

Andreas Mecheels aus Deutschland, IT Consultant, 45 Jahre alt und Segler seit seiner Kindheit berichtet von seinen Erfahrungen aus dem Kauf seiner Malö 37.

Nach der ersten Saison zieht er Bilanz: „Zunächst waren wir aus emotionalen Gründen auf die Malö gestoßen - aber später konnte sie uns mit unendlich vielen objektiven Details davon überzeugen, dass ihr Konzept wirklich perfekt funktioniert und dass die dahinter stehende Werft ein zuverlässiger Partner ist.“

Die Begeisterung am Segeln verdanke ich meinem Vater. Bereits in meiner Kindheit segelte ich mit ihm auf seinen verschiedenen Dehler-Yachten und einer Nauticat 39 zunächst auf dem Bodensee und später auf der Nord- und Ostsee.

Da war es ja nahe liegend, dass auch meine liebe Frau bereits in unseren jungen Jahren die Liebe zum Segeln entdeckte – sei es auf Vaters Schiff in der herrlichen Schärenwelt Skandinaviens oder auf unseren eigenen sportlichen Segeljollen im Trapez hängend.

Später mit unseren drei ebenfalls segelinteressierten Kindern charterten wir und lernten über viele Jahre unterschiedliche Yachttypen kennen. Bei den Charterbooten vermissten wir aber stets die persönliche Beziehung zu den Booten. Nicht zuletzt meinen wir, ist es essentiell, sein Boot und dessen Technik wie seine Westentasche zu kennen, um sich auf See jederzeit sicher zu fühlen.

Deshalb entschieden wir uns mit Anfang 40 für ein eigenes neues Boot. Schon damals verliebten wir uns auf der Bootsmesse in Düsseldorf in die Malö Yachten. Doch sie schienen uns noch „unerreichbar“ und deshalb entschieden wir uns für eine Jeanneau Sun Odyssey 35. Als ehemalige Jollensegler gefiel uns ihre bekannt gute Segelperformance.

Wenn man aber einmal vom Malö-Virus infiziert ist, sollte man sich nichts vormachen. Immer wieder fanden wir uns auf den Bootsausstellungen auf dem Messestand von Malö, wie wir die neue 37-er bewunderten.

Im Sommer 2006 organisierten wir dann bei der Werft in Schweden eine Probefahrt – kostet ja nichts und kann nur klüger machen. Die Insel Orust ist recht gut erreichbar. Mit dem Flugzeug nach Göteborg und dann noch 60 Minuten



Andreas Mecheels, glücklicher Eigner einer Malö 37



Das Ausstellungsboot auf der Hanseboot. 1,5 Jahre später trafen wir es zufällig in Kalmar



Andreas, Johann und Björn auf der Probefahrt



Einzigartige Atmosphäre am Tag der offenen Tür auf Orust



Probefahrt vor Kungsviken

mit dem Mietwagen durch eine reizvolle Landschaft. Johan Hilmersson, der Vertriebsmanager von Malö, zeigte uns die Werft und den dazugehörigen idyllischen Bootshafen von Kungsviken. Besonders beeindruckt hat uns die Fertigungstiefe, wie beispielsweise die Schreiner mit Hingabe aus den Teak-Baumstämmen nahezu jedes Holzteil selbst herstellten. Manch andere Werften dieser Größenordnung erinnerten uns eher an Künstlerateliers, wo der Kamm in der Butter steckte. Hier bei Malö machte alles einen ordentlichen und gut organisierten Eindruck – eine passende Umgebung, um solide Qualitätsyachten herzustellen.

Für die Probefahrt stellten sich die Eigner der Baunummer 1 mit ihrer „Windöga“ zur Verfügung. Gut so, da erhielten wir einen Erfahrungsbericht direkt aus erster Hand. Zudem war ich froh, dass zunächst nur ein leichter Wind mit 5 bis 6 Knoten herrschte. Waren wir doch von den guten Leichtwindeigenschaften unserer Sun Odyssey sehr verwöhnt, wollten wir diesbezüglich keinen Rückschritt machen.

Nachdem unsere Liebe zu einer Malö bis zu diesem Zeitpunkt eine recht emotionale Sache war, überzeugten uns auf diesem mehrstündigen Törn zahlreiche rationale Argumente. Die Solidität einer Malö spüren wir schon beim Anbordgehen - es knarrt nichts und die Relingsstützen machen einen stabilen Eindruck. Meine Hand an den dicken Wanten lässt mich die Reserven vermuten, die in dieser Konstruktion stecken. Aber segelt so ein Schwergewicht auch gut?

