

20

16.9.2020

Yacht

EUROPAS GRÖSSTES SEGELMAGAZIN



CHARTER

Was die jüngsten Reisewarnungen für Segler bedeuten

TECHNIK

- Internet: So verbessern Sie den Empfang im Hafen und auf See
- Wassermacher: Funktionsweise, Installation und Kaufberatung

TEURE HILFE

Bergung und Pannendienst: Mit welchen Kosten Sie rechnen müssen

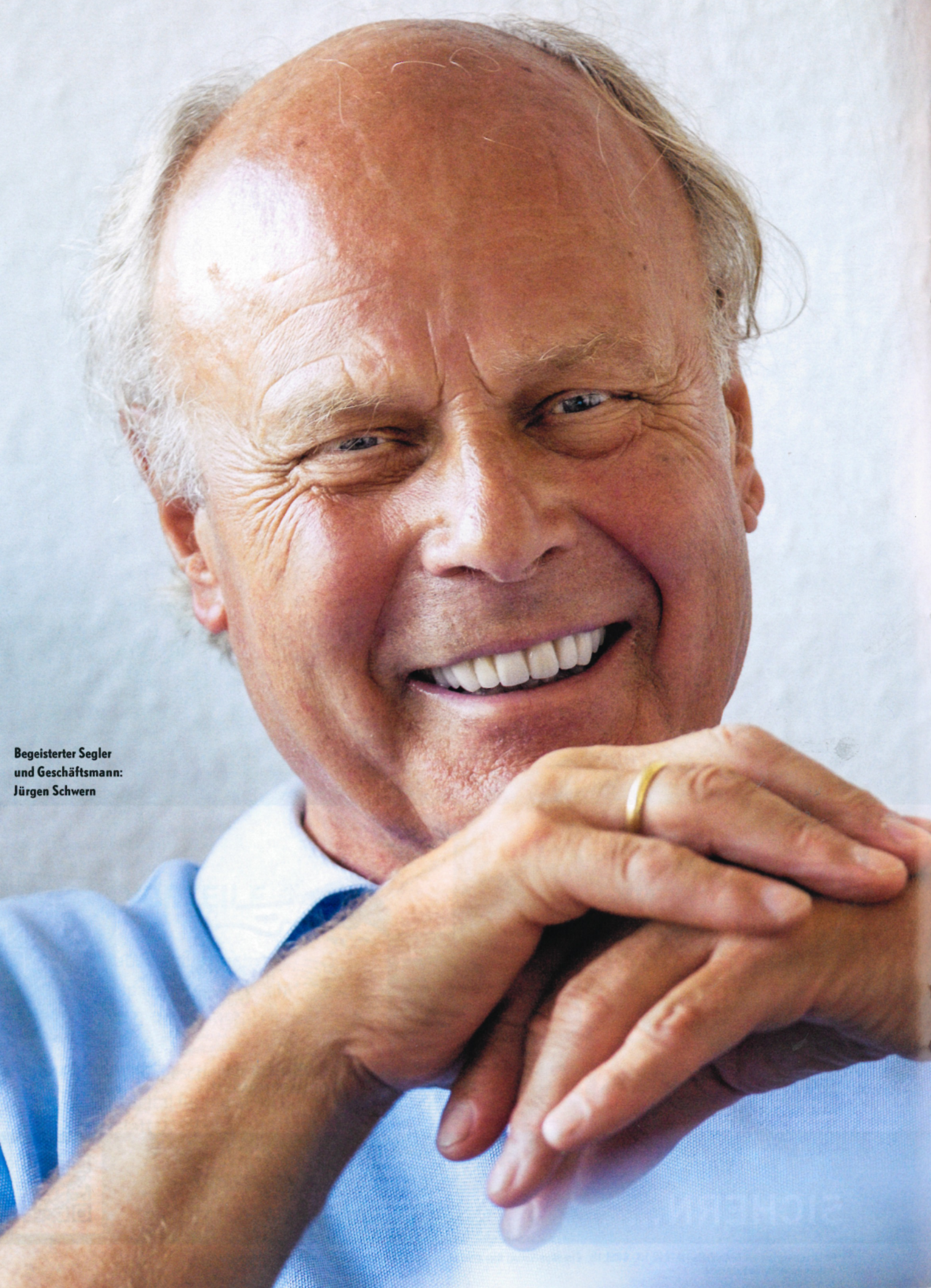
TEST

- Luxusliner: Contest 55
- Strandkats: Topcat K2X und K3X
- Inklusionsboote: RS Venture und Farest S/V 14
- Explorer fürs Eis: „Polaris“

