

Vor zehn Jahren stand Alexandra Hofinger beruflich vor einer Zäsur, wagte den Schritt in die Selbständigkeit und gründete ihre eigene Charter-Agentur. Heute ist sie ein Fixstern in der Branche und rundum zufrieden mit ihrer Situation. Von Judith Duller-Mayrhofer

Goldrichtige Entscheidung

Und was nervt an diesem Job? Ihr Blick spricht Bände. „Mir geht gar nichts auf die Nerven“, schüttelt Alexandra Hofinger ob dieser Frage verständnislos den Kopf, „ich bin in der glücklichen Lage, dass ich mich jeden Tag gerne an den Schreibtisch setze.“ Man glaubt es ihr, obwohl der Job garantiert nervenaufreibende Aspekte hat. Xandy Hofinger betreibt eine Charter-Agentur und das in Form einer One-Woman-Show. Sie ist das Bindeglied, manchmal auch Schmiermittel zwischen Chartergast und Veranstalter, vermittelt die gewünschte Yacht im gewünschten Revier – oder findet erst einmal heraus, wo und mit welchem Schiff ein bestimmter Kunde gut aufgehoben wäre.

Gelernt hat sie ihr Metier von der Pike auf. Im Jänner 1990 begann Xandy Hofinger bei Ecker Yachting zu arbeiten, einem alteingesessenen, im Innviertel beheimateten österreichischen Charterunternehmen, das weit über die Grenzen des Landes bekannt war und allerhöchstes Ansehen

genoss. Vorgestellt hatte sie sich bei Kurt Ecker persönlich, seines Zeichens Gründer und zentrale Figur der Firma. Die bei der Bewerbung artig vorgelegten Zeugnisse interessierten diesen wenig, ihre Liebe zum Segeln, erworben bei regelmäßigen Familientörns in Jugoslawien, dafür umso mehr. Schauen wir uns das einfach an, gab er der damals 21-Jährigen eine Chance. Die wusste Hofinger zu nutzen und stieg in Folge raketengleich auf. Mit Mitte 30 verantwortete sie bei Ecker Yachting die gesamte Charterabwicklung samt Flugorganisation, managte 150 Yachten auf zehn eigenen Stützpunkten, unzählige Skippertrainings sowie das legendäre 1.000-Meilen-Race. Fleißig, verlässlich, umsichtig, fachlich versiert, dazu immer freundlich und gut gelaunt – dafür war sie in der Szene bekannt, dafür wurde sie vom Chef wie von der Kundschaft gleichermaßen geschätzt. Karriere wie aus dem Bilderbuch, alle happy.

Im Herbst 2011 ging Kurt Ecker in Pension und verkaufte die Firma, sein Nachfolger bewies kein gutes Händchen.

Abrupter Bruch

„Es ist rapide bergab gegangen“, erinnert sich Hofinger nur zu gut an diese Zeit, „und im November 2013 mussten wir Konkurs anmelden.“ Da war niemand happy. Was die Branche als Knalleffekt verbuchte, war für Xandy Hofinger der Startschuss für einen Neuanfang. Sie ging auf Kur, täglich auf den Berg und gründlich in sich. Wieder daheim, stand ihr Entschluss fest: Sie würde es mit einer eigenen Agentur versuchen. Auf der Messe in Tulln klapperte sie sämtliche Veranstalter ab und erntete ausschließlich positive Reaktionen („Du kennst beide Seiten, besser geht es nicht!“), am 1. Mai 2014 nahm die Firma Alexandra Hofinger Yachtcharter ihren Betrieb auf. „Natürlich hatte ich meine Zweifel“, gibt sie gerne zu, „aber dem Charterbusiness galt mein ganzes Herzblut und mit meiner Erfahrung, meinen Kontakten und meinem Know-how war das im Grunde der logische nächste Schritt.“ Zwei Jahre gab sie sich zunächst Zeit. „Hätte es nicht funktioniert, wäre ich wieder in ein Anstellungsverhältnis

Ganz in ihrem Element. Ob an Bord oder am Schreibtisch: Xandy Hofinger weiß, was zu tun ist, und agiert mit Herzblut und Begeisterung



gegangen“, beschreibt sie die Einstellung, mit der sie das Abenteuer Selbständigkeit in Angriff nahm.

Und wie es funktionierte: Bald wurden Kunden aus der Ecker-Zeit bei ihr vorstellig, die Mundpropaganda erledigte den Rest. Hofinger kennt die meisten Veranstalter persönlich, wirft sich unermüdlich ins Zeug, steht für Integrität, Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit. Wer bei ihr bucht, wird nicht abgearbeitet, sondern rundum betreut, womit sie einen Gegenentwurf zu den gesichtslosen Online-Agenturen darstellt. „Ich habe das Gefühl, dass die Menschen

derzeit genau das wieder suchen“, sinniert sie, „meine Kunden können mich rund um die Uhr, so oft sie wollen und mit jedem Anliegen oder Problem anrufen, auf der Internet-Plattform erreichen sie niemanden. Das macht im Ernstfall einen gewaltigen Unterschied aus.“ Dass man für dieses Service ein bisschen mehr bezahlen muss, leuchte den meisten ein, so Hofinger, und werde daher anstandslos akzeptiert.

Rund 290 Buchungen wickelt sie pro Jahr ab, das schafft sie gut im Alleingang, liegen bleiben tut nichts, jede Anfrage wird noch am selben Tag beantwortet.

Der Stammkundenanteil beträgt rund 70 %, man fühlt sich offenbar bestens bei ihr aufgehoben. Mitarbeiter hat sie nicht und sie bedient auch keine typischen Nebenbranchen wie Yachtverkauf oder Ausbildung. „Ich konzentriere mich ausschließlich auf das Verchartern“, bringt sie ihr Konzept auf den Punkt, „da kenn ich mich aus, das mache ich gerne und darin bin ich richtig gut.“ Dann hält sie inne, denkt kurz nach und muss lächeln: „Eigentlich bin ich genau dort, wo ich immer hinwollte.“

Glücklich, wer das von sich sagen kann. ■



Top-level sailing. ONE-level living.
Die **Moody DS41**.

Entdecken Sie ihre Traumyacht in unserem Showroom in Bernau am Chiemsee!

Hanse (Deutschland) Vertriebs GmbH & Co. KG
Greifswald • +49 (0) 3834 7755 700 • sales@hanseyachts.de
Bernau am Chiemsee • +49 (0) 8051 9629 767 • sales@hanseyachts.de



DS41 | DS45 | NEW DS48 | DS54

moodyboats.com