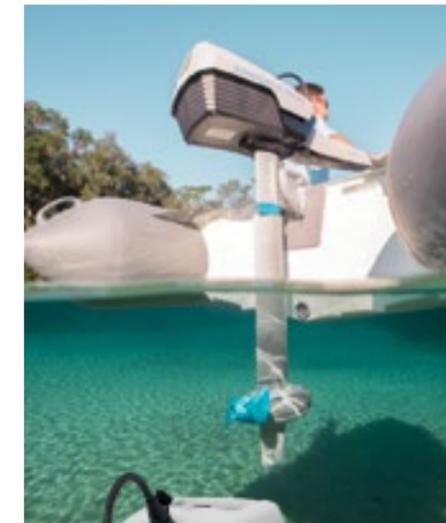


SPIRIT 1.0 EVO

UPGRADE!

Genießen Sie Bootstouren ohne Summen und Surren. Der Spirit 1.0 wurde weiterentwickelt!



SPEZIELL FÜR SEGLER!

Die ersten Außenborder mit Energie-Rückgewinnung durch Wasserkraft.



GREEN MOBILITY!



Allroundmarin
Alltechnik Handelsges.m.b.H

Rheinboldtstrasse 11-13, A-2362 Biedermannsdorf bei Wien
+43 (0)2236 64676 -0 +43 (0)2236 64676-76
@office@allroundmarin.at www.allroundmarin.com

Mit gutem Beispiel voran

Wegbereiter. Vor 45 Jahren hat Friedrich Schöchel Yacht-Pool gegründet und mit neuen Charterversicherungen den Markt aufgemischt. Heute sind seine Produkte aktueller denn je

Emotionen sind meist ein schlechter Ratgeber. Nicht so im Fall von Friedrich Schöchel, der vor 45 Jahren aus Ärger über die damals bestehenden Versicherungsbestimmungen für Sunbeam-Eigner das Unternehmen Yacht-Pool gründete. Als promovierter Betriebswirt und Jüngster der vier Schöchel-Brüder, die in den 1960er Jahren die österreichische Segelyacht-Marke Sunbeam ins Leben gerufen hatten, entdeckte er in den Versicherungsbestimmungen erhebliche Deckungslücken und rechtliche Schlupflöcher zum Nachteil der versicherten Segler, die noch dazu im Streitfall den mächtigen Rechtsabteilungen der Versicherer immer unterlegen waren.

Ursprünglich sollten die von Schöchel entworfenen, speziellen Versicherungsbestimmungen nur bei Sunbeam-Eignern für ein ausgeglichenes Verhältnis sorgen, bald stießen aber auch andere Bootbesitzer dazu und bildeten so Yacht-Pool, quasi eine Vereinigung von Versicherungsnehmern. Schöchel führte auch die

Allgefahrendeckung ein, die inzwischen von allen namhaften Mitbewerbern übernommen wurde – eine Pionierleistung, die den Versicherungsmarkt zu Gunsten der Versicherten nachhaltig veränderte.

In den Anfangsjahren baute Schöchel gemeinsam mit seiner Frau Jette das Unternehmen parallel zu seinem Brotberuf als Chef der VR Leasing auf, der von ihm mitgegründeten Gesellschaft der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken, ab 1995 konzentrierte er sich ganz auf die Weiterentwicklung von Yacht-Pool. Zu dieser Zeit begann der Charter-Markt zu boomen und Schöchel erkannte, dass die meisten Charter-Skipper unwissentlich großen Risiken ausgesetzt waren: Sie hafteten uneingeschränkt für schuldhaft verursachte Schäden und konnten nicht überprüfen, ob der Vercharterer die Versicherungsgebühr bezahlt hatte und ob damit für die vercharterte Yacht überhaupt ein Versicherungsschutz bestand. Noch dazu ist in manchen Ländern die vorgeschriebene Deckungssumme lächerlich niedrig und wesentliche Risiken sind

gar nicht abgedeckt. Als Lösung erfand Schöchel die Skipperhaftpflicht-Versicherung, die sogar die Grobe Fahrlässigkeit abdeckt. Auch die Einführung der Allgefahrendeckung in der Kaskoversicherung sowie die Charter-Kautionsversicherung darf sich Schöchel auf seine Fahnen heften. Als entscheidend erwies sich auch die Abwehr unberechtigter Forderungen von Versicherungen, ein Risiko, das vielfach unterschätzt wird. Damit entwickelte sich Yacht-Pool quasi zu einem „Versicherer gegen Versicherungen“. Heute ist Yacht-Pool in 13 Ländern vertreten, zählt etwa 50.000 Kunden und bearbeitet jährlich mehr als 1.000 Schadensfälle.

