



**Maritime Bekleidung:
Der Stoff, aus dem
die Zukunft ist**

**Nationalpark-Pläne:
Die Wellen
schlagen hoch**

Elektrisierendes Thema

Beim Electric Summit diskutierten Vertreter von Werften, Infrastruktur, Wissenschaft, Versicherungen, dem BVWW und Motorenhersteller über die Zukunft der E-Mobilität auf dem Wasser. **S. 6**

Zukunftsweisende Pläne

Robert Marx, neuer Präsident der European Boating Industry, spricht im Interview mit der „Wassersport-Wirtschaft“ über Herausforderungen und Schwerpunkte in seinem neuen Amt. **S. 20**

Normalisierte Geschäftslage

Der Corona-Boom mit der großen Freizeit-Flucht aufs Wasser ist vorbei. Drei Jahre nach Ausbruch der Pandemie haben sich die Geschäfte in der Wassersportbranche weiter normalisiert **S. 25**

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.



Politik auf Kurs?

Nun klappt es also. Was der BVWW gemeinsam mit der boot, dem ADAC und dem Deutschen Tourismusverband in den vergangenen Jahren bereits zweimal vergeblich versucht hat, wird nun offensichtlich im Januar 2024 Realität. Der Bundesminister für Digitales und Verkehr hat angekündigt, die boot 2024 zu eröffnen, nachdem es 2023 terminbedingt nicht geklappt hat und 2022 die boot bekanntermaßen kurzfristig abgesagt werden musste.

Für einen persönlichen Austausch mit dem Minister wird es auch höchste Zeit, liegt doch aktuell rund um den Wassersport vieles im Argen – seien es die infrastrukturellen Probleme, die Führerscheinerordnungen, allen voran das Kleinschifferzeugnis, oder das große Thema Bootsregistrierung und Bootsentsorgung. Die Themenliste ist lang, daran gearbeitet wird aktuell nur sehr eingeschränkt – leider. Dies gilt es zu ändern!

Ein Grund, warum das so ist, ist die immer wieder diskutierte Thematik der Zuständigkeit. Während der Tourismus, und somit auch der Wassertourismus, im Ministerium für Wirtschaft und Klimaschutz angesiedelt ist, ist das Ministerium für Digitales und Verkehr für die dafür benötigte Infrastruktur zuständig.

Und genau hier liegt das Problem: Gerade die Themen Wassersport und Wassertourismus werden immer gerne von einem ins andere Ministerium geschoben – und wieder zurück. Umso besser ist es da, dass auch der zuständige „Koordinator für maritime Angelegenheiten und Tourismus der Bundesregierung“, Dieter Janecek, ebenfalls der Einladung zur Eröffnung der boot 2024 folgen will. Vielleicht gelingt es uns ja dann allen gemeinsam, die Bedingungen für den Wassersport wieder auf Kurs zu bringen.

Berechtigte Hoffnung oder nur ein frommer Wunsch? Wir werden es sehen!

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@bvww.org, Internet www.bvww.org
www.wassersport-wirtschaft.de

Die Wassersport-Wirtschaft wird auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Verlag und Redaktion:

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

Geschäftsführer: Marco Parrillo

Managing Director Business Cluster
Passions: Silvan Dahl

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

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

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

6

Ein Thema, das elektrisiert

Auf der Straße ist der Zug für Verbrennungsmotoren so gut wie abgefahren. Auf dem Wasser ist eine ähnliche Entwicklung zu erwarten: Eine Vielzahl von E-Motoren und Booten ist bereits auf dem Markt. Doch die maritime Ladeinfrastruktur hält noch lange nicht Schritt mit der Entwicklung, sie ist sogar noch langsamer als seinerzeit die an der Straße. Der Electric Summit Ende August in Werder an der Havel nahm sich dieses Themas an. Der BVWW diskutierte mit.



Fotos: © Stefan Schurr/Shutterstock.com, © pics five/Shutterstock.com, © WenPhoto/Shutterstock.com





Der Stoff, aus dem die Zukunft ist

In unserer Serie zum Thema Nachhaltigkeit im Wassersport beschäftigen wir uns in dieser Ausgabe mit der maritimen Bekleidung. Mit der bloßen Betrachtung von Produkten und Produktion ist das Thema jedoch längst nicht umfassend behandelt, denn Nachhaltigkeit bei der Bekleidung ist immer auch eine Frage der Kundenakzeptanz. Eine Bestandsaufnahme bei führenden deutschen Herstellern und Importeuren.



22

Die Wellen schlagen hoch

Seit die Pläne des schleswig-holsteinischen Umweltministers für einen Nationalpark Ostsee auf dem Tisch liegen, schlagen die Wellen hoch. Widerstand gegen das Projekt hat sich an vielen Fronten formiert. Auch viele Mitgliedsunternehmen des BVWW wären von einer Umsetzung betroffen – und positionieren sich gegen das Projekt. Nichts zu tun wäre aber auch nicht gut für die Ostsee. Effektive Alternativen zum Schutz gibt es durchaus genug. Die „Wassersport-Wirtschaft“ hat einige interessante Ansätze zusammengetragen

- Inhalt**
- 3 Editorial**
- 4 Inhalt / Impressum**
- 6 Nachhaltigkeit**
- 19 Notizen aus Brüssel**
- 22 Politik**
- 25 Markt**
- 27 Verband**
- 30 Handels- und Kooperationsbörse**
- 31 Messen**
- 34 Unternehmen**
- 40 Nachrichten**

Bitte beachten Sie die Beilage von Seilflechter

Magazin für Industrie, Handel und Dienstleistungen

WASSERSPORT

WIRTSCHAFT

Ausgabe **04**
Oktober 2023
5,00 €

EXKLUSIV Für BVWW-Mitglieder

INHALT

01 RECHT

06 FÖRDERMITTEL

Impressum

WASSERSPORT
WIRTSCHAFT
EXKLUSIV

Herausgeber: Karsten Stahlhut
Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.
Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Gustav-Plüschow-Straße 8
20253 Köln
Tel. (0231) 59 97 1-0
Fax (0231) 59 97 11 10
E-Mail: info@bvww.org
Internet: www.bvww.org
www.wassersport-wirtschaft.de
Ständige Mitarbeiter:
RA Stefan W. Meyer
Ben Hoffmann

OLG Köln: Konstruktionsfehler ist ein zum Rücktritt berechtigender Sachmangel

INHALT

01 RECHT

06 FÖRDERMITTEL

Impressum

WASSERSPORT
WIRTSCHAFT
EXKLUSIV

Herausgeber: Karsten Stahlhut
Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.
Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Gustav-Plüschow-Straße 8
20253 Köln
Tel. (0231) 59 97 1-0
Fax (0231) 59 97 11 10
E-Mail: info@bvww.org
Internet: www.bvww.org
www.wassersport-wirtschaft.de
Ständige Mitarbeiter:
RA Stefan W. Meyer
Ben Hoffmann

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

Titelfoto:
Denis Belitsky/Shutterstock.com

Ein Thema, das elektrisiert

Beim Electric Summit diskutierten Vertreter von Werften, Infrastruktur, Wissenschaft, Versicherungen, dem BVWW und Motorenhersteller über die Zukunft der E-Mobilität auf dem Wasser
Von Volker Gübner



© WenPhoto/Shutterstock.com

Auf der Straße ist der Zug für Verbrennungsmotoren so gut wie abgefahren. Auf dem Wasser wird eine ähnliche Entwicklung zu erwarten sein: Eine Vielzahl von E-Motoren und Booten ist bereits auf dem Markt. Doch die maritime Ladeinfrastruktur hält noch lange nicht Schritt mit der Entwicklung, sie ist sogar noch langsamer als seinerzeit die an der Straße. Der Electric Summit Ende August in Werder an der Havel nahm sich dieser Themen an.

Initiiert und moderiert wurde der Electric Summit, der mitten in Europas größter zusammenhängender Binnen-Wassertourismusregion stattfand, von Kerstin Zillmer, Chefredakteurin des Online-Magazins „Float“. Unterstützt wurde das Event, an dem knapp 80 Fachleute teilnahmen, von der Messe Boot&Fun Berlin, dem in Werder ansässigen Unternehmen Aqua Marin Boote & Yachten und dem Wirtschaftsverband Wassersport WWV, der dem BVWW angehört.

Wo steht die maritime Elektromobilität heute? Um dieses Thema ging es im ersten Panel. Vertreter von Werften, Hersteller von Motoren und Infrastruktur, Wissenschaft und Versicherungen schilderten ihre Perspektive.



Referenten und Organisatoren des Electric Summit im August in Werder (v. l.): Dr. Andreas Zimmer (TMB), Catina Buchardi (Aqua Marin), Holger Flindt (Pantaenius), Isabel Jeschek (Torqeedo), Martin Schemkes (Delphia), Kerstin Zillmer (Float), Karsten Stahlhut (BVWW), Sabina Raabe (Aqua superPower), Julia Pollok (WIN), Uwe Seibt (IHK Potsdam), Maria Bouillet (Bouillet Energy) und Tino Buschmann (TU Berlin). (Foto: Volkmar Otto)

Delphia etwa hat mit seinen elektrisch angetriebenen, hausbootähnlichen Komfortyachten den Nerv der Zeit getroffen. Denn bei langsamer Fahrt ist ein E-Antrieb ideal. Initiiert hatte diese Entwicklung der Jeanneau-Marke Martin Schemkes. Als Holländer kennt er sich aus mit E-Antrieben. Elektrisch auf der Straße fahren, überall Windmühlen in Sicht – Alltag im Nachbarland. In Amsterdam werden schon in wenigen Jahren Verbrenner-Motoren auf

Wasserwegen nicht mehr erlaubt sein. Verbote stehen überall im Raum, wenn die Branche nicht schnell genug umstelle. Bis 2030 soll in Schemkes Heimat schon 55 Prozent des CO₂-Ausstoßes reduziert sein. „Das ist viel“, versucht er aufzurütteln. Die Delphia-Flotte soll vor allem verchartert werden. Auf einem Rundkurs durch die holländischen Kanäle von etwa 100 Kilometern sollen mehrere Ladestationen errichtet werden. Um das zu finanzieren,

müsse man mit der Regierung sprechen. Nach zweieinhalb Jahren Arbeit am Thema habe er nun endlich eine positive Antwort, freute sich Schemkes. Bei einem ist er sich sicher: „Charging ist ein Unternehmensmodell!“ Mit Ladestationen könne man Geld verdienen.

An Torqeedo soll es nicht liegen, wenn die E-Mobilität nicht schnell genug vorankommt. 250.000 elektrische Motoren hat das 2005 in Starnberg gegründete Unternehmen schon verkauft, vom Ultralight fürs Kajak bis zu 100 kW starken Innenbordmotoren. Das hauptsächlich verkaufte Produkt sei nach wie vor der ein Kilowatt starke Travel-Motor, erläuterte Isabell Jeschek. Dessen Akku kann man zuhause laden. Jüngst hatte das Unternehmen für die leistungsstarken Motoren eine neue Batterie auf Basis der Lithium-Eisenphosphat-Technik vorgestellt.

Und damit war man beim Thema „Reichweite“ angekommen. Martin Schemkes hat sich seit Jahren mit den beiden zentralen Fragen auseinandergesetzt: „Wie lange kann ich fahren?“ und „Wo kann ich laden?“ Für die erste Antwort muss man wissen, wie lange typischerweise ein Boot am Tag fährt. Vier Stunden, war das Ergebnis einer Analyse. Dann sei noch wichtig, wie man fahre. Gemütlich auf dem Kanal – oder gegen Wind, Wellen, oder gegen eine Flussströmung? Die einfachste Stufe seien also vier Stunden Fahrt auf einem Kanal bei einer zulässigen Geschwindigkeit von fünf Knoten. Da könne man an jeder Steckdose über Nacht genügend Energie nachladen, erklärte Schemkes. Machten das allerdings mehrere Boote, gingen in der Küche des Hafenrestaurants die Lichter aus. Eine stärkere Stromversorgung sei also nötig – und die kostet Geld.

Moderatorin Zillmer hakte ein: „Da haben wir noch gar nichts“, sagte sie mit Blick auf deutsche Wasserstraßen. Aber nicht nur in den Niederlanden würde man Ladestationen planen. Das britische Unternehmen Aqua superPower installiert Ladestationen für maritime Standorte mit einer Ladeleistung von 75 Kilowatt Gleichstrom (zum Vergleich: öffentliche Schnellladestationen an Straßen liefern bis zu 350 Kilowatt Leistung, die Wallbox in einer privaten Garage üblicherweise elf Kilowatt). „Deutschland ist immer komplizierter als andere Länder“, erklärte Sabine Raabe, Pressesprecherin von Aqua superPower, warum das Unternehmen zwar am Mittelmeer oder in Großbritannien solche Ladesäulen installiert hat, aber noch keine einzige in Deutschland.

WEIL DU GROSSES BEWEGST



Ihr Versicherungsspezialist für
die Wassersportwirtschaft:

Joachim Nowak
Tel. +49 40 37091 154



Zum Langsamfahren ist die Performance e801 nicht gebaut. „Life begins at 40 knots“, so das Motto des Herstellers. Mit 34,7 Knoten stellte der Prototyp, der auch in Werder zu sehen war, einen Geschwindigkeitsrekord auf. Da zieht der 300 kW starke E-Motor von Evoy die beiden 63 kWh-Batterien in etwa einer Viertelstunde leer. Bei 25 Knoten könnten die Batterien etwa zwei Stunden Strom liefern.

(Fotos: Volkmar Otto, Volker Göbner)

Dabei würde Aqua superPower auf eigene Kosten die Infrastruktur einer Marina untersuchen, das Konzept für Stromversorgung und Ladestation aufstellen, Anträge stellen und die nötigen Leitungen legen lassen. Der Vertrag würde nachher eine Beteiligung am Gewinn vorsehen. Allerdings sieht es mit der Finanzierung in anderen Ländern differenziert aus. An der französischen Côte d'Azur würden die Kosten für eine Ladesäule angesichts des Preises eines Bootes kaum eine Rolle spielen – das damit verbundene Prestige sei da wichtiger. In Großbritannien hat die Regierung gerade einen Zuschuss von 3,2 Millionen britischen Pfund für die Errichtung von Ladesäulen bewilligt.

Auf „langsames“ Laden fokussiert sich Maria Bouillet mit ihrem Berliner Start-up Bouillet-Energy. Die Ladesäule, die es für eine Wallbox-ähnliche Leistung (11 bis 22 kW) am Steg brauche, gab es bisher noch gar nicht, war das Ergebnis ihrer Recherche. Denn Schnellademöglichkeiten seien für die meisten Boote gar nicht kompatibel. Der Strom muss nicht nur im Hafen sein, er muss auch ins Boot und an dessen Batterie kommen können. Sie hat daher eine Ladesäule entwickelt, die die maritime Welt im Hafen mit der Batterie an Bord verbinden soll. Bouillet lenkte den Blick aber auch auf das Thema bidirektionales Laden. „Man kann auch Strom vom Hausboot an Land bringen“, ist ihr Ansatz. Liegt ein Boot im Hafen, ist die Bordbatterie mit dem Strom aus Solarzellen (insbesondere bei größeren Flächen auf Hausboot-Dächern) meist schnell voll. Der überschüssige Strom könnte dann in das Netz der Marina gehen. Nötig wären generell För-

dermittel wie für den Aufbau der Ladeinfrastruktur an Land. „Der maritime Bereich wurde vergessen“, kritisiert sie.