Davon waren wir schnell überzeugt. Auch in der leichten Brise spürten wir auf

allen Kursen, wie das Schiff auf unsere Trimmmaßnahmen agil reagierte. Und das macht doch die Freude am Segeln aus – auch ohne vielleicht eine Tonne leichter das letzte Zehntel herauszuholen. Auch Johan freute sich, wie wir an einer vergleichbaren Yacht einer anderen sehr bekannten Werft von Orust vorbeizogen. Das scheint das Ergebnis der moderneren Unterwasserform und der relativ großen Segelfläche zu sein.

Besonders begeistert waren wir von der Funktion des Cockpits. Verwöhnt vom Platzangebot unserer Jeanneau begriffen wir erst jetzt bei inzwischen mehr Wind, dass es sich in einem etwas schmälern Cockpit in allen Arbeitspositionen viel besser abstützen lässt. Das erkennt man auf einer Messe im Trockenen nicht.

Das Beste ist hinter dem Steuerrad sitzend der uneingeschränkte Blick auf den Horizont und die Trimmfäden. Die feste Glasscheibe ist klasse - viele Menschen kaufen sich für ihr Wohnzimmer ein Fernsehgerät mit bester Bildqualität, aber beim Segeln schauen sie durch die stumpf gewordene Folie der Sprayhood. Im Gegensatz zu einer Mittelcockpit-Yacht sieht man im Achtercockpit besser unter der Genua durch und nicht zu vergessen - man hört das Heckwasser lauter gurgeln. Mich tört das an!

Der Targabügel ist genial. Nicht nur deshalb, weil das Cockpit frei von Schot und Traveller ist. In Minutenschnelle lässt sich während des Segelns eine wirklich solide Kuchenbude mit Stehhöhe ausklappen, von der aus man alle Fallen und Schoten prima bedienen kann - absolut flexibel und praktischer als jede Decksalon Yacht. Meine statischen Bedenken bei heftigen Halsen bewiesen sich übrigens als völlig unbegründet.

Egal wo man hinfasst, alles befindet sich auf einer Malö an der richtigen Stelle und ist von allerbesten Qualität und Stabilität. Gerade diese kompromisslos solide Bauweise vermittelt ein angenehm beruhigendes Gefühl, wenn man seine Zeit lieber segelnd als reparierend verbringt. Öffnen Sie doch einmal bei Gelegenheit auf einem Ausstellungsboot den Zugang zum „Technikraum“ in der Achterkabine – eine wahre Augenweide, denn hier



Planungsarbeiten im Werftbüro



Besprechung von Details auf fertigen Schiffen



Der Wertmanager Lars Olsen zeigt uns unseren Rumpf



Unser vorgefertigtes Hauptschott



Deck und Rumpf werden vor dem Innenausbau verschraubt und laminiert



Die Handarbeit der Schreiner

wird an nichts gespart. Natürlich könnte ich Ihnen noch viel mehr von unserem Probeschlag erzählen, aber Sie möchten bestimmt lesen, wie das so mit dem Kauf abließ und wie viele Prozente es gab ...

Die Kaufentscheidung zog sich noch bis zum Herbst hin. Können wir uns das wirklich leisten? Aber von unserem Hauskauf erinnerte ich mich noch, dass man zwar lange nach dem Vertragsabschluss noch ein schlechtes Gewissen hat, so viel Geld - das man eigentlich gar nicht hat - ausgegeben zu haben. Aber das lässt dann ziemlich schnell nach und man gewöhnt sich erstaunlich gut daran. Letztendlich ermutigte mich meine liebe Frau mit dem Motto „Man lebt nur einmal“. Wir Süddeutschen sagen auch „Das Leben ist viel zu kurz, um schlechten Wein zu trinken“.

Auf der Hanseboot in Hamburg unterschrieben wir dann. Die ganze Messecrew beglückwünschte uns sehr herzlich mit knallendem Champagnerkorken – eine nette Geste. Wir hatten das Gefühl, dass auch für sie jeder Verkauf ein individuelles Erlebnis ist.

Nein, Prozente gab es nicht – und im Nachhinein finde ich das sogar gut so! In keinem Moment der Zusammenarbeit mit Malö hatte ich das Gefühl, dass zu meinen Ungunsten gespart wurde – sie gaben stets ihr Bestes. Feilschen wie auf dem Bazar passt wirklich nicht zu dieser Art von Partnerschaft.

Nun begann die sprichwörtlich schönste Zeit – die Zeit der Vorfreude. Und dank der guten Auftragslage bei Malö hat man da auch wirklich viel Zeit dazu. Erst zur übernächsten Saison sollte unser Schiff fertig sein. Aber ich will keinen Monat der Planungs- und Bauzeit missen. Es ist wirklich eine schöne Zeit, wenn zuhause in jeder Ecke die Prospekte und wenigen Fotos, die man so gesammelt hat, zum Träumen verleiten.

