

Gut geplant: Hafenmeister im Handy

Bestens erholt: boot is back



Wertvolle Ansätze

Wie kommt die Mobilitätswende aufs Wasser? Der erste gemeinsame Kongress der Branchenverbände BVWW und DBSV ist auf großes Interesse gestoßen. Fortsetzung erwünscht. **S. 6**

Gute Perspektiven

blue innovation dock: EBI und boot haben dem Thema Nachhaltigkeit im Wassersport neun Tage lang eine große Bühne bereitet. Die Wassersport-Wirtschaft greift einzelne Themen heraus. **S. 10**

Dicke Bretter

BVWW-Mitgliederversammlung: Angesichts zahlreicher Herausforderungen für die Branche setzt der Verband auf verstärkte Kooperationen auf nationaler und internationaler Ebene. **S. 27**

KVH Satelliten Antennen

Einfach in der Installation

Die TV-Satellitenantennen überzeugen durch starke Leistungen

Eindeutige Satellitenidentifikation, 100%ige Nachführung

Selbstausrichtend und nachführend



Crewsaver

Crewsaver setzt neue Maßstäbe für Rettungswesten und Rettungsinseln: höchster Komfort und herausragende Sicherheitsmerkmale der Crewsaver Produkte schützen im Ernstfall das Leben der Crew an Bord!



Kompetenz in Elektronik

NWF IMMER DAS RICHTIGE ZIEL VOR AUGEN

Scanstrut

Konsolen zur Montage von Seekartenplottern und Instrumenten, Masten und Halterungen zur Installation von Satelliten-TV-Antennen und Radaranlagen, wasserdichte Decksdurchführungen, ROKK-Halterungen, ROKK Wireless, Qi-Charger und USB-Steckdosen.



Ocean Signal / ACR

Sicherheit an Bord geht vor – Ocean Signal besticht durch ihre mehrfach ausgezeichneten Sicherheitsprodukte z.B. EPIRBs, PLBs, MOBs oder den neuen AIS Transpondern.



Mehr Rückschritt wagen?

Stand über dem aktuellen Koalitionsvertrag der Ampel-Koalition noch die Devise „Mehr Fortschritt wagen“, so wendet sich das Blatt für den Wassersport gerade um 180 Grad. Neue Marschrichtung: „Mehr Rückschritt wagen“.

Durch die Einführung des §130 BinSchPersV wird eine ganze Branche unnötig vor große Herausforderungen gestellt. Dass dies ausgerechnet von einem FDP-geführten Bundesministerium auf den Weg geschickt wird, ist erstaunlich, ist es doch gerade die FDP, die sich Deregulierung und Entschlackung der Prozesse groß auf die Fahnen geschrieben hat.

Auf die Frage, welchen Anlass es für eine derartige Überarbeitung des §130 gebe, wurde uns zunächst mitgeteilt, dass dem Ministerium „die Hände gebunden“ seien und nur die EU Richtlinie 2017/2397 umgesetzt werde. Dort allerdings steht schon im Geltungsbereich (Artikel 2 (1)a), dass die Richtlinie nur für „Schiffe mit einer Länge von 20 Metern oder mehr“ Gültigkeit hat. Weiterhin ist anhand der Richtlinie klar erkennbar, welche Bereiche der gewerblichen Berufsschifffahrt in den Geltungsbereich fallen sollen und welcher Personenkreis gemeint ist.

Dass die EU-Richtlinie eigenständig erweitert wurde, ist laut Aussage des Bundesministeriums für Digitales und Verkehr auf eine „Regulierungslücke“ zurückzuführen, die man erkannt haben will. Einen konkreten Anlass für das Eingreifen gibt es aber nicht. Auch ist dem Ministerium keine Anhäufung von Vorfällen bekannt, die dies rechtfertigen würde. Demnach besteht offensichtlich keine wirkliche Regulierungslücke – eher wohl ein willkürliches Regulierungsinteresse.

Wenn man jetzt noch in Betracht zieht, dass auch die PS-Obergrenzen für führerscheinfreies Fahren mit Elektroantrieben ohne belastbare Gründe in gleichem Atemzug im Vergleich zu Verbrennern reduziert wurden, kann man nur noch den Kopf schütteln. Wenn man jedoch möchte, dass die Nutzer wieder verstärkt Verbrenner- statt Elektromotoren kaufen, ist das natürlich genau der richtige Weg. Ob das allerdings gesellschaftlich, politisch, ökonomisch und ökologisch sinnvoll ist, darf arg bezweifelt werden. In jedem Falle führt das alle Bemühungen der Branche und der Gesellschaft ad absurdum.

Mehr Rückschritt wagen? Der BVWW wird gemeinsam mit allen betroffenen Verbänden alles daran setzen, diese Verordnung zu kippen. Selten war die Einigkeit größer!



Ihr Karsten Stahlhut
Geschäftsführer Bundesverband Wassersportwirtschaft

Stichwort §130 BinSchPersV:

Seit dem 17. Januar 2022 müssen gewerblich, beruflich oder dienstlich geführte Wasserfahrzeuge mit einer Länge von weniger als 20 Metern beim Befahren von Bundeswasserstraßen mindestens mit einem Kleinschifferzeugnis geführt werden. Dies betrifft nicht nur Sportbootschulen mit praktischem Ausbildungsbetrieb, sondern beispielsweise auch Werften oder Bootshändler, die Testfahrten anbieten oder Vercharterer, die ihre Kunden an Bord einweisen. Grundsätzlich reicht der Sportbootführerschein als Befähigungsnachweis nicht mehr aus, wenn ein Fahrzeug nicht „zu Sport- oder Erholungszwecken“ bewegt wird.



Impressum

WASSERSPORT WIRTSCHAFT

Herausgeber: Karsten Stahlhut

Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Gunther-Plüschow-Straße 8, 50829 Köln
Tel. (0221) 59 57 10, Fax (0221) 59 57 110
E-Mail info@bvwww.org, Internet www.bvwww.org
www.wassersport-wirtschaft.de

Die Wassersport-Wirtschaft wird auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Verlag und Redaktion:

Ebner Media Group GmbH & Co. KG
Karlstr. 3, 89073 Ulm
Persönlich haftende Gesellschafterin:
Ebner Ulm MGW GmbH
Karlstr. 3, 89073 Ulm

Geschäftsführer: Marco Parrillo

Managing Director Business Cluster
Passions: Silvan Dahl

Chefredakteur: Hermann Hell
E-Mail: hermann.hell@ebnermedia.de

Redaktion: Sabine Hell
E-Mail: sabine.hell@ebnermedia.de

Ständige Mitarbeiter: Karsten Stahlhut,
Ben Hoffmann, Eva Michalski, RA Stefan W.
Meyer, Volker Göbner

Bezugskosten:
Im Abonnement 20,- €,
Einzelpreis 5,- €
Erscheint: 4 x jährlich

Anzeigen:

Head of Media Sales Boating:
Nadine Fliß, E-Mail: nadine.fliss@ebnermedia.de,
Tel. (0731) 880054508
Britta Stein, E-Mail: britta.stein@ebnermedia.de,
Tel. (0731) 880054516

Disposition: G. Deutschländer,
E-Mail: gisela.deutschlaender@ebnermedia.de

Druck: Silber Druck oHG, Lohfelden

Layout: Katrin Leduc Mediengestaltung
E-Mail: leduc@email.de

ISSN 0945-8859

Mit Namen gekennzeichnete Artikel drücken nicht unbedingt die Meinung des Verlages oder dessen Redaktion aus. Für Manuskripte, die unaufgefordert eingesandt werden, übernimmt die Redaktion keine Haftung. Kürzung von redaktionellen Einsendungen ist ausdrücklich vorbehalten. Der Nachdruck aller Textbeiträge ist nur nach Rücksprache mit dem Verlag gestattet.

Der Verlag



Vom Bremsen und Gasgeben

Die boot Düsseldorf hat nach zweijähriger Corona-bedingter Zwangspause ein fulminantes Comeback gefeiert. Am 29. Januar bilanzierte die Messe Düsseldorf: 237.000 Besucher aus über 100 Ländern. Mehr noch als die Zahlen überzeugte die überaus positive Stimmung in vielen Segmenten der Branche. Die Wassersport-Wirtschaft zieht Bilanz und hat sich unter den Ausstellern umgehört.

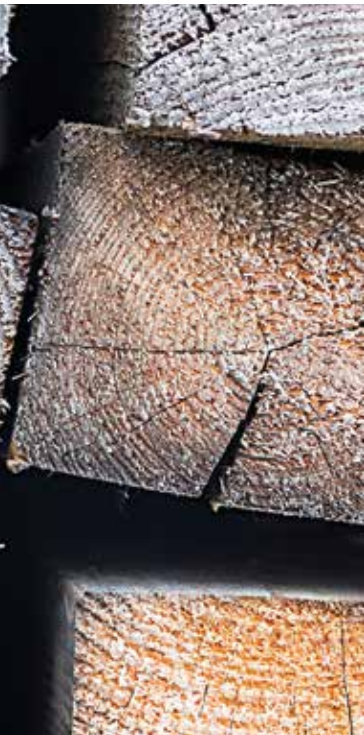




6

Vom Suchen und Finden

Wie kommt die Mobilitätswende aufs Wasser? Dieser Frage gingen Fachleute bei einem Mobilitätskongress nach, zu dem der Bundesverband Wassersportwirtschaft mit dem Deutschen Boots- und Schiffbauerverband im Rahmen der boot Düsseldorf eingeladen hatte. Das Interesse war groß: 120 Teilnehmer nahmen an dem ersten gemeinsamen Kongress der beiden Branchenfachverbände teil. Fortsetzung erwünscht.



27

Vom Herausfordern und Handeln

Nach zwei Jahren im Online-Format fand die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft in diesem Jahr wieder als Präsenzveranstaltung statt. Der Bericht von Geschäftsführer Karsten Stahlhut war gespickt mit einer Vielzahl von Themen, die den Verband derzeit gehörig auf Trab halten. Es gibt viele dicke Bretter zu bohren: Da geht es um die Sportbootvermietungsordnung ebenso wie um die Entsorgung von Booten und das Thema Naturpark Ostsee. Und es geht um den großen Aufreger Binnenschiffpersonalverordnung. Viele Hürden auf nationaler und internationaler Ebene, bei deren Bewältigung der BVWW auch auf sein gutes Netzwerk baut.

- Inhalt**
- 3 Editorial**
- 4 Inhalt / Impressum**
- 6 Nachhaltigkeit**
- 14 Messen**
- 21 Technik**
- 26 Handels- und Kooperationsbörse**
- 27 Verband**
- 37 Nachrichten aus Brüssel**
- 38 Nachrichten**
- 45 Unternehmen**

Bitte beachten Sie die Beilage der Firma Seilflechter.

Magazin für Industrie, Handel und Dienstleistungen

WASSERSPORT WIRTSCHAFT

Ausgabe **02**
April 2023
5,00 €

EXKLUSIV Für BVWW-Mitglieder

INHALT

01 RECHT

04 FÖRDERMITTEL

Impressum
WASSERSPORT
WIRTSCHAFT
EXKLUSIV

Herausgeber: Karsten Stahlhut
Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.
Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Gautschi-Pfischow-Straße 8
50829 Köln
Tel. (0221) 59 97 1-0
Fax (0221) 5 95 71 10
E-Mail: info@bvww.org
Internet: www.bvww.org
www.wassersport-wirtschaft.de
Ständige Mitarbeiter:
RA Stefan W. Meyer
Ben Hoffmann

Prüfpflicht von Bewertungsportalen

Das Oberlandesgericht (OLG) Köln hat sich in einer neuen Entscheidung zu den Pflichten von Bewertungsportalen geäußert.



N ach der Entscheidung des OLG Köln stellt sich ein neues Bewertungsportal, das für ein Hotelbewertungsportal, die Höhe des Bewertung, eine Bewertung liegt kein Gästekontakt zugrunde, grundsätzlich aus, um Prüfpflichten des Bewertungsportals auszuweichen. Zu weiteren Darlegungen, insbesondere einer näheren Begründung seiner Behauptung des fehlenden Gästekontaktes, ist der Bewerber gegenüber dem Bewertungsportal grundsätzlich nicht verpflichtet. Über gilt nicht nur für den Fall, dass die Bewertung keine/natürliche, die konkrete Inanspruchnahme der Leistung beschreibende Angaben enthält und dem Bewerber daher ein weites Begründungsfeld gar nicht möglich ist, sondern auch dann, wenn für einen Gästekontakt sprechende Angaben vorliegen. Denn der Bewerber kann diese Angaben regelmäßig nicht überprüfen und damit den berechtigten Gästekontakt nicht vorher beurteilen. Eine nähere Begründung der Behauptung des fehlenden Gästekontaktes bedarf es nur, wenn sich die Identität des Bewerters für den Bewerber ohne weiteres aus der Bewertung ergibt. Im Übrigen gilt die Grenze des Rechtsmissbrauchs.

Die Entscheidung des OLG Köln lässt sich in vollem Umfang auf die Wassersportbranche und die dort üblichen Bewertungsportale übertragen.

BVWW-Mitgliedsunternehmen steht die Beilage „Exklusiv“ des Magazins Wassersport-Wirtschaft zum Download zur Verfügung unter www.bvww.org/mitgliederservice/bvww-exklusiv

Titelfoto:

© Kurt Rabe – stock.adobe.com



© Mirko Raatz – stock.adobe.com

Dieser Weg wird kein leichter sein...

Die Branche steht vor großen Herausforderungen: Wie kommt die Mobilitätswende aufs Wasser?
Gemeinsamer Kongress von BVWW und DBSV zu diesem Thema stößt auf großes Interesse
Von Volker Göbner

Wie kommt die Mobilitätswende aufs Wasser? Dieser Frage gingen Fachleute bei einem Mobilitätskongress nach, zu dem der Bundesverband Wassersportwirtschaft (BVWW) gemeinsam mit dem Deutschen Boots- und Schiffbauerverband (DBSV) im Rahmen der Boot Düsseldorf eingeladen hatten. Das Interesse war groß: 120 Teilnehmer waren der Einladung zu dem ersten gemeinsamen Kongress der beiden Branchenfachverbände gefolgt. Im Mittelpunkt stand ein hochaktuelles Thema, das derzeit viele Menschen beschäftigt und viele Fragen aufwirft – ob an Land, in der Marina oder auf dem Wasser, ob bei Politikern oder Praktikern. Die vorgetragenen Beispiele, Lösungsansätze und Visionen waren vielschichtig und zukunftsweisend.

Torsten Conradi, Präsident des DBSV, skizzierte eingangs anhand zweier prägnanter Beispiele die schwierige Situation, in der sich die Schiffbauer in puncto Mobilität aktuell befinden. Für die Fahrt durch den Nord-Ostsee-Kanal würde eine mitt-



Robert Marx, Präsident des BVWW:
„Deutschland ist bekannt für seine Ingenieurskunst – da gilt es, Freiheit für die Lösungen walten zu lassen.“

lere Segelyacht bei sieben Knoten Fahrt etwa acht Stunden unterwegs sein – und dabei 30 bis 35 Liter Diesel verbrauchen. Für einen Elektroantrieb veranschlagte Conradi einen Verbrauch von etwa 140 Kilowattstunden. Dafür seien vier große Batterieblöcke (1,7 x 1,0 x 0,2 Meter) eines bekannten Anbieters mit je über 250 Kilogramm Gewicht nötig. Diese Tonne Ballast müsse irgendwo im Schiff untergebracht werden. Zweites Beispiel: Für eine Motor-



Torsten Conradi, Präsident des DBSV:
„Keiner weiß so recht, wohin es geht.“
(Fotos: Göbner)

yacht werde gerade ein Methanol-Antrieb projektiert. Aufgrund der geringeren Energiedichte müsste der Tank zweieinhalb Mal so groß sein wie für Diesel. Dazu käme eine doppelte Ummantelung. Der Yachtbau, so Conradi, stehe aktuell vor einer diffusen Herausforderung. „Keiner weiß so recht, wohin es geht.“

Robert Marx, Präsident des BVWW, verkauft seit Jahrzehnten Verbrennungsmotoren. Beim Ziel sei man sich einig: Es

gelte, den CO₂-Ausstoß zu verringern. Die Wege dahin sollten aber frei wählbar bleiben. Deutschland sei bekannt für seine Ingenieurskunst – und da gelte es, Freiheit für die Lösungen walten zu lassen, betonte er in seinen einleitenden Worten.

„Politik braucht Beziehungsarbeit“

Selten stand die Branche unter so starkem politischem Einfluss wie heute. Waren es früher technische Entwicklungen, auch mal wirtschaftliche Randbedingungen, die Trends verursachten, so muss heute mehr denn je auf Vorschriften aus Brüssel oder Berlin reagiert werden. Ben Hoffmann, der für den BVWW den Mobilitätskongress vorbereitet hatte, hatte daher auch zwei Politiker eingeladen.

Markus Tressel saß für die Grünen zwölf Jahre im Bundestag, seit 2021 ist er Politikberater. „Das Spielfeld ist extrem in Bewegung geraten“, sagte er im Hinblick auf das Dreieck Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Vor allem das Thema Nachhaltigkeit – „unfassbar, aber wichtig für die Zukunft von Unternehmen“ – spiele zwischen multiplen Krisen mit Energiearmut, Inflation und geopolitischen Unsicherheiten eine große Rolle. Er wies explizit darauf hin, dass die



Markus Tressel, zwölf Jahre Bundestagsabgeordneter für die Grünen und heute Politikberater, empfiehlt verstärkte Lobbyarbeit: „Politik braucht Beziehungsarbeit, auch in neuen Formen.“

Mitglieder im aktuellen Bundestag jünger sind also zuvor – und 40 Prozent zum ersten Mal in diesem Parlament sitzen. „Jünger, weiblicher, diverser – da brauchen wir neue Allianzen“, so Tressel. „Politik braucht Beziehungsarbeit, auch in neuen Formen“, kleidete er die Empfehlung für intensivierete Lobbyarbeit in eigene Worte. Wer in den Koalitionsvertrag schaue, finde sicher Ansatzpunkte. Seine klare Empfehlung: „In

den Dialog gehen, den Austausch suchen, Kompromisse finden!“

Nachholbedarf im maritimen Bereich

Auf die Bedeutung der maritimen Branche verwies Ismail Ertug, SPD-Abgeordneter im Europaparlament: 6,5 Millionen Boote in Europa und 32.000 überwiegend kleine und mittlere Unternehmen seien



Ismail Ertug, SPD-Abgeordneter im Europaparlament: „Auf europäischer Ebene gibt es keine Gesetzgebung, die nicht dadurch getrieben ist, CO₂ einzusparen.“

schon eine relevante Größenordnung. Er berichtete, was auf europäischer Ebene getan werde, um die Dekarbonisierung im Verkehrsbereich zu unterstützen. Gerade da hätten die Emissionen zugenommen, Maßnahmen müssten eingeleitet werden. Den europäischen Rahmen müssten jedoch die Mitgliedsstaaten umsetzen. „Auf europäischer Ebene gibt es keine Gesetzgebung, die nicht dadurch getrieben ist, CO₂ einzusparen“, erklärte Ertug die Auswirkung des „Green deal“. „Fit for 55“ sei ein weiteres Schlagwort der EU. Bis 2030 sollten bereits 55 Prozent der Emissionen reduziert werden. Bis 2050 gelte es, die CO₂-Neutralität erreicht zu haben. Beim Blick auf den Verkehrsbereich dürfe man nicht vergessen, dass auch auf dem maritimen Sektor Emissionen entstünden, so der Politiker. Der Blick auf den Footprint zeige, dass im maritimen Bereich Nachholbedarf bestehe. Da hier noch nicht die Möglichkeit bestehe, durch Elektrifizierung CO₂ einzusparen, blieben nur Übergangstechnologien wie LNG oder andere Brückentechnologien wie Ammoniak oder Methan. „Die Hoffnung ruht hier auch auf Wasserstoff“, so Ertug, auch wenn es dafür erst noch Infrastruktur brauche. Mangelnde Infrastruktur sei in der Vergangenheit Grund für die Industrie gewesen, keine



AMPRO MEHRZWECKEPOXY

Die erste Wahl der Profis zum Kleben, Laminieren und Füllen!

- ✓ Niedrige Arbeitstemperatur (ab 5°C)
- ✓ Schneller und klarer Aufbau von hoher Schichtstärke
- ✓ Bis zu 4 Tage offen ohne Anschleifen
- ✓ Keine Arminröte nach dem Härten und kein Verschmieren von Schleifpapier
- ✓ Hervorragende Verarbeitung und sicher im Umgang
- ✓ Einfache Dosierung mit Pumpen



Ihr Partner für den professionellen Boots- und Schiffsbau

Tel.: 04621 - 9 55 33
www.ctmat.com

Fahrzeuge dafür zu bauen – das sogenannte Henne-Ei-Problem. Da habe man fünf oder mehr Jahre verloren. Zumindest im Bereich der Handelsschifffahrt dränge die EU darauf, Landstromanschlüsse bereitzustellen.

Visionäre Hafenkongzepte

Nach diesen allgemeinen Betrachtungen aus Sicht der Politik ging es an konkrete Beispiele, wie die Freizeitschifffahrt nachhaltiger werden kann – oder wovon sie lernen könnte. So plant etwa Andreas Dierking neue Yachthäfen. Der Architekt und Bauingenieur hat sich auf zukunfts-sicheres Bauen spezialisiert und ist als



Andreas Dierking, Architekt, Bauingenieur und Dozent für Gebäudetechnik, Materialkunde und Nachhaltigkeit: „Die meisten Häfen sind noch gar nicht auf den Klimawandel eingestellt.“

Dozent für Gebäudetechnik, Materialkunde und Nachhaltigkeit tätig. Dazu schaut er sich beruflich wie auf privaten Törns natürlich viele Marinas an. „Die meisten Häfen sind noch gar nicht auf den Klimawandel eingestellt“, so seine Feststellung. Seine Vorstellungen vom Hafen als Kraftwerk haben etwas Visionäres. Erste Schritte sind eine Abschattung der Stege durch Photovoltaik-Anlagen. Windräder und Wärmepumpen wandeln Wind und die Wärme des Wassers in Strom um. Zum Speichern der Energie würde Dierking die großen Batterien der E-Boote im Hafen nutzen, denn einerseits seien Freizeitboote im Schnitt nur 15 Tage unterwegs und lägen die restliche Zeit im Hafen, und andererseits verlängere ein gutes Batteriemangement mit Lade- und Entladezyklen die Lebensdauer einer Batterie. Auch schwimmende Photovoltaik-Inseln kann er sich vorstellen. Letztlich würde sein Hafen Energie-autark, nachhaltig und profitiere auch von CO₂-Zertifikaten.

Wie kommt der Strom zum Schiff?

Doch wie kommt der Strom ins Schiff, ob von der Solaranlage der Marina oder aus dem Netz? Hakan Ardic hat sich dazu bei Wirelane Gedanken gemacht. Das Münchner Unternehmen baut für Hotels die Ladeinfrastruktur auf, denn die Nachfrage der Kunden habe Hotels letztlich doch dazu gezwungen, Lademöglichkeiten anzubieten. Wirelane bietet die komplette Planung über die Lastverteilung bis zur Abrechnung an, denn dazwischen liegen viele Schritte, die ein einzelnes Unternehmen schnell überfordern, von den Finanzen ganz abgesehen. Die Infrastruktur will erst einmal bezahlt werden, wenn anfangs



Hakan Ardic, Vice President Hospitality & Mobility beim Münchner Unternehmen Wirelane, baut für Hotels Lösungen für Ladeinfrastruktur auf: „Wird das Ganze wasserfest und Steg-tauglich gemacht, lässt sich das Konzept auch auf Marinas übertragen.“

auch nur wenige Kunden laden (und bezahlen). Inzwischen betreibt das Startup die Ladesäulen selbst, nachdem es Investoren für diese Lösung gefunden hat. Werde das Ganze wasserfest und Steg-tauglich gemacht, lasse sich das Konzept auch auf Marinas übertragen.

