Ein Traum von einem Boot

Michael Kamm, Vorstandsvorsitzender der Luxusmarke **Aigner,** kennt den Reiz und den Preis der **Exklusivität.** Zu **Lande** und zu **Wasser**.

„Eine Aquarama?" fragte der Freund, und Michael Kamm nickte. „Eine Riva?" fasste der Freund nach, und die lange Betonung des letzten Vokals „a" zeigte an, wie ungläubig er war. Michael Kamm nickte wieder. „Ein Original?" vergewisserte sich der Freund noch einmal, um nicht ohne Grund an seinem Freund zu zweifeln. Und Michael Kamm nickte wieder und wieder und wieder – und auf sein Gesicht stahl sich sicher ein stilles Lächeln wie jetzt, als er die Anekdote nacherzählt. „Eine Aquarama von Riva – die kriegst du nie! Das ist ein aussichtsloses Unterfangen! Es überhaupt zu versuchen ist verrückt!" Der Freund füllt seine Aussage wie ein Bootsbauer sein Beil.

Michael Kamm verschlägt die Aussage sein eifriges Nicken und sein stilles Lächeln – noch acht Jahre danach. Auch wenn er die Aquarama längst hat. „Bis dahin", erklärt Kamm auf der Terrasse des Hotels Belle rive in Salo am Westufer des Gardasees, „war es mehr ein Traum." Der Traum von einem Boot, das auf Grund seiner Eleganz, technischen Finesse und hochwertigen Verarbeitung schon zu Bauzeiten zum Klassiker avanciert war und für das Spitzensummen weit jenseits des Listenpreises von 18 000 Dollar gezahlt wurden. Die Exklusivität, etwas zu besitzen, was nur wenige haben, reizt Kamm. „Die Worte meines Freundes weckten meinen Ehrgeiz. Jetzt galt es, ihm, aber vor allem mir selbst zu beweisen, dass ich eine Original Aquarama von Riva kriegen kann – und zwar nicht zu einem Mondpreis."

Kamm meint es ernst und macht Ernst. Auf der Jagd nach der Aquarama entdeckt er den Reiz und den Preis der Exklusivität, Jahre bevor er Vorstandsvorsitzender der Luxusledermarke Aigner wird. Und sie macht aus einem Segler einen Motorbootfahrer.

Ende Februar 1999 nimmt er sich nach einem langen Wochenende am Gardasee vier weitere Tage frei, schickt seine Frau nach Hause, nach München. Mit Hilfe von Bootszeitungen recherchiert er. Seine erste Anlaufstelle ist die Riva-Werft in Salo, keine fünf Minuten zu Fuß vom Hotel Bellerive, in dem er schon damals wohnte. „Ich kam zu spät", sagt Kamm. Der Werftbesitzer, Alberto Arcangeli, hatte gerade eine Aquarama, Baujahr 1969, restauriert und verkauft.

Adresse Nummer zwei ist Peschiera del Garda. „Dort war ich nicht zu spät, sondern zu zurückhaltend", sagt Kamm. Die Aquarama Spezial – eine Art Sondermodell für den amerikanischen Markt mit Einstieg am Heck – ist dem gebürtigen Schwaben mit 400 000 Mark zu teuer.

Steg Nummer drei liegt am Lago Maggiore. „Wieder zu teuer", erinnert sich Kamm. Resignation oder gar Verzweiflung? Nein, das Gegenteil! „Mein Verlangen wuchs von Werft zu Werft, von Bootsbesitzer zu Bootsbesitzer", erzählt Kamm.

Der vierte Versuch verschlägt ihn nach Südfrankreich an die Côte d'Azur. Ein Privatbesitzer aus Monte Carlo hatte in einer Bootszeitung annonciert. Wieder wird man sich nicht handelseinig. „Die salzhaltige Luft", berichtet Kamm, als hätte er das Boot erst gestern und nicht vor Jahren in Augenschein genommen, „hatte hässliche Spuren an den Chrombeschlägen hinterlassen." Rückfahrt nach Norditalien.