Auf Berliner Gewässern fährt inzwischen das Wasserstoff-elektrische Schubschiff „Electra“. An dem Projekt ist auch die TU Berlin beteiligt. Basierend auf dieser Erfahrung geht die TU Berlin in die Tiefe, untersucht jetzt Smart-Grid-Ansätze. „Die Boote liegen viel Zeit einfach nur im Hafen“, begründet Tino Buschmann vom Institut für Land- und Seeverkehr der TU Berlin, warum es interessant sein könnte, den auf dem Schiff erzeugten Strom zu verkaufen „oder innerhalb der Marina zu verschieben“. Jedoch brauche es noch Leuchtturmprojekte, so Buschmann – und eine Anschubfinanzierung von außen. Insbesondere aber erforsche man gerade die Nutzungsprofile, um die Lade-Infrastruktur überhaupt planen zu können.

Ob nun mehr Ladestationen oder eine höhere Reichweite dank besserer Batterien – an einem Thema kommt man trotzdem nicht vorbei: Wasser und Strom vertragen sich nicht wirklich. Holger Flindt vom Yachtversicherer Pantaenius berichtete über die Anfangsjahre der E-Mobilität. „Da hatten wir eine Schadensquote von 500 Prozent“, so Flindt. Die Schadenssumme war also fünf Mal so hoch wie die eingenommenen Prämien – kein gutes Geschäft für eine Versicherung. Also schaute man genau auf das, was man da versichern sollte: „Wo kommen die Schäden her?“ Meist waren es nicht aufeinander abgestimmte Komponenten. Flindt lobte explizit die Gründerväter von Torqeedo, die von Anfang an mit dem führenden Yachtversicherer den Kontakt gesucht hatten –

und so erfolgreich auf Schwachstellen der Systeme reagieren konnten.

Problematisch sind vor allem die hohen Temperaturen, mit denen eine Lithium-Batterie brennt, ob nun aufgrund eines Defektes oder einer externen Brandursache. Bei über 1500 Grad wird das Löschwasser in Wasserstoff und Sauerstoff zerlegt – mit fatalen, meist explosiven Folgen. Flindt wünschte sich daher auch eine Kennzeichnung von Booten, wenn dort eine Lithium-Batterie eingebaut ist, um Feuerwehrlente im Brandfall auf diese besondere Gefahr hinzuweisen. Die technischen Entwicklung der gesamten E-Boot-Technik in den vergangenen 20 Jahren bezeichnete er als „großartig“.

Im zweiten Panel beim Electric Summit ging es vor allem um die Infrastruktur an Land. Denn allein mit Strom aus den Solarzellen auf einem Schiff kommt man nicht weit. Weit könnte man in Brandenburg aber durchaus fahren. Die Wasserwege dieser Region summieren sich auf unglaubliche 33.000 Kilometer, wie Moderatorin Kerstin Zillmer erklärte. Dazu zähle man dort 3000 Seen. „Brandenburg ist das wasserreichste Land Deutschlands, so Zillmer. Mecklenburg-Vorpommern schließe sich ähnlich wasserreich an. Von Berlin aus kann man auf dem Wasser bis an die Ostsee fahren. „Brandenburg steht für Leben am und auf dem Wasser“ – ideale Voraussetzungen für eine Modellregion, wenn es um elektrisches Fahren geht.

Wassersport-Szene und -Industrie befürworten die Mobilitätswende auf dem Wasser, ergab eine Umfrage der boot Düsseldorf im Frühjahr 2023. Wie sieht es da konkret mit Zahlen aus? Da es in

Deutschland keine Bootsregistrierung gibt, musste Karsten Stahlhut, Geschäftsführer des BVWW, auf Schätzungen zurückgreifen. Aktuell führt der Verband seine Erhebung zum dritten Mal durch und kann daher auch ein einigermaßen verlässliches Zahlenwerk präsentieren. Der Bestand an Booten betrage etwa 480.000, etwa zu gleichen Teilen Motor- und Segelboote. Etwa drei bis fünf Prozent der Motorboote seien mit einem elektrischen Antrieb ausgestattet. „Eine Bootsregistrierung würde uns allen weiterhelfen“, so Stahlhut. „Die Nutzungsdauer der Motoren liege in Deutschland im Schnitt bei 50 Stunden pro Jahr“, erklärte er weiter. „Die gesamte deutsche Sportbootflotte hat einen CO2-Ausstoß ungefähr wie ein einziges Kreuzfahrtschiff“, schränkte er die globale Wirkung von Maßnahmen in diesem Bereich ein. „Zero Emission – ja, die Branche will das, der Nutzer will das“, versicherte Stahlhut, „aber wir werden da kein riesiges Rad drehen können, wir sind nur ein winzig kleiner Teil.“ Daher werden in den EU-Vorgaben auch die Wassersportboote, die bis 24 Meter definiert sind, noch gar nicht eigens behandelt. Für kleinere Boote gelte derzeit unverändert die Sportbootrichtlinie der EU. Stahlhut geht davon aus, dass in den kommenden Jahren auch da neue Vorschriften im Sinne von „Zero Emissions“ kommen werden. „Es ist wichtig, dass wir alle an diesem Ziel arbeiten, vor allem auch voran gehen, um der Politik zu zeigen: Wir haben Bock auf dieses Thema!“ Auch wenn die Branche nur ein ganz kleiner Teil des Problems sei, gehe es darum, Lösungswege aufzuzeigen. „Dafür ist das Thema Networking extrem wichtig“.

Die Entwicklung im Motorenbereich gehe voran, neue Unternehmen schießen geradezu täglich aus dem Boden. „Was aktuell noch im Hintertreffen ist, ist die landseitige Infrastruktur“, erklärte der BVWW-Geschäftsführer. Seit einem knappen Jahr laufen die Vorbereitungen für eine Modellregion, um das Infrastrukturproblem anzupacken. „Es gibt aus meiner Perspektive keinen geeigneteren Ort als die Region Brandenburg, Berlin und Müritzt“, kam Stahlhut auf das Projekt zu sprechen. Dort existiere eine große Zahl an Wasserstraßen und Marinas, um die nötige Dichte für den Aufbau von Infrastruktur zu gewährleisten. Seither sei man in vielen Gesprächsrunden viele kleine Schritte weiter gekommen, „Aber der große Durchbruch fehlt noch“, so Stahlhut. Insbesondere die



The European distributors
of over 65.000 products

MIMIG
mercator marine group



METS MARINE
TRADE EQUIPMENT
SHOW TRADE
SHOW

Stand 02.410 & 02.411



„Wir würden uns wünschen, dass mehr interdisziplinär gearbeitet wird“, erklärte BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut im Gespräch mit Kerstin Zillmer, Initiatorin und Moderatorin des Electric Summit. (Foto: Göbner)

Erstinvestition in Ladeinfrastruktur überfordere die Möglichkeiten eines Hafens mit durchschnittlich 100 Liegeplätzen. „Marinabetreiber tragen das Geld nicht in Säcken nach Hause. Von daher braucht es Förderprogramme.“ Das gesamte Thema Bootssport sei aber auf den zuständigen bundespolitischen Ebenen „immer mit dem Narrativ des Luxus behaftet“, schilderte Stahlhut seine Eindrücke aus den Kontakten mit der Politik.

Dem Thema „Luxus“ hielt Dr. Andreas Zimmer, Tourismus-Marketing Brandenburg, entgegen: „Der Tourismus spielt eine riesige Rolle. Wir haben hier 100.000 Arbeitsplätze mit sieben Milliarden Euro Wertschöpfung in Brandenburg.“ Es handle sich aber um eine sehr fragmentierte, kleinteilige Branche mit rund 10.000 Unternehmen. „Wir stehen auf nachhaltigen Tourismus“, fuhr Zimmer fort. Bei den Nachhaltigkeitszielen der Landesregierung, insbesondere der CO₂-Reduktion „ist der Bootstourismus inkludiert“. Das betreffe die Gastronomie ebenso wie Marinas. Angesichts der Lebensdauer von Booten müsse man längst damit anfangen, CO₂ zu reduzieren. „Das geht aber nicht von heute auf morgen“, verwies Zimmer darauf, wie schwerfällig die Automobilbranche mit dem Thema umgehe. „Bis wir in einer Marina 40 oder mehr Prozent Elektroboote liegen haben, werden wir sicher 20 Jahre brauchen!“ Auch wenn es im Bereich privater Boote schneller gehen könnte als im Charterbereich, so Zimmer. „Das ist ein

großer Schritt, der bedacht sein muss.“

„Wir brauchen auch Unternehmergeist, wir müssen den Mut haben, umzudenken und umzustrukturieren“, wandte Kerstin Zillmer ein, die mit der Gründung des Online-Magazins „Float“ vor sieben Jahren selbst ein Wagnis eingegangen ist. „Das Klima wartet nicht auf uns“, gab sie zu bedenken.

Die Corona-Zeit habe durchaus zu einem geänderten „Mind set“ geführt, so Dr. Andreas Zimmer. Alles sei nachhaltiger geworden, habe man den Eindruck. Bio-Produkte boomten. „Wir bemerken jetzt gerade einen gewissen Roll back im Bereich Nachhaltigkeit, die Leute schauen wieder mehr aufs Geld“, beobachtete der Touristiker. „Gesellschaftlicher Fortschritt ist nie linear“, wunderte ihn das allerdings nicht wirklich. „Urlauber, die nach Brandenburg kommen, haben aber auch eine gewisse Zahlungsbereitschaft“, sah er dennoch Perspektiven.

„Der Umsatz durch den Wassertourismus ist höher, als man annimmt, geradezu gewaltig“, sagte Uwe Seibt, Referent für Tourismus bei der IHK Potsdam. Eine Studie sei auf etwa 400 Millionen Euro Gesamtumsatz in der Region gekommen. Wassertourismus habe aber tatsächlich ein Wahrnehmungsproblem in der Politik, bestätigte Seibt. „Was selten gesehen wird, ist, dass sich Wassertourismus nicht nur auf dem Wasser abspielt. Da hängt viel mehr dran. Wir haben eine regionale Wertschöpfung“, erläuterte er die Aus-

wirkungen auf die Region. Seit einigen Jahren kämen auch viele Österreicher und Schweizer in die Seenlandschaft. „Die sind zahlungskräftig und wollen nicht nur auf dem Wasser sein, sondern suchen sich Gastronomie und sind bereit, auch Geld auszugeben.“ Der ländliche Raum, wo gerade viel Wassertourismus stattfindet, sei oft strukturschwach und könne daher profitieren.

Hilfreich wären sicherlich Anreize, um auf Elektromobilität umzusteigen. „Wir befürworten die Modellregion – und sehen genau da das Potenzial“, so Seibt. Nicht nur die Region müsse man länderübergreifend vernetzen, auch die Kombination von Lademöglichkeiten für Autos und Boote fände er sympathisch.

„Elektromobilität holt Arbeitsplätze in die Region“, ergänzte Kerstin Zillmer. Natürlich seien erst einmal Investitionen erforderlich – aber das generiere auch Gewinn. „Es kommt ja etwas dabei heraus“, schob sie die Diskussion an. Es sei eine deutsche Eigenschaft, neue Dinge erst einmal von der kritischen Seite zu sehen. „Elektromobilität ist ein unglaublich spannender Bereich!“ Es würden sich viele Felder auftun, in denen man Geld verdienen könne, von der Freude an der Arbeit ganz abgesehen.

Die Umsatzzahlen konkretisierte Julia Pollok, Leiterin der Wassertourismus-Initiative Nordbrandenburg (WIN). Allein in Nordbrandenburg habe man vor zwei Jahren einen Umsatz von 56 Millionen Euro direkt durch Bootsvermietung ermittelt. Zusammen mit den Tagesausgaben der Touristen kam man auf einen Umsatz von 370 Millionen Euro. „Und das in einer Region, wo die Alternativen gar nichts so üppig vorhanden sind“, betonte Pollok die Bedeutung des Wassertourismus. Projekte voranbringen ist die Aufgabe von WIN. Ohne Ladestationen kommt die E-Mobilität in dieser Region aber nicht voran. WIN beteiligt sich daher am Aufbau einer Ladeinfrastruktur in einer Modellregion für Elektromobilität. Ausgehend von Gesprächen bei der Boot&Fun in Berlin im November 2022, fortgesetzt auf der Boot im Januar 2023, hat sich eine Arbeitsgruppe gebildet, die versucht, erste „Use Cases“ auf den Weg zu bringen und zu testen. Einige Mitglieder dieser Arbeitsgruppe waren auch im Publikum des Electric Summit.

„Wenn die Pilotprojekte durch sind, wollen wir es auch in die Fläche bringen.“ Nur gibt es derzeit keine adäquaten Förderprogramme, die bei Anschubfinanzierungen helfen könnten.

„Wer ist für eine Förderung zuständig, wen kann man ansprechen“, eröffnete Kerstin Zillmer die Diskussion. Zu 50 Prozent liege die Zuständigkeit beim Bundesverkehrsministerium, zu 50 Prozent beim Bundeswirtschaftsministerium, erläuterte Karsten Stahlhut. „Tourismus ist eindeutig bei Herrn Habeck, Wasserstraßen sind klar bei Herrn Wissing. Genau da liegt eines unserer großen Probleme. Diese beiden Ressorts funktionieren in dieser Frage noch nicht so gut, wie wir uns das wünschen würden“, legte Stahlhut den Finger auf einen Punkt, der schnell gelöst werden sollte. „Wir würden uns wünschen, dass da mehr interdisziplinär gearbeitet wird“, so seine Kritik. Da gehe es nicht nur um Förderprogramme, sondern auch Verordnungen, von denen die Branche zu Jahresbeginn negativ überrascht wurde. So wurde die Leistungsgrenze für Elektromotoren, bis zu der man keinen Führerschein braucht, von 15 PS auf etwa 10 PS herabgesetzt. Man frage sich, was damit erreicht werden solle. „Das ist das Gegenteil von dem, was die Politik eigentlich will, was die Gesellschaft möchte“, kritisierte der BVWW-Geschäftsführer. Welche Förderprogramme für Ladeinfrastruktur in Frage kämen, müsste man auch auf EU-Ebene mit Fachleuten besprechen. LIGA oder LIFT wurden da genannt, dazu Programme mit regionalen Bezügen der Länder. Es sei jeweils eine Frage der Argumentation – und des Antragstellers –, wo man sich gut aufgehoben fühle und auf Erfolg hoffen könne. Denn ein konkretes Förderprogramm für „Ladesäulen für den Bootssport“ gibt es eben nicht. Erste Nischen wurden für die Bordstromversorgung ausgemacht, ein anderer Ansatz ist der von Bouillet-Energy für „mobile Ladesäulen“, die auf schwimmenden Pontons installiert werden sollen statt an Land. Oftmals sind die Zeitfenster zwischen der Veröffentlichung eines Programms und dem Bewerbungsschluss aber sehr knapp bemessen. Dennoch wolle und solle man sich da bewerben.