Das Angebot wächst

Für die Nachfrage sorgen inzwischen immer mehr Werften und E-Motoren-Pionier Torqeedo. Das vor 17 Jahren in Starnberg gegründete Unternehmen hat schon fast 200.000 E-Motoren verkauft – vom kleinen Antrieb für Kajaks bis zu 100 kW starken Motorsystemen. Sogenanntes Luxury Sailing finde immer mehr Liebhaber, so Isabel Jeschek von Torqeedo. Viele Einsteiger und auch Nachhaltigkeits-Pioniere würden für das lautlose Fahren auf dem Wasser das nötige Geld locker machen. In Norwegen wird im Telemark-Fjord bereits eine Charterflotte nur mit Elektro-Booten betrieben.



Isabel Jeschek vom E-Motoren-Pionier Torqeedo: „Immer mehr Bootsführer machen für das lautlose Fahren auf dem Wasser das nötige Geld locker.“

Norwegen und Schweden haben jüngst beschlossen, an der Ostseeküste in den nächsten fünf Jahren 400 Ladestationen aufzubauen – auf Staatskosten. Delphia, eine Bénéteau-Marke, rüstet seine wohnlichen Motorboote immer mehr mit Torqeedo-Motoren aus. Für etwa zehn Stunden gemächliche Fahrt reichen die Batterien. Bei drei bis vier Stunden Fahrt täglich genügt ein Nachladen alle zwei Tage.

Ganzheitlicher Ansatz

Einen ganzheitlichen Ansatz für das Ziel „Zero Emission Shipping“ favorisiert die NOW GmbH, den Martin Müller vorstellte. Die Unternehmensberatung arbeitet im Auftrag der Bundesregierung programm- und technologieübergreifend an innovativen Technologien und Konzepten für eine klimaneutrale Gesellschaft.

Während Freizeitboote bei nur temporärem Leistungsbedarf mit einem batterieelektrischen System auskommen, sieht Müller bei hohem Leistungsbedarf oder



Martin Müller arbeitet mit der Unternehmensberatung NOW GmbH im Auftrag der Bundesregierung an innovativen Technologien und Konzepten für eine klimaneutrale Gesellschaft: „Für einen ganzheitlichen Ansatz auf dem Weg zu Zero Emission Shipping müssen alle Beteiligten von Anfang an einem Tisch sitzen.“

Langstreckenbetrieb nur die Möglichkeit, Brennstoffzellen mit Pufferbatterie einzusetzen. Flüssige Kraftstoffe wie Methanol kommen da in Frage, wenn die Versorgung unregelmäßig ist. Gasförmige Kraftstoffe wie Wasserstoff sind dann die bessere Option, wenn ein regulärer Betrieb zwischen vorher festgelegten Bunkerstellen möglich wird, denn das Bunkern von Wasserstoff ist nicht trivial – und daran wird sich auch nichts ändern. Möglich sind, zumindest wenn es um größere Mengen etwa für kommerziell betriebene Schiffe auf vorher festgelegten Strecken geht, Wechsellager, Bunkersäulen oder Tankmobile, die wie ein Tankklaster auf einer Pier zum Schiff kommen. Für solche Projekte müssten schon am Anfang alle Beteiligten an einem Tisch sitzen, betonte Müller. Förderprogramme für die Entwicklung von Brennstoffzellen für maritime Anwendungen gebe es sowohl auf Landes- wie auf europäischer Ebene. Nicht gerade einfacher macht die Sache die Unterscheidung in mobile und stationäre Infrastruktur: Für Ersteres ist der Bund zuständig, für das Zweite die Länder.

Anreize schaffen – flexibel reagieren

Das Feld war bereit, die Podiumsdiskussion mit weiteren Teilnehmern entwickelte sich lebhaft. Gerade Anwendungsszenarien beschäftigten viele Anwesende. Nicht so viel in Schwarz und Weiß einteilen möchte Michael Köhler, Architekt und Hafenplaner (Sailpartner). Vieles sei zwar technisch planbar, aber wirtschaftlich nicht realisierbar. „Wir müssen Anreize schaffen, die Technik zu nutzen. Dann investieren die Hafentreiber.“ In diese Richtung ging auch eine Wortmeldung aus dem Publikum auf den Einwand, dass so manche Hausboot-Charterer auf der Müritzer gar nicht in einen Hafen, sondern nur ankern wollen: „Man muss das Laden mit der Customer Convenience verbinden“, schlug Carl Brockhausen vom Beratungsunternehmen Zeasy vor. Schwimmende Eisdielen, ein attraktiver Spielplatz oder ein Restaurant könnten ein Argument sein, an einer Ladestation Halt zu machen.

Schon seit 1955 baut die österreichische Werft Frauscher E-Boote. Seither wurden 4000 solcher Boote verkauft. „Es ist wichtig, dass wir hier Schritt für Schritt gehen



Sonja Meichle von Ultramarin, dem Meichle+Mohr-Hafen in Kressbronn, kann sich stärkere Ladeströme an jeder Steckdose am Steg nicht vorstellen: „Der Standard ist bei uns sechs Ampère – mehr gibt der Leitungsquerschnitt gar nicht her.“

und unseren Kunden zeigen, dass wir das Thema ernst nehmen“, sagte Stefan Frauscher und warnte davor, alte Blei-Akkus einfach selbst gegen neue Lithium-Batterien auszutauschen: „Das ist eine Riesengefahr!“ Schon mehrere Boote seien deswegen in Österreich abgebrannt. „Das muss ein Fachmann machen, dann ist es kein Problem.“

Vieles von dem, was vorgeschlagen wurde, ist bei Ultramarin, dem Meichle+Mohr-Hafen in Kressbronn-Gohren am Bodensee, schon realisiert: Photovoltaik auf den Dächern, synthetischer Diesel an der Tankstelle. Stärkere Ladeströme an jeder Steckdose am Steg kann sich Sonja Meichle indes vorerst nicht vorstellen. „Der Standard ist bei uns sechs Ampère – mehr gibt der Leitungsquerschnitt gar nicht her.“ Wie bekomme man den Strom auf die Stege verteilt, sei daher die Frage.

Sollte abends das Marina-Restaurant mehr Strom brauchen, sei es technisch kein Problem, die Ladeleistung am Steg zu drosseln. „Das Boot steht eh die ganze Nacht am Steg“, empfahl Hakan Ardic von Wirelane eine flexible Lösung.

Fazit: Fortsetzung folgt

„Mit dem Kongress haben wir mehrere Ziele verfolgt. Zum einen ging es thematisch um die grüne Transformation im Wassersport, zum anderen ging es auch darum zu demonstrieren, dass DBSV und BVWW gemeinsam mehr PS aufs Wasser bringen können. Beides ist für die Erstveranstaltung dieser Art ganz gut gelungen“, bilanzierte BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut. Mit einer Fortsetzung darf also gerechnet werden.



SPABOND™ 400 JETZT ERHÄLTlich!

Entdecken Sie jetzt das wichtigste Klebstoffsystem für die Marineindustrie!

Unsere neue Formel ist speziell entwickelt worden, um höchste Gesundheits- und Sicherheitsstandards zu erfüllen und die Handhabung und Leistung zu verbessern.



Zögern Sie nicht und setzen Sie auf Qualität und Sicherheit mit SPABOND™ 400!



Ihr Partner für den professionellen Boots- und Schiffsbau

Tel.: 04621 - 9 55 33
www.ctmat.com

Durch die blaue Brille

blue innovation dock: EBI und boot bereiteten dem Thema Nachhaltigkeit im Wassersport neun Tage lang die große Bühne. Die Wassersport-Wirtschaft greift exemplarisch einzelne Themen heraus.

Von Volker Göbner

Nachhaltigkeit wird groß geschrieben im Wassersport. Und auf der boot 2023 hatte dieses vielschichtige Thema erstmals eine eigene Bühne – das blue innovation dock. An allen neun Messetagen fanden Vorträge und Podiumsdiskussionen statt. Dabei kamen nicht weniger als 110 Redner zu Wort – darunter Vertreter aus Politik und NGO's, vom kleinen Tauchshop bis zur großen Superyachtwerft, um das Thema aus ihrer ganz persönlichen Perspektive zu beleuchten. Organisiert war die Veranstaltung von European Boating Industry (EBI), dem europäischen Dachverband der Bootsbranche, in Kooperation mit der boot Düsseldorf. Die „Wassersport-Wirtschaft“ greift exemplarisch einzelne Themen heraus.

Power durch Pflanzenöl?

Kraftstoffen der Zukunft, sogenannten Future Fuels, war ein ganzer Tag im blue innovation dock gewidmet. Die Entwicklung und Integration von alternativen Kraftstoffen war eines der Themen. klimaneutrale Kraftstoffe gibt es mittlerweile eine ganze Reihe. Synthetische etwa, die aus Wasserstoff, Kohlendioxid und Energie hergestellt werden, oder biobasierte Kraftstoffe, wie sie der finnische Neste-Konzern aus Abfallprodukten herstellt. Gebrauchte Küchenfette, Fischfett oder Pflanzenöle werden zu sogenannten Bio-Fuels verarbeitet, beispielsweise zu HVO-Diesel. „Die Rohstoffe dafür sind zwar limitiert, aber wir haben so viele Quellen, die noch gar nicht erforscht sind“, sieht Sveta Ukkonen von Neste noch viel Potential. „Wir können Bio-Fuels in bestehenden Booten einsetzen, der Gebrauch ist sicher.“ Bart Hellings von Good Fuels wies darauf hin, dass der gewerbliche Bereich der Schifffahrt über 95 Prozent der Kraftstoffe verbrauche, nicht der private Sektor. Sein Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, für



© om-produktfotos.de – stock.adobe.com

Kunden den gewünschten alternativen Kraftstoff zu beschaffen. Extrem wichtig seien sichtbare Beispiele, die zeigten, dass solche Projekte funktionierten. Paolo Bertetti von Sanlorenzo schränkte da etwas ein: Einmal sei eine Freigabe des Motorenherstellers für den jeweiligen Kraftstoff erforderlich – und dann müsse auch die Verfügbarkeit sichergestellt sein. Bei den Pilotprojekten gab er Bart Hellings recht. Man brauche ein Schiff im Hafen, das ein Kunde besichtigen und fahren könne. Eine Superyacht mit Methanol-Antrieb habe man da gerade am Kai. Noch wichtiger als künftige Eigner sei der Kapitän einer Yacht, der das Schiff dann fahren und sich um den Kraftstoff kümmern müsse. Bei Wasserstoff benötige die Infrastruktur einen hohen Umsatz, um wirtschaftlich zu sein, so Bertetti. Bei Methanol, einer alkoholischen Flüssigkeit, sieht man bei Sanlorenzo da eher Zukunftschancen. Wasserstoff benötige zudem zehn Mal mehr

Platz auf einem Schiff als der Dieseltank, und man baue Schiffe ja nicht, um einen besonders großen Maschinenraum zu bewegen. Allerdings räumte er ein, dass die große Kraft heutiger Maschinen nur selten gebraucht werde. „Man muss sehen, wie eine Yacht genutzt wird“, so Bertetti. Das seien oft weniger als 100 Stunden im Jahr. „Das ist nicht vergleichbar mit einem Lkw, der rund um die Uhr fährt.“ Vor allem müsse man auch beachten, dass der Kraftstoff auf einem Boot oder einer Yacht vergleichsweise lange im Tank bleibe, und dabei hohen Temperaturen und hoher Luftfeuchtigkeit ausgesetzt sei.

Neste habe 2000 Proben seines Kraftstoffs in warmer Umgebung getestet und für gut befunden, entgegnete Sveta Ukkonen. Auch Bart Hellings bestätigte, dass alternative Kraftstoffe oft eine bessere Qualität als Diesel hätten. Die Herausforderung bestünde vor allem darin, jemanden zu finden, der den höheren Preis be-

zähle – und dann auch einen Weg für die Versorgung.

Dekarbonisierung sei sicher die Zukunft, so Stefano Pagani Isnardi vom italienischen Branchenverband Confindustria Nautica. „Aber wir werden keine einheitliche Lösung für alle Boote finden, das macht es etwas schwieriger“, so der Italiener.

Keine Lademöglichkeit, keine E-Boote

Ein weiteres Thema im blue innovation dock war die Infrastruktur für alternative Kraftstoffe oder Lademöglichkeiten. Marinas bräuchten künftig mehr Strom, vor allem „grünen“ Strom, sagte Robert Perocchio. Präsident von Assomarinas, Italien. Eine italienische Marina habe gerade erst eine Solaranlage mit 500 kWp installiert. Die Investition in Höhe von 400.000 Euro sei von der EU zu 80 Prozent gefördert worden. Man brauche aber, so Perocchio mit Blick auf leistungsstarke E-Antriebe und größere Batterien, vor allem auch Gleichstromlademöglichkeiten (DC). In Venedig seien jüngst zwei Wasserstoff-Tankstellen eingerichtet worden – aber im Grunde wisse man weder bei Wasserstoff noch Methanol, was man zukünftig brauche. Und vor allem könne eine Marina nicht alles nebeneinander anbieten bzw. die Infrastruktur dafür bezahlen.

Es sei fantastisch, was man in zehn Jahren erwarten könne – doch Lösungen wie Diesel aus erneuerbaren Quellen gebe es heute schon, wandte Lana Sissing (Good-Fuels) ein.

Von Diesel nichts hören will Axel Bamberg. Der CEO von Aqua Superpower, einem englisches Unternehmen, das Schnellladestation in Marinas aufstellt, betonte, dass E-Antriebe 80 Prozent effizienter seien als die Verbrenner. 600 Ladestationen (bisher bis 150 kW Ladeleistung DC) wolle das Unternehmen in Südeuropa sowie an den deutschen und österreichischen Seen aufstellen. „Politische Entscheidungen beschleunigen den Markt“, so Bamberg. Denn ohne Lademöglichkeit werde es keine E-Boote geben.



Engagierter Gastgeber: Philip Easthill, Generalsekretär von European Boating Industry (EBI), hatte mit seinem Verband die Veranstaltungsreihe gemeinsam mit der boot Düsseldorf organisiert. (Fotos: Göbner)

Diesen Ball nahm Ismail Ertug auf. Der deutsche Europa-Abgeordnete (SPD) warnte dringend davor, den gleichen Fehler wie bei den Autos vor sechs, sieben Jahren zu wiederholen. Auch da sei man bei diesem Henne-Ei-Problem stecken geblieben – und habe viele Jahre bei der Elektrifizierung verloren.

Eines aber gaben die Referenten auch zu bedenken: Boote haben einen viel längeren Lebenszyklus – man werde also die bestehenden Motoren noch lange mit alternativen Kraftstoffen versorgen müssen.

Wohin mit ausrangierten Booten?

Kreislauffähige Materialien standen im Mittelpunkt eines weiteren Messtages. Den Anfang machte das Ende, die sogenannte end of life-Diskussion um Bootsrümpfe, insbesondere derer aus GFK. EBI-Generalsekretär Philip Easthill erläuterte die Roadmap, die eine Stakeholder-Gruppe unter Leitung der DG Mare der EU-Kommission und EBI skizziert hatte. Bis 2030 wolle die Bootsindustrie Lösungen finden, um die derzeit häufige Deponierung alter GFK-Rümpfe zu beenden. Dazu werden grenzüberschreitende Lösungen gesucht. Vorschriften müssen angepasst werden, um etwa eine Zerlegung großer Boote vor Ort zu ermöglichen. Mit Hilfe der EU sollen Methoden erforscht werden, auch die Lebenszyklus-Analyse eines Bootes solle angegangen werden. Andy Kontoudakis, Referentin der maritimen Abteilung der Europäischen Kommission, DG Mare, verwies auf zahlreiche Programme der EU, die bei den einzelnen Schritten Unterstützung bieten – wie etwa BlueInvest, Hori-

LED Scheinwerfer SANSHIN HRL-2070U



LED-Notblitz MSL-100

- Sichtbar bis ca. 4 km
- Wasserdicht bis 50 m
- Blitzleistung 1 Candela
- Blitzdauer bis ca. 15 Std.
- Mit Armgurt

RULAN

Ruderlagenanzeiger

Mechanischer Anzeiger. Sofort erkennen wie das Ruder steht!



Liqui-tech NAUTIC

High Performance Spray
Das einzigartige High-Performance Spray, das Feuchtigkeit und Nässe durch einen physikalisch/chemischen Vorgang zu 100% unterwandert und einen dauerhaften Schutzfilm anlegt!





Power durch Pflanzenöl? Kraftstoffen der Zukunft, sogenannten Future Fuels, war ein ganzer Tag im blue innovation dock gewidmet. Auf dem Podium saßen (v.l.): Markus Krall, Sveta Ukkonen, Paolo Bertetti, Algara Castle, Bart Hellings und Stefano Pagani Isnardi.

zon und andere. Besonders Pilotprojekte könnten davon profitieren.

Das Umweltbundesamt hat bei zwei Fraunhofer-Instituten und der Unternehmensberatung Ramboll eine Studie darüber in Auftrag gegeben, wie Sportboote in Deutschland entsorgt werden können. Franziska Link präsentierte zunächst die zugrunde liegenden Zahlen: Jedes Jahr würden 3700 Sportboote ihr Lebensende erreichen, was eine Masse von 8500 Tonnen GFK bedeute. Darüber hinaus gebe es in Deutschland 20.000 Boote, die nicht mehr benutzt würden. In etwa der Hälfte der Fälle sei aber der Eigentümer nicht mehr auffindig zu machen. Eine Herausforderung bestehe vor allem darin, dass es keine Regeln gebe, wie die Boote zerlegt werden sollen. Standardisierte Checklisten, was in einem Boot überhaupt enthalten ist, könnten weiterhelfen. Materialien sollten künftig gekennzeichnet werden, um später Informationen zum Recycling ablesen zu können. Dazu gebe es derzeit kaum spezialisierte Betriebe, die sich mit der Entsorgung alter Boote beschäftigen.

Andere Länder sind da schon weiter, ergab sich aus der anschließenden Podiumsdiskussion. Maria Rindstam hat vor ein paar Jahren in Schweden das Unternehmen Båtskroten mitgegründet, das inzwischen 3000 Boote zerlegt hat. Im ersten Jahr waren es nur 100 Boote. Aber auch bei 500 Booten im Jahr erwirtschaftete das Unternehmen keinen Gewinn, sei also auf die

Hilfe der Regierung in Schweden angewiesen. Eine Million Boote gebe es in Schweden. „Wir könnten 10.000 Boote im Jahr zerlegen. Aber wo sind die? Die müssen zu uns“, so Rindstam. Während in Schweden der letzte Eigner die Entsorgungskosten bezahlen muss, wird in Frankreich inzwischen eine Rücklage beim Verkauf eines neuen Bootes gebildet. Mit dem APER-Programm werden dort Bootswracks eingesammelt, zerlegt und entsorgt.

Da in Deutschland keine Registrierung aller verkaufter Boote vorgeschrieben ist, würden belastbare statistische Daten fehlen, so Felicitas Frick (Ramboll): „Wir haben keine Prognose, wie viel da in den nächsten Jahren kommt.“ Auch Andy Kontoudakis wünschte sich einen intensiveren Austausch von Daten und Informationen sowie eine Materialkennzeichnung, sogenannte Waste Codes.

Was später mit einem Boot passiert, damit beschäftigt sich die Bénéteau-Gruppe intensiv. Naturfasern, alternative Schäume und andere Harze als erdölbasierte werden bei der großen französischen Werftengruppe auch in internationalen Kooperationen untersucht. „Das richtige Material muss am richtigen Platz eingesetzt werden“, brachte es Friedrich Deimann in der Diskussion über alternative Materialien für den Bootsbau auf den Punkt. Er hat mit seiner Bremer Werft Greenboats schon mehr als zehn Jahre Erfahrung. Deimann setzt vor allem auf Flachs-Fasern,

die Glasfasern in Bezug auf Festigkeit und Biegeverhalten am nächsten kommen. Dabei müsse man nicht immer dicker und schwerer bauen, um die gewünschte Festigkeit von GFK oder Carbon zu erreichen. Gerade die Integration von Naturfasern beim Bau von IMOCA-Yachten, die gerade im Ocean Race um die Welt segeln, habe gezeigt, dass mit etwas mehr Konstruktionsarbeit bei gleichem Gewicht durchaus die nötige Qualität erreicht werden könne. Ob recyclebare Thermoplaste oder Fasern: „Man muss das ganze Bild sehen“, betonte die belgische Forscherin Elke Demeyer mit Blick auf den Carbon-Footprint von Material und Nutzung.

Kunden haben viel Einfluss!

Um nachhaltigen Tourismus ging es in einer Diskussionsrunde mit Tauchern, Trendsportlern und Kanuten. „Wir sehen den Einfluss von Umweltveränderungen sofort“, sagte Thomas Dederichs, Vorsitzender des Tauchsport-Industrieverbandes tiv. Wo früher bunte Fische und Korallen waren, gebe es jetzt nur noch graue Steine. „Wir Taucher sehen irgendwann jede Plastikflasche, die ins Meer geworfen wird!“ Und: „Es ist zu warm“, so Dederichs. „Wir produzieren alles in Plastik“, ist sich Florian Brunner (Starboard) bewusst, dass bei der Produktion von Surf-Boards und Zubehör auf nachhaltigeres Material umgestellt werden muss. Kanuten verursachen kaum Emissionen – „wir brauchen nur Muskelkraft“, so Eike Krebs (BV Kanu). Dennoch stellte er in Frage, ob sich denn auch jeder ein Kanu kaufen müsse oder ob es die nicht besser zu mieten gäbe. Allerdings sind nicht alle Hotspots der Kanu-Welt mit dem ÖPNV zu erreichen – und damit war Krebs beim Thema Anreise zum Sport. Ein E-Antrieb für Service-Boote helfe allerdings wenig, wenn dann in einer Destination der Strom mit einem alten Dieselgenerator erzeugt werde, wandte Dederichs ein. In einem Punkt waren sich dann aber alle Diskussionsteilnehmer einig: Kunden fragen zusehends nach nachhaltigen Destinationen. Kunden haben viel Einfluss!

Alle Vorträge und Diskussionen im blue innovation dock sind als Video-Aufzeichnung abrufbar unter www.boot.de unter dem Menüpunkt „Fachbesucher“.

Innovation Yachts erhält Ocean Tribute Award



Die Auszeichnung überreichte Schauspieler Hannes Jaenicke (l.) gemeinsam mit Prof. Dr. Alexander Liegl, Vorsitzender der Stiftung Fürst Albert II. von Monaco e.V., und boat Director Petros Michelidakis im Rahmen der blue motion night an Norbert und Marion Sedlacek (Foto) von Innovation Yachts. Die Preisübergabe wurde moderiert von Wissenschaftsjournalist und Dokumentarfilmer Dirk Steffens (o.r.). (Foto: Messe Düsseldorf / ctilmann)

Gewinner des Ocean Tribute Award 2023 ist der weltweit erste komplett recycelbare und nachhaltige Katamaran aus Verbundwerkstoff für die Serienproduktion, der IY LBV35 aus der österreichischen Werft Innovation Yachts, hinter der der bekannte Hochseesegler Norbert Sedlacek steht. Der IY LBV35 wird mit Sonnenenergie sowie Hydrogenerator elektrisch angetrieben. Als Sonderausstattung verfügt er über eine Art Meeres-

Reinigungssystem, das heißt, er kann beim Segeln das Trampolin vorn absenken, um schwimmenden Müll einzusammeln. Das Unternehmen garantiert den Rückkauf aller Baustoffe (Vulkanfaser, Balsaholz – FSC- & biologisches Epoxidharz) bei Schäden oder am Ende des Produkt-Lebenszyklus. Fünf Projekte waren in die Vorauswahl für den Preis gekommen (siehe Ausgabe 01/2023), beim kombinierten Jury- und Public-Votum fiel die

Wahl auf den Katamaran von Innovation Yachts.

