Still, still, still, weil's Kindlein schlafen will: *Lekeleka Island, Tonga, für 199.000 Dollar*

Foto Vladi Private Islands

Der Mann mit der Inselbegabung

Farhad Vladi vermittelt seit 50 Jahren den Verkauf von Inseln. Die Preisspanne ist gewaltig. Manches Eiland ist erstaunlich günstig zu haben.

Viele Menschen zieht es in die Natur, um dem Alltag zu entfliehen. So ging es auch Farhad Vladi. Nachdem er sein Abitur in Hamburg absolviert hatte, studierte er Volkswirtschaft und schloss mit Diplom ab. Damals träumte er davon, sich eine Insel zu kaufen. „Muss schön sein, von all dem Ärger hier in der Zivilisation wegzukommen, meine Ruhe zu haben und das Leben zu genießen", dachte er.

1966 stieß er auf einen Zeitungsartikel, in dem ein Journalist über einen Inselverkauf für 5000 DM berichtete. Zwar hatte der Journalist einen Fehler gemacht und eigentlich über eine Vermietungsinsel geschrieben; doch der Kauf einer Insel ließ Vladi keine Ruhe mehr. „Ich habe weitergesucht und weitergesucht und dann festgestellt, dass die Seychellen auf unserem Erdboden die schönsten Inseln sind, weil es die einzigen Granitinseln auf der Welt mitten im Ozean sind", erzählt er. Schließlich fand er eine tolle Insel, die zum Verkauf stand, allerdings 1 Million DM kosten sollte.

Anstatt aufzugeben, schickte Vladi seine gesammelten Infos mit Bildern in Hamburg herum. Er nahm an, dass sich reiche Leute finden würden, die Interesse an einem Inselkauf hätten. Er sollte recht behalten, denn es kauften drei Personen zusammen die Insel, und er erhielt eine Provision von 30.000 DM. „Da bin ich natürlich durch die Decke gegangen", erinnert er sich. Durch Mundpropaganda wurden immer mehr Inselinteressenten auf ihn aufmerksam. „Damals gab es kein Internet, kein Google Earth."

1971 wurde Vladi Private Islands gegründet. Neben der Vermittlung von Inseln auf der ganzen Welt bietet das Unternehmen auch Immobilienverwaltung und -bewertung, Gutachten und Einschätzungen des Marktes an. Vladi hat außerdem seitdem Inseln an rund 44.000 Gäste vermietet.

In Halifax in Kanada werden 1200 Objekte verwaltet, Verkauf und Vermietung laufen über den Standort in Hamburg. Vladi beschäftigt 25 Mitarbeiter. Bis heute habe er 3000 Inseln vermittelt, sagt der Unternehmer. Man sei „Weltrekordhalter im Inselverkauf" und habe in den vergangenen 50 Jahren 12.000 Akten über Privatinseln angelegt. Weiterhin laufe der Verkauf vor allem über Mundpropaganda. „Das ist eine kleine Welt, das spricht sich ganz schnell herum."

Laut Vladi vermittelt man durchschnittlich 20 bis 30 Inseln im Jahr. „Die Maklerprovisionen richten sich nach den Gepflogenheiten im jeweiligen Land", berichtet er. „Zum Beispiel betragen sie in Schottland 2 Prozent, in Deutschland 5 Prozent, in Kanada 4 Prozent. Wir liegen da prozentual nicht niedriger oder höher als lokale Broker."

Die günstigsten Inseln befinden sich in Finnland und Kanada und kosten rund 50.000 Euro. „Wer sich ein gutes Auto leisten kann, kann sich auch eine Insel leisten. Die Unterhaltung der Inseln, Grundsteuer und Versicherung sind genauso teuer wie ein Auto", sagt Vladi.

