UNTER SICH AUF SEE



Christian Mühleck war Kapitän auf Privatyachten. Heute richtet er Feste auf dem Meer aus: für Unternehmen, Familien und sehr vermögende Privatleute aus aller Welt. Eine Überfahrt von Venedig nach Triest.

Bug-Besprechung: Axel Kmonitzek im Interview mit OceanEvent-Gründer Christian Mühleck auf dem Vordeck der Emerald Kaia.

von Axel Kmonitzek

Das Mikrofon hatte ihm niemand angeboten. An Bord der Sea Cloud Spirit, des jüngsten Großseglers der Sea-Cloud-Flotte, legte Star-DJ Peter Kliem, bekannt unter anderem vom Roten Kliff auf Sylt, „Insomnia“ von Faithless auf. Plötzlich sang ein Gast mit: ein Unternehmer vom Starnberger See, früher selbst Kapitän. Die anderen Gäste applaudierten. So habe ich Christian Mühleck kennengelernt.

Mühleck versteht zu feiern. Wer mit ihm arbeitet, lernt eine andere Seite kennen: einen Planer, der jede Kostenposition kennt und jeden Programmpunkt prüft, bevor er ihn freigibt. Beides gehört zu ihm, und auf diesem Zusammenspiel beruht seine Firma.

Diesmal sind wir an Bord der Emerald Kaia von Venedig nach Triest unterwegs. Wir sitzen

DAS ZIEL IST NIE DAS MACHBARE, SONDERN DAS ÜBERTREFFEN JEDER VORSTELLUNG.

ganz vorn am Bug, und Mühleck erzählt seine Geschichte. Wenn er über sein Unternehmen spricht, redet er zuerst über Schiffe.

Angefangen hat es 1999 auf einer Privatyacht im Mittelmeer. Ein Schweizer aus der Finanzbranche charterte das Schiff für einen ganzen Sommer und lud jede Woche andere Vertriebspartner ein. Mühleck organisierte als Kapitän Strandpartys, Galaabende und Ausflüge an Land, die Crew half mit. Der Gastgeber war begeistert, und der Schiffsführer dachte: „Was im Kleinen funktioniert, das könnte auch im Großen funktionieren." 2003 verließ er die Brücke und gründete OceanEvent.



Große Bühne auf hoher See: Wenn aus einer 120-Meter-Superyacht eine private Welt wird.

„Natürlich hat keiner auf mich gewartet", erzählt er. Die ersten Monate bestanden aus Telefonaten. Er rief Unternehmen an, den ganzen Tag, und hörte immer denselben Satz: „Ja, klingt spannend. Mal schauen." Er hatte Rücklagen für einige Jahre. Seine Mutter sagte: „Halt durch." Er hielt durch. Der erste Kunde sagte zu, der zweite war ein deutscher Automobilkonzern mit seiner weltweiten Konferenz. „Das gibt einem Vertrauen in die Sache."

Sein Geschäft beruht auf einer Vorschrift, die kaum ein Gast kennt. Eine Privatyacht darf in aller Regel nicht mehr als zwölf Gäste aufnehmen, sonst gilt sie als Passagierschiff. „Auch eine 150-Meter-Yacht hat zwölf Gäste", sagt Mühleck. Wer mehr Menschen einladen möchte, braucht ein Kreuzfahrtschiff. Doch die Reedereien verkaufen ihre Kabinen oft zwei Jahre im Voraus, freie Termine für einen Vollcharter sind rar. Wer sie bekommen will, braucht das Vertrauen der Reedereien, und das hat sich Mühleck in mehr als zwanzig Jahren erarbeitet. Aus einer Reise von zehn Nächten schneidet er drei heraus, die übrigen sieben verkauft die Reederei selbst. Dabei soll jede Seite gewinnen. Die Reederei bekommt einen Partner, der ihr die gesamte Arbeit mit der Gruppe abnimmt. Der Gastgeber bekommt Zugang zu Terminen, die sonst kaum zu haben sind. Ein Geschäft, bei dem eine Seite verliert, ist für Christian Mühleck kein gutes Geschäft.

Am Anfang jedes Charters steht für den Unternehmer nicht das Schiff, sondern der Gastgeber. Zuerst will er verstehen, was dieser sich vorstellt. Wen lädt er ein, und wofür interessieren sich seine Gäste? Was soll diese Reise erzählen, in welchem Stil, mit welchem Gefühl? Erst dann entstehen das Konzept und die Wahl des passenden Schiffs. Das Naheliegende genügt ihm nie. Ein Kunde wünschte sich zu seinem fünfzigsten Geburtstag eine Woche in der Karibik. Eine, die keiner seiner Gäste vergisst. Mühleck und sein Team planten den Trip Insel für Insel, an jedem Stopp etwas anderes. „Ein Erlebnis, das man nirgendwo sonst kaufen kann. Das ist der Anspruch."

Vertrieb und Konzeption verantwortet Mühleck gemeinsam mit Vanessa Wagner, Charter-Cruise-Designerin bei OceanEvent.



