

# Die Herren der gelben Säcke

## Beilken Sails: Alles begann mit Tuch für die Torfkahnflotte

Das Segel für die 420er Jolle bekommt gerade ein paar Windfäden, der Auftrag für die 54-Fuß-Yacht wellt sich ein paar Meter weiter durch die große Halle von Beilken Sails in Lemwerder. 20 große Windantriebe oder bis zu 100 Jollensegel fertigt Beilken im Schnitt pro Woche. „Aber die gängigen Schiffsgrößen liegen in der Masse zwischen 28 und 40 Fuß“, berichtet Geschäftsführer Jörg Müller-Arnecke aus der Praxis.

Und noch eine Zahl hat der junge Firmenchef parat: 90 Prozent der Beilken-Kunden kommen aus dem deutschsprachigen Raum, aber auch der Umsatz im Heimatrevier an der Weser ist sehr ordentlich. Man erinnert sich schließlich an die großen Segelerfolge der Beilken-Brüder und ihrer Segel über die Jahre. Müller-Arnecke: „Die sind immer auch mitgesegelt und haben schließlich für die deutschen Schiffe und sogar für die internationale Konkurrenz massenhaft Segel geliefert.“

Beilken setzte schon in den 70er Jahren auf das damals revolutionäre Dacron-Tuch als Grundstoff für manchen Regattasieg von den Eintonnerweltmeisterschaften, über Admirals-Cup-Erfolge bis zum Sieg im Wiltbread-Rennen um die Welt. „Beilken hat schon eine Menge Stallgeruch, und man darf eben auch den regionalen Markt nicht aus den Augen verlieren. Die haben wirklich etwas gerissen damals von den 70ern an“, bekundet der Regattasegler Müller-Arnecke seinen Vor-Vorgängern Respekt.

Dabei waren Hans und Berend Beilken damals schon in dritter Generation in Sachen Segelmachen unterwegs. Der Urgroßvater hatte 1919 sein Geschäft in Bremen-Vegesack aufgemacht und anfangs noch deutlich leistungsschwächere Segel für die Torfkahnflotte produziert. Nach einer langen Erfolgsgeschichte übergab Hans Beilken im Jahr 1995 das Familienunternehmen an den Regattasegler Albert Schweizer. Der investierte kräftig in eine neue Produktion, musste aber



**Tiefergelegt: Christin Egbers, hier mit Geschäftsführer Jörg Müller-Arnecke, arbeitet im Tiefgeschoss des Schnürrbodens – aus gutem Grund: „Ein Großsegel für eine 54-Fuß-Yacht kriegen wir allein schon vom Gewicht her nicht auf die Maschine“, verrät sie.**

im Jahr 2007 schließlich aufgeben.

Heute hat Beilken mit 17 Mitarbeitern wieder den Personalstand wie vor der Krise und mit Jörg Müller-Arnecke einen Chef, der ein ganz neues Vertriebsnetz über ganz Deutschland mit 15 Partnerfirmen aufgebaut hat. Die Marke Quantum hat er aus dem Programm gestrichen: „Warum soll ich eine Modemarke nebenbei aufziehen. Beilken-Kunden wollen deutsche Qualität

haben, und die bekommen sie bei uns.“ Ganz grob teilt er die Seglerkundschaft in zwei Lager ein: Die einen gucken sehr auf das Budget und die Langlebigkeit der Segel und weniger auf die Performance. Das andere Lager will das Membransegel mit den perfekten Segeleigenschaften zu einem vertretbaren Preis, das dann eben nach fünf Jahren mit einem Knall zerreißt.

„Ich erlebe auf den Messen immer wieder, wie die Kojenmaße an den Schiffen überprüft werden oder ob ein Ofen vorhanden ist oder nicht. Nach ein, zwei Jahren kommen die Leute dann zu uns und ordern sich erst einmal vernünftige Segel, damit ihr Schiff überhaupt fährt“, plaudert Müller-Arnecke aus der Praxis. Dann sind er und die anderen Verkäufer im Vertriebsnetzwerk gefragt: Wie viele Meilen segelt der Kunde mit seinem Schiff im Jahr auf welchem Gewässer? Wie fährt der Kunde die Segel, reißt er früh oder nie? Wie sieht das Rigg aus, das Segelkonzept? Tauscht der Kunde noch Segel, oder bleibt die 40-Quadratmeter-Genua immer auf der Rollanlage? „Bei Bestandskunden sind wir da schneller, und der Kunde hat nach einer halben Stunde vielleicht schon sein Segel fertig bestellt. Es kann aber auch dauern“, erläutert der Geschäftsführer.