Bereits seit 2018 verleihen die Fürst Albert II Stiftung, die boat Düsseldorf und die Deutsche Meeresstiftung den mit 20.000 Euro dotierten Preis jährlich auf der boat Düsseldorf, um so auf Menschen, Institutionen, Verbände, Forschungseinrichtungen und Projekte aufmerksam zu machen, die sich für den Meeresschutz einsetzen und sie dabei zu unterstützen.



TAKACAT
*Innovative Schlauchboote
 aus Neuseeland*

 2,4 m bis 4,6 m

 ab 20 kg

info@takacat.de - www.takacat.de

Bestens erholt: boot is back

Nach zweijähriger Zwangspause herrschte beste Stimmung auf der boot Düsseldorf – Verantwortliche und viele Aussteller ziehen positive Bilanz
Von Volker Göbner

Die boot Düsseldorf hat nach zweijähriger Corona-bedingter Zwangspause ein fulminantes Comeback gefeiert. Am 29. Januar bilanzierte die Messe Düsseldorf: 237.000 Besucher aus über 100 Ländern. Mehr noch als die Zahlen überzeugte die überaus positive Stimmung in vielen Segmenten der Branche.

Viele der 1500 Aussteller aus 68 Nationen, die die 16 Hallen füllten, waren mehr als zufrieden. „Ein so positives Resultat hätten wir uns nicht träumen lassen. Die boot hat wieder ihr ruhiges Fahrwasser erreicht und ist fest in ihrem Düsseldorfer Heimathafen verankert. Diese erfolgreiche Rückkehr hat gezeigt, Messemachen ‚made in Düsseldorf‘ hat eine internationale Strahlkraft“, sagte Messechef Wolfram Diener.

Robert Marx, Messepräsident der boot, Geschäftsführer von Marx-Technik und Präsident des BVWW, des ideellen Trägers der boot, fasste zusammen: „Was die Düsseldorfer Messemacher hier – nahtlos anknüpfend an Vorpandemie-Zeiten – auf die Beine gestellt haben, ist einfach großartig. Mit der 2023er boot hat die Messe gezeigt, dass sie in der Zukunft angekommen ist und auch eine stürmische See erfolgreich durchsteuern kann. Riesiger Dank an die Düsseldorfer Mannschaft mit ihrem Kapitän Wolfram Diener. Ihr habt einen wirklich guten Job gemacht.“

„Eine starke boot im Januar ist ein Indikator für ein gutes Jahr. Ich bin mir sicher, es wird besser, als wir es vor wenigen Wochen eingeschätzt haben“, beschrieb BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut die Stimmung in der Branche. „Aufgrund der durchgängigen Krisen seit 2020 und zweier ausgefallener boot-Veranstaltungen sind wir alle mit gemischten Gefühlen in die Ausstellung gestartet. Insgesamt wurden bei den meisten die Erwartungen jedoch nicht nur erreicht, sondern in



© irissca – stock.adobe.com

jederlei Hinsicht übertroffen.“ Und auch viele Aussteller brachten ihren positiven Eindruck zum Ausdruck – lesen Sie dazu den gesonderten Bericht in dieser Ausgabe der ‚Wassersport-Wirtschaft‘.

Lange und intensiv für diesen Erfolg gearbeitet hat boot Director Petros Michelikakis. Mit seinem Team hat er den Boden für einen positiven Messerverlauf bereitet und bereits lange im Vorfeld versichert, dass die Messe High-Tech-Filter zum Schutz vor dem Virus einsetzen und bei Energiemangel von Gas- auf Ölheizung umstellen könne. Nach neun Messetagen bilanzierte Michelikakis: „Die Gespräche mit den Ausstellern waren unfassbar gut, Besichtigungstermine auf den Booten komplett ausgebucht, und die Unternehmen berichteten von einer Vielzahl an Boots- und Zubehörverkäufen. Auch beim Tauch- und Trendsport brummt die Hallen. Unsere Crew hat alles gegeben, die Segel perfekt gesetzt und mit der boot 2023 wieder die Spitze der internationalen Wassersportmessen erklommen. Wir freu-

en uns, dass die boot der Industrie diesen Marktplatz bieten und diese sich trotz der schwierigen Wirtschaftslage erfolgreich präsentieren konnte.“

Den Ausstellern positiv aufgefallen ist eine stärkere Internationalität der Besucher, ebenso wie ein auch unter der Woche kontinuierlicher Strom gut informierter Besucher. So mancher Händler gab sogar an, gleich am ersten Wochenende Aus-



stellungsstücke verkauft zu haben – früher ein eher ungewohnter Umstand. Trotz – oder gerade wegen – anziehender Inflation wurde gekauft.

Als schwierig bezeichneten manche Händler trailerbarer Motorboote das Geschäft. Hier achtet die Klientel offensichtlich auf jeden Euro. Besonders dicht bevölkert waren derweil die Gänge in der Taucherhalle, während man bei den Kanuten nicht ganz so glückliche Gesichter sah. Deutlich schwächer vertreten war das Segment der Segelyachten auf der boot 2023. So manche Werft und so mancher Zubehör-Händler waren der Messe ferngeblieben.

Große Beachtung fand das neue Nachhaltigkeitsforum „blue innovation dock“. Hier trafen sich Industrie, Politik und internationale Verbände zum hochkarätigen Dialog und Austausch. Vom nachhaltigen Bootsbau bis zur Entsorgung ausgedienter Schiffe über alternative Kraftstoffe, Stromerzeugung auf dem Schiff und im Hafen bis hin zur Digitalisierung wurden viele Themen angesprochen, die derzeit den Wassersport und den Tourismus umtreiben. Organisiert hatte das neuntägige Programm auf der Bühne in Halle 10 Philip Easthill, Generalsekretär des Verbandes der European Boating Industry (EBI, Brüssel). Seine Bilanz: „Das ‚blue innovation dock‘ ist gekommen um zu bleiben. Es war ein großer Erfolg für die Messe und hat der Bootsbranche eine faszinierende neue Perspektive für eine nachhaltige Zukunft eröffnet. Die Anwesenheit von über 110 hochkarätigen Rednern, von CEOs bis hin zu politischen Entscheidungsträgern, unterstreicht den hohen Stellenwert der Nachhaltigkeit für den Wassersport. Die Branche hat bereits große Fortschritte in der Entwicklung von nachhaltigen Materialien, Antrieben und Marinas gemacht,

und wir werden sie mit dem ‚blue innovation dock‘ zukünftig intensiv unterstützen können.“

Die nächste boot Düsseldorf findet vom 20. bis 28. Januar 2024 statt.

Bis zum nächsten Jahr! 2024 öffnet die boot Düsseldorf ihre Tore vom 20. bis 28. Januar. (Foto: Messe Düsseldorf / cillmann)



Technik

die Ihre Kunden begeistert

- 70.000 Produkte
- 45 Marken-Hersteller
- Technische Beratung
- Kurze Lieferzeiten
- B2B Webshop
- Dropshipping

Mit fast 70.000 Produkten von mehr als 45 Marken-Herstellern unterstützen wir rund 2000 Fachhändler, Werften und Industriebetriebe täglich dabei, Ihre Kunden zu begeistern. **Bukh Bremen**, der technische Großhandel für die Berufs- und Sport-schiffahrt für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Händleranfragen erwünscht.



Volle Stände, tolle Stimmung

„Man hatte das Gefühl, dass die Besucher die vergangenen zwei Jahre nachholen wollten“: Das sagen die Aussteller über die boot 2023



Unsere Erwartungen wurden übertroffen! Zahlenmäßig gefühlt und qualitativ gesehen, waren es sehr viele, gute Besucher, die bei uns am Stand waren! Wir konnten zahlreiche Problemlösungen besprechen und den Endverbraucern anbieten. Durch das Fehlen anderer, namhafter Aussteller im Bereich der Händlerschaft verzeichneten wir einen sehr guten Zuspruch und das auch den ganzen Tag über. Wir werden sehen, was über die Händler zurückkommen wird an Aufträgen, sind aber optimistisch nach dieser Messe – ein guter Start ins Jahr 2023!
Meinrad Hiller, Pfeiffer Marine GmbH

Wir waren sehr froh, dass die Messe nach dreijähriger Pause endlich wieder stattgefunden hat. Bei vielen Besuchern war ein regelrechter Wissensdurst zu verspüren. Insofern hat es uns große Freude bereitet, als fachlicher Ansprechpartner für Rettungswesten und Kälteschutzanzüge Auskunft geben zu können. Ferner benötigen wir eine Plattform wie die boot, da die Wahl der richtigen Rettungswesten einer fachlichen Beratung bedarf. Wichtig ist zudem, dass man eine Rettungsweste vor dem Kauf anprobiert.

Benjamin Bernhardt, Bernhardt Apparatebau (Secumar)



Die diesjährige boot Düsseldorf stand ganz klar unter dem Motto „Neustart“. Entsprechend waren wir alle gespannt, wie die Resonanz der Besucher ausfallen würde. Nach zwei wirtschaftlich starken Jahren (trotz Corona) mit Tohatsu war uns nicht ganz klar, welchen Stellenwert eine so große Messe nach antrainierter Zurückhaltung bei Großereignissen noch hat. Entsprechend war die Freude groß, als am ersten Wochenende der Zustrom der Besucher überwältigend war. Ein permanent voller Messestand mit Interessenten und Fans unserer Marke hat jeden Zweifel verschwinden lassen. Und auch die Fachbesucher unter der Woche, die vielen interessanten Gespräche und die positive Stimmung bei allen Beteiligten haben dazu geführt, dass wir positiv in diese Wassersport-Saison gehen. Die globalen Probleme haben auf dem Wasser scheinbar keinen Platz.

Daniel Günther, Friedrich Marx GmbH & Co. KG

AWLGRIP

EPIFANES

WEST SYSTEM

PRO-SET

DuFLEX

DuraKore

COOSA COMPOSITES, LLC

Diab

SABA



Teakdecking Systems

3M

Veneziani YACHTING

Durepox
The Choice of Champions

LEFANT

PRISMA
COMPOSITE PREFORMS

DURATEC



Im Vergleich zu den Vor-Corona-Messen gab 2023 so gut wie keinen Leerlauf. Die Wochenenden waren sehr gut besucht mit Endkunden, die sich informieren wollten und auch Umsätze generierten. Am zweiten Wochenende gab es teilweise kein Durchkommen. Unter der Woche waren es auch die Fachbesucher, die die Halle gefüllt haben. Der aufkommende B2B-Bereich hat diverse internationale Kontakte geschaffen, welche zum Teil auf oder direkt im Nachgang zur Messe messbare Ergebnisse einspielten.

Aber: Egal ob Handel, Hersteller, Reisebranche, Tauchbasen und -verbände: Viele altbekannte Gesichter haben gefehlt. Die Vorgabe, auf die gewohnten Standpartys zu verzichten, hat dem wichtigen sozialen Charakter geschadet.

**Oliver Mielke, Executive Director International Aquanautic Club (i.a.c.),
Präsident Recreational Scuba Training Council Europe (RSTC Europe)**

Unsere Erwartungen wurden übertroffen, der Einsatz hat sich gelohnt! Die Präsentation unserer neuen Kormoran 1290 war ein Highlight für viele Gäste. Ein echtes Boot zum Anfassen! Und dann auch noch führerscheinfrei! Das war schon für sich ein großer Effekt. Außerdem hatten wir unser Standkonzept um Mitmach-Elemente erweitert, was die Verweildauer erhöht hat. Viele Besucher kamen mit echtem Informationsbedarf auf den Stand, und wir konnten mit authentischen Infos über Reviere und Urlaubsart unsere Kompetenz zeigen. Das Team der boot hat wieder einen super Job gemacht mit Bühnen, Action und neuem Tauchturm. Und das Blue Innovation Dock ist ein super Ansatz, um sich über gemeinsam nutzbare Lösungen zur Nachhaltigkeit auszutauschen.

Harald Kuhnle, Kuhnle-Tours GmbH



Meichle+Mohr hat 2020 BenteYachts übernommen. Die boot 2023 war für uns die Premiere mit BenteYachts. Im Vorfeld haben wir uns große Gedanken gemacht, wie die momentane wirtschaftliche Situation sich auf die Messe auswirken wird – aber die Sorgen waren unbegründet. Die Messe war sehr gut besucht, und die Stimmung war toll. Man hatte das Gefühl, dass die Besucher die vergangenen zwei Jahre ohne boot nachholen wollten.

Wir haben im Rahmen der boot die Weltpremiere der Bente28 gefeiert, und auch unsere bewährte Bente24 ausgestellt. Nicht nur an den Wochenenden, auch unter der Woche musste man die Besucherströme auf dem Stand lenken, und es gab teilweise lange Wartezeiten, um die Boote anzuschauen. Daneben war die boot für uns eine gute Plattform, um neue Händler zu gewinnen und den persönlichen Kontakt mit den Lieferanten zu pflegen.

Sonja Meichle, Meichle+Mohr GmbH (Ultramarin)

INNOVATIVE TECHNOLOGIE FÜR DEN YACHTBAU

Wenn die See rauer und der Wind schärfer wird, wollen Sie sich auf das Material 100-prozentig verlassen können. Deshalb vertrauen wir nur Marken, die sich seit Jahren immer wieder unter härtesten Bedingungen bewährt haben.





Für IMCI liegt der Schwerpunkt der boot Düsseldorf im B2B-Bereich. 2023 hat die boot ihre ganze Stärke ausgespielt, die Messe war ein voller Erfolg. Wieder hat sich gezeigt, dass die boot ein breites Portfolio aufweist: bestehende Kunden (endlich) wieder zu treffen, Kontakte aufleben zu lassen, neue Kontakte für die CE-Zertifizierung zu knüpfen, die Entwicklungen des Marktes aufzuspüren und Trends zu erkennen. Neben den Aktivitäten am Messestand sind aber auch die begleitenden Veranstaltungen wie z.B. der Mobilitätskongress vom BVWW und DBSV von äußerster Wichtigkeit für die Wassersportindustrie und werden von uns geschätzt. Somit punktet die boot auch als Plattform für das Netzwerken und der Verbandstätigkeit.

Ulrich Manigel, IMCI Director of Certification, 1. Vorsitzender VBS e.V.

Als Verband, der die politischen Interessen der Kanu-Branche wahrnimmt, konnten wir unsere Hauptzielgruppe, also kanu-touristische Anbieter oder Hersteller/Importeure, nicht erreichen. Erfreulicherweise waren die Besucherzahlen in der Halle 14 relativ groß, so dass wir einige Endverbraucher mit der Einsteigerbroschüre „Wege aufs Wasser“ bedienen konnten. Auf diesem Weg wurde auch das Thema Qualität im Kanu-Tourismus transportiert. Wie immer bei Präsenzveranstaltungen sind die Kontakte am interessantesten, die man außerhalb des Standes knüpft oder pflegt, wie z.B. beim Vortrag zum Thema Nachhaltigkeit beim Blue Innovation Dock, den Vortragenden auf der Bühne oder anderen Ausstellern und Verbänden.

Lothar Krebs, BV Kanu



Für unser Start-Up Khulula war die boot der wirklich erste große Auftritt. Natürlich hatten wir im Vorfeld so unsere Hoffnungen, aber dass wir an den Messetagen so überrannt werden, hätten wir nicht erwartet. Unsere Nachhaltigkeitsthemen rund um den Eco-Optimisten, Eco-TeamRace GER, und die Angebote für Vereine, Werften und Marinas, sich nachhaltig zu transformieren, haben für reichlich Gesprächsstoff gesorgt. Was aber vielleicht die größte Überraschung war, dass wir trotz ‚Fachkräftemangels‘ großartige Bewerbungen von jungen Leuten bekommen haben, die sich für Themen wie nachhaltige Faserverbundstoffe und Bootsbau der Zukunft brennend interessieren. Ein weiteres Fazit ist, dass das Thema Nachhaltigkeit in einigen EU-Ländern deutlich weiter ist.

Holger Ambroselli, Khulula UG, Co-Founder



Mit 237.000 Besuchern war die Messe erfolgreich, sie war an den Wochenenden sowie werktags durchgehend sehr stark besucht. Auffällig war für uns als Bootshändler die Varietät der Kunden sowie deren Kaufverhalten: Ausgesprochen viele Kunden aus dem Ausland und weniger deutschsprachige Kunden besuchten unseren Stand.

Ein klarer Trend für die kommende Saison 2023 ist in unseren Augen aktuell schwer erkennbar. Einsteiger sowie junge Kunden haben wir etwas auf der Messe vermisst, jedoch war die Nachfrage nach Jet-Ski und Booten über 24 Fuß eher überraschend positiv. Der Verkauf von kleineren Booten fiel dementsprechend etwas unterdurchschnittlich aus. Die Kunden interessieren sich hauptsächlich für Boote, welche von einem langjährigen Brand-Image profitieren, wie z.B. Sea Ray, Bayliner oder Jeanneau.

Dennis Pfister, Boote Pfister GmbH

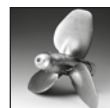
Fotos: Göbner

WENN'S UM PROPELLER GEHT – DER VOLLE SERVICE AM BESTEN VOM FACHMANN

Unsere Leistungen:

Reparaturservice, Beratung, Berechnung, Großlager

täglicher In- und Auslandversand



Gröver Propeller GmbH
 Von-Hünefeld-Straße 101
 50829 Köln (Gewerbegebiet Ossendorf)
 Tel. 02 21 / 59 30 42 · Fax 02 21 / 59 42 98

Internet: www.groever-propeller.de

Arbeitskräftemangel ist allgegenwärtig

8. International Breakfast Meeting 2023 von EBI und boot: Hochkarätiges Podium diskutiert über Herausforderungen der Branche und versucht, Lösungen aufzuzeigen
Von Volker Göbner



Hochkarätige Besetzung: Beim 8. International Breakfast Meeting diskutierten (v.l.): Ione Astondoa, Christos Petreas, Paris-George Loutriotis, Vinzenz Batt, Jean Paul Chapeleau, Andy Kontoudakis und Philip Easthill. (Foto: Göbner)

Über 140 Teilnehmer nahmen am International Breakfast Meeting teil, das in diesem Jahr bereits zum achten Mal im Rahmen der boot Düsseldorf stattfand. Messepräsident Robert Marx freute sich besonders über die große Zahl von anwesenden Führungskräften und Entscheidern aus der Industrie. „Am Anfang waren wir hier nur vier oder fünf Tische“, blickte er auf die rasante Entwicklung des Meetings zu einem wichtigen Treffpunkt für Unternehmer, Vertreter von EU-Institutionen und Journalisten. Thema des englischsprachigen Symposiums: „Qualification & skills: Addressing current and future challenges“ – es ging also um Qualifikationen und Kompetenzen bei der Bewältigung der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen. Die boot Düssel-

dorf und European Boating Industry (EBI) hatten als Veranstalter eine Reihe hochkarätiger Referenten aufgeboten, um dieses Thema von verschiedenen Seiten zu beleuchten.

Profitierte die Wassersport-Branche in den vergangenen Jahren vom Pandemie-Effekt, der individuellen Urlaub und Freizeit favorisierte, so lenkte boot Director Petros Michelidakis den Blick jetzt auf eine allgemeine Entwicklung: „Die Leute wollen nur noch vier Tage in der Woche arbeiten. Da bleibt ein Tag mehr für den Wassersport!“ Diesen Trend komprimierte EBI-Generalsekretär Philip Easthill auf den Slogan: „Less work, more boating!“

Je luxuriöser Boote werden, desto mehr Fähigkeiten verlangt die Produktion, verdeutlichte Ione Astondoa von der spani-

schen Astondoa-Werft. Das Unternehmen intensiviert daher Inhouse-Trainingsmaßnahmen. Astondoa forderte vor allem eine praxisnähere Ausbildung von Studierenden, etwa in Workshops.

Über 5000 Angestellte beschäftigen die 350 Unternehmen des griechischen SITESAP-Verbandes (Hellenic Professional Yacht Owners Bareboat Association), wie Christos Petreas und Paris-George Loutriotis erklärten. Doch im Lande gebe es zu viele Ausbildungs-Institutionen, es fehlten klare Richtlinien wie entsprechende Ausbildung im eigenen Land und auf europäischer Ebene. Auch mangle es an gegenseitiger Anerkennung von Abschlüssen in Europa. Während der Corona-Pandemie waren den saisonal orientierten Betrieben viele Arbeitskräfte verloren

gegangen, die in anderen Branchen angeheuert haben und damit verloren sind. Die Anforderungen seien dagegen gestiegen: mehr Technik, mehr Vorschriften, mehr Charterboote. Im Charterbereich fehle es europaweit vorne wie hinten: zu wenig Skipper, Hostessen, Techniker, Reinigungspersonal, Bürokräfte. Kenntnisse in vielen Bereichen seien gefragt, von touristischem Wissen über das Bootshandling bis zum Krisenmanagement. Ein entsprechendes Update der Ausbildungen, von der Segelschule bis zu Akademien sei gefordert. Auch wenn es da schon Fortschritte gebe, sei eine gegenseitige Anerkennung von Skipper-Lizenzen gefragt. Vor allem zwei Lösungswege sah Petreas: Personal importieren (auch mit den Folgeproblemen wie Wohnung oder Sprache) und mehr Menschen allen Alters ausbilden. Auch in die Grundschulen wolle man gehen, um die Bootsindustrie als interessante Branche zu präsentieren.

Die Ausbildung hatte auch Vinzenz Batt, Direktor des Schweizerischer Boot-

bauer-Verbands, im Fokus, als er über Best Practices berichtete. „Wir brauchen mehr Handwerker-Ausbildung als Akademiker“, stellte er fest. Dazu müsse man bei jungen Leuten Emotionen wecken. In der Schweiz versuche man das mit Ausbildungsmessen und -wettbewerben wie „SwissSkills“. „Vergesst die Eltern nicht“, mahnte er, denn diese hätten einen großen Einfluss auf die Berufswahl ihrer Kinder. „Wir müssen Emotionen verkaufen, nicht Objekte!“

Einer der größten Player im Yacht-Business ist Frankreich. Jean Paul Chapeleau, Präsident des französischen Branchenverbands FIN, kündigte an, dass in Frankreich jährlich 1500 Ausbildungsplätze mit der Kampagne „L'Equipe Nautique Recrute“ geschaffen werden sollen. Dabei müssten auch die Karrierechancen in der Branche herausgestellt werden, verdeutlichte das Aufsichtsratsmitglied der Bénéteau-Gruppe.

Vor allem auf den Vorteil strategischer Partnerschaften verwies Andy Kontouda-

kis, Referentin der maritimen Abteilung der Europäischen Kommission (DG Mare). Nicht umsonst habe EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen 2023 zum „European year of skills“ ausgerufen. Eine Kultur des lebenslangen Lernens müsse gelebt werden. Viele Branchen hätten hier schon Partnerschaften etabliert, von denen sich die Bootsindustrie inspirieren lassen könne. Sie sehe ausreichend Potential, um in den kommenden fünf Jahren etwa 200.000 Leute durch gemeinsame Trainings in der Branche fortzubilden. Die EU unterstütze dies etwa mit „Erasmus“-Programmen.

Jean Pierre Goudant, Präsident des Verbandes European Boating Industry, bedankte sich bei den Rednern für die angelegte Diskussion und die Lösungsansätze – auch an die Adresse der EU. Es gelte, die Herausforderungen anzunehmen.

Eine Video-Aufzeichnung des 8. International Breakfast Meeting gibt es auf www.boot.de unter der Rubrik „Fachbesucher“.

