

◆ Robb Report

Deutsche Ausgabe

Edition Nr. 23



ICONS OF DESIGN

Mit Mercedes-Chefdesigner
Gorden Wagener lüften wir das Geheimnis
erfolgreicher Gestaltung

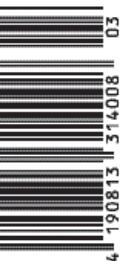
Mexiko neu entdecken
Die Pazifikküste von
ihrer schönsten Seite

Sahra Wagenknecht
Interview über Lifestyle-Linke
und fehlenden Gemeinsinn

Bordeaux-Wettkampf
Neue Favoriten aus dem
weltbesten Weingebiet

Robb Report 03 / 2021 D 14,00 € A 14,70 € CH 27,00 chf Be./Ne./Lux 16,40 € SL 18,40 € I/F/E 18,40 €

Icons of Design



CHÂTEAU PÉTRUS

UND DAS
DINNER IN DER
BUCHT

Der Bedarf an gutem Servicepersonal für Yachten steigt. Als Lehrmeister und Coach empfiehlt sich der Schweizer Butler Hanspeter Vochezer. Einblicke in ein anspruchsvolles Business.

Text Marcus Krall Fotos Olga Dromas

ERSCHEINUNG
Hanspeter Vochezer
in Arbeitskleidung:
Sakko, akkurat
gebügeltes Hemd,
Einstecktuch.
Die Frisur sitzt selbst-
verständlich auch.

Fotos: Dolore ipsum



Die kurze Pause, die er einlegt, bevor er die gerade gestellte Frage beantwortet, lässt erahnen, wie absurd sie für ihn ist. „Nein, einen Jogginganzug trage ich zu Hause nicht“, sagt Hanspeter Vochezer, der stets korrekt gekleidete Gründer von Swiss Butlers und Knigge Coaching. Er hält es lieber mit Karl Lagerfeld, der 2012 in einer Talkshow darauf hinwies, dass jemand, der Jogginghosen trage, die Kontrolle über sein Leben verloren habe. Im Vergleich zum verstorbenen Modezaaren ist Vochezer allerdings viel zu höflich, um das ähnlich direkt zu formulieren. Elegant lenkt er das Gespräch in eine andere Richtung, indem er sagt, welche Kleidung er bevorzugt: „Im Moment trage ich gern meine rote Hose, dazu ein blaues Hemd, meinen marineblauen Blazer mit Einstecktuch und Lederschuhe. Und egal, wo ich hingeh, sagen alle: ‚Das ist ein cooles Outfit und steht dir gut.‘“

DAS GELD LOCKT

Das Eis ist gebrochen. Vochezer, den wir fortan nur HP nennen sollen, ist solche etwas provokativen Fragen gewohnt. „Ich habe halt keinen Beruf von der Stange“, sagt er, „da deckt man schon mal an.“ Wohl wahr: Vochezer gilt als bekanntester eidgenössischer Butler und ist in seinem Metier derart kultiviert, dass er andere Butler coacht und inzwischen sogar Crews von Yachten jenseits 50 Meter Länge, von denen man meinen müsste, dass ihnen der Sieben-Sterne-Service quasi in die Wiege gelegt wurde. Sie sind seit rund drei Jahren dankbare Abnehmer seines Wissens.

„Das Problem der Yachtbranche ist, wenn man so will, ihr sehr schnelles Wachstum“, so Vochezer. „Für immer mehr und immer größere Schiffe wird Personal benötigt. Nur kann in solch einem Umfeld nicht jede Servicekraft bestehen. Wer in der Bar um die Ecke kellnert, ist für den Job auf einer Superyacht nicht zwangsläufig prädestiniert.“

Die meisten Crewmitglieder, insbesondere im Gästeservice, sind zwischen 20 und 30 Jahre alt, oft ungebunden, ein wenig abenteuerlustig und auch einem recht attraktiven Verdienst nicht abgeneigt. Da nicht allzu hohe Sozialabgaben anfallen, lässt sich mit den 4000 Euro, die eine zweite Stewardess auf einer 45-Meter-Yacht im Durchschnitt bekommt, schon etwas anfan-

gen. Ist die Yacht größer, nimmt auch das Gehalt zu. Auf einer 55-Meter-Yacht lassen sich in der gleichen Position schon 5000 Euro verdienen; eine Chef-Stewardess kann bis zu 7000 Euro erreichen. Auf Charteryachten locken zudem hohe Trinkgelder; rund zehn Prozent der Charter-Rate für die gesamte Crew sind dabei üblich. Auf einer guten 40-Meter-Yacht, die pro Woche rund 120 000 Euro kostet, ist pro Crewmitglied also noch ein Bonus zwischen 1500 und 2000 Euro möglich – je nach Mannschaftsstärke. Und Yachten, die sehr erfolgreich im Charterbetrieb laufen, kommen auf mindestens sechs gebuchte Wochen im Sommer. Geschlafen wird dafür zu zweit in meist doch recht engen Kabinen, gearbeitet – zumindest in der Hochsaison – mindestens 16 Stunden am Tag.