OSTFRIESISCHE INSELN

Entdecker-Törn

Warum das Wattenmeer zu den Traumzielen für Segler gehört – eine Liebeserklärung



Begeisterter Segler
und Geschäftsmann:
Jürgen Schwern



RÜCKBLICK
Das Foto der „Diana“
weckt Erinnerungen
an die Anfänge
einer intensiven und
erfolgreichen Zeit auf
Rennyachten aller Art

VERKÄUFER AUS LEIDENSCHAFT

Kenterung, Admiral's-Cup-Sieg, Fastnet-Sturm: Nicht nur als Segler hat
JÜRGEN SCHWERN, 75, viel erlebt. Sein Name steht wie kaum ein anderer
für den HANDEL MIT YACHTEN – seit 50 Jahren! Nun will er aufhören

Das Berufsbild des Yachthändlers gibt es noch gar nicht, als sich in Hamburg der Bremer Hochseesegler Jürgen Schwern niederlässt, um Segelyachten aus England auf dem deutschen Markt zu verkaufen. Seinerzeit ist der Vertrieb noch Chefsache einer jeden Sportbootwerft. Das ist nun bald 50 Jahre her. Schwern hat in dieser Zeit mehr als zehn Bootsmarken vertreten, auf rund 130 Messen ausgestellt und über 2000 Schiffe in die Hände ihrer Eigner übergeben. Er hat manche Werftpleite erlebt, aber auch Boom-Phasen wie die der achtziger Jahre und der Wiedervereinigung.

Herausforderungen, die der begeisterte Segler vielleicht auch deshalb so gut meistern konnte, weil er das Leben sportlich nimmt, geprägt durch Jahre an Deck von Regattayachten. Als das deutsche Admiral's-Cup-Team 1973 gewinnt, ist er ebenso dabei wie im stürmischen Fastnet-Rennen 1979.

Nun bereitet der mittlerweile 75-jährige seine Nachfolge vor. Mit der YACHT sprach Schwern über das Auf und Ab auf See und in einer von Stürmen und Flauten heimgesuchten Branche.

YACHT: Herr Schwern, gehen Sie noch täglich ins Büro?
Jürgen Schwern: Ja, aber nur noch zwei Jahre. Mit meinem Nachfolger zusammen, Herrn Ihnken. Ich mache das ja seit 1974, da gibt es sicherlich das Ein oder Andere, was er sich von mir abgucken kann. Wir haben außerdem einen hohen Bestand an Kunden, die immer noch mal wieder Fragen haben.

Ohne Leidenschaft für den Segelsport wäre Ihr berufliches Leben sicher anders verlaufen. Wie kamen Sie zum Segeln?

Als ich ein kleiner Junge war, kauften meine Eltern ein Faltboot. Und damit durfte ich auf der Lesum los. Den Rest können Sie sich vorstellen: Das Erste war natürlich, dem Ding ein Rigg und Seitenschwerter zu verpassen.

Mit zwölf Jahren kam ich dann in die Jugendabteilung des Weser Yacht-Clubs. Da hatten wir den Seefahrtkreuzer „Hera“. Später bekamen wir die „Hera II“, ein Stahlschiff. Wir sind damit bis Island gesegelt.

Jugendreisen zu solchen Zielen sind selbst heute, im Zeitalter der elektronischen Navigation, ungewöhnlich. Ist das immer gut gegangen?

Ja, aber wir haben schon viel erlebt! Auf dem Weg nach Seyðisfjörður auf Island beispielsweise, das war so 1968, sahen wir in fünf Bootslängen Entfernung etwas treiben, mit kleinen Spitzen nach oben. Das war eine Magnetmine! Und wir auf 'm Stahlschiff – da war aber Holland in Not! Und einmal sind wir 6300 Seemeilen von Bremen nach Tanger, Madeira, Azoren und wieder zurück. In der Biskaya sind wir sogar gekentert (*lacht*).

