

Boote gab es allerdings bereits genug, jedoch kaum deutsche. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Also sollten deutschsprachige Gäste unsere Zielgruppe sein. Zumal uns unsere Versicherung auch davon abriet, Amerikaner an Bord zu nehmen. »Die verklagen euch bloß, wenn sie sich beim Schnorcheln verletzen.«

Nach ausgiebigen Recherchen fanden wir also unseren Preis etwa mittig zwischen dem, was Amerikaner ausgeben, und dem, was Deutsche für einen Selberkochen-Trip berappen würden. Unter den deutschen Booten in den Bahamas hatten wir das höchste Preis-, aber auch sicher das höchste Serviceniveau.

Weil die Vorbereitungen, Abnahmen usw. zu lange dauerten, hatten wir wenig Vorlauf und die Buchungen in der ersten Saison waren ziemlich mau. Das verstanden wir sogar, denn so einen teuren, umständlichen und langen Urlaub will und muss man ja eine Weile vorher planen. Statt regulärer Buchungen versuchten wir also, das Boot mit Freunden, Bekannten oder ehemaligen Mitschülern aufzustocken, denen wir die Koje für weniger als den halben Preis anboten.

»Freunde habt ihr dann plötzlich viele, wenn ihr Charter auf den Bahamas fahrt«, hatte uns vorher jemand gewarnt, nicht zu viele Rabatte zu geben. Völlig zu Recht. Denn so schön es auch ist, den Leuten eine tolle Reise zu bescheren – wir haben uns ja schließlich mit dem Bootskauf hoch verschuldet und müssen nun auch Geld einfahren.

Aber als wir nun ohne Gäste waren, nutzten wir eigentlich jede persönliche Beziehung aus, um vermeintlichen »Freunden« vorzurechnen, was für einen tollen Vorteil sie daraus ziehen würden, dass wir uns irgendwie einmal kennengelernt hatten. In Wirklichkeit waren wir dankbar für jeden Euro, der reinkam. Hauptsache die Kojen sind voll und wir fahren irgendwie Geld ein, denn wir müssen ja trotzdem unsere monatliche Rate von 4.333,33 Euro überweisen, um das Boot abzubezahlen.

Ich glaube, es kann uns auch niemand Vorwürfe machen, dass wir sie auf die Bahamas gelockt haben. Denn was sie bei uns erlebt haben – da waren sich alle einig – war phänomenal.

Als die Freunde auf Facebook und per E-Mail nicht mehr auf unsere Nachrichten reagierten, versuchten wir es mit Last-Minute-Rabatten für die laufende Saison und Frühbucher-Rabatten für die nächste. Schon während der ersten Saison begannen sich die bereits gefahrenen Touren bezahlt zu machen, es meldeten sich Freunde von ehemaligen Gästen. Natürlich auch immer wieder mit der Frage »Ich kenne jemanden, der schon bei euch mitgefahren ist. Bekomme ich dafür Rabatt?« Bis zehn Prozent konnten wir geben, das hatten wir sogar einkalkuliert. Aber das war dann natürlich auch immer Geld, das wir uns selbst aus der Tasche nahmen. Es half, uns das immer vor Augen zu halten, um nicht zu viele Rabatte zu geben.

Die günstigen Freunde-Touren ließen uns in der ersten Saison überleben und halfen, das Geschäft am Laufen zu halten. Aber wir waren auch überrascht, wie anstrengend die Touren mit manchen Freunden waren. Denn einige, die für den halben regulären Preis an Bord kamen, erwarteten deshalb nicht unbedingt weniger Service oder halfen etwa mal beim Abwaschen. Manch ein Freundesgast machte sogar mehr Mühe als ein Fremder.

In der zweiten Saison versuchten wir deshalb, den Freunde-Bonus nur noch in äußersten Notfällen anzuwenden und Rabatte nur noch zu geben, wenn uns jemand vorweinte, dass er so gern kommen würde, aber es sich nicht leisten könne. Ein bisschen baff waren wir dann allerdings, wenn wir uns mal wieder zu einem Rabatt breitschlagen ließen und dann erfuhren, dass die »Freunde« für das gesparte Geld noch eine Woche in Miami oder Key West drangehängt hatten.

Was das Business angeht, stolperten wir aber auch immer wieder über Probleme. Etwa als eine ganze Reise wegen eines Todesfalls storniert wurde. Bei einem Todesfall verzichteten wir sogar freiwillig auf den Einbehalt einiger Prozente Anzahlung, wie in den AGBs festgeschrieben. Wir hatten die Hoffnung, dass wir die Kabinen noch voll bekommen, und tatsächlich auch Erfolg. Als jemand jedoch eine Woche vor der Reise wegen schwerer Grippe absagen musste und die Koje leer blieb, durften wir 65 Prozent der Anzahlung behalten. Aber wie setzt man korrekt eine Stornorechnung auf?

