



Geschäftslage zur Jahresmitte: Barometer auf Talfahrt

Nationalpark Ostsee: BVWW schaltet sich ein

Digital in die Zukunft

Digitalisierung steht bei vielen BVWW-Mitgliedern ganz oben auf der Agenda. In loser Folge betrachtet die „Wassersport-Wirtschaft“ dieses Thema aus Sicht einzelner Betriebe und der ganzen Branche **S. 9**

Die Chemie muss stimmen

Der weltweite CO₂-Ausstoß aus dem Bereich Yachting ist marginal. Dennoch steht die Branche unter Druck, die Emissionen zu senken. Ein Informationsbesuch bei Superyacht-Herstellern. **S. 14**

Altboot-Entsorgung im Fokus

Wohin mit alten GFK-Booten? Zur Entsorgung des Werkstoffes hat ein EU-Arbeitskreis jetzt einen Fahrplan vorgelegt. Dazu ein Interview mit BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut. **S. 29**



allpa

marine equipment



allpa
marine equipment

Mehr als 25.000 verschiedene Artikel auf Lager!

allpa ist ein innovatives, internationales Wassersport-Großhandels-unternehmen. 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.

allpa.de

Nationalpark Ostsee – ja, nein oder jein?

Nichts bewegt die Gemüter an Deutschlands wichtigstem Wassersportrevier so sehr wie die aktuelle Diskussion um die Errichtung eines Nationalparks an der Ostsee. Dies ist sicher auch ein Ergebnis der politischen Vorgehensweise. Hieß es zu Beginn der Diskussion immer, es solle ein ergebnisoffener Prozess in der Frage des „Ob“ und des „Wie“ werden, bekommt man immer mehr den Eindruck, dass die Frage des „Ob“ eigentlich schon vorher entschieden wurde, ohne die sehr unterschiedlichen Interessensgemeinschaften mit einzubinden.

Klar, der Ostsee geht es schlecht. Daran besteht kein Zweifel, und dessen ist sich auch jeder bewusst. Auch besteht Konsens darin, dass etwas passieren muss, obwohl schon viel getan wird. Die alles entscheidende Frage lautet daher: Wie können wir den Zustand nachhaltig verbessern?

Um diese Frage zu beantworten, wäre es sicher erst einmal wichtig zu recherchieren, welche Ursachen der aktuelle Zustand hat. Wo genau liegen die Probleme? Ist es die Wassertemperatur, die dem Ökosystem zu schaffen macht? Ist es der Nährstoffeintrag von außen, der die Blaualge wuchern lässt? Ist es der Sauerstoffgehalt, der den Fischen die Lebensgrundlage nimmt? Oder ist es vor allem auch die unfassbar hohe Tonnage an Kampfmittelaltlasten, die auf dem Meeresgrund vor sich hingammelt? Das Umweltbundesamt geht von ca. 1,6 Millionen Tonnen konventioneller und 5000 Tonnen chemischer Munition aus, die in der deutschen Nord- und Ostsee vor sich hinrotten...

Wahrscheinlich ist es ein Mix aus all jenen Faktoren, der Flora, Fauna und Habitat leiden lässt. Inwieweit ein großflächiges Wassersportverbot in möglichen Null-Nutzungszonen diesen Zustand signifikant verbessern kann, ist mehr als fraglich. Deswegen wird die Ostsee sicher nicht sauerstoffhaltiger und schon gar nicht wieder kälter.

Der Prozess steht am Anfang, und der BVWW wird sich mit weiteren Partnern intensiv mit einbringen, damit Wassersport im wichtigsten Revier Deutschlands eine langfristige Zukunft hat.

Karsten Stahlhut

Ihr Karsten Stahlhut
Geschäftsführer Bundesverband Wassersportwirtschaft



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 MGV 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



10

Der digitale Karteikasten

Gerade die Wassersport-Branche ist geprägt von einer meist individuellen, auftragsbezogenen Fertigung. Dabei kommt es auf passgenaue Planung ebenso an wie auf eine reibungslose Verwaltung von Personal, Ressourcen, Kapital, Maschinen und Material. Für viele Varianten ist eine entsprechende Logistik im Hintergrund nötig. Gute Unterstützung leisten hier sogenannte Enterprise-Resource-Planning-Systeme, kurz ERP.





Die Chemie muss stimmen

Etwa drei Prozent des weltweiten Ausstoßes von CO₂ stammen aus der gesamten Schifffahrt. Den größten Anteil daran haben Container- und Frachtschiffe sowie Tanker. Der Bereich Yachting macht nur einen Anteil von 0,2 Prozent aus. Dennoch sieht sich die Branche unter öffentlichem Druck, die Emissionen zu senken. Auch die Kunden fragen nach neuen Antrieben. Die „Wassersport-Wirtschaft“ hat sich im Rahmen einer Informationsreise bei Superyacht-Herstellern in Genua und La Spezia einen Überblick über den aktuellen Stand verschafft.



6

Barometer auf Talfahrt

Wie ist es um die Geschäftslage zur Jahresmitte bestellt? Mit dieser Frage beschäftigt sich die „Wassersport-Wirtschaft“ traditionell in ihrer Sommer-Ausgabe. Letztes Jahr schrieben wir an dieser Stelle von ersten Gewitterwolken, nachdem Russland die Ukraine überfallen hatte. Mittlerweile kann von einigen Gewitterwolken keine Rede mehr sein, eher bewegt sich ein ausgewachsenes Tiefdruckgebiet auf uns zu. Das Barometer fällt weiter.

Inhalt

- 3 Editorial**
- 4 Inhalt / Impressum**
- 6 Markt**
- 9 Technik**
- 14 Nachhaltigkeit**
- 20 Politik**
- 22 Notizen aus Brüssel**
- 28 Handels- und Kooperationsbörse**
- 29 Verband**
- 34 Unternehmen**
- 40 Nachrichten**

Magazin für Industrie, Handel und Dienstleistungen

WASSERSPORT WIRTSCHAFT

03 Juli 2023 3,00 €

EXKLUSIV Für BVWW-Mitglieder

INHALT

01 RECHT
05 FÖRDERMITTEL

Impressum
WASSERSPORT
WIRTSCHAFT
EXKLUSIV

Herausgeber: Karsten Stahlhut
Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.
Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Gunter-Pfischow-Straße 8,
50829 Köln
Tel. (0223) 59 97 1-0,
Fax (0223) 5 95 71 10
E-Mail: info@bvwww.org
Internet: www.bvwww.org
www.wassersportwirtschaft.de

Ständige Mitarbeiter:
RA Stefan W. Meyer,
Ben Hoffmann

Nacherfüllungsverlangen sorgfältig prüfen

LG Neubrandenburg stärkt Position des Verkäufers: Nach unberechtigter Mängelrüge besteht Anspruch auf Erstattung der Abschleppkosten und Zurückbehaltungsrecht

Der Landgericht LG Neubrandenburg hat sich in einem Urteil zur Position des Verkäufers bei Mängelrügen geäußert. Nach unberechtigter Mängelrüge besteht Anspruch auf Erstattung der Abschleppkosten und Zurückbehaltungsrecht.

Der Kläger erwirbt bei dem Beklagten, einem Autohändler, einen gebrauchten Opel Corsa. Dieser wird rund zwei Monate nach der Übergabe mit einem Motorschaden besetzt. Der Kläger fordert den Beklagten auf, das Fahrzeug in seiner Werkstatt zu reparieren und die Kosten zu übernehmen.

Der Beklagte kann die Aufwendung zur Abholung nach und stellt fest, dass die Kosten für die Instandsetzung geringfügig über dem Wert des Pkws liegen. Der Kläger verlangt die Erstattung der Abschleppkosten und die Zahlung der Abschleppkosten.

Der Kläger erwirbt bei dem Beklagten, einem Autohändler, einen gebrauchten Opel Corsa. Dieser wird rund zwei Monate nach der Übergabe mit einem Motorschaden besetzt. Der Kläger fordert den Beklagten auf, das Fahrzeug in seiner Werkstatt zu reparieren und die Kosten zu übernehmen.

Der Beklagte kann die Aufwendung zur Abholung nach und stellt fest, dass die Kosten für die Instandsetzung geringfügig über dem Wert des Pkws liegen. Der Kläger verlangt die Erstattung der Abschleppkosten und die Zahlung der Abschleppkosten.

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

Titelfoto:
russ.witherington/Shutterstock.com

Barometer auf Talfahrt

Wie ist es um die Geschäftslage zur Jahresmitte bestellt? Mit dieser Frage beschäftigt sich die „Wassersport-Wirtschaft“ traditionell in ihrer Sommer-Ausgabe. Letztes Jahr schrieben wir an dieser Stelle von ersten Gewitterwolken, nachdem Russland die Ukraine überfallen hatte. Mittlerweile kann von einigen Gewitterwolken wohl keine Rede mehr sein, eher bewegt sich ein ausgewachsenes Tiefdruckgebiet auf uns zu. Das Barometer fällt weiter.
 Von Karsten Stahlhut

Spricht man in den letzten Wochen mit der Händlerschaft, zeichnet sich ein Bild immer deutlicher ab: Die aus Branchensicht rosigen Corona-Zeiten sind vorbei, der Krieg und seine globalen wirtschaftlichen Auswirkungen fordern ihren Tribut.

Der Leitzins scheint einen Marathon zu absolvieren. Dachte man vor zwölf Monaten noch, er hätte sein vorläufiges Hoch erreicht, so weiß man es mittlerweile besser, denn in der Zwischenzeit gab es noch weitere vier Zinsschritte auf aktuell insgesamt vier Prozent. Einen noch höheren Wert gab es zuletzt im Jahr 2000. Dies führt aktuell dazu, dass Bootsfinanzierungen ab sieben Prozent möglich werden, bei Laufzeiten bis 15 Jahren.

Zudem ist die Wirtschaftsleistung im ersten Quartal 2023 laut Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz um 0,3 Prozent zurückgegangen. Da es bereits im vierten Quartal 2022 zu einer Abnahme um 0,5 Prozent gekommen war, befindet sich Deutschland definitionsgemäß in einer „technischen“ Rezession.

Die FAZ beschreibt die aktuelle Lage so: „Die schwierige Konjunkturlage in Deutschland hinterlässt immer deutlichere Spuren auf dem Arbeitsmarkt. Die Zahl der Arbeitslosen stieg im Juni. Insgesamt waren 2,555 Millionen Menschen ohne Job und damit 11.000 mehr als im Mai und 192.000 mehr als vor einem Jahr, teilte die Bundesagentur für Arbeit (BA) am Freitag mit. Die Arbeitslosenquote betrug unverändert zum Mai 5,5 Prozent, liegt aber im Vergleich zum Juni 2022 um 0,3 Punkte höher.

„Die schwierigeren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spüren wir nun auch auf dem Arbeitsmarkt: Die Arbeitslosigkeit steigt, und das Beschäftigungswachstum



verliert an Schwung“, sagte BA-Chefin Andrea Nahles.

Auch ohne die Berücksichtigung ukrainischer Flüchtlinge wäre die Arbeitslosigkeit gestiegen, machte die Nürnberger Behörde deutlich. Sie griff auf Datenmaterial zurück, das bis zum 13. Juni zur Verfügung stand.“ Soweit der Auszug aus der FAZ.

Blicken wir auf die Branche. Einer der wenigen Lichtblicke der aktuellen Situation ist die Tatsache, dass Motoren, Ersatzteile und Bauteile endlich wieder relativ unlimitiert zur Verfügung stehen und die Auftragsbücher der Werften überwiegend noch bis zum 2. Quartal 2024 ganz gut ausgelastet sind.

Wenn man es nun positiv sehen möchte, könnte man sagen, nach langen Durst-

strecken, bei denen es nahezu keine Boote in Deutschland zu kaufen gab, ist das Angebot mittlerweile wieder auf Vorkrisenniveau. Ob Gleiter, Halbgleiter, Verdränger, ob Motor- oder Segelyachten, ob Neu- oder Gebrauchtboote – man findet aktuell wieder alle Typen sofort verfügbar im Angebot der Händler.

Die schlechte Nachricht – und an der Stelle kann man es tatsächlich sehr kurz machen: Es gibt keine Bootsklasse, die aktuell besser oder gar gleich gut performt wie im Vorjahr. Alle Bootsklassen und -typen stehen aktuell schlechter da als 2022.

Besonders bei den Einsteigerbooten bis 7,50 Meter gaben 82 Prozent der Befragten an, dass die Verkäufe unter Vorjahresniveau liegen (auf Vorjahresniveau sind

es 18 Prozent). Bei den Motorbooten bis zwölf Meter sind es immer noch 67 Prozent (29 Prozent sehen die Situation auf Vorjahresniveau), die die Situation schlechter bewerten, und bei Yachten über zwölf Metern immerhin noch 44 Prozent, wobei hier immerhin zwölf Prozent die Situation besser einschätzen als im Vorjahr.

Bei Segelbooten ist die Entwicklung ähnlich – mit einem Unterschied: In keiner der drei Bootsgrößenklassen gab es Rückmeldungen darüber, dass die Geschäfte aktuell besser laufen als im Vorjahr. Auch nicht bei der größten Klasse über zwölf Meter. Dies ist sicher u.a. darauf zurückzuführen, dass ein Großteil der Segelyachten für den Chartermarkt gekauft wird, was bei Motoryachten eher selten der Fall ist. Sind diese Segelyachten aber plötzlich in der Anschaffung 40 Prozent teurer als vor 18 Monaten und ist man nicht in der Lage, die gestiegenen Anschaffungskosten auf die Wochenpreise umzulegen, so entsteht mitunter eine große Finanzierungslücke, und die übliche Rendite segelt dahin. Zeitgleich gibt es für Barvermögen wieder eine ansprechende Verzinsung. Diese beiden Faktoren lassen den Markt offenbar gerade trockenfallen, was größere und noch nicht abschätzbare Folgen nach sich ziehen kann – und sicher auch wird.

Schaut man sich nun die Entwicklung der Dienstleister an, kann man die Situation auch hier in Kürze zusammenfassen: Während bei Segelcharter mit und ohne Skipper alles beim Alten ist und es nach oben oder unter keine Abweichungen gibt, ist die Vermietung von Hausbooten und Motorbooten nicht mehr auf dem Niveau der Spitzenjahre 2021/2022. Hier normalisiert und stabilisiert sich der Markt gerade in etwa auf dem Vorkrisenniveau. Grundsätzlich kann man aber davon ausgehen, dass das Chartergeschäft insgesamt in den nächsten Jahren wachsen wird, da sich das Urlaubsverhalten nachhaltig verändert und Deutschland-Urlaub eine immer größere Rolle einnimmt. Gleiches gilt übrigens auch für den Kanu-Bereich, der aktuell wieder auf einem soliden, aber guten Vorkrisenniveau anzukommen scheint.

Aufhorchen sollte man in den Ausbildungsbetrieben, die einen Rückgang der „Schüler“ verzeichnen. Hier ist allerdings anzumerken, dass auch hier die Jahre 2021/2022 Rekordjahre waren und es aktuell eine Normalisierung zu geben scheint. Dennoch: Eine Ausbildung ist der Beginn vom Einstieg in den Wassersport, also sollten die Anstrengungen dort

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 Sportschifffahrt für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Händleranfragen erwünscht.





wieder intensiviert werden, um neue Kunden zu gewinnen.

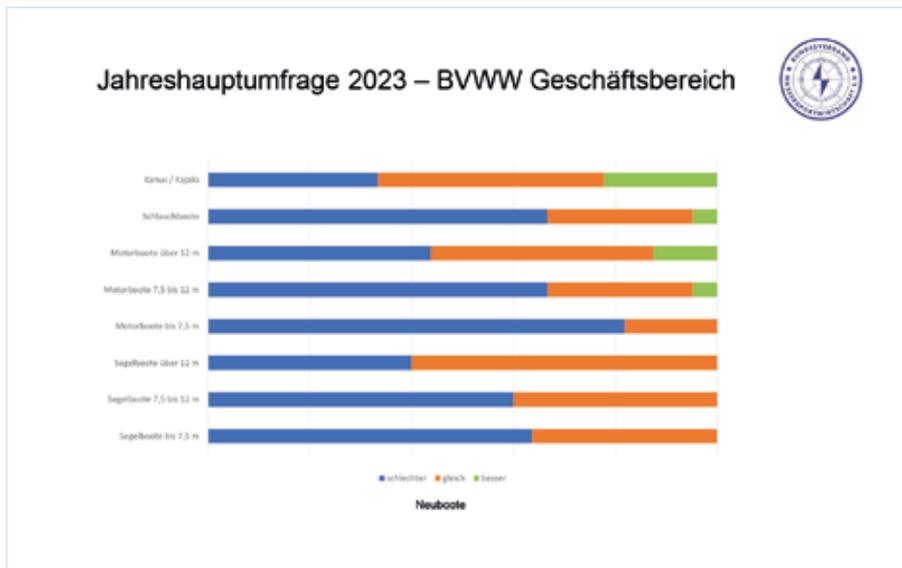
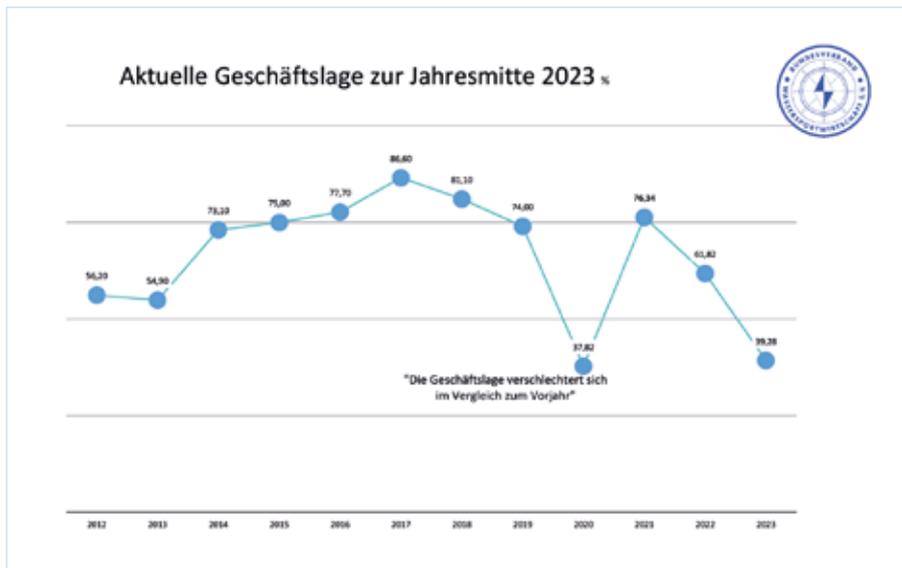
Die Servicebetriebe und die Marinas haben nach wie vor alle Hände voll zu tun, Lücken in Auftragsbüchern und Liegeplatzlisten sind kaum bis gar nicht vorhanden. Einzig zehrt hier der Fachkräftemangel an den Reserven des Machbaren.

Zuletzt kommen wir zum Sorgenkind der vergangenen drei Jahre, zum Tauchsportbereich. Dessen Erfolg ist traditionell sehr stark gekoppelt an den Mittelstrecken- und Fernreisebereich, der drei harte Jahre hinter sich hat. Nachdem 2022 einige Kollegen von einer besseren Situation als 2021 berichteten, ist es dieses Jahr keiner, der ein besseres erstes Halbjahr vorweisen kann. Immerhin: Nur 33 Prozent empfinden die Lage schlechter als 2022. Hier liegt noch viel Arbeit vor der Branche. Die aktuellen Flugpreise werden die Situation bestimmt nicht verbessern, aber Taucher sind eben Taucher, und die haben schon so manche Krise gut überwunden.

Was viele spartenübergreifend eint, ist offenbar die Preisentwicklung. 75 Prozent der Betriebe melden höhere Verkaufspreise (Vorjahr: 78 Prozent), wobei 65 Prozent (Vorjahr: 55 Prozent) mit der Gewinnsituation ihres Unternehmens nicht zufrieden sind. Daraus resultierend hat die aktuelle Investitionsbereitschaft im laufenden Jahr um zehn Prozent nachgelassen – von 30 auf knapp 20 Prozent der befragten Unternehmen. Eine ähnliche Entwicklung ist im Personalbereich zu sehen. Während 2022 noch 50 Prozent neues Personal einstellen wollten, sind es nun nur noch 40 Prozent, die aktuell suchen.

Zusammenfassend über alle Bereiche kann man festhalten, dass mittlerweile nur noch knapp 20 Prozent der befragten BVWW-Unternehmen die aktuelle Geschäftslage besser bewerten als im Vergleichszeitraum 2022, als dieser Wert noch bei 40 Prozent lag. Der Rückgang der Euphorie, bereits im letzten Jahr um diese Zeit, bestätigt sich zunehmend und schlägt sich jetzt auch in Zahlen nieder.

Im Gleichschritt zur aktuellen Situation zeigt die Konjunkturprognose weiter nach unten. Nur noch knapp 44 Prozent der Unternehmen gehen mittelfristig von einer positiven oder zumindest stagnierenden Entwicklung aus, im Vorjahr waren es immerhin noch knapp 60 Prozent.



Finger? Zahl? Digital!

Digitalisierung soll Arbeitsabläufe leichter und schneller machen. Klingt gut. Nicht umsonst steht das Thema bei vielen BVWW-Mitgliedern ganz oben auf der Agenda.

Doch was bedeutet eigentlich digital? Sucht man im Duden nach der Wortherkunft, so findet man dort diese Erklärung: „Das Adjektiv wurde im Deutschen zunächst im medizinischen Bereich im Sinne von ‚mithilfe des Fingers‘ verwendet. In dieser

Bedeutung handelt es sich um eine Entlehnung aus lateinisch digitalis, einer adjektivischen Ableitung des Substantivs digitus ‚Finger‘. Sehr viel größere Verbreitung in der deutschen Sprache fand das Adjektiv digital aber in einer anderen Bedeutung: In der Technik und in der Datenverarbeitung steht es für ‚zahlenmäßig, ziffernmäßig; in Stufen erfolgend‘ und ist in der 2. Hälfte des 20. Jh.s. aus englisch digital übernommen worden. Dies ist eine Ableitung des Substantivs digit in seiner Bedeutung ‚Ziffer‘.“

Finger? Zahl? Wie dem auch sei: Im Endeffekt muss man Digitalisierung nicht verstehen, man muss sie anwenden können – zum eigenen Nutzen und zu dem der Allgemeinheit.

Die „Wassersport-Wirtschaft“ wird sich dieses Themas in loser Folge annehmen – aus Sicht einzelner Betriebe, aber auch aus Sicht der gesamten Branche. Sie wird es aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten und konkrete Beispiele geben.

In dieser Ausgabe geht es um die betriebswirtschaftliche Unterstützung eines Unternehmens, um effektiver arbeiten zu können. Und es geht um eine Hafenvverwaltung, die Dank digitaler Unterstützung einfacher und schneller reagieren kann.

Sie haben Fragen, Beispiele oder Anregungen zu diesem Thema? Dann schreiben Sie uns unter: hoffmann@bvww.org.