ZU VIELE YACHTEN, ZU WENIG CREW

Weitverbreitete Nationalitäten auf großen Yachten sind übrigens Südafrika, Neuseeland, Russland, Australien, England, Kroatien, Polen, die Ukraine und etwas seltener auch Deutschland. Vermittelt wird meist über spezialisierte Agenturen.

Und dass der Bedarf der UHNWIs dieser Welt nicht kleiner wird, zeigt ein Blick in die brancheninternen Statistiken. Nehmen wir als Beispiel nur einmal einige der produktivsten Werften. So arbeitet die italieni- ➤



ALLTAGSTRAINING Vochezer coacht Yachtcrews vom fehlerfreien Eindecken über das perfekte Aufbereiten des Betts bis zum faltenfreien Verpacken eines Hemdes. Yachteigner haben höchste Ansprüche.

sche Azimut Benetti Group gerade an rund 100 Projekten, die eine Durchschnittslänge von 35 Meter aufweisen. Für den Betrieb eines solchen Formats ist eine fünf-, vielleicht auch sechsköpfige Mannschaft erforderlich. Alle Azimut-Benetti-Bauten zusammengenommen bergen also potenzielle Arbeitsplätze für mindestens 500 Crewmitglieder. Ähnlich verhält es sich bei Feadship. Die niederländische Werft soll um die 15 Yachten im Vorlauf haben, die eine Durchschnittslänge von 75 Metern besitzen. Wer solch ein Schiff betreibt, benötigt dafür rund 25 Crewmitglieder – dies wären, nur auf Feadship bezogen, also weitere 375 Crewmitglieder.

Die Liste ließe sich um mindestens zehn weitere Namen ergänzen; die Nachfrage ist demnach – theoretisch – gewaltig. Seit Jahren mahnen Branchenkenner, dass diese Crewproblematik potenzielle Käufer verschrecken könnte. Wer für sein Schiff keine geeignete Crew findet oder fortwährend mit deren Leistung nicht zufrieden ist, stößt die Yacht eventuell schnell wieder ab und kauft auch keine neue.

BERÜHMTER BUTLER Paul Burrell war zwischen 1976 und 1997 Angehöriger der Dienerschaft der britischen Monarchie und der Butler von Diana, Princess of Wales.

ÜBERGRÖSSE An Bord von 100-Meter-plus-Formaten arbeiten mitunter 100 Angestellte. Das Personalwesen regeln externe Yachtmanager oder das Family Office.

RICHTIG DIENEN Klassische Butler gibt es seit dem 17. Jahrhundert. Spitzgehälter in der Branche liegen bei rund 180 000 Euro – zu Wasser noch ein wenig höher.



„Als auch mir diese ganze Entwicklung bewusst wurde, war mir klar, dass meine Dienste hier gefragt sein würden“, so Vochezer. Deshalb bietet er seine Service-Trainings und Knigge-Coachings nun eben auch zu Wasser an und konzipiert sie speziell für die Bedürfnisse von Yachtcrews.

In den zwei- bis dreitägigen Coachings geht es genauso um das persönliche Auftreten – auch hier zählt logischerweise der erste Eindruck, den die Crew bei ihren Gästen hinterlässt – wie um korrekte Servicetechniken beim Tischeindecken, Servieren, bei Blumengestecken oder auch um Wissensvermittlung, beispielsweise zu Weinen. Als sehr sinnvoll hat sich für ihn dabei herausgestellt, das Training vor Ort auf der Yacht durchzuführen, um Abläufe im realen Umfeld einzustudieren, am besten zu Beginn einer Chartersaison.

NICHTS IST UNMÖGLICH

Eigner oder Chartergäste von Megayachten erwarten naturgemäß einen Service auf höchstem Niveau. In puncto High-Class-Ferien haben diese Menschen an



RARES GUT Der Preis einer Weinflasche an Bord kann mehrere Tausend Euro betragen. So ein Tropfen muss fachgemäß serviert werden.

