Zwei Power-Frauen – ein Kreativ-Duo

„Ich bin etwa 200 Tage im Jahr unterwegs“, lacht Ulrike Kappeler, Gründerin und Geschäftsführerin von myseavent, Hamburg. Ihre Reisen dienen allein einem Zweck: der Organisation des perfekten Events für ihre Kunden. Die Anfragen sind vielfältig: von der klassischen Incentivetour über Golfreisen bis hin zu privaten Familienfeiern. Dank ihrer Erfahrung als Kreuzfahrtdirektorin und Projektmanagerin namhafter Reedereien weiß die Businessfrau sofort, was machbar ist und was nicht. Und hat viel Freude daran, persönliche Programme für ihre Gäste zusammenzustellen. Für die unterhaltsame Umsetzung an Bord sorgt dann ihre Geschäftspartnerin, die gelernte Schauspielerin Patricia Witzigmann.

„Im Moment planen wir gerade eine Incentivereise auf der LE PONANT“, verrät Kappeler im Gespräch. „Eine Versicherung lädt ihre besten Mitarbeiter auf eine Kreuzfahrt ab/bis Malta ein. Da wird das Thema „Vulkane“ eine große Rolle spielen. Und nahe Sizilien findet ein Mafiadinner statt.“ Auf der CLUB MED 2 begrüßte die Geschäftsfrau kürzlich ein Telekommunikationsunternehmen auf einer Charter vor der französischen Küste. Aber auch Großformatiges stellt kein Problem dar: Im Juni 2017 organisiert myseavent ein Incentive auf der MEIN SCHIFF 6. Inklusive Abendprogramm an Bord (Stargast) und an Land (Opernbesuch). Und die Gespräche für das nächste Großevent im Jahr 2020 laufen bereits.

Patty Witzigmann (l.) und Ulrike Kappeler

Sicherlich ist die Liebe zum Detail eines der Erfolgsgeheimnisse des Unternehmens. Mindestens genauso wichtig scheinen jedoch die Kreativität und Flexibilität der Geschäftsfrauen zu sein. So entwickelte Kappeler nach dem Besuch zweier Roadshows der Leading Hotels-Vereinigung eine neue Form der Präsentation, die begeistert angenommen wurde: Die Luxushäuser präsentierten sich an Bord eines Flussschiffes, die Kabinen wurden in Hotelsuiten umgewandelt und die Fensterfronten mit den Aussichten der jeweiligen Häuser überzogen. Den Kunden gefiel die frische Herangehensweise und die Aussteller freuten sich, dass sie nicht mehr selbst täglich von Stadt zu Stadt reisen mussten. Und so wurde das Konzept zur Serie, die im November 2016 bereits zum dritten Mal stattfindet.

Etwa die Hälfte der Anfragen findet den Weg aus dem Ausland zu myseavent. So gehört etwa Kalos Golf zu den treuen Kunden der Businessladies. Das US-Unternehmen lässt sich mehrmals im Jahr Charterreisen zum Thema Golf organisieren, die sich an die obersten Zehntausend richten. Unter anderem findet in diesem Jahr ein Welt-Kreuzflug statt, den Patty Witzigmann betreut. Und Reisen auf der SILVER EXPLORER sowie dem Flussschiff AMADOLCE ab Bordeaux.

Apropos Elite: Auch zahlreiche private Charteranfragen erreichen myseavent. „Vielen Leuten ist gar nicht bewusst, dass es günstiger ist, eine ganze SEA CLOUD zu chartern, als manche Luxusyacht mit sechs Kabinen an der Côte d’Azur“, betont Kappeler. Das vielversprechende Geschäftsfeld soll künftig ausgebaut werden, zumal es langfristiger planbar ist als Incentives, die häufig sehr kurzfristig angefragt werden.

Spannend dürfte in diesem Zusammenhang auch das Neubauprojekt von Matthias Bosse werden. Der Kapitän mit langjährigen Erfahrungen von Luxus- und Expeditionsschiffen verhandelt aktuell mit verschiedenen Investoren den Bau einiger kleiner Yachten mit Eisklasse (16 bis 20 Kabinen), die sowohl klassische Schönwetterrouten, aber auch in entlegenen Gebieten fahren können. Aktuell sucht Kappeler nach passenden Räumlichkeiten in der Hafencity, um ihre Angebote nach Antibes, Zürich und London auch in Hamburg präsentieren zu können. Ein Showroom zum Thema Expedition ist geplant, das bei den Vermögensverwaltern wohlhabender Familien gut ankommt. Kappeler erklärt: „Erst kürzlich haben wir eine Expeditionsreise rund um Spitzbergen für drei Familien auf einem Schiff mit 53 Kabinen organisiert. Die Nachfrage nach ausgefallenen Destinationen wächst.“