Bruce Rolff/Shutterstock.com

WEIL DU GROSSES BEWEGST



Ihr Versicherungsspezialist für die Wassersportwirtschaft:

Joachim Nowak
Tel. +49 40 37091 154

Aus dem Karteikasten in die digitale Schublade

Gerade die Wassersport-Branche ist geprägt von einer meist individuellen, auftragsbezogenen Fertigung. Dabei kommt es auf passgenaue Planung ebenso an wie auf eine reibungslose Verwaltung von Personal, Ressourcen, Kapital, Maschinen und Material. Für viele Varianten ist eine entsprechende Logistik im Hintergrund nötig. Gute Unterstützung leisten hier sogenannte Enterprise-Resource-Planning-Systeme, kurz ERP.

Von Volker Göbner

Wird ein Auftrag erteilt oder geht eine Bestellung ein, so müssen Materialverfügbarkeit und aktuell besonders Lieferketten geprüft werden, Kapazitäten und Maschinen müssen reserviert werden. Was heute noch oft im Kopf des Chefs gespeichert ist oder im Karteikasten unter dem Schreibtisch abgelegt ist, soll künftig auch mit digitalen Systemen abgebildet und vor allem optimiert werden. Das alles leistet ein ERP-System. Doch vor dem Schritt in die digitale Zukunft scheut sich so mancher Handwerksbetrieb. Vor allem die Frage, wie anfangen in der digitalen Welt, ist eine der größten Hürden. Letztlich geht es darum, mit einem System Einkaufsprozesse besser zu steuern sowie die Fertigungs- und Lagervorgänge zu optimieren, Produkte termingerecht zu liefern und Kosten zu senken.

Cosmo Consult bietet hier maßgeschneiderte, branchenspezifische Lösungen. Ein paar sinnvolle Module sind bereits ausrei-



Sashkin/Shutterstock.com

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

chend. Ein Unternehmen muss also nicht eine gigantische Software-Lösung für viel Geld kaufen. Das Beratungsunternehmen hat nach Becker Marine und Klepper jetzt auch Marx Marine als Kunden aus dem maritimen Bereich gewonnen.

„Die Software muss zum Kunden passen“, betont Oliver Hohmann, Sales Manager bei Cosmo Consult. Wo will dieser besser werden? Was sind seine Bedürfnisse? Die Anforderungen an die Hardware des Kunden sind minimal: Ein Computer mit aktuellem Internet-Browser ist ausreichend, denn die Anwendung ist Cloud-basiert. Aber auch mit einem Smartphone kann man die Apps nutzen, was etwa für Außendienstler wichtig ist. Für die grundlegenden Bausteine sind 85 Euro pro Monat fällig – ein Betrag, der auch einen kleinen Betrieb nicht überfordert. Gewohnte Abläufe werden in der Materialverwaltung abgebildet, Bestellungen je nach Auftrag ausgelöst. „Man kann erst einmal eine kleine Lösung aufbauen – und die dann skalieren“, so Hohmann.

Weitere Lösungen können als Apps hinzugebucht werden. Das beginnt bei der Verarbeitung von Visitenkarten, die gescannt und in die Kundenverwaltung übernommen werden. Für Vertrieb und Produktion gibt es modulare Bausteine. Auch ein Shop kann integriert werden. In Testphasen kann eruiert werden, ob die Software den gewünschten Effekt auch bringt.

Die Anwendungen von Cosmo Consult basieren auf dem MS-Office-Paket von Microsoft. „Die MS-Welt bietet extrem viele Möglichkeiten“, so Hohmann. Damit lasse sich vor allem die heterogene Welt der ERP-Systeme homogenisieren. Anwender müssen sich dann nicht mehr um die IT

kümmern, sondern können sich auf ihre gewohnte Arbeit konzentrieren. Aus dem CRM-System (Customer Relationship Management) lässt sich nicht nur erkennen, wo die Kunden eines Unternehmens sind, sondern auch, wo sich noch mehr Umsatz generieren ließe. Wie sehen die Unternehmens-Kennzahlen aus? Wie hoch ist die Rendite? Wirft ein Auftrag überhaupt einen Gewinn ab? All diese Fragen beantwortet die Auswertung der Systeme von Cosmo Consult. Und letztlich könne künstliche Intelligenz helfen, Trends im Unternehmen zu erkennen.

Cosmo Consult wurde 1996 gegründet. Heute hat man rund 1400 Mitarbeiter und betreut 4500 Unternehmen in 16 Ländern. Allein in Deutschland gibt es 16 Standorte, von München bis Hamburg. Angestrebt wird ein ganzheitlicher Ansatz, um Kunden passend aus einem Riesen-Portfolio bedienen zu können. Deren Wertschöpfungskette soll effizienter gestaltet werden. Schöne Worte, bei denen der klassische Handwerksbetrieb trotzdem Berührungspunkte hat. „Das Erstgespräch ist kostenfrei“, versucht Hohmann die Angst vor diesem Schritt in die digitale Welt zu nehmen.

Mittendrin im Umstellungsprozess befindet sich das Unternehmen Marx Technik in Hamburg mit mehreren Abteilungen, die unterschiedliche Schwerpunkte wie Antriebssysteme für Industrie und Marine oder Zeiterfassung und Sicherheitssysteme haben. „Wir prüfen jeden einzelnen Prozess“, erläutert Geschäftsführer Robert Marx. Vor allem, da in einem seit 100 Jahren bestehenden Unternehmen doch vieles zur Gewohnheit geworden ist. „Das macht auch Spaß. Das ist ein bisschen

Startup-Feeling“, so Marx. Beispielsweise wurde bisher eine Bestellung nach Eingang der Ware im Lager bearbeitet, an den Kunden versandt, der zuständige Mitarbeiter informiert, der wiederum gab es mit einem Haken versehen weiter an die Buchhaltung, und die schickte eine Rechnung. „Warum kann das Lager nicht direkt die Rechnung auslösen“, fragte man sich. Das geht – und „jetzt sparen wir zwei Schritte“, freut sich Marx.

„Das Wissen muss aus den Köpfen ins System“ lautet das Motto an vielen Stellen. Vor allem aus den Karteikarten in den Schränken unter den Schreibtischen. Alle Informationen sind im System abrufbar und somit im Unternehmen verfügbar. So können Kundenanfragen auch beantwortet werden, wenn der eigentlich zuständige Mitarbeiter gerade Urlaub hat.

Besonders gut findet Robert Marx den 30-tägigen Probezeitraum für neue dazu kommende Module. Aktuell testet er die App für die Spesenabrechnung. „Wenn es nicht funktioniert wie gewünscht, kann man wieder zum alten System zurückkehren oder etwas anderes ausprobieren“, erläutert Marx. Je näher man seine Prozesse am Standard ausrichtet, umso weniger Anpassungsbedarf hat das jeweilige Tool, umso geringer sind die Zusatzkosten. Denn im Standard steckt die Erfahrung aus vielen Projekten, in denen ähnliche Probleme gelöst werden mussten. Und ob man nun der einzige ist, der eine bessere Lösung gefunden habe, sei doch fraglich.

„Wir wollen vor allem effizienter werden“, ist das Ziel von Robert Marx – und das sei im Unternehmen bereits spürbar.

www.cosmoconsult.com

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.

M.u.H. von der Linden GmbH | An der Windmühle 2 | D-46483 Wesel
Tel. +49 (0)281 338300 | service@vonderlinden.de



WWW.VONDERLINDEN.DE

Das Bierdeckel-Prinzip

Das Startup Up2Boat ist einer der Pioniere der digitalen Yachthafenverwaltung. Auf Basis langjähriger Erfahrungen wurde in Zusammenarbeit mit Hafenbetreibern die Software Up2Boat-Yachthafenmanagement entwickelt. Bis zu 75 Prozent des Arbeitsaufwands gegenüber herkömmlichen Software-Lösungen könne man sparen, verspricht das Brühler Unternehmen. Komplexes Angebot bei kompakter Anwendung.

Von Volker Göbner

2018 ist der Prototyp unter dem Dach der Advantage-IT GmbH entwickelt worden. Zwei Jahre später wurde die Software auf der Interboot in Friedrichshafen vorgestellt. Anfang 2021 erfolgte die Ausgründung des Startups, und im Herbst des selben Jahres wurde eine Kooperation mit dem Deutschen Motoryacht-Verband (DMYV) vereinbart. Mit diesem Partner wird die Software praxisnah weiter entwickelt, die Andreas Haberer, Gründer und Geschäftsführer von Up2Boat, einmal im Monat in einer online-Präsentation vorstellt.

Am Anfang einer Hafenerverwaltung stehen die Erfassung der Liegeplätze, der nötigen Kunden- oder Mitgliederdaten (Name, Adresse, Foto etc.), der Daten zum Boot und Informationen zum bevorzugten Zahlungsverkehr. Integriert werden auch Stromverbrauch, Kranen oder individueller Konsum, etwa im Shop des Hafenmeisters.

Das System ist Cloud-basiert. Eine Installation von Software auf einem eigenen Rechner ist weder möglich noch sinnvoll. Ein aktueller Internet-Browser genügt völlig. „Sie haben immer und überall Zugriff auf aktuelle Daten“, betont Andreas Haberer. Up2Boat kümmert sich um Updates der Software und die tägliche Datensicherung. Die Daten liegen in einem deutschen Rechenzentrum.

Der Startbildschirm, das Dashboard der Anwendung, ist frei konfigurierbar. In einzelnen Fenstern sind etwa die nächsten An- und Abreisen von Booten gelistet, anstehende Rechnungen, Geburtstage oder Pegelstände. Das Dashboard ermöglicht eine Übersicht und führt zum Schnellzugriff. Auch Arbeitsaufträge an Mitarbeiter können hier erteilt werden. Im System ist alles drin – aber nicht jeder darf alle Daten



(Foto: Alex Veresovich/Shutterstock.com)

sehen. „Jeder, der an das System muss, hat einen eigenen Account mit detaillierten Bearbeitungsrechten“, erklärt Haberer.

Die Beziehung einer Person zum Verein oder Hafen ist frei definierbar – so also auch, ob Arbeitsstunden geleistet werden müssen oder ob Kurtaxe fällig ist. Die abzurechnenden Positionen erscheinen in einem Tool, das Haberer den „Bierdeckel“ nennt. Wählt man eine Person aus, listet das System alle zugehörigen offenen Positionen auf. Die kann man per Knopfdruck miteinander in Rechnung stellen – oder man wählt entsprechende Positionen aus, wenn etwa Zahlungstermin für den Sommerliegeplatz ist. Wird eine Datums-grenze überschritten, fügt das System automatisch eine damit verbundene neue Forderung hinzu. Die entsprechenden Wa-

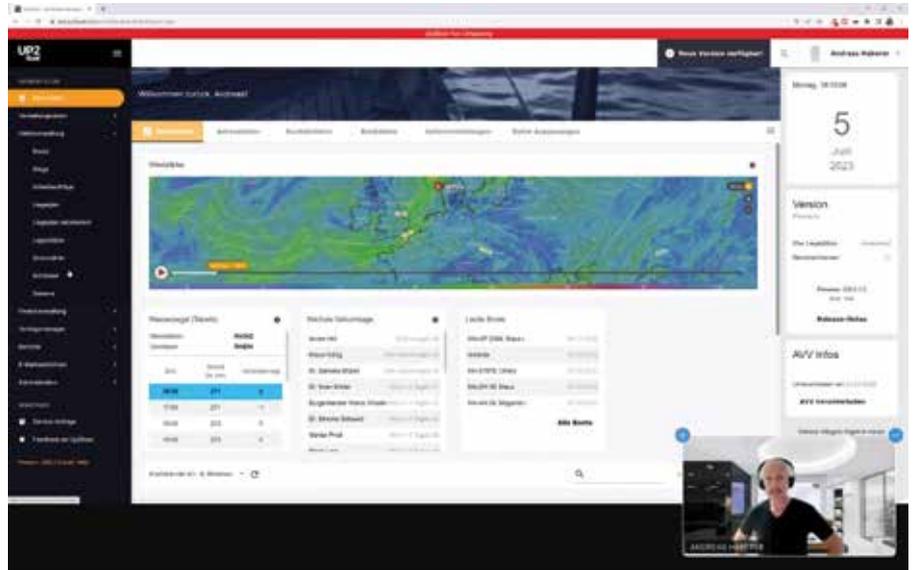
rengruppen (Liegeplatz, Produkt, Dienstleistungen oder Mitgliedsbeiträge) sind frei definierbar, periodische Sammelrechnungen generiert das System in Minutenschnelle. Zeitersparnis ist daher auch das wesentliche Ziel, das Up2Boat seinen Kunden verspricht. Rechnungsformulare können beliebig gestaltet werden – und je nach hinterlegten Zahlungswünschen wird ein PDF erzeugt oder die Rechnung auf Papier ausgedruckt. Barzahlungen werden gemäß den Vorschriften (TSE-Kassenmodul) erfasst und verbucht.

Auch ein Vertragsmanager gehört zum Leistungsumfang. Verknüpft man die Kundenstammdaten mit der Leistung (z.B. Sommerliegeplatz), so werden alle nötigen Daten im Formular nebst Anlagen eingefügt, und schon ist der Vertrag unter-

schriftsreif. E-Mails greifen auf den Datenbestand des Systems zurück, verwenden aber den Postausgangs-Server des Mail-Accounts des Hafensbetreibers, damit die Mails im Namen des Hafens versendet werden. Eine Pflege der E-Mail-Daten ist daher nur einmal erforderlich, nicht in beiden Systemen.

Besonders wichtig ist die Verknüpfung mit bestehenden Daten oder externen Systemen. So werden der Altbestand an Daten über eine Excel-Schnittstelle importiert, Daten der Finanzbuchhaltung über eine Datev-Schnittstelle exportiert und auch Pfandsysteme für Schlüssel(karten) verwaltet, physisch wie steuerrechtlich.

Aktuell in Vorbereitung sind eine App für Kunden, mit der persönliche Daten gepflegt oder Liegeplätze gebucht werden können. Auch Sensoren im Boot, etwa Bilgenalarm oder Feuermelder, sollen künftig nicht nur den Eigner, sondern auch die Hafenvverwaltung bei unliebsamen Veränderungen informieren.



Immer auf dem Laufenden: Jeden Monat gibt es eine online-Präsentation der Software von Andreas Haberer, Gründer und Geschäftsführer von Up2Boat. (Screenshot: Volker Göbner)

Up2Boat bietet eine vierwöchige Testphase für den vollen Leistungsumfang. Danach wird die Software in drei unter-

schiedlichen Umfängen (hier beschrieben ist die Premium-Version) angeboten. www.up2boat.com

**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

TOHATSU
Feel the Wind™

DER DIGITALE
TOHATSU
PRODUKT
KATALOG
2023

100% JAPAN

MARX



Etwa drei Prozent des weltweiten Ausstoßes von CO₂ kommen aus der gesamten Schifffahrt. Den größten Anteil daran haben Container- und Frachtschiffe sowie Tanker. Der Bereich Yachting macht daran nur einen Anteil von 0,2 Prozent aus. Dennoch sieht sich die Branche unter öffentlichem Druck, die Emissionen zu senken. Auch die Kunden fragen nach neuen Antrieben. Die „Wassersport-Wirtschaft“ hat sich Ende Juni im Rahmen einer Informationsreise gemeinsam mit internationalen Pressevertretern einen Überblick über den aktuellen Stand bei Superyacht-Herstellern in Genua und La Spezia verschafft.

Von Volker Gübner

Die Superyacht-Hersteller in Italien verfolgen unterschiedliche Konzepte, um Emissionen zu senken und CO₂-neutral zu werden. Die beiden favorisierten Wege im Straßenverkehr funktionieren auf dem Wasser nur bedingt. Ein reiner Elektro-Antrieb für größere Yachten und Reichweiten würde einen Batterie-Stapel erfordern, welcher der Yacht die Silhouette eines Containerschiffs verleihen würde. Und Wasserstoff in Pipelines für die Schwerindustrie oder an Tankstellen für Langstrecken-LKWs helfen der Yacht im Hafen oder vor Anker auch nur wenig. Auf dem Wasser sind also andere Lösungen gefragt.

In der Forschungsabteilung von Sanlorenzo in La Spezia fährt man zweigleisig, erklärt Stefania Delmiglio, Marketing- und Kommunikationsmanagerin. Zum einen mit einer Brennstoffzelle, die mit Methanol betrieben wird, zum anderen setzt man auf die Entwicklung von Verbrennungsmotoren, die ebenfalls mit Methanol statt Diesel laufen. In beiden Varianten soll laut Sanlorenzo sogenanntes grünes Methanol eingesetzt werden. Damit wäre man dann in einem Kreislauf angekommen, der kein – oder zumindest deutlich weniger – fossiles CO₂ freisetzt.

Alle Werften sind bei den Antriebsmotoren auf deren Hersteller wie etwa mtu

(s.u.) angewiesen und hoffen, dass entsprechende Aggregate in ein paar Jahren serienreif sind.

Für die Brennstoffzelle peilt Sanlorenzo eine Leistung von 100 kW an, was für den Alltagsbedarf (Hotel load) einer 50-Meter-Yacht mehr als ausreichen würde. Fahren könnte man das Schiff damit nicht – aber diese Yachten verbringen etwa 90 Prozent ihrer Betriebszeit vor Anker. Nur zehn Prozent davon befinden sie sich in Fahrt. Diese 90 Prozent der Nutzungszeit könnte man mit der Brennstoffzelle abdecken, rechnet Stefania Delmiglio vor. Die Diesel-Generatoren, die bisher den Strom für den Energiehunger erzeugen, müssten dann

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.





In drei Jahren will Baglietto die erste dieser 52-Meter-Yachten mit „B-zero“ ausliefern.

(Foto: Göbner)

nicht laufen. Beim Thema Brennstoffzellen arbeitet Sanlorenzo seit 2021 mit Siemens Energy zusammen.

Der Zeitplan von Sanlorenzo ist anspruchsvoll. 2024 soll die erste Superyacht in Cannes präsentiert werden, die den Bordstrom aus der Methanol-Brennstoffzelle erzeugt. Bis 2030 will das Unternehmen dann auch in der Lage sein, seine Yachten mit Methanol-Motoren auszustatten – und damit emissionsneutrale Yachten ausliefern zu können. Stefania Delmiglio prognostiziert, dass sich auch die Industrie beim Thema Methanol in einem Umbruch befindet und in Kürze viele Anlagen entstehen, die dieses mit erneuerbarer Energie herstellen.

Einen direkten Wasserstoff-Brennstoffzellen-Antrieb will Sanlorenzo schon kommendes Jahr in einem Tender für den America's Cup im Einsatz haben. Voluminöse Tanks an Bord speichern den Wasserstoff für die Brennstoffzelle, deren Strom in Batterien gepuffert wird. Ein Elektromotor treibt den Tender des Teams „American Magic“ dann an, der auf Foils aus dem Wasser kommt und so mit hoher Geschwindigkeit den ebenfalls foilenden Rennbooten folgen kann. Sanlorenzo betrachtet das Projekt im Rahmen seiner Bluegame-Baureihe (Monohulls und Kats von 42 bis 75 Fuß) als Innovationstreiber. Schon 2026 soll es serienreif sein.

„Für eine externe Wasserstoffversorgung gibt es kein Netzwerk“, so der Kern

des Ansatzes, den Baglietto, eine weitere Superyacht-Werft in La Spezia, verfolgt. Also muss man ihn selbst erzeugen. „B-zero“ nennt die Werft das Projekt, das zu einer klimaneutralen Yacht führen soll. Mit Photovoltaik auf dem obersten Deck wird der Strom erzeugt, der in einem Elektrolyseur reines Wasser in Wasserstoff und Sauerstoff spaltet. Mit einer speziellen Speichertechnik reicht ein Druck von 35 bar, um die Tanks zu füllen. Ein normaler Druck, bei dem es keine Probleme gibt. Denn 700 bar wie an der Tankstelle für LKWs zu händeln, wäre auf dem Schiff sehr aufwändig. Mit dem Wasserstoff wird dann bei Bedarf in einer Brennstoffzelle wieder Strom gewonnen – der sonst laufende Generator kann abgeschaltet bleiben. Die Verfügbarkeit von Solarstrom wird so über einen größeren Zeitraum verteilt, die Menge an nötigen Batterien erheblich reduziert.

Um zu zeigen, dass dieses System funktioniert, hat Baglietto es auf der Mole vor dem Werk aufgebaut. Solarzellen entsprechend einer Fläche, wie sie auf einem 52 Meter langen Schiff installiert werden könnten, sind auf dem Dach von Carports nebenan montiert. Die einzelnen Komponenten sind in sperrigen Standard-Containern untergebracht. Tatsächlich brauchen sie, einmal von den Batterien abgesehen, nicht mehr Platz als ein großer Kühlschrank. 800 kWh sind derzeit als Speicherkapazität vorgesehen, also ein Gestell

mit etwa zwei Metern Länge, eineinhalb Metern Breite und zwei bis zweieinhalb Metern Höhe – wenn man sich an den Dimensionen derzeit gängiger Auto-Batterien orientiert. Zum Vergleich: Torqeedo hatte kurz vorher einen neuen 80 kWh fassenden neuen LiFePO₄-Batterieblock vorgestellt, der bei einem Volumen von 1,5 Kubikmetern auf ein Gewicht von 550 Kilogramm kommt. Die Batterien werden von einem Sicherheits-Containment umgeben sein und mit diversen Sensoren etwa auf Temperatur oder Ausgasung überwacht.

Rund 20 Kilogramm Wasserstoff soll der Elektrolyseur in 24 Stunden erzeugen können. Der Tank fasst 72 Kilogramm Wasserstoff, was einem Energieinhalt von 1,2 MWh entspräche. Etwa 76 Stunden lang könne man damit den Bedarf an Bordstrom vor Anker decken. Die Dimension der Brennstoffzelle gibt Baglietto mit 200 kW an. Das ganze System und Zusammenspiel gelte es jetzt zu verstehen und zu optimieren, dann müsste man die einzelnen Komponenten auch auf das Schiff anpassen. 2026, so hofft man in La Spezia, könne das erste Schiff damit ausgeliefert werden. 80 Tonnen CO₂ spare man dann bei einer 50-Meter-Yacht in einer Saison ein.

Während Baglietto bei den Komponenten Photovoltaik, Elektrolyseur und Brennstoffzelle auf relativ ausgereifte Technik setzen kann, ist man bei den Batterien auf neue Technologie vorbereitet. Diese sind modular vorgesehen, können also sowohl vor einem Auslieferungstermin als auch später jederzeit gewechselt werden.

Geplant ist auch ein Elektromotor (auf jedem Antriebsstrang), mit dem das Boot emissionsfrei fahren kann. Von Monaco nach Sardinien elektrisch zu fahren, mache keinen Sinn, erklärt die Werft. Denn dann wären dort die Batterien leer, und vor Anker müsste der Generator laufen. Ein Mix ist sinnvoll, aber den muss man planen. Nicht nur die Werft muss das erproben, auch Kapitän und Kunden müssen entsprechend ausgebildet werden. Ein optimales hybrides Fahren braucht Erfahrung.