In Sarnico am kleinen Lago d'Iseo zwischen Bergamo und Brescia kommt er wieder zu spät. „Verkauft!" Aber immerhin: Kamm entdeckt einen Ersatzteilladen von Riva. Das Stöbern steigert das Verlangen. Aber: „Nach fünf Stationen war ich mit meinem Bootslatein am Ende", sagt Kamm. Er kehrt ins Hotel nach Salo zurück.

Der vierte Tag. „Es ließ mir jedoch keine Ruhe, und da entschied ich mich, noch einmal zu Alberto Arcangeli zu gehen." Die Penetranz lohnt sich. Der Bootsbauer und -restaurator druckst herum: „Ja", sagt der Italiener, die Riva, die er neulich schon verkauft glaubte, sei noch da. Der Käufer habe noch nicht bezahlt, und wenn er dies bis morgen nicht tue, dann erlösche sein Anspruch. „Ich konnte mein Glück kaum fassen, traute mich aber noch nicht, mich zu freuen", sagt Kamm. Die Aquarama, die er jetzt besichtigen darf, entspricht genau seinen Vorstellungen: zwei Motoren mit je 230 PS, Baujahr 1969, Nummer 321 von insgesamt 680 jemals gefertigten, Name: Extravaganza. Selbst der Vorbesitzer – jede Aquarama hat wie ein Rassepferd oder -hund einen Stammbaum – ist von Rang und Namen: Heineken von der gleichnamigen Bierbrauerei. Und auch der Preis ist fair: 300 000 Mark. Am nächsten Tag die Erlösung. Der eigentliche Käufer ist nicht liquide, Kamm schon. Gegen Mittag ist er Besitzer einer Aquarama. Das Datum weiß er noch genau: Es ist der Geburtstag seiner Frau, der 28. Februar.