Wer das billigste Segel suche, der lande wahrscheinlich schnell woanders. Aber von Segeldiscount hält der Beilken-Chef angesichts der kleinen Margen in seiner Branche



**Sie sind gelb: Segel von Beilken-Sails werden traditionell in den signalfarbenen Säcken ausgeliefert. (Fotos: Kölling)**

gar nichts: „Wir haben uns auch die Fernostproduktionen genau angesehen und wissen, dass die auch nur mit Wasser kochen. Die Lieferzeiten darf man sich erst gar nicht anschauen.“ Ein neuer Beilken-Kunde erwarte binnen weniger Tage neue Segel, wenn es die alten zerrissen habe: „Und wir sind mit einer Produktion ausschließlich in Deutschland schlagkräftig genug, um das zu schaffen.“

Sehr erfolgreich seien Beilken-Segel zur Zeit gerade in der 420er Klasse, wo der deutsche Ranglistenzweite und der österreichische Staatsmeister mit dem gelben Emblem im Segel fahren. Beilken Sails stattet aber auch etliche Einheitsklassen wie den Schwertzugvogel oder die Hansajolle aus. Dazu kommen Kunden wie Wilfried Erdmann mit seinen Weltumseglerschiffen oder die Segelkameradschaft „Das Wappen von Bremen“, etwa mit der „Bank von Bremen“. In der Vergangenheit hat die Segelmacherei in Lemwerder aber auch schon richtig schweres Tuch für die grünen Segel der alten „Alexander von Humboldt“ verarbeitet.

Segelmacher Dieter Seidelmann sitzt mit übergeschlagenen Beinen auf einem Hocker und zieht sich das Kopfbrett eines Membransegels in den Schoß. Bei einem Windjammersegel wie auch einem High-Tech-Produkt geht es an den letzten Produktionsstationen noch nicht ohne echte Handarbeit. Aber ganz zu Anfang nimmt der Laserplotter mit seiner Millimetergenauigkeit den Segelmachern den früher mühsamen Zuschnitt ab. Verschnitt ist aber auch hier möglich und deshalb bei einem Rohmaterialpreis von 30 bis 100 Euro pro Quadratmeter schlicht vom Geschäftsführer verboten. Der Plotter zeichnet, schneidet und verklebt gleich auch noch heiß die Enden der Tuchbahnen, damit nichts ausfransen kann. Sehr praktisch, das Gerät. Kostet in der Anschaffung aber auch um die 130.000 Euro.

„Nicht nur in der Produktionstechnik, auch vom Material her tut sich viel, und man braucht für die Konstruktion und das Design der Segel heute ganz andere Software. Da haben wir uns in den vergangenen fünf Jahren von vielen Segelmachereien weltweit abgesetzt“, so Müller-Arnecke. Ganz klassisch muss nach dem Zuschnitt der einzelnen Bahnen des Segeltuchs aber im Fall der Dacronsegel und ihrer Verwandten noch aus dem Tiefgeschoss des Schnürrbodens heraus genäht werden. Christin Egbers sitzt in so einer Nähmulde und hat eine plausible Erklärung für ihre niedrige Position: „Wenn wir das Großsegel für eine 54-Fuß-Yacht nähen müssen, kriegen wir das Segel doch ansonsten allein schon vom Gewicht her nicht auf die Maschine.“

Ihr Kollege Seidelmann hat das Kopfbrett für das Segel des Daysailers vom Typ Mak 7 inzwischen fertig. An seiner Station bekommen die Segelrohlinge auch die Segeltaaschen, die Rutscher und nötige Dopplungen an stark beanspruchten Stellen. Anderthalb Wochen Arbeit können am Ende in solch einem großen Membransegel stecken,

bevor es zu Eike Busch kommt. Der ist an diesem Tag mal kurz der Herr der gelben Säcke, in denen Beilken-Segel traditionell ausgeliefert werden. In der Auslieferung sind die Regale jetzt noch proppevoll. Erfahrungsgemäß läuft die Produktion noch bis Juli auf Hochtouren, berichtet der aus Kiel stammende Segelmachergeselle. Doch dann ist erst einmal Flaute. Klar, dann gehen die Kunden ja auch erst einmal segeln mit ihren schnellen Tüchern aus Lemwerder.

(Volker Kölling)