Einen Motor für den Betrieb mit Methanol entwickelt mtu auf Basis seiner Baureihe 4000 (ab 1500 PS), wie der Geschäftsbereich Power Systems von Rolls-Royce (Friedrichshafen) im April bekannt gab.

Klima- und Umweltfreundlichkeit sowie eine möglichst hohe Leistungsdichte des Antriebssystems stünden besonders im Fokus der Entwicklung. „Methanol sehen wir als den zukünftigen Kraftstoff für Schiffe an. Er ist ein Kraftstoff, der bereits in der chemischen Industrie eingesetzt und zukünftig grün hergestellt wird“, sagt Dr. Daniel Chatterjee, der bei Rolls-Royce Power Systems für Technologiestrategie und Nachhaltigkeit verantwortlich ist. Hinter der Entwicklung steht auch die Bundesregierung. „Für neue Schiffsantriebs-Technologien und nachhaltige Kraftstoffe wie Methanol sehen wir große Chancen. Daher wollen wir den Markthochlauf unterstützen“, so Dieter Janecek, maritimer Koordinator der Bundesregierung, bei einem Treffen der Beteiligten des Verbundvorhabens „MeOHmare“, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) mit acht Millionen Euro gefördert wird.

Ebenfalls im April 2023 lieferte MAN mit Hyundai Shipbuilding den weltgrößten Methanol-Zweitakter mit einer Zylinderbohrung von 95 Zentimetern aus.

Aber auch Autos mit Methanol-Motoren gab es schon häufiger. So gewann etwa ein methanolbetriebenes Achtzylindertriebwerk – Mercedes-Benz IC 108 D – mit 2,65 Litern Hubraum und einer Leistung von 850 PS im Jahre 1997 die amerikanische Indy-Car-Serie überlegen.

Am anderen Ende der Hubraum-Skala stehen Methanol-Motoren aus dem Modellbau, die bis zu einem Kubikzentimeter klein sind. Alles dazwischen ist technisch möglich. Allerdings ist Motorenbau immer auch eine Frage der Wirtschaftlichkeit für den Hersteller. Die Nachfrage müsste also für den Anschlag sorgen.

Brennstoffzellen hingegen gibt es längst in allen Größenordnungen. Auch auf kleinen Yachten oder im Wohnmobilsbereich können sie insbesondere mit dem Kraftstoff Methanol (siehe: Efoy) eingesetzt werden. Ein Elektrolyseur ist im Grunde nichts anders als die umgekehrte Brennstoffzelle: Eine Elektrode, die Wasser mit Strom in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff zerlegt. Die Technik, um den Wasserstoff aufzufangen und zu speichern, ist indes etwas aufwändiger, als dass er derzeit beliebig klein skaliert werden könnte – grundsätzlich aber möglich.

Ein größeres Problem ist die Stromerzeugung, wenn man kleinere Boote betrachtet, da diese anders als Superyachten kein Dach mehr über dem obersten Deck haben. Ein interessanter Ansatz ist der „Photoreaktor“, an dem ein Team im Karlsruher Institut für Technologie (KIT) forscht, der Sonnenlicht photovoltaisch nutzt, um direkt im Solarpanel auf dem Dach Wasserstoff herzustellen. Mittelfristig aber wird der Schwerpunkt auf der methanolbetriebenen Brennstoffzelle liegen.

Stichwort: Grünes Methanol

Noch ist sogenanntes grünes Methanol Mangelware. „Normales“ Methanol (CH_3OH) aus der chemischen Industrie gibt es in Hülle und Fülle, auch der Preis ist nicht besonders hoch, da es eine Massenchemikalie ist. Methanol ist der kleinere Bruder des Ethanol, der auch in alkoholischen Getränken enthalten ist.

Grünes Methanol kann man synthetisch aus CO_2 , Wasser und Energie (heute also aus „grünem“ Strom) erzeugen. Ein anderer Weg ist die biogene Erzeugung von Methanol aus Rest- und Abfallstoffen (ähnlich dem Dieselerersatz HVO).

Auf beiden Herstellungswegen ist es aber erheblich teurer – und dafür muss sich erst ein Markt entwickeln. Der Vorteil des Methanols gegenüber dem ebenfalls mit nachhaltigem Strom gewonnenen Wasserstoff ist die einfache Lagerung und der simple Transport. Bei Raumtemperatur ist es flüssig. Für den Menschen ist Methanol nur giftig, wenn er es trinkt oder inhaliert. Tropft es daneben, verdunstet es schnell. Methanol ist beliebig mit Wasser mischbar. Für eine Brennstoffzelle wird es hochrein benötigt.

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!



Das perlt: Champagner im Tank

Wie steht es eigentlich konkret um alternative Kraftstoffe? Mit diesem Thema befasste sich ein BVWW-Webinar im Mai. Referent Günter Klaiber, Berater des Brennstoffhändlers EDI Hohenlohe, stellte fest: Alternative Kraftstoffe sind in jedem Falle besser als der alte Diesel. Und GtL und HVO seien die Champagner unter den Kraftstoffen.
Von Volker Göbner

Vor allem „HVO“ ist das Schlagwort, das immer mehr elektrisiert. Hinter dieser Abkürzung verbirgt sich „Hydrotreated Vegetable Oil“, also mit Wasserstoff behandeltes (Pflanzen-)Öl. Das finnische Unternehmen Neste ist hier Vorreiter. Insbesondere Abfälle aus Gastronomie (Altfette) oder Fischerei (Fischfett, das sonst nicht verwertet wird) werden dazu verwendet und mit Wasserstoff behandelt. Heraus kommt unter anderem ein Kraftstoff, der völlig der Diesel-Norm EN 15940 entspricht.

Günter Klaiber bezeichnete den Kraftstoff als sehr sauber, zumal er keine aromatischen Kohlenwasserstoffe enthalte, die rußten und die Umwelt belasteten wie fossiler Diesel. Durch den Einsatz von Abfallstoffen für HVO werde der CO₂-Ausstoß im Vergleich zu fossilem Diesel bis zu 90 Prozent gesenkt.

Ein anderer Diesel-Ersatz ist das GtL von Shell, berichtete Klaiber. Dazu wird Gas (Erdgas oder LNG) unter Energieeinsatz zu einem flüssigen Kraftstoff verwandelt, der ebenfalls völlig der Diesel-Norm entspricht. „Die Rohstoffe sind unterschiedlich, aber das Produkt ist das gleiche“, sagte Klaiber. GtL und HVO seien die Champagner der Kraftstoffe. Die Reduktion von CO₂ bei GtL sei mit etwa fünf Prozent jedoch unerheblich. Da es vor allem auf Erdgas basiere, sei es im Zuge der Energiekrise nicht mehr zeitgemäß – und wurde seitens der Rohstoffe auch entsprechend teurer.

HVO bezeichnete Klaiber als „Drop-in-Kraftstoff“, den man einfach in bestehender Infrastruktur (Tanks) und Motoren einsetzen könne – in der Regel ohne jede Modifikation (Ausnahme: alte Motoren, s.u.). Ohne die den Ruß verursachenden Moleküle bleiben Ventile wie auch Abgas-



(Foto: unpict/Shutterstock.com)

nachbehandlungssysteme sauber, versprach der Referent. „Der Kraftstoff riecht auch nicht.“ Da für eine CO₂ Reduktion sehr große Mengen an alternativen Kraftstoffen gebraucht werden, geht Klaiber davon aus, dass HVO in großem Stil zunächst einmal in kleineren Prozent-Anteilen dem fossilen Diesel zugemischt wird. In reiner Form werde er in Deutschland derzeit nur in geschlossenen Fuhrparks verwendet. An der Straßentankstelle dürfe er erst nach einer neuen Bundesimmissionsschutzverordnung verkauft werden. Deren Novelle erwartete Kaliber noch vor der Sommerpause. Ausschließlich HVO wird inzwischen beispielsweise an der Seetankstelle von Ultramarin am Bodensee verkauft.

Ein weiterer Vorteil von HVO (auch bei GtL) sei es, dass bei längerer Lagerung, etwa in einem Tank auf dem Boot, keine Dieselpest drohe wie bei den sonstigen Dieselmotoren, die mit Bio-Anteil verkauft werden. HVO sei alterungsstabil, auch bei hoher Luftfeuchtigkeit und schwankenden Temperaturen. Bis minus 22 Grad Celsius sei das gewöhnliche HVO auch fließfähig, was im Wassersportbereich aber kaum eine Rolle spiele. Darüber hinaus reinigten die Additive, die auch dem HVO zugesetzt werden, verrußte Motoren. HVO verbessere zudem die Kaltstarteigenschaften eines Dieselmotors, da die Cetanzahl (ein Maß für die Zündfähigkeit des Kraftstoffs) für HVO bei etwa 78 liege – beinahe 20 Punkte besser als bei

handelsüblichem Diesel auf fossiler Basis. Neste garantiert zudem, dass in seinem HVO kein Raps-, Soja- oder Palmöl verwendet werde.

Die Mehrkosten für HVO im Vergleich zum fossilen Diesel an der Straßentankstelle bezifferte Klaiber mit etwa 20 Cent pro Liter. Erhältlich seien bei EDI auch kleinere Gebinde, etwa Fässer ab 60 Liter Volumen. Die Transportkosten würden den Kraftstoff dann aber eher uninteressant machen. Dafür sieht Klaiber mögliche Mitbewerber noch in diesem Jahr. ENI, Shell und Total könnten mit ihren HVO-Produkten in Kürze auf den Markt kommen. Der Wettbewerb werde den Preis dann beeinflussen, ist Klaiber überzeugt. Er geht davon aus, dass 40 Prozent des weltweiten Diesel-Bedarfs bis 2040 mit HVO gedeckt werden könnten. Bis 2025 würden bereits 30 Millionen Tonnen HVO weltweit erzeugt.

Bei älteren Motoren, etwa Baujahr 2000 und älter, rät Klaiber jedoch zur Vorsicht. Das liege an den Dichtungen der Kraftstoffleitung. Früher wurden oft Dichtungen verwendet, die mit den Aromaten im Diesel aufgequollen sind. Ohne diesen Bestandteil aber verspröden die alten Dichtungen und werden undicht. Da der Aromaten-freie HVO kaum riecht, kann man Undichtigkeiten auch nur an Tropfspuren erkennen. Ein einfacher Austausch der Dichtungen löst das Problem. Bootsbauer und Motoren-Werkstätten würden das Problem kennen, die neuen Dichtungen selbst für die Kraftstoffleitungen würden nur ein paar Euro kosten, so Klaiber.

Über den gleichen Weg wie GtL kann auch ein Ersatzkraftstoff für Benzin hergestellt werden, erklärte Klaiber. Doch die verfügbaren Mengen dieser e-Fuels seien bisher verschwindend gering. Bei einem derzeitigen Preis von etwa sieben Euro pro Liter sieht Klaiber vorerst auch keinen Markt entstehen.

Dennoch: „Wir brauchen alles“, betonte Günter Klaiber mit Blick auf e-Fuels, HVO oder Wasserstoff und Batterie-elektrische Antriebe. Auf dem Weg zu null Emissionen sei jede einzelne Alternative wichtig, auch wenn die eine oder andere derzeit nur eine Brückentechnologie darstelle.

Fragen zu diesem Thema beantwortet Günter Klaiber gerne persönlich. Den Kontakt vermittelt der BVWW auf Anfrage.



www.ceitec.de

Ihr Erfolg ist unser Projekt



Planung nach Maß

Installation

Innovative Technik

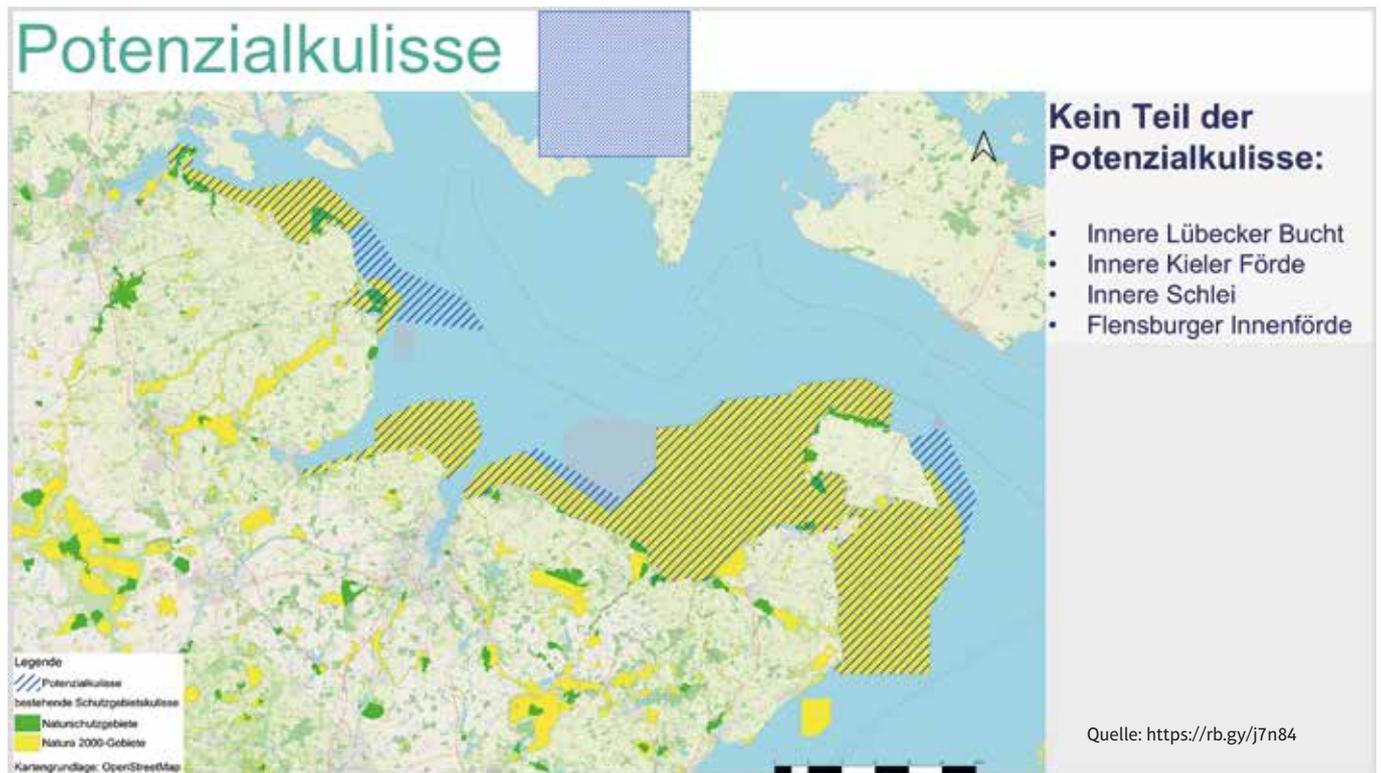
Beratung | Planung | Hafenausrüstung |
Servicesäulen | Stromverteiler |
Zahlsysteme | Rettungsstationen |
Pumpensysteme |

seisener

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

Gegenwind für Nationalpark Ostsee

Interessengemeinschaft macht Front gegen Pläne der schleswig-holsteinischen Landesregierung – BVWW hat sich eingeschaltet



Hohe Wellen schlägt das Vorhaben des Umweltministers von Schleswig-Holstein, Tobias Goldschmidt (Bündnis 90/Die Grünen), an der Ostseeküste des nördlichsten Bundeslandes einen Nationalpark einzurichten.

Die Ostsee muss stärker geschützt werden. Das sieht auch die neugegründete Interessengemeinschaft Nationalpark Ostsee so. Viele Vereine, Verbände, Unternehmen und Betriebe, Institutionen, Kommunen und Tourismusorganisationen stehen hinter dieser Interessengemeinschaft, die laut eigenen Angaben die Menschen in den Küstenregionen und die betroffenen Betriebe und Unternehmen über die Beschränkungen aufklären möchte, die ein Nationalpark unmittelbar und auf lange Sicht zwangsläufig mit sich bringen würde. Ob ein Nationalpark das geeignete

und vor allem das einzige Instrument zum notwendigen Schutz der Ostsee sei, sei strittig und werde zunehmend kritischer.

Die Interessengemeinschaft fordert die Landesregierung und das Umweltministerium auf, zum Schutz der Ostsee geeignete Maßnahmen zu ergreifen, aber von der Einrichtung eines Nationalparks zwischen Flensburg und der Lübecker Bucht, auch um Fehmarn herum, abzusehen. Von der Regelung betroffen wären auch die meisten Regattabahnen der Kieler Woche, da die „Potenzialkulisse“ bis an Strände heran reicht. Nur wenige Korridore, die vor allem von der Handelsschifffahrt genutzt werden, sind in den bisher vorliegenden Plänen ausgenommen.

Insbesondere wird befürchtet, dass der Tourismus in den betroffenen Regionen

– vor allem in den Kreisen Ostholstein und Plön – erheblich beeinträchtigt wird. Zwischen 60 und 90 Prozent der Arbeitsplätze sind „unmittelbar oder mittelbar mit dem Tourismus verbunden“, so die Interessengemeinschaft. Eine Nullnutzung der Ostsee und deren Strände, wie sie ein Naturpark mit sich bringen würde, werde massive negative Auswirkungen auf den Tourismusstandort Schleswig-Holsteins haben. Neben negativen Folgen für den Tourismusbereich an Land (Hotellerie, Gastronomie, Einzelhandel, Camping, Ferienhöfe) würde eines der beliebtesten Wassersportreviere Mitteleuropas erheblich beeinträchtigt.

Den Befürchtungen versucht die Partei „Die Grünen/Bündnis 90“ in Schleswig-Holstein entgegen zu treten. In einer Pressemitteilung wird deren Landesvor-

sitzender, Gazi Freitag, zitiert: „In einem potentiellen Nationalpark Ostsee wird Wassersport mitnichten verboten. Nationalparks sind keine Sperrzonen, sondern beinhalten ein gutes Miteinander verschiedener Nutzungsgruppen und vor allem auch Naturerleben – wozu der Wassersport zweifelsohne zählt. Die regelmäßigen Surf-Weltcups auf Sylt im Nationalpark Schleswig-Holsteinisches Wattenmeer zeigen, dass ein gutes Miteinander von Naturschutz und Wassersport möglich ist.“

Vier Surf-Veranstaltungen stehen derzeit auf dem offiziellen Terminplan 2023 der Insel, mit jeweils vier bis zehn Tagen Dauer. Davon sind nur zwei World-Cups, die anderen beiden bewegen sich eher auf nationalem Niveau. Beim „Mercedes-Benz Windsurf World Cup“ Ende September wird mit bis zu 130 Fahrern gerechnet – unter die sich laut Insel-Homepage 210.000 Besuchern mischen würden. Wie der Landesvorsitzende der Grünen zu dem Vergleich zwischen vier Events auf Sylt, die berühmtberüchtigt für ihre Partys sind, und dem riesigen Wassersportrevier der schleswig-holsteinischen Ostseeküste kommt, geht aus der Mitteilung vom 10. Mai nicht hervor.

Wirtschafts-Staatssekretärin Julia Carstens (CDU) indes unterstrich durch ihren Besuch bei der Eröffnung des Hamburg ancora Yachtfestivals zwei Tage später die Bedeutung des Wassersports für das Bundesland.

Die Interessengemeinschaft fordert, mit allen Betroffenen zunächst über einen Maßnahmenkatalog unterhalb der Einrichtung eines Naturparks zu sprechen. Explizit angesprochen werden da die Beseitigung von Munitionsresten, die seit dem Zweiten Weltkrieg in der Ostsee in bekannten Bereichen liegen, strengere Kontrollen bei der illegalen Entsorgung von Rückstandsschlämmen aus schwerölbetriebener Schifffahrt sowie ein Vortreiben und Weiterentwickeln neuer Abgasreinigungssysteme. Auch nationale und internationale Abkommen mit Akteuren zum Schutz der Ostsee sollten in die Wege geleitet werden. Durch den Verfahrensbeginn habe man bisher nicht den Eindruck, dass noch über ein „Ob“ gesprochen werden könne. In der Region herrsche daher große Verunsicherung, ge-

radezu Existenzängste würden sich in so manchen Betrieben breit machen.

Zu Recht wird darauf verwiesen, dass die Region über viele tausend Bootsliegeplätze in attraktiver Lage verfügt, eine Vielzahl weiterer Wassersportler beheimatet und damit deutschlandweit einen erheblichen Standortvorteil mit enormer wassersportbezogener Wirtschaftskraft besitzt. Zahlreiche Arbeitsplätze sind in diesem Bereich damit verknüpft, auch wurden in den vergangenen Jahren erhebliche Investitionen im Vertrauen auf eine prosperierende Entwicklung getätigt. So aber müsse man einen wirtschaftspolitischen Kahlschlag durch die Landesregierung befürchten. Allein das Vorhaben verunsichere Investoren. Lebens- und Arbeitsbedingungen müssten erhalten bleiben – und mit Augenmaß geschützt werden, betont die Interessengemeinschaft.

Zu Wort gemeldet hat sich auch der Verband Deutscher Wassersport Schulen (VDWS), der eine massive Nutzungseinschränkung für den Wassersport mit unverhältnismäßiger Bürokratie und Kosten befürchtet. „Die Erfahrung aus vergleichbaren anderen Projekten zeigt, dass es nach einem ersten Start im Laufe der Jahre immer weitere Einschränkungen geben wird, bis hin zur Nullnutzung“, sagt Thomas Weinhardt, Ehrenvorsitzender des VDWS.

Auch der BVWW hat sich in die Diskussion eingeschaltet. „Wir sind in den Prozess eng eingebunden und haben in verschiedenen Workshops – Wassersport, Wirtschaft und Tourismus – Teilnahmepplätze“, erklärt Karsten Stahlhut. „Ich denke daher, dass wir als Branche sehr gut vertreten sind und die Interessen unserer Mitglieder am Ende Berücksichtigung finden werden“, hofft der BVWW-Geschäftsführer. „Jeder will die Ostsee schützen, das Vehikel ist jedoch fragwürdig“, kritisiert er die offensichtliche Zielrichtung.

Die vom Ministerium angesetzten Konsultationen wurden nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe fortgesetzt, die Wassersport-Wirtschaft wird weiter berichten.

Detaillierte Informationen zum Thema Nationalpark Ostsee gibt es in einer Präsentation des Ministeriums für Energiewende, Klimaschutz, Umwelt und Natur (MEKUN) unter: <https://rb.gy/j7n84>

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

Robert Marx ist neuer EBI-Präsident

EBI-Generalversammlung nimmt neue Mitglieder auf und legt Schwerpunkte der Arbeit für das kommende Jahr fest



Robert Marx ist neuer Präsident von EBI.