Wie ist das passiert?

Der Rudergänger hatte sich die Brille geputzt und einen Brecher nicht gesehen. →

Auf seiner „Sextett“ segelt Schwern mit Freunden



Da ist der ganze Dampfer über Kopf gegangen. Das war nachts um eins. Aber am nächsten Tag um die Mittagszeit stand der Spinnaker schon wieder, und es ging weiter Richtung A Coruña.

Sie haben sich dann ebenso intensiv der Regattasegelei gewidmet. Wie begann das?

Anfang der siebziger Jahre. Der Schritt aus der Jugendabteilung auf die Cupper war damals kein großer. Ich kam auf die „Diana“, die jetzige „Athena“. Sie gehörte Sir Henry Thomas. Da segelte ich mit Hannes Beilken und Dieter Mohnheim. Und der hatte den Mut und baute einen Admiral's Cupper, die „Carina III“. Die haben wir dann mit Hannes Beilken – sein Bruder segelte auf „Saudade“ von Albert Büll (Bootsporträt in YACHT 7/2016) – im deutschen Admiral's-Cup-Team gesegelt. Dazu gehörte als Dritte noch die „Rubin“ von Hans-Otto Schümann. Und wir haben den Cup gewonnen!

Diese Szene ist ja längst ausgestorben, der Admiral's Cup wird seit 2003 gar nicht mehr ausgesegelt ...

Das hätte sich damals keiner von uns vorstellen können. Leute, die mitfahren wollten, standen Schlange. Wir hatten ein ungeschriebenes Gesetz: Wer auf einen Cupper kommt und nach zehn Minuten nicht weiß, wie es geht, den haben wir gleich wieder verabschiedet.

Woran mag der Niedergang gelegen haben?

Ich glaube, das begann mit der Kommerzialisierung. Wenn wir damals in England segelten, dann bekamen wir vom Eigner vielleicht einen Bulli aus der Firma gestellt und etwas Spritgeld; das war es dann auch. Viele Eigner haben, als es üblich wurde, die gesamten Kosten der Crew zu übernehmen, gesagt, das mache ich nicht mehr mit.

Wie bekamen Sie später dann auch beruflich mit Segelyachten zu tun?

Ich habe beim Bremer Vulkan Maschinenbau gelernt und anschließend drei Semester



AUSBLICK

Das Ruder seiner Firma mit Sitz in Wedel hat Jürgen Schwern symbolisch bereits an seinen Nachfolger Bernd Ihnken übergeben

lang Maschinenbau studiert – aber mehr gesegelt als studiert. Und dann habe ich Groß- und Außenhandelskaufmann gelernt und anschließend eineinhalb Jahre lang für Doug Peterson bei Carter Offshore in Hamburg gearbeitet. Der Firmengründer war früher Bootsmann auf der „Diana“ gewesen und fragte mich, ob ich auf der Messe in Hamburg aushelfen könne. Da war es passiert.

Und wie wurden Sie als Händler selbstständig?

Ich habe 1974 die Vertretung für Contessa übernommen. Gleich auf der Ausstellung in Hamburg konnte ich Peter Westphal-Langloh die „Gumboots“ verkaufen. Das Schiff hatte in dem Sommer unter Eigner und Skipper Jeremy Rogers die Eintonner-Weltmeisterschaft gewonnen, auf dessen Werft es im selben Jahr auch gebaut worden war. Konstruiert hatte es Doug Peterson. Mit dem Schiff haben wir 1975 auf der Eintonner-WM in Newport mit Berend Beilken am Ruder gegen Dennis Conner, Lowell North, Tim Stern und Ted Turner gesegelt, also all die Großen der damaligen Zeit. Wir wurden am Ende immerhin Zweite. Und dann kamen bekannte Leute aus der Regattaszene, die Interesse an dem Typ als Fahrtenschiff hatten. Aus „Gumboots“ wurde daher die Contessa 35 als Serienyacht entwickelt. Kurz, meine berufliche Selbstständigkeit und die Regattasegelei gingen miteinander einher.

Und mit dem Kontakt zu Doug Peterson und Jeremy Rogers ...