Dr. Andreas Zimmer berichtete von einer vorjährigen Auflage des LIFT-För-

derprogramms. Es sei aber maßlos überzeichnet gewesen, von 160 eingereichten Projekten seien nur zehn gefördert worden. „Als Touristiker waren wir von der Mittelausstattung enttäuscht.“ Auch wenn da nicht viel zu holen sei, gab er eine Empfehlung ab: „Machen sie das unbedingt!“ Das Programm werde wohl jedes Jahr aufgerufen – und da könne man dann auch eine Idee schnell wieder aus der Schublade ziehen, in der erfahrene Leute ihre Projektskizzen vorbereitet haben. Ein „großes Konsortium mit vielen Beteiligten“ mache durchaus Eindruck, plauderte Zimmer aus dem Nähkästchen. Da würde eine Jury auch größere Erfolgchancen sehen als bei Einzelkämpfern. Aus dem Publikum wurde das BMWK-Förderprogramm ZIM für Mittelstandsunternehmen empfohlen, das im Gegensatz zu LIFT mit einem mittleren dreistelligen Millionenbetrag ausgestattet sei. Da würden auch etliche maritime Projekte laufen.

Welche Schritte sind nun notwendig, um die Modellregion umzusetzen? Die Rahmenbedingungen müssten stimmen, so Uwe Seibt. „Wir brauchen einen Haushaltstitel auf Bundesebene für die Freizeitschiffahrt“, so der IHK-Vertreter. Die Unterstützung alternativer Antriebsmöglichkeiten sei im „Masterplan Freizeitschiffahrt“ festgeschrieben.

„Anreizbasiert und nicht durch Fristen vorgegeben“ müsste der Mobilitätswandel auf dem Wasser erfolgen, war Julia Polloks Wunsch. Damit das auch unterstützt wird,

wird ab November eine zusätzliche Stelle eingerichtet. Um das Netzwerk für Elektromobilität werde sich der neue Kollege in der Wirtschaftsförderung Oberhavel kümmern.

Mehr Transparenz bei den Kosten forderte Karsten Stahlhut. Bei der Planung einer Ladestation am Eigenheim könne der Elektriker auf den Euro genau veranschlagen, was Wallbox, Kabel und Installation kosten würden. Im Wassersportbereich operiere man noch zu sehr mit Phantasiezahlen, die abschreckten. Die Arbeitsgruppe für die Modellregion stehe vor großen Aufgaben. Ein Rundkurs mit 100 bis 150 Kilometern, ähnlich wie in Holland, sei zu definieren. Anschließend müsse man die an einer Beteiligung interessierten Marinas auf technische Eignung prüfen und schließlich die tatsächlichen Kosten ermitteln. „Denn was auf den Einzelnen zukommt, ist das, was die Leute interessiert!“ Mit der Gesamtsumme komme man zum nächsten Schritt: Auf die Politik zuzugehen, um Fördergelder für dieses interessante Projekt zu finden. „Wenn wir diesen Knoten durchschlagen haben, dann werden wir auch weitere Marinas finden, dann wird die Zahl der elektrobetriebenen Boote sprunghaft steigen. Das ist das Problem, das wir lösen müssen“, appellierte Karsten Stahlhut.

Den Ball nahm Kerstin Zillmer auf – und kündigte für die Boot&Fun Ende November in Berlin eine Fortsetzung des Electric Summit an, bei dem auch die Politik in die Diskussionsrunde geholt werden soll.



Nur 89 Kilogramm wiegt der Rumpf der neuen EB Eins von Kaebon aus München. Da reicht schon ein einfacher 1 kW-Motor, um überhaupt vorwärts zu kommen. Mit 6 oder 12 kW (Foto) wird das 5,25 Meter lange Boot zu einer Rakete, die auch leicht über die Wellen tanzt.

(Foto: Volkmar Otto)



Serie: Grüne Fußabdrücke im Wasser

Bootsbau-Material, Kraftstoffe, alternative Antriebskonzepte und die Infrastruktur im Hafen haben wir im Rahmen unserer lockeren Serie über Nachhaltigkeit im Wassersport bereits betrachtet. In dieser Ausgabe der „Wassersport-Wirtschaft“ werfen wir einen Blick auf die maritime Bekleidung. Mit der bloßen Betrachtung von Produkten und Produktion ist das Thema jedoch längst nicht umfassend behandelt, denn Nachhaltigkeit bei der Bekleidung ist immer auch eine Frage der Kundenakzeptanz. Eine Bestandsaufnahme bei den führenden deutschen Herstellern und Importeuren, Marinepool und Peter Frisch GmbH (Musto), sowie bei Helly Hansen. Von Volker Göbner

Der Stoff, aus dem die Zukunft ist

Bei maritimer Bekleidung gibt es grundlegende Unterschiede. Zum einen gibt es hier die Funktionsbekleidung, von der Mikrofaser-Unterwäsche bis zum schweren Ölzeug, zum anderen die maritime Mode, den Fashion-Bereich für das legere Leben an Bord, das Après-Sail oder einfach für den Alltag. Atmungsaktiv, vor UV-Strahlung schützend, schnelltrocknend, bei Ölzeug natürlich auch noch wasserdicht – Funktionsbekleidung muss mehr können als Hemd und Hose. Vor allem gilt: Die Funktion steht beim Kunden im Vordergrund.

Marinepool: „Wir müssen die Leute mitnehmen auf die Reise, dann können wir etwas bewirken!“ (Robert Stark)

Seit Anfang 2023 hat Marinepool aus Plannegg/Martinsried PFC-freies Ölzeug im Programm. PFC, polyfluorierte Kohlenwasserstoffe, sind künstliche Moleküle aus der ideenreichen Küche der Alchimisten, die zwar hervorragende technische Eigenschaften haben und daher von der Bratpfanne über Schmiermittel eben bis zum Regenschutz überall eingesetzt werden. Doch deren Produktion ist problematisch – und nichts bekommt sie kaputt. Einmal erzeugt, leben sie ewig. Als Membran auf dem Ölzeug machen sie dieses atmungsaktiv und wasserabweisend. Gelangt Abrieb aber ins Wasser, sind diese mikroskopisch kleinen Partikel schädlich für die Umwelt. „Die neuen Jacken sind 100 Prozent PFC frei“, bewarb Marinepool die neue Segelkollektion schon auf der boot 2023.



Alle künftigen Kollektionen sollen ebenso PFC-frei sein, verspricht Hanna Reim, auf deren Visitenkarte aus Recyclingpapier „Sustainability Management“ unter dem Namen steht. Stattdessen wird eine auf Polyurethan basierende Membran von Sympatex eingesetzt, die in der Produktion wie auch in der Umweltgefährdung durch das Produkt selbst deutlich weniger problematisch ist. Auch die Ersatzstoffe müssen leisten, was PFC bisher geboten hat. „Polyurethan ist nicht für die Ewigkeit. Das ist wichtig“, so Hanna Reim, „auch wenn es ganz ohne Chemie nicht geht.“

Die neue Jacken-Kollektion besitzt im Futter einen langen Reißverschluss, nach

dessen Sinn und Zweck sich so mancher gefragt hat. Damit kommt man im Falle einer Reparatur von Nähten, Reißverschlüssen oder Triangeln leichter an die entsprechenden Stellen, ohne weitere Schäden an der Jacke zu verursachen. „Nachhaltigkeit bedeutet auch, aufs Design zu achten“, sagt Robert Appelt, International Sales Manager bei Marinepool. Für die Reparatur von Ölzeug oder Trockenanzügen hat das Unternehmen eine eigene Abteilung, die sich beschädigte oder reklamierte Ware genau anschaut und, wenn möglich, repariert. Für die größeren Marinepool-Taschen gibt es Ersatzrollen, die Automatik-Westen werden im eigenen Haus geprüft und gewartet.

Bei allen neuen Kollektionen werde auf Nachhaltigkeit geachtet, erklären Reim und Appelt im Gespräch. „Was ist machbar“, ist der Fokus der jungen Nachhaltigkeitsbeauftragten. „Was ist bezahlbar“, schränkt dagegen der erfahrene Verkaufsmanager ein.

Einen hohen Anteil am Sortiment haben bei Marinepool die Crew-Kollektionen, mit denen vor allem größere oder professionelle Mannschaften eingekleidet werden. Da muss auch nach ein paar Jahren genau das gleiche Design noch verfügbar sein, wenn neue Leute zur Crew stoßen. Ein langjähriger Produkt-Zyklus schone ebenfalls die Umwelt. Denn ein Öko-Shirt ist nicht nachhaltig, wenn es nicht aufgetragen, sondern lange vorher aussortiert wird, nur weil es nicht mehr zum optischen Bild passt.

Baumwolle ist ein spezielles Thema. Nicht das Tragen und Entsorgen, sondern die Herstellung des Baumwollfadens an sich. Baumwolle verschlingt große Mengen an Wasser in der Produktion, die nicht immer dort erfolgt, wo Wasser im Überfluss vorhanden ist. Nach dem Pflücken muss sie gereinigt und gefärbt werden – oft verbunden mit reichlich Einsatz von Chemie. Eine schickes T-Shirt aus einem Naturprodukt ist also auf den zweiten Blick nicht unbedingt nachhaltig produziert. Für T-Shirts und andere Baumwoll-Produkte wird bei Marinepool immer mehr Pima-Cotton eingesetzt. An dieser Baumwollpflanze wächst eine sehr lange Faser, die aufwändig per Hand gepflückt wird, nachher aber weniger gebleicht und behandelt werden muss – und so eine Menge Chemie einspart.

Sparen kann man auch, wenn Verschnitt-Stücke aus einer Stoffbahn weiter verwendet werden können, etwa als Ärmel, Besatz oder Zierstück für ein anderes Modell. Wer genau hinschaut, dem fällt auf, dass bei unterschiedlichen Shirts auch immer wieder einmal identische Stoffe und Farben in kleineren Stücken bei einem anderen Produkt auftauchen.

Die Daune ist ein weiteres Naturprodukt, das bei genauerem Hinsehen nicht jeder Öko-Prüfung standhält. Doch genau da liegt das Problem: Wie prüft man bei einer Daune, aus welcher Tierhaltung sie kommt? Wie oft wird ein zertifizierter Betrieb geprüft? Marinepool ist da nicht

Technik

die Ihre Kunden begeistert

70.000 Produkte

45 Marken-Hersteller

Technische Beratung

Kurze Lieferzeiten

B2B Webshop

Dropshipping

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



überzeugt und lässt Kollektionen, in denen Daunen verwendet werden, auslaufen. Nur noch Restbestände werden verkauft. Stattdessen verwendet man Primaloft, eine synthetische Faser aus recycelten PET-Flaschen. Die Struktur dieser Faser lässt sich in der Produktion beeinflussen – und so entsteht eine Füllung für wärmende Westen und Jacken, die man aber auch ganz klein zusammenpacken kann. Einmal aufgeschüttelt, baut sich die Faser, die keine Feuchtigkeit aufnimmt, wieder auf.

Rund 1300 Produkte, einschließlich aller Farbvarianten, gibt es derzeit bei Marinepool. Nur eine zweistellige Zahl an neuen Produkten kommt pro Jahr dazu, insgesamt sollen aber sukzessive mehr aussortiert werden, die Hauptkollektion verschlankt werden. „Sonst kommt immer mehr dazu, das würde der Nachhaltigkeit auch nicht dienen“, so Hanna Reim.

Die Entwicklung einer Kollektion, insbesondere von Funktionsbekleidung, ist ein langer Prozess. Nach einer Idee, einer Zeichnung und ersten Prototypen kommt nur ein Teil davon als Auswahl in die Showrooms in aller Welt. Feedbacks von Händlern und Kunden werden gesammelt – und schlussendlich braucht es auch eine betriebswirtschaftliche Betrachtung. Erst wenn all diese Schritte eine positive Bewertung haben, geht es in die Produktion. Gut zwei Jahre vergehen so, bis die Kollektion dann auch vom Endverbraucher gekauft werden kann. „Nachhaltig ist es nur, wenn es sich auch verkaufen lässt“, verweist Hanna Reim darauf, dass hier noch weitere Faktoren eine Rolle spielen.

Um Einzelteile an Kunden auszuliefern, braucht es unweigerlich eine Verpackung.

Mal kann man da etwas einsparen, mal ist dies dem Endkunden nicht vermittelbar. Wer schon einmal ein originalverpacktes Hemd ausgepackt hat, weiß, wie viele Einzelteile nur für die Verpackung da zum Vorschein kommen. Früher waren das fast alle Plastikteile, die im Kragen eingelegt waren, die das zusammengefaltete Hemd stabil gehalten haben, oder es gab die Nadeln und Klammern, mit denen der Stoff auf einem Karton fixiert war. Viele dieser Komponenten dienen nur der Präsentation und Verpackung. Der Kragen muss stehen, die Ärmel müssen fixiert sein. Fehlen diese Teile, sieht es aus wie schon einmal getragen – was der Kunde nicht unbedingt akzeptiert.

„Wir müssen den logistischen Prozess berücksichtigen“, lenkt Robert Appelt den Blick auf den Weg vom Lager zum Kunden. Für Großkunden könne eher einmal auf eine Einzelverpackung verzichtet werden, andere bestehen darauf. „Da redet der Kunde mit“, sagt Appelt.

Bei Gebrauchsgegenständen ist der Verzicht auf Verpackung etwas einfacher. Für die Drybags von Marinepool gibt es nur noch eine Banderole aus Papier, welche die Größe der zusammengerollten Tasche angibt. Thema Taschen: In der neuen „Ocean“-Serie wird völlig auf PVC verzichtet, sowohl beim Material als auch beim wasserdichten Reißverschluss. Stattdessen kommt hier Polyurethan zum Einsatz.

Überhaupt ist „der Kunde“ ein wichtiger Faktor auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft. Denn da steht bisher die Funktionalität im Vordergrund. Für Marinepool-Geschäftsführer Robert Stark ist die Wertschätzung eines Kleidungsstückes



Alternative Lösungen: Bei Marinepool setzt man unter anderem auf Primaloft, eine synthetische Faser aus recycelten PET-Flaschen. Die neue Jacken-Kollektion kommt zudem ganz ohne das für die Umwelt problematische PFC aus.