(Fotos: Göbner)

Robert Marx ist neuer Präsident von European Boating Industry (EBI). Die Generalversammlung des europäischen Dachverbandes der nationalen Boots- und Wassersportverbände wählte den Hamburger Unternehmer und Präsidenten des BVWW zum Nachfolger von Jean-Pierre Goudant. Außerdem wurden im Rahmen der zweiten Versammlung in diesem Jahr vier neue Mitglieder aufgenommen. Die Delegierten der Mitgliedsverbände hatten sich in Les Herbiers (Frankreich) am Stammsitz der Jeanneau-Werft getroffen, weitere waren online zugeschaltet.

Nach vielen erfolgreichen Jahren für EBI und die gesamte Branche hatte der bisherige Präsident Jean-Pierre Goudant seinen Rückzug aus dem Verband angekündigt. Allein bei EBI war Goudant vier Jahre als Präsident und vier Jahre als Schatzmeister aktiv – insgesamt kann er auf 45 Jahre Tätigkeit in Branchenverbänden zurückblicken.

Die Wahlen zum Vorstand fanden während der Generalversammlung statt. In den kommenden zwei Jahren wird der Verband geleitet von Präsident Robert Marx (BVWW/Deutschland), Vizepräsi-



Vier Verbände sind neu an Bord von EBI.

dentin und Schatzmeisterin Anne-Marie Bouweraerts (Nautibel/Belgien) sowie Vizepräsident Jean-Paul Chapeleau (FIN/Frankreich). „Ich fühle mich geehrt, diese Verantwortung zu übernehmen und EBI zusammen mit meinen Kollegen im Vorstand und unserem Sekretariat in einem entscheidenden Moment für unsere Branche zu leiten“, sagte Marx. „Wir verschaffen unserer Stimme in Brüssel und darüber hinaus Gehör, um die Branche in wichtigen Themen voranzubringen“, so der neue Präsident weiter, der seinem Vorgänger für die geleistete Arbeit dankte.

Die neue Position des stellvertretenden Vorsitzenden, der den Präsidenten unterstützt, wird von Piero Formenti (Confindustria Nautica/Italien) besetzt. Jordi Carrasco (ANEN/Spanien) und Mirosław Hajdukiewicz (POLBOAT/Polen) gehören dem Vorstand erstmals an. Ausgeschieden sind Vizepräsident und Schatzmeister Carlos Sanlorenzo (ANEN/Spanien), Jurij Korenc (SMIA/Slowenien) und Christopher Scott (POLBOAT/Polen).

Drei neue Vollmitglieder und ein unterstützendes Mitglied wurden einstimmig aufgenommen: der Ukrainian Maritime Cluster (UMC), der den gesamten maritimen Sektor in der Ukraine zusammenbringt, HISWA-RECRON als niederländischer Verband für Boots- und Freizeitunternehmen und der Schweizerische Bootbauer-Verband (SBV). Die Yacht Harbour Association (TYHA) wurde als unterstützendes Mitglied begrüßt, das die Interessen von Yachthäfen in 29 Ländern,

einschließlich Großbritannien und einigen europäischen Ländern, repräsentiert. Damit vertritt EBI jetzt insgesamt 22 Mitglieder in 17 europäischen Ländern.

Im Rahmen der Generalversammlung wurden mehrere Arbeitsschwerpunkte von EBI vorgestellt, um die wichtigsten Herausforderungen der nächsten zwölf



Jean-Pierre Goudant war vier Jahre als EBI-Präsident und vier Jahre als Schatzmeister aktiv.

Monate zu bewältigen. Neben der generellen Interessenvertretung geht es um den nachhaltigen Wandel, das Thema Arbeitskräftemangel und -kompetenzen sowie Marktinformationen. Nach dem erfolgreichen Start bei der boot Düsseldorf 2023 wird das Blue Innovation Dock auch im Januar 2024 die neuesten Innovationen und Möglichkeiten für die nachhaltige Transformation des Sektors präsentieren.

www.europeanboatingindustry.eu

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/>

Eine Stimme auf höchster Tourismus-Ebene: EBI und ICOMIA neue Mitglieder der UNWTO



(Foto: Viktor_LA/Shutterstock.com)

European Boating Industry (EBI) und International Council of Marine Industry Associations (ICOMIA) sind von der Welttourismus-Organisation der Vereinten Nationen (UNWTO) als neue Mitglieder aufgenommen worden. Damit wird der nautische Tourismus künftig eine wichtige Stimme in der größten internationalen Tourismus-Organisation haben. Gleichzeitig eröffnet diese Mitgliedschaft der Branche wertvolle Möglichkeiten zum Informationsaustausch und zu neuen Partnerschaften. „Diese Position wird den nautischen Tourismussektor in das Rampenlicht von nationalen Regierungen und Tourismus-Organisationen auf globaler Ebene katapultieren“, freute sich EBI-Generalsekretär Philip Easthill.

Die UNWTO mit Sitz in Spanien hat 159 Mitgliedstaaten und über 500 angeschlossene Mitglieder. Sie ist für die Förderung eines verantwortungsvollen, nachhaltigen

und allgemein zugänglichen Tourismus verantwortlich und fördert den Tourismus als Motor für Wirtschaftswachstum, integrative Entwicklung und ökologische Nachhaltigkeit.

Gemeinsames Ziel von EBI und ICOMIA ist es, den nautischen Tourismus auch innerhalb der UNWTO als eine Option zu fördern, die nachhaltige Wachstumschancen für Kommunen und Regionen bietet und die gesamte Tourismusbranche für die Zukunft fit macht.

Die offizielle Mitgliedschaft wird von EBI gehalten. Auf der Grundlage einer langfristigen Partnerschaftvereinbarung und der ausgezeichneten Zusammenarbeit zwischen beiden Verbänden wird sie jedoch praktisch geteilt sein. EBI wird sich um europäische Belange der Branche kümmern, ICOMIA um die der übrigen Regionen der Welt.

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



Für eine saubere Ostsee: HELCOM gewährt EBI Beobachterstatus

EBI ist neues Beobachtermitglied der Helsinki-Kommission (HELCOM), einer zwischenstaatlichen Organisation, die sich für den Schutz und den Erhalt der Meeresumwelt der Ostsee-Region einsetzt. Zu deren Mitgliedern gehören die neun Küstenstaaten und die Europäische Union. EBI will sich auch im Rahmen dieser Mitgliedschaft stärker in europäischen Angelegenheiten engagieren, die nicht direkt von EU-Institutionen behandelt werden. EBI ist bereits Beobachtermitglied des OSPAR-Übereinkommens für den Nordostatlantik und hat kürzlich den gleichen Status innerhalb des Barcelona-Übereinkommens für das Mittelmeer beantragt.

HELCOM ist für den Freizeitbootsektor relevant, da es gemeinsame politische Ansätze, Leitlinien und Empfehlungen zu nachhaltigen Praktiken für Bootsaktivitäten in der Ostsee aufstellt. So hat HELCOM Richtlinien zur Entsorgung von Abwasser aus Booten und zum Thema Entsorgung von Freizeitbooten an deren Lebensende entwickelt. Ziel ist es, Verschmutzungen zu verhindern und die Meere zu schützen.



(Foto: чайяпруек youprasert/Shutterstock.com)

Darüber hinaus arbeitet HELCOM daran, schädliche Substanzen in der Ostsee zu überwachen und zu reduzieren, die sich auf die Gesundheit von Bootsfahrern und das Leben im Meer auswirken können. Dazu gehört auch das Thema Antifouling.

Insgesamt spielt HELCOM eine wesentliche Rolle bei der Förderung nachhaltiger Bootspraktiken, dem Schutz der Meeresumwelt und der Bereitstellung von Ressourcen für Freizeitbootfahrer in der Ostsee-Region.

Marktüberwachung bei Kleinbooten: Zahlreiche Mängel aufgedeckt

Mehrere Marktüberwachungsbehörden haben in den vergangenen Jahren eine gemeinsame Untersuchung an Freizeitbooten durchgeführt, für die nun der Abschlussbericht veröffentlicht wurde. Danach wurden zahlreiche Mängel verschiedener Art festgestellt. Ziel der Aktion war es, nicht marktgerechte und unsichere Sportfahrzeuge zu identifizieren und aus dem Markt zu entfernen. Gleichzeitig sollten Verfahren zur Konformitätsbewertung und einheitliche Normen angeregt werden.

Die Aktion wurde von der EU mitfinanziert und von den Behörden Bulgariens, Finnlands, Frankreichs, Lettlands, Maltas, Portugals und Schwedens durchgeführt. Das Projekt wurde von PROSAFE koordiniert. Unter verschiedenen Gesichtspunk-

ten bewertet wurden 30 Bootsmodelle in zwei Segmenten: kleine Schlauchboote (14) und offene Festrumpfboote (16) mit einer Länge von weniger als sechs Metern, die mit einem Außenbordmotor ausgestattet werden sollen. Die Überprüfungen ergaben, dass eine beträchtliche Anzahl von Modellen ohne Bedienungsanleitung ausgeliefert wurde oder diese nicht in die Sprache des Nutzungslandes übersetzt war. Auch fehlten wichtige Sicherheitsinformationen. Darüber hinaus wurden bei den Tests mehrere nicht konforme und unsichere Produkte identifiziert. Dies betraf bei Schlauchbooten vor allem die Festigkeit bestimmter Verbindungen. Eine beträchtliche Anzahl der getesteten Festrumpfboote wies Sicherheitsmängel auf: 14 von 16 Booten hatten unzureichende

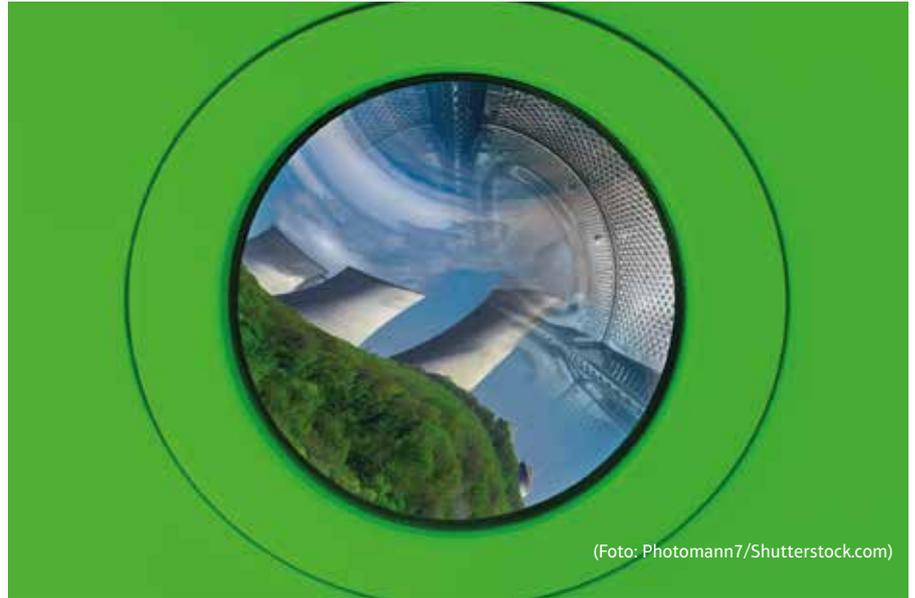
Mittel zum Wieder-An-Bord-Nehmen einer Person, zwei von 16 hatten beim Erreichen der maximalen Zuladung nicht mehr genügend Freibord, sechs von 16 versagten beim Platzwechsel einer Last (unzureichende Stabilität), und neun von 16 haben den Floating-Test nicht bestanden (unzureichender Auftrieb). Die Folge der Erkenntnisse waren unter anderem mehrere Rückrufe. Die Ergebnisse wurden auch mit Zertifizierungsorganisationen besprochen. Obwohl diese Ergebnisse gewichtig sind, muss beachtet werden, dass die Stichprobe nicht statistisch repräsentativ für den Markt ist. EBI wird die Auswertungen weiter mit seinen Mitgliedern diskutieren und lädt diese ein, den Bericht mit Unternehmen in einschlägigen und anderen Segmenten zu teilen.

Mehr Klarheit bei Umwelt-Angaben: EU-Kommission contra Greenwashing

Greenwashing und irreführende Umweltangaben manipulieren Verbraucher in immer stärkerem Maße. Die EU-Kommission hat daher einheitliche Kriterien für Umwelt-Labels und entsprechende Angaben vorgeschlagen. Mehr Klarheit und Sicherheit bei Entscheidungen für umweltfreundliche Produkte und Dienstleistungen sollen damit gewährleistet werden.

Gemäß dem Vorschlag müssen Unternehmen, die für ihre Produkte oder Dienstleistungen einen „grünen Anspruch“ geltend machen, Mindestnormen einhalten, wie sie diese Behauptungen untermauern und wie sie solche kommunizieren. Der Vorschlag zielt auf explizite Behauptungen ab, wie zum Beispiel „aus recycelten Plastikflaschen“ oder „CO₂-kompensierte Lieferung“. Auch die inflationäre Flut an Umwelt-Labels privater wie öffentlicher Herkunft soll eingedämmt werden.

Der Vorschlag umfasst alle freiwilligen Angaben über die Umweltauswirkungen, Aspekte oder Leistungen eines Produkts, einer Dienstleistung oder des Händlers selbst. Bevor Unternehmen den Verbrauchern „grüne Versprechen“ machen, müssen diese Angaben unabhängig überprüft und mit wissenschaftlichen Erkenntnissen nachgewiesen werden. Im Rahmen der wissenschaftlichen Analyse müssen Unternehmen die Umweltauswirkungen identifizieren, die für ihr Produkt und den damit verbundenen Handel relevant sind. Das Vorhaben wird auch öffentliche und private Umweltzeichen regeln. Derzeit



(Foto: Photomann7/Shutterstock.com)

gibt es mindestens 230 verschiedene Labels. Die Kommission ist der Ansicht, dass diese zu Verwirrung und Misstrauen der Verbraucher führen. Um die Verbreitung solcher Labels zu kontrollieren, werden neue, öffentliche Kennzeichnungssysteme nicht erlaubt sein – es sei denn, sie wurden konform zum EU-Niveau entwickelt. Alle neuen privaten Systeme müssen höhere Umweltziele als bestehende nachweisen und eine Vorabgenehmigung erhalten. Die angestrebten allgemeinen Regeln für Umweltetiketten: Sie müssen zuverlässig, transparent sowie unabhängig verifiziert sein und regelmäßig überprüft werden. Das EU-Umweltzeichen

(„Ecolabel“) bleibt bestehen, da geltende Gesetze bereits sicherstellen, dass dieses zuverlässig ist.

Die Richtlinie würde branchenübergreifend gelten und damit auch für „grüne Ansprüche“ von Unternehmen in der Wassersport-Branche gelten. EBI evaluiert die Relevanz des Vorschlags für die Wassersport-Industrie daher genau. Das Vorhaben stimmt bisher eng mit der Arbeit von EBI zur Lebenszyklusbewertung (Life Cycle Assessment) überein.

Der Vorschlag der Kommission wird als nächstes vom Europäischen Parlament und dem Rat diskutiert und voraussichtlich angenommen.



TAKACAT Innovative Schlauchboote aus Neuseeland

 2,4 m bis 4,6 m

 ab 20 kg

info@takacat.de - www.takacat.de

GFK: Segen und Fluch

Altboot-Entsorgung: End-of-Life-Roadmap beschäftigt sich mit Recycling-Möglichkeiten des Werkstoffes
 Von Volker Göbner

Wohin mit ausgedienten GFK-Booten? Diese Frage hat ein Arbeitskreis auf EU-Ebene, geleitet von European Boating Industry (EBI), dem europäischen Dachverband der nationalen Boots- und Wassersportverbände, in den vergangenen drei Jahren intensiv diskutiert. Anfang April hat er nun einen Fahrplan vorgelegt, der zu einem geregelten Recycling von GFK führen soll – die „Roadmap on the implementation of the circular economy for end-of-life boats“.

GFK (Glasfaserverstärkter Kunststoff) hat die herausragende Eigenschaft der Langlebigkeit – doch dann sträubt er sich gegen eine einfache Zerlegung und Wiederverwendung. Hier auf eine Kreislaufwirtschaft hinzuarbeiten, ist das Ziel von EBI und der EU-Kommission.

Schon 2018 hatte die EU-Kommission, vertreten durch die Generaldirektion für maritime Angelegenheiten und Fischerei, eine Arbeitsgruppe von Interessensvertretern (Stakeholder) ins Leben gerufen, die sich in mehreren Treffen intensiv mit dem Thema GFK-Recycling beschäftigt hat. Im März 2023 hat EBI nun federführend das Ergebnis als Fahrplan vorgestellt. Der Bericht zeigt den Status Quo auf und diskutiert verschiedene Wege.

Während manche Länder oder Regionen von dem Thema der Altboot-Entsorgung noch kaum Notiz genommen haben, gibt es andere, die mit Wracks bereits ein Problem haben. Die Zahlen zum Bootsbestand in Europa zeigen ganz klar, dass das Thema künftig stärkeres Gewicht haben wird. Auf 6,5 Millionen Boote (Freizeitboote bis 24 Meter) wird der Bestand in Europa geschätzt. Wirklich belastbar ist die Zahl jedoch nicht, da in einigen Ländern keine Registrierungspflicht besteht. Zahlenmäßig liegt der Schwerpunkt bei Booten unter 7,5 Meter Länge. Allein in Frankreich soll es 1,1 Millionen Freizeitboote geben. Aber auch da wird der reale



Glasfaserverstärkter Kunststoff: langlebig – aber schwer zu entsorgen.

(Foto: Cagri Kilicci/Shutterstock.com)

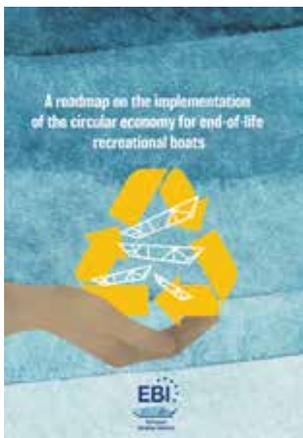
Bestand auf gut 800.000 geschätzt, da abgewrackte Boote selten aus dem Register gelöscht wurden. In Deutschland wird die Zahl der Freizeitboote auf etwa 500.000 geschätzt. Ein bis zwei Prozent des Bootsbestands erwartet man jährlich als entsorgungswürdig – was umgekehrt einer erwarteten Lebensdauer von 50 bis 100 Jahren entsprechen würde.

Relativ weit ist ein Programm in Frankreich (APER), das inzwischen auf ein paar Jahre Erfahrung zurückblicken kann. Ging man in Frankreich von bis zu 25.000 Booten aus, die man zwischen 2019 und 2023 jährlich entsorgen wollte (auch angesichts

eines gewissen Entsorgungsstaus), so kam man bisher nur auf etwa die Hälfte, die auch wirklich zerlegt wurden. Die Gründe für die Differenz sind vielfältig.

Eine wesentliche Frage ist die der Finanzierung für die finale Entsorgung eines Bootes. Soll diese alleine der letzte Eigner bezahlen – der damit eventuell überfordert wird, da er möglicherweise das Boot zu einem geringeren Betrag erworben hat, als die Entsorgung kosten wird? In Frankreich geht man den Weg der Entsorgungsprämie beim Neuboot. Diese deckt einen Teil der Entsorgungskosten gemeinsam mit einer Steuer, die hierfür eingesetzt

wird. Ein weiterer, kleinerer Teil basiert auf Erlösen beim Verkauf der demontierten Teile (Metall, Holz). Nur der Transport des Bootes bis zur Zerlegung ist in Frankreich (noch) Sache des Eigners. Und in diesem Transport zur Entsorgungsanlage steckt ein erheblicher Kostenfaktor. Hier ist sowohl die Entfernung vom letzten Standort des Bootes als auch dessen Größe maßgeblich. Kann man eine Jolle für einen kleinen Betrag zur Entsorgung bringen, so erreicht dies bei einer größeren Yacht locker eine vierstellige Euro-Summe. Mobile Zerlegungsanlagen, die in einer Marina oder Werft die zu entsorgenden Boote komplett oder in handliche Teile zerlegen, wären eine Lösung. Doch diesen Weg sehen die Regeln der EU bisher nicht vor.



Ein Problem mehr tritt bei verlassenen Booten auf. Insbesondere, wenn der letzte Eigner nicht ermittelbar ist – denn fremdes Eigentum kann man nicht so einfach entsorgen, wenn nicht gerade eine Umweltgefährdung davon ausgeht. Aber um diese zu vermeiden oder um sinnlos belegten Platz in einem Hafen wieder frei zu machen, muss auch diese Frage gelöst werden. In Spanien kann wohl bald ein Notar die Herrenlosigkeit erklären, wenn etwa zwölf Monate lang keine Liegegebühren bezahlt worden sind.

Ist ein Boot dann endlich zur Demontage bereit, stellt sich die Frage, was man mit dem anfallenden GFK-Anteil (in Frankreich kam man auf ein durchschnittliches Gewicht des GFK-Abfalls von 770 Kilogramm) denn nun machen könnte. Eine Aufbereitung des Materials und dessen Verwendung für neue Produkte, das klassische Recycling, wurde zwar in mehreren Projekten erforscht. Doch angesichts der vergleichsweise kleinen Mengen aus der Bootsbranche ist eine wirtschaftliche Verwendung nur innerhalb der Branche derzeit nicht sinnvoll. Vor ähnlichen Problemen steht übrigens auch die Windkraft-Industrie, die inzwischen ausgediente Windräder in nennenswerter (und kalkulierbarer) Zahl entsorgen muss. In diesem Sektor geht man von 15.000

Tonnen abzubauenen Flügeln aus, was in etwa dem Gewicht von 20.000 Booten entspricht. Gemeinsam ist man daher auf die Zementindustrie zugegangen, denn in der Zementproduktion kann GFK gleich doppelt sinnvoll eingesetzt werden. Zum einen brennt das Harz gut und trägt zum immensen Energiebedarf eines Zementofens bei. Dort ersetzt es fossile Brennstoffe wie Kohle oder Gas. Zum anderen ersetzen die Glasfasern als Silikat den sonst verwendeten Sand – zumindest zu einem kleinen Teil. Eine Tonne GFK spart 460 Kilogramm Rohmaterial ein und mindert den CO₂-Ausstoß um 110 Kilogramm, rechnet die EBI-Roadmap vor. Auch wenn 2021 nur ein Zementwerk ausgediente GFK-Rümpfe verbrannt hat, so hätte dieses mehr als genügend Kapazitäten

für die Bootsbranche.

Ein anderer Ansatz ist in Schweden zu beobachten. Dort wird die Weiterverwendung von Teilen oder gar ganzen Booten unterstützt. Denn wieder aufpoliert lebt ein GFK-Rumpf oft noch viele Jahre länger. Aufgeschoben ist nicht aufgehoben – verbessert aber die Umweltbilanz insgesamt.

Zweifellos muss der Weg zu einer besseren Wiederverwertung von Bootsbauteilen gehen. Eine – standardisierte – Lebenszyklus-Analyse (LCA) ist ein Schritt auf diesem Weg, würde diese doch zeigen, wo besondere Probleme auftreten – und

wo anderes Material einen höheren Nutzen insgesamt bringen könnte. Aber auch bei der Auswahl des Materials wird diese Analyse hilfreich sein.