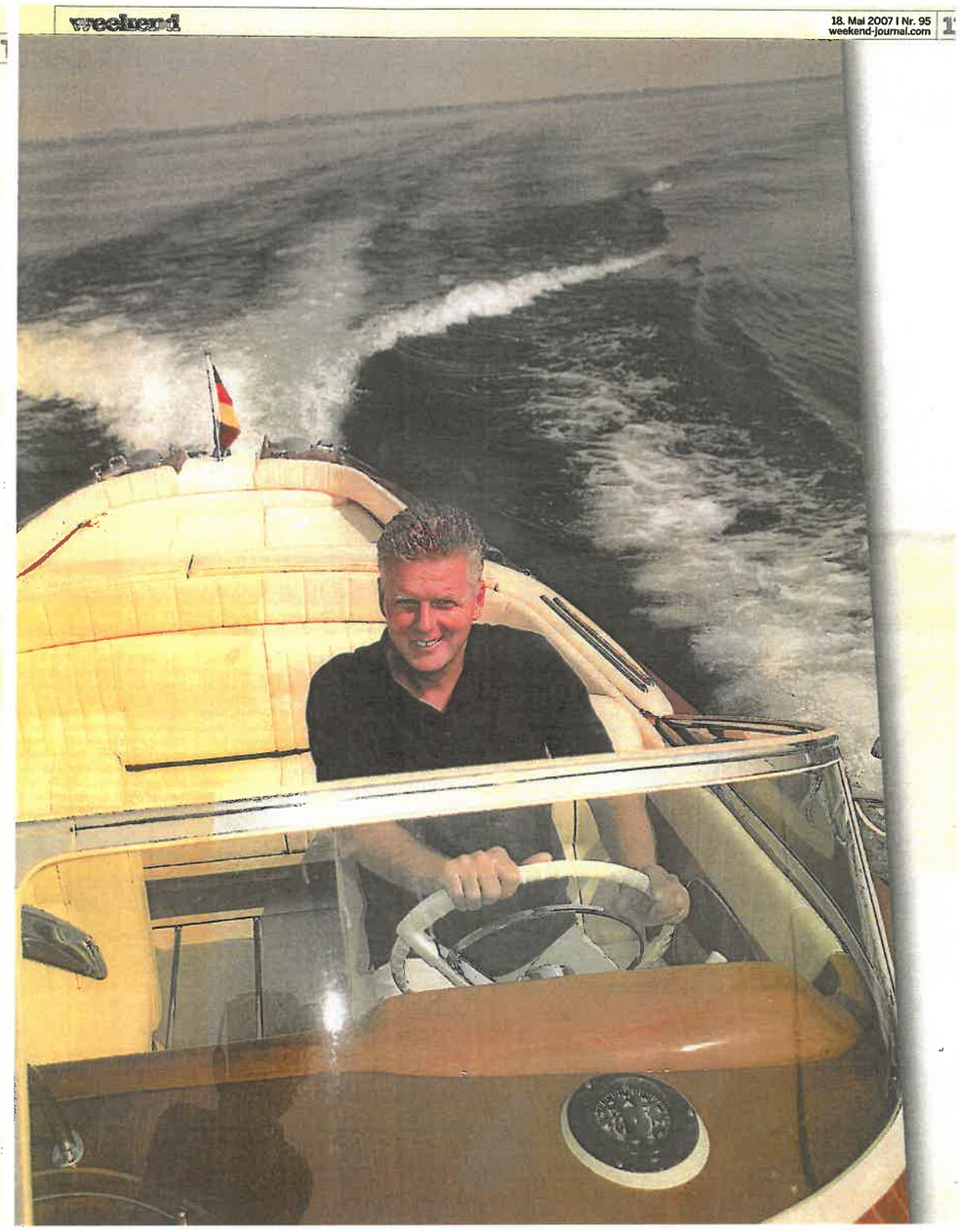
Mehr als acht Jahre später, erstes Maiwochenende. Die Sonne scheint, der Gardasee liegt glatt, und die „Extravaganza" zischt frisch gelackt und voll getankt aus dem Hafen der Werft. Michael Kamm hat den Fahrersitz hochgeklappt, steht, hält die Gashebel in der Hand und die Nase in den Wind. „Ich könnte vor Glück Hurra schreien", ruft Kamm – und zieht die Gashebel noch ein Stückchen durch. Der Bug hebt sich, das Heck gräbt sich in den See. Das Städtchen Salo zieht vorbei, dann Gardone, schließlich die Villa Feltrinelli. Das neogotische Schlösschen heißt sich das kleinste Grandhotel Europas. Weiße Kieswege durchkreuzen grünen Rasen. Auf Liegen streckt sich eine Hand voll Menschen. Promis könnten darunter sein. Kamm tuckert langsam bis auf 20 Meter heran – verbotenerweise. Auf dem Gardasee müssen sich Motorboote 150 Meter von privaten Uferstreifen entfernt halten und dürfen auch nicht im 90-Grad-Winkel darauf zufahren. „Das ist ja das Tolle", flüstert Kamm und dreht ab, „als Fahrer einer Aquarama genieße ich Narrenfreiheit!" Eine Freiheit, die ihren Reiz und ihren Preis hat.

Das Dolce Vita des Wassersports ist Kamm seit seiner Kindheit vertraut. Erst mit dem Vater und später mit der Gilde des Internats Neubeuern am Inn lernt er die Segel zu hissen, Knoten zu knüpfen, Wind und Wetter einzuschätzen, Regatten zu verlieren und zu gewinnen. Und dann ein Motorboot? Eigentlich gilt: entweder – oder, entweder Motorbootfahrer oder Segler, entweder Raucher oder Nichtraucher.

Titelstory

Text: Tanja Kewes
Fotos: Manuel Krug

Das Weekend Journal traf den Vorstandsvorsitzenden der Luxusmarke Aigner, Michael Kamm, auf der Terrasse des Hotels Bellerive in Salo am Westufer des Gardasees, wo er den größten Teil seines Urlaubs verbringt. Seine Leidenschaft: die legendäre Motorbootmarke Riva. Er besitzt eine Aquarama.