(Foto: Marinepool)

sehr wichtig. „Wer schwimmen kann, wirft keinen Müll ins Wasser“, sagt er. Und empfiehlt für die Kleidungsstücke: „Trage es wie einen Freund – und behandle es wie einen Freund!“ Wer beim Discounter zwei Shirts für neun Euro kauft, werde diese Wertschätzung kaum aufbringen, ist er überzeugt. Die Textilindustrie insgesamt habe durch solche Lockvogelangebote ein Problem. Ein qualitativ hochwertiges und damit langlebiges Produkt würde weniger schnell weggeworfen. Verwende man neben der Baumwolle etwa fünf Prozent Elasthan, so verdoppele sich die Le-

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



Pretty in PET: Auch bei den Musto-Kollektionen geht nichts mehr ohne recycelte Kunstfasern. (Foto: MUSTO / Peter Frisch GmbH)

bensdauer eines Shirts, erklärt Stark. Die Langlebigkeit eines Produktes wirke sich mehr auf das Thema Nachhaltigkeit aus als viele andere Maßnahmen. Da spiele der Kunde auch mit. Für den Absatz eines Bekleidungsherstellers ist das lange Leben seiner Produkte natürlich nicht gerade betriebswirtschaftlich der Olymp. Aber Nachhaltigkeit kann auch mit greifbaren Vorteilen versehen sein. Stark knüllt den Ärmel seines Hemdes zusammen, eines aus der Non-Iron-Serie (bügelfrei) von Marinepool. Nicht einmal glatt ziehen muss er es, die frischen Falten sind Minuten später nicht mehr zu sehen. Nur die Webart erzeugt diesen Effekt – Chemie auf der Faser ist dafür nicht nötig. „Wir wollen immer ein besseres Produkt bauen“, war

schon seit der Unternehmensgründung das Credo von Marinepool. Nachhaltigkeit gehört schon seit der Firmengründung im Jahr 1991 zum Konzept dazu, heute steht sie aber explizit im Fokus. Auch wenn seine Marketing-Leute darauf hinweisen, dass Nachhaltigkeit noch kein Kaufargument ist, sondern die Funktion im Vordergrund stehe, betont Robert Stark: „Wir müssen die Leute mitnehmen auf die Reise, dann können wir etwas bewirken!“

Musto: „Alles, was auf dem Recycling-Markt verfügbar ist, verwenden wir auch.“ (Michael Schnell)

Der Firmenstandort des zweiten großen Players in Sachen maritimer Bekleidung ist nicht weit entfernt vom Marinepool-Sitz. Mitten in München ist die Peter Frisch GmbH beheimatet, seit der Gründung vor fünf Jahrzehnten eng verbunden mit Musto. Die Firmengründer Peter Frisch und Keith Musto waren seinerzeit sowohl Kontrahenten im FD als auch Segelfreunde. Und bis heute fließen die Erfahrungen der Münchner und ihrer Segel-Teams in die Entwicklung ein.

Die höherwertigen Kollektionen von Musto basieren auf Membranen von Goretex, die mit dem Trägerstoff außen und bei dreilagigen Geweben noch mit einer Schutzschicht innen fest verbunden sind. Das äußere Trägermaterial – bunt und sichtbar – besteht aus einem Polyamid-Gewebe, dessen dünne Fäden für einen geschmeidigen Griff und ein geringes Gewicht sorgen. An dieses wird die Goretex-Membran, die aus einem Teflon-ähnlichen PTFE besteht, als hauchdünne Folie angebracht. Beide Teile werden mit einer Wal-

ze zu einem fertigen Stoff gepresst, der als Rollenware in die Verarbeitung geht. Die entsprechenden Teile werden geschnitten und zusammengenäht. Die Nähte werden von innen verklebt, damit sie wasserdicht sind. Dazu kommen Reißverschlüsse oder Bündchen. Für schwerere Qualitäten, etwa die HPX-Reihe, wird als Trägermaterial das robustere Polyethylen (PE) verwebt. Es fasst sich gröber an. Trägermaterial und die innere Schutzschicht (beim dreilagigem Stoff) sind aus recycelten Kunstfasern. „Alles, was auf dem Recycling-Markt verfügbar ist, verwenden wir auch“, versichert Verkaufsleiter Michael Schnell.

Die extrem dünne Goretex-Membran (Hersteller Gore bietet eine Vielzahl solcher Membran-Varianten an) ist wasserdicht, winddicht und atmungsaktiv. Sie enthält auf einem Quadratzentimeter die unvorstellbar große Menge von 1,4 Milliarden kleinster Poren. Durch eine solche kann mühelos ein einzelnes Wassermolekül diffundieren. Ein noch so kleiner Wassertropfen (der aus zigtausend Molekülen besteht) kommt jedoch nicht hindurch. Diese, ohne Trägermaterial sehr empfindliche Folie, besteht unverändert aus dem fluorierten PTFE-Material und kann bisher durch Alternativen nicht ebenbürtig ersetzt werden. Je höherwertig das Material, umso länger hält aber das Produkt – und zögert das Ende des Lebenszyklus hinaus.

Wichtig für die Wasserdichtigkeit ist auch die DWR-Imprägnierung (durable water repellent) des Musto-Ölzeugs. Diese sorgt dafür, dass die Fasern des äußeren Trägerstoffes wie kleine Härchen senkrecht zum Stoff stehen – und so die Wassertropfen auf Distanz halten. Bei dem

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

neuen BR2-Material von Musto wird ein abriebfestes Polyamid-Gewebe mit einer Polyurethan-Membran verbacken. Auch da kommt die PFC-freie DWR-Imprägnierung zum Einsatz, die den äußeren Stoff trocken hält und so die Verdunstungskälte reduziert. Der Stoff fühlt sich auch bei Regen nicht kalt an, was wichtig für den Tragekomfort ist.

„Eine Membran-Jacke lebt davon, dass sie gepflegt wird. Eine gute Pflege liegt in der Verantwortung des Käufers“, betont Michael Schnell. Schweiß und Fette delaminieren das Gewebe – die Funktion wird zerstört. Auch UV-Licht oder Hitze sind nicht gut für eine Funktionsjacke. Ständig im Sommer im Auto zu liegen, ist schlecht fürs Ölzeug. „Nach der Regatta die Klamotten ausziehen und über dem Baum trocknen – das ist gut für unser Geschäft, aber nicht für das Material“, spricht Schnell eine Gewohnheit vieler Segler an.

Was ist nun eine gute Pflege? „Ohne Tenseide, ohne Sulfate“, erklärt Franziska Mäge, Nachhaltigkeitsbeauftragte der Peter Frisch GmbH. Die üblichen Haushaltswaschmittel sind aufgrund ihrer Zusatzstoffe ungeeignet, Weichspüler sowieso. „Waschen bei 30 Grad mit einem Spezialmittel, am besten ‚Natural Wash‘-Kapseln“, empfiehlt Mäge. Holmenkol etwa bietet solche an, auch Collonil hat ein Textilwaschmittel im Angebot (beides im Fachhandel oder auch in Outdoor-Geschäften erhältlich). Wichtig ist, dass man nach der Wäsche nur von außen imprägniert. Ein Waschmittel, das gleichzeitig imprägnieren soll, wäre kontraproduktiv – es würde die Membran auch von der Innenseite wasserdicht machen, wo der Dampf ja raus soll. Das Imprägniermittel enthielt bisher meist die zwar sehr gut wirkenden, aber inzwischen ungeliebten PFC-Moleküle. Hier sind alternative Imprägniermittel gefragt. Franziska Mäge empfiehlt das PFC-freie Pump-Spray „Natural Proof“ von Holmenkol.

Für ein langes Leben der Funktionsbekleidung ist auch deren Reparatur im Falle einer Beschädigung nötig. Ebenso wie Marinepool bietet Musto an, beschädigte Teile zu inspizieren und, falls möglich, fachgerecht zu reparieren. Ein Riss oder Triangel nach hartem Einsatz, gerissene Gummimanschetten, defekte Reissverschlüsse – für alle Teile gibt es noch Ersatz. „Wir können auch Ärmel oder Hosenbeine

verlängern oder kürzen. Alles kein Problem“, sagt Michael Schnell. Für die Reparatur gibt es im deutschsprachigen Raum zwei zertifizierte Betriebe – und nach der Reparatur kann man das gute Stück noch viele Jahre nutzen.

Der Einsatzbereich und die Frage, wie oft ein Bekleidungsstück getragen wird, spielen für dessen Lebensdauer eine große Rolle. Schnell empfiehlt daher grundsätzlich eine Beratung im Fachhandel, damit hier das passende Stück gefunden wird. Logistik, Transportwege oder Verpackung sind weitere Aspekte, bei denen verstärkt auf Nachhaltigkeit geachtet wird. Papier oder Folien aus Maisstärke kommen da bei Musto oder auch bei Zhik ins Spiel. Auch hier gilt: Unverpackt funktioniert aufgrund des Handlings von Kleidungsstücken nicht.

Ein weiterer Aspekt sind die Transportwege von Rohmaterial und fertigen Bekleidungsstücken. „Näher an Europa“ ist das oft genannte Ziel. Polartec hat das für seine Fleece-Stoffe umgesetzt und produziert in Görlitz. Gore achtet nicht nur sehr auf die Einhaltung von Qualitätskriterien in der Verarbeitung, sondern auch auf die soziale Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden. „Standards wie gerechte Bezahlung, geregelte Arbeitszeiten und keine Kinderarbeit – das ist bei allen großen Herstellern gleich. Den Vorwurf von Kinderarbeit könnte sich keiner leisten“, unterstreicht Michael Schnell und lenkt den Blick auf einen weiteren Faktor: „Eine Ölzeugjacke entsteht aus 54 Einzelteilen. Da muss schon genau genäht werden“, erläutert er. Mehr Zeit für exaktes Arbeiten schlägt aber auch auf die Lohnkosten durch. Und letztlich wirken sich Nachhaltigkeit und soziale Standards neben der Qualität auf den Preis aus. Womit wir wieder bei der Akzeptanz des Kunden sind.

Helly Hansen: „Eine Win-Win-Situation – für die Umwelt und die Segler, die sich auf unsere Ausrüstung verlassen.“

Auch Helly Hansen, eine weitere Marke mit größerer Verbreitung in Deutschland, fühlt sich der Natur verbunden. Verantwortungsbewusstes Handeln ist in der Firmenphilosophie verankert.

Voriges Jahr wurden Jacke und Hose aus der Serie „Skagen Offshore“ präsen-

tiert, die zu mindestens 50 Prozent aus recycelten Materialien, darunter einem hochwertig recycelten „Ocean Bound“-Material bestehen. Dieses wird durch Wiederverwertung zurückgelassener, verlorener und weggeworfener Fischerausrüstung wie Bojen gewonnen. Solche Abfälle aus der Fischerei machen den größten Anteil des Meeremülls aus. Diese und Plastikabfälle werden gesammelt, geschreddert, eingeschmolzen und zu Polyamid- und



Im Schuhmodell „Revo Sail“ von Helly Hansen wird „Ocean Bound“-Material verwendet – gewonnen aus Plastikabfällen aus dem Meer. (Foto: Helly Hansen)

Polyester-Garn verarbeitet. Abfall aus den Ozeanen wird so zurückgewonnen und eine funktionelle und nachhaltige Jacke geschaffen. „Es ist eine Win-Win-Situation – für die Umwelt und die Profi- sowie Freizeitsegler, die sich auf unsere Ausrüstung verlassen“, heißt es bei Helly Hansen.

Im Sommer 2023 hielt das „Ocean Bound“-Material dann auch in die Schuhkollektion Einzug, insbesondere beim technisch orientierten Modell „Revo Sail“. Dieses wurde verantwortungsbewusst designet, erklärt das Unternehmen: So bestehen Mesh-Obermaterial und Futter, Gurtbänder sowie Schnürsenkeln aus dem recycelten Material. Im Sinne der Nachhaltigkeit setzt Helly Hansen bei der Herstellung des Schuhs auf ein 3D-Druckverfahren, so dass bei der Produktion der Schuhspitze und des Schaftes kein Abfall anfällt. Außerdem verfügen alle Obermaterialien über einen Recycling-Anteil. Der Schuh ist zudem mit einer PFC-freien, wasserabweisenden Ausrüstung ausgestattet. Weitere Modelle auf Basis dieser umweltfreundlicheren Produktion hat Helly Hansen angekündigt.

Für mehr Elektromobilität am Wasser

**BVWW reicht mit Projektgruppe Elektroladeinfrastruktur
beim Bund einen Entwurf für ein
Ladenetz am Wasser in Berlin-Brandenburg ein**

Unter dem Titel „Wassertouristische Modellregion Elektromobilität Berlin-Brandenburg: Etablierung eines Ladenetzes am Wasser“ hat die Projektgruppe für Elektroladeinfrastruktur ihre Projektskizze im Rahmen des Programms „LIFT Transformation“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eingereicht. Die Projektgruppe setzt sich zusammen aus dem Bundesverband Wassersportwirtschaft (BVWW), Bouillet Energy, Win TO GmbH, der Technischen Universität Berlin und der Wirtschaftsförderung Brandenburg.

Ziel dieses Projektes ist es, ein leistungsstarkes und innovatives Ladenetzwerk für Elektromobilität entlang der Wasserwege in Berlin und Brandenburg zu schaffen. Die Initiative soll dazu beitragen, den nachhaltigen Tourismus in der Region zu fördern und die Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) zu unterstützen.

Die Förderbekanntmachung „LIFT Transformation“ des BMWK zielt darauf ab, die mittelständische Tourismuswirtschaft zu mobilisieren, die Herausforderungen und Chancen im Zusammenhang mit nachhaltigem Tourismus in Angriff zu nehmen. Dabei wird die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen und Destinationen gefördert.

Die Projekte, die im Rahmen von „LIFT Transformation“ gefördert werden, sollen als wegweisend für die nachhaltige Transformation des Tourismussektors dienen und im Einklang mit den globalen Nachhaltigkeitszielen stehen. Konkret können Projekte aus den Bereichen nachhaltige Umgestaltung der Reisekette, innovative Mobilitätskonzepte und



Auftanken, bitte: Ohne ein gutes Netz an Lademöglichkeiten funktioniert Elektromobilität auch auf dem Wasser nicht.

© Al More/Shutterstock.com

Fachkräftegewinnung im Tourismus unterstützt werden.

Die Projektgruppe Elektroladeinfrastruktur ist gespannt auf die Entscheidung des BMWK und hofft darauf, ihr wegweisendes Konzept zur Förderung nachhaltiger Elektromobilität in der wassertouristischen Modellregion Berlin-Brandenburg umsetzen zu können.

Für weitere Informationen und Rückfragen steht Ihnen beim BVWW Ben Hoffmann unter der E-Mail-Adresse hoffmann@bvww.org gerne zur Verfügung.

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!



