

Für Marianne und Christian

Manfred Jabbusch

SEGELN AM LIMIT

Allein durch die Roaring Forties



WINDSOR VERLAG

www.windsor-verlag.com

© 2013 Manfred Jabbusch
Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.

Verlag: Windsor Verlag
ISBN: 978-1-627840-75-0

Umschlaggestaltung: Julia Evseeva
Titelbild: Manfred Jabbusch
Layout: Julia Evseeva
Fotos: Manfred Jabbusch

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	7
ABSCHLUSS DER WELTUMSEGELUNG	
Geschafft!	9
Planungsalternativen	16
Heimflug über Kuba	21
Liebevoller Empfang	23
Kann ich mich wieder einleben?	24
Fünf Monate Zuhause	24
Anreise über Havanna	25
White Witch hat mich wieder	25
Vorbereitungen	26
Ausklarieren	27
Törnplanung	29
Start nach Kapstadt	31
VON TRINIDAD NACH FORTALEZA	
Anker auf zu meinem letzten Segeltörn	33
Fast abgesoffen	39
Wunderbare Hilfe von Fischern	46
Äquatortaufe	48
Fehler mit Folgen	49
Beigedreht ausruhen	51
Fortaleza	52
VON FORTALEZA NACH KAPSTADT	62
Beinahe kollidiert	64
Toplaterne ade	65
Antenne putzen	66
Zeitvertreib	68
Horrormeldung	69
Segeln vom Feinsten	71
Beim Friseur	72
Ich brauche Wärme und einen Nachtsch	73
Der schlimmste Tag?	76
Im Royal Cape Yacht Club	81
Fazit des Törns	84

DURCH DAS SÜDPOLARMEER	
14. Dezember bis 20. Januar	85
Rund Robben Island	87
Letzte Vorbereitungen	88
Auf geht's	89
VON KAPSTADT NACH FREMANTLE	
Von Kapstadt nach Fremantle	91
Flaute am ‚Kap der Stürme‘	92
Im Indischen Ozean	93
Drei Instrumente fallen aus	94
Heizung reparieren	99
Crozet Inseln querab	100
Mal wieder ‚am Limit‘	102
Sicherheit hat höchste Priorität	105
Riesen-Trouble!	106
Letzte Grüße von den Roaring Forties?	121
Melde Ankunft	121
Sturm am Kap Leuwin	122
In Sturmfahrt nach Fremantle	124
Angekommen	125
White Witch wird Australierin	126
Zum Schluss nur traurig	127
Beurteilung des Törns	128
ACHT MONATE SPÄTER	131
ANHANG	
Seemannschaft an Bord	132
Wie wird White Witch gesteuert?	132
Navigation an Bord	135
Wie mache ich das Wetter	147
Kommunikation an Bord	153
Ohne Energie ist alles Nichts	156
Ausstattung	157
AUSSTATTUNG	158
GLOSSAR	164
AUTOR	172
DANKSAGUNG	173

VORWORT

Es war mitten in Bayern, und es war Sommer. Meine Frau Karla und ich saßen bei einer zünftigen Maß Bier im Biergarten, als uns Weltumsegler Manfred Jabbusch und seine Frau Marianne mit einer Neuigkeit überraschten. Sie hatten einen Käufer für ihre schöne alte Hallberg-Rassy-Yacht gefunden. Es gab da nur ein kleines Problem: Standort und Übergabeort der Yacht waren nicht so ganz identisch, sie waren sogar ziemlich weit voneinander entfernt. Genauer gesagt, die Yacht musste um die halbe Erdkugel herum. Manfred fing meine Frage schon im Vorfeld ab: „Selbstverständlich bring ich ihm die Yacht von Trinidad in der Karibik nach Australien.“ „Na, da hast du ja immerhin einen wunderschönen Törn durch das Südpolarmeer vor dir, hast du überhaupt so viel Zeit?“ Dann wechselte das Gesprächsthema, weil es da eigentlich nichts mehr zu diskutieren gab. Nicht im Traum kamen wir auf die Idee, dass Manfred seine White Witch ›andersrum‹, also Richtung Osten, liefern könnte. Denn eine Weltumsegelung durch die Passatzonen, die Manfred ja schon hinter sich hatte, lässt sich von der Schwierigkeit her überhaupt nicht vergleichen mit dem langen, langen Törn durch die „brüllenden Vierziger“. Ein Nichtsegler – und dieses Buch sollte auch jenen gewidmet sein – kann sich den gewaltigen Unterschied gar nicht vorstellen. Vielleicht geht’s mit folgendem Vergleich: Eine Weltumsegelung mithilfe der milden, schiebenden Passatwinde, also fast immer in Äquatornähe westwärts, ähnelt, wenn man ein wenig segeln kann, einem Spaziergang unter Segeln. Sie ist so ungefähr das, was für den Wanderer die Ersteigung der Zugspitze mit der Drahtseilbahn darstellt. Ein Weltentörn in den „brüllenden Vierzigern“ hingegen, wo sich kaum vorstellbare Wellengebirge auftürmen können, entspricht angesichts der Brutalität des