Kamm hat aus Bequemlichkeit – aus eigener und der der Familie – vor rund zehn Jahren die Seiten gewechselt – zeitlich betrachtet jedenfalls. Vier von fünf Urlaubstagen verbringen die Kamms am Gardasee und mit der Aquarama. „Ein Motorbootfuzzi, der mit Vollgas in den Hafen brettert, so dass die Boote und Schwäne noch zehn Minuten später hüpfen, bin ich aber nicht", sagt Kamm, und zeigt im Hafen von Latzise sein Feingefühl. Mit kurzen, schnellen Bewegungen an den beiden Gashebeln – einer für jeden Motor – bugsiert er die Aquarama an die Hafenmauer. Ein mehrminütiges Manöver vor der Gelateria Bar Al Porto, das Schaulustige, Touristen in kurzen Hosen heranlockt. „Ein Motorbootfahrer fährt eigentlich, bis es kracht, ich nicht", kommentiert Kamm. Die Bewunderung, das Klicken von Fotoapparaten gefällt ihm. Mit einem Palstek sichert er das Boot. Den Merkreim für die Knotenart kennt er noch aus Kindertagen: „Die Schlange kommt aus dem See, kriecht um den Baum, kreuzt ihre Spur und verschwindet wieder im See."

Emotional betrachtet, ist Kamm ein Segler geblieben. „Ich liebe Wasser und Wind", ruft er bei voller Fahrt, und streckt den Kopf aus dem Dieselgeruch über die Panoramascheibe hinaus. Der Fahrtwind würde ihm ohne Sonnenbrille die Tränen in die Augen treiben. Auf seine Aquarama ist er „schon stolz", und Kratzer „ärgern" ihn, doch ungemütlich oder gar pingelig ist er deshalb nicht. In weißen Baumwollhosen, blauem Poloshirt – natürlich von Aigner – und leichten Bootsschuhen turnt der Betriebswirt über die weißen Ledersitze, kramt unter Deck herum, klettert auf das Mahagoni-Deck – fast so, als wäre er auf seinem Schärenkreuzer. Das 12,4 Meter lange und nur 2,20 Meter breite schwedische Segelboot hat er schon seit Jahrzehnten, und es ist häufig seine Abendverabredung am Starnberger See. „Der Unterschied ist", sagt Kamm, „beim Segeln muss man sich konzentrieren, das heißt, man muss nach der Arbeit einen Schalter umlegen. Beim Motorbootfahren kann man die Gedanken schweifen lassen. Die Gefahr ist aber dabei, dass die Gedanken zurück ins Büro wandern." Allzu häufig bleibt es am Starnberger See aber sowieso bei Trockenübungen. „Bei Windstille brauche ich die Segel nicht zu hissen."

Ob Achterstag, Besan, oder Gennaker – mit Segeln kennt sich Kamm aus. Mit Segeln hat er sich nicht nur in Kindheit und Freizeit beschäftigt. 1988 – nach einigen Jahren als Wirtschaftsprüfer bei Arthur Andersen – macht er sich seine Kenntnisse auch beruflich zu Nutze. Er beteiligt sich finanziell an North Sails. Die Restrukturierung des Segelherstellers gelingt – und hat auch langfristig Bestand. Heute ist North Sails eigenen Angaben zufolge der größte Zusammenschluss von Segelmachern weltweit, mit mehr als 100 Verkaufs-, Service- und Fertigungsstätten in 26 Ländern auf fünf Kontinenten. Das kreisrunde Logo mit den Initialen NS ist bei der weltgrößten Regatta, dem America's Cup, nicht zu übersehen. Das Hobby zum Beruf gemacht hat Kamm nicht nur einmal. Nach North Sails geht er zum Skibindungsspezialisten Marker. „Es ist schon toll, vor Maui auf Hawaii die neuesten Segel zu testen oder auf dem Gletscher von Saas Fee die neuesten Skibindungen. Aber am Ende verbringt man auch in diesen Branchen die meiste Zeit im Büro und auf Reisen", sagt er. Bei Aigner hat er nichts Entsprechendes vor. Eine Segelkollektion, wie jüngst die Sportmodemarke Puma aufgelegt hat, soll es von der Münchener Luxusmarke nicht geben. „Nein", sagt Kamm, „die Tradition von Aigner liegt im Leder und im Pferdesport und nicht auf dem Wasser."

