

DE KLIPPERS VAN MIKAEL KRAFFT

Klippers zijn ranke, snelle viermasters. In de vorige eeuw braken ze alle snelheidsrecords op de grote vaart. De Zweed Mikael Krafft liet er vorig jaar twee bouwen voor zijn cruise-lijn White Star Clippers. Hoe een multimiljonair een jongensdroom verwezenlijkt.

GIJS DESWARTE

Eigenlijk ben ik in mijn hart altijd een matroos gebleven,' zegt Mikael Krafft. We vinden ons in de luxe kantoorruimte van White Star Clippers in een van de betere buurten in het centrum van Brussel. Krafft, 46 jaar oud, behoort tot de mensen die hun dromen in daden kunnen omzetten. Zijn grootvader was machinist op een stoomschip en ook alle andere mannen in zijn familie verdienden hun geld op zee. Zijn jeugd bracht hij door in kleine dorpen aan de oostkust van Zweden. Daar ging hij met zijn zeilbootje voor het eerst de zee op en droomde hij over verre oorden en over de grote zeilschepen van de vorige eeuw. En toen al besloot hij dat hij ooit eigenaar van een echte zeilboot zou worden. De werkelijkheid zou zijn stout-

ste dromen overtreffen. 'De Zweedse archipel is heel groot,' zegt hij, '26.000 eilanden en de zee kan er wild zijn. Iedereen die daar woont, leeft er met de liefde voor de zee in zijn hart. Naast ons huis was een werf. Daar liep ik als jongen te sjouwen met hout en touw en verf. Op mijn tiende kreeg ik een kleine zeilboot en daarmee voer ik soms naar een eilandje, ongeveer twintig zeemijlen van ons dorp. Dat was natuurlijk strikt verboden, maar dan zei ik tegen mijn ouders dat ik met vriendjes op stap ging met mijn tent. In de haven van dat eiland lagen oude schepen afgemeerd. Een van de mooiste was de Pommeren, een viermaster. Het grote avontuur was daar op te klimmen. Het hout was totaal verrot en het was levensgevaarlijk. Ik ging dan op de voorplecht staan, dan zag ik alleen