Wetters mehr der Bezwingung des Mount Everest – und zwar ohne Sauerstoff. Mag dieser Vergleich auch manchem weit hergeholt erscheinen, den Schwierigkeitsgrad zeigt er zumindest an. Umso sprachloser waren wir, als wir erfuhren, dass Manfred mit seiner kleinen Fahrtenyacht die lebensgefährliche Variante, nämlich den Törn durch die „Roaring Forties“ – sozusagen den siebten Grad im Segeln – mit Bravour bestanden hatte: Dank einer peniblen Vorbereitung – mental und physisch. Davon ist in diesem Buch die Rede. Auch wenn der Durchschnittsleser wohl niemals einen solchen Höllenritt nachahmen wird, lernen kann er daraus. Fürs Segeln, aber auch fürs Leben.

Bobby Schenk
Sommer 2012

ABSCHLUSS DER WELTUMSEGELUNG

Geschafft!

Ja, ich habe es wirklich geschafft. Am 13. April bin ich endlich in Trinidad, von Kapstadt kommend, unversehrt und gesund, gelandet. Nach einem Törn über 42 Tage und 5.700 Meilen, der auch der Abschlusstörn meiner Weltumsegelung sein sollte, fiel ich erst einmal in ein tiefes emotionales Loch.

Ihr kennt das bestimmt auch: Hat man ein anstrengendes Vorhaben erfolgreich geschafft und ist jetzt erst einmal Pause, dann ist man oft ‚alle‘, müde, hungrig und durstig, hat zu nichts mehr Lust.

So ging es auch mir. Ich ‚fraß‘ und ‚soff‘ – eigentlich ohne Appetit und Hunger – alles in mich hinein. Nur auf frischen Salat und ein gutes Steak hatte ich Appetit, obwohl es meist nur Fast-food in Trinidad gibt, das einen nicht gerade anmacht. Vor allem schlief ich viel – und wusste in meinen Wachphasen nicht so genau, wie es zukünftig weitergehen sollte.

Eines war klar: Ich würde meine brave White Witch jetzt, nach sechs Jahren des Herumvagabundierens verkaufen. Nicht, weil mir das Segeln keinen Spaß mehr machte oder ich die ‚Nase voll hatte‘ sondern, weil es von Anfang an so geplant war.

Sechs Jahre war ich – meistens Einhand – um die Welt gesegelt, hatte eine wunderbare Zeit, viele Länder und Menschen kennengelernt, die Weltmeere immer auf der ‚Barfußroute‘ durchquert, aber auch die Familie, unsere Freunde und Deutschland nicht mehr gesehen.

Meine Frau Marianne war lange Zeit, vom Mittelmeer bis zur Insel Contadora hinter dem Panamakanal, an Bord der White Witch gewesen. Sie hatte versucht, allen Anforderungen eines vollwertigen Crewmitgliedes gerecht zu werden. Das gelang

ihr auch, nur hatte sie Angst beim Segeln über längere Strecken und vor allem über Nacht bei der alleinigen Wache. Wir hatten schon vor dem Start unserer Weltumsegelung ausgemacht, dass sie jederzeit aussteigen kann. Marianne wollte sich nach dem Panamakanal entscheiden, ob sie weiter an Bord bleiben würde. Sie entschied sich gegen White Witch! Obwohl dies zunächst ‚shocking‘ für mich war, stellte es sich als wunderbare Lösungsalternative heraus. Marianne flog nach Hause und danach trafen wir uns an den schönsten Orten der Barfußroute wieder; Französisch-Polynesien, Neuseeland, Australien, Thailand und Südafrika. Wir lebten an Bord, reisten viel und lernten die verschiedenen Länder und ihre Menschen kennen.

Wir hatten unbeschreiblich schöne, erlebnisreiche Zeiten. Marianne war (und ist) eine geniale Organisatorin, die gerne und äußerst effizient unsere gemeinsame Zeit plante und vorbereitete. Als ‚Shoremanagerin‘ half sie, Ersatzteile, Reisen und Aufenthalte in Marinas zu organisieren. Sie hatte in den Jahren der Weltumsegelung immer volles Verständnis für meine Einhandsegelei und konnte mit mir, aber auch in ihrer Zeit zu Hause, ihrer eigenen Reiselust frönen. Es gab also nur Gewinner mit dieser Lösung.