Ja, Doug Peterson habe ich vom ersten Tag an in Deutschland vertreten, bis zu dessen Tod. Und auf die Werft bin ich zugegangen. Damals gab es so etwas wie Yachthändler ja noch gar nicht – die Kunden bestellten ihr Schiff bei der Werft, alles andere war total unüblich. Auch auf den Messen stellten die Werften selber aus, und die Inhaber machten persönlich die Kaufverträge.

Ging das mit ausländischen Werften einfacher?

Ja, weil sie so überhaupt erst auf den deutschen Markt kamen. Die hatten ansonsten ja keinen Zugang. Und wir waren vom ersten Tag an konsequent in Hamburg und in Düsseldorf vertreten. Das war kostspielig, aber für ausländische Werften höchst interessant.

Stellte sich der erhoffte Erfolg bald ein?

Der Handel mit den Contessas entwickelte sich. Es gab ja schon viele Typen, von der 26 bis hin zur 43. Aber es ging nur bis 1979. Da fand das legendäre Fastnet-Rennen statt. Und da hatten mehrere Contessa 34 OOD erhebliche Schäden. Der Laden ging pleite.

An dem Rennen haben Sie selber teilgenommen, nicht wahr?

Richtig, auf „Tina-i-Punkt“ von Thomas Friesse. Wir hatten wirklich eine sehr gute Crew an Bord und rundeten mit „Rubin“ den Fastnet Rock. Ich war am Ruder, als nachts um eins bei zehn bis zwölf Meter Seegang das Schiff nicht mehr aufs Ruder reagierte; die Anbindung vom Blatt an den Schaft war abgeschoren. Wir haben dann ein Notrudergerrig: lange Leinen in Buchten am Spinnakerbaum achteraus. Damit haben wir unser Schiff gesteuert, eine ganz einfache Lösung. Wir kamen unbeschadet nach Cork.

Hat Sie die Werftpleite hart getroffen?

Da war man vorbereitet. Ich hatte parallel angefangen, Sigmas zu vertreiben, die liefen gut. Das waren ästhetische Schiffe und solide gebaut. Parallel habe ich mit Tilmar Hansen ein Chartergeschäft aufgebaut.

Das müssen Sie genauer erzählen!

Wir haben Mitte der siebziger Jahre fünf Carter 33 im griechischen Lavrion gekauft – da, wo die gebaut wurden – und dort ein Chartergeschäft aufgemacht. Damit fing das Chartergeschäft dort eigentlich an. →

BESONDERE BOOTE

Aus dem Leben Schwerns sind viele **RENN- UND FAHRTENYACHTEN** nicht wegzudenken. Neun der wichtigsten:



„HERA“

Der hölzerne Seefahrtkreuzer wurde dem Weser Yacht-Club einst von Krupp für die Jugend geschenkt



„HERA II“

Das große Windspiel Hein Garbers' war vor Esbjerg gestrandet. Schwerns Club erstand es für den Bergelohn



„DIANA II“

Auf der klassischen 12-KR-Yacht beginnt Schwerns Regattakarriere (Bootsporträt in YACHT 15/17)



„CARINA III“

Der solide gebaute Cupper war 1973 Teil des Teams, das den Admiral's Cup nach Deutschland holte



„GUMBOOTS“

Die Contessa 35 von Peter Westphal-Langloh wird 1974 mit Schwern an Bord Eintonner-Vizeweltmeister



„TINA-I-PUNKT“

An Bord von Thomas Friesse „Chagall-Schüssel“ übersteht Schwern 1979 die Fastnet-Katastrophe



„ASCHANTI IV“

Auf der ehemaligen Privatyacht des Bremer Werftchefs Ernst Burmester segelt Schwern auf dem Mittelmeer



„SEXTETT“

Die ehemalige „Magic Eliza“ gehört einer Eignergemeinschaft, zu der auch Jürgen Schwern zählt



„SIXPACK“

Die Dehler 46 ist das aktuelle Vorführschiff seines Yacht-handels, und Schwern ist viel damit unterwegs

»KEIN GROSSER SCHRITT AUS DER JUGENDABTEILUNG AUF DIE CUPPER«

Was ist daraus geworden?