Außerdem hatten wir so auch genügend Zeit, unsere Jeanneau, die zu dieser Zeit am Bodensee lag, vernünftig zu verkaufen. Das Team von Malö unterstützte uns dabei aktiv (und kostenlos). Nicht etwa auf meine Anzeigen in Segelzeitschriften oder auf anderen einschlägigen Bootsbörsen

sondern auf die Anzeige auf der Malö Website meldete sich ein Finne. Und daraus wurde eine nette Geschichte: Ein Finne mit seiner schwedischen Frau fuhren mit ihrem BMW an den Bodensee, um dort ein französisches Schiff für den schwedischen Vetternsee von einem süddeutschen Volvo-Fahrer zu kaufen, damit dieser wiederum sein neues schwedisches Schiff bezahlen konnte. Das nenne ich Globalisierung! Heute verbindet uns eine sehr nette Freundschaft mit diesem Ehepaar.

Die Detailplanung unserer Malö legten wir auf den Tag der offenen Tür auf Orust – eine sehenswerte Bootsmesse mit schwimmenden Ausstellungsschiffen und der Möglichkeit mitzusegeln. Der Werftchef Lars Olsen lud uns am Abend mit weiteren ca. 100 Kunden zu einem fantastischen Hummeressen in seiner urigen alten Werfthalle im Hafen ein. Wie wir später erfuhren, handelt es sich dabei um das ehemalige Werftgebäude von Hallberg Rassy.

Natürlich durften wir an diesem Wochenende auch an einer Probefahrt auf einer Malö 37 teilnehmen, welche sich zu einer interessanten Wettfahrt zwischen zwei fast baugleichen Schiffen entwickelte. Der optionale Faltpropeller und die Tape Drive Segel auf nur einem der Boote machten sich deutlich bemerkbar.

Johan Hilmersson beriet uns genauso kompetent wie geduldig – eineinhalb Tage lang. Viele Optionen schauten wir uns direkt an den im Bau befindlichen Schiffen in der Werft oder an fertigen Schiffen im Hafen an. Nichts war ihm zu viel, auch nicht ein Besuch bei UK Syversen im nicht weit entfernten Smögen für die Wahl einer ausgefallenen Segelgarderobe. Nachdem wir eine Sonderwunschliste von genau 100 Positionen gesammelt hatten, lächelte Johan immer noch!

Wenige Tage später erhielt ich ein schriftliches Angebot über alle Sonderwünsche – ohne ein einziges Missverständnis darin. Die Gutschriften für entfallene Standardausrüstung fielen absolut fair aus. Und dass für die Extras noch die zum damaligen



Das 12 mm Teakdeck ist ein Teil der Seele unseres Bootes



Eine ordentliche und gut organisierte Arbeitsumgebung, um solide Qualitätsyachten herzustellen



Der kundenspezifische Arbeitsplan



In der Endmontage



In der Endmontage



Oft streichele ich minutenlang mit der Hand über die perfekt verarbeiteten Holzarbeiten

Kaufdatum geltende Preisliste galt, war für die schwedischen Geschäftsleute eine Selbstverständlichkeit.

Während der Bauphase waren wir gern gesehene Gäste. Das ist nicht bei jeder Werft so. „Nur so sind wir sicher, dass alles entsprechend den Vorstellungen unserer Kunden gebaut wird“, erklärt uns Johan verständnisvoll. Drei Mal war ich während des Baus in der Werft. Mit manchen Arbeitsschritten wurde extra gewartet bis ich vor Ort Entscheidungen treffen durfte. Jedes Mal nahm sich Johan den ganzen Tag für mich Zeit. Zwischen meinen Besuchen versorgte er mich jeden Freitag per Email mit aktuellen Fotos.

Übrigens war nicht gleich jede kleine Änderung während der Bauphase mit Kosten verbunden. Die Zwischenrechnungen kamen auch nicht taggenau zum Valutadatum – kaufmännisch also absolut souverän.

Am 17. März 2007 war es dann termingerecht so weit. Unsere Malö stand im Hafen von Kungsviken zur Übernahme bereit. Das segelbereite und sauber gereinigte Schiff war bei der Übernahme tadellos. Bei einer Liste von 100 Extras muss doch irgendetwas schiefgegangen oder vergessen worden sein? Aber nein, auch die ausgefallensten Sonderwünsche waren perfekt umgesetzt. Keine Selbstverständlichkeit bei Übernahmen: Das Schiff war wirklich fertig!

Ein Malö-Sekt mit Eigernamen und Baunummer auf dem Etikett stand auf dem Kajüttisch bereit. Auch Lars Olsen, der Werftchef feierte mit uns und kam auf ein Gläschen an Bord. Wird doch durchschnittlich nur alle 14 Tage ein neues Schiff ausgeliefert, ist das auch für ihn immer wieder ein schönes Ereignis.