Mein erfüllter Lebenstraum – die Weltumsegelung – war nicht mehr zu toppen, sollte jetzt ein Ende haben. Nur, wie sollte ich das organisieren? Sollte das Schiff in der Karibik bleiben oder ich weiter ins Mittelmeer fahren? Wie lange würde der Verkauf dauern? Würde ich überhaupt einen Käufer für meine 22 Jahre alte Lady finden? War derjenige auch bereit, einen angemessenen Preis zu zahlen? Es ist ja nicht leicht, eine Yacht zu verkaufen. Das hatte ich inzwischen von Segelfreunden, die den Verkauf ihres Schiffes schon hinter sich hatten, gehört – ein bis zwei Jahre musste man wohl dafür einplanen! Außerdem sollte man auch möglichst in der Nähe des Schiffes wie auch der Interessenten sein. Alles Überlegungen und Fragen, die ich schon lange vor mir herschob. Es galt also, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Vorsichtshalber – oder auch in weiser Voraussicht – hatten wir schon in Südafrika damit begonnen, Anzeigen im Internet, der Bootsbörse der ‚Yacht‘, aber auch in dem englischen Magazin

‚Yachting Monthly‘ zu platzieren. Schon immer galten die Engländer als wohlhabend und vor allem als begeisterte Segler. Eine Chance? Außerdem deckten das Magazin und die darüber geschaltete Anzeige im Internet den weltweiten englischen Sprachraum ab. Meine Intuition sollte sich als richtig herausstellen. Marianne hatte auch schon zu Hause einige Anfragen beantwortet, bei denen aber letztendlich nichts herauskam.

Doch dann kam es völlig anders, als ich es mir in meinen kühnsten Träumen hätte vorstellen können!

Ich war noch keine zwei Stunden in Trinidad vor Anker gegangen und machte gerade meinen täglichen Sailmail-Check, als die E-Mail eines Interessenten meine Gedanken von einer Sekunde zur anderen elektrisierte – wie wundervoll schnell der Mensch doch zu motivieren ist.

Er hatte meine englische Anzeige im Internet gesehen, in meine dort angegebene Homepage www.white-witch.de geschaut und dort den ‚Position Report‘ entdeckt. Der Position Report zeigte die aktuelle Position der White Witch auf der Atlantiküberfahrt, die ich täglich per E-Mail aktualisierte. So konnte er ständig meinen Weg von Kapstadt nach Trinidad verfolgen und wusste, dass ich in Chaguaramas, dem Hauptankerplatz für Langfahrtsegler in Trinidad, angekommen war. Ich rief ihn bei meinem ersten Landgang zur Immigration sofort unter der mir genannten Nummer an. Wir machten einen Termin aus, zum Glück erst ein paar Tage später, denn so konnte ich drei Tage (bei 35 °C Hitze) wühlen, um White Witch ‚schön‘ zu machen. Sie wurde innen und außen gesäubert, einige Holzteile geschliffen und lackiert, der Rumpf und die Stainless-Steel-Teile poliert und alles picobello aufgeräumt. Die Braut sah wirklich schön aus. Ich hätte sie in diesem glänzenden Zustand sofort genommen!

Joe, der Interessent, ist Australier. Seine Eltern wanderten von Polen nach Australien aus und ließen sich nach langer Anlaufzeit in Queensland nieder. Er studierte Maschinenbau und spezialisierte sich schon in den 80er-Jahren auf die Konstruktion von Öl- und Gasplattformen. Danach arbeitete er zehn Jahre in Norwegen und zog dann mit seiner norwegischen Frau und ihren drei Töchtern nach Perth in Westaustralien, wo er ein imposantes

Haus mit herrlichem Blick auf den Indischen Ozean baute. Sein Traum von einer Segelyacht war naheliegend, ließ sich aber nicht so schnell realisieren, denn mit dem boomenden Ölgeschäft wurde er von einer amerikanischen Beratungsfirma in einige ausländische Konstruktionsprojekte engagiert.