Nach einigen Jahren kam ein neues Gesetz in Griechenland, dass 51 Prozent einer Charterfirma Eigentum eines Griechen sein mussten. Wir haben die Schiffe auf einen Dampfer gestellt und nach Kiel gebracht. Da haben wir das dann noch zwei bis drei Jahre gemacht, bis das Geschäft einbrach.

Wie ging es mit dem Yachthandel weiter?

Ich habe eine Zeit lang Contest vertreten. Dann haben wir aus Schweden die Excel verkauft. Dann habe ich sehr viele Peterson 44 aus Taiwan verkauft. Nachdem Willy Asmus in Glückstadt die ersten Schiffe als Kasko ausgebaut hatte, habe ich die Elan-Vertretung bekommen. Und wir haben Grand Soleil nach Deutschland gebracht. Später habe ich dann Dufour vertreten.

Heute sind Sie vor allem für Ihre langjährige Dehler-Vertretung bekannt. Wie kam die zustande?

Ich habe mit Dehler Anfang der Neunziger angefangen. Da war Willy Dehler noch im Geschäft, und die Werft hatte schon ein eigenes Vertriebssystem. Dazu gehörte etwa ein Stützpunkt in Heiligenhafen. Dann gab es in der Schweiz und in Frankreich eigene Vertriebsfirmen. Aber eine Händlerschaft war gar nicht angesagt.

Bis Sie kamen?

Ich bin von der Werft angesprochen worden. Die haben damals ihr Vertriebssystem umgestellt. Und auf einmal hießen wir „Dehler Deutschland Vertrieb“ und hatten die Al-

leinvertretung. Weil es von der Werft gewollt war, den Händler groß zu machen.

Was nichts nutzt, wenn die Werft pleite geht ...

Das ging etwa drei, vier Jahre lang so. Damals hatten wir sogar eine Untervertretung in der Werft in Freienohl sitzen. Und da passierten dann wirklich eigentümliche Dinge. Die Werft hatte eine Charterfirma gegrün-

**JÜRGEN SCHWERN**

Der Yachthändler aus Wedel bei Hamburg kam 1945 in Bremen zur Welt. Er wuchs in die dortige Hochseesegler-Szene hinein, seit er mit zwölf Jahren Mitglied des Weser Yacht-Clubs wurde. Schwern nahm in den Siebziger an zahlreichen hochkarätigen Regatten teil und gründete mit den so gesammelten Kontakten als einer der ersten hierzulande einen Handel mit neuen Segelyachten. Unter anderem vertritt er seit rund 25 Jahren Dehler.

det, und irgendwann waren an mehreren Stützpunkten die Schiffe einfach weg. Wo die hin sind, weiß bis heute keiner. Bezahlt wurden die nie. Das war die erste Pleite von Dehler, die ich miterlebt habe.

Mit großem Verlust?

Der war nicht allzu hoch. Die nächste Pleite, im Jahr 2008, die hat uns gebeutelt. Das Problem war, dass die Werften keine Anzahlungsbürgschaften geben wollten, die Kunden aber ohne Bürgschaft kein Boot geordert hätten. Also haben wir als Händler gebürgt. Das hat uns dann eine Menge Geld gekostet. Aber wir haben dafür gesorgt, dass keiner unserer Kunden Geld verloren hat! Ich bin damals in den Gläubigerausschuss gewählt worden und habe unterstützt, dass Schmiedel (*Hanseyachts-Gründer Michael Schmidt, die Red.*) die Marke bekommt. Sonst wäre sie ins Ausland gegangen.

Man kann eine Dehler seither auch direkt bei der Werft kaufen. Wie finden Sie das?

Aus Händlersicht eine ganz unschöne Sache. Man kann sich nur behaupten, indem man Dinge anbietet, die es von der Werft nicht gibt: Winterlager, Service und anderes.

Sie haben von Kenterungen in der Biskaya erzählt und Reisen nach Island. Staunen Sie da nicht manchmal über den heutigen Werftstandard?