Auch auf EU-Ebene gibt es noch einiges zu tun, ehe man alte Boote effektiv zerlegen kann. Denn die maßgebliche EU-Abfallrahmenrichtlinie sieht etwa eine Zerlegung an Ort und Stelle nicht vor. Auch sind viele Fraktionen des Mülls aus GFK-Booten bisher nicht klassifiziert.

Bis 2030 geht EBI von 30.000 Booten in der gesamten EU aus, die jährlich zu entsorgen sein werden. Mit rund 23.000 Tonnen an GFK-Abfall wird gerechnet. Mit der nun vorgestellte Roadmap – die zu jedem Punkt Handlungsempfehlungen gibt –, will die Arbeitsgruppe bis 2030 auf dem Weg in die Kreislaufwirtschaft im Rahmen des „Green Deals“ der EU sein. „Wir sind überzeugt, dass die Roadmap, wenn sie erst einmal von allen Beteiligten implementiert ist, das Potenzial hat, zu einer Transformation der Bootsindustrie zu führen. Wir werden nun vom Rat zur Tat übergehen und werden viele Hindernisse auf diesem Weg bis zum Ende des Jahrzehnts ausgeräumt haben“, ist Philip Easthill, EBI-Generalsekretär, überzeugt.

Die EU-Kommission und EBI wollen den Fortschritt der Roadmap mit jährlichen Treffen begleiten. Die Kontakte auf EU-Ebene zwischen Behörden, Verbänden, Industrie und Nutzern sowie vor allem zwischen Ländern, die bereits ein Entsorgungskonzept mit Demontagezentren haben, und solchen, die es erst noch einrichten wollen, sollen gemeinsame Lösungen voranbringen.

VERSICHERUNGEN
FÜR IHR
UNTERNEHMEN.

»Versicherungstarife online anfragen

HAMBURGER
YACHTVERSICHERUNG
SCHOMACKER

www.schomacker.de



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®
MATRATZEN NACH MASS

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 04/23
29.09.2023

Datum / Stempel / Unterschrift

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

„Eine Registrierungspflicht für GFK-Boote wäre hilfreich“

Die Entsorgung von glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK), der in großem Maße auch im Bootsbau eingesetzt wird, entwickelt sich auch in Deutschland langsam, aber sicher zu einem Problemthema. Für den europäischen Raum hat EBI in Brüssel gerade eine entsprechende Roadmap vorgestellt (siehe detaillierter Bericht in dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft). Mittlerweile beschäftigt sich auch das Umweltbundesamt mit der Angelegenheit in einem Arbeitskreis, an dem auch der Bundesverband Wassersportwirtschaft beteiligt ist. Die „Wassersport-Wirtschaft“ sprach mit Karsten Stahlhut, Geschäftsführer des BVWW.

Wassersport-Wirtschaft: Herr Stahlhut, wie ist die Situation beim Thema GFK-Recycling in Deutschland?

Karsten Stahlhut: Wenn man ehrlich ist, gibt es bisher keine wirkliche Lösung. Es gibt zwar ein oder zwei Unternehmen, die eine Entsorgung von GFK-Booten anbieten, aber das wird nur mäßig bis gar nicht angenommen. Alte Boote gammeln aktuell noch in irgendwelchen Scheunen oder Hinterhöfen vor sich hin und werden nicht so entsorgt, wie man sich das wünschen würde.

Wassersport-Wirtschaft: Gibt es bereits ein Problem mit herumliegenden Wracks oder sind das Einzelfälle?

Karsten Stahlhut: Das sind keine Einzelfälle. Ich schätze, dass wir in Deutschland derzeit eine mittlere vierstellige Zahl an Booten herumliegen haben, also irgendwo zwischen 4000 und 6000 Booten. Es ist für die Umwelt nicht besonders zuträglich, wenn sich niemand um die fachgerechte Entsorgung dieser Altlasten kümmert. Das ist keine gute Situation.

Wassersport-Wirtschaft: Wie wird sich die Zahl nach einem Abbau dieses Entsorgungsberges in den nächsten Jahren entwickeln?

Karsten Stahlhut: Wenn man von einer Lebensdauer von etwa 50 Jahren bei einem normalen GFK-Boot ausgeht, dann kommen jetzt die Boote aus den 1960er und 1970er Jahren in dieses Alter, in denen GFK erstmals breit als Baumaterial verwendet wurde. Bei einem Bestand von etwa 500.000 Booten in Deutschland kann man sicherlich davon ausgehen, dass jedes Jahr etwa ein bis zwei Prozent ausgemustert werden. Wenn die zu erwartende Welle dann losgeht, werden wir zukünftig pro Jahr schon mehrere Tausend Boote zu entsorgen haben. Das ist unsere Prognose. Das steht und fällt allerdings mit dem Konzept. Das Problem ist, dass der letzte Besitzer in der Regel über den geringsten finanziellen Spielraum verfügt, aber derzeit die großen Entsorgungskosten alleine tragen muss, während der Erstbesitzer sich an diesen Kosten bisher gar nicht zu beteiligen hat.

Wassersport-Wirtschaft: Welches Konzept strebt der BVWW an?

Karsten Stahlhut: Wir schauen da gerne nach Frankreich, weil wir meinen, dass die Franzosen mit dem APER-Konzept einen guten Weg gefunden haben, der das Problem im Kern löst. Dieses Kernproblem ist der gerade angesprochene finanzielle Rahmen. Solange es keine Rückstellungen in Form eines Fonds oder wie auch immer gibt, mit dem letztendlich die Entsorgung dann bezahlt wird, wird sich das Problem in Deutschland nicht lösen lassen. Am besten würde da über die gesamte Lebensdauer eines Bootes eingezahlt. Daran arbeiten wir auf politischer Ebene. Wir würden es sehr begrüßen, wenn es auch zu diesem Zweck eine Bootsregistrierungspflicht in Deutschland gäbe. Dann könnte man detailliert nachvollziehen, welches Fahrzeug wem gehört. Man kann die Boote dann auch taxieren, damit jedes Jahr ein kleiner, noch zu ermittelnder Betrag für so einen Fonds eingesammelt wird. Dann kann das Boot für den letzten

Besitzer beinahe kostenneutral fachgerecht entsorgt werden.

Wassersport-Wirtschaft: Wie hoch wäre dieser Jahresbeitrag?

Karsten Stahlhut: Die Entsorgung einer Bavaria 34 würde heute etwa 4000 Euro kosten. Wenn wir das auf 50 Jahre umlegen, kommen wir auf den Betrag von 80 Euro. Wenn man dann eine dynamische Entwicklung hat, kann man eine Art Inflationsausgleich einpreisen. In Frankreich zahlt eine Werft schon bei der Auslieferung einen Sockelbetrag in das System ein, um die Kosten dauerhaft niedrig zu halten. Da gibt es sehr pragmatische Lösungen.

Wassersport-Wirtschaft: Wie grenzt man eine Registrierungspflicht ein?

Karsten Stahlhut: Sobald GFK im Spiel ist, sollte das Boot registriert werden.

Wassersport-Wirtschaft: In Frankreich wurde mit dem APER-Konzept eine ganze Reihe von Entsorgungszentren eingerichtet. Wie könnte das in Deutschland aussehen?

Karsten Stahlhut: Wenn wir von 5000 Booten ausgehen, die zu entsorgen sind, dann schaut man sich die Schwerpunktregionen an. Es wird dann sicherlich einen oder zwei Standorte für Entsorgungszentren zwischen Nord- und Ostsee geben, einen in Berlin/Brandenburg oder Mecklenburg-Vorpommern und sicherlich auch einen im Süden in der riesigen Seenlandschaft von Baden-Württemberg und Bayern. Da könnten wir dann schon einen großen Teil der Aufgaben erledigen. Ob das dann mobile Zerlegestationen sind, die größere Boote vor Ort hermetisch abgekapselt zerlegen, oder stationäre, das kann ich heute noch nicht sagen.

Aber die Windindustrie hat ja das gleiche Problem mit abzubauenen Windrädern aus GFK. Am Ende werden das sicher mehr solcher Entsorgungszentren.

Ben Hoffmann

Tauchen als Leidenschaft, Mobilitätswende als Aufgabe

Dienstjüngster Mitarbeiter im Bundesverband Wassersportwirtschaft ist Ben Hoffmann. Der 36-Jährige kam im Juni 2020 zum Verband. Er betreut die Arbeitskreise Charter und Marinas, den BV Kanu e.V. und die vor allem um Berlin angesiedelten Unternehmen aus dem WWV. Auch die Koordination des Verbandsmagazins „Wassersport-Wirtschaft“ gehört zu seinen Aufgaben. Er sorgt für den Überblick bei Fördermöglichkeiten und kümmert sich um Statistiken.

Aufgewachsen ist Hoffmann in Stuttgart. Nach der Schulzeit zieht sich Tauchen wie ein roter Faden durch sein Leben. Mehrere Jahre arbeitete er zu Beginn seiner beruflichen Karriere in einer Tauchschule in Ägypten. Es folgte eine Ausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit bei einem Veranstalter von Tauch-

reisen in Köln. Dann verschlug es ihn in den Norden. Auf einer nordfriesischen Insel absolvierte er seinen Zivildienst in einer Schutzstation für das Wattenmeer, bevor er bei der Tauchsport-Organisation IAC anheuerte. Klar, dass er eine ganze Reihe von Befähigungsnachweisen im Tauchsport aufweisen kann. „Ich bin aktiver Instructor-Trainer, darf also alles ausbilden bis zum Tauchlehrer“, erklärt er.

Der Einstieg beim BVWW war eine neue Herausforderung, mit der Hoffmann seinen Horizont auf den gesamten Wassersport ausweiten konnte – persönliches Ziel und Berufung zugleich. Den Verband kannte er bereits von seiner Arbeit beim IAC. Der Tauchsport jedoch gehört im Verband nicht zu seinen Aufgaben. Ganz bewusst hat er diesen Bereich ausgeklammert. Auf die anderen Sparten habe er



Ben Hoffmann

eine neutralere Sicht als aufs eigene Hobby – „frei und unbefangen“.

Privat geht es im Urlaub aber immer wieder zum Tauchen. Auch seine Partnerin ist begeisterte Taucherin, nur der Hund muss zuhause bleiben. Besonders beeindruckt haben Hoffmann die Tauchgänge auf den Malediven und vor Südafrika. „Ein anspruchsvolles Tauchrevier, große Schulen von Haien und anderen großen Fischen“, schwärmt er. Natürlich kann man nicht ständig tauchen. Ausdauersport geht dagegen fast täglich. Zwischen zehn bis 15 Kilometer läuft er häufig, in der Woche kommt da schon was zusammen – damit hält er zweifellos den verbandsinternen Rekord. Und auch auf dem Wasser tobt er sich gerne aus. Wakeboarden im Cable-Park, macht ihm auch viel Spaß.

Nach drei Jahren im BVWW schätzt Ben Hoffmann besonders die Arbeit mit den Menschen und die Abwechslung „Es gibt überall andere Probleme“, sagt er. Im Verband habe man ihn von Anfang an gut aufgenommen. „Das ist ein super Team hier, alle sind hier auf einer Wellenlänge“, fühlt er sich in der Geschäftsstelle wohl. Besonders interessant findet er die politische Arbeit im Hintergrund, die mit dem Antritt der Ampel-Regierung im Wassersport nicht weniger geworden ist. „Das spannendste war die boot 2023“, blickt er auf die drei schnell vergangenen Jahre zurück. Die Messe kannte er zwar aus früheren Zeiten. Doch da kam er praktisch aus „seiner“ Tauchhalle nie raus – dieses Mal war er überall. Zu den vielen positiven Eindrücken zählt auch die Abwechslung zwischen den Aufgaben im Büro und vor Ort, ob auf der Messe oder bei den Unternehmen im Lande. Am Herzen liegt Ben Hoffmann besonders die Mobilitätswende auf dem Wasser, die er gerne mit anschieben möchte. „Das wird noch ein ganz spannendes Thema!“ (vg)

Der BVWW persönlich

Der Bundesverband Wassersportwirtschaft versteht sich als Interessenvertretung der Branche in Deutschland, die ihre Mitglieder in allen Fragen rund um den Wassersport kompetent und umfassend berät. Über 400 Unternehmen nutzen diesen Service regelmäßig. Das Dienstleistungsangebot umfasst neben der kostenlosen juristischen und steuerrechtlichen Beratung auch betriebswirtschaftliche Unterstützung mit Unternehmensanalysen und Existenzgründungsberatung, die Erstellung von Marktanalysen, die Bereitstellung standardisierter Verträge, Formulare und allgemeiner Geschäftsbedingungen, Gebrauchboot-Bewertungslisten und -programme, Aus- und Weiterbildungsseminare, Fachvorträge, Qualifizierungsprogramme, den fachlichen Gedankenaustausch in Arbeitskreisen u.v.m.

Darüber hinaus gibt der BVWW bei Bedarf Studien in Auftrag und beteiligt sich an branchenrelevanten Forschungsarbeiten. Zudem betreibt der Verband intensive Lobbyarbeit und pflegt als Stimme des Wassersports in Deutschland ein äußerst weitgesponnenes, vielschichtiges, internationales Netzwerk, zu dem hochkarätige Multiplikatoren aus Wirtschaft, Behörden, Forschung und Politik gehören. Die Kontakte reichen bis ins politische Berlin und nach Brüssel. Auf allen Ebenen setzt sich der BVWW im Sinne der Branche ein für einen fairen und transparenten Wettbewerb sowie eine saubere Zukunft.

Doch wer steckt eigentlich hinter dem BVWW? Wer leistet die Arbeit in der Geschäftsstelle in Köln? Wer erfüllt das umfangreiche Angebot des Verbandes mit Leben? Wer vertritt die Branche auf nationalem und internationalem Parkett? Die „Wassersport-Wirtschaft“ stellt Ihnen die Mitarbeiter des BVWW vor.

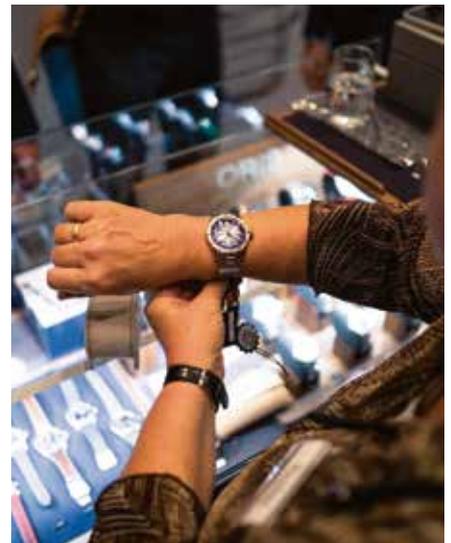


WatchTime DÜSSELDORF

Jetzt
Ticket zum
Vorteilspreis
sichern!

27. – 29. OKTOBER 2023 – RHEINTERRASSE DÜSSELDORF

Deutschlands größtes Uhren-Event für Uhrenfans kehrt zurück! Kommenden Oktober bietet die WatchTime Düsseldorf bereits zum vierten Mal die Gelegenheit, die neuesten Uhren live zu erleben, Industrie-Persönlichkeiten zu treffen und sich mit Gleichgesinnten in entspannter Atmosphäre auszutauschen. Werden Sie Teil des größten Uhren-Treffpunkts für Mechanik-Liebhaber.



Tickets und weitere Informationen unter:
show.watchtime.net

Gratulationen

75 Jahre

Karin Heinzig

Yacht Charter Heinzig
Ringstraße 31, 26689 Apen
am 18. August

Michael Lässig

MARINA LÄSSIG Yachting & Camping
Am Leinritt 11, 63796 Kahl am Main
am 15. September

70 Jahre

Helmut Rauer

LSS Lausitzer Sonnenstrand GmbH
Stadtring 4, 03042 Cottbus
am 13. September

65 Jahre

Stephan Semmerling

Yacht Consulting
Julius-Vosseler-Str. 73a, 22527 Hamburg
am 15. August

Thomas Stamann

SVB-Spezialversand für Yacht-
und Bootszubehör GmbH
Gelsenkirchener Str. 25-27, 28199 Bremen
am 19. August

60 Jahre

André Wittmann

Nordlicht-Yachting GmbH
Hanse-Vertrieb Heiligenhafen
Am Yachthafen 4a, 23774 Heiligenhafen
am 01. Juli

Volker Karnbach

Yachthafen Scheunhornweg
Adolf-Kärger-Str. 7, 14542 Werder (Havel)
am 15. Juli

Uwe Meyer

Meyer's Kanatour
Freizeitaktivitäten & Outdoorerevents
Wolthäuser Str. 20, 29309 Winsen/Aller
am 23. August

Marc Jähncke

B.I.S. Electronics GmbH
Am Mühbrooker Meer 4, 24582 Mühbrook
am 15. September

55 Jahre

Arne Petersen

AP Yachting GmbH
Börn 17, 24235 Laboe
am 11. Juli

René Hofmann

Kanu Aktiv Tours GmbH
René Hofmann
Schandauer Straße 17-19,
01824 Königstein
am 31. Juli

Michael Schaz-Kunze

Kanuschule - MiSchaKu
Krankenhausstraße 16
78147 Vöhrenbach
am 29. August

Jens Kleineberg

Bootshalle Braunschweig
Hauptstr. 46, 38110 Braunschweig
am 07. September

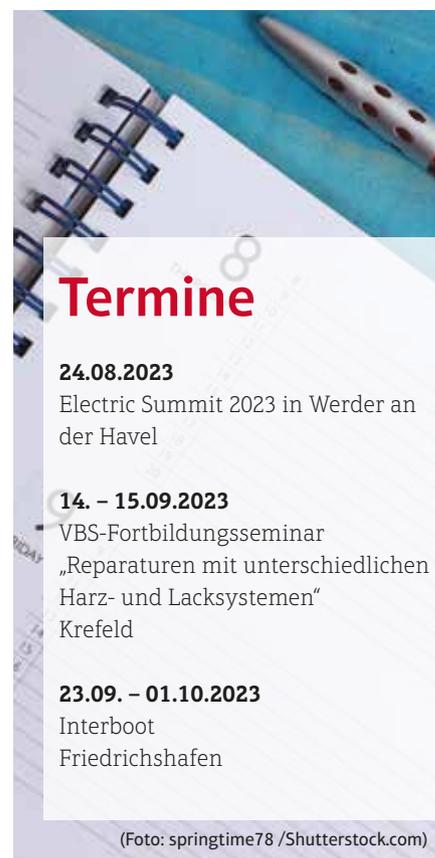
50 Jahre

Peter Gade

Gade Bootsbau Kunststofftechnik GmbH
Eilendorfer Straße 153, 52078 Aachen
am 07. September

Carsten Rettig

Yachtino GmbH
Dientzenhoferstr. 54, 90480 Nürnberg
am 22. September



Termine

24.08.2023
Electric Summit 2023 in Werder an der Havel

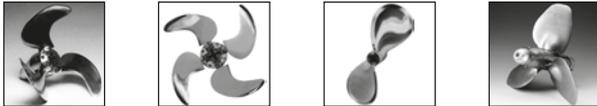
14. – 15.09.2023
VBS-Fortbildungsseminar
„Reparaturen mit unterschiedlichen Harz- und Lacksystemen“
Krefeld

23.09. – 01.10.2023
Interboot
Friedrichshafen

(Foto: springtime78 /Shutterstock.com)

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

Unsere Leistungen:
Reparaturservice, Beratung,
Berechnung, Großlager
täglich In- und Auslandversand



GRÖVER 

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

Folgende Unternehmen haben sich um die Mitgliedschaft beworben:

Himal Abenteuer

Hauptstraße 29, 87448 Waltenhofen
Geschäftsführer: Yagya Raj Niroula
Jahr der Firmengründung: 2020

LSS Lausitzer Sonnenstrand GmbH

Stadtring 4, 03042 Cottbus
Geschäftsführer: Helmut Rauer,
Dirk Meier
Jahr der Firmengründung: 2007

Marina Wiek Rügen

Am Hafen 2, 18556 Wiek
Geschäftsführer: Ingo Heyde
Jahr der Firmengründung: 2003

Rollyboot - Marion Hanisch e.K.

Gottfried-Krüger-Str. 2
14770 Brandenburg/Havel
Geschäftsführerin: Marion Hanisch
Jahr der Firmengründung: 2016



(Foto: alexkich/Shutterstock.com)

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:

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

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



(Foto: Yaowalak Rahung/Shutterstock.com)

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

Umfangreicher Themenkatalog



Nutzen die gemeinsame Zeit auch für angeregte Gespräche (v.l.): Randy Schirmeister (Allert Marin), Ben Hoffmann (BVWW), Frank Ringel (Yachthafen Ringel) und Catina Burchardi (Aqua Marin). (Foto hfr)

Ein umfangreicher Themenkatalog lag auf dem Tisch beim traditionellen Erfahrungsaustausch Wassertourismus – Chartersport – zu dem die Industrie- und Handelskammern der Länder Berlin und Brandenburg in diesem Jahr bereits zum zwölften Mal gebeten hatten. In die Orangerie Oranienburg eingeladen waren alle BVWW-Mitgliedsbetriebe Ost sowie WWV-Firmen und Dienstleister am Wasser. Für Fragen stand auch BVWW-Referent Ben Hoffmann zur Verfügung. Folgende Themen wurden diskutiert: Förderung des Wassertourismus auf Landesebene, Analyse der Sicherheitslage auf dem Wasser, Umsetzung des Masterplans Freizeitschiffahrt, Auswirkungen des Klimawandels auf die Wasserstraßen, Erfahrungen mit einem rollstuhlgerechten Hausboot im Charterbetrieb, Eröffnung des neuen Schiffshebewerks in Niederfinow, Ergebnisse der Wassertourismusstudie im Bezirk Berlin-Treptow-Köpenick, Vorstellung der neun ADAC-Skipper-App und E-Mobilität auf dem Wasser. Im Anschluss an die Veranstaltung bestand ausreichend Gelegenheit zu Gesprächen zwischen Referenten und Gästen.

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 unterschiedlichsten 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 Menschen, 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 Secumar in Holm im Fokus.

Passt Ihr Unternehmen in diese Serie? Dann schreiben Sie gerne an den Bundesverband Wassersportwirtschaft, Ben Hoffmann, E-Mail: hoffmann@bvwww.org
Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung!



Kontrolle ist alles: Bereits während der Produktion werden Komponenten und Arbeitsschritte überwacht. Jede CO₂-Patrone, die später einmal die Weste im Bedarfsfall aufblasen soll, wird gewogen und auf Unversehrtheit geprüft. Gleiches gilt für Auslöse-Tabletten und -Vorrichtungen. (Fotos: Secumar)

Qualität rettet Leben

Das Unternehmen „Bernhardt Apparatebau“ wurde 1926, also vor fast 100 Jahren, von Karl Bernhardt gegründet. Tauchapparate waren damals seine Produkte, solche mit Helm, wie man sie eigentlich nur aus Filmen oder Museen kennt. Der Untergang des Viermasters „Pamir“ und der damit verbundene Tod von 86 Seeleuten im Jahr 1957 ließ dessen Sohn Jost Bernhardt nicht ruhen. Er entwickelte neuen Rettungswesten unter dem Markennamen Secumar – der Auftakt einer Erfolgsgeschichte.

