

# Willkommen im Schlaraffenland

Bei Bukh Bremen möchte man sich als Bootsfahrer einmal gerne wie im Schlaraffenland bedienen dürfen, um das eigene Stück Treibholz mal wieder auf den neuesten Yachtstand zu bringen. Auf 1800 Quadratmetern Lagerfläche quellen die Regale in der Bremer Kornstraße fast über von Zubehör und Technik – von der Webasto-Bordheizung über neue Vetus-Motoren bis hin zu VDO-Anzeigen und Plastimo-Rettungsinsel.



Früher im Opti gegeneinander, heute in der Firmenleitung von Bukh Bremen miteinander: Jens Ellermann (r.) und Andrew Winkley.

**T**atsächlich kann der Endkunde sich zwar mit seinen Problemen von den Servicespezialisten im Team der 25 Bukh-Mitarbeiter beraten lassen, kaufen muss er aber beim Fachhändler. „Wir sind Importeur und Großhändler und vertreten viele unserer Marken exklusiv in Deutschland“, so Bukh-Geschäftsführer Jens Ellermann. Diesen Gegebenheiten entsprechend hat Bukh ständig 7500 Artikel am Lager, Kataloge gehen an 1500 Partner auch im deutschsprachigen Ausland. Ordern kann man in der Bremer Neustadt bis zu 50 000 Artikel über die Bukh-EDV. Jens Ellermann: „Der Computer überprüft mit einer speziellen Software jede Nacht stundenlang unseren Warenbestand und analysiert den Bedarf und Trendware. Morgens schlägt das System dem Disponenten dann vor, was er ordern soll.“

Ellermann zeigt beim Gang durch das Lager auf ein Regal großer Kisten mit Vetus-Motoren, die immer vorrätig sein müssen: „Wenn irgendwo ein Motor stirbt, dann wird heute erwartet, dass nach 24 Stunden ein neuer im Hafen steht. Und das ist inzwischen eigentlich bei allen wichtigen Teilen und dem Zubehör so“. Heute ordern die Fachhändler über einen Internetzugang auch über das Wochenende die Ware: „Egal wann, der Händler sieht sofort den Preis, und die Lie-

ferbarkeit der Ware und kann diese Informationen an seinen Kunden weitergeben und sofort ordern“, so Ellermann.

Dieser „b2b“-Webshop läuft immer besser. Auch in Sachen Endkundenberatung setzt Bukh zunehmend auf das Internet. Andrew Winkley, mit gleichen Teilen wie Jens Ellermann Bukh-Inhaber und Geschäftsführer, erläutert das Prinzip: „Bei allem, was wir machen, vermarkten wir nicht Bukh, sondern unsere Hersteller und ihre Pro-

dukte. Wir schalten national in allen wichtigen Medien Anzeigen. Auf unserem YouTube-Channel lernt man im Video, wie man eine Vetus-Bugschraube einbaut. Da sind inzwischen tausende Klicks auf dem Video.“ Bei facebook ist Bukh dabei, und auch über

die normale Firmenseite kommt man schon ziemlich weit bei der Suche etwa nach Ersatzteilen oder Einbaulösungen.

Ein Beispiel, wie man zu Hause recherchieren kann wie der Fachhändler: Der Kran hat im Herbst in einer Böe die Topplaterne zerstört, auf der Bukh-Internet-Startseite in der Herstellerübersicht klickt man Aqua Signal an, lädt den Katalog herunter und hat zwei Minuten später die Teilenummern und die Ersatzteilliste der Bremer Schiffsbeleuchter. Andrew Winkley: „Wir erleben, dass das Internet bei unseren Beratern mehr Zeit schafft für speziellere und kniffligere Beratungen.“

Die Servicecrew ist in Spezialgebiete aufgeteilt: Es gibt beispielsweise einen Ansprechpartner für Motoren, Johnson Pumps und Yachtfarben, ein Kollege hilft den Werften bei der Projektierung von Neubauten und Refits und so weiter.

Bukh vertreibt spezielle Produkte, die hohe Erwartungen erfüllen müssen. Natürlich seien hochpreisige Dinge im Sortiment zu finden, räumen Ellermann und Winkley ein und definieren sofort den Anspruch, der dadurch an ihre Kollegen entsteht. Winkley: „Wir haben Schiffbauingenieure hier, andere haben sich Wissen in Jahrzehnten angeeignet. Hier fragen Bootsbauer von Werften für ihre Neubauprojekte an, und dann kommt man nur noch mit Detailwissen zu den Produkten weiter.“ Ellermann ergänzt, dass mit der Aufnahme des Herstellers Plastimo ins Sortiment gerade wieder zwei Kollegen für eine

**Bukh Bremen: Bei dem Importeur und Großhändler für Zubehör und Technik kann man schnell und zuverlässig bis zu 50.000 Artikel ordern. 7500 Artikel sind ständig am Lager.**



Viel, aber noch lange nicht alles: Auf 1800 Quadratmetern Lagerfläche quellen die Regale in der Bremer Kornstraße fast über. Was hier nicht lagert, kann in Kürze geordert werden. (Fotos: Kölling)

Woche auf einem Lehrgang in Frankreich geschult werden. Wenn sie wiederkommen, werden sie selber in der Lage sein, Händler für die Wartung der Rettungsinseln zu schulen. Solche Fortbildungen für die Fachhändler werden regelmäßig angeboten. So wurden im vergangenen Jahr rund siebzig Motorenhändler auf die neuesten Vetus-Modelle geschult.

