



Frischer Wind: Mit der 24 Fuß langen „Bente“ hat das Bremer Boot-Start-up einen Nerv getroffen. Das Schiff soll günstig sein und vor allem junge Segler ansprechen.

FOTO: FR

Großer kleiner Erfolg

Kleines Boot, große Wirkung: Mit einem revolutionären Entwurf feiern junge Bremer Schiffbauer überraschende Erfolge. Die wollen sie mit dem zweiten Modell wiederholen – auf „Bente“ folgt „Bernd“.

Von Volker Kölling

Schon die Geburt der ersten „Bente 24“ war eine einzige Party in den Segelblogs, Foren und den sozialen Netzwerken. Da hatten sich 2014 ein paar junge wilde Segelenthusiasten aufgemacht, um den Bootsmarkt mit einem bezahlbaren, aber schnellen kleinen Segelboot aufzumischen. Aus dem Projekt ist Anfang 2015 eine GmbH geworden. Bieder und normal geht es bei Inhaber Alexander Vrolijk und seinen Freunden trotzdem immer noch nicht zu.

„Wir haben jetzt das 63. Schiff in 18 Monaten verkauft und die Zwei-Millionen-Umsatzmarke geknackt. Hätte mir das vor zwei Jahren einer gesagt, hätte ich gesagt: ‚Du spinnst.‘“ Den Prototyp der „Bente 24“ teilt sich Alexander Vrolijk inzwischen mit den vier Kollegen und zwei Freelancern im Kernteam. Viel zum Segeln kommt aber kaum

noch einer – obwohl das mit der Balance zwischen Job und Freizeit mal ganz anders gedacht war. Vrolijk heiratete zwischendurch in der Firmenstartphase. Die Reisen zur Werft nach Polen konnte er nur schwerlich als Flitterwochen verkaufen.

Aber irgendwann musste die Auszeit sein. Und kaum zur Ruhe gekommen, verarbeitete der studierte Jachtkonstrukteur die frische Erfahrung kurzzeitiger Niedergeschlagenheit, zeichnete sein nächstes Boot und kreierte das nächste Projekt: „Da draußen gibt es massenweise junge Manager und die vierzig, die Geld haben und ausgebrannt sind. Denen organisieren wir auf einem 35-Fuß-Schiff eine sechsmonatige Auszeit unter Segeln mit Atlantiküberquerung und Segelevents und allem, wovon die immer geträumt haben.“ Sogar die Crew wolle man anbieten, Partys inklusive, wie auch die Teilnahme an der „Atlantic Rally for Cruisers“ von den Kanaren in die Karibik und der Start beim St.-Maarten-Cup. Das dazu passende 10,5-Meter-Boot hat Alexander Vrolijk „Bernd“ getauft. „Bernd“ ist praktisch der große Bruder von „Bente“.

Vrolijk hat die Geschwindigkeit beim Segeln in der DNA: Vater Rolf Vrolijk ist einer der bekanntesten „Americas-Cup“-Konstrukteure weltweit. Die Designs seiner Firma Judel/Vrolijk & Co in Bremerhaven sind für ihre Schnelligkeit bekannt. Geschäftlich auf eigenen Füßen stehend hat sich Sohn Alex inzwischen von der „Bente 24“ eine Version aus Kohlefaserverbundwerkstoffen gebaut. Sie ist 300 Kilogramm leichter als die 1400 Kilo verdrängende Standardversion und sieht geradezu böse aus: „Die ist hullschnell. Alle wollen eigentlich mein Boot haben“, sagt er.