»Wie stellt man es an, sein eigenes Charterunternehmen zu gründen?«, wurde ich in den vergangenen Jahren immer wieder gefragt. Meist von Träumern, die sich das einfach und reizvoll vorstellen, mit dem Segeln Geld zu verdienen. Aber auch regelmäßig von den Gästen an Bord. Auf jeder Reise brachte jemand das Thema auf. Dazu viele Hintergrundfragen: »Seid ihr nun vollständig ausgewandert?« – »Habt ihr noch eine Wohnung an Land oder wohnt ihr nun dauerhaft auf dem Katamaran?« (Das können sich die meisten Gäste erstaunlicherweise überhaupt nicht vorstellen.) »Müsst ihr hier GEZ zahlen?« (Tatsächlich, ja! Das müssen wir. Obwohl Filme aus der ARD-Mediathek nicht zu öffnen sind, wenn wir uns im Ausland befinden.) Und viele weitere Dinge, auf die wir keine pauschalen Antworten geben können. Nur eben erklären, wie wir es gemacht haben.

Irgendwie schaffen wir es während der Zeit auf den Bahamas, alle geschäftlichen und organisatorischen Hindernisse zu umschiffen, die das Leben in Selbstständigkeit uns vor den Bug setzt.

Eines Abends gegen Ende einer Tour sitzen wir wieder gesellig mit wirklich tollen Gästen beim Sundowner im Cockpit. Die Tour war ein voller Erfolg. Wir haben viel gesehen, hatten tolles Wetter und viele Highlights. Alle sind braun gebrannt und glücklich. Und »etwas neidisch« auf unser Leben hier unter Palmen. Also kommt wieder einmal das Thema Chartergeschäft ins Gespräch. Wir erklären, erläutern, rechnen vor, geben Beispiele für Hindernisse.

Irgendwann klinkt sich ein Gast ein, der die ganze Zeit gespannt gelauscht hat. »Das ist nun zufällig genau mein Fachgebiet – und wenn ihr wollt, würde ich euch sehr gern ein paar Business-Tipps geben, damit ihr nicht nur eine tolle Zeit hier habt, sondern auch noch ein wenig Geld mit nach Hause nehmen könnt.« Dann nimmt er kurz einen Schluck von seinem Cocktail, der in der tief stehenden Sonne goldrot glänzt und ergänzt: »Denn eines ist mir klar geworden, wenn ich an die fantastische Woche bei euch zurückdenke: Ihr seid viel zu billig für das, was ihr bietet.«

Da müssen Cati und ich in uns hineingrinsen und zustimmend nicken. Über Business-Tipps wären wir gerade zu Beginn wirklich dankbar gewesen. Wir haben alles

auf die harte Tour lernen müssen.

Aber wir amüsieren uns vor allem aus einem anderen Grund: Zufällig waren gerade die Preisverhandlungen mit seiner Frau so zäh, wie keine anderen. Die Buchung war kurzfristig, zwei Monate vorher, es waren kaum noch Flüge zu bekommen, da die Reise über Weihnachten stattfinden sollte. Also haben wir irgendwann nachgegeben und für einen Törn, bei dem andere Charterunternehmen bis zu 25 Prozent Weihnachtsaufschlag verlangen, den allerhöchsten Nachlass aller Zeiten für Nicht-Freunde gegeben: 38 Prozent!

Von daher kann ich gut verstehen, dass es wirkt, als wären wir »zu billig« ;-)

# ... DER HAT DIE GANZE KABINE NEU LACKIERT. MIT MÜCKENSPRAY!

Für keinen unserer Gäste ist das Bordleben so selbstverständlich wie für uns. Selbst wenn es sich um alte Salznackern handelt, die schon ihr Leben lang segeln: Kein Boot gleicht dem anderen und immer gibt es ein paar Besonderheiten zu beachten.

Wenn unsere Gäste nach 15 oder mehr Stunden Anreise zu uns an Bord kommen, sind sie von der langen Reise und den vielen neuen Eindrücken meist erst mal völlig überfrachtet. Deshalb lassen wir sie behutsam ankommen und weisen sie am ersten Tag nur in die nötigsten Dinge ein: Wo sie schlafen, wie das Klo funktioniert und dass Toilettenpapier nicht in die Schüssel kommt. Über den Abend stellen sie dann natürlich selbst immer noch einige Nachfragen zum Schiff und zu den Abläufen, aber den größten Teil behandeln wir erst am nächsten Morgen, wenn sie ausgeschlafen und aufnahmebereit sind.

