

Das Geschäft mit den Kratzern

Besonders in Krisenzeiten sind kostengünstige Ausbesserungen gefragt – nicht nur in der Yachtbranche

Von **Frank Feldmeier**

Der Blick von Mike Clauss-Ruffieux wandert über das Interieur der Yacht in Palmas Club de Mar, über Tischflächen, Wandverkleidungen und lackierte Oberflächen. „Bei großen Yachten frage ich mich, wo sich der Eigner gewöhnlich hinsetzt“, verrät der gelernte Restaurator. Dort sucht er die Oberflächen noch genauer nach Schäden ab, die auszubessern sind – am Tisch, an den Türen der Minibar und auch auf der Toilette, wo der Blick schon mal länger verweilt.

Die Arbeit von Clauss-Ruffieux ist derzeit besonders gefragt – nicht nur, weil die meisten Yachten zum Beginn der Sommersaison auf Vordermann gebracht werden. „Vor der Krise hat Geld nicht so eine große Rolle gespielt“, sagt der Deutsche: Fehlerhafte Möbel wurden ausgetauscht oder rundumerneuert. „Jetzt überlegt man: Stelle ich eine Vase auf den Kratzer oder suche ich eine günstige Alternative.“ Zudem stünden derzeit zahlreiche Yachten zum Verkauf und müssten ohne große Ausgaben wieder attraktiv gemacht werden, um einen Käufer zu finden.

In dieser Marktlücke hat der 46-Jährige seine Existenz aufgebaut (www.scratch-go.com). Er wird von Eignern, Skippern und Unternehmen gerufen, um Holzflächen aller Art auszubessern. Zunächst wird geprüft: Clauss-Ruffieux befeuchtet seinen Daumen und fährt über eine schadhafte Stelle – der Lack ist gesprungen. Was er nun im Einzelnen anstellen wird, um Kratzer, Wasserflecken oder Knatschstellen verschwinden zu lassen, will der Deutsche zunächst nicht so genau verraten – die Konkurrenz schlafe nicht. Es wird geschliffen, aufgefüllt, lackiert. Holzmaserungen entstehen neu mit Werkzeugen und Material, das sich Clauss-Ruffieux aus anderen Branchen borgt – vom Airbrush bis hin zu Zahnarzt-Instrumenten: „Es ist die gleiche Konsistenz, und ich muss punktgenau arbeiten.“



■ Prüfender Blick: Clauss-Ruffieux findet jede Schramme. FOTO: FELDMEIER



Auch wenn Clauss-Ruffieux bislang vor allem auf Yachten tätig ist, werden seine Dienste verstärkt auch für Hausmobiliar angefragt. Das laufe bislang noch ausschließlich dank Mundpropaganda. Doch in der jetzigen Krisenzeit will der gebürtige Kölner solche Arbeiten gezielt vermarkten. Er hat zahllose Ideen für „exklusive Verschönerungen“ von Möbeln – bis hin zu integrierten Leuchtdioden, die zum Beispiel die Stimmung des Besitzers widerspiegeln. „Die Oberfläche eines Möbels kann man schließlich nicht nur mit Farbe, sondern auch mit Licht gestalten.“

Doch vor lauter Aufträgen fehle ihm die Zeit, endlich ein Konzept zu erarbeiten. Und obwohl Jobs auf Mallorca derzeit Mangelware sind, habe er bislang keinen brauchbaren Mitarbeiter finden können. Es fehle

an der Qualifikation, vor allem aber an der Motivation. Überhaupt habe er rund ein Dutzend Ideen für Geschäftsmodelle, für deren Verwirklichung jedoch das Kapital fehle. Man brauche sich nur aufmerksam umzuhören und zwischen den Zeilen zu lesen, um herauszufinden, welche Dienstleistungen auch in schwierigen Zeiten gefragt seien.

Das Wissen von Clauss-Ruffieux ist im Übrigen auch auf neuen Yachten gefragt. Auch wenn sie direkt aus der Werft kommen, würden manchmal schon Schäden entdeckt, bei denen er ran müsse. Oder aber der hochglänzende Lack muss auf Wunsch des Eigners in einen matten verwandelt werden. „Man kauft keine Yacht, um sie zu verstecken“, sagt Clauss-Ruffieux. „Solange es Boote gibt, werden mir auch die Jobs nicht ausgehen.“

Raucher setzen auf Selbstgedrehte

Im Zuge der Wirtschaftskrise haben zahlreiche Raucher offenbar ihre Gewohnheiten geändert. Während der Verkauf von Zigarettenschachteln auf den Balearen um 16 Prozent zurückgegangen ist, wird mehr Tabak zum Selbstdrehen verkauft. Die abgesetzte Menge nahm im März im Vergleich zum Vorjahr um 23 Prozent auf knapp 45.000 Kilo zu. Gespart wird auch beim Konsum von Pfeifentabak, er ging um 13 Prozent zurück. Zudem wurden auf den Balearen auch sechs Prozent weniger Zigarren verkauft.

36 Euro Prämie für Verzicht auf Fischfang

Fischer auf den Balearen, die seit November einen Tag weniger pro Woche auslaufen, können sich auf eine Tagesprämie der Landesregierung von 36 Euro einstellen. Insgesamt stehen 650.000 Euro zur Verfügung, die an pausierende Flotten und Fischer ausbezahlt werden sollen. Betroffen sind 34 Kutter auf den Balearen. Sie legen pro Woche einen zusätzlichen Ruhetag ein, um die Bestände zu schonen, Treibstoff zu sparen und ein Überangebot zu verhindern.

Neues Handelsgesetz stößt auf Skepsis

Das neue Handelsgesetz, das die balearische Landesregierung demnächst verabschieden will, stößt bei der Zentralregierung in Madrid auf Skepsis. So ist eine Regelung in Planung, wonach Regionen selbst für eventuelle Sanktionen der Europäischen Union geradestehen müssen, falls ihre Gesetze nicht mit der Dienstleistungsrichtlinie vereinbar sein sollten. Zwar sieht das balearische Gesetz eine Liberalisierung bei der Zulassung großer Handelsketten vor, knüpft aber die Eröffnung großer Ladenflächen weiterhin an Bedingungen.

Große Sicherheit für kleine Prämien:

Jetzt Versicherung wechseln & SPAREN!



- ▶ **AXA-KRANKENVERSICHERUNG AB 39 EURO**
unkündbare Verträge ab dem 1. Tag, stabile Beitragsentwicklung, direkte Abrechnung, freie Arztwahl weltweit*
- ▶ **KFZ-VERSICHERUNG MIT SONDERRABATT**
Wir akzeptieren Ihren Schadenfreiheitsrabatt aus Deutschland und Spanien*.
- ▶ **GEBÄUDE- & HAUSRATVERSICHERUNGEN**
DIE BESTE DECKUNG FÜR DIE BESTE PRÄMIE
Inklusive Elementarschäden, Feuer, Haftpflicht, Wasserschäden, Diebstahl und vielem mehr*



anke*
sevenster
Ihre AXA-Agentur auf Mallorca



Passeig Mallorca, 22
07012 PALMA DE MALLORCA
Tel. 971 716 260 - Fax. 971 712 701

Rio Sil, 12
07180 SANTA PONSÀ
Tel. 971 690 058 - Fax. 971 693 674

Internet:
www.ankesevenster-axa.com
info@ankesevenster-axa.com