Die teuren Inseln liegen meistens in Gebieten, wo Inseln knapp sind, und sind sehr gut erschlossen. Beispielsweise haben sie einen Hafen, Häuser und Strände. Sie kosten etwa 30 Millionen Euro. Zwei Inseln in der Lagune von Venedig kämen auf den Markt, erzählt Vladi. Auf einer befindet sich ein Weingut, das 10.000 Liter Rotwein herstellt; ihr Preis liegt zwischen 25 und 30 Millionen Euro. „Hauptsächlich verkaufen wir aber zwischen 250.000 und 2,5 Millionen Euro", sagt Vladi. Mit Inseln in dieser Preisspanne verdiene man 90 Prozent des Umsatzes.

Alle seine Kunden seien sehr naturverbunden und überdurchschnittlich intelligent, glaubt Vladi. „Das hört sich arrogant an, aber das meine ich nicht so. Auf der Insel sind sie für sich, und da gibt es nur einen Souverän, und der Souverän ist die Natur." Das Unregelmäßige sei auf einer Insel das Regelmäßige; das bringe seinen Kunden viel Spaß. „Wenn ich mir die Kunden anschaue, denen ich eine Insel verkauft habe, kommt keiner hier mit quietschendem Ferrari vorgefahren, egal wie reich er ist, sondern genau das Gegenteil."

Ihm sei die Natur ebenfalls sehr wichtig, sagt Vladi. Wenn jemand eine Insel kaufen wolle, um dort zu parzellieren, griffen er und seine Mitarbeiter ein. „Das finde ich überhaupt nicht gut, weil dadurch die Natur kaputtgeht. Dann versuchen wir, das zu unterbinden."

Der Klimawandel beeinflusst auch Vladis Geschäft. So bedrohen die steigenden Meerestemperaturen die Korallenriffe. Außerdem sagt er: „Der Meeresspiegel muss um 2,5 Meter steigen, damit unser erster Kunde nasse Füße kriegt."

Vladi kann von ungewöhnlichen Erlebnissen berichten. Einmal bekam er den Auftrag, eine Privatinsel mit einer Farm vor Ibiza zu verkaufen, die acht Bauern gehörte. Als Interessenten fand Vladi einen deutschen Fürsten. Man verabredete sich in Ibizas Hauptstadt beim Notar. Jedoch blieben die Farmer vor der Tür und berichteten Vladi, sie hätten keine angemessene Kleidung für den Termin. So ging Vladi mit ihnen in ein Kaufhaus und erwarb acht Anzüge. Anschließend stand dem Vertrag nichts mehr im Weg.

Vladi besitzt ebenfalls eine Insel; er hat sie vor 35 Jahren erworben. Seine Familie und er lieben diese Insel, die vor Neuseeland liegt, sagt Vladi.

Fina Emilia García Gutiérrez
Landgraf-Ludwigs-Gymnasium, Gießen

Nicht nur Bahnfahrer suchen ihren Anschluss

Charge X verkauft intelligente Mehrfachstecker zum Aufladen von Elektroautos

In der Tiefgarage standen morgens drei Autos an drei Ladestationen", erinnert sich Geschäftsführer Tobias Wagner. „Diese waren nach einigen Stunden voll geladen und blockierten die Ladesäulen für weitere Autos, sodass die teure Ladeinfrastruktur für den Rest des Tages ungenutzt war." Zusammen mit Michael Masnitza hat er daher 2018 in München die Charge X GmbH gegründet.

„Unsere Aqueduct-Ladesysteme kann man sich wie einen intelligenten Mehrfachstecker für Elektroautos vorstellen", erklärt Wagner. „Besonders ist, dass wir keine einzelnen Wallboxen vertreiben, sondern komplette Ladesysteme. Diese sind zwar nur über einen Anschluss an das Stromnetz angebunden, können aber um neun Module erweitert werden." So könne der begrenzte Ladestrom eines Stromanschlusses auf bis zu zehn Fahrzeuge bedarfsgerecht verteilt werden.