Stegbelag statt Gelber Sack

Zweites Leben für HDPE-Kunststoff: Das niedersächsische Unternehmen Tepro fertigt TRIMAX®-Bohlen, die sich auch bestens als unverwüstliches Stegbaumaterial eignen

Hohe Lebensdauer, verrottungsfest und doch recyclebar – die TRIMAX®-Bohlen aus HDPE-Kunststoff sind eine echte Alternative im Stegebau. Gefertigt werden sie bei Tepro, einem mittelständischen Unternehmen im niedersächsischen Bad Bodenteich.

Rohmaterial für die TRIMAX®-Profile ist sortenreiner HDPE-Kunststoff, den Tepro vorzugsweise von regionalen Entsorgungsbetrieben bezieht. Der HDPE-Rohstoff war in seinem früheren Leben oft eine Kunststoffflasche für Waschmittel oder Weichspüler, ein Leitpfosten an der Straße, ein Kanister oder ein Rohr. Aus dem Sammelsurium im Gelben Sack werden die HDPE-Anteile (hochdichtes Polyethylen) maschinell herausortiert und der Wiederverarbeitung zugeführt. Etwa 80 bis 100 Tonnen des Materials verwendet Tepro durchschnittlich pro Monat.

Der HDPE-Rohstoff wird zusammen mit Glasfasern auf etwa 240 °C erhitzt, extrudiert und in die entsprechende Form gebracht. Je nach Bedarf werden z. B. drei Zentimeter starke Bohlen extrudiert oder auch 20 mal 20 Zentimeter dicke Balken. Das noch warme Profil wird gekühlt und auf die Standardlängen von vier, fünf oder sechs Meter geschnitten. Die TRIMAX®-Profile können wie Holz gesägt werden.

1992 wurde die Firma Tepro gegründet. Damals hatte Firmengründer Gottfried Mehnert die TRIMAX®-Profile in Florida gesehen und sogleich die Lizenzen für eine Produktion erworben. Doch in Deutschland war der damalige Kunststoffabfall noch ein wildes Gemisch. Auch wenn die Produktionsanlagen in Bad Bodenteich 1996 startklar waren, konnte es noch nicht sofort losgehen. Erst als sortenreines HDPE aus der Wiederverwertung zur Verfügung stand, liefen die ersten Profile ab dem Jahr 2000 mit der gewünschten Qualität aus dem Extruder.



Hohe Lebensdauer, verrottungsfest und recyclebar – die TRIMAX®-Bohlen aus HDPE-Kunststoff von Tepro sind eine echte Alternative im Stegebau.

Jahrelang waren hochwertige Recycling-Materialien jedoch nicht wirklich gefragt. Inzwischen ist das wiederverwertete Material, da nachhaltig, wieder absolut aktuell. Heute sind zehn Mitarbeiter in Bad Bodenteich beschäftigt. Betriebsleiterin Bärbel Roos legt Wert darauf, dass sich die TRIMAX®-Profile von Tepro in Qualität und Langlebigkeit wesentlich von vielen anderen Recycling- oder Holz-Kunststoff-Produkten unterscheiden. Der Hersteller gibt sogar eine Garantie von 50 Jahren. „Das liegt in 50 Jahren noch genauso da“, verspricht Bärbel Roos.

In Freizeitparks und öffentlichen Bereichen liegen die Profile von Tepro seit über 20 Jahren, ohne dass sich irgendetwas daran verändert hätte. Sollte das Material einmal entsorgt werden müssen, nimmt Tepro es zurück – genauso wie Produktionsabschnitte, die zurück an den Hersteller geliefert und wieder der Produktion zugeführt werden. Als Allein-

stellungsmerkmal im Recyclingbereich gibt Bärbel Roos die bauaufsichtliche Zulassung diverser TRIMAX®-Profile durch das Deutsche Institut für Bautechnik an. Damit sind diese statisch berechenbar und können im öffentlichen Raum, u. a. auch beim Brückenbau zum Einsatz kommen.

Ideale Verwendung finden die TRIMAX®-Profile natürlich im Stegbau. Sie sind darüber hinaus auch für Strandpromenaden, Terrassen, Treppenstufen oder Balkone hervorragend geeignet.

Quer durch Deutschland wurden die Bohlen bereits eingesetzt, beispielsweise auf dem Steg im Stadthafen in Rimbitz-Damgarten, im Hafen von Strande, auf den Stegen der Alster-Touristik in Hamburg, im Hafen der Seglervereinigung Heiligenhafen, auf den Anlegestellen des Segler-Vereins Lemkenhafen wie auch im Süden auf den Stegen am Bostalsee.

www.tepro.de

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/>

GFK-Recycling: Regelwerk für „Cement Coprocessing“ anpassen

© Juan Enrique del Barrio/Shutterstock.com



Zusammen mit sechs anderen Verbänden – von der Wind- über die Chemie- bis zur Zementindustrie – hat EBI im Sommer 2023 ein Positionspapier zum Thema Beimischung von Verbundmaterial in der Zementproduktion (Cement Coprocessing) erarbeitet.

Die Verwertung von GFK-Abfall aus dem Bootsbereich oder von Windrad-Flügeln im Zementwerk ersetzt Rohstoffe und spart auch Energie. Das Verfahren wäre sofort einsetzbar – und müsste nicht erst mit Pilotanlagen entwickelt werden. In dem Papier wird gefordert, die für diesen nachhaltigen Recycling-Prozess entsprechenden EU-Regeln anzupassen.

Um diesen Weg der GFK-Verwertung in der Zementproduktion auf eine verlässliche Basis zu stellen, müsste er im Rahmen der Abfallrichtlinie 2008/98/EC als Recyc-

ling anerkannt werden. Eine EU-weit einheitliche Sammlung und Aufbereitung des GFK-Abfalls würde die weitere Verwendung vereinfachen. Um das GFK zu deklarieren, müsste eine entsprechende Abfall-Kennzeichnung (Waste Code) eingeführt werden. So würden Abfallströme auch transparent. Die Zementindustrie könnte dann konkret planen, welche Mengen und Qualität an GFK sie einsetzen will. Nach Ansicht der sieben europäischen Verbände hätte das Cement Coprocessing wegweisendes Potenzial und sollte umgehend durch flankierende Regeln der EU angekurbelt werden.

Das Verfahren würde auch den CO₂-Fußabdruck der Zementindustrie verbessern. Der mit dem Zement hergestellte Beton ist voll recyclingfähig, das ausgediente GFK käme in eine Kreislaufwirtschaft.



AMPRO MEHRZWECKEPOXY

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

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



Ihr Partner für den
professionellen
Boots- und Schiffsbau

Tel.: 04621 - 9 55 33

www.ctmat.com

„Das ist für die Sache, und dann ist es für uns alle gut“

Robert Marx, neuer Präsident der European Boating Industry, spricht im Interview mit der Wassersport-Wirtschaft über Herausforderungen und Schwerpunkte in seinem neuen Amt.

Seit Juni 2023 ist Robert Marx (59) neuer Präsident des europäischen Branchen-Dachverbandes European Boating Industry (die Wassersport-Wirtschaft berichtete). Seit 22 Jahren ist der Hamburger Unternehmer (Marx Technik) auch Präsident des BVWW. Zwei Jahre beträgt die Dauer der Wahlperiode bei EBI, eine Wiederwahl ist einmal möglich. Zeit genug also, um sich auch auf europäischer Ebene in die Entwicklung der Wassersport-Branche einzubringen.

Wassersport-Wirtschaft: Herr Marx, welche Aufgaben hat der EBI-Präsident?

Robert Marx: Das ist wie beim Bundesverband Wassersport-Wirtschaft. Wir als Präsidium legen die Strategie fest, also die Dinge, auf die wir uns in den nächsten zwei Jahren konzentrieren wollen. Das stimmen wir mit dem Geschäftsführer Philipp Easthill ab. Dann wird das umgesetzt. Wir haben eine mittelfristige Strategie, etwa fünf bis sieben Jahre, und eine etwas kurzfristigere über ein oder zwei Wahlperioden.

Wassersport-Wirtschaft: Wer ist „Wir“?

Marx: Wir als Board, das bin ich als Präsident, dazu der Vizepräsident Jean-Paul Chapeleau und Schatzmeisterin Anne-Marie Bouweraerts. Wir treffen uns auch regelmäßig mit dem Council. Das sind sechs Personen, ähnlich wie beim BVWW. Da brechen wir die langfristige Strategie in verdaubare Häppchen runter.

Wassersport-Wirtschaft: Vor welchen Herausforderungen steht der Branchenverband?

Marx: Die Herausforderungen drehen sich im Wesentlichen um das Thema Umwelt. Das treibt uns als Dachverband massiv

an, weil wir einerseits eine Branche mit über 40.000 KMUs (Anm. d. Red.: kleine und mittlere Unternehmen) sind, die rund 200.000 Mitarbeiter beschäftigen, andererseits kommt das Thema große Yachten schnell in die selbe Kategorie wie Privatjets oder etwas Dekadentes, Umweltverschmutzendes. Wassersport macht man aber nur dort, wo das Wasser sauber ist. Des Themas nehmen wir uns also massiv an. Einerseits wird die RCD – die Recreational Craft Directive, in der alle Regeln und Gesetze für Freizeitboote in der EU gelten – gerade neu aufgelegt und in zwei, drei oder vier Jahren dann umgesetzt. Da arbeiten wir sehr eng mit der EU-Kommission zusammen. Unser Hauptprojekt in den nächsten Jahren ist jedoch LCA, Life Cycle Assessment: Welchen CO2-Fußabdruck verursacht ein Schiff während Produktion und Lebenszeit? Das wollen wir vergleichbar machen, ähnlich wie bei Elektrogeräten, die diese Klassifizierung nach A, B, C und so weiter haben. Damit entsteht auch Wettbewerb unter den einzelnen Bootswerften, um ein möglichst besseres Siegel zu haben als der Mitbewerber. Um diese Maßzahl zu bekommen, haben wir schon eine ganze Menge aufgesetzt. Es gibt auch schon Werften, die das intern machen. Dieses Schema zu schaffen, ist wirklich eine große Herausforderung, auch um möglichst viele Bootstypen zu erfassen und auch viele Werften zu gewinnen, hier mitzumachen. Diesen Prozess aufzusetzen gehört zu unserer kurzfristigen Strategie.

Wassersport-Wirtschaft: Welchen Einfluss haben Sie als Präsident – und welche Schwerpunkte wollen Sie persönlich setzen?

Marx: Als Präsident habe ich Einfluss darauf, worauf wir uns wirklich konzentrie-



Robert Marx (Foto: Göbner)

ren wollen. Wir haben in der Geschäftsstelle in Brüssel drei Angestellte: unseren Geschäftsführer und zwei Mitarbeiter, die ihn unterstützen. Wie setzen wir diese Ressourcen ein? Mir persönlich wichtig ist das Thema Umwelt. Philip Easthill hat diesen LCA-Entwurf entwickelt. Da sind wir gemeinsam bei den Werften unterwegs. Der Unterschied zwischen einem Lobbyisten in Brüssel wie unserem Geschäftsführer und mir als Unternehmer ist, dass ich häufig einen direkteren Draht in die einzelnen Werften habe, um die Leute für so ein Projekt zu motivieren. Diesen Einfluss kann ich direkt wahrnehmen.

Wassersport-Wirtschaft: Bisher war mit Jean-Pierre Goudant ein Franzose Präsident von EBI – wird jetzt der deutsche Einfluss auf die EBI-Politik stärker?

Marx: Wir sehen Europa als ein Land. Die Branche ist viel zu klein, um das regional zu betrachten. Natürlich gibt es Länder in Europa, die eine größere Wassersport-

Industrie haben. Umsatzseitig ist Italien das größte Land, von der Zahl der verkauften Boote ist Frankreich das größte Land, von der Zahl der produzierten Boote ist es Polen. Von dort gehen viele Boote nach Frankreich. Der italienische Absatz ist weltweit. Von daher sehen wir Europa als Einheit. Deshalb haben wir auch diese langfristige Strategie, die über Wahlperioden hinaus geht und stimmen uns im Board und im Council ab. Jean-Pierre war ja vorher schon vier Jahre Schatzmeister. In seinen acht Jahren haben wir es geschafft, den Verband auch auf wirtschaftlich sehr gesunde Füße zu stellen, neben der klassischen Lobby-Arbeit und der Kommunikation zwischen den einzelnen Stakeholdern in der Branche. Das ist eine gute Basis für die Zukunft.

Wassersport-Wirtschaft: Sie haben jetzt einige europäische Länder genannt. In Deutschland sind die konjunkturellen Sorgen in Teilen der Branche recht groß. Wie sieht es in den anderen Ländern aus?

Marx: Besser! In Deutschland tickt die Uhr ja immer ein wenig anders. Das Thema deutsche Angst ist sicher eines. Egal in welche Zeitung man schaut: Wenn man über Politik liest, warten alle darauf, dass etwas passiert. Was uns Deutschen etwas verloren gegangen ist, ist, die Ärmel hochzukrempeln und selber etwas zu unternehmen. Wenn ich meine Kunden anschau, dann sind diejenigen, die aktiv vorgehen, auch in einem schwierigen Jahr wie dem aktuellen erfolgreich. Im Bereich der Boote bis sechs oder sieben Meter haben wir eine angespannte Situation. Die Leute haben ihre Heizkostenabrechnung für letztes Jahr noch nicht bekommen und wissen nicht, was auf sie zukommt. In allen Zeitungen steht, wie furchtbar alles ist – das motiviert die Leute nicht zum Konsum. Auf der anderen Seite hatten wir auch zwei wirklich gute Jahre in Deutschland. Alle vergleichen die aktuelle Lage nun mit 2022 und 2021. Das ist ein bisschen unfair. Wir müssten sie eigentlich mit den Jahren 2014 bis 2019 vergleichen, um ein realistisches Bild zu bekommen. Klar, der Absatz ist schwierig momentan – aber man muss auch etwas dafür tun, nicht nur drin sitzen und warten, bis die Tür aufgeht. Dazu gehört Marketing, auch der Wandel zur Digitalisierung. Da sind

wir Deutschen wirklich langsamer. Ich war gerade in Griechenland – dort herrscht eine ganz andere Stimmung, auch wenn die aus einem sehr tiefen Loch kommen. Ob Frankreich, Italien oder Spanien – die Stimmung ist dort einfach viel besser. Und das liegt nicht nur am Wetter.

Wassersport-Wirtschaft: Wie viel Zeit wird das Amt an der Spitze von EBI kosten – ist dies neben der Präsidentschaft beim BVWW und dem eigenen Unternehmen zu stemmen? Oder sind Veränderungen geplant?

