

SAARE

Saare Yachts
CRUISING REFINED.

Die begehrtesten Yachten der Welt kommen aus Saaremaa

An den Ufern von Saaremaa, der größten Insel Estlands, werden unter dem Namen SAARE Segelyachten gefertigt, die zu den begehrtesten in der Welt gehören. Saare Yachts, das 1992 als Joint-Venture zwischen einem estnischen und einem schwedischen Unternehmen gegründet wurde, hat sich in ziemlich kurzer Zeit von einem Zulieferer der finnischen Yachtindustrie zu einem erfolgreichen, für hohe Qualität stehenden Yachthersteller entwickelt.

Lag in den Anfangsjahren der Schwerpunkt noch auf der Herstellung von Holzbooten, so wurde 2007 die Entscheidung getroffen, unter eigenem Namen in den Toursegelbootmarkt einzusteigen. „Es war eine sehr mutige Entscheidung, unter eigenem Namen ausländische Märkte zu erschließen“, erinnert sich Peeter Säask, der Geschäftsführer von Saare Yachts. „In Verbundenheit zu unserer Heimatinsel entschieden wir uns für den Namen SAARE, weil es für Sprecher anderer Sprachen ziemlich neutral, aber auch exotisch klingt.“

AUS SEELEUTEN WURDEN BOOTSBAUER

Am Meer gelegen, verfügt Estland über jahrhundertlange Erfahrung in der Schifffahrt, als Schiffbauland ist es jedoch wenig bekannt. „Unsere Yachtbau-DNA weist finnische Merkmale auf, da wir unser Know-how größtenteils aus unserer früheren Zusammenarbeit mit der finnischen Schiffsbaufirma Finngulf bezogen haben. Inspiriert durch diese Zusammenarbeit haben wir 2008 unsere erste 41-Fuß-Segelyacht fertiggestellt, die noch heute von uns gebaut wird“, erklärt Säask.

Unsere erste Cruising-Yacht wurde sehr gut angenommen. Von den Fachpublikationen wurde der Newcomer sofort zu den Top-Yachten im internationalen Wettbewerb hochbugsiert. Als einer der anerkanntesten deutschen Yachthändler das Absatzpotenzial der handgefertigten Yachten von Saare erkannte, erwarb er eine große Beteiligung an dem Unternehmen, was die Erschließung des deutschen Marktes erheblich erleichterte.



Auch wenn Saare Yachts keine große Firma ist, **kennt und schätzt man die Produktion des Unternehmens auf dem deutschen Markt.** Besonders schätzen die Kunden die für den Bau der Yacht verwendeten Verbundwerkstoffe, die Qualität der handwerklichen Ausführung und das hochwertige Finishing. „Unsere Yachten werden als maßgeschneiderte Lösung hergestellt, wobei die Wünsche des Kunden maximal berücksichtigt werden“, betont Säask.

QUALITÄT DURCH ENGAGEMENT

Seinen Erfolg sieht das Unternehmen in erster Linie darin, dass es eine Marke schaffen konnte, die für ihre Qualität anerkannt ist. Die Yachten werden in Saaremaa in Zusammenarbeit mit anderen lokalen Unternehmen von Hand gefertigt. **„Den Edelstahl und die Polstermöbel geben wir extern in Auftrag, alles wird aber quasi aus dem Nachbardorf an uns geliefert.“** Auf Saaremaa werden auch die gesamte Technik und Elektronik installiert. Laut Säask wird dem Kunden eine schlüsselfertige Yacht übergeben. „Manchmal wünschen die Kunden, die Yacht auf einem Trailer auf dem Landweg angeliefert zu bekommen, oft aber sie kommen selbst nach Saaremaa, nehmen die Yacht in Empfang und brechen von dort aus auf eine längere Seereise auf.“

Weiter führt Peeter Säask aus, dass **eine richtige Segelyacht ein ziemlich komplexes und teures Produkt ist, bei dem alle einzelnen Systeme vom ersten Tag an einwandfrei funktionieren müssen.** „Beim Bau eines Hauses zum Beispiel, kann es einige Zeit in Anspruch nehmen, bis die Systeme eingerichtet und eingestellt sind, eine Yacht dagegen muss sofort nach der Übergabe zu 100 % einsatzbereit und zuverlässig sein“, erläutert Säask die Bedeutung der Sicherheit im Schiffbau.