Von Volker Göbner



Der Stoff, aus dem die Sicherheit ist: Die aufblasbaren Rettungswesten werden ausschließlich am Stammsitz in Holm gefertigt, wo 120 Mitarbeiter beschäftigt sind.

In den Nachkriegsjahren handelte Jost Bernhardt zunächst mit Schwimmwesten und begann in den 1950er Jahren mit deren Produktion. Zunächst sammelte er alles ein, was irgendwie der Rettung aus dem Wasser dienen sollte, analysiert es genau – vor allem auch mit praktischen Tests im Altonaer Thedebad – und startete eine eigene Entwicklung. Dass die Schwimmwesten auf dem Markt nichts taugten, zeigte der Untergang der „Pamir“. Nicht wenige Seeleute waren ertrunken, weil sie die Weste nicht in die Rückenlage gedreht hatte. Aufblasbare und ohnmachtssichere Rettungswesten waren das Ergebnis von Bernhardts Forschung – und bestimmen bis heute das Geschäftsfeld des Unternehmens. Immer wieder führte Secumar bahnbrechende Entwicklungen ein, 2006 etwa die Tetra-3D-Technik, bei der zusätzliche Schwimmflügel einen ins Wasser gefallen Menschen auch dann auf den Rücken drehen, wenn sich in Schutzanzügen viel Luft an ungünstigen Stellen befindet.

2004 sind die vormals sechs Standorte in einem Neubau in Holm – gute zehn Kilometer nordwestlich von Hamburg im schleswig-holsteinischen Kreis Pinneberg – zusammengelegt worden. 2009 hat Benjamin Bernhardt in vierter Generation die

Geschäftsführung von seinem Vater Jan-Ulrich übernommen. Von den damaligen Tauchapparaten ist trotz des Fortbestandes der alten Unternehmensbezeichnung heute praktisch nichts mehr übriggeblieben. Nur wenige Produkte im Segment militärischer Tauchausrüstung könnte man noch den „Apparaten“ zuordnen.

Heute verkauft Secumar jährlich etwa 100.000 Automatik-Rettungswesten und zusätzlich halb so viele Feststoff-Westen. Etwa 40 bis 50 Prozent gehen in den Export, so Benjamin Bernhardt. Die Kunden sind weltweit verstreut, unter ihnen auch gewerbliche Kunden aus der Öl- und Gasförderung. Das Gros der Produkte jedoch bleibt in Europa.

Während die Feststoff-Westen zum Teil im europäischen Ausland produziert werden, werden die aufblasbaren Rettungswesten ausschließlich am Stammsitz in Holm gefertigt, wo 120 Mitarbeiter beschäftigt sind. „Bei der Aufblastechnik kommt es darauf an, dass sie im Ernstfall funktioniert“, erläutert Benjamin Bernhardt. Zwischen Zuschnitt, Näherei, Schweißerei (das Verkleben der Nähte wird so genannt) und Montage liegen viele Qualitätsprüfungen – und da will man sich nur auf eine direkt kontrollierbare Produktion verlassen. Denn das Motto des



AMPRO MEHRZWECKEPOXY

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

- ✓ **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



Versandfertig: Secumar verkauft jährlich etwa 100.000 Automatik-Rettungswesten und zusätzlich halb so viele Feststoff-Westen. Rund 50 Prozent gehen in den Export. Die Kunden sind weltweit verstreut, das Gros der Produkte jedoch bleibt in Europa.

Unternehmens ist: „Unsere Qualität rettet Leben!“

So einfach ist die Fertigung in Deutschland dann aber doch nicht. Denn vor allem für das Nähen der schweren Stoffe braucht es Personal, das diese Fähigkeit auch beherrscht. Näherinnen werden hierzulande nicht mehr ausgebildet. Seit Jahrzehnten ist Secumar daher auch auf Zuwanderer aus dem Ausland angewiesen, wo dieser Beruf noch gelernt wird. Russlanddeutsche waren das in den 1990er Jahren, 2015 kamen auch Syrer ins Unternehmen und seit vorigem Jahr auch Flüchtlinge aus der Ukraine. Andere Arbeitskräfte in dieser Abteilung sind angelernt. „Man kann schnell sehen, ob jemand nähen kann und dafür geeignet ist“, verlässt sich Benjamin Bernhardt da auf seine Betriebsleiterin. „Wir könnten da immer jemanden gebrauchen“, wirbt er darum, dass Menschen, die gerne technische Textilien nähen, sich bewerben. Mit der klassischen Schneiderei mit feinen Stoffen indes hat der Job wenig zu tun. Segelmacher wären schon eher den Umgang mit großen Nähmaschinen und großen Nadeln gewohnt. „Wir haben wenig junge Bewerber“, blickt Bernhardt auf die 13 Menschen, die er dieses Jahr schon eingestellt hat – von den Azubis für Industriekaufleute einmal abgesehen. Viele Bewerber hätte jedoch „phantastische

Vorstellungen“, schmunzelt der Firmenchef. „Wir haben hier eine Fertigung, da gibt es kein Homeoffice“, erklärt er weiter. Natürlich versuche man, so flexibel wie möglich zu sein, wenn etwa einmal Kinder spontan betreut werden müssten. Aber die Bürozeiten orientierten sich eben auch an der Fertigung.

Große Aufmerksamkeit gilt bei Secumar der Qualitätssicherung. Jeder Wareneingang wird genauestens geprüft. Auch während der Produktion werden Komponenten und Arbeitsschritte überwacht. Jede CO₂-Patrone, die später einmal die Weste im Bedarfsfall aufblasen soll, wird gewogen und auf Unversehrtheit geprüft. Gleiches gilt für die Auslöse-Tabletten und -Vorrichtungen. „Jede Weste wird einzeln abgenommen“, versichert Benjamin Bernhardt.

Die Produktionskontrolle ist nicht der einzige Vorteil einer Fertigung in Deutschland. „Wir sind in der Lage, mit kurzen Reaktionszeiten auf den Markt zu antworten. Und wir können auch Kleinserien produzieren“, so Bernhardt. Spezielle technische Zusatzausrüstung wie Trinksysteme bei Dauereinsätzen oder hubschraubertaugliche Komponenten werden beispielsweise in Kleinserien angefordert. „Wir produzieren etwa 500 verschiedene Modelle pro Jahr. Das ist ein großer Vorteil des Stand-

orts hier.“ Ein weiterer Pluspunkt von Produktion und Lagerhaltung in Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren gezeigt: „Wir sind immer lieferfähig geblieben“, betont der Firmenchef. Das sei gerade für die gewerblichen Kunden sehr wichtig gewesen.

Gerade die Kombination mit anderen Schutzausrüstungen ist im gewerblichen Bereich oft gefragt. Und die muss ja auch zusammenpassen. Auch für den Freizeitsportler kann das wichtig sein. Denn die Seenotsender sind in den vergangenen Jahren so klein geworden, dass sie nun in eine Tasche auf der Rettungsweste passen. Mit dem Unternehmen Weatherdock (siehe Wassersport-Wirtschaft 2/2021) wurde ein solcher Sender optimiert, damit dieser auch wirklich immer aktiviert. Denn die meisten Seenotsender lösen bei Wasserkontakt aus. Doch in Secumar-Rettungswesten sollen sie ja immer funktionieren, selbst wenn der Sender gar nicht mit Wasser in Berührung kommt. Hier wurde ein zusätzlicher Abreißkontakt als auslösendes Moment entwickelt. „Das war eine schöne Kooperation. Wir konnten unsere Expertise gegenseitig einbringen“, freut sich Bernhardt über die Zusammenarbeit mit dem Nürnberger Unternehmen. Die Kombination von verschiedenen Sicherheitskomponenten mit der Rettungsweste müsse auf alle Fälle immer miteinander qualifiziert werden. Nicht nur das erwähnte Auslösen muss funktionieren – auch die Antenne muss nachher nach oben stehen, darf nicht irgendwo eingeklemmt sein oder gar stören. Andere Hersteller seien nicht so kooperativ wie Weatherdock, bedauert Bernhardt.

Ein Nachteil des Produktionsstandortes in Deutschland hat sich dagegen jüngst drastisch entwickelt. „Die Energiekosten beschäftigen uns sehr“, sagt Benjamin Bernhardt. Für die energie-intensive Fertigung haben sich die Stromkosten beinahe verzehnfacht. Secumar plant daher eine Photovoltaik-Anlage in erheblicher Dimension. Doch dafür müsste auch ein neues Trafo-Häuschen errichtet werden, um den Strom, wenn er nicht gleich selbst verbraucht wird, ins Netz einspeisen zu können. Dafür würde die Lieferzeit aber bei etwa einem Jahr liegen. Nicht alle Firmen sind so flexibel wie Bernhardt Apparaterebau. www.secumar.com

Wo ein Anfang ist, ist auch Zukunft

In Töplitz, etwa zwölf Kilometer Luftlinie westlich von Potsdam, liegt der Yachthafen Ringel. Auf der Autobahn A10 ist man schnell da, aus Berlin heraus – oder ohne erst in die Hauptstadt fahren zu müssen. Vom Zernsee aus, an dem die Marina mit ihren 200 Liegeplätzen beheimatet ist, geht es über die Havel in alle Gewässer rund um Berlin – ein idealer Standort also. Die Kunden kommen aus dem gesamten Bundesgebiet.
Von Volker Gübner



Exponierte Lage: Der Yachthafen Ringel in Töplitz ist mit seinen 200 Liegeplätzen nur zwölf Kilometer Luftlinie westlich von Potsdam am Zernsee gelegen. Von hier geht es über die Havel in alle Gewässer rund um Berlin. (Foto: Rex Schober)

Kurz nach dem Mauerfall wurde der Yachthafen gegründet, er besteht also schon seit 33 Jahren. Ein Steg mit 50 Liegeplätzen war der Start in eine langjährige Erfolgsgeschichte. Doch die Wurzeln, in diesem Fall eher ein eiserner Anker, reichen noch etwas weiter zurück.

Schon in den 1980er Jahren hatte der Lehrer Frank Ringel von der Insel Töplitz, die zur Stadt Werder (Havel) gehört, eine Motorbarkasse. Das dreizehn Meter lange Boot stammte aus alten Beständen der

DDR-Volksmarine. Ein Sechszylinder-Diesel schob die „Ida“ an, wenn Frank Ringel kleine Gruppen von bis zu zwölf Personen für Ausflugsfahrten ins Berliner Umland an Bord zu Gast hatte. Zwar gab es die Weiße Flotte der offiziellen Schifffahrt, aber Rundfahrten „mit Bierchen, Brot und Schmalz“ waren dort nicht im Angebot. Als Gegenleistung erhielt er nicht selten Materiallieferungen, etwa Schienen von einem Schrottplatz. Die brauchte Ringel für eine Slipbahn, um seine tonnenschwere Bar-

kasse aus dem Wasser zu holen. An einen Kran war damals nicht zu denken. Und so schlug ihm ein Freund vor, die Slipbahn doch im Winter auf dem Eis zusammenzuschweißen. Ringel war zunächst skeptisch – ließ sich aber schließlich überzeugen. Als das Eis 20 Zentimeter dick war, wurden die Schwellen 20 Meter weit auf dem Eis verlegt, die Schienen darauf ausgerichtet und geschweißt. Der Untergrund war zuvor abgetaucht und gesäubert worden. Als das Eis im Frühjahr schmolz, sank die Slip-



Gute Infrastruktur: Aufgrund eines umfangreichen Angebotes, zu dem auch leistungstüchtige Kräne und Trailer gehören, wird die Marina auch von mehreren Charterunternehmen als Basis genutzt. (Foto: Frank Ringel)

anlage auf den Grund. Nichts verbog sich, der Slip funktionierte – und konnte fortan 15 Tonnen schwere Boote aus dem Wasser ziehen.

Mit der Wende wackelte Ringels Job als Lehrer für Polytechnik an der Oberschule, wo er Werken, technisches Zeichnen, produktive Arbeit und Elektrotechnik unterrichtete – was im westlichen Schulsystem nicht vorgesehen war. Mit der Barkasse, dem Slip und dem kleinen Hafen unter der Havel-Autobahnbrücke am Berliner Ring aber sah er eine neue Perspektive. „Preußens Zukunft liegt auf dem Wasser“ zitiert er den Kaiser – und da ist wohl was dran. Auch wenn Ringels Wasser ein anderes war als das des Kaisers, so sah der Töpflitzer seine Zukunft in einem Betrieb rund um einen Hafen.

Zuerst kamen Stege in den Hafen, bald wurden die Bungalows einer staatlichen Feriensiedlung gleich nebenan erworben. „Das hat sich Schritt für Schritt entwickelt“, blickt Ringel zurück. Inzwischen gehört eine Diesel-Tankstelle mit einem Vorrats-tank von 10.000 Litern ebenso dazu wie eine Absauganlage für Fäkalientanks. Im Servicebereich führen die Mitarbeiter der Marina kleinere Arbeiten durch. Auch Ein- und Auswinterung werden in Eigenregie erledigt. Bei größeren Problemen greift man auf die Hilfe von Spezialisten zurück.

„Im Hafen braucht man Allrounder“, so der Marina-Chef. Einschlägige Qualifikationen rund ums Boot oder den Betrieb in Hafen und Winterlager sind gefragt. Die Akquise geeigneter Mitarbeiter sei aber schwierig. Deshalb ist er dankbar für die Weiterbildung von Mitarbeitern zur Fachkraft für Bootsservice durch den BVWW. Die Gastronomie hat er früher mit seiner Schwester selbst betrieben. „Aber man kann nicht alles alleine machen“, hat er erkannt und das Restaurant verpachtet.

Von der 700 Meter langen Autobahnbrücke über der Havel, eine wichtige Verkehrsader der Region, sieht man die Marina mit ihren Kränen und Steganlagen, die bis zu 120 Meter in die Havel reichen. Über die Autobahnausfahrt auf der Insel Töpflitz kommt man schnell in den Hafen, der aufgrund seiner inzwischen gut ausgebauten Infrastruktur auch von mehreren Charterunternehmen als Basis genutzt wird. Etwa ein Viertel der Liegeplätze belegen solche Firmen mittlerweile dort. „Chartern ist der Anfang im Wassertourismus“, betont Ringel.

Hausboote werden oft von weniger erfahrenen Leuten gesteuert. Ringel lässt diese daher gerne am Kopfsteg anlegen. Seine Jungs im Hafen rangieren dann die großen Boote routiniert in einen Liegeplatz. Dafür bräuchten sie künftig das

Kleinschifferzeugnis. Fährt der Charterkapitän, der vielleicht zum ersten Mal in seinem Leben ein Schiff steuert, selber in den Liegeplatz, braucht er dieses Zeugnis nicht. „Wir sind mal wieder die Einzigen in Europa, die sowas brauchen. Da gibt es andere Möglichkeiten, etwa spezielle Schulungen“, ist er gegen dieses neue Patent. „Gut, dass der BVWW da Widerspruch eingelegt hat!“

Pläne hat Frank Ringel noch so einige. Die Qualität der Marina kontinuierlich zu verbessern, liegt ihm am Herzen, nicht nur im Sinne einer Charterbasis. Eine Benzin-Tankstelle hätte er auch gerne noch am Kai – und eine Bootshalle, damit seine Leute ein Dach über dem Kopf haben, wenn sie im Winter Service-Arbeiten durchführen. Aber mal wird sein Bauantrag abgelehnt, weil die Halle zu nah am Wasser stehen würde, dann wieder, weil sie zu dicht an der Natur platziert wäre. „Unsere Genehmigungsverfahren sind sehr komplex“, klagt Ringel. Als Ausgleichsmaßnahmen könnte er einige der alten DDR-Bungalows entfernen.

Auch an der Benzin-Tankstelle arbeitet Ringel noch. Für einen überirdischen Vorrats-tank im Landschaftsschutzgebiet braucht es neben dem obligatorischen Brand- und Explosionsschutz noch weitere Sicherheitsmaßnahmen. Die Genehmigung für den Dieseltank zu bekommen, war dagegen unkompliziert.

Daneben wird es nicht mehr lange dauern, bis Ringel auch den letzten seiner drei Stege ausbaut. „Wir dürfen unsere Steganlage noch erweitern“, freut er sich. Denn da hier die nötige Infrastruktur vorhanden ist, kann noch im Rahmen von Sammelsteganlagen gebaut werden. Dabei geht es ihm aber nicht nur um die Zahl der Liegeplätze. Mit dem zunehmenden Hausboot-Tourismus wächst insgesamt auch die Zahl der besonders breiten Boote (bis zu fünf Meter), die einen Liegeplatz mit angemessener Durchfahrtsbreite brauchen. Und schließlich wälzt Ringel gerade Pläne für eine E-Ladestation für Autos wie Boote am Hafenbecken, um an Land und auf dem Wasser für E-Angebote flexibel zu sein. Zurzeit sieht er fast nur kleine E-Außenborder auf dem Wasser. „Der Trend ist da, aber die Basis-Infrastruktur dafür noch nicht“, sieht er noch große Zukunftsaufgaben. „Ein Anfang muss sein!“

Acht Fragen an Frank Ringel

Das Unternehmen

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

Frank Ringel: Der erste ist natürlich der richtige Standort. Für mich ist es das Wegkreuz der Bundeswasserstraße Potsdamer Havel und Bundesautobahn A10. So ist mein Hafen von der Autobahnbrücke aus zu sehen und auch verkehrsgünstig zu erreichen. Zweitens ist immer wichtig: Durchhaltevermögen! Gerade bei Behörden und Ämtern. Ohne Nachhaken bekommt man keine Genehmigung, weder für eine Bootshalle, noch für eine Wassertankstelle. Drittens: Das richtige Team ist wichtig. Das muss funktionieren. Mein ältester Mitarbeiter ist so lange in der Firma wie ich, seit über 30 Jahren.

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

Frank Ringel: Eine Perspektive über zehn Jahre ist schwierig. Natürlich wollen wir unsere 200 Bootsplätze ein bisschen erweitern. Dabei muss man beachten, dass die Boote breiter werden, Hausboote sind schon vier bis fünf Meter breit. Es geht also nicht nur um die Anzahl, sondern darum, dass die Liegeplätze breiter werden, um auch ein Einparken von Charterern zu ermöglichen. Mein Herzenswunsch ist eine Bootslagerhalle, denn im Winter braucht man ein Dach über dem Kopf. Dazu will ich den Standort weiterhin qualitativ wie quantitativ ausbauen. Da gehört eine Benzintankstelle ebenso dazu wie eine E-Ladestation – überhaupt alles, damit Firmen die Marina als Charterbasis nutzen können.

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

Frank Ringel: Kundschaft ist die Basis einer Marina. Bis auf zwei oder drei Liegeplätze sind wir vollständig ausgebucht. Um die Grundzufriedenheit sicherzustellen, heißt es auch, nicht Manpower abzuschaffen und einen automatischen Hafemeister aufzustellen. Das funktioniert

nicht; der Kunde braucht einen Ansprechpartner. Wir haben uns daher wieder für ein Hafenmeister-Ehepaar entschieden, das vor Ort wohnt. Auch der Italiener mit seiner mediterranen Küche gehört dazu, auf den sich die Kunden im Restaurant freuen! Da hat man etwas für das Wohlbefinden der Wassersportler geschaffen, und die können sich auf diese Leistung verlassen.

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

Frank Ringel: Wir sind immer auf eine garantierte Befüllung unseres 10.000-Liter-Dieseltanks angewiesen, der alle 14 Tage nachgefüllt werden muss. Ich hoffe, dass es in der Energiekrise nicht zu Lieferengpässen kommt.

Die Branche

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

Frank Ringel: Insgesamt positiv. Durch die Energiekrise mit Inflation ist es etwas bedenklich. Aber wir hatten ja schon einmal ähnliche Krisen. Und immer, wenn der Normalverbraucher sparen will, spart er zuerst ein bisschen am Boot und seinen Luxusartikeln. Er betrachtet das Boot aber als Wassersportobjekt. Die „gewässerbezogene Erholung“ schreiben wir ja ganz groß. Die kann man mit einem Charterboot genießen – oder mit dem eigenen Boot. Von dieser Warte aus wird die Bootsbranche in unseren Bereichen hier mobilisiert. Da ist noch keine Abwanderung zu sehen.

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

Frank Ringel: Da darf ich den Bundeskanzler zitieren: Die Zeitenwende ist nicht einfach. Klimaneutralität beim Bootsbau, Entsorgung von GFK-Booten, abgasfreie Boote – das ist alles noch ein wenig Zukunftsmusik. Wir müssen uns in der Bootsbranche diesen Aufgaben stellen. Aber nicht mit Hauruck, sondern Schritt für Schritt, auch um die Kund-



schaft nicht zu verlieren. Es muss auch bezahlbar bleiben. Wir können uns dem nicht verschließen, wir müssen da mitmachen. Brandenburg fördert noch die gerade erwähnte „gewässerbezogene Erholung“ – aber wichtig ist, dass wir die Infrastruktur hinbekommen, die noch ausbaufähig ist.

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

Frank Ringel: Wichtig ist der Zusammenschluss von Wirtschaftsverbänden und das Ziehen an einem Strang. Nur gemeinsam ist man stark! Was der BVWW sehr gut macht, ist der Transport der Probleme direkt ins zuständige Ministerium. Er ist ja das beratende Organ der Bundesregierung in Sachen Wassersportwirtschaft. Da macht der Verband schon auf die Branche aufmerksam, denn wir sind ja auch ein Wirtschaftsfaktor. Das ist nicht zu unterschätzen! Durch die Geschäftsstelle und das Team werden wir hier professionell betreut. Und wer mal ein juristisches Problem hat, ruft Rechtsanwalt Meyer an, der hat auch immer eine Lösung als verbandsberatender Jurist. Da wir keine eigene Innung wie die Handwerker haben, kann ich die Mitgliedschaft im BVWW als Dachverband der Wassersportwirtschaft nur empfehlen.

Ganz privat

Wassersport-Wirtschaft: Verbringen Sie Ihre Freizeit auf dem Wasser – und wenn ja, wie viel Zeit bleibt Ihnen dafür?

Frank Ringel: Klar habe ich ein Boot und verbringe meine Freizeit darauf. Meine Frau ist Lehrerin, so dass ich die Ferienzeiten nutzen muss, um mal 14 Tage oder drei Wochen wegzufahren. Aber meistens suche ich mir Anlandeplätze in Marinas aus, um mir bei den Berufskollegen die Infrastruktur der Häfen anzuschauen, damit man daraus lernt, was man selbst besser machen kann. So wird der Urlaub auch ein wenig als Weiterbildungsreise bis hin zur Ostsee genutzt.



