

Was wir aus der Krise gelernt haben

Wie geht es in der Charterbranche weiter? Das ist eine der häufigsten Fragen, die heute von Agenturen und Flottenbetreibern an uns gestellt wird. Dies vorauszusagen ist natürlich schwierig, denn wie der Münchener Satriker Valentin schon festgestellt hat, haben Prognosen das Problem, dass sie in der Zukunft liegen.

Wenn wir die Entwicklung der Charterbranche in Europa vor Corona betrachten, so gab es einen permanenten Aufschwung. Bemerkenswert ist aber, dass das Wachstum an Charterschiffen größer war als die Zunahme an Chartergästen. Unsere Marktanalysen ergaben z. B. für Kroatien, dem wichtigsten Land der Charterindustrie, dass in den Jahren von 2017 bis 2019 das Angebot von Charterschiffen um etwa 10% gestiegen war, während die Nachfrage nur um 3% zugelegt hatte.

So gab es einen enormen Wettbewerbsdruck, der sich in offenen Rabattschlachten niederschlug. Gelitten haben darunter letztlich alle: Die Charterer, weil sie nur das bekamen, wofür sie zahlten (aber eben nicht mehr). Die Investoren, weil sie das eigentliche wirtschaftliche Risiko zu tragen hatten. Und die Flottenbetreiber, weil sie letztlich den Ärger sowohl mit enttäuschten Investoren als auch mit so manchem unzufriedenen Kunden hatten.

Der aus Situation erwachsene Preiskampf war die Stunde dubioser Online-Agenturen, deren Kunden sich aus einem guten Teil von „Schnäppchenjägern“ zusammensetzte, für die der Preis das einzige Entscheidungskriterium war. Und die den Unterschied zwischen der schnellen Buchung eines Hotelzimmers und einer Segelyacht nicht verstanden. Ein Faktum, das uns – wir bearbeiten immerhin weit über 1.000 Versicherungsfälle pro Jahr – so gut wie täglich vor Augen geführt wird.



FRIEDRICH SCHÖCHEL ist Skipper, Erfinder der Skipper-Haftpflichtversicherung und Gründer der Versicherungsgesellschaft Yacht-Pool. kolumne@ocean7.at

FOTO: GERNOT WEILER

DANN KAM DIE PANDEMIE

Mit dem Ausbruch der Corona-Krise kam es zu einer abrupten Veränderung des gesamten Marktes. Die Kunden wollten (in vielen Fällen zu Recht) ihre Anzahlungen zurück. Was so mancher Flottenbetreiber (je nach gegebener Situation mitunter auch zu Recht) nicht wollte.

Der Kompromiss lautete, die Anzahlung stehen zu lassen und die Charter auf 2021 zu verschieben. Je nach gegebener Rechtslage traten in der Folge ganz deutlich Agenturen und Flottenbetreiber zu Tage, die kundenfreundlich auf ihre Rechte im Sinne eines Kompromisses verzichteten, natürlich auch die Charterskipper.

Ein oft anderes Bild zeigte sich bei eben jenen dubiosen Online-Agenturen, die mit „allen“ Flottenbetreibern arbeiteten und somit schon per se keine entsprechenden persönlichen Verbindungen aufbauen konnten oder wollten. Bei dieser Art von Charter-Business lässt die Kalkulation ohnehin keine zusätzlichen, in Summe aufwändigen Serviceleistungen zu!

DER UMSCHWUNG

Mit der Erfindung der Impfung kam es im zweiten Quartal 2021 zu einer explosionsartigen Charter-Nachfrage. Die Preise stiegen und für die Agenturen war es schwierig, überhaupt genügend Schiffe zu finden, mehr oder weniger zu jedem Preis. So groß das Aufatmen über diese Entwicklung auch ist, birgt sie in sich aber auch die Gefahr der Rückkehr der ruinösen Rabattschlachten. Aus den Gesprächen, die wir mit unseren Agenturen und Flottenbetreibern führen, hören wir aber, dass sie genau deshalb in ihrer Marketing-Strategie auf höchste Qualität und nicht auf niedrigste Preise setzen wollen. Gelernt haben wir 2020/2021 jedenfalls, dass Yachtcharter zu den sichersten Urlaubsmöglichkeiten zählt. Die Charterbranche hat deshalb allen Grund optimistisch zu sein. Qualität und Kundenservice werden aber in Zukunft eine viel größere Rolle spielen. Das hat seinen Preis, aber das wissen nun nach den Lockdowns auch die meisten Chartergäste.

Wenn die Pandemie mit der Schutzimpfung und die Krise mit dem Ende der Rabattschlachten besiegt wird, kann sich 2022 auch die Charterbranche zu den Gewinnern zählen.



FOTOS: SHUTTERSTOCK