Foto: Laure Patricot

Die Umsetzung übernehmen Projektmanager, die jedes Detail mit dem Kunden abstimmen. Oft reicht das Programm weit über das Schiff hinaus: ein Dinner zwischen den Ausgrabungen von Pompeji oder eine Barfuß-Gala auf einer Insel, die für einen Abend allein den Gästen gehört, während das Schiff in der Bucht ankert. Für den Gastgeber bleibt es dennoch bei einem einzigen Ansprechpartner. Rund dreihundert Charter hat OceanEvent so organisiert, von der Karibik bis in die Antarktis.

Aus der Firma, in der anfangs einer allein telefonierte, ist ein Unternehmen mit Kunden auf allen Kontinenten geworden. Mehr als fünfhundert Anfragen erreichen Starnberg jedes Jahr: aus Deutschland und ganz Europa, von Monaco bis in die Emirate, aus Asien, aus den großen Städten der USA, sogar aus Hawaii. Wer ein Fest auf dem Meer feiern möchte, das es so kein zweites Mal gibt, der landet früher oder später bei OceanEvent – ob Konzern, Familie oder Milliardär. Wer auf See heiraten will, chartert bei ihm gleich das ganze Schiff. Kaum ein Kunde bucht nur einmal, manche kommen jedes Jahr wieder. Zum Programm gehören regelmäßig auch Top-Acts und weltbekannte Redner. Namen nennt Mühleck nicht.

Zu seinen Kunden zählen auch Händler exklusiver Sportwagen und Hypercars. Für einen von ihnen ließ er 50 Ferraris auf die Piazza von Portofino fahren. Dafür brauchte es den Bürgermeister, die Polizei und eine Reihe von Sondergenehmigungen. „Viele haben gesagt: Das geht

Fast unbegrenzte Möglichkeiten: Von exklusiven Landausflügen bis zu Abenteuern auf See und am Himmel realisiert das Team um Christian Mühleck komplexe 360-Grad-Programme für seine Chartergäste.

LUXUS IST AUSTAUSCHBAR. ECHTE ERINNERUNGEN SIND ES NICHT.



Geschultes Auge: Dank seinem eigenem Kapitänspatent kann OceanEvent-Gründer Christian Mühleck mit dem jeweiligen Kapitän höchstpersönlich an der perfekten Reiseroute feilen.

nicht“, erzählt Mühleck. „Genau da wird es interessant. Alles unterhalb von Exzellenz ist für uns nicht akzeptabel.“

Ein Hotel teilt man mit anderen. Ein Schiff gehört für einige Tage allein dem Gastgeber und seinen Gästen. „Auf See ist man unter sich“, sagt Mühleck, ob mit dem Vorstand, mit Freunden oder mit der Familie. Das schafft eine Vertrautheit, die an Land kaum entsteht.

In Triest kommen zwei Herren von der Dörr Group an Bord, dem Frankfurter Händler für Lamborghini und andere Sportwagen. Mühleck geht ihnen entgegen, die Begrüßung ist herzlich. Auch die beiden waren zunächst Kunden. Man spürt, dass daraus längst mehr geworden ist. Vor drei Jahren, zum sechzigsten Jubiläum von Lamborghini, hatten sie mit ihm einen Vollcharter für ihre besten Kunden und deren Fahrzeuge organisiert, von Dubrovnik nach Apulien. Jetzt planen sie den nächsten Charter. Dafür setzen sie sich aufs Achterdeck, und ich darf eine Weile zuhören. Am Bug ging es um die Anfänge, am Heck geht es um das nächste Projekt.

„Jeder hat dieselbe erste Ebene: Ich mag Autos“, sagt der Marketingleiter. „Du nennst



Edelkarossen an Bord: OceanEvent setzt seit Jahren anspruchsvollste Sonderwünsche großer Luxus-Automobilhersteller auf See in Szene.

eine Marke, und meistens ist das ein Kindheitstraum. Dann hast du sofort ein Gesprächsthema.“ Eine Yacht könne sich jeder seiner Kunden auch allein leisten. Was indes keiner allein bekommt, sind so viele Gleichgesinnte auf einmal. „Das war wirklich ‚Money can’t buy‘.“ Er erzählt vom ersten Charter mit OceanEvent und den Ausfahrten durch Italien. „Die Leute an der Straße sind ausgerastet. So etwas habe ich in meinem Leben nicht gesehen.“

Vor der Reise sei die Anspannung sehr groß gewesen, so Christian Mühleck. Es war das größte Event, das sein Haus je veranstaltet hatte. Am Ende hörte er vor allem einen Wunsch: „Alle Leute wollen länger.“ Beim nächsten Mal soll auf das große Fest ein ruhiger Abend mit Klavier folgen.

Für mich endet die Fahrt in Triest. Für Mühleck hat dort gerade die nächste begonnen.

HINTER JEDEM SCHEINBAR BEILÄUFIGEN MOMENT STECKEN MONATE AKRIBISCHER FEINARBEIT.



Fotos: Ocean Event, Tweed