**WIR LIEFERN
DIE PASSENDE ANODEN**
Zink · Aluminium · Magnesium

für
Antriebe
Boiler
Bugschrauben
Motoren
Propeller
Ruderblätter
Rümpfe
Wellen

Ihre Vorteile:
- hochwertige Qualität
- attraktiver Preis
- kurze Lieferzeit
- kein Mindestbestellwert

TECNOSEAL Anode TECNOSEAL Anode

Yacht PRO Farbenvertrieb GmbH
Am Wirtschaftshafen 7 • D-18356 Barth
+49 (0) 38231-81694 • info@yacht-pro-farben.de

Yacht PRO
Farbenvertrieb GmbH

www.yacht-pro-farben.de



SegelReporter

berichtet,
erklärt,
steckt an

Jetzt
Mitglied
werden

www.SegelReporter.com

Der Hafenmeister im Handy

Digitale Reservierungs-, Buchungs- und Bezahlssysteme sind aus der Tourismusbranche nicht mehr wegzudenken. Umso erstaunlicher, dass es für die Vergabe und Abrechnung von Bootsliegeplätzen bisher nur wenige gut funktionierende digitale Lösungen gibt. Die Wassersport-Wirtschaft hat sich auf die Suche begeben.

Von Volker Göbner

In vielen Häfen erfolgt die Vergabe von Tagesliegeplätzen häufig immer noch über Belegungslisten, die der Hafenmeister führt. Reserviert wird meist kurz vorher via Mail-Anfrage, am häufigsten jedoch per Telefon. Auch online bezahlen ist noch längst nicht an der Tagesordnung. „Die wenigsten Marinas haben sich auf den Weg in die digitale Zukunft gemacht“, stellt Axel Düllberg fest.

mySea: Minimaler Aufwand, maximale Auslastung

Düllberg hat schon vor einigen Jahren das mySea-System entwickelt, das inzwischen im Mittelmeerraum, insbesondere in Kroatien, verbreitet ist. Der Kressbronner erklärt die beiden Säulen des Systems: Für die Online-Bezahlung braucht man die (kostenlose) App mySea (Android oder iOS) fürs Smartphone und registriert sich dort mit den Schiffsdaten (Länge, Breite, Tiefgang und Schiffsnummer oder Schiffsname). Sobald man auf dem Gastliegeplatz festgemacht hat, kann man mit der App die individuelle Liegegebühr tageweise bezahlen. Durch die GPS-Funktion weiß das Gerät ja genau, auf welchem Liegeplatz sich das Boot befindet.

Das Ausfüllen von Formularen entfällt genauso wie der Gang zum Bezahlautomaten oder Hafenmeister. Am Bodensee ist sogar noch ein System mit passendem Geldbetrag im Briefumschlag üblich. Der Schlüssel für das WLAN im Hafen kommt ebenso mit der Bestätigung aufs Smartphone wie der Zahlencode für die Sanitäranlagen.

„Anlegen, festmachen, per App bezahlen, fertig – einfacher geht es nicht“, so Axel Düllberg. 60 Cent der Hafengebühr bleiben bei mySea hängen. Die hinter-



legten Zahlungsdaten – Kreditkarte oder Paypal – werden dabei weder an mySea noch an den Hafen übermittelt. Lediglich die Information über die erfolgte Zahlung kommt hier an, das System löst die Bestätigung aus. Für die Skipper ist somit nur ein internetfähiges Gerät oder bei der Bezahlung eines „analog“ angesteuerten Liegeplatzes ein Smartphone mit der entsprechenden App erforderlich.

Einen Schritt weiter geht die Reservierung mit der mySea-App, die auch auf der Homepage www.my-sea.com möglich ist. Freie Liegeplätze können damit reserviert und im Voraus bezahlt werden. Die Regie über die Reservierungsoption, die nicht immer generell automatisiert erfolgen soll, führt immer noch der Hafenmeister. Er kann verfügbare Liegeplätze für die

App freigeben oder wie bisher selbst zu teilen. Ein Algorithmus sorgt dafür, dass jeder Yacht der optimale Liegeplatz automatisch zugewiesen wird und sich somit ein kleines Sportboot nicht auf den großen Liegeplatz einer Yacht legt (wenn mehrere Optionen verfügbar sind). Eine Reservierung wird auch dem Hafenmeister angezeigt.

Je nach Situation – z.B. Uhrzeit oder Nachfrage – kann die App flexibel reagieren. Nicht nur nach Feierabend kann der Hafenmeister dem System die Reservierungen komplett selbstständig überlassen – wenn also abends noch ein Platz frei sein sollte, kann dieser dann direkt gebucht und bezahlt werden. Für die Freigabe des eigenen Liegeplatzes, wenn man etwa in den Urlaubstörn startet, kann der



Bei der Reservierung eines Liegeplatzes mit der App mySea – wie hier bei Ultramarin am Bodensee – sieht man gleich, was dort eine Nacht für das jeweilige Schiff kosten wird.

Hafenbetreiber dem Liegeplatzinhaber einen Bonus gewähren.

Für die meisten Häfen, die man über mySea buchen kann, sind Informationen zur Infrastruktur und der Umgebung hinterlegt. Ein Schwerpunkt von mySea liegt in der Adria. Ein Ticket für die Kroatischen Nationalparks im Meer kann man über die App ebenfalls kaufen.

Das System mySea läuft seit ein paar Jahren. Axel Düllberg sieht aber weiteres Potenzial: „Wir sehen eine wachsende Zahl an Wassersportlern, die digital planen.“ Die Nachfrage nach Online-Reservierungen wird also steigen. Aber viele Marinas sind schon voll. „Doch wenn man genau hinschaut, sind immer ein paar Plätze frei“, hat er festgestellt. Manchmal ist ein Liegeplatz nur für eine Woche oder nur im Monat Mai verfügbar. Ob man einen Liegeplatz im Wasser für eine Nacht oder einen Winterliegeplatz für ein halbes Jahr sucht – das sollte ein Buchungssystem künftig stemmen können, findet Düllberg. mySea arbeitet daran, dass Anfragen wie „Suche Liegeplatz für sechs Monate, zwei Kranter-

mine und drei Monate Landliegeplatz“ von dem Reservierungssystem mit einer Reihe von Angeboten beantwortet werden.

Die Vermarktung freier Liegeplätze steigert Auslastung und Umsatz einer Marina – und schafft unter dem Strich mehr nutzbare Liegeplätze, ohne dass dafür ein Stein umgedreht werden muss. Auch bei den gerade wachsenden Marina-Verbänden sieht er noch kein übergreifendes Reservierungssystem für Liegeplätze. Steuert man einen Hafen außerhalb eines solchen Verbundes an, braucht man wieder ein anderes System. „Wir wollen die maximale Auslastung erreichen“, ist Düllbergs Ziel. Dabei soll der Aufwand für die Marina so gering wie möglich sein. Wichtig ist ihm, dass der Hafenmeister die volle Kontrolle über alle Vorgänge behält. Da alles weitgehend automatisiert abläuft und mySea-Daten über eine Schnittstelle in das Hafensystem eingespeist werden, spart es ihm viel Zeit und er kann sich auf andere Aufgaben konzentrieren.

Axel Düllberg geht davon aus, dass Liegeplatz-Betreiber künftig mit einem Hauptsystem für die Verwaltung aller Abläufe arbeiten und für die Vergabe eine oder mehrere Apps zuschalten. Unabhängig davon kann jeder beteiligte Hafen seine freien Plätze auch direkt offline vergeben oder anderweitig vermarkten.

• www.my-sea.com

Boatpark-App: Von Arbon bis Auckland

In die fünfte Saison geht die in der Schweiz entwickelte Boatpark-App. Die Reservierung erfolgt nur über die App (Android wie iOS, kostenlos). Freie Liegeplätze werden für ein gewähltes Datum auf einer Satellitenkarte angezeigt. In diese zoomt man hinein und sucht sich einen als frei markierten Platz aus. Die Eckdaten des Platzes werden angezeigt. Filterregeln (Bootsgröße, Verfügbarkeit etc.), damit man nur passende Plätze angezeigt bekommt, sind einstellbar. Erst für die Buchung muss man sich nun registrieren – bei anderen Apps steht die Registrierung dagegen ganz am Anfang. Über die hinterlegten Zahlungsdaten bezahlt man den Platz und bekommt eine Bestätigung per E-Mail. Als Provision nimmt Boatpark maximal zehn Prozent der Liegeplatzgebühr, einschließlich der Bankgebühren für

die Transaktion und aller weiteren Auslagen für Einrichtung, Schulung, Marketing oder Software.

Als Liegeplatzinhaber (der Hafen muss dem natürlich grundsätzlich zugestimmt haben) oder Hafenbetreiber kann man Plätze mit ein paar Klicks genauso einfach freigeben. Wer seinen Platz als frei meldet, hat für die Reservierung einen zeitlichen Vorsprung gegenüber anderen Interessenten. Zusammen mit der Rückkehr-Garantie ein zentrales Argument für einen Liegeplatzinhaber, seine Abwesenheit in Boatpark anzugeben.

„Wir haben die App laufend verbessert, sie ist noch reifer geworden“, erklärt Boatpark-Gründer Andy Wyss. Neu bei Boatpark ist die „Hafenbegrüßungstafel“, um auch Gäste ohne Boatpark-App auf freie Liegeplätze im Hafen hinzuweisen. Auf einer Tafel (gut einen Meter hoch) an der Hafeneinfahrt ist ein QR-Code aufgedruckt. Wenn man diesen mit dem Smartphone oder Tablet scannt – ein Abstand von 50 Meter reicht dazu schon –, öffnet sich eine Karte mit allen aktuell freien Plätzen. Diese kann man anklicken, erfährt, wie groß dieser Platz ist und kann ihn direkt ansteuern – auch ganz ohne die Boatpark-App. Nur eine Internetverbindung für das scannende Gerät ist natürlich nötig. Die Begrüßungstafel soll also vor allem neue Nutzer für die App begeistern. Mit der hätte man die freien Plätze ja schon vorher gesehen und buchen können. „Da ist spannendes Segeln bis zum Abend möglich“, so Wyss.

Neben der Zahlung mit Kreditkarte führt Boatpark in dieser Saison auch Zahlungsmöglichkeiten mit Paypal, Debitkarten oder mit dem in der Schweiz beliebten Bezahlsystem Twint ein. Neu wird auch eine automatische Verlängerungsoption sein, denn die Liegeplätze von Dauermietern werden bei Boatpark tageweise vergeben, um dem Inhaber des Liegeplatzes eine Rückkehr am Folgetag auf seinen eigenen Platz zu garantieren. Bleibt der Platz frei, dann wird der Gast automatisch um Mitnachts wieder in den Platz eingebucht – er muss also nicht wie bisher der erste sein, der nachts den Platz erneut reserviert.

Ebenfalls neu sind die auf der Karte integrierten Hafen-Informationen. Alle erfassten Häfen sind mit einem Symbol gekennzeichnet. Per Klick kommt man auf



Los geht's: Mit der Boatpark-App wird man bei der Suche nach einem Liegeplatz und den damit verbundenen Formalitäten schnell fündig.

die Homepage des Hafens, bekommt die Telefonnummer des Hafenmeisters eingeblendet (und kann dort anrufen), eine Mail dorthin schreiben oder gelangt bei Open Sea Maps zum entsprechenden Hafen mit den entsprechenden Informationen über Hafen und Navigation. Alle Schweizer Seen sind dort erfasst, ebenso die Ostsee und die Nordsee bis Holland. „Wir wollen, dass die Leute einen Liegeplatz finden – und dass sie auch mal neue Häfen entdecken“, so Wyss. Als „Points of Interest“ können etwa auch Ladestationen oder Bootswaschanlagen definiert werden. Diesen Service können alle nutzen, auch ohne über die App zu reservieren.

Bedenken, dass das alles ohne Kontrolle des Hafenmeisters geschehe, zerstreut Wyss: „Der Hafenmeister sieht alles, er kann alles ändern oder sperren. Er sitzt auf dem Driver's Seat und hat die volle Kontrolle und Transparenz.“ In Gesprächen mit hunderten Hafenmeistern habe es kein Problem gegeben, das man nicht habe lösen können. Er ist sich sicher: „Wir haben den heiligen Gral gefunden.“ Wenn eine Marina erst einmal dabei sei, werde



Mehr als 25.000 verschiedene Artikel auf Lager!

allpa ist ein innovatives, internationales Wassersport-Großhandelsunternehmen. Bekannt für seine zahlreichen technischen Produkte der großen Marken, die allpa schon seit Jahren trägt. Unsere Produkte sind gut sortiert, werden schnell geliefert und das Preis-Qualitätsverhältnis stimmt. Unser kompetentes und motiviertes Team hat Kundenzufriedenheit als erklärtes Ziel.



The European distributor

Besuchen Sie unsere Website für unser umfangreiches Sortiment.



sie nie wieder ohne das Boatpark-System arbeiten wollen, so der Schweizer.

In den ersten Jahren musste Wyss bei Häfen und Marinas die Klinken putzen, um gehört zu werden. Meist hatte man dann doch kein Vertrauen in die digitalen Hafenhelfer. „Jetzt rufen die Leute mich an“, freut er sich. Sogar aus Auckland (Neuseeland) war gerade eine Anfrage gekommen, vom größten Hafen dort mit 2000 Liegeplätzen. Wyss garantiert, dass ein Hafen innerhalb von 24 Stunden in die App integriert ist – auch in dieser Größenordnung. „Wir brauchen nur einen Hafenplan und eine Preisliste“, nennt Wyss die Voraussetzungen. Und da keine vertraglich Bindung des Hafens mit Boatpark erforderlich ist, kann jede Marina von heute auf morgen wieder aussteigen, versichert er.

Boatpark hat bereits über 40 Häfen an Bord. Am Bodensee war Arbon auf der Schweizer Seite Vorreiter. Weitere, auch auf deutscher Seite, folgen in diesem Frühjahr. An der Ostsee waren es 2022 sechs Marinas, die Boatpark einsetzten. Tendenz: steigend.

• www.boatpark.app

Viele Apps sind der Seehasen Tod

Am Bodensee tobt derweil schon ein unsichtbarer Kampf der Reservierungssysteme. Während das schweizerische Arbon und demnächst auch ein deutscher Hafen mit Boatpark kooperieren, bei Ultramarin in Kressbronn schon seit 2021 einige Plätze probenhalber über mySea buchbar sind, versucht mit Pompomela ein weiterer Anbieter Land zu gewinnen. Ab diesem Jahr sollen die über 200 Liegeplätze des Motor Yacht Club Obersee (MYCO), ebenfalls im mit 1500 Liegeplätzen riesigen Ultramarin-Hafenkomplex angesiedelt, über Pompomela buchbar sein. Das System wurde exklusiv für den Bodensee entwickelt. Auch hier muss man seinen eigenen Liegeplatz (so denn der Hafen in diesem System mitmacht) freigeben, sonst sieht man nur die klassischen Gästeplätze. Ohne ein Okay vom Hafenmeister ist kein Liegeplatz als frei sichtbar. Pompomela hat eine Vorlaufzeit von maximal drei Stunden – weil man auf dem Schwäbischen Meer selten plant, einen konkreten Hafen zu erreichen, sondern häufig je nach Wind und Laune schaut, wie weit man gerade kommt – und dann erst ein Ziel ansteuert.

Die Reservierungs-App ermöglicht darüber hinaus einen Hilferuf oder eine Sicherheitsmeldung unter den jeweiligen Usern.

Der Name des Systems wirft Fragen auf. „Pomponius Mela kartographierte den Bodensee um 43 n. Chr. in einem der ältesten bekannten geographischen Werke erstmals – damals noch unter dem Namen Lacus Ventus (Obersee) und Lacus Aconius (Untersee)“, erklären die Macher auf ihrer Homepage.

Bei Ultramarin ist man mit mySea zufrieden. „Schade ist, dass die Kunden durch ein Überangebot an Apps am See und durch die langwierigen Entscheidungsprozesse in manchen Häfen mySea in vielen anderen Häfen noch nicht nutzen können“, sieht Patricia Reuthe, Assistentin der Geschäftsführung bei Ultramarin, dass sich der gemeine Bootsfahrer am Bodensee angesichts der Vielzahl der eingesetzten Apps eher überfordert fühlt.

• www.pompomela.com

„SeaSy“ aus dem Lande Sisis

Ein Buchungsportal ähnlich booking.com ist die Website www.seasy.com. Die Österreicher haben vor allem Marinas in Kroatien, Italien, der Türkei und Spanien an Bord. Nach der Eingabe der Boots- und Kontaktdaten (als Gast oder nach Registrierung mit Login) wird die Anfrage an die Marina geleitet und von dort beantwortet. Seasy verspricht eine „Bestpreisgarantie“. Für Informationen über die Service-Symbole der Marina hinaus verlinkt das Portal auf die Skipperseite beim ADAC (<https://skipper.adac.de>).

• www.seasy.com

Online wächst die Welt ...

Auch das 2017 in Israel gegründete Portal www.pickapier.com will Skippern die Suche nach einem Liegeplatz erleichtern und das Buchen online möglich machen. Marinas lockt es mit einer höheren Auslastung. Unter dem Strich sollen bestehende Häfen besser genutzt werden, so dass man auf den Bau neuer Anlagen verzichten könne. Viele Häfen vom östlichen Mittelmeer bis zur Marina Kröslin auf Rügen machen laut Pick a Pier mit, das auf Kooperationen mit dem Marinaverbund Trans Europe oder der Blauen Flagge setzt.

Eher mit Vorsicht zu genießen ist das in Rumänien basierte System

Wo mache ich heute fest? Auf digitalem Wege ist die spontane Liegeplatzsuche kein Problem. Leider gibt es bislang nur wenige gute Anbieter.

© Flamingo Images – stock.adobe.com

reservation.com, bei dessen Test sich unerwünschte Seiten im Hintergrund öffnen. Auf den zweiten Blick erkennt man jede Menge Affiliate-Seiten, die direkt zu Amazon führen.

Aus Skandinavien kommt dockspot.com, die zwar eine deutsche Begrüßungsseite haben, doch ohne Anmeldung sieht man nicht einmal, wo Liegeplätze angeboten werden.

Auch in Lübeck, wo es mehrere Sportboothäfen unterschiedlicher Betreiber gibt, geht man das Thema an. „Der Bereich Schule und Sport der Hansestadt Lübeck, die Stadtwerke Lübeck Digital, die Hafeneigner und Segelvereine sind im April 2022 zusammengelassen mit dem Ziel, das Liegeplatz-Angebot für Sportboote und Segelboote attraktiver zu machen“, bestätigt Bereichsleiter Dr. Hans-Joachim Friedemann. „Von einer Lösung wird wenig Verwaltungsaufwand, geringe technische Komplexität und hohe Flexibilität erwartet. Die Umsetzung soll in enger Abstimmung mit den Vorstellungen und Erfahrungen der Segelvereine mit bereits existierenden Online-Buchungssystemen erfolgen.“ In einer Marktanalyse habe man die verschiedenen Systeme mit Blick auf Brauchbarkeit, Mehrwert, Datenschutz und Finanzen untersucht. Die Hafenbetreiber sollen selbst festlegen können, welche Plätze über die Plattform buchbar sind, der Zahlungsvorgang müsse bargeldlos sein und auch die Kurtaxe beinhalten. Eine Festlegung auf ein bestimmtes System war bei Redaktionsschluss noch nicht getroffen worden. Die Hansestadt wird das Buchungssystem auf ihrer Smart City Plattform einbinden.

Der ADAC will die Systeme bündeln

Beim ADAC befasst man sich schon seit Jahren mit dem Thema der Liegeplatzre-

servierungen. „Viele Häfen mauern ganz“, ist die Erfahrung von Axel Brinkmann vom ADAC Skipper-Portal. Und die, die mitmachen, setzten auf viele verschiedene Apps. Mit gefühlt zehn Apps erreiche man die Liegeplätze von nicht einmal der Hälfte der Marinas. „Das ist auch immer nur für eine Seite spannend“, so Brinkmann. Ein Hafen versuche, die Auslastung damit zu erhöhen – doch für einen Hafen, in dem Liegeplätze frei sind, brauche man ja keine Reservierungs-App. Und an Hotspots frage sich der Anbieter, warum er von seiner Marge etwas abgeben solle. Voll sei sein Hafen ja so oder so.

Der ADAC wurde mehrfach von Portalbetreibern angesprochen, ob nicht eine Kooperation möglich sei. Damit verbunden ist meist der Wunsch nach Exklusivität. „Das bringt uns nichts“, spricht Brinkmann Klartext. Im Blick habe der ADAC seine Mitglieder – und wolle da aktiv sein, wo diese ihren Urlaub verbringen. Im Moment laufen daher Arbeiten, eine gemeinsame Plattform für viele Liegeplatzbuchungs-Apps zu entwickeln. „Wir wollen praktisch der Trichter sein, der das alles bündelt“, so Brinkmann. Mit einer Anfrage solle der Nutzer maximal viele Angebote erhalten. „Alle Portale können sich anbieten“, die Software wird also auf alle Fälle offen sein für mehrere Vermittler oder Marinas.

Nach einigen Jahren der Beobachtung des Marktes stellt Brinkmann fest: „Es gibt lokale Platzhirsche, aber keiner hat die Nase wirklich vorne.“ Im Gespräch ist der ADAC daher mit verschiedenen Anbietern, die offen für diese Idee sind. Letztlich schwebt Brinkmann ein System vor, das ähnliches leistet wie „Skyscanner“ oder andere Beobachtungsprogramme für Flugpreise. Dort werden auch die Preise für eine Buchung über die jeweilige Suchmaschine, bei diversen Portalen oder dem Anbieter direkt angezeigt.

„Wir sind offen für alle. Es gibt keinen Exklusiv-Vertrag. Wir wollen unseren Mitgliedern eine vernünftige Anwendung bieten – und freuen uns auch über glückliche Marinas oder Portale“, fasst Brinkmann zusammen. Und ergänzt: „Uns ist die Transparenz wichtig.“ Dafür müsse man die passende Software-Lösung mit entsprechenden Schnittstellen entwickeln.

WEIL DU GROSSES BEWEGST



Ihr Versicherungsspezialist für
die Wassersportwirtschaft:

Joachim Nowak
Tel. +49 40 37091 154



Segelbekleidung – Rettungswesten – Taschen – Schuhe
Kostenlose Information und Katalog unter
www.marinepool.de

Solartechnik
jetzt Wiederverkäufer werden!

SOLARA®
www.solara.de
Über 20 Jahre Qualität Made in Germany



Sein Einsatz ist unbezahlbar. Deshalb braucht er Ihre Spende.



www.seenotretter.de



HARBECK.de

Qualität vom Trailerspezialisten für Ihre Sicherheit

Werk Waging am See ☎ +49 (0) 86 81 / 409-0 ✉ info@harbeck.de

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

funtime GmbH

Großhandel für Marinehändler
Ersatzteile - Motoren - Antriebe

Reparaturservice
Motoren - Antriebe - Getriebe - Vergaser

www.funtime-parts.de

Rheinstr. 181, 56564 Neuwied
Tel. 02631-34400
E-Mail: funtime@funtime-parts.de



20 Jahre Erfahrung in Antriebstechnik

SCAM Marine Diesel Engines

auf Basis **Kubota**

www.krahwinkel-kpm.de
kpm@krahwinkel-kpm.de
Tel. (49) 02621 40550

GISATEX®

WAND- UND DECKENVERKLEIDUNG

BOOTSBAUPRODUKTE & KNOWHOW

Kostenloses Infopaket und Händlernachweis von:

M.u.H. von der Linden GmbH
An der Windmühle 2
D-46483 Wesel / Rhein
Tel. 0281 338300
Fax 0281 3383030
email: service@vonderlinden.de



http://vonderlinden.de



360° WASSERSPORT ERLEBEN

20.-28.1.2024

boot.de

Handels- und Kooperationsbörse

Bestellung:

Bitte schalten Sie meine Anzeige (40mm x 63mm)
pro Anzeige € 75,- + MwSt.

