

Einzigartige Erlebnisse auf hoher See



Interview mit
Christian Mühleck,
Geschäftsführer
der OceanEvent GmbH



Das Team der OceanEvent GmbH bringt langjährige Charter- und Eventexpertise zusammen

Ob Konferenz, Incentive, Produktpräsentation oder private Feier: Die Suche nach außergewöhnlichen Eventformaten führt Unternehmen und anspruchsvolle Privatkunden immer häufiger aufs Wasser. Denn ein exklusiv gechartertes Schiff schafft eine besondere Mischung aus Privatsphäre, Mobilität, Erlebnis und Inszenierung. Die OceanEvent GmbH mit Sitz in Starnberg hat sich genau darauf spezialisiert und entwickelt sich zum Weltmarktführer für exklusive Charter-Events.

Wirtschaftsforum: Herr Mühleck, Sie haben OceanEvent 2003 gegründet. Wie kam es dazu?

2003 meinen Kapitänshut an den Nagel gehängt. So entstand OceanEvent.

Christian Mühleck: Ich war zuvor Yachtkapitän auf Luxusyachten und habe dort erlebt, wie stark ein Schiff als Bühne für besondere Erlebnisse funktionieren kann. Ein Kunde aus der Schweiz hatte unsere Yacht über mehrere Wochen gechartert und immer wieder neue Vertriebspartner und Mitarbeiter eingeladen. Da kam mir der Gedanke: Was im Kleinen läuft, könnte auch im Großen funktionieren. Mit Kreuzfahrtschiffen hatte ich damals noch gar nicht viel zu tun, aber ich habe recherchiert, mir die Schiffe angeschaut und am Ende der Saison

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?

Christian Mühleck: Ich habe die ersten Jahre allein gearbeitet. Heute sind wir ein Team von acht hoch spezialisierten Mitarbeitern, die zum Teil schon sehr lange dabei sind. Wir verchartern nicht einfach nur ein Schiff, sondern begleiten das gesamte Projekt. Dazu gehören Teilnehmerkommunikation, Fluglogistik, Transfers, Privatjets, Landprogramme, Galadinner, Beachpartys, Entertainment und viele weitere Details. Vier Kolleginnen und Kollegen sind Cruise

Charter Manager. Sie nehmen die Kunden von Anfang an an die Hand, begleiten das Projekt bis zur Charter und sind auch vor Ort dabei, damit alles so funktioniert, wie wir es geplant haben.

Wirtschaftsforum: Welche Kundengruppen sprechen Sie an?

Christian Mühleck: Es gibt im Wesentlichen drei Bereiche: Corporates, private Kunden und bestimmte Communities. Dazu gehören zum Beispiel Alumni-Netzwerke oder Eliteinternate, die Ehemaligen-Treffen auf ein Schiff verlegen. Im Corporate-Bereich arbeiten wir international, unter anderem mit Kunden aus Dubai, Indien, Amerika und Brasilien.

Gleichzeitig wächst die Nachfrage europäischer Firmenkunden kontinuierlich. Wir haben traditionell viele Kunden aus dem DACH-Gebiet. Gerade dort ist die Wiederholerrate besonders hoch. Einer unserer ersten Kunden, mit dem wir seit 2004 zusammenarbeiten, chartert dieses Jahr bereits zum siebten Mal.

Wirtschaftsforum: Was macht ein Schiff für ein Firmenevent so interessant?

Christian Mühleck: Die Privatsphäre ist ein ganz wesentlicher Aspekt. Wenn ein Unternehmen eine Tagung, ein Incentive oder eine Product Launch-Veranstaltung plant, bietet ein Schiff sehr



Das Routing jeder Charter Cruise erarbeitet OceanEvent individuell nach Kundenwünschen. Sondergenehmigungen – wie hier bei Capri vor Anker liegend – schaffen Einzigartigkeit

KONTAKTDATEN

OceanEvent GmbH
Seemarkaden/Zweigstraße 1
82319 Starnberg
Deutschland
☎ +49 8151 746490
info@oceanevent.com
www.oceanevent.com

viele Vorteile. Man hat die Teilnehmer beisammen, kann Räume, Programme, Entertainment und Destinationen sehr genau aufeinander abstimmen und schafft ein Erlebnis, das man an Land in dieser Form nur schwer herstellen kann. Es geht dabei nicht um irgendein Event. Wer zu uns kommt, sucht etwas Besonderes und hat hohe Ansprüche daran, dass es professionell, exklusiv und präzise umgesetzt wird.

Wirtschaftsforum: Wie breit ist Ihr Portfolio gefächert?

Christian Mühleck: Wir haben Schiffe von 50 bis etwa 2.500 Kabinen im Portfolio. In Teilnehmerzahlen sind das rund 100 bis etwa 5.000 Personen. Wir setzen große Projekte um, zum Beispiel mit 3.000 oder 4.500 Teilnehmern, aber genauso kleine, sehr exklusive Veranstaltungen.

Im privaten Charterbereich liegt die Teilnehmerzahl oft zwischen 100 und 500 Personen. Gerade in diesem Segment gibt es extrem hochwertige Schiffe, auf denen wir nahezu jeden Kundenwunsch erfüllen können. OceanEvent verchartert Kreuzfahrtschiffe in allen Destinationen der Welt: Mittelmeer, Karibik, Singapur, Seychellen, Nordeuropa. Für das kommende Jahr steht unsere erste Arktis-Charter ab Spitzbergen in den Büchern.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie von klassischen Eventagenturen oder Reedereien?

Christian Mühleck: Eine Eventagentur kann natürlich auch ein Schiff für einen Kunden chartern. Unsere Stärke beginnt aber schon bei der Nautik. Als früherer Kapitän weiß ich, wie man Routings wirklich einzigartig macht. Es

geht nicht nur darum, zu sagen: Da fahren wir hin. Es geht darum, zu verstehen, was der Kunde erreichen möchte. Soll es Kultur sein? Beachfeeling? Freie Zeit für die Teilnehmenden? Ein besonders eleganter Abend an Bord? Danach wählen wir Häfen, Routen und Programme aus. Mit 23 Jahren Erfahrung kennen wir die Welt sehr gut und wissen, was funktioniert. Dazu kommt die Erfahrung unseres Teams an Bord. Unsere maritime Expertise ist für Kunden enorm wertvoll. 93% Wiederholer sprechen für sich.

Wirtschaftsforum: Welche Themen werden aus Ihrer Sicht die Zukunft prägen?

Christian Mühleck: Nachhaltigkeit wird immer wichtiger, auch wenn man fair sagen muss: Wir verchartern Schiffe; das ist nicht das nachhaltigste Geschäft der

Welt. Der Kreuzfahrtmarkt ist jedoch seit Jahren im Aufbruch, was das angeht. Viele Reedereien in unserem Portfolio haben eine echte Vorreiterrolle und Kreuzfahrtschiffe jeder Größe und Kapazität werden sauberer, effizienter und nachhaltiger. Auch unsere Fahrpläne spielen eine Rolle. Denn es macht einen enormen Unterschied, ob ein Schiff mit 9 oder mit 18 Knoten unterwegs ist. Wir lassen die CO₂-Emissionen berechnen und achten auf den Fußabdruck unserer Charter Cruises.

Insgesamt entstehen immer neue Schiffe, neue Destinationen und neue Möglichkeiten. Kreuzfahrt ist weltweit viel normaler geworden. Das hilft uns, Märkte weiter zu erschließen und Menschen zu zeigen, welche einzigartigen Erlebnisse auf See möglich sind.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 84037