Resonanz finden die Produkte vor allem dort, wo mehrere E-Autos an einem Ort laden. Da wegen des begrenzten Stromanschlusses oft zeitversetzt geladen wird, sind sie allerdings nur geeignet, wenn die Autos für längere Zeit parken, denn das Laden dauert im Vergleich zu mehreren Einzelanschlüssen meistens länger. „Eine Anschlussleitung mit 11 Kilowatt kann in 10 Stunden 110 Kilowattstunden Strom liefern", erläutert der Vertriebsleiter Ronald Meier. Je mehr Autos über diesen Anschluss laden, desto länger dauere der Ladevorgang. „Unsere Ladesysteme sind somit nicht für das spontane Laden, zum Beispiel während des Einkaufens, ausgerichtet." Daher fokussiere sich Charge X vor allem auf den Unternehmensbereich.

„Der Flughafen Frankfurt nutzt unsere Systeme zum Beispiel, um Fahrzeuge auf dem Vorfeld zu laden", berichtet Meier. Auch das Bekleidungsunternehmen Marc O'Polo habe für Dienst- und Mitarbeiterfahrzeuge Charge-X-Ladepunkte installiert. Nicht zuletzt gehöre auch die Wohnungswirtschaft zur Kundengruppe. „Die Wohnungseigentümergemeinschaft Skylineblick in Frankfurt verwendet beispielsweise unsere Systeme, um, trotz des im Verhältnis zu den verfügbaren Stellplätzen begrenzten Stroms, privates Laden in der Tiefgarage von Mehrgeschosswohneinheiten zu ermöglichen", berichtet Meier.

Olaf Becker, wissenschaftlicher Beirat im Bundesverband E-Mobilität, kennt Charge X seit seinen Anfängen. Auch er bestätigt, dass die Systeme beim Laden von Fahrzeugen mit kurzer Verweilzeit an ihre Grenzen kommen. „Nur einen 11-Kilowatt-Anschluss für mehrere Wallboxen zu nutzen ist allerdings dort sinnvoll, wo wenig Kapazität zur Verfügung steht und eine teure Nachrüstung preislich unattraktiv oder nicht möglich ist", erklärt Becker.

Ähnlich sieht dies Thomas Stetz von der Technischen Hochschule Mittelhessen: „Den Ansatz von Charge X, die benötigte Ladeenergie zeitlich bestmöglich aufzuteilen, finde ich sehr elegant, wenn man den kostenintensiven Netzausbau aufgrund von Elektromobilität vermeiden will." Stetz ist aber skeptisch, ob es bei öffentlichen Ladeplätzen eine vergleichbare Akzeptanz gibt wie bei einem eingeschränkten Nutzerkreis.

Im April 2022 hat Charge X die „Drop Power Sharing"-App herausgebracht. Sie

ermöglicht ein Laden nach Priorität. „In der App können die Nutzer ihre individuellen Daten eintragen wie Abfahrtszeit und benötigte Reichweite", erklärt Lukas Bobinger, Leiter digitale Dienste bei Charge X. Zur Verteilung des begrenzten Ladestroms wird dann die In-App-Währung „Drops" genutzt. Zu Beginn jeder Woche verteilt der Standortadministrator das begrenzte Budget dieser Drops. „Ein Drop entspricht in etwa einem Kilometer priorisierter Reichweite", sagt Bobinger. So kann jeder Nutzer selbst bestimmen, in welcher Zeit das eigene Auto priorisiert geladen werden soll.

Im speziellen Bereich, in dem Charge X agiere, gebe es keine Systeme anderer Anbieter, die direkt vergleichbar wären, sagt Becker. Mitbewerber im größeren Bereich der smarten Ladestationen seien unter anderen Mennekes, Keba und Alfen.

„Unsere Kunden setzen auf die Skalierbarkeit unserer Systeme, denn unser Aqueduct-Ladesystem ist das erste, das flexibel und auch ohne Fachkenntnisse nachträglich erweitert werden kann", sagt Bobinger. Nur das Startmodul müsse von einer Fachkraft an die Hausverteilung angeschlossen werden. „Danach können alle weiteren Ladepunkte innerhalb von sechzig Sekunden installiert werden."

