

Das Konzept kam an

Die Premiere der Hamburg Boat Show haben einige Bremer als Beteiligte sehr hautnah erlebt: Allen voran Torsten Conradi, der Präsident des veranstaltenden Deutschen Boots- und Schiffbauerverbandes (DBSV) mit Wohnsitz Grohn und Arbeitsort Bremerhaven als Inhaber des Yachtkonstruktionsbüros Judel/Vrolijk & Co. Conradi sprach danach von fünf tollen Tagen, was auch einige andere Bremer mit Abstrichen so unterschreiben würden.



„Fünf tolle Tage“: Torsten Conradi, Präsident des veranstaltenden Deutschen Boots- und Schiffbauerverbandes (DBSV), lebt in Grohn und arbeitet in Bremerhaven.

(Fotos: Kölling)

Die Basisdaten zeigen schon: Die Nachfolgeveranstaltung der „hanseboot“ ist nicht als Baby-„boot“ an den Start gegangen. 289 Aussteller haben vom 23. bis 27. Oktober 30.000 Quadratmeter Hallenfläche bespielt. Es gab 170 Boote zu sehen. Drei Vortragsforen rundeten das Programm ab. Das

Das sagen Bremer Aussteller über die Premiere der Hamburg Boat Show

hat letztlich 26.800 Besucher nach Hamburg gelockt. Torsten Conradi: „An den ersten Tagen war es etwas ruhiger als erwartet. Das Wochenende war gut besucht und zahlreiche Bootsfahrer, Familien und Wassersportbegeisterte ließen sich vom Angebot inspirieren.“

Martina Georgus vom gleichnamigen Teakholzspezialisten in Woltershausen und ihr Mann Kay Wendt als Pantera-Händler loben vor allem die einzigartige Stimmung bei der Messepremiere. Wendt: „Es war eine Supermörderstimmung über all die Tage, aber geschäftlich konnte man die Messe in die Tonne hauen.“ Trotzdem, versichert Martina Georgus, sei man im kommenden Jahr wieder mit am Start: „Wir haben uns schon angemeldet.“ Torsten Poß, Verkaufsleiter beim HW Bootcenter in Weyhe, hatte mit



„Für uns ist diese Messe wichtiger als die ‚boot‘ in Düsseldorf“: Andrew Winkley, Gesellschafter und Geschäftsführer bei Bukh Bremen.

einer Galeon-Motoryacht praktisch am Besucherfest gemacht. Ihm hat das Konzept mit dem Laufsteg entlang der Boote gut gefallen: „Mit diesem Promenadensteg lagen wir ja praktisch mal direkt neben Mitbewerbern wie Jeanneau oder Elling. So konnten die Interessenten von einem Boot zum anderen schlendern und mal richtig vergleichen.“ Und durch die Steglösung sei der Aufwand für die Messe überschaubar geblieben: „Du fährst das Boot in die Halle und machst das Licht an. Das war es. So fällt der aufwändige Standbau mit all seinen Kosten weg.“ Auch Poß geht davon aus, dass er mit dem HW Bootcenter im nächsten Jahr wieder in Hamburg ausstellen wird.

Andrew Winkley, Gesellschafter und Geschäftsführer bei Bukh Bremen, hat hingegen richtig in den Standbau investiert: Mit 110 Quadratmetern war sein Stand sogar 60 Prozent größer als auf der letzten „hanseboot“: „Für uns ist diese Messe wichtiger als die ‚boot‘ in Düsseldorf, weil hier wirklich unsere Kunden aus dem norddeutschen Raum da sind.“ Tatsächlich sei die Qualität der Kundschaft in Hamburg wirklich da gewesen, die Stimmung prima. Die drei Händler am Stand des Großhändlers hätten sich über gute Orderzahlen gefreut. Winkley abschließend: „Es wäre aber gut, wenn sich im kommenden Jahr noch ein paar Kollegen mehr zur Teilnahme an der Hamburg Boat Show entschließen könnten.“

(Volker Kölling)