

Bremen zeigte Flagge am Rhein

Die boot Düsseldorf hat der internationalen Boots- und Wassersportwirtschaft in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einen ordentlichen Schuss Optimismus beschert. 248.600 Besucher sorgten an neun Messetagen für zufriedene Aussteller und in weiten Teilen für gute Geschäfte. Auf der weltgrößten Yacht- und Wassersportmesse unter Hallendächern waren 1.661 Aussteller aus 60 Ländern in 17 Messehallen vertreten – unter ihnen eine starke Fraktion aus Bremen und Bremerhaven.

Ralf Hartwig aus Dreye vertritt schon seit Jahren die polnische Werft „Galeon“. Bereits am ersten Messe-Sonntag um elf Uhr sind die Westphals auf seinem Stand, um sich ihre neue zwölf Meter lange Motoryacht anzuschauen. Das Ausstellungsstück werden sie nach der Messe nach Norderney fahren. Nach einem ersten Kontrollrundgang ist man zufrieden: „Es sieht alles wirklich toll aus“, schwärmt Birgit Westphal. Es gebe wieder mehr Menschen, die sich ihre Träume erfüllen, hat Ralf Hartwig festgestellt. Mit sechs großen Motoryachten war sein HW Bootcenter auf der boot vertreten. Hartwig ist inzwischen der größte Yachthändler Norddeutschlands.

Das war bis zur kurzfristigen Insolvenz der Firma im Jahr 2010 die Firma Drettmann aus Hemelingen. Albert Drettmann hat in der Branchenkrise bremsen müssen: „Wir hatten für 40 Millionen Euro Gebrauchteboote auf dem Hof, die plötzlich nur noch 20 Millionen Wert waren.“ Mit neuen Investoren hat sich das Unternehmen inzwischen erholt. Drettmann zeigte in Düsseldorf als Blickfang das Heck einer Superyacht, unter der die Gondeln eines dieselelektrischen Antriebs hängen: „Man kann mit einem Generator acht Knoten schnell fahren bei nur 30 Liter Dieselverbrauch die Stunde. Solchen Antrieben gehört die Zukunft“, so Drettmann, der zurzeit drei große Bauprojekte betreut und nach seinen Erfahrungen mit Werften in Fernost gerne in Bremen produzieren lassen würde.

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 Netzwerkeschicht.“

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 wieder zu treffen.“

Gleich gegenüber stehen die Konstrukteure von „Judel & Vrolijk und Co“. Der Firmenschriftzug ist in den anderen Hallen auf vielen Neuvorstellungen der Marken Hanse, Dehler und Varianta zu finden. Zum ersten Mal bieten die Bremerhavener in Düsseldorf neben den Konstruktionen auch gebrauchte Yachten mit einem neuen Brokerage-Zweig der Unternehmensgruppe an. Mit Alexander Vrolijk ist hier der Sohn des Unternehmensgründers Rolf Vrolijk aktiv. „Viele wirklich jetzt ihren Traum vom Boot“, meint der studierte Yachtkonstrukteur. Die Projekte seien überschaubar, andererseits habe das Unternehmen momentan auch drei Schiffe von deutlich über hundert Fuß in der Baubetreuung.

Da ist die Yacht- und Bootswerft Deters aus Berne-Ganspe mit ihrem Messeangebot deutlich bescheidener im Auftritt. Dafür ist das



Mein Boot: Törsten und Birgit Westphal an Bord ihrer neuen Motoryacht am Stand von Ralf Hartwig von HW Bootcenter auf der boot Düsseldorf. Ralf Hartwig aus Dreye war nur einer von vielen Ausstellern aus Bremen und Bremerhaven, die auf der weltgrößten Wassersportmesse unter Hallendächern Flagge gezeigt haben. (Foto: Kölling)

5,5 Meter lange Arbeits- und Rettungsboot aus Aluminium auch tatsächlich auf der Messe zu sehen. Bootsbaumeister Klaus Deters hofft, dass die Baunummer eins Richtung Butjardingen verkauft werden kann. Mit dem reinen Messengeschäft bezahlt man laut Deters heute nicht mehr die Standkosten: „Erst zwei, drei Monate später weiß man, ob sich die boot wirklich gerechnet hat.“

Carsten Burfeind von Hahnfeld Masten in Burgdamm hat sich zur Reduzierung der Messekosten schon vor ein paar Jahren mit Gleistein Ropes aus Bremen-Blumenthal und Beilken Sails aus Lemwerder für einen gemeinsamen Messestand entschieden. „Wer sich ein neues Rigg bei mir kauft und dann Fragen zu den Segeln hat, bekommt die hier auch gleich beantwortet. Das funktioniert gut.“ Bei Sven Garner kann man sich dann auch gleich noch an den Tauwerksrollen aufklären lassen.

Uli Schürg von Blue Yachting ist gleich auf drei Messeständen zu finden. Im vergangenen Jahr hat der Lesumer eine ganze Reihe Boote angeboten, die in ihren Kategorien zur „Yacht of the Year“ gewählt wurden. Diesmal gehörte die Allures 39.9 zu den nominierten

Yachten. Im November ist Schürg seit 25 Jahren im Geschäft. Auf der „boot“ präsentierte er auch fünf schnelle Segeljachten der slowenischen Marke „Elan“ und hält die deutsche Wertvertretung der schönen und schnellen Italia-Yachts. Schürg weiß: „Der Massenmarkt für Boote ist tot, aber die Nische lebt.“

Durch den riesigen Bestand alter Schiffe sind auch die Bremer Ausrüster und Zubehörlieferanten bestens im Geschäft: Thomas Stamann vom maritimen Spezialversand SVB hat zehn Berater auf seinen Stand geschickt, und trotzdem bilden sich vor den Tresen Schlangen: „Hier wird bestellt, und einen Tag später gehen die Pakete in der Neustadt raus.“

Auch die Kollegen von Bukh-Bremen haben alle Hände voll zu tun. 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 zufrieden, wenn es unsere Händler sind.“

Martina Georgus und ihr Mann Kay Wendt sind mit dem Stand ihrer Teakmanufaktur neben die neue Refit-Bühne gezogen. Auf 48 Quadratmetern lernen Besucher hier, wie man aus einem Kunststoffdeck relativ einfach ein Teakdeck machen kann. Kay Wendt ist einer der Referenten auf der Bühne, und nach dem Vortrag können die Besucher die entsprechenden Produkte gleich nebenan kaufen. „Wenn bei uns in Woltmershausen nach der boot jeden Tag neue Schablonen für Teakarbeiten eingehen, dann war die Messe richtig prima“, weiß Martina Georgus. (Volker Kölling)