(Foto: Golden Dayz/Shutterstock.com)

Branchen News

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

Messen

Der **Salone Nautico Venezia** bleibt auf hohem Level: Bei der erst vierten Ausgabe wurden Anfang Juni an fünf Tagen 30.000 Besucher gezählt. Ausgestellt waren 300 Boote mit einer aufsummierten Gesamtlänge von 2,7 Kilometern, davon 240 im Wasser. Beteiligt waren 220 Aussteller, darunter 180 italienische. Der Schwerpunkt des Rahmenprogramms lag auf Konferenzen und Vorträgen zum Thema Nachhaltigkeit im Bootssektor. Für die zahlreichen Elektroboote hatte AquaSuperpower extra Ladesäulen im Stile eines venezianischen Pollers mit einer Ladeleistung von 22 kW entwickelt (Foto). Der Salone Nautico Venezia 2024 wird vom 29. Mai bis zum 2. Juni stattfinden. www.salononautico.venezia.it

Foto: Aqua superPower Ltd



Einen deutlichen Meinungsumschwung hat die **Interboot** in Friedrichshafen bei ihrer Ausstellerumfrage festgestellt und entsprechend reagiert: 2024 wird die Messe am Bodensee auf fünf Tage verkürzt und vom 25. bis 29. September stattfinden. Personalknappheit sei das Hauptargument der Befragten gewesen. Weitgehend parallel dazu wird auch die **Interdive** vom 26. bis 29. September 2024 stattfinden. Projektleiter Felix Klarmann hofft auf die Rückkehr früherer Aussteller, die mit dem gleichen Argument in den vergangenen Jahren ferngeblieben waren. Aufgrund bestehender Verträge werde die Interboot dieses Jahr noch wie seit Jahrzehnten gewohnt neun Tage dauern: vom 23. September bis 1. Oktober 2023 (Interdive: 21. bis 24. September 2023). Weitere Informationen waren bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft noch nicht verfügbar. www.interboot.de

Die neusten Boote, „schwimmende Häuser“ und hochwertige Segelyachten präsentiert die **Boot & Fun Inwater** vom 25. bis 27. August 2023 in der Marina in den Havelauen am Großen Zernsee in Werder (Havel). 150 Boote sind auf der Outdoor-Boatshow angekündigt, die meist auch für Probefahrten bereit stehen. Rund ebenso viele Aussteller werden in den Verkaufspagoden am Ufer zu finden sein. Der Eintritt ist kostenlos. www.boot-berlin.de/de/inwater/

Unverändert beliebt sind Mehrumpfboote, wie die **Multihull Boat Show** Mitte April in La Grand Motte (Südfrankreich) zeigte. Rund 14.000 Besucher an fünf Tagen interessierten sich für 70 Katamarane und Trimarane, vor allem unter Segeln. Die Verkäufe seien sehr zufriedenstellend gewesen, wenngleich sie das Niveau des Vorjahres nicht erreicht hätten, so die Meinung der Aussteller. 2024 wird die Show vom 3. bis 7. April stattfinden. Kontakt: www.multicoque-online.com, info@m2organisation.com

Die nächste **boot Düsseldorf** wirft bereits ihre Schatten voraus. Seit 9. Mai ist das Portal für die Aussteller-Anmeldungen für die Veranstaltung vom 20. bis 28. Januar 2024 geöffnet: www.boot.de/1330



Von einer Genussvielfalt sprach das **Hamburg ancora Yachtfestival**, das vom 12. bis 14. Mai in Neustadt/Holstein stattgefunden hat. 15.572 Besucher konnten 180 Boote in Augenschein nehmen. Etwa ebenso viele Aussteller präsentierten sich drei Tage lang in 90 Pagoden, einer 1500 Quadratmeter großen Halle und auf den Stegen. Experten-Vorträge, Workshops und Vorführungen rundeten das Erlebnis rund um das Yacht-Leben ab. Neu war der Eintrittspreis für das Yachtfestival (Tagesticket zehn Euro), was zu einer etwas geringeren Besucherzahl führte – nach Veranstalter- und Ausstellermeinung aber auch zu einer höheren Qualität der Besucher. „Es wurde uns von den Bootsausstellern von sehr guten Kontakten und sogar von unerwarteten Verkäufen berichtet“, sagte Heiko Zimmermann, Gründer der Yachtfestival 365 GmbH. Das ancora Yachtfestival 2024 findet vom 31. Mai bis zum 2. Juni statt. Kontakt: Heiko Zimmermann, Tel. 0151/12004198, Mail: hz@yachtfestival365.de

© Thomas Bickhardt

Wie seit über 45 Jahren wird das **Cannes Yachting Festival**, Europas größte In-Water-Show, den Reigen der internationalen Bootsmessen auch in diesem Herbst eröffnen. Vom 12. bis 17. September 2023 werden sechs Tage lang 600 Aussteller mehr als 650 Boote aller Größen (von fünf bis 50 Metern) sowie die neueste nautische Ausrüstung, zahlreiche Innovationen und Weltpremieren präsentieren. Neu ist ein Bereich im Vieux Port, der etwa 50 Boote zwischen acht und elf Metern vorbehalten ist (auf dem Bild in der Mitte des Hafens links). www.cannes-yachtingfestival.com

© CYF



Beim 63. **Salone Nautico Genova** vom 21. bis 26. September 2023 wird die Erweiterung des Areals mit der atemberaubenden Waterfront di Levante weitgehend fertig sein. Der neue Kanal um den blauen Pavillon war Ende Juni zum Finale des Ocean Race bereits geflutet. Damit stehen 200 zusätzliche Wasserliegeplätze zur Verfügung, die Ausstellungsfläche wächst um fast 15 Prozent. Entsprechend wird die Zahl von Ausstellern und Booten wachsen. Voriges Jahr waren es 700 Aussteller mit mehr als 1.000 Booten. www.salonenaautico.com (Foto: Göbner)

Das **Polboat Yachting Festival**, organisiert vom polnischen Verband für Marine-Industrie und Wassersport, wird vom 27. bis 30. Juli im Marina Yacht Park in Gdynia stattfinden. Eintritt wird nicht erhoben, aber vorab registrierte und eingeladene Gäste erhalten bevorzugten Zutritt, da die Zahl der Besucher limitiert ist. www.yachtingfestival.pl

Premiere feiert das **Hamburg Yachtfestival** vom 8. bis 10. September 2023 im Hamburger Yachthafen in Wedel. 90 Aussteller in rund 60 Pagodenzelten bringen rund 100 Yachten mit in den Osthafen. Dazu ist ein Aktionsprogramm rund um den Bootssport geplant, am Samstag auch ein großer maritimer Flohmarkt. Die In-Water-Boat Show soll die Lücke füllen, die das Aus der hanseboot hinterlassen hat. www.yachtfestival.de



Einen Daysailer mit 75 Fuß Länge hat **YYachts** (Greifswald) zusammen mit Cossutti Yacht Design entwickelt. Die Kohlefaser-Yacht **YBREEZE 75** (22,9 m lang, 5,6 m breit, 190 qm Großsegel, Vorsegel von 125 bis 460 qm) besticht durch klare Linien und einen extrem niedrigen Aufbau, der die dynamische Optik unterstreicht. Im Interieur der Yacht werden nur Furnierabschnitte aus Überproduktionen exklusiver Möbelhersteller verwendet, die Schottwände sind aus nachhaltigen Epoxid-Verbundwerkstoffen gefertigt. Eine Pantry mit Grill ist zwischen den Steuerrädern im stufenfreien Cockpit versenkbar, die achterlichen Schanzkleider vor Anker abklappbar. Kontakt: Federica Fabbri, Mail: ffabbri@yyachts.de

Die **Catana Group**, die auf 40-jährige Erfahrung auf dem Bootsmarkt blicken kann, kündigt eine neue Motorkatamaran-Marke an: Die „**YOT 36**“ wird auf dem Cannes Yachting Festival im September vorgestellt. Es werden noch Händler gesucht. Kontakt: Boris Compagnon, Tel. +33 (0) 6 17 65 39 64, Mail: boris.compagnon@catanagroup.com

Douglas Marine, italienischer Spezialist für Festmachersysteme, verstärkt sein Vertriebsnetzwerk auch in Deutschland. Das Unternehmen ist bekannt für seine Festmacher, insbesondere Ruckdämpfer für Boote von handlicher Größe bis zu 900 Tonnen. Die Produkte werden künftig von **Allpa** importiert. Kontakt: Tel. 02826/99899-95

Für die Modelle **Lagoon 40 bis 55** setzt die Bénéteau-Marke auf die Klimasysteme der BlueCool S-Serie von **Webasto** (Gilching), um den Komfort an Bord auf hoher See zu steigern. Dank des Wärmepumpen-Modus der eigenständigen Kompakt-Klimaanlagen lassen sich die Kabinen der Katamarane unabhängig voneinander kühlen beziehungsweise heizen. Die Produktreihe der BlueCool S-Serie ist in Varianten für Netzspannungen von 115 und 230 Volt erhältlich und für den weltweiten Einsatz geeignet. Kontakt: Kai Faulbaum, 089/85794-53734, kai.faulbaum@webasto.com

Die Prinz-Albert-von-Monaco-Stiftung und die Investmentgesellschaft Monaco Asset Management haben den Private-Equity-Fond „**ReOcean**“ gegründet. Damit sollen Unternehmen unterstützt werden, die sich dem Nachhaltigkeitsziel SDG 14 der UN – Leben unter dem Wasser – verschrieben haben. Der Fond hat fünf Sektoren definiert, in die er weltweit investieren will: Verschmutzung durch Plastik reduzieren, „blue food“ regenerativ und gesund produzieren, „green shipping“, Wiederherstellung und Schutz entsprechender Gebiete sowie das Sammeln von Daten aus den Ozeanen. Wie der Branchendienst IBI Ende März berichtete, sei der Fond mit 100 Millionen Euro ausgestattet worden. www.reoceanfund.com

Neue Positionen für bekannte Gesichter in der Branche meldet **Bénéteau**. So wird **Paul Blanc**, zuletzt im Einsatz für Prestige und Jeanneau in Asien sowie ab 2020 als Markendirektor für Jeanneau, ab September für die Entwicklung des Boat Clubs von Bénéteau und neue Geschäftsfelder im Bereich Boating Solutions unter Bruno Thivoyon zuständig sein. Dort sollen neue Dienstleistungen für Endkunden entwickelt werden. Blancs Nachfolger als Markendirektor wird Samuel Dubois, der seit 15 Jahren im Unternehmen tätig ist. Kontakt: Barbara Bidan, Mail: b.bidan@beneteau-group.com

Zum traditionellen Start in die Surfsaison kamen 40.000 Besucher Ende Mai zum Surfestival nach Fehmarn. Fast 1000 von ihnen testeten die Sportgeräte vor Ort mit großer Begeisterung. Einen regelrechten Run gab es auf die **Pumpfoil**-Teststation der **boot Düsseldorf**, berichtet die Messe, die erstmals Hauptsponsor des Festivals war. Am Südstrand versuchten sich viele Kinder und Jugendliche, aber auch erfahrene Surfer an der neuen Sportart und lernten, wie man den Sprung aufs Brett schafft. Fortgeschrittene bewältigten dann auch die ersten Pumps, bei denen nur durch Beinkraft das Board vorangetrieben wird. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, Mail: VellenT@messe-duesseldorf.de

Der internationale Dachverband der Marineindustrie **ICOMIA** hat **Joe Lynch** zum CEO ernannt. Die Funktion wurde neu eingerichtet und ersetzt die frühere Position des Generalsekretärs. Lynch kann auf eine lange Karriere im Tourismus- und Charity-Bereich zurückblicken, darunter auch auf die Aufgabe des Marketingdirektors im TUI-Konzern. Im Wassersport hat er vom Sportlehrer über den Flottenmanager bis zu Managementpositionen im Bereich Binnenwasserstraßen zahlreiche Stationen durchlaufen. Unverändert segelt er an der Südküste des Vereinigten Königreichs. Den Posten als CEO hat Lynch am 15. Juni angetreten, nachdem sein Vorgänger, Generalsekretär Tony Rice, in den Ruhestand gegangen ist. Kontakt: Joe Lynch, +44 1932 509 687, Mail: joe@icomia.com

Aluminium kann am Ende des Lebenszyklus einer Yacht relativ einfach recycelt werden. Die niederländische Werft **Royal Huisman** hat nun unter dem Markennamen „**Featherlight**“ eine Hybrid-Bauweise entwickelt, die noch einmal erhebliche Mengen an Aluminium einspart, um den Rumpf sowohl leichter zu machen als auch dessen Stabilität zu verbessern. Leichtbau-Methoden aus der Raumfahrt wie Finite-Elemente-Analysen erlauben eine exakte Berechnung der nötigen Materialstärke. Darüber hinaus werden einzelne Bereiche mit aufgeklebten Karbonfasern verstärkt. Auch das Rigg von Rondal wurde unter Gewichtsaspekten optimiert. Letztlich wurden elf Prozent an Gewicht eingespart. Weniger Gewicht bedeutet mehr Speed – und gleichzeitig kleinere Hilfsmaschinen, wenn man doch einmal ohne Segel fahren muss. Um die perfekte Rumpfform zu finden, setzte das Konstruktionsbüro Reichel/Pugh auch spezielle CFD-Methoden ein, in die auch die typischen Wellenbilder der bevorzugten Reviere einfließen. Ende Mai wurde die 47 Meter lange „Nilaya“ in Amsterdam ausgeliefert. Kontakt: Jurjen van 't Verlaat, Mail: jurjen@royalhuisman.com



Auf seine variantenreichen Tenderfender aus leichtem Carbon macht die Bremer **Multiplex** GmbH aufmerksam. In Farbe, Größe und Ausführung variabel sind diese Fendersäulen, die am Steg den Rumpf von kleineren Motorbooten oder Tendern vor unliebsamen Kratzern schützen. Kontakt: Tel. 0421/610726-0, Mail contact@multiplexgmbh.com

Abb.: Multiplex

Der spanische Branchenverband **ANEN** hat für das erste Quartal 2023 1315 neu zugelassene Sportboote gemeldet, ein Plus von 12,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zwei Drittel davon sind private Schiffe, ein Drittel (465) für den Chartermarkt. Getragen wird der Zuwachs vom Segment der Boote unter sechs Metern Länge (+ 25,6 Prozent). Stärker rückgängig waren dagegen die Zahlen in den Bereichen von acht bis zwölf Metern sowie über 16 Metern Länge. Faltbare Schlauchboote konnten besonders stark zulegen (+ 50,5 Prozent) ebenso wie Jetskis (+ 42,9 Prozent), Segelboote brachen hingegen mit über 39 Prozent ein. Bei den Charterbooten dominieren die Balearen weiterhin. www.anen.es

Einen zweiten Geschäftsführer neben Marc Diening hat **Bavaria Yachts** (Giebelstadt) am 1. April bekommen. **Norbert Leifeld** (bisher als yachtaffiner Unternehmensberater bei der [bu:st] group GmbH in München) verstärkt als Chief Operating Officer (COO) die Unternehmensleitung. Er wird für die Produktentwicklung und den Operationsbereich verantwortlich sein, so das Unternehmen. Leifeld war in den vergangenen 15 Jahren als Unternehmensberater in der Automobilindustrie, der Reisemobil- und Yachtbranche aktiv. 600 Yachten verlassen die Werft jährlich, im Schnitt waren es in den vergangenen 45 Jahren jeweils fast 1000 Yachten pro Jahr. Kontakt: Marcus Schlichting, Tel. 09334/9421280, E-Mail: m.schlichting@bavariayachts.com



NEU:
Distributor für
Mirka Marine
in Deutschland



Sprechen Sie uns
für ein
wettbewerbsfähiges
Angebot an!



**Ihr Partner für den
professionellen
Boots- und Schiffsbau**

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



Im spektakulärsten Rennzirkus unter Segeln, dem **SailGP**, ist ein deutsches Team eingestiegen. Gegründet wurde es vom Unternehmer **Thomas Riedel**, Co-Investor ist der vierfache Formel-1-Weltmeister **Sebastian Vettel**. Steuermann ist der zweifache Bronzemedailengewinner im 49er, **Erik Heil**. Gesegelt wird beim SailGP auf 50 Fuß langen, foilenden Katamaranen. Besonders begeistert über den Start eines deutschen Teams ist SailGP-CEO Russell Coutts. Er stellte schon einmal einen Event der Serie in Deutschland in Aussicht. Bisher stehen elf Events rund um die Welt im Terminkalender. Beim ersten Auftritt Mitte Juni belegte das deutsche Team zwar nur den zehnten und letzten Rang, beeindruckte aber durch einen unfallfreien Auftritt – was allein schon bemerkenswert war. Im Foto: SailGP-Chef Russel Coutts übergibt das symbolische Steuerrad an Erik Heil, Sebastian Vettel und Thomas Riedel (v.l.). www.sailgp.com (Foto: SailGP Norbert Schmidt)

Die **Groupe Bénéteau** hat Anfang Mai bekannt gegeben, sich von einer nicht unwesentlichen Sparte des Unternehmens, dem „Housing business“ (900 Mitarbeiter, 257 Millionen Euro Umsatz 2022), trennen zu wollen. Der Fokus von Bénéteau werde künftig voll und ganz auf dem Geschäft mit Booten liegen. Damit ist aber nicht nur der Bau von Yachten (vom Daysailer bis zum Multihull in neun Marken) gemeint, sondern auch bootsrelevante Aktivitäten wie neue Nutzungsformen, digitale und personalisierte Service-Angebote für Endkunden. Auch die nachhaltige Transformation im Bootsbau oder bei Antrieben soll bis 2030 auf 100 Prozent gesteigert werden. Kontakt (PR): Sylvain Drillon, Tel. +33 6 44 71 35 68, E-Mail: sylvain.drillon@publicisconsultants.com

Das Amtsgericht Hamburg hat am 1. April 2023 das Insolvenzverfahren für den Boots-ausrüster **A.W. Niemeyer** eröffnet. Nach 275 Jahren Unternehmensgeschichte hatte sich in einem zweistufigen Verfahren kein Investor gefunden, der das Unternehmen mit seinem Filialnetz übernehmen wollte. Ein Räumungsverkauf schloss sich Mitte April an. Über 100 Mitarbeiter mussten sich einen neuen Job suchen. Niemeyer sei ein Opfer des Einzelhandelssterben, das der online-Handel verursacht, stellte der Insolvenzverwalter heraus.

Der Elektro-Außenborder **Mercury Avator 7.5e** wurde auf der **Miami Boat Show** mit dem **Innovationspreis** ausgezeichnet. Der erstmals auf der Boot vorgestellte Außenborder erzeugt eine Leistung von 750 Watt an der Propellerwelle und erreicht eine ähnliche Geschwindigkeit und Beschleunigung wie ein Viertakter mit 3,5 PS. „Die Akkus sind bequem auswechselbar, die Steuerpinne dient zusätzlich als Tragegriff, und der Motor lässt sich leicht von der Spiegelhalterung nehmen“, so eine Jurorin laut Mercury. www.mercurymarine.com

Waterloft (Schleswig) präsentiert die neuen OceanLED X4-Colours-Unterwasserleuchten. Die Lichtstärke beträgt 4.500 Lumen, die mit einem Lichtkegel von 60° abgestrahlt werden. Die X4 ist eine kleine, aber helle Leuchte für eine Vielzahl von Anwendungen und Installationsarten. So lockt sie durch ihre Stroboskop-Variante Fische für Angler an. Unter einer großen Yacht besticht sie durch ihr Farbspektrum. Kontakt: Waterloft, Nils Thoss, 04621/997181, E-Mail nils.thoss@waterloft.de

Die **Torqeedo** GmbH, Marktführer für elektrische Bootsantriebe, verlängert die Herstellergarantie für ihr Hauptprodukt, die Motoren der „Travel“-Reihe, von zwei auf fünf Jahre. Die neue fünfjährige Garantie gilt für alle Travel-Motoren, die seit dem 28. April 2023 ausgeliefert wurden. Um die Garantieverlängerung in Anspruch nehmen zu können, müssen Kunden ihr Produkt online registrieren. Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215212, E-Mail: tess.smallridge@torqeedo.com



Mit einem kleinen Außenborder (1-1,5 kW, Batterie 0,9 kWh) will der chinesische Elektromotorenhersteller **Wolong** im Markt für maritime E-Antriebe Fuß fassen, meldete der Branchendienst IBI Ende April. www.wolong-electric.com

Mit vier „International Forum Design (iF) Awards“ wurde **Mercury Marine** ausgezeichnet: für den Elektro-Außenborder Avator 7.5e sowie die beiden Außenborder der Verado-Serie V10 und V12. Der Avator wurde außerdem in der Kategorie „Product Interfaces“ für sein integriertes und fernbedienbares Display ausgezeichnet. Während die Technik von Mercury kommt, ist das ausgezeichnete Design aus der Feder von **Designworks**, einem Unternehmen der BMW-Group. Kontakt: mercury.info@mercmarine.com



Einen mit Methanol betriebenen, 63 Fuß langen Katamaran haben **Chartwell Marine** (Southampton, UK) und **Archipelago Expedition Yachts** angekündigt. Der Kat soll sowohl einen Methanol-Motor wie auch eine mit Methanol betriebene Brennstoffzelle bekommen. Chartwell hat für das Projekt einen staatlichen Forschungszuschuss von rund 360.000 Euro erhalten. www.chartwellmarine.com

Mercury ist offizieller Lieferant von Bootsmotoren für das Unterwasserforschungsprogramm **Under The Pole IV DEEPLIFE**. Das Expeditionsprogramm wird von den Vereinten Nationen im Rahmen der Dekade der Ozeanwissenschaften für nachhaltige Entwicklung gefördert. Die 30-PS- und 200-PS-FourStroke-Außenborder von **Mercury** sind für das Beiboot und Festrumpfschlauchboot des Teams. Sie sollen auf den nächsten Reiseetappen durch die Karibik und das Mittelmeer zum Einsatz kommen. Die besonders zuverlässigen und bewährten Außenborder seien genau das Passende für die anspruchsvollen Expeditionen. „Dank unserer Partnerschaft mit Under The Pole können wir ein Hauptanliegen von Mercury Marine stärker in den Vordergrund rücken: die Nachhaltigkeit“, erklärte Massimiliano Mucchietto, VP Sales & Marketing EMEA bei Mercury Marine EMEA. Kontakt: mercury.info@mercmarine.com

Seit 30 Jahren sind die **boot Düsseldorf** und die **Kieler Woche** Partner. Seitdem wehen alljährlich im Juni die blauen boot-Flaggen im Fördewind, seither gibt es eine boot-Lounge auf der Meile in Schilksee, und seit 30 Jahren verkündet Meeno Schradler von wetterwelt seine tägliche Vorhersage des Segelwetters im Auftrag der boot. Die Düsseldorfer Messemacher, damals vertreten durch ihren langjährigen boot-Projektleiter Abdul-Rahman Adib, hatten im Juni 1993 mit dem Kieler Yacht-Club den Vertrag über die Partnerschaft geschlossen. Jedes Jahr im Januar treffen sich die Freunde beim beliebten Kiel-Treff auf der boot, die Düsseldorfer sind im Juni einer der Hauptsponsoren der Kieler Woche. Auf der diesjährigen Kieler Woche trafen sich (v.l.) Abdul-Rahman Adib, ehemaliger Projektleiter der boot, Dirk Ramhorst, Organisationsleiter Kieler-Woche-Regatten, Petros Michelidakis, Director boot Düsseldorf, Wolfram Diener, CEO Messe Düsseldorf, Dr. Hauke Berndt, Vorsitzender Kieler Yacht-Club, Robert Marx, Präsident der boot Düsseldorf und des BVWW, Burkhard Hintzsche, Stadtdirektor Düsseldorf, und Sven Christensen, Geschäftsführer Point of Sailing. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, Mail: VellenT@messe-duesseldorf.de oder Sven Christensen, Tel. 046/31805382, Mail: sven.christensen@pointofsailing.de

(Foto: Christian Beeck)



Sind Sie daran interessiert,
Topdek-Vertriebspartner zu werden?
Kontaktieren Sie uns unter
+31 (0)88 9494 550 oder sales@topdek.nl.