2x (5% Rabatt)

Anzeigenschluss für die Wassersport-Wirtschaft 03/23

28.06.2023

Datum / Stempel / Unterschrift

E-Mail an:
gisela.deutschlaender@ebnermedia.de

Viele dicke Bretter

BVWW-Mitgliederversammlung: Angesichts zahlreicher Herausforderungen setzt der Verband auf verstärkte Kooperation auf nationaler und internationaler Ebene – Studie über Strukturen im Bootsmarkt wird überarbeitet – Soziodemographische Analyse der Wassersportler geplant – Präsidium für weitere vier Jahre im Amt bestätigt
 Von Volker Göbner

Nach zwei Jahren im Online-Format fand die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft endlich wieder als Präsenzveranstaltung statt. Zum Termin Ende Januar im Rahmen der boot Düsseldorf waren nicht nur zahlreiche Verbandsmitglieder gekommen, unter den Gästen waren auch DSV-Präsidentin Mona Küppers, Dr. Steffen Häbich, Leiter Wassertourismus und Sportschifffahrt beim ADAC, sowie Wolfram Diener von der Messeleitung und boot Director Petros Michelidakis.

„Wir sind wieder zurück“, freute sich boot-Chef Petros Michelidakis in seinen Grußworten und dankte allen, die an die boot geglaubt hätten und unverändert zur Familie der Aussteller gehörten. Und Wolfram Diener ergänzte: „Wir wissen diese Partnerschaft zu schätzen“.

Das Präsidium des BVWW war zuvor von der Delegiertenversammlung einstimmig für weitere vier Jahre wiedergewählt worden. „Wir sind ein super Team“, freute sich BVWW-Präsident Robert Marx auf die nächste Amtsperiode und fügte rückblickend auf die Corona-Zeit hinzu: „Die Messe Düsseldorf hat uns großzügig unterstützt“. Sein Dank galt aber auch dem Verbandsschatzmeister und seinem Vorgänger, die ebenfalls dafür gesorgt hätten, dass der Verband finanziell mit einem blauen Auge aus der Pandemie hervorgegangen sei.

Den schriftlich vorliegenden Geschäftsbericht (für die BVWW-Mitglieder im internen Bereich der Homepage abrufbar) streifte BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut in seinen Ausführungen nur kurz und eröffnete seinen Rück- und Ausblick aus gegebenem Anlass mit der Frage: Was macht die Wasserport-Branche eigentlich



© Kai Beercrafter – stock.adobe.com

aus? Familien, die mit dem Hausboot auf der Müritz fahren, die auf der Ostsee segeln oder mit dem Kanu unterwegs sind – „und nicht Yachten für 15 Millionen Euro“. Wassersport sei kein Luxus, sondern Breitensport, Gesundheit und Bewegung in der Natur. „Das müssen wir in den Fokus stellen. Wir dürfen uns nicht in die Luxus-Ecke schieben lassen!“

Auf politischer Ebene sei der Verband trotz des erhofften guten Drahts zur Spitze des FDP-geführten Bundesverkehrsministeriums nicht so recht vorwärts gekommen. Ganz im Gegenteil, denn seitens der Politik drehe sich das Fähnchen gerade in die falsche Richtung – trotz einiger Ver-

anstaltungen mit parlamentarischer Präsenz. „Wir platzieren die Themen, wo es geht“, so Stahlhut, „aber wir treten auf der Stelle.“ Gemeinsam mit dem Tourismusverband DTV und dem ADAC habe man an der Sportbootvermietungsordnung gearbeitet. Doch auch da seien die Verbände schon seit mehreren Jahren vertröstet worden.

Beim Thema Entsorgung von Booten verwies Stahlhut auf die Mitarbeit des BVWW im Beirat des Deutschen Umweltbundesamtes zum Thema „Recycling von Sportbooten und Leichtflugzeugen“ unter der Federführung des Fraunhofer-Instituts für Chemische Technologie. Derzeit

bleibe trotz aller Diskussionen meist nur die „thermische Verwertung“ übrig. Eine Bootsregistrierung würde einen Schritt vorwärts bedeuten. „Dann kann man den Lebenszyklus eines Bootes verfolgen“, so Stahlhut. Vor allem würde damit eine kontinuierliche Rücklagenbildung möglich, damit die Kosten der Entsorgung nicht allein beim letzten Besitzer anfielen.

Als neuestes Kontraprodukt nannte der Geschäftsführer die Binnenschiffspersonalverordnung, die seit dem 1. Januar gilt. „Jeder, der ein Sportboot gewerblich führt, braucht ein Kleinschifferzeugnis“, fasste er die neue Verordnung zusammen. Dies treffe den Hafenmeister, der ein Boot vom Winterlager in den Hafen fährt, genauso wie einen Verkäufer, der eine Probefahrt durchführt, einen Chartereinweiser oder einen Segellehrer. Faktisch sei nun ein kleines Patent erforderlich, verbunden mit einer IHK-Prüfung und einem ärztlichen Attest, das voraussichtlich nur von BG-Ärzten ausgestellt werden könne, beschrieb er die neuen Rahmenbedingungen. Die Tragweite der Verordnung, die man eher für den Frachtschiffbereich als relevant erachtet hatte, habe ebenso überrascht wie der Zeitpunkt. Fristgerecht hatte der BVWW, abgestimmt mit weiteren betroffenen Verbänden, eine Stellungnahme an das Verkehrsministerium gesandt, in der zunächst eine Aussetzung der maßgeblichen Paragraphen gefordert wurde. Zumindest einen weiteren persönlichen Austausch konnte man mit einem Vertreter des Ministeriums bei einem Treffen im Rahmen der Boot vereinbaren. „Wir bieten dem Verkehrsministerium schon seit Jahrzehnten unsere Mitarbeit an“, erinnerte Stahlhut an die Gepflogenheiten des Verbandes. In diesem Fall sei der BVWW im Vorfeld nicht eingebunden gewesen. Da sei es wichtig, „die PS der Branche“ gemeinsam aufs Wasser zu bringen.

Das Thema „Naturpark Ostsee“ ist das zweite, das dem Verband seit kurzem unter den Nägeln brennt. „Im Prinzip sind das nur noch Befahrensverbote“, sah Stahlhut hier ganz dunkle Wolken aus dem Wirtschaftsministerium herüberziehen. „Da wird praktisch alles dicht gemacht“, sieht er hier dringenden Handlungsbedarf geboten.

Als kleiner Erfolg auf politischer Ebene sei die Anpassung des Wasserstraßen-



„Es ist wichtig, die PS der Branche gemeinsam aufs Wasser zu bringen“: BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut baut angesichts komplexer Herausforderungen auf ein gutes Netzwerk und vielschichtige Kooperationen. (Foto: Göbner)

gesetzes zu werten. Die Priorisierung von Hauptwasserstraßen ist weggefallen – was Infrastrukturmaßnahmen bezüglich der Nebenwasserstraßen den Boden bereiten könne. „Die Durchschnittsschleuse in Deutschland ist 115 Jahre alt und bedarf dringend einer Sanierung“, mahnte Stahlhut.

„Auch im internationalen Business sind wir sehr gut vernetzt“, berichtete der BVWW-Geschäftsführer in Hinblick auf gemeinsame Aktivitäten mit Brüssel. Zusammen mit EBI, dem europäischen Dachverband der Branche, gab es in den vergangenen Monaten viele Themen zu bearbeiten: Mehrwertsteuersätze, das Thema der Entsorgung alter GFK-Boote, die Harmonisierung im Führerscheinwesen, die Entwicklung einer „grünen Infrastruktur“. Stahlhut lobte die hervorragende Zusammenarbeit mit EBI-Generalsekretär Philip Easthill. Vor allem durch ein EU-Förderprogramm für regionale Entwicklung könne man auf Unterstützung aus Brüssel hoffen. Eine Förderung auch privatwirtschaftlicher Infrastruktur-Initiativen sei bis zu 80 Prozent möglich. Bei der Vorbereitung des International Breakfast Meeting oder der täglichen Bühnenpräsentation beim blue innovation dock auf der Boot, beides unter der Regie von EBI, hat der Verband gerne tatkräftig mitgeholfen. Und in der neuen Arbeitsgruppe von EBI und ICOMIA

im Charterbereich wird der Verband von Ben Hoffmann vertreten.

Angesichts der vielschichtigen Herausforderungen, die sich vor der Branche auftürmen, betonte Stahlhut die Wichtigkeit einer Kooperation mit dem Deutschen Boots- und Schiffbauer-Verband (DBSV). Der gemeinsame Mobilitätskongress (siehe gesonderter Bericht in dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft) war der Auftakt für eine gemeinsame Zukunft der beiden Branchenverbände. Die große Aufmerksamkeit, auf die diese erste verbandsübergreifende Veranstaltung gestoßen ist, nahm Stahlhut als Auftrag, diesen Kongress wiederkehrend durchzuführen: „Nicht nur das Thema, auch die Zusammenarbeit mit dem DSBV war gut gewählt.“ Fachkräfte könnten ein Thema sein, auch Digitalisierung. Weitere gemeinsame Veranstaltungen mit dem DBSV seien durchaus sinnvoll.

Im Vorfeld der BVWW-Mitgliederversammlung hatte bereits eine gemeinsame Präsidiumssitzung von DBSV und BVWW stattgefunden. „Wir wollen die Zusammenarbeit intensivieren“, machte Stahlhut die Marschrichtung deutlich. Vor allem die politischen Themen müsse man gemeinsam anpacken.

Eine neue Dienstleistung hat der Verband im vergangenen Jahr in Kooperation mit Peter Jansen eingerichtet: „Egal ob Erweiterungsbsau, Brandschutz, Neubau oder Planungsrecht – mit der BVWW-Bauberatung bleiben Sie auf Kurs, um ihr Ziel zu erreichen“, fasste Stahlhut die Unterstützung des Verbandes bei Bauvorhaben der Mitglieder zusammen.

Die Kampagne um die Anwerbung ukrainischer Arbeitskräfte über die Plattform www.bootsjobs.de ist trotz erheblicher Anstrengungen eher im Sand verlaufen. Auf 140 Jobangebote sind lediglich 45 Bewerbungen eingegangen. „Viele Gespräche wurden geführt, leider fehlt bisher das Match“, so Stahlhut. „Wir sollten das jetzt noch einmal angehen. Viele der Leute sprechen inzwischen besser Deutsch“, benannte er auch gleich einen limitierenden Faktor.

Der bereits überarbeitete Hausbootleitfaden des Sachverständigen-Verbandes VBS, die Online-Akademie für Seenotrettungsmittel des FSR, die Studie des BV Kanu zum Kanu-Tourismus, die Gesprä-



Das Präsidium des BVWW bleibt für weitere vier Jahre im Amt (v.l.): Präsident Robert Marx, die Vizepräsidenten Harald Kuhnle, Thomas Dederichs, Sonja Meichle und Schatzmeister Karsten Klemme. Auf dem Foto fehlt Vizepräsident Martin Baum. (Foto: Göbner)

che mit der Marine Network Association (ehemals Marinaverbund Ostsee) oder der Revier-Almanach des Arbeitskreises Wassersport Ost (AKWO) – Karsten Stahlhut streifte viele weitere Projekte des BVWW – ebenso wie die Präsenz des Verbandes auf dem Caravan-Salon in Düsseldorf.

Auch beim BVWW rückt das Thema Nachhaltigkeit stärker in den Fokus, nicht nur bei der Mobilität oder dem „end of life“-Aspekt. Unter Federführung des Verbandes wurde 2022 zusammen mit fünf Partnern die Zusatzausbildung zum „Environmental Officer Nautical Tourism“ (kurz „Environaut“) begonnen. Ziel ist der Aufbau einer modularen Weiterbildung für Marinas, Sportbootschulen, Charterunternehmen und Tauchbasen oder Kanustationen im Sinne der Nachhaltigkeit im Wassersport.

Für das laufende Jahr sieht der Fahrplan des Verbandes ein Update der Studie „Strukturen im Bootsmarkt“ vor. „Da hat sich sicher durch Corona einiges verschoben“, begründete Karsten Stahlhut den Bedarf einer Überarbeitung. Auch eine soziodemographische Analyse der Wassersportler ist geplant. „Wir würden gerne eine Analyse über die gesamte Bandbreite des Wassersports machen.“ Was sind die Bedürfnisse von Motorbootfahrern, der Eigner von Luxusyachten, von Seglern oder Kanufahrern? „Das ist wichtig für unser Marketing und das der Unternehmen, aber auch für unser Auftreten gegenüber der Politik“, erläuterte Stahlhut. Er bat darum, die Umfrage des Verbandes dann

auch allen Kunden und Wassersportlern zuzuleiten. „Wir wollen wissen: Wie ticken unsere Kunden?“

Mit dem DBSV ist ein weiteres Maßnahmenpakt zum Thema Fachkräftemangel in Vorbereitung. Die Roadshow „Mobile Freizeit und Caravan Salon“ werde fortgesetzt, und die Online-Kampagne „Entdecke Wassersport“ wird noch einmal aufgefrischt. „Das ist eine wichtige Einstiegsseite für neue Wassersportler“, begründete der Geschäftsführer.

Karsten Stahlhut schloss seinen Bericht mit einem Dank an sein Team in der Geschäftsstelle. „Ihr habt in den vergangenen drei Jahren, seit ich da bin, einen super Job gemacht“, lobte er Eva Michalski, Swantje von Rogal, Angelika Gröver, Ben Hoffmann und Rechtsanwalt Stefan W. Meyer – begleitet von reichlich zustimmendem Applaus.

Die Formalien der Versammlung waren zügig abgehandelt. Die Kassenprüfer hatten keinen Fehler gefunden, empfahlen die Entlastung von Schatzmeister Karsten Klemme und dem Präsidium, die auch bei Enthaltung der Betroffenen einstimmig erfolgte. Dem Budgetvorschlag für 2023 wurde zugestimmt, einschließlich einer inflationsbedingten Erhöhung der Mitgliedsbeiträge. Abschließend würdigte Stahlhut die Arbeit von Stefan W. Meyer, der seit nunmehr 20 Jahren als Justiziar den Verband und dessen Mitglieder berät.

Die nächste BVWW-Mitgliederversammlung findet am Freitag, 26. Januar 2024, im Rahmen der boot Düsseldorf statt.

WBV
SHOCK MITIGATION SOLUTIONS

LINDEMANN®

Partner der Profis

**DRIVE IN
COMFORT**
Stoßdämpfer - Spezialisten

P
Serie

Speziell entwickelt für den Einsatz zwischen Sockel und Sitz

Jetzt Muster zum Ausprobieren beantragen:

info@lindemann-kg.de
Mehr Infos: www.shock-wbv.com



Kanuten bündeln ihre Kräfte

Bundesverband Kanu und Deutscher Kanu-Verband wollen sich gegenüber Politik gemeinsam Gehör verschaffen – Großes Umfrageergebnis wird im Frühjahr veröffentlicht.



Im Rahmen der boot trafen sich die Spitzen des Deutschen Kanu-Verbandes (DKV) und des Bundesverbandes Kanu (BV Kanu), um sich über gemeinsame Pläne abzustimmen (v.l.): Lothar Krebs, Tim-Eike Krebs, Ben Hoffmann, Isa Winter-Brand, Gabi Koch, Jens Perlwitz, Wolfram Götz, Dieter Reinmuth und Oliver Strubel. (Foto: Dietrich Schumacher)



Im Rahmen der boot Düsseldorf fand das fast schon traditionelle Treffen zwischen dem Deutschen Kanu-Verband (DKV), dem im Deutschen Olympischen Sportbund organisierten Dachverband für den Kanusport in Deutschland, und dem Bundesverband Kanu (BV Kanu) statt, dem Unternehmensverband der Kanu-Branche für die Bereiche Tourismus, Schulung, Industrie und Handel.

In den Gesprächen bekräftigten beide Verbände, sich gemeinsam für eine durchgängige Befahrbarkeit der Gewässer einzusetzen und den Kanusport auf politischer Ebene verstärkt als starken Wirtschaftsfaktor zu etablieren. Lothar Krebs, 1. Vorsitzender des BV Kanu, erklärte dazu: „Durch das gemeinsame Auftreten bei politischen Themen erhöht sich unsere Überzeugungskraft. So gilt es, auch für die Zukunft unsere Kräfte zu bündeln. Im Frühjahr werden wir zudem die Ergebnisse unserer großangelegten Umfrage zur Typisierung von Kanuten, Betrieben und Vereinen veröffentlichen, um den hohen wirtschaftlichen Impact des Kanusports

untermauern zu können.“ „Wir kooperieren seit mehreren Jahren schon sehr erfolgreich“, so DKV-Präsident Jens Perlwitz. „Und durch die gegenseitige Mitgliedschaft wird die Interessenvertretung von Kanusport und Kanutourismus in Deutschland deutlich gestärkt. Hier auf der boot bietet sich die Gelegenheit, die Themen zu vertiefen und sich intensiv abzustimmen. Deswegen hat diese Kooperation in unserer Verbandsarbeit einen sehr hohen Stellenwert.“

Beide Verbände hatten die Umfrage zur Typisierung im Jahr 2022 unter ihren Mitgliedern durchgeführt. Nach Abschluss der Befragung konnten beim Treffen auf der boot erste Rückschlüsse aus den Zahlen gezogen werden. Der Bericht soll in diesem Frühjahr veröffentlicht werden.

Im weiteren Verlauf des Treffens wurden konkrete Probleme zu verschiedenen Gewässern thematisiert und Standpunkte abgestimmt. Um die Interessen ihrer Mitglieder bei Sperrungen zahlreicher Flüsse und Seen zu vertreten, waren DKV und BV Kanu in jüngster Vergangenheit mehrfach aktiv. „Bei der Sauer in Rheinland-Pfalz und der

Lahn in Hessen galt es, verbandsseitig aktiv zu werden“, erklärte DKV-Vizepräsidentin Freizeitsport, Isa Winter-Brand. „Wir haben in den vergangenen Wochen etliche Stunden Zeit investiert, um mit Behörden und Ämtern Kompromisse zu erzielen.“

Ben Hoffmann, Referent des BV Kanu, mahnte an, dass besondere Vorsicht am Altrhein in Karlsruhe geboten sei. „Mit Sorge geht unser Blick Richtung Karlsruhe. Wir sind derzeit in Gesprächen, um hier Regelungen oder sogar Sperrungen zu vermeiden.“

In der Ausbildung werden beide Verbände auch weiterhin im Bereich des Europäischen Paddelpass Deutschland (EPP) kooperieren und die Vergabe ausbauen. Der EPP stellte vor einigen Jahren die Grundlage zur gegenseitigen Anerkennung von Weiterbildungen dar.

Gemeinsam vertreten DKV und BV Kanu die Interessen von über 1,3 Millionen Menschen, die in Deutschland jährlich mit einem Kanu unterwegs sind. Beide Verbände werden sich auch künftig in gemeinsamen Zusammenkünften austauschen.

Gemeinsame Ziele

BVWW und DBSV rücken enger zusammen, um Herausforderungen für die Branche gemeinsam anzugehen



Nach drei Jahren der besonderen Herausforderungen für die Boots- und Wassersportindustrie haben die Präsidien der beiden deutschen Spitzenverbände der Branche, der Bundesverband Wassersportwirtschaft (BVWW) und der Deutsche Boots- und Schiffbauerverband (DBSV), im Rahmen einer Konferenz auf der boot Düsseldorf eine engere Zusammenarbeit vereinbart.

Gemeinsam will man einen Fahrplan entwickeln, um die Branche vor dem Hintergrund der aktuellen politischen Rahmenbedingungen mit vereinten Kräften in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Herausforderungen gibt es genug – von der Errichtung eines Nationalparks Ostsee bis hin zur neu in Kraft getretenen Binnenschiffpersonalverordnung, nach der in Zukunft gewerblich tätige Perso-

nen wie Chartereinweiser, Hafenmeister, Werkstattangestellte, Bootsverkäufer oder Segellehrer ein Kleinschifferzeugnis nachweisen müssen, das mit einer IHK-Prüfung vergleichbar sein soll.

„Das Treffen war sehr konstruktiv und von einigen aktuellen Themen geprägt, die uns als Branche die Arbeit teils unnötig erschweren. Diesen besonderen Herausforderungen sollten wir noch enger abgestimmt begegnen, um den Wassersport auch in Zukunft für unsere Kunden attraktiv zu halten“, sagte Robert Marx, Präsident des BVWW.

Und Torsten Conradi, Präsident des DBSV, bekräftigte: „Es ist es enorm wichtig, dass wir als gesamte Branche vereint unsere PS aufs Wasser bringen, um politisch Gehör zu finden. Wir sehen es als unsere Aufgabe, als Spitzenverbände gemeinsam voranzugehen.“

Gleistein

PERFEKT VERTÄUT

Dockline readymades



Fertig konfektioniert mit
gespleißtem Auge in passender
Länge.

Immer in überragender
Gleistein-Qualität.



JETZT BEI IHREM
FACHHÄNDLER

LINDEMANN®
Partner der Profis

www.lindemann-kg.de

Information mit Tradition

Sicherer Ein- oder Umstieg in den Bootssport: VBS-Sachverständige verzeichnen hohen Beratungsbedarf an ihrem Messestand auf der boot

Der Informationsstand des Verbandes der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen e.V. (VBS) hat wahrlich Tradition auf der boot, denn bereits seit 2007 ist der VBS fester Bestandteil der aktuell mehr als 1500 Aussteller in Düsseldorf und berät Messebesucher während der gesamten Messelaufzeit kostenlos rund um den Bootskauf. Mit dem Profi an der Hand starten Neueinsteiger und Umsteiger auf diese Weise gut informiert in den Bootssport ein. Jeden Tag war mindestens ein Sachverständiger des VBS am Verbandsstand in Halle 3 im Einsatz und führte intensive Fachgespräche, unterstützte Kunden durch individuelle Kaufberatung und eine Reihe von Fachinformationen. Ein mehr als erfolgreicher Neustart nach der langen Corona-Zwangs-pause, nicht nur für die boot, sondern ebenso für den VBS, dessen Erwartungen deutlich übertroffen wurden.

Oskar Loewe, selbstständiger Sachverständiger für Motor- und Segelyachten aus der Schweiz, ist seit fast zwei Jahren Mitglied im VBS und war einer der Kollegen, die am VBS-Stand im Einsatz waren. Er durfte während drei Tagen erstmals Dienst tun und die Fragen der Bootsbesitzer und der potenziellen Bootskäufer beantworten. Oskar Loewe, Yachtexpert Schweiz, resümiert: „Die boot 2023 war nach Jahren des pandemiebedingten Stillstandes ein großartiger Erfolg mit hohen Besucherzahlen. Der VBS war mit seinem Stand an einem sehr gut frequentierten Platz an einer der Hauptlaufzonen platziert, welche die Hallen miteinander verbinden. Von 21 Besuchern des Standes, die einen Bootskauf planten und mit denen ich sprechen konnte, kamen etwa die Hälfte aus der näheren Umgebung des Rheinlandes und aus NRW. Die andere Hälfte kam vor allem aus Süddeutschland, aber auch aus der Schweiz und Österreich. Der größte Teil interessierte sich für Segelyachten und davon wie-



Freuten sich über zahlreiche Informationsgespräche (v.l.): Reiner Ludwig, Eva Michalski und Oskar Loewe am VBS-Stand. (Foto: Oskar Loewe)



Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen

derum über die Hälfte für einen größeren Katamaran. Die Interessenten, vor allem Paare, waren im Durchschnitt deutlich jünger als in früheren Jahren. Fragen zu Schäden gab es nur sehr wenige. Gerne werde ich an der boot 2024 wieder zur Standbesetzung des VBS gehören“.

