

# Und sie kaufen wieder

Bremer Bootshändler freuen sich über gestiegenes Kundeninteresse und volle Orderbücher

VON VOLKER KÖLLING

**Düsseldorf.** Zufriedene Bremer Händler zur Halbzeitbilanz – auf der weltgrößten Wassersportmesse „Boot“ in Düsseldorf kündigt sich nach Jahren der Marktschwäche ein Aufschwung an. Unter der Woche waren die 17 Hallen mitunter so voll wie früher nur am Wochenende. Und die Menschen laufen nicht nur, sie kaufen wieder. Dabei glänzen die Boote durch Größe, Bauart und mit vielen pfiffigen neuen Lösungen.

Marco Meier vom HW Bootscenter aus Weyhe kann sich neben dem an seiner Yacht interessierten russischen Pärchen bequem an der Bar der „Galeon 460 Fly“ anlehnen. Er steht dabei praktisch auf der Reling der rund 14 Meter langen Motoryacht made in Polen, die im Hafen zur Seite aufgeklappt das Deck enorm verbreitert: „Und die Sitzbank achtern lässt sich ähnlich auch noch in eine große Liegewiese verlängern. So einen Platz haben Sie sonst nur auf einem 80-Fuss-Boot.“ Der Mann, der den Kunden neun Tage lang Urlaubsgefühl vermitteln will, ist in Dreieck der Werkstattleiter von Ralf

„Es könnte  
nicht besser sein  
als dieses Jahr.“

Schiffskonstrukteur Immo Lüdeling

Hartwigs Bootscenter. Aber er kann auch verkaufen: Tags zuvor hat er das Ausstellungsschiff im Wert von 857 000 Euro an ein Ehepaar aus der Gegend um Bremen vermittelt.

Meiers Boss Ralf Hartwig ist schlicht „happy“ über die Entscheidung, mit seinem polnischen Hersteller Galeon fast eintausend Quadratmeter Ausstellungsfläche in der Superyachthalle 6 investiert zu haben. Es sind die richtigen Menschen zu ihm gekommen, und einige haben Kaufverträge unterschrieben. Ein Drittel des Riesenstandes nimmt ein Loungebereich mit Dauercatering und den acht Büros ein. 500 000 Euro stecken in dem Messeauftritt. Das 56 Fuss lange Flaggschiff der Werft wurde von Danzig als Decksfracht nach Antwerpen und auf eigenem Kiel über den Rhein nach Düsseldorf gebracht. Hartwig: „Wir haben hier so gut verkauft: Nächstes Jahr kommen wir mit 64 Fuss. Das steht schon fest.“

Früher waren Albert und Claudia Drettmann aus Hemelingen regelmäßig unter den Ausstellern mit der größten Yacht auf der „Boot“. Diesmal sind sie mit einem 140-Quadratmeter-Stand, aber ohne Boot dabei und berichten ganz viel von ihrer neuen Werftkooperation mit „Gulf Craft“ in Dubai. Die 1982 gegründete Werft baut dort pro Jahr mit 1200 Mitarbeitern rund 400 Boote. Allerdings sind davon nur rund vierzig Prozent Yachten der Marken „Majesty“ für Edelyachten und „Nomad“ für Explorer-Yachten. Albert Drettmann: „Ein toller Betrieb, in den man mit weißer Hose rein, aber auch wieder rausgeht. Sie machen dort so gut wie alles selbst in einer beeindruckenden Qualität und sind in der Region schon sehr bekannt.“ Drettmanns haben auf der „Boot“ zur Halbzeit mit ihrem Team schon eine



Das HW Bootscenter Weyhe präsentiert auf der Wassersportmesse „Boot“ in Düsseldorf seine Motoryacht Galeon 470 Fly.

FOTO: KÖLLING

110-Fuss-Majesty verkauft, eine 65-Fuss-Nomad und eine Zusage für einen 43-Meter-Bau von einem alten Kunden in der Tasche. Neben den Ordnern Richtung Golf gibt es auch Neuigkeiten für Drettmanns Geschäftsaktivitäten. Der Showroom und die Hallen des Unternehmens sollen auf der ehemaligen Bremerhavener Seebeckwerft neu eingerichtet werden. Nur die Zentrale bleibt in Hemelingen.