Marx: Das ist sicher eine Aufgabe, die Zeit braucht. Auf der anderen Seite arbeite ich eng mit meinen beiden Präsidiumskollegen zusammen. Dazu haben wir dort einen starken Geschäftsführer, ähnlich wie beim BVWW, wo Karsten Stahlhut voran geht. Es geht also mehr um das Setzen von Leitpfosten, um den Pfad zu markieren. Klar kostet das Zeit, zusätzliche Zeit – aber mir persönlich liegt eben viel an der Branche. Als Unternehmen sind wir seit den 60er Jahren im Wassersport. Die Branche hat wirklich viel gemacht, viel erreicht, auch zusammen mit der Boot Düsseldorf. Von daher ist es mir diese Extrazeit wert. Andererseits habe ich auch Familie. Meine Tochter – sie ist 26 und hat BWL studiert – ist auch schon ein bisschen mit im Unternehmen und wird das jetzt ausbauen. Sie gehört zur „Gen Z“. Die haben ja andere Ziele, schauen auch ganz anders auf die Welt. Das ist wie in anderen Unternehmen – wenn es jemand aus der Familie wird, ist das ja wie ein Sechser im Lotto. Das wäre bei mir die fünfte Generation, wenn es denn was wird. Sie muss Spaß daran haben – und dann kann ich ein paar Sachen abgeben. Sie schaut jetzt, wofür sie brennt. Denn das ist das wichtigste: Man muss brennen für das, was man tut!

Bei der ehrenamtlichen Arbeit für die Verbände kann man dann auch was bewegen, ob das auf deutscher oder auf europäischer Ebene ist. Das ist für die Sache – und dann ist es für uns alle gut.

Wassersport-Wirtschaft: Vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Freude an ihren Ämtern und in ihrem Unternehmen!

Das Interview führte Volker Göbner

CTM

COMPOSITE
TECHNOLOGIE
MATERIAL

MIRKA

- Marine -

NEU:
Distributor für
Mirka Marine
in Deutschland



**Schleifpapier
zu unschlagbaren
Konditionen**



**Sprechen Sie
uns an für ein
wettbewerbs-
fähiges Angebot!**

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

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

Die Wellen schlagen hoch

**Widerstand gegen Nationalpark Ostsee formiert sich weiter –
Effektive Alternativen zum Schutz gibt es genug
Von Volker Gübner**

Seit die Pläne des schleswig-holsteinischen Umweltministers für einen Nationalpark Ostsee auf dem Tisch liegen (die Wassersport-Wirtschaft berichtete), schlagen die Wellen hoch. Widerstand gegen das Projekt hat sich an vielen Fronten formiert. Auch viele Mitgliedsunternehmen des BVWW wären von einer Umsetzung betroffen – und positionieren sich gegen das Projekt. Im September schwappte der Widerstand auch in die CDU-Fraktion des Kieler Landesparlaments. Doch ein Abrücken der Politik von den Plänen war bei Redaktionsschluss nicht in Sicht. Nichts zu tun wäre aber auch nicht gut für die Ostsee. Worum geht es also – und was könnte dem Meer helfen?

Der Zustand der Ostsee verlangt gleichwohl Maßnahmen. Nur helfen müssen diese dem Meer auch. Der relativ undefinierte Plan – nur die Grenzen der erweiterten Schutzgebiete sind in einer „Potenzialkulissee“ gezogen – lässt mögliche Maßnahmen noch offen. Was soll er also bewirken? Reichlich Diskussionen wurden in den

vergangenen Monaten geführt, mehrere Workshops mit unterschiedlichen Interessengruppen abgehalten. Fischer haben sich genauso gegen einen Nationalpark ausgesprochen wie Surfer oder Meeresbiologen. Verbände wie Ministerium haben daraufhin in offenen Briefen noch einmal ihre Sichtweisen dargelegt.

„Der Zustand der Ostsee ist so schlecht, dass es nur als Gemeinschaftsaufgabe aller Anrainerstaaten gelingen kann, ihren Zustand zu verbessern“, schreibt da Tobias Goldschmidt (Die Grünen), Minister für Energiewende, Klimaschutz, Umwelt und Natur (MEKUN) in Schleswig-Holstein, Ende Juni 2023. Und weiter: „Wir brauchen verschiedene Maßnahmen, um eine Trendwende einzuleiten: Ostseeschutz – das heißt die Einrichtung von Schutzgebieten, wo die Natur Luft zum Atmen hat, konsequenter Klimaschutz, weniger Nährstoffeinträge und der Kampf gegen Verschmutzung durch Plastik, Chemikalien und Munition.“ Die Hauptursachen sind also genannt: Klima, Nährstoffeinträ-

ge, Plastik, Chemikalien und Munition. Die Gebiete der Potenzialkulissee seien heute schon entweder FFH- oder Vogelschutzgebiete, führt der Minister weiter aus.

Nach der Konsultation mit Vertretern des Wassersports am 11. Juli 2023 haben Ende Juli auch der Landessportverband und der Segler-Verband Schleswig-Holstein in einem offenen Brief (unterstützt durch eine Reihe weiterer Wassersportverbände einschließlich BVWW und DBSV) Stellung bezogen. „Das Erfordernis eines Nationalparks ist bisher nicht ausreichend begründet worden“, heißt es dort. Der Naturschutz solle „durch Schärfung der vorhandenen Instrumentarien erreicht werden“.

Im Gespräch mit der Redaktion der „Wassersport-Wirtschaft“ bezieht auch Reinhard Klemme klar Stellung: „In einem Nationalpark sehen wir keinen Sinn“, sagt der Gründer des Yacht- & Charterzentrums in Heiligenhafen („1. Klasse Yachten“). „Altlasten wie Munition beseitigen, den Zufluss durch Gülle aus der Landwirtschaft sowie die Überfischung stoppen“:

Klemme hat eine klare Vorstellung, was der deutschen Ostseeküste helfen würde. Rolf Brezinsky, Geschäftsführer von Privat Charter Ostsee in Kiel, ist der Meinung, dass der Wassersport nur zu einem unwesentlichen Teil an den Einträgen in die Ostsee verantwortlich ist: „Wir haben die ‚zehn Goldenen Regeln‘ des Deutschen Segler-Verbandes in jedem Schiff liegen – und die Leute halten sich auch daran.“ Fäkalientanks sind längst vorgeschrieben. „Ich kenne kein Charterschiff, in dem dieser Tank nicht drin ist“, so Brezinsky. Und diese dürfen auch innerhalb der 12-Meilen-Zone nicht geleert werden. Die Polizei habe im Sommer 2023 diesbezüglich auch Kontrollen durchgeführt und nachgeschaut, ob etwa solche Tanks geschlossen sind. Zuwiderhandlungen sind mit Strafe bewehrt. Gleichwohl könnte die Zahl der Absaugstationen höher sein. Dort wird gegen eine Gebühr von wenigen Euro der Inhalt des Fäkalientanks abgesaugt und über die örtliche Kanalisation entsorgt. Zuständig sind hier die Hafенbetreiber. Strände hat gerade eine solche in Betrieb genommen. Wichtig wäre für die Kläranlagen an Land jedoch vielerorts eine vierte Stufe, in der Medikamenten-Rückstände und auch Mikroplastik aus den Kanalisationen zurückgehalten werden können.

Wie an Land auch wird Müll über entsprechende Trennsysteme in den Marinas eingesammelt. Viele Häfen sind mit der „Blauen Flagge“ ausgezeichnet, für die Umweltschutz auf einem hohen Niveau betrieben werden muss. „Die Leute kommen mit ihrem Leergut wieder zurück“, hat auch Brezinsky beobachtet. Der Müll aus den Yachten wird im Hafen in der Regel getrennt. Der Wassersport dürfte also nicht der Verursacher von (Plastik-)Müll in der Ostsee sein.

Seegraswiesen sind ein weiteres zu schützendes Naturgut. Ankern ist in der deutschen Ostsee jedoch aufgrund eines sehr dichten Netzes von Marinas kein wirkliches Thema. Bojenfelder neben statt in solchen Seegraswiesen könnten aber an

Stellen, wo es doch ein Problem sein sollte, Abhilfe schaffen. Zudem ließe sich mit vermieteten Bojen Umsatz generieren.

Der Aufbau einer Lade-Infrastruktur wäre schließlich ein wichtiger Faktor, um Verbrennungsmotoren sukzessive auf Elektroantriebe umzustellen.

Gegen gezielte Schutzmaßnahmen für ein gesundes Meer hat auch die Wassersport-Branche nichts. Sie lebt ja gerade von der Attraktivität eines Reviers – und ist daher an einem sauberen, intakten Gewässer mehr denn andere interessiert. „Für die Segler wären Befahrensverbote eine Katastrophe“, sagt Brezinsky. Charterkunden würden das Revier verlassen und anderswo Boote mieten, Eigner würden nicht mehr in Charterboote investieren und Privateigner vielfach ihre Yachten verkaufen, sieht er massive, negative Folgen für die Branche. Nicht nur Charterunternehmen würden ihre wirtschaftliche Basis verlieren, auch Hafенbetreiber, Service-Betriebe, Zubehör-Händler, Gastronomie und viele mehr, die sich im Umfeld eines Yachthafens angesiedelt haben. Tausende von Arbeitsplätzen würden verloren gehen.

Laut MEKUN sei das Konsultationsverfahren ergebnisoffen. Offenbar hat es aber auf beiden Seiten zu keinen neuen Erkenntnissen geführt, Bewegung war lange nicht in Sicht. Die Entscheidung über das Ob und Wie eines Nationalparks werde auf Vorschlag der Landesregierung schlussendlich durch das Parlament in Kiel getroffen, so der Umweltminister. Der breite Widerstand von Bevölkerung und Wirtschaftsunternehmen hat nach den Sommerferien aber auch zu Spannungen in der Regierungskoalition geführt.

Anfang September wurde dann auf den Kanälen des Internet-Anbieters 1+1 (web.

de, GMX) ein Interview mit dem Meeresbeauftragten der Bundesregierung, Sebastian Unger, publiziert. Auch er beklagt darin den Zustand der Ostsee, führt Nährstoffeinträge aus der Landwirtschaft und Abwässer als eine der Ursachen an. Aufgrund geringen Wasseraustausches im flachen Meer führen hohe Temperaturen, wie sie jetzt immer öfter vorkommen, zu einem Massenwachstum von Algen. Wenn diese dann absterben und auf den Grund sinken, kommt es zu einem sehr hohen Sauerstoffverbrauch. „Das ist wie bei einem See, der umkippt“, so Unger in dem Interview. Als weiteres Problem der Ostsee bezeichnete er die Überfischung und Plastikmüll.

Für den Herbst kündigte Unger „umfangreiche Zustandsberichte“ an, die zeigen sollten, „dass Schutzmaßnahmen wirken“. Denn „aus Sicht des Meeresnaturschutzes sind Schutzgebiete – Nationalparks oder große und vernetzte Schutzgebietssysteme – sehr, sehr wichtig“, so Unger. „Schutzzonen unterstützen die Erholung von Lebensräumen und bedrohten Arten und werfen irgendwann Zinsen ab, nämlich in die Regionen, die außen herumliegen. Ein Beispiel sind ‚Nullnutzungszone‘, in der keine Fischerei mehr stattfindet“, erklärt der Meeresbeauftragte der Bundesregierung schließlich in dem Interview. „Von gesunden Meeren profitieren also alle – Natur, Menschen und insbesondere auch die Nutzer.“

Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe der „Wassersport-Wirtschaft“ Anfang Oktober war es noch völlig offen, ob das Thema „Nationalpark Ostsee“ von der Landesregierung weiter verfolgt wird. Die CDU-Fraktion hatte Mitte September signalisiert, das Vorhaben von der Tagesord-

Plastikmüll belastet auch die Ostsee. Die meisten Skipper handeln jedoch umsichtig. Und der DSV mahnt im Rahmen seiner zehn Goldenen Regeln vorsorglich: „Abfälle gehören nicht ins Wasser“. © Romolo Tavani/Shutterstock.com



nung nehmen zu wollen. Zwei Tage später konterte der grüne Umweltminister Tobias Goldschmidt laut einer dpa-Meldung: „Für mich ist klar, dass ein Nationalpark das beste Instrument für den Schutz unserer Ostsee ist.“ Die Ostsee sei ein sterbendes Meer, er fühle sich dem Meeresschutz und den Menschen im Land verpflichtet. „Wie im Koalitionsvertrag vereinbart, werden wir zum Ende des Jahres einen Vorschlag vorlegen, wie wir die Ostsee besser schützen werden“, teilte der Grünen-Politiker

mit. Ministerpräsident Daniel Günther (CDU) hatte schon lange vorher geäußert, dass es ein generelles „Weiter so“ für ihn ebenfalls nicht geben werde.

Klar ist, dass der Ostsee nur effektive Maßnahmen helfen. Die Entsorgung der im Meer versenkten Munition ist eine davon, die auch ohne Nationalpark vorangetrieben werden kann, ja muss. Ein geringerer Eintrag von Nähr- oder Schadstoffen aus Landwirtschaft und Kläranlagen würde ebenfalls helfen. Mit mehr Absaugstati-

onen in Marinas oder Bojenfeldern neben Seegrasswiesen statt Ankergrund darin könnten aus Sicht des Wassersports weitere, wenngleich erheblich kleinere Beiträge geleistet werden. Und ohne Lade-Infrastruktur an Land kommt auch die Elektromobilität an der Küste nicht in Schwung.

„Die bestehenden Regeln sind ausreichend belastbar“, argumentieren Landesport- und Segler-Verband und bieten die Unterstützung freiwilliger Vereinbarungen für weitergehende Regelungen an.

Die zehn Goldenen Regeln des DSV

Die „zehn goldenen Regeln“ für das Verhalten von Wassersportlern in der Natur sind bereits im November 1980 vom Deutschen Segler-Verband gemeinsam mit den Wassersportspitzenverbänden im Deutschen Sportbund und mit dem Deutschen Naturschutzring erarbeitet worden. Sie sind unvermindert aktuell und machen deutlich: Der deutsche Segelsport fühlt sich dem respektvollen Umgang mit der Natur verpflichtet.

1. Sensible Bereiche

Meiden Sie das Einfahren in Röhrichtbestände, Schilfgürtel und in alle sonstigen dicht und unübersichtlich bewachsenen Uferpartien. Meiden Sie darüber hinaus Kies-, Sand- und Schlamm-bänke (Rast- und Aufenthaltsplatz von Vögeln) sowie Ufergehölze. Meiden Sie auch seichte Gewässer (Laichgebiete), insbesondere solche mit Wasserpflanzen.

2. Abstand halten

Halten Sie einen ausreichenden Mindestabstand zu Röhrichtbeständen, Schilfgürteln und anderen unübersichtlich bewachsenen Uferpartien sowie Ufergehölzen – auf breiten Flüssen beispielsweise 30 bis 50 Meter.

3. Naturschutzgebiete

Befolgen Sie in Naturschutzgebieten unbedingt die geltenden Vorschriften. Häufig ist Wassersport in Naturschutz-

gebieten ganzjährig, zumindest zeitweilig völlig untersagt oder nur unter bestimmten Bedingungen möglich.