Der Beratungsbedarf war in diesem Jahr besonders hoch, was mit Sicherheit auch an dem gewachsenen Wassersportmarkt liegt, der während der Pandemie quasi einen Boom erfahren hat. Neben den Endverbrauchern waren es aber auch Behördenvertreter, Bootshändler, Werften und weitere Aussteller, die den VBS-Stand

aufsuchten, um ins Gespräch zu kommen. In diesem Jahr war insbesondere der Hausbootleitfaden, der kurz vor der boot ein inhaltliches Update erhalten hat, das führende Thema. In die 1. Revision sind die Kommentare der verschiedenen Anspruchsgruppen nach der ersten Veröffentlichung im Januar 2022 eingeflossen, insbesondere wurde jedoch die Definition „Hausboot“ verfeinert und einige Anforderungen präzisiert.

Auch 2024 wird der VBS wieder mit dabei sein, wenn die Tore Ende Januar in Düsseldorf geöffnet werden.

Nähere Informationen zu den vielfältigen Arbeitsgebieten der VBS-Sachverständigen und zu dem Hausbootleitfaden erhalten Interessierte über die BVWW-Geschäftsstelle und darüber hinaus im Internet unter www.vbsev.de

Ansprechpartnerin: Eva Michalski, Tel.: 0221 - 59 57 112, Fax: 0221 - 59 57 110, E-Mail: info@vbsev.de

Neues aus den Arbeitskreisen

Anlässlich der Bootfeste Ende Januar in Düsseldorf in drei Arbeitskreisen des BVWW (Teil-)Wahlen statt.

Tauchsport-Industrieverband (tiv)

Im tiv wurde der Vorstand bestätigt. Für weitere zwei Jahre bleibt Thomas Dederichs 1. Vorsitzender und Oliver Mielke 1. stellvertretender Vorsitzender. Als Delegierter wurde Henrik Balzer für die nächsten vier Jahre wiedergewählt.



Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen e.V. (VBS)

Als 2. Vorsitzender des VBS wurde Daniel Brandt für vier weitere Jahre im Amt bestätigt. Reiner Ludwig ist zum neuen Kassenprüfer gewählt worden.



Fachverband Seenot-Rettungsmittel e.V. (FSR)

Auch im FSR wurde der Vorstand wiedergewählt. Für weitere zwei Jahre bleibt Michael Dibowski 1. Vorsitzender, Martin Schührer stellvertretender Vorsitzender und Holger Mügge Schatzmeister. Als Delegierte wurde für vier Jahre Silke Breig gewählt. Sie folgt auf Hergen Braun, der dieses Amt seit 2009 ausgefüllt hat.



www.ceitec.de

Ihr Erfolg ist unser Projekt



Planung nach Maß

Installation

Innovative Technik

Beratung | Planung | Hafenausrüstung |
Servicesäulen | Stromverteiler |
Zahlsysteme | Rettungsstationen |
Pumpensysteme |



Ceitec | Inh. Carsten Eikmeier e.K.
Meinberger Strasse 31 | 32825 Blomberg
Tel. +49 (0) 5235 992 765 | info@ceitec.de

„Den kann man einfach fragen“

Seit 20 Jahren arbeitet Stefan W. Meyer als Verbandsjustiziar für den BVWW – so lange, wie niemand sonst in der Geschäftsstelle in Köln. In dieser Zeit haben sich sowohl der Verband als auch viele Mitglieder stets auf seinen Rechtsbeistand verlassen können. Ein Porträt.
 Von Volker Göbner

Ich wollte nie etwas anderes machen“, blickt Stefan W. Meyer auf sein Jura-Studium an der Uni Bochum zurück. Ein anderes Studienfach habe er nicht in Erwägung gezogen. Zivil- und Wirtschaftsrecht waren der Schwerpunkt seiner Studien. Nach dem zweiten Staatsexamen war er zuerst in einer Kanzlei in Lippstadt angestellt, später in Hamm. Seit 1999 betreibt Meyer seine eigene Anwaltskanzlei in Bochum.

Dann kam die Sache mit dem Wassersport: Im Jahr 2000 bestand der junge Anwalt die Prüfung zum Sportbootführerschein und kaufte sich ein eigenes Boot. Die ersten Mandanten aus dem Wassersport klopfen an seine Tür. „Einmal brauchte ich eine fachliche Auskunft“, erinnert sich Meyer, und so wandte er sich an den Bundesverband Wassersportwirtschaft in Köln. Hier erhielt er nicht nur die gewünschte kompetente Auskunft, sondern auch den Hinweis, dass man sich gerade auf der Suche nach einem Juristen befinde, der den Verband in Rechtsfragen unterstützen könne. „Mit Jürgen Tracht (dem damaligen BVWW-Geschäftsführer, die Red.) habe ich mich sofort gut verstanden“, erinnert sich Meyer. Die Bewerbung war erfolgreich, seit dem 1. Februar 2003 ging man gemeinsame Wege. In den ersten Jahren war Meyer noch die Nummer Zwei hinter Verbandsjustiziar Dr. Michael Unkelbach, 2007 rückte er dann zum alleinigen Rechtsbeistand des Verbandes auf. Schnell machte der Anteil der Fälle aus der Wassersportbranche einen Großteil von Meyers Tagesgeschäft aus. Heute beanspruchen Rechtsangelegenheiten rund um den Wassersport etwa 70 Prozent seiner Arbeitszeit. Neben etwas Verkehrsrecht („Ich habe schon so manchen Führerschein gerettet!“) liegt ein weiterer Schwerpunkt auf Erbschaftsangelegenheiten.



Urgestein: Seit 20 Jahren ist Stefan W. Meyer als Verbandsjustiziar für den BVWW im Einsatz. (Foto: Göbner)

Die juristische Arbeit für den BVWW hat drei Schwerpunkte: Da ist zum einen die Beratung des Verbandes selbst in Fragen zu Dienstleistungsverträgen, Satzungen, Verwaltungsangelegenheiten oder der Beurteilung von Gesetzesentwürfen. „Highlights sind schon mal Besprechungen im Verkehrsministerium auf relativ hoher politischer Ebene“, so Meyer. Zweiter Schwerpunkt ist die Beratung der Mitglieder bei allen möglichen juristischen Fragen und Problemen. Dieser Service ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Und die Mitglieder schätzen Meyers ehrliche Beratung. „Ein Anwalt, mit dem man normal sprechen kann“, befand BVWW-Präsident Robert Marx in der Mitgliederversammlung Ende Januar in Düsseldorf. „Der Meyer, den kann man einfach fragen – und bekommt eine Einschätzung“, so Marx. Dritter Schwerpunkt schließlich ist die direkte anwaltliche Vertretung von Mitgliedsunternehmen. „Das sind oft Gewährleistungsfälle“, so Meyer, aber auch Probleme bei Genehmigungen. „Das ist nicht spektakulär, aber sehr vielfältig“, beschreibt der

rührige Rechtsanwalt seine Aufgaben. Nur hin und wieder vertritt er auch Verbraucher. Ausgeschlossen sind jedoch Mandate, bei denen es gegen ein Mitgliedsunternehmen des Verbandes gehe. „Richtig stolz bin ich darauf, dass mir auch konkurrierende Unternehmen des Verbandes ihr Vertrauen schenken“, ergänzt Meyer.

Und privat? Ein eigenes Boot hat Stefan W. Meyer inzwischen nicht mehr. Zu oft muss er für seine Aufträge unter beruflichen Aspekten Boot fahren. Dem Wasser verbunden ist er dennoch bis heute: Im Urlaub geht es mit der Familie gerne an die Nordsee. Und seine Kinder, beide im Teenager-Alter, fährt er oft zu Schachturnieren, auch zu Deutschen Meisterschaften.

Ein Mercedes 220 SE, Baujahr 1962, lässt Meyers Herz höher schlagen. Den hat er sich nach seinem ersten großen Nachlass-Verfahren 2004 geleistet: „Das war ein Jugendtraum“. Und weil er nicht nur das Meer, sondern auch die Berge liebt, geht es mit dem schicken Oldtimer oft ins Salzburger Land. „Der war schon zwei Mal auf dem Großglockner“, ist der 56-Jährige begeistert von den Klettereigenschaften seines betagten Sechszylinders. Neben dem Faible für seinen Mercedes und das Reisen beschäftigt sich Meyer in seiner Freizeit gerne auch mit der Geschichte vom Mittelalter bis zur Neuzeit – wovon eine umfangreiche Bibliothek zeugt.

Zurück zur Arbeit: Die würde Stefan W. Meyer nach eigenen Angaben nicht schaffen ohne seine langjährige Mitarbeiterin Sabine Samusch, die seit dem ersten Tag in der eigenen Kanzlei für ihn im Einsatz ist. Und neben ihr schätzt er nach wie vor die Arbeit für den Verband: „Viele Menschen aus der ganzen Branche sind mir sehr ans Herz gewachsen, da haben sich auch persönliche Freundschaften entwickelt“.

Gratulationen

85 Jahre

Franz Spürkel

Auto Spürkel GmbH & Co. KG
Herner Straße 259
44809 Bochum
am 18. Mai

70 Jahre

Hans-Joachim Burmester

MFT Mikrofiltrertechnik GmbH
Am Schleusenkanal 18-22
21502 Geesthacht
am 06. Mai

Manfred Frommholz

Bootswerft Ruhs e.K.
Am Großen Wannensee 10
14109 Berlin
am 07. Juni

Ulrich Heinemann

Heinemann - Yacht - Design
Habsburger Allee 24
52064 Aachen
am 09. Juni

65 Jahre

Thomas Kettler

Thomas Kettler Verlag
Von-Hutten-Str. 15
22761 Hamburg
am 19. April

Irene Weidenauer

Boote Motoren Service
Ludwig Weidenauer
Hafenstraße 1
68623 Lampertheim
am 14. Mai

Rainer Klopitzke

Exklusiv-Yachtcharter & Schifffahrtsge-
sellschaft mbH
Jörsstraße 21 d
13505 Berlin
am 25. Juni

Wolfgang Chmella

Kanuuh.de
Wolfgang Chmella
Am Graben 22
85072 Eichstätt
am 26. Juni

60 Jahre

Richard Gründl

Gründl Bootsimport GmbH & Co. KG
Nordring 1
25474 Bönningstedt-Hamburg
am 27. April

Marcel Ranke

Allert marin GmbH
Zur Uferae 1
14542 Werder/Havel
am 30. April

55 Jahre

Gabriele Fleischer

Bootshaus Hempler
Von-Wettstein-Str. 12
14195 Berlin
am 05. April

Holger Ambroselli

Khulula UG
Schwartzkopffstr. 1a
10115 Berlin
am 14. April

Michael Kögel

philippi elektrische systeme gmbh
Neckaraue 19
71686 Remseck am Neckar
am 14. Mai

Frank Simonis

Simonis Yachts & More
Kirschallee 62
14469 Potsdam
am 23. Mai

Marcus Klemm

Plan & Tat GmbH
Prinz-Eugen-Str. 90
88069 Tettnang
am 19. Juni

Dirk Reiher

Blue Line Charter GmbH
Schulstraße 8a
19386 Lübz
am 23. Juni

50 Jahre

Karl-Heinz Thiele

Sportboot Center Hannover GmbH
Hägenstr. 12
30559 Hannover
am 26. Mai

Jan Stapenhorst

TRITON MARINE - Transport Risk Con-
sultants GmbH
Upper Borg 30b
28357 Bremen
am 26. Mai

Dirk Bürger

Ribjack Boats GmbH
Schnorrenberger Allee 40
53909 Zülpich
am 08. Juni



Folgende Unternehmen haben sich um die Mitgliedschaft beworben:

blueshore UG

Jean-Kübbeler-Straße 20
50999 Köln
Geschäftsführer: Valentin Schmid
Jahr der Firmengründung: 2022

CA-Marine GmbH

Großer Sand 18
76698 Ubstadt-Weiher
Geschäftsführer: Mario Durdov
Jahr der Firmengründung: 2017

hygge house UG

Conrad-Schlaum-Str. 23
41542 Dormagen
Geschäftsführer: Andreas Hirsch
Jahr der Firmengründung: 2022

SBS Yachthafenresort

Fleesensee e.K.
Am Busch 9
17213 Göhren-Lebbin
Geschäftsführerin: Claudia Kratz
Jahr der Firmengründung: 2003

Schneider Diagnostic

An St. Nikolaus 21
41515 Grevenbroich
Geschäftsführer: Roland Schneider
Jahr der Firmengründung: 2021



Simonis Yachts & More

Kirschallee 62
14469 Potsdam
Geschäftsführer: Frank Simonis
Jahr der Firmengründung: 2022

Yachtgutachter Huthmann

Klosterkamp 4
24232 Schönkirchen
Geschäftsführer: Georg Huthmann
Jahr der Firmengründung: 2018

Wir bitten unsere Mitgliedsfirmen um Nachricht, ob es Gründe gibt, die gegen eine Aufnahme sprechen. Ein Einspruch muss innerhalb von 14 Tagen schriftlich erfolgen und begründet sein. Die Einspruchsfrist endet 14 Tage nach Erscheinen dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft.

Nachstehende Unternehmen begrüßen wir als neue Mitglieder des Verbandes:

NAMMERT –

Der Bootsversicherer
Karl-Marx-Str. 4
15711 Königs Wusterhausen
Geschäftsführer:
Norman Nammert
Firmengründung: 1989



Termine

15.11.2023

Bundesverband Kanu e.V.
Branchentreffen – Gießen

16.11.2023

Bundesverband Kanu e.V.
Mitgliederversammlung – Gießen

Nachrichten aus Brüssel



Die **European Boating Industry** (EBI) mit Sitz in Brüssel ist der europäische Dachverband der nationalen Boots- und Wassersportwirtschaftsverbände und repräsentiert 32.000 überwiegend kleine und mittelständische Unternehmen mit rund 280.000 Angestellten. Mit an Bord ist auch der deutsche Bundesverband Wassersportwirtschaft (BVWW), der seine Mitglieder regelmäßig über sein Magazin „Wassersport-Wirtschaft“ mit Nachrichten aus dem europäischen Branchenverband versorgt.

Kontakt: Tel. +32 473 637334,
E-Mail: office@europeanboatingindustry.eu
Web: <https://www.europeanboatingindustry.eu/>

Neue maritime Industriestrategie gefordert

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss (European Economic and Social Committee, EESC) verabschiedete eine Stellungnahme, in der er eine Industriestrategie für den maritimen Technologiesektor fordert.

Die Strategie hebt drei grundlegende Arbeitsbereiche heraus: Marktzugang und -bedingungen, Beschäftigung und Qualifikationen, Zugang zu Finanzmitteln sowie Forschung, Entwicklung und Innovation. Schließlich fordert das EESC, mit einer „Maritimen Expertengruppe“ und einer „Europäischen Industriallianz für den maritimen Technologiesektor“ zwei Instrumente zur Verbesserung und Wiederherstellung der globalen Wettbewerbsfähigkeit des maritimen Technologiesektors zu schaffen.

European Boating Industry (EBI) hat an der Sitzung teilgenommen, auf der die Stellungnahme diskutiert wurde, und legte anschließend eine Reihe von Änderungsanträgen vor, in denen der Ausschuss daran erinnert wurde, dass die Wassersport-Industrie grundsätzlich #MadeInEurope bleiben und geschützt werden müsse. Mehrere Empfehlungen des EBI wurden daraufhin berücksichtigt.

Das EESC ist ein beratendes Gremium, das sich aus Vertretern von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbänden und anderen Interessengruppen zusammensetzt und als Brücke zwischen den Entscheidungsträgern der EU und ihren Bürgern fungiert. Es liefert der Europäischen Kommission, dem Rat der EU und dem Europäischen Parlament Stellungnahmen zu EU-Fragen.



© Stockwerk-Fotodesign – stock.adobe.com

Die Stellungnahme (auch auf deutsch) kann hier nachgelesen werden:

<https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/industrial-strategy-maritime-technology-sector>

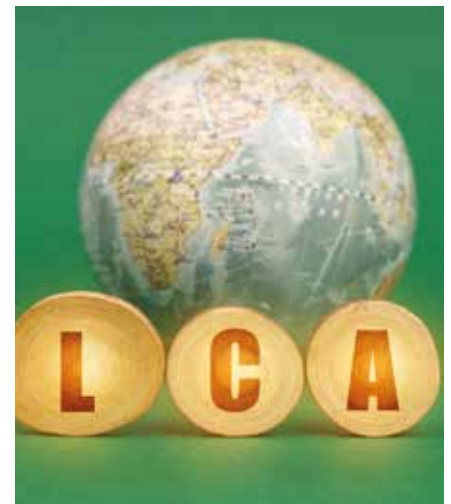
Lebenszyklus-Analyse für die Bootsindustrie

Das internationale EPD-System (Environmental Product Declaration) entwickelt für die Bootsindustrie einen ersten internationalen Standard für die Lebenszyklus-Analyse (Life Cycle Analysis, LCA), die sogenannten Product Category Rules (PCR). Es wird alle Freizeitboote umfassen, von kleinen Booten bis hin zu großen Yachten, darüber hinaus auch bestimmte Arten von kommerziellen Booten.

Eine LCA ist eine Art Ökobilanz, eine Methode zur Bewertung der Umweltauswirkungen eines Produkts während seines gesamten Lebenszyklus. Sie umfasst auch die Gewinnung und Verarbeitung der Rohstoffe, die Herstellung, den Vertrieb, die Verwendung, das Recycling und die

Entsorgung oder Endlagerung. Sie kann eingesetzt werden, um Designern, Bootsbauern und Kunden Informationen über die Umweltauswirkungen zur Verfügung zu stellen. Eine Analyse, welche Auswirkungen kosteneffizient reduziert werden können, ist damit auch möglich.

Die nächste Version des Standards wird in den kommenden Monaten veröffentlicht. EBI war daran beteiligt, um ihre Praktikabilität und potenzielle Nutzung durch die Industrie sicherzustellen. Für die nächste Überarbeitung zur Verbesserung des Standards werden die EBI-Pläne noch stärker einbezogen. EBI wurde daher als Mitglied des PCR-Ausschusses zur Entwicklung des Standards aufgenommen.



© Dzmitry – stock.adobe.com



Foto: @ Tom – fotolia.com

Branchen News

zusammengestellt von Volker Göbner
presse@bvwww.org • Tel. 0170-2023319

Messen



Die 14. Ausgabe des **Hamburg ancora Yachtfestivals** öffnet vom 12. bis 14. Mai 2023 in Neustadt/Holstein an der Ostsee seine Tore. Heiko Zimmermann, der diese In-Water Boat Show organisiert, kündigte zugleich eine neue **In-Water Boat Show** im Hamburger Yachthafen an. Geplanter Termin ist das Wochenende vom 8. bis 10. September 2023. Kontakt: Heiko Zimmermann, Tel. 0151 12004198, E-Mail: info@yachtfestival365.de

Die Internationale **Multihull Show** findet vom 12. bis 16. April 2023 in La Grande Motte (Südfrankreich) statt. www.multicoque-online.com

Wie im Vorjahr angekündigt, wird sich der **Salone Nautico** in Genua vom 21. bis 26. September 2023 in neuem Gewand präsentieren. Die „Waterfront di Levante“ nimmt mittlerweile Gestalt an. Vor allem der neue Stichkanal zwischen dem „blauen Pavillon“ und der Stadt wird 150 neue Wasserliegeplätze bieten. www.salonenautico.com

Die Gewinner des Awards **European Yacht of the year**, der traditionell im Rahmen der Flagship-Night der boot Düsseldorf vergeben wurde, sind: Linjett 39 (Family Cruiser), First 36 (Performance Cruiser), Oyster 495 (Luxury Cruiser), Nautitech 44 Open (Multihulls) und Ecoracer 25 (Special Mentioning Sustainability). In der Kategorie „Family Cruiser“ war auch die neue Bente28 nominiert – als einziges deutsches Boot in allen Kategorien – und belegte hier Platz zwei. Bei den Motorbooten ging es um die **European Powerboat Awards 2023**. Hier gewannen Askeladden C78 Cruiser (Motorboote bis 8 m), Jeanneau Cap Camarat 10.5 CC (bis 10 m), De Antonio D36 (bis 14 m, nominiert war hier auch die Bavaria SR36), Prestige M48 (bis 20 m), Super Lauwersmeer SLX 54 (Verdränger) und Candela C8 (Electric). www.europeanyachtoftheyear.com



Die HD-Kamera Cam300 von **Raymarine** (Bauhöhe nur 60 mm, Sichtfeld 160°) liefert hochaufgelöste Bilder. Dabei ist sie nicht größer als ein Golfball, kann im Rigg genauso installiert werden wie unter Deck. Die neue Kamera liefert auch nachts ein klares Bild. Verbunden mit dem AR200-Sensor können die Kamerabilder mit Kartenobjekten, Wegpunkten oder AIS-Zielen in einem Augmented-Reality-Bild kombiniert werden. Eine Fernüberwachung mit der Kamera ist mit der Software von Drittanbietern möglich. Kontakt: Darren Boden, Tel. +44-1329-246845, E-Mail: darren.bodden@raymarine.com

Erstmals haben die Messe Düsseldorf und mehrere Tauch-Medien im Rahmen der boot die **dive awards** vergeben. Die mit je 3000 Euro dotierten Preise gingen an O'Dive des französischen Unternehmens Azoth Systems in der Kategorie „Innovation“, an Dr. Angela Stevenson vom Geomar-Helmholtz-Zentrum in Kiel in der Kategorie „Climate“, an die Tauchbasis „Kreidese Hemmoor“ in der Kategorie „Destination“, an den Tauchcomputer Descent Mk2i von Garmin in der Kategorie „Product“ und an den Wrack- und Historienforscher Dr. Florian Huber in der Kategorie „Personality“. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, E-Mail: vellent@messe-duesseldorf.de

Die Bundesregierung hat die **Sportbootführerscheinverordnung** zum 1. Januar 2023 geändert. Seither sind Elektromotoren ab 7,5 kW führerscheinpflichtig. Der höhere Wirkungsgrad von Elektromotoren mache laut Gesetzgeber den Sportbootführerschein erforderlich. Bei Verbrennern gilt weiterhin die Grenze von 15 PS. https://bmdv.bund.de/Shared-Docs/DE/Anlage/WS/flyer-sportbootfuehrerscheinverordnung.pdf?__blob=publicationFile

Der auf der METS in Amsterdam mit dem „Dame Overall Winner“ ausgezeichnete handliche Seenotsender rescueMe PLB3 von **OceanSignal** wurde auf der Boot von der **Nordwest-Funk GmbH** vorgestellt. Der Seenotsender ist die weltweit kleinste PLB (Personal Locator Beacon) und kann an der Rettungsweste oder einem Gürtel befestigt werden. Die rescueMe PLB3 sendet auf mehreren Frequenzen, so dass eine umgehende Ortung über Satellit oder AIS möglich ist. Ein Homing-Signal auf 121,5 kHz kann von den Rettungskräften vor Ort zum Anpeilen verwendet werden. Mit einem NFC-kompatiblen Smartphone (Near Field Communication) lassen sich alle Funktionen prüfen. Kontakt: Niko Reisch, Tel. 04921/99906-0, E-Mail: nr@nordwest-funk.de

Die **A.W. Niemeyer** GmbH, bekannter Anbieter von Bootszubehör, hat am 23. Januar 2023 einen Insolvenzantrag gestellt. Das Amtsgericht Hamburg hat **Stefan Denkhau**, Rechtsanwalt in der Hamburger Kanzlei BRL, zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt. Der Geschäftsbetrieb laufe in vollem Umfang weiter, „auch wenn es einmal ruckelt“, verspricht das Unternehmen. Denkhau sprach von einem großen Investoreninteresse, das ihn optimistisch für eine erfolgreiche Restrukturierung stimme. 115 Mitarbeitende sind betroffen. „Aufgrund von mehreren Corona-Lockdowns und Lieferengpässen waren viele nachgefragte Artikel erst nach Ende der Saison für unsere Kunden verfügbar. Erschwert wurde die Situation durch die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine, insbesondere die erhebliche Kaufzurückhaltung durch Inflation, allgemeine Unsicherheit und die allgegenwärtigen Kostensteigerungen“, erklärte Geschäftsführer **Christoph Steinkuhl** laut einer Pressemitteilung der Kanzlei. www.awn.de/pages/aktuelles

Norwegen und Schweden werden in den nächsten Jahren **400 Ladestationen** an der Küste zwischen Kristiansand und Göteborg installieren. Die Initiative wird mit **EU-Geldern** unterstützt. Beide Länder haben zusammen etwa eine Million privater Motorboote, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden. Die CO₂-Emissionen werden auf 400.000 Tonnen pro Jahr geschätzt. Mit der Initiative erhofft man sich einen schnellen Übergang zu einer emissionsfreien Freizeitbootkultur. www.europeanboatingindustry.eu

VERSICHERUNGEN FÜR IHR UNTERNEHMEN.