Der Verkaufspreis für ein Aqueduct-Ladesystem, bestehend aus einem Startmodul und einem weiteren Ladepunkt, beträgt rund 3000 Euro, für ein System mit vier Ladepunkten etwa 4750 Euro. Das Unternehmen, das gut 40 Mitarbeiter beschäftigt, hat nach der ersten Installation im Jahr 2019 gut 4500 Ladepunkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz verkauft. „Wir haben von Jahr zu Jahr eine Umsatzsteigerung von 300 Prozent erzielt", sagt Wagner. Im Jahr 2022 habe der Umsatz im mittleren siebenstelligen Bereich gelegen.

Zurzeit arbeitet man an einem Konzept zum bidirektionalen Laden. Dabei kann die Energie zwischen den Akkus mehrerer Elektroautos über das Ladesystem übertragen werden. Dienstfahrzeuge, die nachts am Firmenstandort aufgeladen wurden, können so tagsüber das lokale Ladenetz entlasten.

Mara Kathrin Diehl
Albert-Einstein-Schule, Schwalbach

Alle Pferde fliegen hoch

Wie die Tiere zu internationalen Turnieren kommen

Wir sind weltweit führend auf unserem Gebiet", sagt Martin Atock, Geschäftsführer der Peden Bloodstock GmbH aus Rheurdt am Niederrhein. Das Unternehmen gibt es seit 1947; es organisiert mit fünf Mitarbeitern in Deutschland und fünf in England auf der ganzen Welt den Transport von Pferden. Eine lückenlose Planung sei wichtig, damit keine unnötigen Probleme und Wartezeiten entstünden, sagt Isabelle Atock, „Horse Shipping Agent" bei Peden Bloodstock. Die Planung umfasse die monatelange Ausarbeitung eines Konzepts und Besprechungen mit Partnern, Behörden und Subunternehmen.

„Wichtig sind gute, sichere und schnelle Routen ohne lange Wartezeiten, eine artgerechte Behandlung, Unterbringung, Temperatur und ausreichend Futter", sagt Kerstin Reiß, Assistentin von Ingrid Klimke. Klimke ist Dressur- und Vielseitigkeitsreiterin, Weltmeisterin und Olympiasiegerin. Auch die Betreuung durch einen Pferdepfleger oder Tierarzt während des Flugs müsse gewährleistet sein.

Die Überprüfung von Impfungen und der Transportfähigkeit der Pferde ist ein wichtiger Punkt, um Komplikationen zu vermeiden. „Für die Beurteilung der Transportfähigkeit gelten die gleichen Grundsätze wie bei der sonst üblichen täglichen Gesundheitskontrolle", erklärt Henrike Lagershausen, Leiterin der Abteilung Veterinärmedizin der Deutschen Reiterlichen Vereinigung. „Auf folgende Punkte sollte man besonders achten: Das Pferd macht einen gesunden, munteren Eindruck, hat eine normale Körperhaltung und gleichmäßige Belastung der Gliedmaßen. Das Pferd zeigt den üblichen Appetit und hat keine sichtbaren Verletzungen oder Schwellungen."

Bei der Flugbuchung müssen Quarantänen veranlasst werden, wenn Pferde aus Ländern einreisen, in denen ein Virus grassiert. Vor dem Transport werden Laboruntersuchungen, Impfungen und Behandlungen vorgenommen. „Flugausfälle können nicht beeinflusst werden, weswegen es gut ist, wenn der Abflughafen genug Boxen zum Einstallen hat", sagt Isabelle Atock. Diese würden auch genutzt, um den Vierbeinern noch einmal einen Ort zur Entspannung zu geben. „Der meistgewählte Flughafen ist der in Lüttich, der sich auf Pferde spezialisiert hat", sagt Atock. Dort stiegen die Flugzeuge weniger steil auf.

Den Flug verbrächten die Pferde in Containern, in denen sie ein ähnliches Standgefühl hätten wie in Anhängern. Jährlich transportiere man etwa 1000 bis 2000 Tiere nur mit dem Flugzeug. Für das ganze Jahr liege die Zahl der transportierten Pferde im höheren vierstelligen Bereich. Manchmal wird eine größere Anzahl von Tieren transportiert und ein ganzes Flugzeug gechartert. So hat man 2016 zu den Olympischen Spielen alle Pferde aller Mannschaften nach Rio de Janeiro geflogen, auch das dazugehörige Equipment, das rund 160.000 Kilogramm wog. Insgesamt waren es 310 Pferde. Martin Atock organisierte, dass die Pferde in Rio nachts zu den Ställen gebracht wurden, um keinen Stress durch den Verkehr erleben zu müssen.