Hat Kamm einmal etwas Edles und Exklusives für sich gewonnen, dann lässt er es nicht mehr los. Er träumt nicht ständig neu, er lebt seine Träume. An seinen ersten Ledergürtel von Aigner erinnert er sich noch gut: „Er war bordeauxrot und ich mit 15 Jahren mächtig stolz." Dass er 30 Jahre später der Vorstandschef der Etienne Aigner AG sein würde, war trotz dieses Stolzes nicht abzusehen.

Heute ist Kamm selbstredend Mitglied der Riva Historical Society. Und die Frage, die ihm jedes Mal gestellt wird, sobald er die Riva Werft in Salo betritt, ist rein rhetorisch. „Signore Kamm", die Stimme von Alberto Arcangeli kann er inzwischen gut nachahmen, „wollen Sie nicht Ihr Boot verkaufen?" Der Italiener weiß, dass Kamm keine Verkaufsabsichten hat. An seiner „Extravaganza" will Kamm lebenslang festhalten. „Die Aquarama ist meine Taschenuhr. Ich werde sie eines Tages meinem Sohn vererben", erklärt er – wieder am Hotel Bellerive angekommen. Eine gute Geldanlage ist sie allemal. Einschlägigen Händlerangeboten zufolge ist das Boot 250 000 Euro wert und damit fast doppelt so viel wie vor acht Jahren, als Kamm ihr nachstellte.

Ein weiterer Grund, auch im Büro in der tristen Marbachstraße in München zu träumen – vor einem Modell der „Extravaganza" im Maßstab 1:10.

Augen geradeaus: wer Besitzer eines Riva-Bootes ist, zieht die Blicke auf sich. Zumal, wenn er stilsicher auf dem Gardasee unterwegs ist. Die Kenner lieben vor allem die Details an ihren Booten.

Riva-Mythos: Fakten und Fragen

Geschichte:
Der legendäre Gründer Carlo Riva war mit Booten schon als Jugendlicher vertraut: er arbeitete in der Werft, die Urgroßvater Petro 1842 in Sarnico am Ufer des Lago d'Iseo gegründet hatte. Als die Zeiten nach dem Zweiten Weltkrieg schlecht und die Aussichten düster waren, wollte Carlo schnelle, elegante „Runabouts" nach amerikanischem Vorbild in Serie herstellen.

Gegen den Willen seines Vaters begann er 1949 als 27-Jähriger: Vom Rumpf über die Beschläge und Instrumente bis zur Farbe der Polster entwickelte er seine Boote selbst, besorgte Motoren aus Amerika, baute Vertrieb und Marketing auf. Holz über Holz machte sich auf den Weg nach Sarnico und verließ das Städtchen am See wieder in Form einer Ariston oder Aquarama, einer Corsaro, Sebino, Tritone, Florida, Olympic oder Junior. Auf dem Höhepunkt des Erfolgs, 1969, verkaufte Carlo Riva nach einem Arbeitskampf verbittert sein Unternehmen. Heute gehört Riva zur italienischen Ferretti-Gruppe, und die Legende soll wieder auferstehen, allerdings mit großen, luxuriösen Yachten aus Kunststoff.

Wie viele Riva-Boote – gebaut aus Mahagoni – gibt es auf der Welt?
Genau weiß es keiner. Vermutlich weniger als 2 000 Exemplare. Die Boote sind in alle Welt verstreut.

Wie viele Boote wurden insgesamt gebaut?
Von 1950 bis 1996 insgesamt 4 292 Stück.

Wie teuer sind diese Boote heute, und wo kann man sie kaufen?
Das Vergnügen beläuft sich auf 50 000 bis über 200 000 Euro, wenn sich das Boot in einem guten Zustand befindet. Bastler können bei etwa 15 000 Euro einsteigen. Das Objekt der Begierde ist meist restauriert billiger gekauft, als die Restaurierung selbst vorzunehmen oder dies in Auftrag zu geben.

Wo findet man Fachleute, die solche Boote perfekt restaurieren?
Vor allem in Italien, Holland, Schweden und Deutschland. Sicherlich ist es ratsam, einen Betrieb zu wählen, der schon viele Boote saniert oder restauriert hat. Die Kosten einer Sanierung sind abhängig vom Grad der Beschädigung.