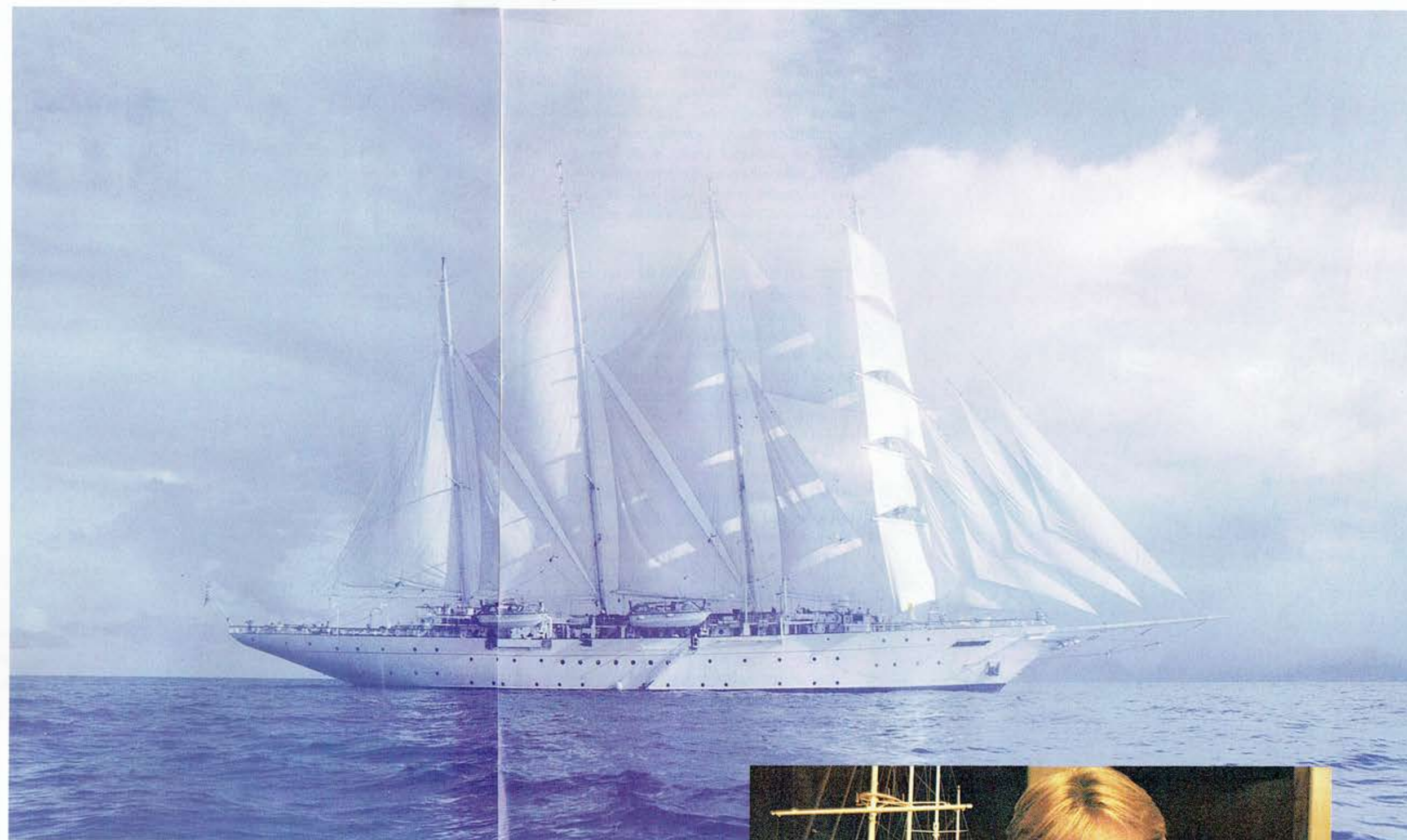
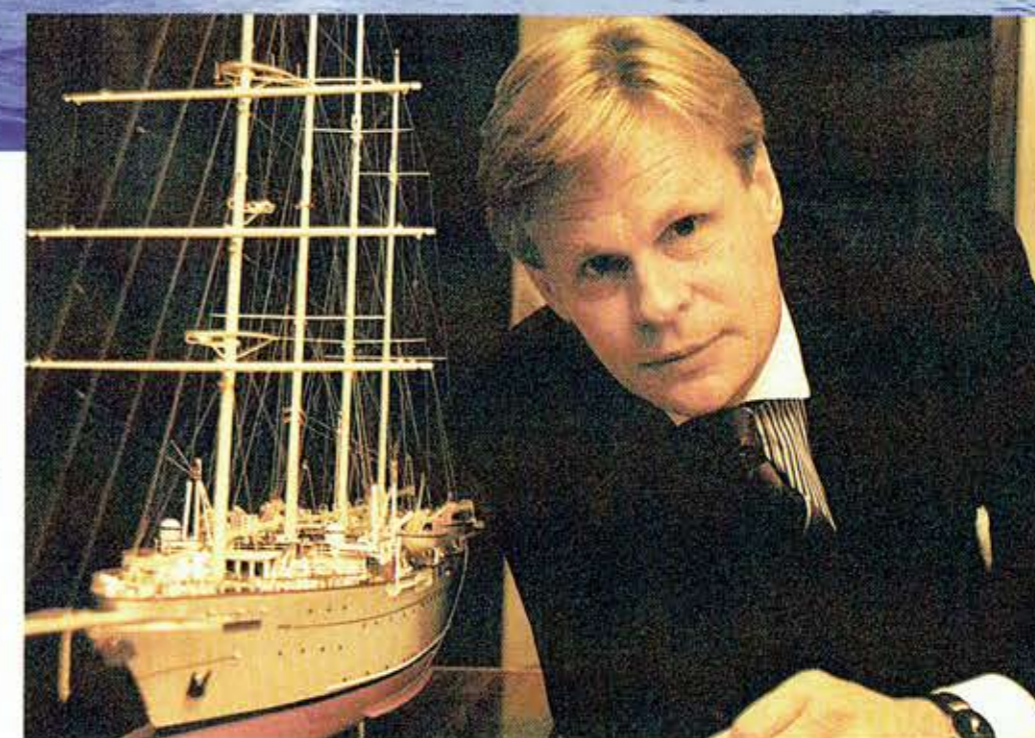


FOTO CLEO CAMPERT



Van droom tot werkelijkheid: Mikael Krafft met de maquette van de Star Flyer. Boven: de vorig jaar opgeleverde klipper in de wateren van het Caribisch gebied

FOTO GIJS DES



de zee. Dan stelde ik me voor dat ik matroos was en dat we op de oceaan voeren, dat er storm op komst was en dat ik het schip redde door op het goede moment de juiste beslissingen te nemen. Die momenten zijn me altijd bijgebleven.' Maar matroos worden was er niet bij. Hij bleek goed te kunnen leren en werd naar Stockholm gestuurd om rechten te studeren. Hij koos natuurlijk voor maritiem recht. Later vervolgde hij zijn studie in Genève waar hij zich verder specialiseerde in internationaal recht. Volvo vroeg hem om hun juridische zaken in Frankrijk te behartigen en dat deed hij een aantal jaren. 'Een van de werven die ik als cliënt had stond op het punt failliet te gaan,' vertelt hij. 'Ik kon de hele zaak voor één dollar overnemen. We hebben de zaak gereorganiseerd en met veel moeite weer een beetje op gang gekregen.'