» Versicherungstarife online anfragen



TOHATSU
Feel the Wind™

DER DIGITALE TOHATSU PRODUKT KATALOG 2023

100% JAPAN

MARX

- ✓ Revierberichte
- ✓ Yachttests
- ✓ News aus der Szene

Jetzt Mitglied werden

www.SegelReporter.com

Azimut (Italien) präsentierte auf der boot die neue 22 Meter lange S7, die für die „Low Emission“-Kategorie der Marke steht. Ein sportlicher Charakter und verbesserte Technologie würden einen 30 Prozent niedrigeren Treibstoffverbrauch auch bei mittlerer und hoher Geschwindigkeit ermöglichen – und damit die CO2-Emissionen entsprechend reduzieren, heißt es seitens des Unternehmens. Kontakt (PR): Jacopo Vanelli, Tel. +39-3486389088, E-Mail: jacopo.vanelli@sculatiandpartners oder Marcello Conti, E-Mail: marcello.conti@azimutbenetti.com

Am ersten Samstag der boot 2023 enthüllte **Bavaria Yachtbau** (Giebelstadt) seine Weltpremiere, die Bavaria SR33. Für die im Herbst noch real angekündigte Segelyacht Bavaria C46 feierte man in Düsseldorf die digitale Premiere unter den neugierigen Augen der Besucher. Während das Leben an Bord des Motorboots SR33 an Deck statt findet, schaffen der V-Bug und die markanten Chines am Heck der neuen Segelyacht mehr Raum unter Deck. Kontakt: Marcus Schlichting, Tel. 09334/9421280, E-Mail: m.schlichting@bavariayachts.com



Von **Nordwest-Funk** vertrieben werden die neuen VSAT-Satelliten-Kommunikationsanlagen KVH ONE TracNet. Diese verbinden sich automatisch mit dem Hafen-WIFI, dem lokalen GSM-Netz oder auf hoher See mit den Satelliten. Es gibt auch interessante Tarife für Telefonie und Internet. Kontakt: Niko Reisch, Tel. 04921/99906-0, E-Mail: nr@nordwest-funk.de

Die aus Frankreich stammende online-Charteragentur **SamBoat** hat im Januar die Fusion mit **Argos Yachtcharter** bekannt gegeben, um besser auf dem deutschen Markt Fuß fassen zu können. Die Nutzung der modernen Technologien vor allem in Sachen Buchung und Zahlungsabwicklung schaffe mehr Raum für die Beratung der Kunden von Argos. www.samboat.de

Einen eigenen **Tender** hat **YYachts** (Greifswald) entwickelt. Der Tender ist als Katamaran konzipiert, dessen Luftschlauch in weniger als einer Minute von einem eingebauten Kompressor aufgeblasen wird. Entleert passt das Dinghy in die Heckgarage der Segelyachten von YYachts. Als Standard ist ein Elektromotor vorgesehen, das Design wird der großen Yacht angepasst. www.yyachts.de

Die **Fischer Panda** GmbH (Paderborn) setzt ihre strategische Entwicklung fort und schafft alle Voraussetzungen, um weiterhin nachhaltig zu wachsen: Neuer kaufmännischer Leiter für die Bereiche Finanzen, Controlling, Projektmanagement, Vertrieb und Marketing ist seit Jahresbeginn **Jens Langer**, der bereits von 2003 bis 2016 Leiter Vertrieb & Marketing bei Fischer Panda war. Neuer Technischer Leiter, für die Entwicklung von Generatoren, Elektromobilität und Hybridsysteme zuständig, ist **Boris Schönberger**, seit 2003 für den Technischen Service verantwortlich. „Innerhalb unseres Fischer Panda Teams konzentrieren wir uns auf Prozessverbesserungen und Innovationen in unserem Produktangebot, um auf die Herausforderungen des globalen Marktes zu reagieren und um neue Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen“, sagte Dr. Sven Soetebier, der im April 2022 die Nachfolge als Geschäftsführer von Dr. Hans-Joachim Herbermann übernommen hatte. Weiterhin Geschäftsführer ist Dipl.-Ing. Stephan Bakes. www.fischerpanda.de

Eine neue „Identität“ hat das gewachsene Unternehmen **RS-Sailing** mit Hauptsitz in Großbritannien, Hersteller u.a. des Einsteiger-Skiffs RS Feva, angekündigt. Künftig wird man unter dem Namen **RS Marine Group** firmieren. Auch das erste vollelektrische RIB kommt aus diesem Hause. Die Identität der Marken (RS electric und andere) bleibe erhalten, Finanzen, Marketing oder Design würden zusammengelegt. Nachhaltigkeit spiele eine immer größere Rolle im Unternehmen, beispielsweise durch biogene Harze und recycelte Kernmaterialien im Bootsbau. Die Gruppe habe in acht Jahren ihren Umsatz auf 25 Millionen Pfund verfünffacht, heißt es aus dem Unternehmen. Kontakt (PR): Zella Compton, Tel. +44 (0) 2392-534853, E-Mail: Zella@maa.agency



Großbritannien stellt 77 Millionen Pfund (87 Millionen Euro) als **Fördermittel für grüne Meerestechnologie** bereit, meldete der Branchendienst IBI. Damit sollen Projekte gefördert werden, die bis 2025 ein emissionsfreies Schiff ermöglichen. Förderfähig sind etwa Vorhaben zu elektrischen Antrieben, Landstrom-Infrastruktur oder kohlenstoffarme Brennstoffe wie Wasserstoff oder Ammoniak. Die Emissionen von Schiffen sollen im kommerziellen wie Freizeitbereich reduziert werden, ist das Ziel des dafür gestarteten **ZEVI-Wettbewerbs** (Zero Emission Vessels and Infrastructure). Erste Projekte sollen bei der „**Green Tech Boat Show**“ vom 21. bis 23. April in Southampton vorgestellt werden. Der Veranstalter, MDL Marinas, hat einen „Green Innovation Award“ ausgelobt. www.mdlmarinas.co.uk/events/south-coast-boat-show/



Alljährlich zeichnet der Rat für Formgebung Unternehmen mit dem international renommierten **German Design Award** aus, deren Produkte und Projekte in den drei Disziplinen „Excellent Product Design“, „Excellent Communicati-



ons Design“ und „Excellent Architecture“ als wegweisend überzeugen. In diesem Jahr wurde aus über 4200 Einsendungen aus 57 Nationen in 68 Kategorien neben den Auszeichnungen „Winner“ und „Special Mention“ auch 98-mal die höchste Auszeichnung „Gold“ vergeben. Und die ging in der Kategorie „Aviation, Maritime and Railway“ an die neue **X Shore 1** von **X Shore** (Schweden). Die Jury befand: „Das 6,5 Meter lange Boot besticht durch einen minimalistischen Design-Ansatz, der für einen cleanen Look sorgt.“ Solch exzellent konzipier-

te und gestaltete E-Boote würden Lust auf den Umstieg zum Elektroantrieb machen. (Foto: © X Shore)

Unter „Winner“ geführt ist in derselben Kategorie die neue **SAY 52** von **Say Carbon Yachts** (Wangen), die laut Jury dank der Carbon-Bauweise „extrem leicht und dadurch ausgesprochen sparsam im Treibstoffverbrauch“ sei. Zudem überzeugte das exklusive Boot, das 2023 das neue Flaggschiff der Allgäuer Werft ist, mit einem „Designkonzept, das durchdachte Funktionalität und luxuriösen Komfort



auf hohem gestalterischen Niveau elegant vereint“. (Foto: © Say Carbon Yachts)

Ebenfalls als Gewinner gelistet ist die **Sunreef Eco 80** von **Sunreef Venture S.A** (Polen). Die Jury bezeichnete sie als „fortschrittlichsten nachhaltigen Luxuskatamaran der Welt“, der „revolutionäre grüne Technologie für treibstofffreies Segeln in absoluter Stille“ nutze. Die elegante, vollelektrische Segeljacht basiere auf einem ganzheitlichen nachhaltigen Designansatz, der sie im Gleichgewicht mit den umgebenden Ele-



menten halte, hieß es in der Begründung. (Foto: © Sunreef Yachts)

Weiterer Gewinner in der Kategorie „Aviation, Maritime and Railway“ ist die **Rand Source 22** von **Rand**



boats (Dänemark). Die Jury war überzeugt von der „eleganten wie markanten Designsprache, die den Anspruch an Leistung, Performance und Komfort bis ins Detail widerspiegelt und ein Höchstmaß an Fahrspaß verspricht“. Das nach eigenen Angaben „schnellste Elektroboot auf dem Markt“ sei das erste „planbare Elektroboot unter 100.000 Euro“, das mit umklappbaren Rennsitzen, einer ausfahrbaren Sonnenliege und einem versteckten Bimini punkten möchte. www.german-design-award.com

(Foto: © Rand Boats)

Auf der Boat Show in Miami haben **Vision Marine** (Kanada) und **Four Winns**, ein Bénéteau-Unternehmen, das Elektroboot V32 HellKat aus der H2e-Reihe vorgestellt. Von zwei elektrischen Außenbordern angetrieben, wurde damit eine Geschwindigkeit von 109 mph (etwa 170 km/h) auf dem Lake Ozark (Missouri, USA) erreicht, nach Unternehmensangaben Weltrekord für Elektroboote. www.visionmarinetechologies.com, www.fourwinns.com

Eine neue Filiale hat **Bootspunkt** in Flensburg eröffnet. Die Endkundenmarke der Ludwigsburger **Ditoma GmbH** (Generalimporteur für ePropulsion) von Dirk Weißborn ist damit nicht nur in Bodman am Bodensee (und dort mit einem Servicemobil) und am Stammsitz vertreten. Am neuen Standort in Flensburg sollen innovative Konzepte entwickelt und realisiert werden. Service und Beratung vom Opti über Expertenwissen zu Segeln und Riggtechnik bis hin zu Elektromobilität und Energiesystemen stehen im Fokus. Kontakt: Tel. 07141 309718-4, E-Mail: info@bootspunkt.de

Als „Approved Body“ wurde die britische Tochter des Brüsseler **International Marine Certification Institute – IMCI (UK)** – zugelassen und darf daher **UKCA-Zertifikate** gemäß den Recreational Craft Regulations (RCR) ausstellen, was für den Import ins Vereinigte Königreich aufgrund des Brexits erforderlich ist. Die in der EU üblichen Vorschriften RCD sind technisch die gleichen, ersetzen in UK aber die CE-Zertifizierung der EU. IMCI kann nun in Zusammenarbeit mit IMCI (UK) beide Zertifizierungen in einem Vorgang durchführen. Kontakt: Ulrich Heinemann, E-Mail: info@imci.org

Eine lückenlose Standortüberwachung einzelner Schiffe oder ganzer Charterflotten bietet das französische Start-Up **Qondor** an. Ein GPS-Tracker im Boot sendet jede Minute Informationen über den Standort und auch die Batterieladung an das System. Der Betreiber kann so in Echtzeit auf ein paar Meter genau abfragen, wo seine Schiffe gerade sind oder erhält einen Alarm, wenn das Boot einen definierten Fahrtbereich verlässt. Auch die gefahrene Route wird aufgezeichnet. Kontakt: Benoit Lesur, Tel. +33-6-25890355, benoit@qondor.fr



Neuer **Koordinator der Bundesregierung für Maritime Wirtschaft und Tourismus** ist seit Mitte Januar **Dieter Janecek** (r). Der Wirtschaftspolitiker und MdB der Grünen wurde von Bundesminister Robert Habeck (l) begrüßt. „Wir müssen den Umbau hin zur Klimaneutralität in der Maritimen Wirtschaft und im Tourismus ebenso wie in der Wirtschaft insgesamt weiter vorantreiben und dabei konsequent vorgehen. Mit einer klaren Ausrichtung und klaren Rahmenbedingungen können wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsplätze nachhaltig sichern“, sagte Habeck. „Ökonomie und Ökologie gehören zusammen. Deutschland hat sich mit Blick auf die Klimaneutralität ehrgeizige Ziele gesteckt. Ich möchte die Maritime Wirtschaft und die Tourismuswirtschaft dabei unterstützen, diese Ziele zu erreichen und zugleich wettbewerbsfähig zu bleiben“, erklärte Janecek. Dabei sei der Mittelstand zentral: Ihn gelte es mitzunehmen, Fachkräfte zu sichern, die Digitalisierung voranzutreiben und die Energiekosten im Blick zu behalten, so der neue Koordinator. www.bmwk.de (Foto: BMWK)



Raymarine hat das Display Axiom 2 Pro mit einem sechs Kerne starken Prozessor ausgerüstet, der die Arbeitsgeschwindigkeit des Kartenplotters signifikant verbessert. Es arbeitet auf Basis der neuen Version 4 des Betriebssystems Lighthouse und kann nun auch mehrere Apps gleichzeitig ausführen. Die Oberfläche ist wasserabweisend, unempfindlich gegen Fingerabdrücke und auch mit polarisierenden Sonnenbrillen gut ablesbar. Die Tastaturfelder sind individuell anpassbar. Kontakt: Darren Bodden, Tel. +44-1329-246845, E-Mail: darren.bodden@raymarine.com

Anfang Dezember haben Vorstand und Aufsichtsrat der **HanseYachts AG** einer Kapitalerhöhung im Umfang von rund 7,58 Millionen Euro durch Ausgabe von rund 2,65 Millionen neuen Aktien zugestimmt. Im Rahmen dieser Kapitalmaßnahme bringt die Mehrheitsgesellschafterin von HanseYachts, die Aurelius Equity Opportunities SE & Co. KGaA, die von HanseYachts genutzte und bisher lizenzierte Marke „SEALINE“ gegen Ausgabe von 1.602.098 neuen Aktien ein und zeichnet außerdem eine Barkapitalerhöhung im Umfang von 3 Millionen Euro gegen Ausgabe von 1.048.951 neuen Aktien. Kurz zuvor hatte HanseYachts bereits ein Refinanzierungspaket über insgesamt 11,1 Millionen Euro mit ihren Hausbanken, dem Land Mecklenburg-Vorpommern und der Aurelius Gruppe abgeschlossen. Den Auftragsbestand bezifferte das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt mit 270 Millionen Euro als „historisch hoch“. Kontakt: Boris Heitmann, Tel. 0175/9346672, Mail bheitmann@hanseyachtsag.com

Unverändert auch auf Papier setzt die **Robert Lindemann KG** (Hamburg). Deren Sortiment wird auf 800 Seiten im „kleinen Lindemann“ präsentiert, dessen 2023er-Ausgabe auf der boot palettenweise wegging. Weitere Exemplare sind im Fachhandel erhältlich. Neu im Programm sind unter anderem Produkte von Hella Marine, Planenstoff von Planofil, Fastfender, Fidlock Hermetic Drybags sowie Decksbelag aus Kork und vieles mehr. Kontakt: Dennis Borchert, Tel. 040/211197-46, E-Mail borchert@lindemann-kg.de

(Foto: Göbner)



Ein ordentlicher Pizza-Ofen macht den Bootsurlaub perfekt. Für einen gasbetriebenen Grill des US-Herstellers **Magma**, der dank einer sicheren Säulenmontage auch bootstauglich ist (zumindest auf größeren Yachten), gibt es drei Aufsätze, darunter auch einen mit Pizzastein. Kontakt: Björn Rump, Tel. 040/822994-0, E-Mail: br@sailtec.de



Den Prototyp eines neuen „Supersportbootes“ mit Außenborder hat **Milan Sterk**, Chef des bayerischen RIB-Herstellers **MS-Marine**, auf der Boot vorgestellt: die 9,7 Meter lange Sterk 31RC mit Heckkabine – weitere Varianten sollen 2023 folgen. Die ersten Rümpfe wurden im Juli bei einem russischen Raketenangriff in der Ukraine zerstört, berichtete Sterk. Jetzt wird das Boot in Deutschland hergestellt. Das Design wurde zusammen mit Carlos Vidal entwickelt, die Form mit Schiffsarchitekt Sasha Vlad. Sportlich und elegant soll die neue Marke auftreten. Alles an Bord soll hochwertig sein – Material, Zubehör, Instrumente –, um einen Platz im Premium-Segment dieser Größenordnung zu erobern. Als Motorisierung sind ein Yamaha V8 XTO Offshore-Motor oder zwei V6-Motoren jeweils mit elektronischer Lenkung mit Propeller vorgesehen. Kontakt: post@sterkyachts.com (Foto: © Sterk)



Seit 1984 hat sich das Portfolio von **Sailtec** in Schenefeld bei Hamburg stetig erweitert. Vor allem in den vergangenen Jahren haben Ausstattung und Zubehör für Motorboote immer mehr Raum eingenommen. Grund genug für Geschäftsführer Björn Rump, das auch im Namen deutlich zu machen. Zwar bleibt die Firmierung die gleiche, doch in einem Onlineshop unter www.boattec.eu sind seit Januar die Produkte für den Motorbootbereich konzentriert. Im Rahmen der Boot stellte Rump auch das zugehörige neue Logo für den neuen Onlineshop vor. Kontakt: Björn Rump, Tel. 040/822994-0, E-Mail: br@sailtec.de (Foto: Göbner)

Die neue **ELEO-Batteriefertigung** in den Niederlanden hat König Willem-Alexander Ende Januar eröffnet. **Yanmar** hatte vor Jahresfrist die Mehrheit an ELEO übernommen. Die Batterie ist ein wesentlicher Baustein in Yanmars Zukunftsstrategie. Künftig sollen jährlich bis zu 10.000 Batterien bei ELEO in Helmond gefertigt werden – nicht nur für den maritimen Markt. Kontakt: Dana van Kammen, Mail: dana_vankammen@yanmar.com

Den exklusiven Vertrieb für JBL Marine Sound-Equipment in Deutschland hat **Waterloft**, Spezialist für hochwertige Ausstattungen von Segelyachten und Motorbooten in Schleswig, übernommen. Das Marine-Segment des Lautsprecher-Magnaten ist erst im Aufbau, soll kontinuierlich mit Kopfhörern, Lautsprechern etc. ausgebaut werden. Auch eine personelle Veränderung gibt es bei Waterloft: **Nils Thoss**, der das Unternehmen seit 2017 mit Jörg Tapken aufgebaut und geführt hat, übernimmt die alleinige Geschäftsführung. Tapken verabschiedet sich in den Ruhestand. Waterloft beliefert als Großhändler nur noch Geschäftskunden. Kontakt (PR): Jens Hannemann, Tel. 04351/2668, E-Mail: jh@jens-hannemann.de

Eine größere **EFOY**-Brennstoffzelle mit einer Leistung von 125 Watt und eine Lithium-Eisenphosphat-Batterie mit 70 oder 105 Ampère-Stunden (bei 12 Volt, entspricht 0,8 oder 1,26 kWh) hat die **SFC Energy AG** aus Brunthal bei München im Programm. Die Brennstoffzelle wird mit Methanol betrieben. Erhältlich sind die Produkte beispielsweise bei Bukh Bremen. Das nötige Methanol kann über zahlreiche Händler, vor allem aus dem Caravan-Bereich, bezogen werden. Kontakt: sales@sfc.com

Raymarine hat die digitalen Light-house-Seekarten überarbeitet und mit vielen zusätzlichen Informationen versehen. Drei Regionen sind neu dazugekommen: Mittelmeer, Nordeuropa und Westeuropa mit dem Atlantik. Kontakt: Darren Boden, Tel. +44-1329-246845, E-Mail: darren.bodden@raymarine.com



Ein neues, proportional gesteuertes Querstrahlruder (mit 90, 110 oder 130 kg Schub) hat **Max Power** auf den Markt gebracht. Damit kann deutlich gefühlvoller gesteuert werden als mit gewöhnlichen Querstrahlrudern, die auf Knopfdruck entweder ein oder ausgeschaltet werden. Der Vertrieb erfolgt über **Sailtec**. Kontakt: Björn Rump, Tel. 040/822994-0, E-Mail: br@sailtec.de



Eine strategische Partnerschaft verkündet haben **Delphia Yachts** (Polen) und **Aqua superPower** mit Hauptsitz in Großbritannien. Die polnische Bénéteau-Tochter promotet gerade erfolgreich die ersten elektrisch angetriebenen Motorboote, die sich hervorragend zum gemütlichen Wasserwandern auf Binnenwasserstraßen oder an der Küste eignen. Doch an den mehr oder weniger täglich benötigten Ladestationen fehlt es weltweit. Vor allem an bevorzugt befahrenen Routen, etwa in der Umgebung von Charter-Stützpunkten, will nun das britische Unternehmen seine Gleichstrom-Ladestationen (Leistung bis 150 kW DC) aufstellen. Kontakt: Sabine Raabe, Tel. +44-7966 417829, Mail: sabine.raabe@aqua-superpower.com und Chloé Betge, Tel. + 33 (0)6 79 16 37 96, Mail: c.betge@beneteau-group.com (Fotos: © Delphia Yachts; © Aqua superPower)

Die Investmentgesellschaft **KPS Capital Partners** (USA) hat eine Mehrheitsbeteiligung beim britischen Luxusyachthersteller **Princess** übernommen. Der Wachstumskurs der Briten soll mit Investitionen unterstützt werden. Das Orderbuch von Princess umfasse Aufträge auf einen Rekordniveau von einer Milliarde US-Dollar. Viele Modelle seien bis 2025 ausverkauft. So manche operative Initiative solle dank KPS beschleunigt werden, gab Princess bekannt. Das Unternehmen beschäftigt 3200 Mitarbeiter an fünf Standorten in England. www.princess.co.uk

Der Präsident des Deutschen Boots- und Schiffbauer-Verbandes (DBSV) wurde mit dem Handwerkszeichen in Gold geehrt. **Torsten Conradi**, Präsident des Deutschen Boots- und Schiffbauer-Verbandes (DBSV) ist für sein langjähriges Engagement im Ehrenamt anlässlich der Verbandstagung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) in Bremen mit dem Handwerkszeichen in Gold ausgezeichnet worden. Dies ist die höchste Ehrung des Deutschen Handwerks. Die Ehrung nahm ZDH-Generalsekretär Dr. Holger Schwannecke vor. Conradi wurde 1998 in den Vorstand des DBSV gewählt, war von 2000 bis 2008 dessen Vizepräsident und ist seit 2008 DBSV-Präsident. Unter seiner Führung wurde die Wandlung des DBSV von einem Handwerksverband hin zu einem modernen Berufsverband fortgesetzt. In seine Ära fällt die Neuordnung der Berufsausbildung zum Bootsbauer. Um den Anforderungen im Werftalltag gerecht zu werden, wurden zwei Fachrichtungen eingeführt: Neubau/Ausbau/Umbau und Yachttechnik. Conradi ist Yacht- und Schiffskonstrukteur und geschäftsführender Gesellschafter des Büros [judel/vrolijk & co](http://judel/vrolijk&co) in Bremerhaven.

