

Die Bootschafter von der Lesum

„Kaum einer weiß, dass einer der größten Yachtaussteller auf deutschen Bootsmessen seine Firmenadresse in Bremen-Lesum hat. In diesem Herbst wird Ulrich Schürgs Firma „Blue Yachting“ 25 Jahre alt. Was als Charterunternehmen in der Ostsee begann, baute Schürg seit 2001 mit Sohn Nils zu einem Wassersportunternehmen auf, das zurzeit für acht Yachtwerften Boote verkauft.



Immer unterwegs: „Blue Yachting“ präsentiert sich ausschließlich auf Wassersportmessen.

Ulrich Schürg lebt den Verkäufer aus seiner Überzeugung als Segler. Er hat in mehr als 25 Jahren auf dem Wasser den Weg der Konstruktionen mit klapprigen Pinnensteuerungen bis zur Doppelruderanlage moderner Yachten verfolgt, von Sperrholz zu Kevlargeweben als Baumaterial.

Fast stolzer als auf seine Firma ist Ulrich Schürg auf die Tatsache, dass alle seine fünf Kinder segeln. Angesichts der Ferienvorlieben des Vaters gab es dazu allerdings zu allen Zeiten auch reichlich Gelegenheit. Schürgs ältester Sohn Nils ist schon lange Partner im Unternehmen und neben dem Verkauf vor allen Dingen mit dem technischen Bereich und dem After-Sales-Service beschäftigt: Wer bei Blue Yachting ein Boot bestellt, ist geradezu aufgefordert, seine Wünsche in Sonderausstattung umzusetzen. Das reicht von der Rumpffarbe, die noch die Werft liefert, bis zu Elektrikeinbauten und Ausstattungskomponenten, die oft Nils Schürg umsetzt.

Ulrich Schürg hat festgestellt: „Wir verkaufen praktisch nur an fortgeschrittene Segler. Es geht um Dinge wie Bauqualität, Wertbeständigkeit und die optimale Bootsauswahl mit der richtigen Ausstattung für jeden einzelnen Kunden. Es gebe drei Dinge, auf die ein Kunde achten müsse: „Wo will ich segeln, mit wem und wie.“ Die Schürgs

25 Jahre „Blue Yachting“: Ulrich und Nils Schürg haben sich auf die Wünsche fortgeschrittener Segler spezialisiert

können alles anbieten – vom 6,50 Meter langen Sportflitzer Elan 210 bis zur Garcia Exploration 52: „Mit dieser Aluminiumyacht kann man dann wie der weltbekannte Segler Jimmy Cornell sogar die Nordwestpassage unter Segeln erkunden. Und dabei hat man allen Komfort an Bord.“ Cornell kennt Schürg denn auch persönlich wie viele Größen der Seglerszene, die über die Jahrzehnte seinen Kurs gekreuzt haben. Er kennt sich mit den Mittwochsregatten der deutschen Vereine genauso gut aus wie mit dem Volvo Ocean Race.

Eine besondere Spezialisierung hat sich trotzdem über die Jahre bei Blue Yachting entwickelt. Und daran sieht man dann schon die Nähe der Schürgs zum Traumrevier Wattenmeer: Kein anderes Yachthandelsunternehmen hat so viele Schiffe mit variablem Tiefgang im Programm. Ulrich Schürg: „Das ist ein kleiner Markt, aber in dieser Nische liegt auch eine Chance.“

Schürg ist immer seiner Nase gefolgt: Als er 1989 aus einem guten Job heraus Geld investieren „musste“, kaufte er sich eine Charteryacht auf der hanseboot in Hamburg. Mit dieser Bavaria 340 ging es nach Rügen, bevor er mit Frau und Kindern noch vor dem Mauerbau in den Westen übersiedelte. Er kaufte Boot um Boot und vercharterte seine kleine Flotte schließlich vom Anleger der Firma Niro Petersen

in Flensburg aus. Dann kam die Zeit zwischen 1996 und 2001, in der er als Geschäftsbereichsleiter bei Rheinmetall kaum noch Zeit für die Boote hatte und alles zurückfuhr. „Dieses tolle America's Cup Jubilee 2001 war dann ein nächster Cut bei mir. Damals habe ich beschlossen, mich voll mit dem Bootshandel selbstständig zu machen. Auf der boot 2002 in Düsseldorf hatte ich dann schon einen eigenen Stand mit einem klassischen Motorboot.“

Er erhielt die Anfrage, ob er nicht für „Bénéteau“ Händler für den Norden und Westen Deutschlands werden wolle. Das ließ sich zu dieser Boomzeit der Bootverkäufe mit der Frage vergleichen, ob man den Sechser im Lotto denn auch annehmen würde. Sieben Jahre lang verkaufte Blue Yachting für die damals größte Yachtwerft der Welt Segel- und Motorboote in allen Größen, Formen und Farben. Gleichzeitig handelte man noch Rodman-Motorboote aus Spanien.

Mit den Jahren lernte Ulrich Schürg die höchsten Ansprüche an seine eigenen Produkte zu stellen. „Was wir anbieten, geht heute durch die harte Prüfung im Wettbewerb zur European Yacht of The Year und ist mindestens in seiner Kategorie nominiert worden“, so Schürg. Eine größere Auszeichnung als diesen Titel gibt es aus Schürgs Sicht in der ganzen Welt nicht. Die Düsseldorfer Bootsmesse des Jahres 2013 wird der Lesumer angesichts seiner eigenen Maßstäbe nicht so leicht vergessen: Überall wo „seine“ Boote standen, wurden aus den Nominierten Sieger in ihren Preisklassen. Das weckt das Interesse der Kunden.

Wenn die ihn allerdings in Bremen-Nord im Büro besuchen wollen, wehrt der 58-Jährige immer ab: „Wir haben hier ganz bewusst keine Ausstellungshallen oder Boote an den Lesum-Stegen. Unsere Kunden finden uns auf den Messen.“ Für einen Standortstützpunkt



Darf's ein bisschen mehr sein? Nils (l.) und Ulrich Schürg (r.) haben sich auf Kunden mit Sonderwünschen spezialisiert.

(Fotos: Kölling)

hätten Ulrich und Nils Schürg mit ihrer Crew angesichts ihres Messeplans auch gar keine Zeit: die boot Düsseldorf, die Boatfit in Bremen, die Bootsmesse im österreichischen Tulln, die hanseboot ancora boatshow in Neustadt an der Ostsee, die HISWA in Amsterdam, die Interboot in Friedrichshafen, die Shows in La Rochelle und Cannes, die hanseboot, die Boot & Fun in Berlin und die Messe in Paris sind gesetzte Stationen im Jahr. „Was uns dazwischen noch an Zeit bleibt, das brauchen wir dann aber auch wirklich für Urlaub“, resümiert Ulrich Schürg. Und den verbringt er immer noch auf einem Segelboot.

(Volker Kölling)