4. Feuchtgebiete

Nehmen Sie in „Feuchtgebieten von internationaler Bedeutung“ bei der Ausübung von Wassersport besondere Rücksicht. Diese Gebiete dienen als Lebensstätte seltener Tier- und Pflanzenarten und sind daher besonders schutzwürdig.

5. Starten und Anlanden

Benutzen Sie beim Starten und Anlanden die dafür vorgesehenen Plätze oder solche Stellen, an denen sichtbar kein Schaden angerichtet werden kann.

6. Lebensräume

Nähern Sie sich auch von Land her nicht Schilfgürteln und der sonstigen dichten Ufervegetation, um nicht in den Lebensraum von Vögeln, Fischen, Kleintieren und Pflanzen einzudringen und diese zu gefährden.

7. Im Watt

Laufen Sie im Bereich der Watten keine Seehundbänke an, um Tiere nicht zu stören oder zu vertreiben. Halten Sie mindestens 300 bis 500 Meter Abstand zu Seehundliegeplätzen und Vogelansammlungen, und bleiben Sie auf jeden Fall in der Nähe des markierten Fahr-



**DEUTSCHER
SEGLER-
VERBAND**

wassers. Fahren Sie hier mit langsamer Fahrstufe.

8. Beobachtung

Beobachten und fotografieren Sie Tiere möglichst nur aus der Ferne.

9. Sauberes Wasser

Helfen Sie, das Wasser sauber zu halten. Abfälle gehören nicht ins Wasser, insbesondere nicht der Inhalt von Chemietoiletten. Diese Abfälle müssen, genauso wie Altöle, in bestehenden Sammelstellen der Häfen abgegeben werden. Benutzen Sie in Häfen selbst ausschließlich die sanitären Anlagen an Land. Lassen Sie beim Stillliegen den Motor Ihres Bootes nicht unnötig laufen, um die Umwelt nicht zusätzlich durch Lärm und Abgase zu belasten.

10. Information

Machen Sie sich diese Regeln zu eigen und informieren Sie sich vor Ihren Fahrten über die für Ihr Fahrtgebiet bestehenden Bestimmungen. Sorgen Sie dafür, dass diese Kenntnisse und Ihr eigenes vorbildliches Verhalten gegenüber der Umwelt auch an die Jugend und vor allem an nichtorganisierte Wassersportler weitergegeben werden.

(Quelle: Deutscher Segler-Verband)

„Die Luft aus der Corona-Blase ist raus“

Wirtschaftslage in der Branche normalisiert sich – Alternative Brennstoffe warten auf Durchbruch – Interboot-Plan 2024: Weniger Tage, mehr Aussteller

Der Corona-Boom mit der großen Freizeit-Flucht aufs Wasser ist vorbei. Drei Jahre nach Ausbruch des Pandemie haben sich die Geschäfte in der Wassersportbranche mittlerweile weiter normalisiert. Ein belastbarer Vergleich mit den drei vorausgegangenen Jahren ist nicht möglich und war auch nicht zu erwarten. „Fairer und realistischer ist der Vergleich mit den Jahren 2018/2019“, erklärte der Geschäftsführer des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft (BVWW), Karsten Stahlhut, im Rahmen des traditionellen Branchengesprächs auf der Interboot in Friedrichshafen. Bis auf wenige Ausreißer bewegten sich die Geschäfte wieder auf Vorkrisenniveau.

Insgesamt war sich das Podium einig: Natürlich hat der Boom die Branche verwöhnt, und ein Zurück auf das durchaus ordentliche Niveau der Jahre 2018/2019 fällt schwer. Doch objektiv betrachtet gab es schon deutlich schwerere Zeiten für die Branche, und die befürchtete große Flaute in Folge von hoher Inflation und finanzieller Verunsicherung der Kundschaft blieb bisher weitgehend aus. Auch die Geschäfte auf der Interboot verliefen für die meisten der 352 Aussteller positiv. Die Gesprächsrunde begrüßte den wachsenden Trend zu mehr Nachhaltigkeit und diskutierte über die Verfügbarkeit von alternativen Brennstoffen.

Karsten Stahlhut hatte die aktuellen Zahlen und Entwicklungen des Branchenbarometers im Gepäck. Der bundesweit leichte Rückgang der Wirtschaftsleistung mache sich auch in der Freizeitbranche bemerkbar. „In allen nach Bootslänge gestaffelten Kategorien beklagt die Mehrzahl der befragten Unternehmen einen schlechteren Absatz als im Vorjahr, und da machen Segel- und Motoryachten keinen Unterschied“, berichtete er. Am größten sei der Druck bei den kleineren Einheiten bis 7,50 Meter, während die Situation ab zwölf



Engagiertes Podium (vorne/v.l.): Simon Licht, Gründer und Geschäftsführer Khulula UG, Karsten Stahlhut, Geschäftsführer Bundesverband Wassersportwirtschaft, Markus Boesch, Vorstandsmitglied Schweizerischer Bootbauer-Verband, Karsten Timmerherm, Vorsitzender Verband der Bodenseewerften, Holger Ambroselli, Gründer und Geschäftsführer Khulula UG, sowie (stehend, v.l.) Moderator Andreas Kling, Sonja Meichle, Vizepräsidentin Bundesverband Wassersportwirtschaft und Geschäftsführerin Ultramarin Meichle + Mohr GmbH, Johannes Hage, Retail Manager Kemptener Präg-Gruppe, eFuels Forum. (Foto: Messe Friedrichshafen)

Metern aufwärts noch am positivsten sei. Im oberen Segment werde das Geld nicht knapp. Die gesellschaftliche Schere klappe immer weiter auseinander.

Als einen Lichtblick der aktuellen Situation machte Stahlhut die Tatsache aus, dass Motoren, Ersatzteile und Bauteile endlich wieder relativ unlimitiert zur Verfügung stünden und die Auftragsbücher der Werften überwiegend noch bis zum

2. Quartal 2024 recht gut ausgelastet seien. Nach der langen Durststrecke, wo es in Deutschland nahezu keine Boote zu kaufen gab, sei das Angebot mittlerweile wieder auf Vorkrisenniveau.

Ein Hoffnungsschimmer zeichnete sich zuletzt im Spätsommer ab, als die Umsätze bei etlichen Firmen anzogen. „Das Geld sitzt beim Publikum nicht mehr so locker, aber zahlreiche Ausstellende haben uns

von guten Gesprächen mit einer ausgesprochen fachkundigen Besucherschar berichtet sowie auch bereits von konkreten Abschlüssen“, sagte Interboot-Projektleiter Felix Klarmann. Dem pflichtete Sonja Meichle als Geschäftsführerin von Ultramarin Meichle + Mohr aus Kressbronn bei: „Eine gewisse Zurückhaltung ist unverkennbar“. Der von einigen Marktteilnehmern im Vorjahr befürchtete Absturz sei aber eher eine gesunde Konsolidierung. „Teils unverschämte Preiserhöhungen rächen sich jetzt, solche Produkte werden Ladenhüter“, ergänzte die BVWW-Vizepräsidentin.

Den vielerorts beklagten Fachkräftemangel wollte Karsten Timmerherm als Vorsitzender des Verbandes der Bodenseewerften nicht gelten lassen und bezeichnete ihn als hausgemacht. „Wer einen Bootsbauer nur knapp über Mindestlohn bezahlt, muss sich nicht wundern, wenn der zu einer Möbeltischlerei abwandert.“ Ganze 40 Prozent der Auszubildenden blieben der Branche treu. Ähnlich stellt sich die Situation bei Markus Boesch im gleichnamigen eidgenössischen Werftbetrieb dar, der elegante Motorboote fertigt. Die Auftragslage sei weiter gut. „Die Luft aus der Corona-Blase musste raus und ist raus“, erklärte Boesch, gleichzeitig Vorstandsmitglied des Schweizerischen Bootsbauer-Verbandes (SBV). Manches Mitglied habe vor lauter Euphorie das Kalkulieren vergessen. Kostenrechnung und Preisfindung passten oft nicht zueinander. Kapital sei indes bei den Eignern nach wie vor vorhanden, und es werde auch für den Freizeitsport ausgegeben, ergänzte Boesch, der selbst auch das preislich obere Segment bedient. Der SBV beklagt im Zuge des zweifelsfrei notwendigen Wandels zu mehr Nachhaltigkeit für den Klimaschutz und die erforderliche Reduzierung der CO₂-Emissionen eine damit einherge-

hende Verbotspolitik, die sich weder an sinnvollen technischen Lösungen noch an Machbarkeit orientiere. Sperrgebiete, die den Wassersport ausschließen, orientierten sich ebenso wenig an den Bedürfnissen der Menschen wie drastische Forderungen nach Geschwindigkeitsbeschränkungen oder einem vorschnellen Aus von Verbrennungsmotoren.

Doch genau für diese gibt es bereits saubere Alternativen: die synthetischen Kraftstoffe. Johannes Hage von der Kemptener Präg-Gruppe berichtete aus dem eFuels-Forum von rund 50 mittelständischen Unternehmen, die sich für non-fossile Brennstoffe zur Reduktion des klimaschädlichen CO₂-Ausstoßes stark machten. Dabei sei der zum Beispiel aus gebrauchtem Frittierfett aufbereitete Klimadiesel (HVO) längst marktreif und könne von jedem Bootsmotor ohne Einschränkung verwendet werden. Allerdings gibt es so gut wie keine Yachttankstellen, die diesen Diesel anbieten. Aus dem Zapfhahn der Ultramarin Marina in Kressbronn fließt seit diesem Jahr jedoch nichts anderes. „Das war für uns eine einfache wie selbstverständliche Möglichkeit, etwas für die Umwelt zu tun“, so Geschäftsführerin Sonja Meichle.

Der Literpreis sei zwar wegen der vollen Mineralölsteuer etwas höher als vorher, aber die etwas höheren Betriebskosten würden nicht eins zu eins umgelegt. Vorteile des Klimadiesels: Ärgerliche Dieselpest durch die Beimischung von Biodiesel in den herkömmlichen Sprit ist passé, was die Skipper begrüßen. Geduldig warten müssen die Kunden indes auf die Lieferbarkeit von E-Fuels, die mit Hilfe von Strom aus erneuerbaren Energien, Wasser und CO₂ aus der Luft hergestellt werden und somit emissionsfrei sind. Gleichwohl könnten diese durch den Einsatz von Solar- und Windenergie vor allem in sonnenreichen Regionen der Erde in aus-

reichenden Mengen produziert und auch nach Europa geliefert werden, erläuterte Johannes Hage.

Ein Leuchtturmprojekt der Nachhaltigkeit präsentierten Simon Licht und Holger Ambroselli beim Branchengespräch. Als die Schulfreunde vor zwei Jahren „einfach nur möglichst klimaneutral segeln gehen wollten“ und daran scheiterten, wurde Khulula geboren. Das Start-up ließ in Wilhelmshaven acht Eco-Optimisten aus Flachfasern und Bioharzen bauen. Der CO₂-Fußabdruck war dabei 70 Prozent geringer als bei herkömmlichen GfK-Optis. „Die wiederum werden irgendwann Sondermüll, während unsere zu 90 Prozent recycelbar sind“, so die Unternehmensgründer. Auch wenn es bis zu einem flächendeckenden grünen Bootsbaus sicher noch ein weiter Weg sein dürfte, ernteten die Initiatoren auch aus der Branche viel Zustimmung. Der stärkste Rückenwind weht von renommierter Stelle: Der Eco-Optimist wurde als erstes Boot überhaupt für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis Sport nominiert, der im November vergeben wird. „Auf den Optimisten werden weitere Bootsklassen aus Flachs folgen“, kündigte Holger Ambroselli an.

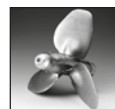
Zum Abschluss des Branchengesprächs erläuterte Interboot-Chef Felix Klarmann die Entscheidung der Messe, die Laufzeit der Interboot 2024 von neun auf fünf Tage zu reduzieren: „Wir haben die Aussteller von 2016 bis 2022 sowie die aktuellen Aussteller 2023 befragt, und die eindeutige Mehrheit war für eine Verkürzung“. Viele der früheren Aussteller hätten betont, dass sie bei der Verkürzung der Laufzeit über eine erneute Teilnahme nachdächten. Und somit lautet der Interboot-Plan: Weniger Tage, mehr Aussteller. Die Interboot 2024 findet vom 25. bis 29. September statt, die InterDive vom 26. bis 29. September. (hel/gel)

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

Unsere Leistungen:

Reparaturservice, Beratung,
Berechnung, Großlager

täglicher In- und Auslandversand



Internet: www.groever-propeller.de

GRÖVER 

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

Folgende Unternehmen haben sich um die Mitgliedschaft beworben:

Meltemi Yachtservice e.K.

Hahnenhof 1
97232 Giebelstadt
Geschäftsführer: Richard Schlotfeldt
Jahr der Firmengründung: 2008

TR Marine Consult

Philosophenweg 31
22763 Hamburg
Geschäftsführer: Torsten Rust
Jahr der Firmengründung: 2011

Bouillet Energy UG

Scharnhorststr. 31A, 10115 Berlin
Geschäftsführerin: Maria Bouillet
Jahr der Firmengründung: 2021

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.

Termine

07.11.2023

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Branchentreff Süd, Friedrichshafen

09.11.2023

Fachverband Seenot-Rettungsmittel e.V.
Mitgliederversammlung, virtuell

15.11.2023

Bundesverband Kanu e.V.
Kanubranchentreffen, Gießen

16.11.2023

Bundesverband Kanu e.V.
Mitgliederversammlung, Gießen

20.11.2023

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Branchentreff Nord, Hamburg

21.11.2023

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Branchentreff Ost, Berlin

23.11.2023

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Branchentreff West/Süd-West, Köln

20. – 28.01.2024

boot, Düsseldorf

Nachstehende Unternehmen begrüßen wir als neue Mitglieder des Verbandes:

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

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

Besuchen Sie uns auf der METS
Stand 01.521 in Halle 1

www.lindemann-kg.de

Karsten Stahlhut



Karsten Stahlhut
(Foto: Göbner)

Seit fast vier Jahren ist Karsten Stahlhut (46) Geschäftsführer des BVWW. Anfang 2020 kam er als Nachfolger von Jürgen Tracht zum Verband. In Zeiten von Corona und Ukraine-Krise ein Einstand unter denkbar schwierigen Vorzeichen.

Geboren auf der Schwäbischen Alb, aufgewachsen im Münsterland, hat Karsten Stahlhut nach dem Abitur eine Ausbildung zum Hotelfachmann in Münster absolviert. Dass er da etwas gelernt hat, sieht man heute noch, wenn er vom Frühstücksbüfett mit Rührei, Schinken, Brötchen, Butter, Cappuccino und Saft schwungvoll balancierend in einem Gang zum Tisch zurückkommt, wo andere mindestens zwei Mal laufen müssen. Nach der Ausbildung war er zweieinhalb Jahre als Eventmanager einer Brauerei tätig, bis diese an einen großen Konzern verkauft wurde. Ein BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Tourismusmanagement und -marketing in Wilhelmshaven schloss sich an. Nebenher

war er als Trainee bei Thomas Cook beschäftigt und verbrachte je eine Saison auf Kreta und in Bangkok. In seiner Diplomarbeit beschäftigte sich Stahlhut mit der Entwicklung von Luxusreisen und deren Alleinstellungsmerkmalen. Der Reiseanbieter stellte ihn ein und übertrug ihm die Verantwortung für ein weltweites Reiseprogramm. In dieser Zeit lernte er seine Frau kennen – und wurde sesshaft. Denn ab 2010 leitete Karsten Stahlhut die Geschicke der Bad Pyrmont Tourismus GmbH.