Zum 1. März 2023 trat **Helge Heegewaldt** sein Amt als Präsident des **Bundesamtes für Seeschifffahrt und Hydrographie** (BSH) an. Der 46-jährige Volljurist folgt Dr. Karin Kammann-Klippstein, die Ende des Jahres 2022 in den Ruhestand wechselte. Das BSH als zentrale maritime Behörde Deutschlands ist unter anderem für Meereskunde, nautische Hydrographie und auch Fragen der Digitalisierung im maritimen Bereich zuständig. Kontakt: Susanne Kehrnhahn-Eyrich, Tel. 040-3190-1010, presse@bsh.de

Im Rahmen einer „Energy Transition Strategy“ entwickelt **Yanmar** für Segelyachten von bis zu 45 Fuß einen elektrischen Antrieb für den Saildrive, der auch mit herkömmlichem Diesel betrieben werden kann. Der neue Antrieb am Saildrive ist vollelektrisch mit einer Leistung von 15 kW. Die 48-Volt-Batterien kommen von **ELEO**, einer Yanmar-Tochter in den Niederlanden. Auch die übrigen Komponenten des Systems stammen von Yanmar. Markteinführung soll zur METS im November 2023 sein. Optional, aber sinnvoller Teil des Systems wird ein Diesel-Generator als Range-Extender sein. Für große Motorboote plant Yanmar einen Hybrid-Antrieb: Im Getriebe wird ein E-Motor den Diesel ergänzen oder bei Hafenmanövern ersetzen. Kontakt: Bas Eerden, Tel. +31-36-2050155, E-Mail: bas_eerden@yanmar.com

Vetus steigt in den Markt elektrischer Antriebe ein: Drei luftgekühlte Antriebssysteme (E-Air) leisten 4 bis 6 kW bei 24 bzw. 48 Volt und eignen sich als Wellenantrieb auf Booten von bis zu acht Metern Länge. Kontakt: Sander Gesink, Tel. +31 6 15550101, E-Mail: sgesink@vetus.com

Ein britisches Konsortium, das das bidirektionale Laden von Elektrobooten untersucht, wird von **Aqua superPower** geleitet. Ziel ist es, eine Machbarkeitsstudie durchzuführen und die Funktionsfähigkeit zu demonstrieren. Das Projekt **Virtual Bunkering for Electric Vessels** (VBEV), an dem auch die Universität Plymouth und das Smart-Energy-Unternehmen Indra beteiligt sind, wird von der britischen Regierung finanziell unterstützt. Das Laden außerhalb von Spitzenzeiten und Entladen über das Netz bei Bedarf soll Kosten und den CO₂-Ausstoß weiter senken. Kontakt: Sabine Raabe, Tel. +44-7966 417829, E-Mail: sabine.raabe@aqua-superpower.com



Made in Germany

Die Globalisierung ist in aller Munde. Für die Produktion von Wirtschaftsgütern ist es heute selbstverständlich, dass Rohstoffe und Komponenten aus vielen Ländern stammen und an unterschiedlichen Orten daran gearbeitet wird. Oft wird im Ausland zu günstigen Konditionen – Lohnkosten, Arbeitsschutz usw. – produziert. Und doch gibt es viele Unternehmen, die sich gegen eine weitreichende Arbeitsteilung entschieden haben. Sie produzieren in Deutschland, nutzen das Potential an gut ausgebildeten Leuten, halten hiesige Richtlinien ein, schaffen mehr als die wesentliche Wertschöpfung im eigenen Land. Sie wie auch die Kunden profitieren letztlich von entsprechender Qualität, oft auch von größerer Flexibilität – und einem entsprechenden Mehrwert als bei einem Massenprodukt. Unter dem Motto „Made in Germany“ stellt die „Wassersport-Wirtschaft“ Unternehmen aus der Branche vor, die maßgeblich in Deutschland produzieren. In dieser Ausgabe steht die **Hellwig Bootsmanufaktur** in Erkelenz im Fokus. Passt Ihr Unternehmen in diese Serie? Dann schreiben Sie gerne an den Bundesverband Wassersportwirtschaft, Ben Hoffmann, E-Mail: hoffmann@bvww.org. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung!

Bootsbauer mit Bodenhaftung

Trailerbare Motorboote von 3,1 bis 8,2 Meter Länge sind der Schwerpunkt der Hellwig Bootsmanufaktur in Erkelenz, die Dieter Hellwig 1955 in Düsseldorf gründete. Bis heute produzieren Michael Hammermeister und seine 16 Mitarbeiter Boote „Made in Germany“.
Von Volker Göbner

Der Grundstein für die Hellwig Bootsmanufaktur wurde eigentlich schon in den Nachkriegsjahren gelegt. 1948 baute Dieter Hellwig sein erstes Boot: ein Paddelboot aus stoffüberzogenen Holzspanten. Und da er genug hatte von der mühsamen Paddelerei auf dem Rhein, baute er kurzentschlossen seitlich noch einen Motor aus den Vorkriegsjahren an. Das war nicht nur ein finanzieller Kraftakt, sondern gleichzeitig auch der Anfang einer langen Bootsbaugeschichte.

Längst hatte Dieter Hellwig das Potential kleiner Motorboote, die nur zum Vergnügen gefahren werden, entdeckt. Er experimentierte mit verschiedenen Materialien – der steile Aufstieg des GFK-Bootsbaus sollte sich erst später einstellen. „Faszinierend war für den jungen Bootsbauer vor allem der Rausch der Geschwindigkeit“, heißt es in der Unternehmensgeschichte. In den 1950er und 1960er Jahren sammel-

te er mit seinen schnellen, selbstgebauten Booten einen Sieg nach dem anderen, war Europameister und Weltrekordhalter.

1955 gründete Hellwig dann seine Bootsbaufirma. Zunächst produzierte er in Düsseldorf, ab Mitte der 1980er Jahre in Xanten. Und nach Einführung des GFK entwickelte er sich schnell zum Pionier im Umgang mit diesem Baustoff. Seine Bootstypen benannte er nach griechischen Inseln: Milos, Santorin oder Poros. Das Reservoir war nicht nur unerschöpflich, mit den Namen verknüpfte er vor allem die Sehnsucht nach Sommer, Sonne und Urlaub mit seinen Booten. Und basierend auf den Erfahrungen aus dem Rennsport wurde der V-förmige Rumpf schnell ein unverwechselbares Merkmal der Hellwig-Boote.

1996 kaufte Michael Hammermeister, selbst aus einer Bootsbaufamilie stammend, das Unternehmen. Für ihn war klar, dass einerseits die Tradition hochwertiger Qualitätsarbeit fortgesetzt werden



„Unsere Boote sind klassisch modern“: 1996 kaufte Michael Hammermeister das Unternehmen und hat es erfolgreich in die Zukunft geführt. (Foto: Göbner)

musste – verknüpft jedoch mit frischen, innovativen Ideen. Neben einer zukunftsorientierten Unternehmensstrategie sind Hammermeister das Erfüllen individueller Kundenwünsche und ein zuverlässiger



Modellvielfalt: Bereits seit 52 Jahren ist die Hellwig Bootsmanufaktur Aussteller auf der boot Düsseldorf. (Fotos: Hellwig)

das kleine Einsteigerboot Jet (3,1 Meter lang) mit dem neuen Elektromotor Avator 7.5e von Mercury. „Wir hecheln nicht jedem neuen Design hinterher. Unsere Boote sind klassisch modern. Das ist ein einer stabiler Bootstyp“, beschreibt Hammermeister den Charakter seiner Boote, die meist ein geschlossenes Verdeck haben. Nur die Milos V580 und V 630 gibt es auch als Bowrider mit einem offenen Vorschiff.

Service sehr wichtig. Zwei Jahre nach der Übernahme erfolgte der Umzug in ein neues Gebäude in Erkelenz, südwestlich von Mönchengladbach, wo bis heute die komplette Produktion der Boote beheimatet ist: Entwicklung, Formenbau, Laminatarbeiten für die Rumpfe, Schreinerarbeiten, Kabelbäume, Schaltpanele, der komplette Ausbau bis hin zu den Polstern und dem Verdeck. „Alle Boote werden in unserer Manufaktur in Erkelenz gefertigt, da machen wir keine Ausnahme“, betont Hammermeister. Dies gewährleiste eine gleichbleibende Qualität für alle Produkte und eine entsprechende Ausführung nach Kundenwunsch bis ins kleinste Detail.

16 Mitarbeiter zählte Hammermeister im Januar. Fünf weitere Stellen könnte er sofort besetzen. Das Problem: „Ich finde keine Mitarbeiter.“ Ob im Büro oder in der Produktion, überall fehlt es an Verstärkung. „Wir verkaufen Freizeit“, ist ihm einer der Gründe für die offenen Stellen klar. Denn da müsste man hin und wieder auch am Samstag arbeiten, wenn eben die Kunden kommen. „Wer will denn noch im Handwerk arbeiten?“, spricht Hammermeister ein grundsätzliches Problem an, das aktuell nicht nur die Wassersportbranche umtreibt. Er hofft, dass durch den Wandel in der Automobilindustrie ein paar Mechatroniker in die Bootsbranche wechseln. Im Sommer gibt es in Erkelenz

ein Musikfestival für junge Leute. Da ist auch eine Event-Meile mit Job-Angeboten geplant – und da wird sich die Bootsmanufaktur Hellwig als Arbeitgeber präsentieren.

Nicht auf der Stelle treten, sondern mit neuen Modellen und neuen Ideen auch neue Impulse setzen, das ist Michael Hammermeister wichtig. Auf der boot Düsseldorf – das Unternehmen Hellwig war dort bereits zum 52. Mal Aussteller – hatte er die neuesten Modellversionen aus der Hellwig-Reihe dabei: Die Taros V470 oder

Für den Elektroantrieb sieht er die Zeit indes noch nicht gekommen. Die Milos V 630 gab es schon als E-Version. „Mit 85 km/h das schnellste Serien-Elektroboot in Europa“, so Hammermeister. Bei einer Spitzenleistung von 175 kW ist die Reichweite der eingebauten 82 kWh-Batterie bei Volllast nicht besonders groß. Auch laden Hellwig-Boote jetzt nicht unbedingt zum gemütlichen Tagestörn ein, eher zu einer schnellen Fahrt. Abends seien die Batterien der Boote dann meistens leer. Dass man trailerbare Motorboote zuhause an der Wall-



Alles unter einem Dach: Am Firmensitz in Erkelenz ist die komplette Produktion der Boote beheimatet.

box lädt, hält Hammermeister für nicht zielführend. Mit der üblichen Anschlussleitung am Steg würde das Laden aber bis zu 60 Stunden dauern. Angesichts der im privaten Bereich durchschnittlichen 30 bis 50 Stunden Nutzungszeit im Jahr gibt er klar dem klassischen Verbrennermotor den Vorzug.

Mit der Resonanz auf der Boot war Hammermeister – ebenso wie auch andere Hersteller und Händler im Segment trailerbare Motorboote – in diesem Jahr nicht ganz zufrieden. „Angespannte Lage“, so sein Kommentar. Dennoch hat er sechs bis zwölf Monate Lieferzeit, die Auftragslage reicht noch für das ganze Jahr. 80 bis 90 Boote verkauft er in zwölf Monaten normalerweise.

Eine Herausforderung ist seit einigen Jahren auch für die Hellwig Bootsmannufaktur die Materialbeschaffung von Rohstoffen oder auch fertigen Teile wie Windschutzscheiben. Die Lieferzeiten sind länger, das Material wie auch die Energie teurer – aber im Geschäft mit dem Endkunden ist der Preis fix.

Dass die Boote nicht nur in Bezug auf Design, sondern auch auf Material und Verarbeitung stabil sind, zeigt die Tatsache, dass immer wieder einmal für bis zu 50 Jahre alte Hellwig-Boote nach Ersatzteilen gefragt wird. Und die kann Hellwig meistens liefern. Für einen gewerblichen Weiterverkauf fehlt meist der seinerzeitige Mehrwertsteuernachweis oder eine CE-Konformitätserklärung. „Aber sie fahren noch!“, ist Michael Hammermeister stolz auf Qualität und Langlebigkeit der Hellwig-Boote.



Qualitätsarbeit im eigenen Hause: Ebenso wie die Schreinerarbeiten (Foto) werden auch die übrigen Arbeitsschritte von der Entwicklung über den Formenbau bis zum letzten Feinschliff an Rumpf, Elektrik, Verdeck und Innenausbau in Eigenregie geleistet.



Es war einmal: 1955 gründete Dieter Hellwig das Bootsbaunternehmen in Düsseldorf.

**DIE Gelegenheit für Bootsfachkräfte (m/w/d):
Großer Yachtservicebetrieb am Chiemsee
sucht Nachfolger (m/w/d).**

Geben Sie bitte Ihre Kontaktdaten weiter unter: yacht-service@gmx.de

Mit Power am Start

Strom an Bord – für Navigationselektronik, elektrische Antriebe oder den Komfort: Das ist das Feld von blueshore, einem Startup, das Valentin Schmid Anfang des Jahres in Köln gegründet hat. Der Fokus des Jungunternehmers liegt auf umfassender Beratung und Planung, hochwertigen Produkten und sauberer Installation. Und dabei hat er stets die Zukunft im Blick.

Von Volker Göbner



Gegründet hat Valentin Schmid sein Unternehmen blueshore UG im Januar dieses Jahres – und schon Ende Februar hatte er mehr Kunden und Aufträge, als er für diesen Zeitpunkt erwartet hatte. Zu gewerblichen Auftraggebern, die sich Beistand für die Arbeiten an Elektrik und Elektronik holen, gesellten sich schnell auch private Kunden. „Ich hatte gar nicht damit gerechnet, dass es da eine so große Nachfrage gibt“, ist der Firmengründer positiv überrascht.

Der 25-Jährige hat am Edersee in Hessen Bootsbauer gelernt, dort aber bereits den Weg Richtung Yacht-Technik eingeschlagen. Und dazu gehört Elektrik ebenso wie Hydraulik. In Berlin war Schmid dann zweieinhalb Jahre für die Installation von Elektrik und Elektronik auf Yachten zuständig. Und für Montagen reiste er durch ganz Europa. Dabei wuchs der Wunsch nach mehr beruflicher Unabhängigkeit. Und so wagte er zum Jahresbeginn 2023 den Sprung in die Selbstständigkeit. Für

die Wahl des Standorts Köln gab es auch familiäre Gründe. Seinen Aktionsradius sieht der Jungunternehmer jedoch über den Kölner Raum hinaus in ganz Nordrhein-Westfalen, im angrenzenden Holland, aber auch an Nord- und Ostsee. Über den Firmennamen blueshore hat er mit Freunden stundenlang diskutiert. Eigentlich habe jeder damit Wasser, Nachhaltigkeit und auch elektrische Antriebe in Verbindung gebracht. Noch ist Valentin Schmid Einzelkämpfer, er kann sich aber



blueshore bietet in punkto Bootelektrik verschiedene Produkte und Konzepte an, um den unterschiedlichen Anforderungen an Boote und Yachten gerecht zu werden. Dabei setzt das Startup ausschließlich auf hochwertige Produkte und sorgt für eine saubere Installation und Verarbeitung.

(Foto: © blueshore)

gut vorstellen, in absehbarer Zeit Mitarbeitende einzustellen.

Häufig wird Schmid bei der Umrüstung von Blei-Akkus auf Lithium-Batterien zu Rate gezogen, denn die kann man nicht

einfach auswechseln, hier muss auch die Ladetechnik angepasst werden. Die Nachrüstung von Solarpanelen will ebenfalls geplant sein, Schmid baut aber auch Kartenplotter oder Autopilot-Steuerungen ein. Und beim Refit alter Yachten wird nicht selten die komplette Elektrik neu installiert. Valentin Schmid verkauft nicht nur die passenden Produkte – von der Batterie über Wechselrichter bis zu Antrieben oder Navigationsgeräten – und baut sie ein, er berät auch handwerklich versierte Kunden oder begleitet den Selbsteinbau fachmännisch. Beim Einbau von E-Motoren greift er gerne auf die österreichische Firma Kräutler zurück. „Die kenne ich schon aus meiner Lehrzeit. Die zeichnen sich durch sehr gute Verarbeitung aus und haben die Zusammenarbeit mit mir gleich aufgenommen“, so Schmid. Exklusiv ist die Auswahl dieser Motoren jedoch nicht.

Für die Zukunft erwartet er weitere Fortschritte in Sachen Elektro-Mobilität auf dem Wasser. „Das begleitet mich seit meiner Ausbildung“, sagt Schmid. Aber die Leute werden sich auch länger auf ihrem Schiff aufhalten, dort auch Home-Office-Aufgaben erledigen. „Ein Acht-Stunden-Arbeitstag will auch mit Strom versorgt sein“, sieht Schmid neue Anforderungen auf die Branche zukommen. „Wir werden länger und auch nachhaltiger unterwegs



Beim Einbau von E-Motoren greift blueshore gerne auf die österreichische Firma Kräutler zurück. Exklusiv ist die Auswahl dieser Motoren jedoch nicht.

(Foto: © blueshore)

sein, vielleicht sogar den ganz Sommer auf dem Boot verbringen.“ Mit der klassischen Energieversorgung an Bord werde man da nicht mehr auskommen.

So ganz auf die gewohnte Blei-Batterie, in moderner Ausführung, würde Schmid jetzt nicht völlig verzichten. Angesichts des günstigen Preises taue diese Va-

Spenden und werde ein Teil von uns.
seenotretter.de
 Bei jedem Wetter. Auf Nord- und Ostsee. Seit 1865.

OHNE DEINE SPENDE GEHT'S NICHT

Einsatzberichte, Fotos, Videos und Geschichten von der rauen See erleben:
 #TeamSeenotretter

K
KADEMATIC®

RETTUNGSWESTEN

KADEMATIC
 Seenotrettungsgeräte GmbH
 ABC-Straße 16 · 22880 Wedel
 FON: 04103 12 11 88 0
info@kademantic.de
www.kademantic.de



Acht Fragen an Valentin Schmid:

Das Unternehmen

Wassersport-Wirtschaft: Erfolg stellt sich nicht von selbst ein. Was sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren in Ihrem Unternehmen?

Valentin Schmid: Ich lege großen Wert darauf, die Leute umfassend zu beraten, unabhängig davon, ob es dann zu einem Verkauf kommt oder nicht. Es wird viel zu oft vorschnell etwas ver- oder gekauft. Neben dem Bedarf muss man aufs Budget schauen. Was ist da am besten geeignet? Man muss sich auch darauf verlassen können, dass die Installation ordentlich, normgerecht und zuverlässig gemacht wird. Ich stehe aber auch über den Verkauf hinaus, etwa bei einem Selbsteinbau, als Ansprechpartner zur Verfügung.

Wassersport-Wirtschaft: Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?

Valentin Schmid (lacht, er hat das Unternehmen ja erst vor kurzem gegründet): Ich kann nicht in die Zukunft schauen, aber ich hoffe, dass das Unternehmen in zehn Jahren immer noch existiert und gut läuft. Da bin ich optimistisch.

Wassersport-Wirtschaft: Das Kapital der Unternehmen sind die Kunden. Worauf können sich Ihre Kunden verlassen?

Valentin Schmid: Meine Kunden können sich auf eine ehrliche und umfassende Beratung verlassen, auf eine

saubere Installation und zuverlässige Erreichbarkeit.

Wassersport-Wirtschaft: Was wünschen Sie sich von Ihren Lieferanten?

Valentin Schmid: Eine ehrliche Beziehung – und dass mir nichts verkauft wird, was nicht lieferbar ist, also möglichst kurze Lieferzeiten.

Die Branche

Wassersport-Wirtschaft: Wie sehen Sie die Zukunft der Bootsbranche?

Valentin Schmid: Ich glaube, dass sich viel in Richtung Nachhaltigkeit entwickeln wird. Daran werden sich die Anforderungen der Kundschaft immer weiter ausrichten. Elektrisch fahren, hochwertige und langlebige Materialien werden mehr gefragt sein. Und man wird auch mehr Zeit auf dem Boot verbringen, nicht nur ein oder zwei Wochen im Sommer. Mobiles Arbeiten wird auch mehr aufs Boot verlegt.

Wassersport-Wirtschaft: Was ist aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung, der sich die Branche stellen muss?

Valentin Schmid: Das ist eine schwierige Frage. Zum einen hat die Bootsbranche ja noch mit dem Klischee zu kämpfen, dass das nur was für Reiche ist. Zum anderen wird die Energiekrise der Branche zu schaffen machen, gerade im Bereich



Valentin Schmid
(Foto: © blueshore)

Motorboote. Dazu kommen der Fachkräftemangel und die demographische Herausforderung. Da muss Nachwuchs akquiriert werden – sowohl Menschen, die Boot fahren oder Segelschulen besuchen, als auch für Vereine und Service-Betriebe.

Wassersport-Wirtschaft: Warum ist Ihnen die Mitgliedschaft im BVWW wichtig?

Valentin Schmid: Alleine als Einzelkämpfer oder vielleicht demnächst mit einigen Mitarbeitern habe ich nicht die Stimme, die ein Konzern hat. Der Bundesverband vertritt die Interessen der Wassersportwirtschaft da auch in der Politik.

Ganz privat

Wassersport-Wirtschaft: Verbringen Sie Ihre Freizeit auf dem Wasser?

Valentin Schmid: Ich bin, seit ich denken kann, Segler. Wir waren immer wieder in Segelurlaube unterwegs. Wir haben auch noch ein Boot in Holland liegen, schon in der zweiten Generation. Inzwischen treibe ich mit meinen eigenen Kindern im Sommerurlaub immer wieder Wassersport.

riante immer noch als Starterbatterie, für Bugstrahlruder oder für die Versorgung von Kleinstrgeräten. Sobald aber an Bord etwas Komfort – Kaffeemaschine, TV, Kühlschrank, Backofen – gewünscht sei, „kommt man um eine Lithium-Eisenphosphat-Batterie nicht herum“. Die höhere Performance dieser Batterien (sie können bis auf etwa zehn Prozent ihrer Kapazität entladen werden, im Gegensatz zu etwa 50 Prozent bei Blei-Akkus) und die lange Lebensdauer (rund zehn Mal mehr Ladezyklen) rechtfertigen dann doch den höheren

Preis, erklärt Schmid. Sobald Platz für eine zweite Batterie im Boot ist, sollte man die LiFePO₄-Batterie in Betracht ziehen. „Man darf die nicht mit den großen Lithiumionen-Batterien in Autos verwechseln“, betont Schmid mit Blick auf die unkomplizierte Handhabung der nicht brennbaren Lithium-Eisenphosphat-Batterien.

Auf größeren Booten werden immer mehr Systeme für Navigation, Sicherheit und auch Komfort eingebaut. „Ich lege Wert auf eine Systemintegration“, sagt Schmid. Die alle zu vernetzen und smart zu

gestalten, ist mehr als sein Steckenpferd, eher schon ein Mantra. Da geht es ihm um große Ganze, nicht um den schnellen Verkauf des einen oder anderen Produkts, mit denen der Kunde dann mehrere Displays im Blick haben muss. Auch wenn die Einzelteile hochkomplex seien, wolle er für eine einfache Bedienung sorgen.

Elektrische Antriebe, Systemintegration elektronischer Komponenten – da wird es Valentin Schmid mit blueshore sicher nicht langweilig werden. Die Zukunft ist spannend.

Für den professionellen Einsatz





MY BUSINESS STARTS HERE

20.-28.1.2024

boot.de



Messe
Düsseldorf