ZUFRIEDENE KUNDEN IN GANZ EUROPA

Deutschland hat sich zum Hauptmarkt für die SAARE-Yachten entwickelt. Jährlich werden in dem Unternehmen 5–6 Yachten fertiggestellt. Abnehmer finden sich unter anderem auch in England, der Tschechischen Republik,

Finnland, Österreich und Spanien. „Der Verkauf an der Basis wird von regionalen Händlern getätigt, **wir selbst sind aber bei allen wichtigen Bootsmessen vor Ort**. So wäre es gar nicht infrage gekommen, auf unsere Präsenz bei der Düsseldorfer Messe zu verzichten“, sagt Säask.

„Unsere Kunden sind sehr anspruchsvoll; ihre erhöhten Erwartungen spiegeln sich oft in ihren noblen Karossen wider. Ihre Qualitätserwartungen beim Kauf einer Yacht sind mindestens ebenso hoch oder noch höher wie bei einem Auto. **Das Kundenfeedback und Kundenzufriedenheit sind entscheidend für unseren zukünftigen Verkaufserfolg**. Bestes Beispiel ist eine Begebenheit, die sich kürzlich zutrug. Wir hatten unserem Kunden im Frühjahr unsere größte Yacht, ein 46-Fuß-Modell, mit einem Blatt Papier übergeben, auf dem dieser alle Kommentare und Anmerkungen zusammentragen sollte. Im Herbst erhielten wir dann von diesem Kunden einen Brief mit einem leer geblieben Blatt Papier, auf dem nicht eine einzige Zeile geschrieben war“, schmunzelt Säask.

ESTLAND – EIN LAND MIT AMBITIONEN

Ein Vorteil von Estland ist laut Säask die Bereitschaft der Menschen, sich für eine Sache zu engagieren, sowie die daraus resultierende Weltklassequalität. „Als Schiffbauland haben wir in den neunziger Jahren bei Null angefangen, was andererseits gut war, weil wir keinen negativen Ruf hatten. Es fehlte uns aber jegliche Bekanntheit, was sich mittlerweile jedoch allmählich geändert hat.“ **Da Estland ein kleines Land ist, hat es keinen Sinn, in die Massenproduktion zu investieren. Stattdessen ist es hier möglich, besonders hochwertig handgefertigte Produkte anzubieten.**

Auch wenn es anfangs nicht einfach war, das Vertrauen der Käufer zu gewinnen, hat Estland mittlerweile erhebliche Bekanntheit als Yachtbauland erlangt. Auf Saaremaa hat sich sogar ein Kleinbootbau-Cluster gebildet, in dem mehrere Unternehmen, die im Schiffbau und verwandten Branchen miteinander verbunden sind, Arbeit und Brot finden. Ein weiteres erfolgreiches Beispiel ist das ebenfalls auf Saaremaa ansässige Unternehmen Composite Plus+, das für den größten deutschen Yachthersteller, HanseYachts AG, Gussformen produziert. Säask betont, **dass ein großer Trumpf für Esten im Umgang mit ihren internationalen Partnern eine ehrliche und transparente Kommunikationsweise ist, sowie die Fähigkeit sein Wort zu halten.**

QUALITÄT STEHT VOR SCHNELLEM WACHSTUM

Die Zukunft sieht für das Unternehmen Saare Yachts mehr als vielversprechend aus. „Wir entwickeln unsere Produkte weiter und haben fest das Ziel im Auge, für anspruchsvolle Kunden eine der begehrtesten Segelyachtmarken der Welt zu sein. Wir sind nicht auf schnelles Wachstum ausgerichtet, sondern lassen uns von der Überzeugung leiten, dass potenzielle Kunden, die bereit sind, für eine Yacht 400 000 bis 700 000 Euro auszugeben, alle Optionen auf dem Markt mit größter Sorgfalt prüfen und früher oder später auf SAARE stoßen“, schließt Säask.

