Oder mit der Fußbodenheizung, die an Bord für wohlige Wärme sorgen soll. Im Grunde ist es egal, mit welchem Detail man sich zuerst beschäftigt – dass es sich bei der Grand Sturdy 52.9 Wheelhouse um ein Produkt aus dem gehobenen Segment handelt, steht ohnehin außer Frage. Immerhin kostet das noble Ding schlappe 1,7 Millionen Euro.



Heinrich Hennings

Das rund 17 Meter lange Freizeitgefährt ist ein Nischenprodukt für Betuchte, das nun in Papenburg einen Käufer gefunden hat. Dort nämlich hat Hennings Yacht-Vertrieb seinen Sitz. Und was vor knapp 25 Jahren für Heinrich Hennings als Nebenjob begann, hat sich in Freizeitskipperkreisen offenbar längst als feste Adresse für edle Motorboote etabliert, die bei allem Luxus eines keinesfalls sind: pompös.

Denn die Linssen-Yachten überzeugen weder durch eine besonders schnittige Form noch durch hohe Geschwindigkeiten. Sie sind Schiffe für Leute, die Geld haben, aber nicht protzen wollen. Un-derstatement in Stahl.

Wobei zum Erfolg des Papenburger Unternehmens neben den Produkten noch etwas anderes beiträgt: die Ausstellungshalle. Im überdachten ehemaligen Baudock der Meyer-Werft liegen die Yachten in ihrem Element. Dass das Papenburger Hafengewässer brackig-braun ist, stört das Gesamtbild dabei allenfalls minimal. Die auf Hochglanz polierten Schiffe strahlen darüber hinweg. Und egal wie draußen das Wetter ist: Im Verkaufsdock kann man Kunden von den Vorzügen der Yachten überzeugen.

Fünf Beschäftigte, ein Jahresumsatz von zehn Millionen Euro, Kunden in ganz Europa, vornehmlich aber in Deutschlands Norden:

Als Vertriebspartner für die niederländische Yacht-Schmiede Linssen hat sich Hennings etabliert. Zudem wird auch mit gebrauchten Booten gehandelt. Und Hennings weiß offenbar, wie man Kunden überzeugt: nicht mit dem Preis, sondern mit Leistung. „Rabatt gibt es bei uns nicht“, sagt er. Qualität gebe es nicht zum Nulltarif.

Wer bei dem Papenburger eine neue Linssen-Yacht kaufen will, muss zwischen 200 000 und zwei Millionen Euro hinblättern. Gebrauchte Schiffe auch anderer Hersteller sind auch für weniger zu haben. „Aber unseren Kunden geht es im Zweifel nicht um ein paar Tausend Euro“, sagt Hennings. „Sie wollen vernünftig betreut werden und sich an Bord über nichts ärgern – schließlich verbringen sie dort ihre Freizeit, und die ist bei den meisten äußerst knapp.“



Das ehemalige Baudock der Meyer-Werft am Papenburger Untenende (oben) ist das Schaufenster des Yacht-Vertriebs. Linkes Bild: Ein Blick in die Grand Sturdy 52.9 Wheelhouse, das neue Flaggschiff der Linssen-Werft. BILDER: ZEBRA FOTOSTUDIOS/WESSELS

Schon bevor der in Mitling-Mark an der Ems aufgewachsene Hennings in Yachten machte, war er als Verkäufer unterwegs – allerdings von Keksen. Vertriebsvertreter im Außendienst. Dann kaufte der heute 67-Jährige das erste Schiff und vercharterte es an Freizeitkapitäne.

„Ich habe das damals wie bei den Keksen gemacht – ich habe das beste Produkt ausgewählt“, sagt Hennings. Qualität zählt für ihn – und zahlte sich für ihn aus. Denn der Nebenjob entwickelte sich. Mieter der Yacht fragten an, wo man so ein Schiff denn

bekommen könne. Hennings entschied: bei mir. Inzwischen gehört sein Sohn Andree, 43 Jahre alt, mit zur Geschäftsführung. Der Junior-Chef arbeitet bereits seit 20 Jahren im Betrieb.

Ein Selbstläufer, betont Hennings, sei der Yacht-Vertrieb aber keinesfalls. Man müsse den Kunden immer zur Verfügung stehen, sie müssten stets das Gefühl haben, Teil einer Familie zu sein. Ein Beispiel: „Anderes Unternehmen schließen zwischen Weihnachten und Neujahr“, sagt Hennings. „Wir haben gerade

dann geöffnet.“ Weil die Kunden dann Zeit und Muße hätten, über eine Geldanlage mit hohem Freizeitwert nachzudenken.

Noch ein Beispiel: das Telefon. „Der Chef hasst Anrufbeantworter“, sagt Hennings' Mitarbeiter Christhard Wendt. „Anrufe werden bei uns immer angenommen – auch nach den Bürozeiten und auch vom Chef persönlich.“

Und Hennings nimmt für den geschäftlichen Erfolg auch Risiken in Kauf. Das 1,7 Millionen Euro teure Flaggschiff von Linssen hatte er der Werft abgekauft. Hätte er keinen Abnehmer gefunden, hätte er mit den Folgen leben müssen.

Doch es hat funktioniert. „Auf unserer Hausmesse vor ein paar Wochen haben wir gleich einen Käufer gefunden“, sagt Mitarbeiter Wendt. Anschließend bot Hennings für Interessenten noch weitere Probefahrten auf der Außenems an – mit großem Zuspruch. Auch Fachmagazine aus den Niederlanden und England hatten sich angemeldet. „Die Grand Sturdy ist neu – und das erste sowie bislang einzige in dieser Reihe gebaute Schiff gab es nur bei uns“, sagt Wendt. „Besonders überrascht hat uns das Interesse daher nicht.“

Und während man so in der geräumigen Eigner-Kabine im Heck der Yacht steht, erwischt man sich bei dem Gedanken, dass man sich an Bord echt wohlfühlen könnte. Wäre da nicht der Preis. Für Durchschnittsverdiener bleibt die Yacht unerreichbar. Und selbst als Gebrauchtschiff dürfte sie das Budget der großen Mehrheit auch in ein paar Jahren noch übersteigen. „Unsere Yachten haben einen großen Vorteil“, sagt Hennings. „Sie verlieren kaum an Wert.“

Die Grand Sturdy 52.9 Wheelhouse bei einer Probefahrt auf der Ems bei Emden.