Als wir uns kennenlernten, leitete er mit seinem großen Spezialisten-Team unter enormen Zeitdruck die Konstruktion von Plattformen für ein Konsortium in Trinidad. Er verdiente offensichtlich sehr viel, konnte aber das Geld in der ‚Diaspora‘ gar nicht ausgeben. Alle 6 Wochen durfte er für zehn Tage nach Hause fliegen. Joe, ein schlanker, relativ kleiner Mann, machte auf mich sofort einen sympathischen, wenn auch ein wenig verschlossenen Eindruck. Seine ruhige, zielstrebige und systematische Vorgehensweise kam mir entgegen und ließ darauf schließen, dass er genau wusste, was er wollte. Ich holte ihn mit dem Dinghi ab, dessen Motor zum Glück erst am nächsten Tag streikte (die Vergasernadel war gebrochen). Meine liebe White Witch glänzte frisch poliert im Abendlicht, Joe kam an Bord, sah die brave, hübsche Yacht und war auf seine nüchterne, sachliche Weise sofort begeistert. Er zeigte das natürlich nicht, aber ich glaubte es zu fühlen.

Würde er noch irgendwelche Haken finden? War er wirklich interessiert oder wollte er nur mal ein bisschen aus Zeitvertreib schnuppern? Wie viele Schiffe hatte er sich bei dem großen Markt schon angesehen? Welches Spielchen würde er mit mir treiben?

Die Besichtigung und alle nachfolgenden Aktivitäten verliefen äußerst positiv. Wir kamen uns beim Probesegeeln näher. White Witch zeigte sich bei 15 Kn Wind von ihrer besten Seite, alles funktionierte, wie gewohnt, gut. Joe saß die ganze Zeit am Ruder und spielte mit den Einstellungen der Windsteueranlage oder des Autopiloten. Es machte ihm mit seinen offensichtlich geringen Segelerfahrungen großen Spaß, die volle Verantwortung für das Schiff bekommen zu haben, während ich, ihn natürlich öfter kontrollierend, etwas zu essen und zu trinken vorbereitete. An Bord bekommt man ja schnell ordentlichen Hunger, sodass das kleine Menü – Salat, Thai-Nudelsuppe sowie gegrilltes Hähnchen – bei einer kühlen Flasche Bier gut schmeckte und die

Laune noch mehr hob. Schnell stellten wir unsere Passion zum Golfspiel fest. Am nächsten Tag spielten wir eine Runde auf dem nahe gelegenen Golfplatz und überraschenderweise bat mich Joe dabei um einen Vertragsentwurf und machte mir ein akzeptables Angebot.

Das ist anders als bei uns in Deutschland und kann zu erheblichen Missverständnissen führen, vor allem, wenn der Verkäufer dieses Szenario nicht kennt. In den englischsprachigen Ländern muss nämlich der Kaufinteressent dem Verkäufer ein formales, schriftliches Kaufangebot machen. Dieses enthält den Preis, den er zu zahlen bereit ist und gegebenenfalls weitere Details zum Kauf. Der Verkäufer kann diesem zustimmen oder es ablehnen. Wenn diesem Angebot zugestimmt wird, entsteht ein ‚Vorvertrag‘, der ein Vorkaufsrecht enthält und alle notwendigen Details zum Kauf, insbesondere die Anzahlung und Bindefrist. Bei uns ging das zum Glück recht formlos über die Bühne. Ich bestätigte Joe sein Angebot mit meinen Einschränkungen und versuchte, einen Kaufvertrag sowie die Ausstattungsliste der White Witch vorzubereiten.

Alles nicht so einfach, denn beide mussten hieb- und stichfest in englischer Sprache formuliert werden und ich wollte mir auch nicht die Formulierungen aus der Hand nehmen lassen. Joe war – mit einigen sprachlichen Korrekturen – einverstanden: eine ganz wichtige Hürde war genommen!

Die White Witch gefiel Joe auf Anhieb, insbesondere, weil sie ja für Langfahrttörns voll ausgestattet war. Um lossegeln zu können, so hatte ich in den Anzeigen, die ich in die einschlägigen deutschen und englischen Bootsbörsen gesetzt hatte, geschrieben, bräuchte der neue Eigner nur seine Zahnbürste und Badehose mitzubringen, alles andere sei an Bord vorhanden. Und davon konnte sich Joe auch überzeugen. Unerwartete Pluspunkte konnte ich aber wohl durch meine Zusage verbuchen, ihm an Stelle eines Preisnachlasses das Schiff zu überführen, wo immer er es hinhaben wollte. War das vielleicht das entscheidende Verkaufsargument?