„Die Mitarbeiter müssen auch bei komplizierten Pferden genug Einfühlungsvermögen haben", sagt Assistentin Kerstin Reiß. „Beim Transport von Lebewesen kann es immer zu unerwarteten Komplikationen kommen. In seltenen Fällen werden Tiere etwas sediert, wenn sie sich zu sehr aufregen." Auch die Container könne man etwas umbauen, um es ängstlichen Tieren angenehmer zu machen. „Da Championatspferde immer mehr Platz haben, also zwei pro Container anstatt drei, lassen sie sich in der Regel gut verladen und stehen entspannt", sagt Atock. „Dies war für uns einer der Gründe, warum wir uns für Peden Bloodstock entschieden haben", berichtet Reiß.

Besonders gefragt seien Transporte in die USA, die Vereinigten Arabischen Emirate, nach Saudi-Arabien und Kanada, berichtet Atock. Der Preis für Transporte innerhalb Deutschlands sei drei- bis vierstellig, mit dem Flugzeug vier- bis fünfstellig. Der Jahresumsatz liege im mittleren siebenstelligen Bereich. Seinen Marktanteil im Bereich der Logistik für Reitsport- und Großveranstaltungen schätzt das Unternehmen auf rund 60 Prozent.

„Erstaunlicherweise ist der Flugtransport in der Regel überhaupt kein Problem. Die Pferde stehen sehr gut im Flugzeug, die Erschütterung ist geringer als beim Straßentransport, und die Pferde müssen weniger ausgleichen", sagt Medizinerin Lagershausen. Pferde, die schon im Fohlenalter in Begleitung der Mutterstute das Verladen gelernt hätten, zeigten meistens keine Schwierigkeiten beim Betreten des Transporters.

Leonie Ullrich
Eichsfeld-Gymnasium, Duderstadt

Die Stadt ist ein Rätsel

Ryddle bietet Führungen mit Chatbot an

Das Hamburger Start-up Ryddle bietet seit 2019 digitale Stadtrallyes an, eine Mischung aus Rätseltour, Schnitzeljagd und Stadtführung. Die Spieler erleben über das eigene Smartphone und mithilfe von Chatbot-Technologie eine interaktive Geschichte. Die erste Tour der drei Unternehmensgründer Verena Mathews, Martha de Vries und Timo Mandler findet in Hamburg statt und heißt „Tödlicher Kiez". Inzwischen gibt es 14 Touren auf Deutsch und vier auf Englisch. Man kann die Rallyes auch in Berlin, Düsseldorf, Wien, Köln, Lübeck, München und Rostock erleben.

In der Corona-Krise hätten die Menschen nach Outdooraktivitäten in Kleingruppen gesucht, sagt Mathews. „Diese Lücke konnten digitale Stadtrallyes sehr gut füllen." Die Branche entwickle sich auch derzeit gut. Im Bundesverband der Gästeführer in Deutschland e. V. sieht man digitale Stadtrallyes freilich nur als Ergänzung und keineswegs als Ersatz für die von zertifizierten Führern angebotenen Stadtführungen.

Die Stadtrallyes von Ryddle ähneln den klassischen Führungen in dem Punkt, dass man vor Ort die Stadt erkundet. Inzwischen gibt es weitere Neuinterpretationen von Stadtführungen; zum Beispiel taucht man mit einer VR-Brille in die Geschichte eines Ortes ein. Besonders bekannt für diese Art der Stadtführungen ist Time Ride.