Wir betrachteten es auch nicht für selbstverständlich, dass die Werftcrew uns das Schiff an seinem verdienten Wochenende übergab und uns dabei täglich intensiv und kompetent betreute. Als beispielsweise spät am Samstagabend unsere Heizung versagte, setzten sich Johan und sein Kollege Robert umgehend ins Auto, um unseren Dieselfilter zu reinigen. Für eine andere Werft wäre diese „Reklamation“ damit erledigt gewesen. Das Malö-Team pumpte uns aber am nächsten Tag vorsorglich den Dieseltank leer, reinigte

ihn und brachte kanisterweise neuen Diesel an Bord - Sicherheit geht eben vor Profitabilität. Wir verbrachten in diesen Osterferien einen wunderschönen Segelurlaub. Wenn unser Schiff - noch ziemlich das einzige im Hafen



Ankunft in Ellös nach einem Schneesturm

- morgens nicht mehr schwankte, wussten wir genau, dass der Hafen wieder zugefroren war. Und das auch noch ausgerechnet am Ostersonntag, wo uns das Eignerpaar unserer ehemaligen Jeanneau für einen Kurztörn besuchte. Aber kein Problem für Lars, der schnell sein Fischerboot klar machte und uns als Eisbrecher wieder freie Fahrt verschaffte. Danach lud er noch unsere Tochter in sein warmes Heim zum Spiel mit seinen Kindern ein. Würde das jeder Werftmanager für seine Kunden tun?

Zugegebenermaßen waren wir schon ein bisschen verrückt. Teilweise fühlten wir uns wie auf einer Antarktis Expedition, als uns beispielsweise während der Ansteuerung der engen Einfahrt in den Ellösefjörden ein Schneesturm überraschte und sich innerhalb weniger Minuten 10 cm Schnee auf Deck und Windschutzscheibe legten.

Mit großem Vertrauen in die zuverlässige Schiffstechnik konnten wir nahezu im Blindflug doch noch sicher in Ellös einlaufen. Beim Bäcker mussten wir morgens jedenfalls nie anstehen ...

In den Pfingst'-ferien taufte wir dann unsere „VIRVELVIND af Malö“ zusammen mit einem Schwesterschiff und seiner sehr netten Eignerfamilie. Auch Johan nahm unsere Einladung mit seiner Familie an. Wir verbrachten einen herrlichen Abend zu elft im Cockpit unter der gemütlichen Kuchenbude.



Der Malö-Sekt mit individuellem Etikett

Denn an diesem Tag hat uns Petrus nur ein 15-minütiges Zeitfenster ohne Regen für die Taufzeremonie gegönnt – das passte aber so! Natürlich gab es nach der ersten Segelsaison ein paar Kleinigkeiten zu reparieren und zu optimieren. Und



Übernahme an Ostern 2008



Ostern 2008



Ostern 2008



Elf Festgäste zur Taufe im Cockpit



Ohne jedem Trend nachzueifern, optimieren die erfahrenen Bootsbauer von Malö über viele Modellgenerationen ihr Konzept einer perfekt funktionierenden Segelyacht

spätestens jetzt erkannte ich, dass Malö nicht nur perfekte Schiffe baut, sondern auch einen einzigartigen After Sales Service bietet. Jedes Anliegen wird absolut ernst genommen und mit einer Selbstverständlichkeit bearbeitet - bei Bedarf umgehend.

In unserer ersten Saison mit über 1.800 Seemeilen „rund um Schweden“ konnten wir unser Schiff in fast jeder Wetterlage kennen lernen. Zwischen den sonnigen Schären genossen wir die guten Segeleigenschaften bei Leichtwind, und wir lernten auch das sichere Handling bei Starkwind auf rauer See zu schätzen.

Die kompromisslose Qualität der Malö 37 und ihr perfektes Layout überzeugte uns in jeder Lage. Noch nach 100 Tagen Leben an Bord, wo man eigentlich meinen sollte, jetzt kenne man das Schiff so langsam, freut man sich immer wieder an einem anderen Detail, wo man in ein Lächeln verfällt und sagt „da hat sich die Werft etwas dabei gedacht“.

Oft beobachte ich mich abends strahlend in der Kajüte sitzend, wie ich minutenlang mit der Hand über die perfekt verarbeiteten Rundungen der grandiosen Holzarbeiten streichle. Eine Malö ist nicht einfach nur ein perfekt funktionierendes Schiff - sie ist ein Meisterwerk mit einer spürbaren Seele.

Doch wir haben nicht nur ein einzigartiges Schiff gekauft sondern dabei auch beachtenswerte Menschen kennen gelernt, die es verstehen, perfekte Schiffe zu bauen und ihre Kunden wie Freunde zu behandeln.

Auch deshalb werden wir unsere nächste Segelsaison an der herrlichen schwedischen Westküste im Hafen von Kungsviken verbringen.