Bukh unterstützt die Händler nicht nur mit Schulungen. Auch Zertifizierungen der Händler, wie sie der Bundesverband Wassersportwirtschaft seinen Mitgliedern seit einiger Zeit mit Nachdruck empfiehlt, werden vom Großhändler finanziell unterstützt. Ellermann: „Die Fachhändler haben die Möglichkeiten dahinter noch nicht so intensiv wahrgenommen. Aber für uns ist es natürlich besser, wir haben zertifizierte Partner, damit wir Endkunden gezielt zu einem Fachhändler leiten können.“ Der Kontakt mit den Händlern läuft bei Bukh aber auch noch sehr traditionell. Auf der Düsseldorfer „boot“ im Frühjahr konnte man am großen Bukh-Messestand Heiner Imhoff vom Bootsladen an der Lesum oder Wilhelm Janssen aus Bremerhaven von der Geeste treffen – und zwar als Verkäufer auf eigene Rechnung. „Wir haben auf den Messen immer Fachhändler dabei, damit der Endkunde dort schon den richtigen Kontakt bekommt. Wir haben dann andererseits Zeit, die Kollegen in aller Ruhe mit neuen Produkten und Herstellern bekannt zu machen“, erläutert das Jens Ellermann.

Auf den Messen sind die eindrucksvollsten Exponate immer noch die Schiffsdiesel, und damit ging es bei Bukh 1976 schließlich auch überhaupt mit dem Geschäft los. Die Firma entstand in Bremen als Vertriebsniederlassung für den dänischen Motorenhersteller Bukh. 1984 stiegen Jan-Dirk Lampe und Detlef Lange in die Firma ein und erweiterten das Sortiment um Wellenanlagen, Dichtungen und andere Produkte rund um den Motor. Manche Exklusivvertretungen für Hersteller bestehen so bei Bukh schon über 30 Jahre. Andrew Winkley erinnert sich, dass in den 80er-Jahren in hunderte Yachten die Bukh-Diesel eingebaut wurden. Im Keller ist immer noch der Lackierraum zu besichtigen – mit viel roten Farbresten an der Wand, der Erkennungsfarbe der Bootsdiesel aus Bremen.

2009 kam dann der Eignerwechsel in der Kornstraße. Jens Ellermann hat ursprünglich einmal auf der Traditionswerft Fricke und Dannhus am Dümmer Holzbootbau gelernt, bevor er Betriebswirtschaft studierte und nach ein paar Umwegen 1996 mit dem Verkauf von Princess-Motorbooten wieder beim Wassersport gelandet war. Als Vetus-Geschäftsführer für den deutschen Markt kam es zum engen Kontakt zu Bukh.

Für die Übernahme holte sich Ellermann seinen alten Freund Andrew Winkley zur Seite, mit dem er schon im Optimisten zusammen gesegelt ist. Winkley sagt heute, seine Entscheidung für den Einstieg vor vier Jahren sei „definitiv die richtige Entscheidung gewesen“. Acht Jahre hatte er als Geschäftsführer für einen amerikanischen Automobilzulieferer gearbeitet: „Da ging es manchmal um jahrelange Entwicklungen, die dann doch nur im Papierkorb landeten. Hier ruft ein Kunde an, man kann helfen und hat abends einen Menschen glücklich gemacht.“

Dazu kommt, dass Bukh nach eigenen Angaben gegen den Branchentrend auf steigende Umsatzzahlen verweisen kann. Ellermann und Winkley haben die Zahl der Hersteller kontinuierlich auf heute 40 erhöht. Vor Plastimo kamen aktuell noch Marken wie der Funkspezialist Cobra und die Elektroniker von Digital Yacht dazu. Und mit der „Bukh Bremen“, einer Varianta 44, sind Ellermann und Winkley in letzter Zeit als Werbebotschafter unter Segeln in eigener Sache ziemlich erfolgreich auf den Regattabahnen unterwegs. Auf der Kieler Woche gewann man Eckernförde hin in einem Feld von 37 Booten, die Nordseewoche und die Flensburger Herbstwoche habe man gewonnen, überschlägt Ellermann - „und noch ein paar Rennen“. Die „V 44“ habe man praktisch nackt von der Werft gekauft. Ellermann: „Das Schiff ist praktisch unsere Testplattform für unsere Produkte. Vom Ladegerät bis zum Herd haben das alles unsere Mitarbeiter eingebaut – das schult.“ Als Chef bei Bukh darf man sich also doch wie im Schlaraffenland für Bootfahrer die feinsten Sachen aus den Regalen holen. Was da alles liegt, erfährt man im Internet unter [www.bukh-bremen.de](http://www.bukh-bremen.de).

(Volker Kölling)