Krafft mag zich graag in eufemistische termen uitdrukken als het om rijkdom en succes gaat. In de tien jaar die volgden zette hij de L. Jeansson Groep op. Deze onderneming, waar-

van hij president-directeur was, bezat tien grote vrachtschepen, een oliemaatschappij die een derde van de oliehandel in de haven van Göteborg beheerste, een aantal houtzagerijen, een leasemaatschappij, onroerend goed in heel Stockholm en opslagterminals in de belangrijkste wereldhavens. 'Je hebt een bedrijf dat langzaam groeit,' zegt hij, 'er doen zich kansen voor en die kun je grijpen. Dat heb ik gedaan.'

In 1986 verkocht hij de onderneming. Om fiscale redenen verhuisde hij naar België waar hij met alle macht probeerde een tijd niets te doen. Ondertussen had hij de Gloria laten bouwen bij de bekende werf Jongert in Medemblik, een extravagant en in de internationale jet-set vermaard zeiljacht.

'Een mega-jacht,' licht hij toe, 'je hebt er maar een paar van in de wereld en de Gloria is een van de mooiste. Het is een replica van de Panda, het schip dat de Fransen aan Vietnam schonken toen ze het land verlieten. Het heeft zes badkamers en een uitgebreide bibliotheek. De kranen zijn van vierentwintig karaats goud, de spiegels van kristal. Alleen al aan de stoffering hebben we een miljoen gulden uitgegeven. Het is het schip dat ik altijd al had willen hebben. En als je het eenmaal hebt, wat doe je er dan mee? Er bestaat een gemeenschap van bezitters van mega-jachts. Dat zijn voornamelijk groot-industriëlen, leden van koninklijke families en filmsterren. Met die mensen vaar je over de Middellandse Zee en in

het Caribische gebied. Ik was veertig, ik had hard gewerkt en ik dacht dat het tijd was om van het leven te gaan genieten. Omdat ik bij de Zweedse luchtmacht heb gezeten, ben ik ook piloot. Met zeilen en vliegen kom je je tijd wel door, dacht ik. Maar na een half jaar klom ik tegen het behang op. Ik moest iets gaan doen. Ik moest een nieuw bedrijf beginnen.'

Hij richtte White Star Clippers op. Het bedrijf, waar nu driehonderd mensen werken, verwierf vijfenzeventigduizend vierkante meter onroerend goed in de Benelux. Daarna opende het kantoren in Brussel, Luxemburg en Miami en startte het met twee schepen een cruise-lijn. 'Toen ik met White Star Clippers begon, stond ik op het punt voor mijzelf een nieuwe Gloria te laten bouwen,' zegt Krafft. 'Maar ik liep ook nog steeds met de herinnering aan de Pommern rond, dat prachtige, echt grote zeilschip uit mijn jongensjaren. Ik vroeg me af: waarom laat ik niet een veel grotere boot bouwen om daar een cruise-lijn mee te beginnen? Want

iedereen wil dat leven wel eens meemaken. Voor zeezeilers, zoals ik, is dat het mooiste wat er bestaat, het varen met een echt, groot zeilschip. Zo'n schip geeft je de mogelijkheid om terug te gaan in de tijd. Alleen in plaats van gezouten paardvlees en bedorven water heb je nu een Indiase of Europese keuken en een rijke wijnkelder. De hangmatten zijn vervangen door air-conditioned kamers met douche en bad. Er hoort perfecte service bij. Als je de hele dag aan het zwembad wil liggen met een glas champagne, en 's avonds wil barbecuen op een strand, dan doe je dat. Als je wilt duiken, windsurfen, waterskiën of navigeren, dan kun je daar ook je dagen mee vullen. En het is gezond, je voelt je na een paar dagen een ander mens. Dat leven hoeft helemaal niet alleen voor miljonairs in witte smokings te zijn weggelegd. Het moet ook kunnen voor pakweg duizend dollar per week. En dat werd uiteindelijk het concept: het leven van Onassis voor een massa-markt.'

Mikael Krafft zou zichzelf niet zijn als hij voor zijn nieuwe onderneming geen uitgekiend marketingplan had opgesteld. Hij investeerde een miljoen in marktonderzoek en voer een jaar lang achter cruise-schepen aan om de passagiers te interviewen. Hij stelde vast dat het aantal cruise-passagiers tussen 1980 en 1990 is verdrievoudigd en dit jaar de vijf miljoen zal overschrijden. Die groei voltrok zich voornamelijk in de Verenigde Staten. Slechts zes procent van de cruise-passagiers komt uit Europa. Maar de voorspellingen zijn dat juist in Europa de cruise-industrie zich fenomenaal zal ontwikkelen.