Die Hauptzielgruppe von Ryddle sind smartphoneaffine Nutzer zwischen Mitte zwanzig und Mitte fünfzig. Anna Bahls hat die Rallye „Tödlicher Kiez" gemacht. Sie habe auch als Hamburgerin viel Neues erfahren. „Bei ein paar der Fragen, die man dem Chatbot beantworten muss, um das Rätsel zu lösen, hat es kurz gehapert, doch man konnte ganz einfach nach Hinweisen fragen, sodass ich jedes Mal auf die Lösung gekommen bin", erzählt sie.

Weil man während der Tour mit einem Chatbot in einem Messenger, Whatsapp oder Facebook, kommuniziert, hat man später jederzeit Zugriff auf die in der Tour vermittelten Informationen. Dies unterscheidet Ryddle von digitalen Stadtrallyes, in denen man meistens erst eine App herunterlädt oder sich ein Endgerät ausleiht.

Im Jahr 2022 verkaufte Ryddle 2462 Stadtrallyes, ein Anstieg von 23 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch dieses Jahr sei die Entwicklung positiv. Die Touren kosten zwischen 24 und 28 Euro. Der Umsatz betrug 2022 gut 60.000 Euro. Die Sommerquartale laufen deutlich besser als die Winterquartale. Ryddle plant Rallyes in weiteren Städten und auch in kleineren Orten mit spannender Historie.

Chiara Hübner
Gymnasium Glinde

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG IN DER SCHULE

Verantwortliche Redakteurin:
Lisa Becker

Pädagogische Betreuung:
IZOP-Institut zur Objektivierung von Lern- und Prüfungsverfahren, Aachen
Ansprechpartner:
Dr. Titus Maria Horstschäfer

An dem Projekt „Jugend und Wirtschaft" nehmen teil:

Aachen, Inda-Gymnasium • Bad Nauheim, Berufliche Schulen am Gradierwerk • Berlin, Berlin Cosmopolitan School, Heinz-Berggruen-Gymnasium, Kath. Schule Liebfrauen, Werner-von-Siemens-Gymnasium • Bonn, Tannenbusch-Gymnasium • Borken, Jodocus Nünning Gesamtschule • Büdelsdorf, Heinrich-Heine-Schule • Dortmund, Gesamtschule Scharnhorst, Mallinckrodt-Gymnasium • Duderstadt, Eichsfeld-Gymnasium • Essen, Goetheschule • Forchheim, Ehrenbürg-Gymnasium • Geisenheim, Internatsschule Schloss Hansenberg • Gießen, Landgraf-Ludwigs-Gymnasium • Glinde, Gymnasium • Grünstadt, Leininger-Gymnasium • Hamburg, Gymnasium Corveystraße, Gymnasium Ohmoor • Hechingen, Berufliches Schulzentrum • Heidelberg, Heidelberger Privatschulcentrum • Hildesheim, Michelsenschule • Kassel, Friedrich-List-Schule • Kiel, Hebbelschule, Max-Planck-Schule • Krefeld-Uerdingen, Gymnasium am Stadtpark • Künzelsau, Schlossgymnasium • Lahr, Max-Planck-Gymnasium • Leverkusen, Landrat-Lucas-Gymnasium • Lübeck, Friedrich-List-Schule, Johanneum • Ludwigsburg, Goethe-Gymnasium • München, Theresien-Gymnasium, Wittelsbacher-Gymnasium • Münster, Hans-Böckler-Berufskolleg • Neckartenzlingen, Gymnasium • Neunkirchen, Dietrich-Bonhoeffer-Gymnasium • Neustadt a.d. Weinstraße, Käthe-Kollwitz-Gymnasium • Ober-Ramstadt, Georg-Christoph-Lichtenberg-Schule • Oberviechtach, Ortenburg-Gymnasium • Peine, Integrierte Gesamtschule • Pforzheim, Reuchlin-Gymnasium • Querfurt, Burgstadtgymnasium • Riedlingen, Kreisgymnasium • Schwäbisch Gmünd, Parler Gymnasium • Schwalbach, Albert-Einstein-Schule • Stegen, Kolleg St. Sebastian • Trier, BBS EHS Trier • Wiesbaden, Freie Waldorfschule • Winsen, Gymnasium • Wolfenbüttel, Henriette-Breymann-Gesamtschule