Joe war begeistert, konnte er doch selber die Überführung aus Zeitmangel und fehlender Segelpraxis in der nächsten Zeit nicht

realisieren und so nannte er zwei mögliche Ziele: entweder nach Norwegen, wo seine Frau herkommt und er lange gearbeitet hatte oder nach Fremantle in Australien, denn dort in Perth lebt er jetzt mit seiner Familie. Dorthin wollte er nach Abschluss seines Jobs in Trinidad auch wieder auf Dauer ziehen und sich, vor Beginn seiner Weltumsegelung, die letzten Jahre vor dem Ruhestand Arbeit suchen. Immerhin war er erst Mitte fünfzig und seine Töchter noch in der Ausbildung.

Das klang eigentlich alles nicht so recht nach einer schnellen Entscheidung. Ich musste also ein ordentliches Zusagen-Paket schnüren, um Joe den Kauf schmackhaft zu machen. Überraschenderweise wurde aber gar nicht lange diskutiert, denn was sollte er auch mit der White Witch in Norwegen anfangen? Ich hatte dann auch schnell zugesagt, wohl nicht so recht wissend, worauf ich mich da eingelassen hatte, White Witch, wenn Joe sie kauft, Einhand oder zusammen mit ihm nach Fremantle, der Hafenstadt von Perth (vor Jahren Austragungsort des ‚America’s Cup‘) an der westaustralischen Küste zu segeln. Es war für mich so nett zu beobachten, wie Joes Gedanken mehr und mehr Kaufentschlossenheit signalisierten und meine mehr und mehr die Realisierung eines scheinbar unerfüllbaren Traumes nahen sahen.

Irgendwie stimmte die Wellenlänge zwischen uns und nach kurzer Schlussverhandlung und einigen Drinks wurde der Kauf per Handschlag und Unterschrift besiegelt. Für uns beide war es wie ein Wunder, nach dem oft zitierten Motto

– ‚**Unglaublich, aber wahr**‘ –,

denn: Es war das erste Schiff, welches Joe sich angesehen hatte und Joe war mein erster ernsthafter Interessent! Jeder weiß, wie schwer es ist, bei dem internationalen ‚Käufermarkt‘ ein Schiff zu verkaufen. Mehrere Freunde brauchten bis zu zwei Jahre und mussten erhebliche Zugeständnisse machen, ganz zu schweigen von den Kosten, die für die Hin- und Her-Fliegerei, Maklergebühren etc. anfallen. Schlimmstenfalls würden auch noch unangenehme Diskussionen über die Zahlung der Mehrwertsteuer entstehen. Apropos Mehrwertsteuer: Bei Eintritt mit dem Schiff in die EU ist, selbst wenn schon einmal die Steuer bezahlt wurde, das Schiff nach drei Jahren außerhalb der EU wieder zum Zeit-

wert zu versteuern. Das hätte mir bei der Rückkehr in die EU auch blühen können.

Für Joe indes war es selbstverständlich, das Schiff als Import in Australien versteuern zu müssen. Das war zum Glück kein Verhandlungspunkt. Ich konnte es lange nicht recht glauben, meine White Witch innerhalb von 10 Tagen zu solchen Superkonditionen verkauft zu haben! Erst als das Geld auf dem Konto war, hatte ich die erhoffte Sicherheit, spürte aber auch den beginnenden Trennungsschmerz.

Neben dem Kaufvertrag bereitete ich noch einen Skipper-Vertrag vor. In diesem regelten wir, welche Rechte und Pflichten ich als Skipper der White Witch während der Überführung hatte. War es nicht ein unglaubliches Vertrauen, welches Joe in mich, den er ja kaum kannte, setzte? Dem wollte ich auch entsprechen! Wir vereinbarten die wesentlichen Eckpunkte, waren uns aber einig, das Vorhaben primär auf gegenseitigem Vertrauen zu starten.

Der Skipper-Vertrag regelte folgende Punkte:

- Verantwortlichkeit der Schiffsführung, -pflege und -wartung.
- Möglichkeit, zusätzliche Crew-Member anzuheuern, wann und wo immer ich es wollte oder für notwendig hielt.
- Übernahme der Kosten für die Verpflegung und persönlichen Dinge durch den Skipper/Crew.
- Übernahme aller Kosten für Schiff und Überführung durch den neuen Eigner.
- Der neue Eigner übernimmt die Kosten des Skippers für drei Flüge nach Deutschland und zurück zum Schiff (das wurde später in einen Pauschalbetrag umgewandelt).
- Übernahme der Kosten für eine Skipper-Haftpflichtversicherung durch den neuen Eigner.
- Formulierung eines Zeitplanes, innerhalb dessen das Schiff überführt sein soll.
- Definition des notwendigen Schiffszustandes zum Startpunkt der Überführung.

Ich beschreibe hier manche Dinge, die einige Leser vielleicht speziell interessieren können, etwas detaillierter.