Die Zentrale von Catsale bleibt in Grohn. Klaus Tietze durfte sich gleich in den ersten Tagen über den begehrten Fachpresse-Preis „European Yacht of the Year“ für die von ihm vertriebene „Outremer 4x“ aus dem französischen La Gande Motte freuen: „Wir haben die Baubegleitung für die Nummer eins der neuen Serie gemacht und die ersten Rennen mit ihr auf den ersten Plätzen abgeschlossen.“ Bei aller Schnelligkeit soll der Katamaran alle Annehmlichkeiten von Waschmaschine, über Tiefkühler bis zum Tauchkompressor bieten, den seine Besitzer auch von ihren Strandhäusern gewohnt sind. Der Preis ist ähnlich hoch.

Unweit vom Catsale-Stand ist auch Uli Schürg von Blue Yachting aus Lesum auf einem 40-Fuss-Katamaran zu finden. Die „Bali 40“ aus der Catana-Werft in la Rochelle hat für „nur“ 400 000 Euro einige Raffinessen zu bieten: Eine Terrasse mit Sitzgruppe auf dem Vorschiff und eine Heck-

wand, die man mit wenigen Handgriffen unter der Decke des Sonnenschutzes befestigt und so Licht und Luft im ganzen Schiff hat. Schürg bestätigt, dass diese Lösungen besonders den Einkäufern von Charterflotten gefallen. Er ist mit Blue Yachting auch noch mit Schiffen der Marken „Elan“ und „Allures“ in Düsseldorf dabei. Der Aluminiumbau „Allures 45.9“ ist eine Weltpremiere und das perfekte Einrumpfboot für die Weltumsegelung mit der Familie. Die Deutschlandpremiere der „Elan GTS“ hat eine extrem sportliche Deckssalonyacht enthüllt, gebaut in Slowenien zu einem sehr akzeptablen Preis.

Wer sich seine Multi-Millionen-Motor- oder Segelyacht aber doch lieber außerhalb aller Serienlinien bauen lassen will, guckt in diesen Tagen mitunter auch bei Immo Lüdeling und Tim Ulrich von „Beiderbeck Designs“ in Halle 7a vorbei. Direkt vor der Messe haben die beiden Schiffskonstrukteure gerade das Zuwasserlassen einer 35-Meter-Motoryacht in Taiwan auf der Horizon-Werft verfolgt. Ein Detail: Große Seitenfenster und tief geschnittene Relingbereiche. Tim Ulrich: „Es geht darum, dass man im Sitzen das Wasser sehen kann. Die Schiffe werden heute immer größer und wir schauen, was man mit diesem Raum an neuen Dingen anfangen kann.“ Das Interesse an ihrer Arbeit auf der „Boot“ beschreibt Ulrichs Kompag-

non Lüdeling fast überschwänglich: „Es könnte nicht besser sein als dieses Jahr.“

So weit geht Andrew Winkley von Bukh-Bremen noch nicht. Aber wenn die 50 Händler und eigenen Verkäufer des Bremer Großhandels jeden Abend lächelnd in die Orderbücher gucken, geht es auch ihm gut, sagt er. Drei neue Hersteller hat Bukh mit Sitz im Bremer Industriepark neu im Angebot – inklusive Parker als Produzenten von Wassermachern, die im größten Modell selbst den Durst von ganzen Kreuzfahrtschiffen stillen können. 28 Hersteller vertreten die Bremer und zeigen den Leuten auf der Messe, was deren Produkte zu bieten haben.

Eine ganze Reihe kleinerer Fachhändler aus der Region verkaufen in diesen Tagen auf dem 420-Quadratmeter großen Bukh-Messestand und sparen so den eigenen Messeauftritt. Ganz genauso machen es auch Andreas Meyer und Michael Rohde von „Rock-n-Roll-Shipping“ aus Berne, aber nicht bei Bukh. Die Elektronikspezialisten verkaufen praktisch Schulter an Schulter: Rohde Kühlschränke von Dometic und Meyer am Stand nebenan Radaranlagen von Furuno. Dabei könnten sie auch noch mit einer eigenen Messeneinheit aufwarten: Die beiden haben sich das sogenannte „Einlaufbier“ ausgedacht und umgesetzt. Zur „Boot“ ist ihre Internetseite dazu online gegangen.