



TAGEN UND FEIERN IM TAKT DER WELLEN

Cruisekonzepte mit Eventcharakter: Ocean Event hat sich auf die Vermittlung von exklusiven Schiffen – von der Segeljacht bis zum Kreuzfahrtschiff – spezialisiert.

Früher als Kapitän von Luxusjachten in Diensten von Millionären, gründete Christian Mühleck vor zehn Jahren im deutschen Starnberg die Ocean Event GmbH. Sein ganzes nautisches Fachwissen stellt er seither in den Dienst der MICE-Branche und vermittelt weltweit exklusive Schiffe für Tagungen, Kongresse, Meetings, Events und Incentives.

Den USP von Ocean Event umschreibt er so: «Wir vermitteln dem Kunden – ob Eventagentur, Unternehmen oder private Interessenten – ein ganzes Schiff exklusiv, damit die Privacy gewährt ist und wir im Bereich individuelle Gestaltung, Routing,

Branding, Programmablauf, Onboard-Aktivitäten und vielem mehr völlig frei sind und auf alle Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Deshalb können wir eine Garantie für die uneingeschränkte Individualisierung eines Events abgeben.»

USP INDIVIDUALISIERUNG

Von der individuellen Offerte über das detaillierte Konzept, von der richtigen Wahl des Schiffes bis zum passenden Outfit der Crew, vom Einladungsschreiben bis zur Dankeskarte danach, vom Menüplan über den Tagesablauf und das Rou-

ting bis zur Dekoration und den Showacts, von der technischen Infrastruktur oder den Bewilligungen für das Anlaufen von Häfen ausserhalb der normalen Routen bis hin zur An- und Abreise und den Landausflügen – Ocean Event bietet eine Eventorganisation von A bis Z. Und das zu einem Preis, der nach Christian Mühleck mit einem vergleichbaren Event in einem Hotel durchaus konkurrenzfähig ist. Den unvergleichlichen Erlebnisfaktor einer mehrtägigen Veranstaltung an Bord noch gar nicht eingerechnet.

Laut Mühleck eignet sich ein Schiff für jegliche Arten von Events, egal ob der



Fokus mehr auf Leisure oder mehr auf Arbeit/Weiterbildung liegt. Der neuste Trend auf hoher See: Hochzeitszeremonie und Hochzeitsreise, kombiniert als privat-geschäftlicher Anlass mit Freunden, Familie und Geschäftspartnern.

Auch für Geburtstage oder andere private Events entdecken immer mehr Leute die Möglichkeit einer Veranstaltung auf einem exklusiv gecharterten Kreuzfahrtschiff. Für Christian Mühleck und seine Frau, die für Landprogramme und Communications zuständig ist, bedeutet dieser Trend eine gewisse Absicherung: «In Zeiten, in denen wegen der wirtschaftlichen Situation weniger Incentives organisiert werden, ist dies ein willkommenes Nischengeschäft. Vermögende, die das Spezielle suchen, wird es immer geben.»

SHARED CHARTER RATE

Ob eine RM Elegant für 30 Personen, eine Sea Cloud für 64, eine Sea Dream für 112, eine Star Clipper für 170, eine Wind Surf für 308 oder eine Seven Seas Voyager für

706 – Ocean Event arbeitet mit zahlreichen namhaften Reedereien und Eignern zusammen, um im Bereich von 16 bis mehr als 1000 Personen immer das passende Schiff auf allen Weltmeeren anbieten zu können. Mit dem Ocean-Event-Modell Shared Charter Rate ist es zudem möglich, Vollcharterpreise weit unter denen der Reederei anzubieten, erklärt Christian Mühleck. Wie funktioniert Shared Charter Rate? Mühleck dazu: «Das bedingt eine Planung Jahre im Voraus. Noch bevor die Reedereien das Routing ihrer öffentlich buchbaren Kreuzfahrten festlegen, verhandeln wir den Vollcharter der Schiffe zu bestimmten Terminen. Normalerweise beträgt die Mindestabnahme sieben Nächte, also weit mehr, als die meisten privaten und geschäftlichen Veranstaltungen dauern. Wir splitten den einwöchigen Vollcharter auf verschiedene Kunden, die so nur die tatsächlich gebuchte Anzahl an Nächten zu tragen haben. Dieses Modell haben wir für Schiffe etabliert, die sich besonders für Events eignen.» // » www.oceanevent.com

MARKT SCHWEIZ

Wenn es um Veranstaltungen auf Schiffen geht, sieht Christian Mühleck für den Schweizer MICE-Markt noch grosses Potenzial: «Die Möglichkeiten an Bord scheinen hier noch weitgehend unentdeckt. Beispielsweise die hervorragenden Kongress- und Tagungsangebote vieler Schiffe oder das besondere Cruise-Erlebnis, das verbindet und den Austausch untereinander befördert. Auch Rahmenprogramme könnten kaum abwechslungsreicher sein – schliesslich steuert ein Schiff jeden Tag eine neue Destination an.»

Ein weiterer Punkt ist der starke Franken. Bei Fakturierung der Charterraten in Euro oder Dollar sieht Mühleck aufgrund des attraktiven Wechselkurses die Zeit gekommen, den Schweizer Markt für Events, Incentives und Tagungen an Bord von Kreuzfahrtschiffen und Yachten zu begeistern.