Kuriose Beschwerde

Auch bei der Absicherung von Kundenanzahlungen bei Charterbuchungen leistete Schöchel mit dem Versicherungsschein Pionierarbeit. Inspiriert wurde er dazu von der in den 1990er Jahren eingeführten Pflichtversicherung für Pauschalreisen. Im Gegensatz dazu wurden die Yacht-Pool Versicherungsscheine allerdings nicht

„Die Allgefahrendeckung war eine Pionierleistung, mit der der Versicherungsmarkt zu Gunsten der Versicherten entscheidend verändert wurde.“

Dr. Friedrich Schöchel
Gründer von Yacht-Pool



pauschal ausgegeben, sondern nur jenen Firmen gewährt, die bereit waren, ihre wirtschaftlichen Verhältnisse offen zu legen und sich durch die jährliche Einreichung ihrer Bilanzen permanent überprüfen zu lassen. „Dadurch wurde das Insolvenzrisiko für uns und unsere Kunden deutlich verringert“, erinnert sich Schöchel. Ausnahme war der Fall BluBalu: Mehr als 700 Charter-Crews verloren 2007 bei der Insolvenz eines der damals größten Charterunternehmens ihr Geld, waren aber durch den Yacht-Pool Versicherungsschein abgesichert. Eine Million Euro wurden innerhalb von zwei Wochen an die Geschädigten ausbezahlt. „Da erhielten wir unsere erste ordentliche Lektion. Seit damals prüfen wir die Zahlen noch genauer und haben auch andere Kriterien in die Bewertung aufgenommen“, sagt Schöchel.

Ein skurriler Anruf führte dann zur Erfindung des „Checked & Trusted“-Siegels, das auf dem Versicherungsschein aufbaut. Ein erbotener Kunde beschwerte sich bei Schöchel, dass die Yacht mit dem Logo „Yacht-Pool Zahlungsgarantie“, die er in der Karibik gechartert hatte, komplett verschmutzt gewesen sei. „Ich fühlte mich zwar geehrt, dass jemand annimmt, wir könnten rund um den Globus für die Sauberkeit der Schiffe sorgen“, erzählt Schöchel, „aber das haben wir weder gesprochen, noch sind wir dazu in der Lage.“ Tatsächlich war dieser Vorfall aber der Anstoß, dass Yacht-Pool die Anforderungen an die Firmen deutlich über die Bonitätsprüfung hinaus anhebte, den gesamten Bereich der Serviceleistungen und des Geschäftsgebarens einbezog und damit ein echtes Qualitätssiegel schuf. Zu den bewerteten Kriterien zählen inzwischen auch Auffälligkeiten bei Kautionsseinhalten, das Kulanzverhalten bei Törnverschiebungen sowie der generelle Zustand der Schiffe inklusive Sauberkeit. In der aktuellen Situation findet auch die sorgsame Umsetzung der Covid-Hygienemaßnahmen Beachtung.

Unsichere Zukunft

Apropos: Bei Ausbruch der Pandemie Anfang 2020 stellten alle Versicherer die Aus-

gabe neuer Versicherungsscheine und damit die Insolvenzabsicherung ein. Dabei ist das Thema aktueller denn je. „Schon in guten Zeiten vor Corona haben wir bei manchen Charterbetreibern Liquiditätsengpässe festgestellt. Durch Überkapazitäten am Markt, vor allem in Kroatien, ist es zu einem enormen Wettbewerbsdruck und in Folge zu äußerst bedenklichen Rabattschlachten gekommen“, konstatiert Schöchel. Die Corona-Krise hat nicht gerade zu einer Entschärfung der Situation beigetragen. Reisebeschränkungen und die allgemeine Verunsicherung führten 2020 zu einem dramatischen Einbruch. Heuer schlug das Pendel zurück und der Chartermarkt brummte wie noch nie. Die meisten Anbieter waren im Sommer komplett ausgebucht und können sich über eine gute Auslastung im Oktober, ja sogar über Buchungen im November freuen. Schöchel erwartet jedoch, dass sich nach Normalisierung der Situation das Verhältnis von Angebot und Nachfrage wieder umkehrt und Charteryachten erneut zu Schleuderpreisen angeboten werden. Auch der Trend zu immer kurzfristigeren Buchungen setzt die Flottenbetreiber unter Druck, da sie es gewohnt waren, den Liquiditätsbedarf, der im Winter und Frühjahr besonders hoch ist – Stichwort: Wartung und Instandhaltung – zu einem wesentlichen Teil mit den Anzahlungen der Kunden zu finanzieren.

Schöchel betont daher, dass es heute wichtiger denn je sei, bei einem seriösen, auf Qualität achtenden Anbieter zu buchen und nicht auf diversen Online-Plattformen einem vermeintlichen Schnäppchen nachzujagen. Eine heimische, geprüfte Agentur sei in der Lage zu handeln, wenn es zu Problemen mit einem Flottenbetreiber kommen sollte. „Dank unseres seit 25 Jahren praktizierten Prüfverfahrens kennen wir die wirtschaftliche Entwicklung und Substanz unserer Partner sehr genau“, ist Schöchel überzeugt. Bei dem Siegel „Checked & Trusted“ sollte man aber unbedingt auf die Jahreszahl achten, warnt Schöchel. Denn in volatilen Zeiten wie diesen kann sich das Blatt schnell wenden. ■