Topdek ist seit 2007 Lieferant der Alternative zu Teak. Nachdem Teak immer teurer wird und Alternativen die Oberhand gewinnen, steigt auch die Nachfrage. Sicherlich haben auch Sie diese Marktverschiebung bemerkt. Wenn Ihr Unternehmen mit der Verarbeitung von Teakholz vertraut ist, dann ist der Wechsel und die Erweiterung Ihres Sortiments mit Topdek ganz einfach.

Vorteile

- Lieferung direkt ab Lager verfügbar
- Wir liefern das Material in Rollen
- Wir können Sie in der Verarbeitung von synthetischem Teakholz schulen und beraten

Werden Sie Vertriebspartner



Als „**Floating eHub**“ bezeichnet **Bouillet-Energy** einen modularen Steg mit Elektro-Ladesäule. Als Module können aufgeständerte oder im Stege eingelassene Solarplatten, Windrotoren als schmale Säulen und Hydrogeneratoren in fließendem Gewässer und natürlich Pufferbatterien mit dem Schwimmsteg kombiniert werden. Anschließen kann man mit dem vom Auto bekannten Typ-2-Stecker oder dem in Häfen üblichen CEE-Stecker. Die Module sind an die Bedingungen auf dem Wasser (Salz, Hochwasser etc.) angepasst. Natürlich ist ein bidirektionaler Stromfluss möglich, d.h. eine angeschlossene Bootsbatterie könnte bei Bedarf in der Marina auch Strom liefern. An einem intelligentem Aktivierungs- und Bezahlssystem wird gerade gearbeitet. Das Berliner Startup hat das Konzept zum Patent angemeldet. Kontakt: Maria Bouillet, Tel. 0173-8998422, E-Mail: maria@bouilleteenergy.com

© Bouillet Energy

In diesem Jahr feiert die **Marina Lanke** an der Schafen Lanke (Havel) in Berlin ihr 125-jähriges Bestehen. Doch für Junior-Chefin Antonia Twelkmeyer geht der Blick nicht nur zurück. Als vierte Generation in der Geschäftsleitung eines Unternehmens, das einst als Werft für Binnenschiffe begonnen hat, will sie sich weiter öffnen für eine umwelt- und klimaneutrale Zukunft. Auf der Agenda steht eine Analyse, um den eigenen CO₂-Fußabdruck zu ermitteln, bevor ein Maßnahmenkatalog aufgestellt wird, um CO₂ einzusparen. Dabei wurde das Unternehmen unterstützt von der Beratungsagentur **VEA-Initiative Klimafreundlicher Mittelstand**. Die CO₂-Analyse ist nicht die erste Umweltmaßnahme in der Marina Lanke. Schon seit einiger Zeit wird an der Tankstelle nur noch GtL-Diesel verkauft. Und auch die Charterboote der Marina fahren ausschließlich mit dem synthetischen Diesel.

Eine neue leistungsstarke Batterie mit 80 kWh Kapazität hat Torqeedo Mitte Juni angekündigt. „Die neue **Deep Blue Batterie 80** verdoppelt die Reichweite und Laufzeit der Deep Blue-Systeme. Es ist ein Meilenstein für die Elektromobilität auf dem Wasser“, sagte Fabian Bez, CEO von Torqeedo. Das Gilchinger Unternehmen wechselt damit auf Lithium-Eisenphosphat-Batterien. Diese sind zwar nicht ganz so leistungsstark wie der bisherige Lithium-Ionen-Typ, können aber ohne Zwischenmodule dichter gepackt werden. Laut Torqeedo kann damit die Batterie auf einer kompakteren Grundfläche untergebracht werden. „In der Vergangenheit



nahmen Lithium-Eisen-Phosphat-Batterien einfach zu viel Platz ein, aber in den letzten Jahren haben sie einen großen Fortschritt gemacht“, so Bez. Er stellte die „ausgezeichnete Langlebigkeit und Sicherheit“ in den Vordergrund. Als volumetrische Energiedichte gibt Torqeedo 278 Wh/l an. Die auf dem Pressefoto von Torqeedo abgebildete Batterie von ONE (Detroit, Michigan) ist 1,73 Meter lang, 0,77 Meter breit und 23 Zentimeter hoch. Sie wiegt 550 Kilogramm. Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215212, E-Mail: tess.smallridge@torqeedo.com

(Foto: Torqeedo)

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**

Die **boot Düsseldorf** und der **Deutsche Segler-Verband** haben im Rahmen der Kieler Woche 2023 eine Hilfsaktion zugunsten des Segelsports in der Ukraine ins Leben gerufen. Danach sind Aussteller der Messe, Hersteller und Händler sowie Privatpersonen ab dem 26. Oktober aufgerufen, die Seglerinnen und Segler des Landes sowohl mit Material als auch mit Geld zu unterstützen. Der DSV wird dafür ein gesondertes Spendenkonto einrichten. Petros Michelidakis, Director boot Düsseldorf und Initiator der Aktion, erklärte: „Es geht konkret auch darum, Segelheime, Marinas und Clubhäuser wieder aufzubauen. Und im Januar 2024 werden wir zehn ukrainische Nachwuchsseglerinnen und -segler mit ihren Betreuern auf die boot einladen.“ Der Logistikpartner **Kühne+Nagel** ist ebenfalls an Bord der Aktion, er stellt Lagermöglichkeiten zur Verfügung und sorgt ab Februar 2024 für den Transport des Materials in die Ukraine. Der Präsident des ukrainischen Seglerverbandes, Rodion Luka, bedankte sich für die Unterstützung. Er hoffe, dass der Krieg schnellstmöglich beendet sein werde und die Aktiven 2024 in die olympische Saison starten könnten.

Einen „**Foiling Technology Pavilion**“ hat die **Metstrade** (15. bis 17. November 2023, Amsterdam) in Halle 7 angekündigt. Hersteller von Foiling-Hardware und -Technologie sollen dort konzentriert präsent sein. Die Technik, die Boote zum Abheben bringt, hat in den vergangenen Jahren erhebliche Fortschritte gemacht. Der Pavillon versteht sich als Sammelpunkt für Bootsbauer und Designer. Auch eine Bühne für Diskussionen über Trends ist in Kooperation mit der Foiling Organization vorgesehen. www.metstrade.com Kontakt: Eva van de Pol, Tel. +31 643427014, E-Mail: e.vd.pol@rai.nl

Die **Azimut-Benetti-Gruppe** hat Anfang Juni eine Kooperation mit dem italienischen Kraftstoff-Konzern ENI (u.a. Agip) bekannt gegeben. Die Motoryachten werden nunmehr mit dem Diesel-Ersatzkraftstoff „**HVolution**“ betankt. Denn inzwischen liefern auch die Italiener den auf biologischen Abfällen beruhenden Kraftstoff aus, der in ENIs Bio-Raffinerien in Venedig und Gela hergestellt wird. Azimut-Benetti wird HVolution für Tests und in Prototypen einsetzen sowie auch neuen Eignern zur Verfügung stellen. Kontakt: Monica Leoni, Mail: monica.leoni@external.azimutbenetti.com

Auch **Bosch** steigt in den Markt für elektrische Bootsantriebe ein und bietet einen Elektromotor mit 90 oder 140 kW an. Dank hoher Leistungsdichte und „außergewöhnlichem Wirkungsgrad“ eigne sich das System auch zur Integration in bestehende Maschinenräume. Der Motor wird angeboten mit optionalem Getriebe und einer elektrischen Steuereinheit, passend für skalierbare Lösungen und spezifische Anforderungen. Vorgestellt wurde das System auf dem Salone Nautico in Venedig Anfang Juni. www.bosch-engineering.com/de/



Vom Steg aufs Boot klettern war gestern. **Multiplex** (Bremen) hat eine neue faltbare Treppe „Multistep“ mit drei oder vier Stufen vorgestellt. Klein zusammengeklappt passt die etwa 15 Kilogramm leichte Treppe in eine Tasche. Die Trittstufen sind mit Teak oder Antirutsch-Oberfläche belegt. Der Steigwinkel beträgt 30, 45 oder 60 Grad – passt sich also der Höhe zwischen Steg und Schiff an. Kontakt: Tel. 0421/610726-0, E-Mail contact@multiplexgmbh.com

✓ Revierberichte
✓ Yachttests
✓ News aus der Szene

Jetzt Mitglied werden

www.SegelReporter.com

Erfolgreiche spezialisierte

Versicherungsagentur für:

**Yacht-, Boots-
und Schiffsversicherungen**

ZU VERKAUFEN

- Langjährige Erfahrung
- Großer treuer Kundenstamm

Weitere Informationen & Kontakt:

yachtversicherungsagentur@t-online.de



Teak ist schön, aber problematisch. Bereits seit 2012 hat das niederländische Unternehmen Marron Jachtbouw den synthetischen Decksbelag EcoDeck entwickelt. „EcoDeck ist umweltfreundlich und wird mit erneuerten und lösungsmittelfreien Harzen hergestellt. Am Ende seines Lebenszyklus kann EcoDeck recycelt werden, um in neuen Produkten verwendet zu werden“, erklärt Martin Dittmer, der die **M-EcoDeck Germany GmbH** in Kappeln für den Vertrieb in Deutschland gegründet hat. EcoDeck wird nach einem digitalen Aufmaß und AutoCAD-Zeichnungen in vorgefertigten Segmenten mit neuesten CNC-Techniken hergestellt. Kontakt: Martin Dittmer, 0176/21927636, sales@ecodeck-germany.de

(Foto: Ecodeck)

War bisher für den ISCAD V50 Innenbord-Elektromotor von **Molabo** eine Individualverkabelung für Komponenten wie beispielsweise Pre-Charger, 12V-Charger, Relais und Sicherungen notwendig, so ist dies nun alles in der **MOLACONNECT BOX** vorinstalliert. Die Motor- und Batteriekabel werden an vorgefertigten Schraubpunkten in der Box angeschlossen. Eine entsprechende Gleichstrom (DC)-Sammelschiene ist hierfür massentauglich integriert, erläutert das Unternehmen. Weitere Bedienelemente wie zum Beispiel Schlüsselschalter, Licht und Notstopp lassen sich sehr einfach durch Klemmverbindungen anschließen. Die Vorverkabelung der Box halbiert den Installationsaufwand des 48-Volt-Systems auf weniger als einen Arbeitstag. Molabo bietet in seiner Systemlösung vorkonfigurierte und vorkonditionierte Batteriebanken der Marke Mastervolt an, die für weitere Zeitersparnis sorgen, da die Software der Batterien passend zu Systemverhalten und Konfiguration eingestellt ist. Eine Kalibrierung auf die Batteriezellen wird bereits bei der Produktion durch einen einmaligen Lade- und Entladezyklus durchgeführt. Dadurch lassen sich die Batterien direkt nach der Lieferung sofort einbauen und einem finalen Funktionstest unterziehen. Das optimierte System ist gemäß der Sportbootrichtlinie 2013/53/EU (Recreational Craft Directive RCD) zertifiziert. Kontakt: Lena Honsberg, Tel. 089/1792510-32, Mail: press@molabo.com

Gewinner des 14. Innovation World Cup im Rahmen der Hannover Messe in der Kategorie „Mobility“ ist **Swiss Ocean Tech** mit dem Projekt „AnchorGuardian“, das sicheres Anker im Blickpunkt hat. Metergenau werde der Ort des Ankers (nicht des Boots), Länge und Winkel der Kette etc. überwacht und bei Veränderungen (unabhängig von einem GPS) Alarm gegeben. Kontakt: info@swissoceantech.com

Den **HVO-Diesel** von Neste gibt es seit Ende April bei **Ultramarin** im Hafen zu tanken. Der Diesel aus pflanzlichen und tierischen Fett-Abfällen hat eine bessere Klimabilanz als der zuletzt dort erhältliche GtL auf der Basis von Erdgas, erklärt Geschäftsführerin Sonja Meichle. Die Seetankstelle in Kressbronn-Gohren ist damit Vorreiter am Bodensee. Kontakt: Patricia Reuthe, Tel. 07543/966021

Einen Nachhaltigkeits- und Umweltmanager hat **Sunseeker** (UK) ernannt. **Sean Dempsey** bringt 35 Jahre Erfahrung aus der Automobilbranche mit und war zuletzt mit Nachhaltigkeitsprojekten bei BMW beschäftigt. Grüne Innovation seien seit zwei Jahrzehnten sein Thema gewesen. Zusammen mit einem Sustainable Business Committee arbeite er proaktiv an mehrere Projekten. In den kommenden 20 Jahren will Sunseeker die Abhängigkeit seiner Produktionsstandorte von fossilen Brennstoffen reduzieren.

Elektrische Jetantriebe für Kajaks und Boote entwickelt **Sylents**, ein Start-up aus Teningen (Schwarzwald). Mittlerweile umfasst die Produktpalette Innen- und Außenborder von bis zu zehn Kilowatt Leistung. Dazu kommen Pod-Antriebe, die besonders für flache Gewässer geeignet sind. www.sylents.de



Den Posten „Head of Marine Sales“ bei der **Molabo** GmbH (Ottobrunn) hat **Martin Schwarz** übernommen. Schwarz gehört zu den Pionieren der maritimen elektrischen Antriebe. Er löste Oliver Dietrich ab. Für den 50 kW starken ISCAD-Antrieb (48 Volt) hat Molabo jüngst eine Kooperation mit der neuseeländischen Katamaran-Werft Earthling vereinbart. Kontakt: Lena Honsberg, Tel. 089/1792510-32, Mail: press@molabo.com

Woher nehmen, wenn nicht selber köcheln, ist die Frage bei eFuels. Zwar gibt es von synthetischen Benzin-Ersatzkraftstoffen noch keine größeren Mengen zu bezahlbaren Preisen. Doch auch für Tests könnte es gefragt sein – oder nur zur Information. Hier hilft die Informationsplattform „**eFuels Forum**“, die inzwischen von über 30 mittelständischen Mineralölhändlern aus ganz Deutschland und dem Technologiegeber Chemieanlagenbau Chemnitz GmbH (CAC) unterstützt wird. Auf der dazugehörigen Internetseite www.efuels-forum.de sind viele Informationen über die Herstellung und Vorteile synthetischer Kraftstoffe zu finden, dazu fortlaufend Neuigkeiten und Bezugsquellen. Kontakt: Annika Beyer, Tel. 0177/3631822, Mail: kontakt@efuels-forum.de

Eine der größten Investor-Gesellschaften der Welt, der **Public Investment Fund** (PIF) aus Saudi-Arabien, hat 33 Prozent der **Azimut-Benetti-Gruppe** übernommen. Die Familie Vitelli bleibt jedoch weiterhin Mehrheitsgesellschafter. Der Deal soll das Wachstum der Gruppe und im Markt des Mittleren Ostens unterstützen. Kontakt: Laura Sandrone, E-Mail: laura.sandrone@azimutbenetti.com



Die Filmfestspiele in Cannes ziehen viel Aufmerksamkeit auf sich. Ein bisschen davon dürfte auch der Weltpremiere von THE ICON gegolten haben, einem „neuen Symbol nachhaltiger Mobilität auf dem Wasser“. Das Projekt entspringt der neuen Firma **Tyde**, die Christoph Ballin (ex Torqeedo) in Starnberg gegründet hat. Zusammen mit **BMW** und deren Tochter **Designworks** ist das futuristische Boot, angetrieben von zwei Elektromotoren (je 100 kW) mit gegenläufigen Doppelpropellern in Foils, entstanden. Die Energie für den 13,15 Meter langen (4,5 Meter breit) und bis zu 30 Knoten schnellen Tiefleger kommt aus sechs BMW-i3-Batterien mit je 40 kWh. Die Reichweite wird mit 50 Seemeilen angegeben. Dank der Foils macht das Objekt keine Wellen. Die drehbaren Sessel ermöglichen Kino-Bestuhlung à la Fähre ebenso wie ein relaxtes Meeting-Arrangement. Maximierung des Komforts bei Minimierung des CO₂-Ausstoßes ist die Intention. Kontakt: Birgit Sauer, Mail: birgit.sauer@bmwgroupdesignworks.com oder Christoph Ballin, Tel. 08151/9701215, Mail: hello@tyde.one (Foto: BMW/TYDE - Enes Kucevic)


 Spende 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





Die Weltpremiere der neuen Motorboot-Reihe **Targa 40** hat **Fairline** (UK) für die Boot 2024 angekündigt. Ein kühnes Außendesign, ein Rumpf mit modernem Bluff-Bug und ein zeitgemäßes und stilvolles Interieur würde der Targa 40 einen raffinierten, modernen und sportlichen Stil verleihen, heißt es seitens der Hersteller. Kontakt (PR): Bex Pearce, +44 (0) 2380-215399, Mail: fairline@themtmagency.com
© brandfolder.com

Einen kompressorbetriebenen V8-Außenborder mit 500 PS speziell für High-Performance-Boote stellte **Mercury** Mitte Juni vor. Die Komponenten des Mercury Racing V8 500R seien exakt darauf abgestimmt, „der brachialen Power dieses Motors und den hohen Anforderungen des Extremsportbootfahrens standzuhalten“, so Mercury. Die Brunswick-Tochter hat sich technisch dazu einiges einfallen lassen: Pleuel, Pleuellager und Kolben wurden verstärkt, um dem erhöhten Verbrennungsdruck und einer höheren Drehzahl von 6600 U/min gewachsen zu sein. Ein innovatives Schwungrad mit geringer Trägheit sorgt für eine schnellere Steigerung der Motordrehzahl und verbessert somit die Beschleunigung. Im Vergleich zur Vorgängerversion 450R wurde auch der Ladedruck des Kompressors um 26 Prozent erhöht. Neu ist auch das Advanced Racing Core (ARC). Dieses verbesserte Trimmsystem mit zwei Haupt-Hydraulikzylindern und zwei neuen Zusatzzylindern ermöglicht eine präzisere Trimmsteuerung unter Vollast. Mercury gewährt eine dreijährige Werksgarantie, die auch in Deutschland auf fünf Jahre verlängert werden kann. Kontakt: emea.marketing@mercmarine.com

Mit der Orbit-Serie hat **Ronstan** (Australien) eine neue Winschen-Serie aus leichtem Aluminium in ansprechendem Design vorgestellt. Dank der neuen „Quick-Trim“-Technik erlaubt die selbstholende Winsch praktisch durch Handauflegen ein Rückwärtsdrehen der Trommel, um so die Schot für den Feintrimm wieder etwas zu fieren, ohne erst Törns von der Trommel nehmen zu müssen. Ronstan wird u.a. von Lankhorst Hohorst importiert. www.ronstan.com, www.lankhorst-hohorst.de



Mit 3,2 Millionen britischen Pfund fördert das Vereinigte Königreich die Errichtung von elektrischer Ladeinfrastruktur an zehn Standorten an der Südküste der Insel im Rahmen des Projektes **Electric Seaway**. Das Konsortium, zu dem neben der Uni Plymouth auch ZPN Energy, ein Entwickler von Batterielösungen für netzunabhängige Anwendungen, gehört, leitet **AquaSuperpower**. Kontakt: Sabine Raabe, +44-7966 417829, Mail: sabine.raabe@aqua-superpower.com

Rijeka (Kroatien) wird eine neue Marina bekommen. Die Adria-Kette ACI und Gitone Kvarner d.o.o. (in dem auch die Lürsen-Gruppe involviert ist) werden dazu im Hafengebiet Porto Baros eine Marina mit etwa 260 Liegeplätzen errichten. Die kroatische Regierung hat dazu im Mai eine 30 Jahre laufende Konzession an **ACI-Gitone** vergeben. Der 5-Sterne-Yachthafen werde das Erscheinungsbild der Stadt verändern und deren touristisches Potenzial verbessern. www.aci-marinas.com/de/

Eine Studie der **boot Düsseldorf** belegt den Trend zu nachhaltigen Antrieben auch auf dem Wasser. Zusammen mit **EBI** und dem **ADAC** wurde die Studie unter hochrangigen Vertretern aus der nautischen Industrie durchgeführt. Darüber hinaus führte der ADAC unter seinen Mitgliedern aus dem Wassersportbereich eine Online-Umfrage durch und erzielte damit eine umfassende Auswertung ihrer Einstellung zu alternativen Antrieben. Resümee: Bootsfahrer befürworten eindeutig Nachhaltigkeit und sprechen sich für den Einsatz alternativer Antriebe und Kraftstoffe aus. Gleichzeitig stehen sie jedoch einer Entwicklung zu deutlich höheren Preisen kritisch gegenüber und wollen bei Reichweite und Sicherheit keine Kompromisse eingehen. Ein klarer Fokus auf eine Technologie zur Dekarbonisierung ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht zu erkennen. Eine von der Politik unterstützte Perspektive fehle. Die Studie ist exklusiv für Fachbesucher auf www.boote.de zugänglich. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, Mail vellent@messe-duesseldorf.de



Die **Mercator Marine Group** wächst weiter. In diesem Jahr hat sie Technautic aus Wormerveer (Niederlande) und **Technik Fürs Boot (TFB)** aus Paderborn übernommen. Mit dieser Übernahme treibt die Gruppe ihren Plan weiter voran, größter B2B-Anbieter im Bereich Wassersport in Europa zu werden. Mit der Übernahme wurden auch der neue Name und die neue Identität der Gruppe als technisch-nautisches Unternehmen eingeführt. Die Mercator Marine Group besteht nun aus fünf Unternehmen aus den Niederlanden und Deutschland. Im Jahr 2021 wurden bereits Allpa Marine Equipment aus Nijmegen (Niederlande) und die Allpa Marine Equipment GmbH aus Deutschland übernommen. Vergangenes Jahr folgte Combi Noord aus Grou (Niederlande).

Für den professionellen Einsatz





MY BUSINESS STARTS HERE

20.-28.1.2024

boot.de



Messe
Düsseldorf