Doch der viel größere „Bernd“ soll nun regelmäßig die Zehn-Knoten-Mar-

ke knacken und auch noch den gestiegenen Ansprüchen gerecht werden, die sich auch bei Alexander Vrolijk eingestellt haben: „Da tritt die Frau ins Leben, dann kommt ein Hund und die Planung für das erste Kind, und dann wird es auf der „Bente24“ eben auch ein bisschen eng.“ Am Rande der weltgrößten Wassersportmesse Boot in Düsseldorf hat sich der „Bente“-Macher mit seinem Team sowie den Händlern hingesetzt und ihnen die Konzeption von „Bernd“ präsentiert. Es soll ein bezahlbarer, einfach zu bedienender Familien-Offshore-Racer sein. Viele vermeintliche Widersprüche schon in einem Begriff. Aber das wurde Vrolijk auch schon bei der „Bente“ vorgeworfen: „So etwas hat sich vorher noch keiner getraut.“

Der orange Targa-Bügel der „Bente“ bleibt das Erkennungszeichen. Er lässt sich bei „Bernd“ aber nach hinten ausziehen. So kann die Crew den geschützten Cockpitbereich je nach Wetter und Kurs vergrößern. Der Steuerermann kann wahlweise auch auf einem Hochsitz von drinnen steuern. Unter dem Bügel hat man zweieinhalb Meter Stehhöhe, ganz vorne bei der V-Koje immer noch 1,80 Meter. Vrolijk hat King-Size-Betten in das Boot hineingezeichnet, echte Spielwiesen: Zwei mal 2,4 Meter messend. Alles innen ist hell. Ein Freund klassischer Bootsbauhölzer war hier nicht am Werke. „Ich sage immer, dass heute doch keiner mehr mit einem schwimmenden China-Restaurant rumsegeln möchte. So sieht es in unseren Wohnungen doch schließlich auch nicht mehr aus“, sagt Vrolijk.

In die Eigenerkammer achtern kann man durch ein Fenster hinten zum Wasser Licht und Luft hinein lassen. „Bernd“ steckt voll solcher netter Details. Der Segelplan ist auf eine kleine Crew und einfaches Handling zu-

geschnitten: Eine zentrale Wintch im Cockpit ist praktisch für alle wichtigen Leinen da. „Ich hatte dem Vater eines „Bente“-Käufers meine Pläne gezeigt, und der hat seinen Sohn nur breit angegrinst und meinte: ‚Ich kaufe mir dann jetzt mal eine erwachsene Bente.‘“ Bei 150.000 Euro soll der Preis liegen – in der nackten Standardausführung. Die drei Meter kleinere „Bente 24“ gibt es segelfertig für 32.725 Euro.

Auf der Messe in Düsseldorf hatte das Team auch noch die in Bremen an der kleinen Wümme bei Green Boats gebaute „Bio-Bente“ aus Flachfasern und anderen nachwachsenden Rohstoffen dabei – für 68.000 Euro. Messeziel: Die Bio-Bentes zwei und drei verkaufen. Das andere Ausstellungsboot ging von Düsseldorf direkt nach Chile. Der neue Händler in Österreich hat auch schon drei „Bente 24“ geordert. Das Geschäft läuft.

Aber war da vor einem Jahr nicht einmal etwas mit dem Bau einer Mini-Bente für ein Boatsharing-Projekt – mit Kleinkreuzerflotten an großen Binnenseen und der Küste fürs Segeln auf Mietbasis? Alexander Vrolijk hat keine Scheu zuzugeben, dass er dieses Projekt beendet hat, obwohl es zwischenzeitlich schon weit gediehen war. Eine spektakuläre Software sollte Mini-Bente-Segler auf allen Wassern gegeneinander antreten lassen. „Wir waren weit mit dem Projekt. Aber dann standen wir vor der Frage, ob wir siebenstellige Summen investieren wollen, uns also wirklich intensiv verschulden wollten dafür.“ Vrolijk entschied sich dagegen. Heute steht er nach eigenen Worten darlehensfrei da und mit vollen Auftragsbüchern. Und eben den Plänen für „Bernd“, die sich mit einem überschaubaren finanziellen Risiko umsetzen lassen – mit Kurs auf die dritte Million Euro Umsatz.



Die „Bente“ von Geschäftsführer Alexander Vrolijk (v. r.), Paul Schirmer und Piers Oest kommt gut an. FOTO: KÖLLING