

Auf allen Meeren zu Hause

Lucie Barone hat ihr Hobby zum Beruf gemacht. Seit über 35 Jahren vermittelt die Freiburgerin erfolgreich Yachten und Hausboote, auf denen ihre Kunden Urlaub in den schönsten Segelrevieren der Welt machen können. Bei der Finanzierung ihrer eigenen Yachtflotte kann sie sich auf die Expertise von abcfinance marina-solutions verlassen.

Karibik, Mittelmeer, indischer Ozean – in den Paradiesen dieser Erde kennt sich Lucie Barone ziemlich gut aus. Ihr Unternehmen Barone Yachting gehört zu den führenden Yachtcharter-Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Es organisiert für seine Kunden Segeltörns, Kreuzfahrten und Hausbooturlaube auf der ganzen Welt. Die Freiburger vermietet eigene Yachten und Katamarane, vermittelt aber auch Boote von Partneragenturen – unter anderem über die deutsche Charterkette Bestsail, deren Gründung Lucie Barone im Jahr 1999 entscheidend vorangetrieben hat.

„Segeln ist meine große Leidenschaft“, lacht die 61-Jährige. Ihr Hobby machte sie kurzerhand zum Beruf und eröffnete in den 1970er-Jahren eine Charterbasis in Frankreich. Das war letztlich auch der Grundstein für die heutige Agentur, die die achtfache Mutter 1979 gründete.

Zunächst engagierte sich Barone vor allem in Südfrankreich und Griechenland. Mit stets sicherem Bauchgefühl baute die Unternehmerin ihr Angebot dann peu a peu aus. Immer mehr Charterbasen kamen hinzu, immer mehr Bootstypen nahm sie in ihr Portfolio auf. Aus der One-Woman-Show entwickelte sich so das größte inhabergeführte Charterunternehmen der Welt. Die Unternehmerin beschäftigt heute zehn Angestellte an ihrem Stammhaus in Freiburg. Auf ihren eigenen Charterbasen kommen je nach Saison nochmals bis zu 110 Mitarbeiter hinzu. Ihr Sohn Daniel Barone ist inzwischen mit in das Geschäft eingestiegen.

Etwas Besonderes

„Unser Ziel ist stets, jedem Kunden seinen individuell passenden Traumurlaub auf dem Wasser zusammenzustellen“, betont die Unternehmensgründerin. Selbst ausgefallene Wünsche bereiten ihr kein Kopfzerbrechen. Ein Entdecker-Törn durch die unberührten Sounds rund um Vancouver an der Pazifik-Küste Kanadas organisiert

die Full-Service-Agentur ebenso wie einen Törn durch den kräftigen Nordost-Passat durch die Kanarischen Inseln oder einen Segelurlaub während langer Sommernächte in den hohen Breiten Skandinaviens. Der Kunde hat dabei die Wahl, ob er selbst segeln oder mit Skipper oder gar kompletter Crew in See stechen möchte. Als besonderes Highlight bietet das Unternehmen seit Kurzem auch individuelle Segelyacht-Kreuzfahrten für bis zu 24 Personen auf Katamaranen an – Verpflegung inklusive. Startpunkt ist entweder Korsika oder die Seychellen. Wer keinen Segelschein hat, kann auf einem Hausboot über



europäische Flüsse schippern. „In Deutschland geht das sogar weitgehend führerscheinfrei“, sagt Lucie Barone. Unter einem Dach arbeitet Barone Yachting außerdem mit einem Reisebüro zusammen. Die Charterer müssen sich daher noch nicht einmal selbst um die Flugtickets zur Chartebasis kümmern. Und wenn sie nach ihrem Törn noch ein paar Tage Entspannung an Land anhängen möchte, können sie auch die Organisation von Hotel oder Rahmenprogramm getrost delegieren.

Hoher Komfort

Im eigenen Bestand hat Barone Yachting regelmäßig rund 60 Yachten. Erst in diesem Jahr kamen vier neue Katamarane hinzu. „Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen wir unsere Flotte auf dem neuesten Stand halten“, weiß die Inhaberin. Besonders wichtig ist ihr dabei Wertigkeit. „Wir wollen hohen Komfort und gute Qualität. Die Schiffe müssen modern und voll ausgestattet sein“, betont Lucie Barone. Das sei nicht zuletzt auch deshalb wich-

tig, weil das Unternehmen die Boote in der Regel nach fünf Jahren weiterverkauft – der Marktwert muss also auch dann noch stimmen. Erwerber sind zum Beispiel andere Charterfirmen oder langjährige Kunden, die nun auf einem eigenen Boot alt werden möchten. „Viele verkaufen wir nach Australien, da der Zweitmarkt hier sehr gut ist“, berichtet die Unternehmerin.

Kompetente Partner

Dieses kapitalintensive Geschäft lässt sich jedoch ohne einen kompetenten Finanzierungspartner schwer bewältigen. Seit sechs Jahren steht der Kölner Finanzierungsspezialist abcfinance an der Seite von Barone Yachting. Mit seiner Geschäftssparte marina-solutions hat sich der Dienstleister auf die Segelboot- und Yachtfinanzierung spezialisiert. Barones Unternehmen war der erste Kunde der 2008 neu gegründeten Geschäftsbereichs. Damals ging es um die Finanzierung der Yacht „Oceanis 43“ mit einem Kaufpreis von rund 200.000 €. Die Yacht hatte eine Länge von 13,13 m und wurde auf den Seychellen im Charter eingesetzt.

„Es gibt nur sehr wenige Finanzdienstleister, die Schiffe finanzieren“, weiß Lucie Barone. Das Geschäft sei sehr kompliziert, denn es gibt zahlreiche steuerliche Aspekte und länderspezifische Besonderheiten, die die Finanzierungspartner kennen müssen. Mit der Zusammenarbeit mit abcfinance ist sie sehr zufrieden. „Die Mitarbeiter sind sehr genau, und falls es mal Fragen gibt, lassen sich diese schnell und unkompliziert am Telefon klären“, erzählt sie. Auch die Abrechnung erfolge ehrlich und fair. Barone persönlich weiß zudem zu schätzen, dass die Mitarbeiter bei marina-solutions ausschließlich weiblich sind. „Frauen verfügen einfach über ein sehr gutes Bauchgefühl und das ist neben der Ratio extrem wichtig für einen guten Job“, ist die Geschäftsfrau überzeugt. Die Spezialisten von abcfinance vermitteln außerdem Kontakt zu Werften, Schiffsbauern und Bootshändlern. Mit einer so umfassenden Unterstützung im Rücken hat Lucie Barone mehr Zeit, sich um ihr Geschäft zu kümmern. Sie kann sich voll und ganz auf die Suche nach neuen Paradiesen konzentrieren.