Kurz vor dem Auslaufen folgt als Höhepunkt der Instruktionen die Sicherheitseinweisung. »Wir kommen jetzt zum einzigen ernsthaften Teil der Reise«, leite ich sie meist ein. Obwohl ich es auch dabei für gewöhnlich nicht lassen kann, ein paar Witze einzubauen. »Falls wir überraschend absaufen: Stellt euch einfach aufs Dach oder auf eine Saling, denn die Wassertiefe beträgt hier im Schnitt nur drei Meter.«

Obwohl das Boot sehr sicher ist, gibt es natürlich einiges zu beachten. Zum einen, damit niemand an Bord Schaden nimmt – zum anderen aber auch, damit sie nichts am Boot kaputt machen. Denn das geht schnell, wenn man unachtsam ist, und Ersatzteile sind auf den Bahamas schwer zu bekommen.

Unsere Einweisung soll natürlich nie klingen wie: »Das dürft ihr nicht. Und wenn ihr denkt, dann mache ich stattdessen das ..., das dürft ihr erst recht nicht.« Doch ein paar Regeln müssen sein. Mit der Zeit haben wir so viel Erfahrung gesammelt, dass wir in dem etwa 20-minütigen Vortrag eigentlich alle wichtigen Dinge ansprechen. Trotzdem

ist es für manche Leute zu viel auf einmal, und sie bekommen nur die Hälfte mit. Dann kommt später gerne mal der Kommentar: »Das hättet ihr aber mal sagen können.«

Obwohl wir die Regeln so einfach wie möglich halten wollten, werden sie im Laufe unserer Zeit auf den Bahamas immer zahlreicher. Schon in der ersten Saison dachten wir, dass wir den Regelkatalog optimiert haben, aber es kommen immer wieder Menschen an Bord, die uns verblüffen. Salopp gesagt: »Manchmal kann man gar nicht so blöd denken.«

Sonnencreme-Spray ist bei uns an Bord verboten. Darüber werde ich später noch mehr erzählen, und schon in der Packliste, die wir den Gästen vor Reisebeginn zusenden, steht groß der Hinweis: Bitte kein Spray. Das Zeug landet überall, nur nicht auf der Haut. Das mussten wir natürlich auch auf die harte Tour herausfinden.

Eines Morgens sitze ich nach der ersten Gallone Kaffee in unserem Rumpf auf dem Einzylinder. Der Handyempfang ist zwischen den Inseln nicht gut, also wandert mein Blick statt auf den Screen meines Smartphones über die Innenwände unseres GFK-Örtchens. Blank, langweilig. Um einen spannenderen Ausblick zu haben, raffe ich das Rollo, das wir auf unserer Seite des Schiffes vor der Notausstiegsluke montiert haben, ein wenig hoch. Gegenüber auf dem anderen Klo ist ebenfalls eine Notausstiegsluke montiert. Tagsüber spiegelt die Oberfläche und man kann nicht in das Innere hineinschauen. Und das ist auch gut so. Doch abends, wenn in einem Klo das Licht brennt, kann man vom anderen genau beobachten, was der Nachbar treibt. Diese Erkenntnis war dann für uns der Anreiz, bei Ikea in Miami ein Rollo zu kaufen. Eines auf unserer Seite reicht ja.

Der Nachteil daran ist, dass wir vom Klo aus nicht mehr in das tolle, türkisfarbene Wasser unter dem Schiff schauen können. Manchmal sieht man dort im klaren Wasser sogar Fische. Heute möchte ich also mal wieder rausschauen, und als ich das Rollo hochschiebe, glaube ich meinen Augen nicht zu trauen. Denn ich sehe, wie die Notausstiegsluke im anderen Rumpf offen zur See steht und immer wieder zu einem Drittel in die anlaufenden Wellen eintaucht. Das Luk ist nur etwa 20 Zentimeter über dem Wasser montiert, und mit einem offenen Luk ist nicht zu spaßen. Es sind schon einige Katamarane durch kaputte Notluken gesunken.

Ich kann gar nicht so schnell meinen Hintern abwischen, wie ich die Treppe hinauf in den Salon springen möchte. Aber halt, freundlich sein, es sind zahlende Gäste. »Sagt mal, wer hat denn das Luk da drüben bei euch auf dem Klo aufgemacht?« – »Das war ich, ich musste mal lüften.« – »Dafür gibt es doch das kleine Luk an Deck.« – »Ja, aber ich dachte, so kommt mehr Luft hinein.«

Den dicken Aufkleber auf dem Luk, der über die ganze Breite geht, kann man dabei – zugegeben – auch fehldeuten. Denn da steht nur »Nicht während der Fahrt öffnen.« Hätten die da mal draufgeschrieben »Auch wenn es nach dem Kacken noch so sehr stinkt – das Ding bleibt zu!«

Das wirklich Ärgerliche daran ist aber, dass das Luk seit dem Bootskauf ständig am Lecken war. Es wird beim Segeln ja häufig von Wellen überspült, und nach jeder etwas raueren Überfahrt stand wieder etwas Wasser auf dem Boden des WC-Raums, und der