

Nischen statt Massenmarkt

Auf der Wassersportmesse „Boot“ in Düsseldorf machen auch Aussteller aus der Region gute Geschäfte

Eine Branche versucht sich freizuschwimmen: Die Bremer unter den 1650 Ausstellern haben auf der weltgrößten Wassersportmesse „Boot“ in Düsseldorf seit Sonnabend dafür einen guten Start hingelegt. Der Andrang auf den Bremer Ständen erklärt sich auch durch die steigende Spezialisierung der Anbieter.

VON VOLKER KÖLLING

Düsseldorf. Ralf Hartwig aus Dreye hat sich schon vor einigen Jahren mit der polnischen Werft Galeon zusammengetan und bereut den Schritt bis heute kein Stück. Am Sonnabend um elf Uhr sind die Westphals auf seinem Stand, um sich ihre über zwölf Meter lange Motorjacht anzuschauen, die sie nach der Messe nach Norderney fahren wollen. Torsten Westphal lacht nur über das Preisschild mit den 380000 Euro: „Da kommt in Wirklichkeit noch ein ganzer Schlag drauf, wenn man sich erst einmal seinen Traum zusammenstellt.“ Seine Frau Birgit hat den ersten Kontrollrundgang durch das schwimmende Ferienhaus gerade beendet: „Es sieht alles wirklich toll aus – wie wir es wollten.“

Es gebe wieder mehr Menschen, die sich ihre Träume erfüllen, hat Ralf Hartwig festgestellt. Seit der Messe „Hanseboot“ im Herbst hat er schon 3,5 Millionen Euro Umsatz gemacht. Allein sechs große Motorjachten zeigt sein HW Bootscenter auf der Düsseldorfer Ausstellung. Hartwig ist inzwischen der größte Jachthändler Norddeutschlands.

Das war bis zur Insolvenz der Firma im Jahr 2010 einmal die Firma Drettmann aus Hemelingen. Albert Drettmann hat in der Branchenkrise bremsen müssen, sich inzwischen erholt und zeigt in Düsseldorf als Blickfang das Heck einer Superjacht, unter der die Gondeln eines dieselelektrischen Antriebs hängen: „Man kann mit einem Generator acht Knoten schnell fahren bei nur 30 Litern Dieselverbrauch die Stunde. Solchen Antrieben gehört die Zukunft,“ meint Drettmann, der zurzeit drei große Bauprojekte betreut und nach seinen Erfahrungen mit Werften in Fernost gern in Bremen produzieren lassen würde.

„Man kann hier alle treffen“

Segelmacher Albert Schweizer hat sich hingegen auf das Seglerparadies Frankreich als Quelle seiner Tuche festgelegt. Der ehemalige Chef von Beilken Sails betreibt seine Händleragentur von „Incidences Sails“ im alten Hafenspeicher in Vegesack. Für ihn ist ein voller Terminkalender in Düsseldorf das Wichtigste: „Das hier ist auch eine riesige Netzwerkgeschichte.



Blickfang auf dem Drettmann-Stand in Düsseldorf ist das Heck einer Superjacht.

FOTO: VOLKER KÖLLING

Man kann hier alle treffen vom Tuchhersteller bis zum Mastenbauer und über Projekte sprechen.“

Sprechen ja, aber bitte nicht fotografieren, heißt es bei seinen Kollegen von Beiderbeck Designs, die am Stand gerade mit einer recht nervösen Millionärin verhandeln. Im alten Speicher Vegesacks zeichnen Immo Lüdeling und sein Team von insgesamt sechs „Naval Architects“ Supersegler für den ganz großen Geldbeutel: „Wir haben hier vor allen Dingen die Hoffnung, alte Kunden wiederzutreffen.“

Klaus Tietze von „cat sale“ aus Bremen-Grohn hat so ein Treffen am Sonnabend gerade hinter sich. Ergebnis: Ein Neubauftrag im Wert von über einer Million Euro für einen Weltumseglerkatamaran der Marke „Outremer“: „Der Kunde war seit fünf Jahren jedes Mal hier auf unserem Stand und jetzt hat er bestellt. Bei vie-

len Geschäften muss sich über Jahre vorher Vertrauen aufbauen.“

Uli Schürg von „Blue Yachting“ aus Bremen-Lesum würde das genauso unterschreiben. Im November ist er seit 25 Jahren im Geschäft. Auf der „Boot“ präsentiert er fünf schnelle Segeljachten der slowenischen Marke „Elan“ und eine Alu-Weltumseglerjacht der französischen Werft Allures. Schürg hat schon viele spezielle Boote in seinem Leben verkauft und sieht sich durch sein Überleben auch aktuell bestätigt: „Der Massenmarkt für Boote ist tot, aber die Nische lebt.“

Durch den riesigen bestehenden Bootspark alter Schiffe sind außerdem die Bremer Ausrüster und Zubehörhändler bestens im Geschäft: Thomas Stamann vom maritimen Spezialversand SVB hat zehn Berater auf seinen Stand geschickt und trotzdem bilden sich vor den Tresen Schlan-

gen: „Es sind wirklich viele echte Kunden hier und keine Laiberleute. Hier wird bestellt und einen Tag später gehen die Pakete in der Neustadt raus.“

Auch die Kollegen von Bugh-Bremen bekommen einiges von dem Besucherandrang der Messetage ab. Andrew Winkley hat als Großhändler für Motoren und Marinetechnik gleich zwei Stände, auf denen die Händler verkaufen, die er sonst von der Neustadt aus beliefert: „Wir sind am Ende eigentlich dann zufrieden, wenn es unsere Händler sind und sie im nächsten Jahr wieder alle dabei sind.“



Scannen Sie das Bild oben und sehen Sie sich eine Fotostrecke zum Thema an. Anleitung siehe Seite 1. Die Fotostrecken finden Sie auch unter www.weser-kurier.de/freizeit.