Ja! Da wird nicht immer aus Erfahrungen gelernt. Aber ich als Händler werde nicht gefragt. Deshalb macht mir die Zusammenarbeit mit More so viel Spaß, da ist das an-

**Schwern vor den Halbmodellen einiger ihm wichtiger Yachten**

»NACH DER WENDE WURDE UNS ALLES WEGGEKAUFT, WAS WIR HATTEN«

ders. Das ist eine Werft, die baut individuell. Da kann ich mit dem Kunden hinfahren und sagen, das und das hätten wir gern anders.

Sie haben nicht nur Pleiten erlebt, sondern auch den Boom der Branche in den achtziger Jahren ...

... das war wirklich ein Boom. Am letzten Messetag saßen wir noch bis 21 Uhr da und haben Verträge gemacht.

War das bei der Wiedervereinigung ähnlich?

Das war auch irre, ja. Es wurde uns alles an Gebrauchtbooten weggekauft, was wir hatten. Und ein paar Jahre später ging das los mit Neuschiffen. Die Größen bis 33 Fuß ließen sich da wirklich gut verkaufen.

Gab es bei Dehler besondere Hochphasen?

Als die Werft Mitte der Neunziger anfang, mit Judel/Vrolijk Schiffe zu konzipieren, da ging das rasant nach oben. Nehmen Sie die Dehler 39, das waren schnell mehr als 300 Schiffe. Diese Modellreihe aus der zweiten Hälfte des Jahrzehnts ist immer noch beliebt – weil die so hochwertig gebaut sind.

Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass sich die Standards derart verändern?

Wenn das Schiff die Werft verlässt, ist man dort alle Sorgen los – weil der Händler die Garantie übernimmt. Dafür bekommt er einen kleinen Obolus, aber aussuchen kann er

sich weder, ob er das will, noch wie hoch der ist. Das ist das Problem: dass die Werften das Risiko für ihr Produkt weitergeben.

Sie haben über 130 Messen mitgemacht. Was haben Sie für Veränderungen wahrgenommen?

Früher kam ein Besucher an Deck und hat sich interessiert angesehen, wie alles funktioniert. Heute sperren wir die Decks ab, da will nämlich keiner mehr hin. Die Besucher gehen direkt nach unten, probeliegen.

Hat sich der Messebesucher selber verändert?

Der Messebesucher vor 30 Jahren war nicht der junge Einsteiger – das war der gesetzte Segler, der das Geld dann auch schon hatte. Heute gibt es Finanzierungsprogramme.

Hat sich auch das Kaufverhalten verändert?

Ja. Wenn früher Schiffe gekauft wurden,

dann erst mal die Basis; man war einfach froh, ein Schiff zu haben. Heute wird alles komplett bestellt, von der Eiswürfelmaschine bis zur Brennstoffzelle.

Ihr schlimmstes Messeerlebnis?

Wir haben einmal ein Kundenship ausgestellt, da wurde vergessen, den Fäkalitank zu entleeren. Ein Messebesucher hat dann versucht, das Ventil zu öffnen. Und er hat's geschafft – in der Messehalle ...

Sind Sie immer noch gern auf den Messen?

Die gehören einfach dazu, der Erstkontakt, das Greifbare. Sie verkaufen kein Schiff, ohne dass der Käufer es real gesehen hat.

Sind Sie neben der Berufstätigkeit selber noch zum Segeln gekommen?

Nach der Regattazeit bin ich noch viel auf „Aschanti IV“ mitgesegelt. Heute segele ich ein Vorführschiff, eine Dehler 46. Und ich habe noch ein anderes, die „Sextett“. Die segeln wir zu sechst, daher heißt die so.

Seit einem halben Jahrhundert dreht sich bei Ihnen privat und beruflich alles ums Segeln. Macht das überhaupt noch Spaß?

Aber 100-prozentig!

DIE DREI TOP-YACHTEN SEINES HÄNDLERLEBENS

**CONESSA 35**

Der Erfolg der gut verkauften Serienyacht gründet auf ihrem Prototypen, der als „Gumboot“ (Gummistiefel) Weltmeister wurde

**SIGMA 41**

Der solide Cruiser/Racer aus England kam beim Publikum aufgrund seiner harmonischen Linien und der soliden Bauweise an

**DEHLER 39**

Das bis heute beliebte Schiff war Teil der ersten Modellreihe von Dehler, die in Zusammenarbeit mit Judel/Vrolijk entstand