

# „Markt für Gebrauchtboote ist übersättigt“

Torsten Conradi, Präsident des Schiffbauerverbandes, über das Jachtgeschäft

Die internationale Bootsausstellung „boot“ in Düsseldorf ist in diesem Jahr mit vielen Hoffnungen der Branche auf eine Konjunkturbelebung im Wassersportbereich verbunden gewesen. Mit Torsten Conradi ist ein Grohner seit 2008 Präsident des Deutschen Boots- und Schiffbauerverbandes. Volker Kölling sprach mit dem Jachtkonstrukteur am Rande über Geschäfte und Entwicklungen.

**Herr Conradi, wie gut war die „boot“ Düsseldorf in diesem Jahr für die Wassersportbranche?**

**Torsten Conradi:** Das weiß man eigentlich erst ein paar Wochen nach der Messe. Die Stimmung auf der „boot“ ist sehr positiv gewesen. Das sieht man auch an den Besucherzahlen bei knapp einer halben Million Besucher, fast 22 000 mehr als im Vorjahr.

**Aus Bremen-Nord gab es eine recht rege Beteiligung von Firmen auf der „boot“ – Blue Yachting und die Deters-Werft haben Boote ausgestellt und auch viele andere hatten Stände oder waren zumindest da.**

Wir sind ja traditionell mit unseren Betrieben mit der „hanseboot“ in Hamburg sehr eng verbandelt, aber die „boot“ hat sich in diesem Ballungsraum um Düsseldorf eben zur größten Hallenmesse der Welt für Yachten entwickelt. Ohne die „boot“ geht es nicht.

**Sie wohnen mit der Familie in Grohn. Was verbinden Sie mit dem Bremer Norden?**

Ich bin gebürtiger Bremer und in Bremen-Nord vor einigen Jahren zugezogen. Aber man entwickelt natürlich über die Jahre eine Affinität zu einem Standort. Und wir sind natürlich auch ein Jachtbaustandort mit all dem, was wir da bei uns im Umfeld haben – auch wenn nicht alle diese Unternehmen hier auf der „boot“ zu finden sind.

**Woher kommt das eigentlich, dass etwa Lürssen oder Abeking & Rasmussen nicht wie noch vor einigen Jahren auf solch einer Messe vertreten sind?**

Wir haben da schon eine Veränderung auch in der Jachtwelt: Da ist das Normalprodukt, das durchaus in den zweistelligen Millionenbereich geht. Und dann haben wir darüber das Super-Megajachtprodukt. Das Publikum dafür ist in Düsseldorf nicht zu finden – und deshalb gibt es dafür auch kein Angebot.

**Ihre eigene Firma hat auf der Messe zum ersten Mal auch gebrauchte Yachten angeboten. Was ist der Grund dafür?**

Wir haben dafür eine eigene Firma gegründet. Der Grund dafür war, dass wir immer wieder von Kunden angesprochen worden sind in der Richtung: Wir sind ja durchaus an einem neuen Boot interessiert, aber wer kümmert sich um den Verkauf des alten Bootes. Natürlich gibt es viele Broker, aber die Kunden wünschen sich eine etwas direktere Betreuung auch in dieser Phase. Und da wir mit den Leuten ohnehin wegen der Neubauprojekte in Kontakt sind, war es unsere Überlegung, den Service auszuweiten.

**Ich habe den Traum einer klassischen Jacht, eine große Swan aus den 70er-Jah-**



Torsten Conradi lebt mit seiner Familie seit 15 Jahren in Grohn.

FOTO: VOLKER KÖLLING

**ren, im Angebot gesehen für einen Preis, zu dem man vor ein paar Jahren noch „geschenkt“ gesagt hätte. Gibt es zu viele gebrauchte Boote auf dem Markt?**

Das ist so. Der Markt, was Gebrauchtboote anbelangt, ist fast übersättigt. Wir haben uns deshalb auf die Fahnen geschrieben, dass wir nur mit ganz besonderen Booten handeln – welchen, die wir selber entworfen haben oder die uns in irgendeiner Art affin sind – eben so Klassiker wie diese alte Swan.

**Wohin geht die Entwicklung im Neubootbereich? Wo tut sich wieder etwas? Da sagen Leute wie der Lesumer Händler Uli Schürg, dass der Massenmarkt tot ist und nur noch die Nische lebt.**

Das kann man so nicht ganz sagen. Wir arbeiten ja auch für Unternehmen, die zum sogenannten Massenmarkt gezählt werden. Ich kann nur sagen, dass der sich sehr gut wieder belebt hat. Da haben wir nach 2008 doch eine ziemliche Krise gehabt. Aber das Geschäft ist wieder zurückgekommen.

**Es gibt eine neue Jacht von Ihnen namens**

**Varianta – sie ist elf Meter lang, kostet rund 90 000 Euro, ist dabei fast nackig, was die Ausstattung angeht, und sieht innen nach Ikea aus. Was ist die Idee dahinter?**

Das ist auf Leute zugeschnitten, die sich ehrlich sagen, dass sie gar keine wochenlangen Fahrten mit ihrem Boot unternehmen wollen. Die brauchen den aus dieser Sicht überflüssigen Ballast nicht an Bord, den sie sich nur teuer erkaufen. Aber wohl gemerkt: Das ist ein gut segelndes Boot, das man auch noch zu einer vollwertigen Fahrtenjacht ausbauen kann, wenn sich die Wünsche ändern.

**Wie muss ich mir die Messe-Tage bei jemandem vorstellen, der gleichzeitig Firmenchef und Verbandschef ist. Wie viele Termine stehen da täglich auf dem Plan?**

Zu viele. Ich muss natürlich immer sehen, dass ich beides unter einen Hut bringe und bei unserer kleinen Firma der Schornstein auch raucht.

**Und wie ist es bei den Kollegen, bei denen der Schornstein nicht raucht? Ist man da im Verband auch als Seelsorger unterwegs und tröstet?**

Eher als Mädchen für alles. Man wird natürlich auf vieles angesprochen und versucht dann zu helfen und mitunter zu vermitteln.

**Dann war die „boot“ für Torsten Conradi in der Rückschau eine gute Messe?**

Neben den reinen unmittelbaren Geschäftsdingen findet hier natürlich eine Menge Netzwerk-Arbeit statt und das lohnt sich allemal.

**Auch wenn man seine Familie in Bremen-Grohn dann eben eine Woche nicht sieht?**

Das ist mitunter so, die sehen mich dann nach neun Tagen immer am Sonntag wieder.

**Zur Person:** Torsten Conradi beschäftigte sich nach einem Schiffbaustudium in Hamburg und Hannover fünf Jahre lang in der Forschung mit Aero- und Hydrodynamik. 1986 wurde er dritter Partner in der Jachtkonstruktionsfirma Judel/Vroljik & Co. Die Zentrale des Unternehmens grenzt direkt an das Weserstrandbad in Bremerhaven. Der 57-Jährige lebt seit mehr als 15 Jahren mit seiner Frau und vier Kindern in Grohn.