'Bovendien bestrijkt de cruise-markt ook in de Verenigde Staten slechts twee procent van wat wel de zovakanties wordt genoemd,' zegt hij, 'dus ook daar liggen groei mogelijkheden. Van de passagiers besluit 85 procent na een eerste cruise, later weer te gaan. Datzelfde percentage zou echter liever op een schip met rond de honderdvijftig mensen zitten dan op het gangbare formaat schepen met tweeduizend passagiers. Voor ik eraan begon stond voor mij wel vast dat de mogelijkheden enorm zijn.'

Mikael Krafft liet de twee schepen, de Star Flyer en de Star Clipper, in België bouwen door een Belgisch/Nederlandse werf. De eerste is vorig jaar mei in gebruik genomen. De tweede is onlangs opgeleverd.

De totale investering bedroeg tachtig miljoen Amerikaanse dollar, dertig miljoen per schip en twintig miljoen aan wereldwijde publiciteitscampagnes. De schepen zijn de eerste sinds 1911 die door Lloyd's of London geclassificeerd werden als Commercial Clippers.

'Ik ben bezig een boek over klippers te schrijven,' zegt Krafft. 'Klippers werden voor het eerst gebouwd in de vorige eeuw. Het waren de koninginnen van de oceaan. Ze hadden meestal een Amerikaanse thuishaven en werden veel gebruikt om thee, opium en Australische gevangenen te ver-

voeren. Alle snelheidsrecords werden ermee gebroken omdat ze lichter, ranker en moderner getuigd waren. De monopolies van maatschappijen als de Oostindische Compagnie werden ermee aan flarden gevaren. De reders die met klippers voeren hanteerden een nieuwe, zeer Amerikaanse aanpak: altijd 's nachts doorvaren, winstdeling voor de bemanning, advertenties waarin werd verteld dat ze de afstanden naar India en China in de helft van de oude reistijd aflegden. De klipper belichaamde de nieuwe tijd in zeilen. Het hele klipperverhaal is de kern van wat ik als zakenman en zeiler in het leven belangrijk vind.'

De cruises vertrekken van St Maarten in het Caribische gebied en doen onder meer de Maagden-eilanden en de Benedenwindseilanden aan. De Middellandse Zee-cruise gaat van Monte Carlo, langs Corsica naar Sardinië en terug. Krafft kan trots terugkijken op drieduizend passagiers in de eerste zes maanden. De Star Flyer zal tijdens de Olympische Spelen worden afgemeerd in Barcelona om daar sportlieden, zakenmensen en andere genodigden te ontvangen.

'We zijn nu een aantal maanden bezig en het blijkt een zeer lucratieve onderneming te zijn,' zegt Krafft. 'Gebleken is dat wij op plaatsen kunnen aanleggen waar die grote cruise-schepen met tweeduizend passagiers niet mogen komen. Zo'n toeristencentrum als San Juan doen we gewoon niet aan. Je gaat niet met zijn honderden bij dertig graden Celsius staan wachten op een taxi naar het strand. Wij gaan gewoon in baaien voor anker, op kleine eilanden zonder toeristische voorzieningen, waar de jet-set komt, waar geen echte havens zijn en geen douanebeambten.'

Dat vinden de mensen prachtig. Zo'n leven kost mij, als ik er met de Gloria op uit ben, zeker 100 000 gulden per week. Andere cruise-lijnen zijn dan ook gemiddeld drie keer zo duur als de onze. Maar met de klippers wordt vrijwel net zo gevaren als in de vorige eeuw en dat brengt een aantal financiële voordelen met zich mee. Je kunt bijvoorbeeld met slechts een paar gekwalificeerde officieren volstaan. De dekknechten doen het handwerk en hoeven geen hoog salaris te verdienen. Ik heb net een zeer ervaren kapitein aangenomen wiens grootste wens het is op een klipper te varen, daarom neemt hij genoegen met de helft van zijn vorige salaris. We gebruiken nauwelijks brandstof.

De schepen zijn prachtig om te zien en schoon. Dus bij veel eilanden kunnen we afmeren zonder te betalen. Dat scheelt in het Caribische gebied rond de zevenhonderdduizend gulden per jaar aan havengelden, in de Middellandse Zee ongeveer het dubbele van dat bedrag. Deze cruise-lijn is mijn jongensdroom in het kwadraat. Het is het genot van de Gloria maar dan voor iedereen. En - hoewel ik het voor het geld niet hoeft te doen - is het ook nog eens een zakelijke onderneming pur sang. ■

**Mikael Krafft:
'Om op een
zeiljacht te varen
hoef je geen
miljonair te zijn.
Mijn cruise-lijn
biedt het leven
van Onassis voor
een massa-markt'**