Land meist schon alles gesehen, eine Steigerung ist dann nur noch zu Wasser möglich. Der Aufenthalt auf einer großen Yacht stellt quasi die Spitze des Luxus dar – man urlaubt in einer Villa mit mehreren Hundert Quadratmeter Grundfläche, die mobil ist, vielleicht sogar einen Sterne Koch in der Küche stehen hat und ab einer gewissen Größe ein 1:1-Verhältnis von Crew und Gast bietet.

Die sogenannte Extrameile ist dann ebenfalls noch möglich. Vochezer kann etwa von einem besonderen Dinnerarrangement für die Begleitung des Eigners berichten: „In Absprache mit dem Kapitän wurde eine Bucht angesteuert, von der bekannt war, dass nach 16 Uhr alle Tagesgäste weg waren. Dann wurde geankert, das Dingi klargemacht, das mehrgängige Menü war bereits vorbereitet – im Sonnenuntergang konnte das Paar dann am Strand das Abendessen genießen. Die Frau war natürlich überglücklich.“

STERNEKOCH AN BORD

In einem anderen Fall – an Land indes – mietete der Hospitality-Profi ein ganzes Eishockey-Stadion, weil der Kunde unbedingt Eishockey spielen wollte. „Ich habe dann alle meine Freunde aus St. Moritz angerufen, sodass wir zwei Teams hatten und am Abend eine Partie austragen konnten.“ Regelmäßig sammelt Vochezer auch Einkäufe seiner Kunden an der Zürcher Bahnhofstraße ein, oft im Wert von sechsstelligen Franken-Beträgen. „Die Betreiber der einschlägi-

gen Geschäfte kennen mich bereits, das läuft reibungslos.“ Mitunter ist der Job aber auch etwas komplizierter. Etwa wenn ein bestimmter Jahrgang des Château Pétrus über Nacht organisiert werden muss. „Den habe ich dann in Hongkong gefunden.“ Oder die Oldtimer-Sammlung eines Kunden aus der Schweiz nach Ibiza transferiert werden muss. „Da sind wir dann jeweils mit einem Wagen über den Fährweg hingefahren und zurückgeflogen. Insgesamt, glaube ich, siebenmal hintereinander.“ Weitere Episoden könnten sich anschließen, doch dafür ist der Schweizer Butler-Coach viel zu diskret. „Auch die Verschwiegenheit gehört zum Geschäft.“

Genau für dieses Metier, diesen Service auf allerhöchstem Niveau scheint Vochezer geboren. Die Leidenschaft für die anspruchsvolle Hotellerie war dem 45-Jährigen zwar nicht familiär vorgegeben, aber bereits als Junge wusste er, dass er diesen Weg einschlagen wollte. Vielleicht prägte ihn schon seine schweizerische Abstammung.

Die Eidgenossen verstehen sich zu Recht als Mutterland der exquisiten Hotellerie, und der kleine Hanspeter wuchs nur ein paar Kilometer entfernt von den ihn damals schon faszinierenden Zürcher Grandhotels wie Dolder oder Baur au Lac auf. Bei Letzterem verbrachte er während seines Managementstudiums an der Hotelfachschule in Luzern auch eine Praxisstation – nachdem er bereits eine Ausbildung zum Eidgenössischen Kaufmann absolviert und seine Englischkenntnisse in Cambridge auf Vordermann gebracht hatte.

Nach dem Diplom machte er eine weitere Ausbildung zum Offizier auf dem damals größten Kreuzfahrtschiff GTS Constellation. Fünf Tage nach dem verheerenden Tsunami in Südostasien übernahm er das Resort The Paradise Koh Yao in Thailand und baute es zwei Jahre lang wieder auf. Nach der sich anschließenden Station als Lehrlingsausbilder im Marriott in Zürich entschied sich Hanspeter Vochezer, die Hotellerie zu verlassen. Vier Jahre lang arbeitete er als Event- und PR-Manager bei der Balik Lachs räucherei in Toggenburg, einer Tochtergesellschaft von Caviar House & Prunier in Genf. Danach war er reif für die Selbstständigkeit und ließ sich zum Image Consultant für Business Knigge ausbilden.

Der so Geschulte, der seit 2016 auch Präsident der Swiss Butler Association ist, weiß, dass die Butler- und Crewtätigkeit neben all den schönen Momenten auch anstrengende mit sich bringt. „Ein 15-Stunden-Tag ist keine Seltenheit“, sagt Vochezer, und das dann auch gern sechs oder auch sieben Tage die Woche. Er selbst kennt Wochen, in denen er auch mal 100 Stunden im Dienst verbringt. Das Fachwissen könne man lernen, die Einstellung eines Dienstleisters auf höchstem Niveau habe man oder eben nicht. ●