Nach zehn Jahren wollte er sich dann aber doch noch einmal neu orientieren. Und so kam er im Januar 2020 zum BVWW nach Köln, um die Nachfolge von Jürgen Tracht als Geschäftsführer anzutreten. Hier hieß es zunächst: Home Office. Corona hatte das Land fest im Griff – und die Hilferufe der Mitgliedsunternehmen wurden von Tag zu Tag lauter. „Da haben wir die Kurve ja gekriegt“, erinnert sich Stahlhut an die unwirtschaftlichen Startbedingungen. Doch das war nicht die einzige

negative Überraschung. Nach dem Regierungswechsel Ende 2021 setzte man große Hoffnungen in den neuen Schwung eines FDP-Bundesverkehrsministers Volker Wissing – nach einer schwierigen Zeit mit dem eher glücklosen CSU-Minister Andreas Scheuer. Doch kaum hatte sich die neue Regierung in ihren Büros eingerichtet, überrollte der Angriffskrieg Russlands das Tagesgeschehen. „Wassersport hat leider keine Priorität“, nennt Stahlhut selbst den Grund, warum da vieles langsamer als erhofft vorwärts geht – wenn überhaupt. „Die Zusammenarbeit mit der Politik könnte besser sein“. Stahlhut weiß, wovon er spricht. In seiner Bad Pyrmont Zeit war er auch Vorsitzender des Marketing-Ausschusses des Arbeitskreises Weserbergland – und da neben vielen Politikern der einzige Pragmatiker.

Beim BVWW schätzt er ganz besonders das gute Arbeitsklima. „Ich habe ein tolles Team in der Geschäftsstelle, die persönliche Zusammenarbeit ist super“, freut sich Karsten Stahlhut über seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Und auch die Zusammenarbeit mit dem Präsidium funktioniert sehr gut.“ Damit er selbst fit ist für den Job mit den oft unregelmäßigen Arbeitszeiten, geht er drei bis vier Mal die Woche joggen, im Winter geht's ins Fitness-Studio. In der Freizeit geht es mit der Ehefrau und den beiden Kindern zum Segeln – mit einer 37-Fuß-Yacht auf der Ostsee, manchmal auch auf dem näher liegenden Ijsselmeer. Den Sportbootführerschein hat er bereits in seiner Studienzeit gemacht. Denn von Schiffen auf dem Meer war er schon als Kind fasziniert, was damals nur keinen Widerhall in der elterlichen Familie gefunden hat.

Und einmal im Jahr geht es für ein paar Tage zum Wandern in die Berge. Meer oder Gipfel? „Das, was den Tourismus in Deutschland antreibt, das sind Wasser und Berge“, sagt Karsten Stahlhut. (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, Gebrauchtfoot-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.

Gratulationen

75 Jahre

Jens Vogt

Vogt Boots- u. Yachtservice GmbH & Co. KG
Bundesstr. 3
24376 Kappeln
am 04. November

65 Jahre

Thorsten Guttzeit

Yachtcharter-Logisch.de
Lanskerei 2
06193 Wallwitz
am 08. Oktober

Dieter W. Pelzer

Skanvik GmbH
Alter Postweg 62
48167 Münster
am 10. November

Udo Eichhofer

Wassersport Center Eichhofer
Landrat-von-Laer-Straße 15a
47495 Rheinberg
am 01. Dezember

60 Jahre

Uwe Fröhlich

Boots-Center Fröhlich e.K.
Robert-Bosch-Straße 20
88131 Lindau/Bodensee
am 07. Oktober

Torsten Rust

TR Marine Consult
Philosophenweg 31
22763 Hamburg
am 10. Oktober

Olaf Gatz

Gatz-Kanus
Bergisch-Gladbacher-Str. 787
51069 Köln
am 18. Oktober

Ingo Gersbeck

Schiffsservice Berlin
Spandauer Burgwall 23
13581 Berlin
am 18. November

Marco Schütze

Schütze Bootshandel
Köpenick GmbH
Wendenschloßstraße 338 a
12557 Berlin
am 23. Dezember

55 Jahre

Torsten Böhm

AVP Audio-Visuelle Präsentationen
Berliner Allee 75
13088 Berlin
am 01. Oktober

Jens Biermann

Yachtbooker Network AG
Herrmann-Lingg-Str. 15
80336 München
am 03. Dezember

Kai König

La Canoa
Kanuzentrum Konstanz
Robert-Bosch-Str. 4 B
78476 Konstanz
am 06. Dezember

50 Jahre

Andreas Fahrner

Walchenseewerft
Mühle 54 1/6
83676 Jachenau
am 16. Oktober



(Foto: Jiri Hera/Shutterstock.com)

WBV
SHOCK MITIGATION SOLUTIONS

LINDEMANN®

Partner der Profis

**DRIVE IN
COMFORT**
Stoßdämpfer - Spezialisten

Besuchen Sie uns auf der METS
Stand 01.521 in Halle 1

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





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

boot Düsseldorf

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 01/24
30.11.2023

Datum / Stempel / Unterschrift

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

Sommerlicher Messe-Auftakt

Boot & Fun Inwater in Werder (Havel): 95 Aussteller präsentierten breites Spektrum – Engagierte Gesprächsrunde zum Auftakt

Der Sommer war noch gar nicht vorbei, als die Berliner Messe die Branche zum Auftakt der nationalen Messesaison einlud zur Boot & Fun Inwater in die Marina Havelauen in Werder (Havel). Bei mediterranem Klima konnte man unter freiem Himmel 150 Boote im Wasser besichtigen und auch gleich Probe fahren. „Die Menschen kommen aus ganz Deutschland und sehen, wie traumhaft die Messe, ja die ganze Region ist“, freute sich Daniel Barkowski, Projektleiter der Messe Berlin und auch zuständig für die Veranstaltung an der Havel. Das Angebot der 95 Aussteller reichte vom Kanu bis zur großen Motoryacht. Schnelle Boote, elektrisch oder konventionell angetrieben, lagen da neben einer Vielzahl von Daycruisern und Hausbooten, die Appetit machten auf den nächsten Urlaub. Die Möglichkeit für Probefahrten wurde intensiv genutzt, denn das Wetter spielte zum Ende des Hochsommers bestens mit.

Ideeller Träger der Inwater Messe ist „Werder maritim“, ein Verbund von 16 lokalen Unternehmen, die auch dem Wirtschaftsverband Wassersport (WVW) Berlin angehören. Nicht nur im Hintergrund, sondern dieses Mal auch mit einem eigenen Stand war „Werder maritim“ auf der Messe vertreten und offerierte touristische Informationen über das Havelland bis hin zum Revier-Almanach. „Wir müssen enger zusammenarbeiten, dürfen die Kundschaft nicht wegschicken, sondern müssen sie in der Region halten“, erläuterte Frank Ringel, Mitinitiator des Unternehmerverbundes. Hier gehe es um mehr als den Verkauf von Booten. Ein gewisses Miteinander wachse, wo früher eher Ellbogenmentalität geherrscht habe.

„Tiefdruckgebiet oder Sommerflaute“, so lautete die auf einen Nenner gebrachte Frage beim Pressegespräch zum Auftakt der Inwater Show an BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut. „Die Stimmung



Die Zukunft des Wassertourismus im Fokus: Zum Auftakt der Boot & Fun Inwater in Werder/Havel diskutierten (v.l.) Daniel Barkowski, Projektleiter Boot & Fun, Catina Buchardi, Aqua Marin Boote & Yachten, Christian Große, Stadt Werder, Uwe Seibt, IHK Potsdam, und Karsten Stahlhut, Geschäftsführer BVWW. (Foto: Göbner)

der Unternehmer ist verhalten – vergleichen mit den vorausgegangenen Boom-Jahren“, berichtete er. Eine Familie, die an einem kleineren Boot interessiert sei, lege das Geld angesichts aktueller Unwägbarkeiten lieber zurück. „Bei teuren Booten sehen wir noch keine Kaufzurückhaltung“, so Stahlhut. Gleichwohl erkenne er für den Tourismus in Deutschland zwei starke Zugpferde: Berge und Wasser. Von daher blicke er in eine positive Zukunft und glaube an einen erfolgreichen Wassertourismus. In Sachen Nachhaltigkeit, besonders bei der Elektrifizierung, sehe man gerade Quantensprünge und ein schnell wachsendes Angebot. Das Problem sei jetzt die fehlende Infrastruktur an Land, insbesondere Lademöglichkeiten. „Wir brauchen die Unterstützung der Politik“, so Stahlhut. Aber auch unter dem eigenen Dach gebe es genug zu tun: „Die Branche muss vernetzter denken!“

Catina Buchardi von der Geschäftsleitung von Aqua Marin Boote & Yachten betonte die gute Zusammenarbeit mit der Messe Berlin – findet doch die Inwater

Messe in der zu ihrem Unternehmen gehörenden Marina Havelauen statt. „Wir sind 2023 zurück zum normalen Geschäft gekommen“, relativierte sie die Konjunkturlage. „Service, Dienstleistungen oder die Marina sind extrem ausgebucht.“ Der Handel laufe dagegen nicht mehr so boomend wie in den vergangenen drei Jahren. Für Interessenten sah sie in dieser Entwicklung eine große Chance: „Wer sein Boot jetzt bestellt und konfiguriert, bekommt es im Frühjahr geliefert.“

Uwe Seibt, Referent Tourismus und Gastgewerbe bei der IHK Potsdam, verwies auf „zurückhaltende Buchungszahlen“. Für ihn sei besonders die Wirtschaftskraft wichtig, die der Wassertourismus in ländliche, strukturschwache Regionen bringe. „Aber Boote fahren nur, wenn die Rahmenbedingungen stimmen“, sprach er Störungen wie defekte Schleusen oder fehlende Ladeinfrastruktur an. Auch der Fachkräftemangel sei ein Problem, wenn etwa Öffnungszeiten von Restaurants nicht den Bedürfnissen der Wassersportler entsprächen. (vg)

Grandezza Genovese

Salone Nautico in Genua punktet mit Zuwächsen auf fast allen Ebenen – Politik lobt italienische Branche als exzellenten Botschafter – Nachhaltigkeit im Fokus
Von Volker Göbner



Beeindruckendes Sammelbecken mit Perspektive: Der 63. Salone Nautico in Genua verzeichnete sowohl bei den Ausstellern als auch bei den Besuchern ein gutes Plus. Durch die laufende Neugestaltung des Ausstellungsareals stieg auch die Zahl der Wasserliegeplätze. Erstmals war der neue Kanal hinter dem blauen Pavillon in die Ausstellung integriert. Und auch die Waterfront di Levante, die dem ganzen Areal künftig ein völlig neues Gesicht geben wird, nimmt sichtlich Formen an. (Foto: Salone Nautico Genova)

Eindrucksvolle Zahlen bestimmten Ende September das Bild des 63. Salone Nautico in Genua. Mit über 118.000 Besuchern verzeichneten die Organisatoren einen Zuwachs von fast 14 Prozent, obwohl an den ersten beiden Tagen heftige Schauer und stürmische Winde die Teppiche im Freigelände buchstäblich zum Fliegen brachten. Durch die laufende Neugestaltung des Ausstellungsareals war auch die Zahl der Wasserliegeplätze um 143 gestiegen.

1043 Aussteller waren vertreten (plus 4,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr), über 1000 Boote, überwiegend im Wasser, waren zu sehen. Die Zahl der Premieren

gaben die Veranstalter mit 184 an, knapp zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Erstmals war der kurz zuvor geflutete neue Kanal hinter dem blauen Pavillon auf der Seite zur Stadt in die Ausstellung integriert, die umgebenden Bereiche boten als Arkaden ebenfalls neuen Unterstand für Aussteller. Die Waterfront di Levante, die dem ganzen Areal ein völlig neues, modernes Gesicht geben wird, ist an vielen Stellen schon in fortgeschrittenem Rohbau-Zustand. Zwar war der Baustellen-Charakter an vielen Stellen nicht zu übersehen, und nicht alles war rechtzeitig aufgeräumt, aber als die Besucher am Wochenende auf die Messe strömten, war weitgehend alles

piccobello. Auch einen neuen Zugang gab es dieses Jahr: Von der großen Straße vom Bahnhof her wurde ein Fußgängertunnel unter der Küstenstraße zum Messegelände gebaut. Eine Reihe von Streetfood-Trucks am Übergang zum neuen Kanal ergänzte das Verpflegungs-Angebot für Besucher erfreulich.

Stolz präsentierte Stefano Pagani Isnardi für den italienische Branchenverband Confindustria Nautica (CF) einmal mehr wirtschaftliche Rekordzahlen. Auf 7,33 Milliarden war der Umsatz für 2022 gestiegen, ein Plus von 20 Prozent. Für das laufende Jahr 2023 erwarte man abermals ein Wachstum im zweistelligen Bereich, so Confindus-

tria-Präsident Saverio Cecchi. Mit einem Weltmarktanteil von 18,3 Prozent sind die Italiener nun die Nummer eins der Exportnationen im Yachtbau. Für die weitere Entwicklung sei es nötig, mehr Kontakte, auch auf internationaler Ebene zu knüpfen. Das Finanzinstitut CDP hat daher unter <https://businessmatching.cdp.it> eine mehrsprachige Plattform eingerichtet.

Normalerweise baden Politiker vor Wahlen gerne im großen Publikum. Doch dieses Mal waren es die Wirtschaftszahlen, die Ministerpräsidentin Giorgia Meloni und ihr halbes Kabinett nach Genua lockten. Sie wollten sehen, was diese Branche ausmacht, die seit Jahren ein exorbitantes Wachstum erwirtschaftet, weit über dem des gesamten Landes. Und so betonte sie dann auch, dass es der Regierung gut zu Gesichte stehe, einer Branche zu danken, welche die Exzellenz Italiens in der Welt repräsentiere. Schließlich profitiere die Staatskasse gewaltig von den 7,3 Milliarden Euro Umsatz. „Seien wir ehrlich, es macht uns stolz, den ersten Platz einzunehmen“, zeigte sie sich beeindruckt vom neuen Ranking der Export-Nationen im Yachtbau. Nicht zuletzt stelle das Meer mit seinen Chancen und Herausforderungen einen wesentlichen Aspekt ihrer Regierungsarbeit dar. 8000 Kilometer Küste seien in den vergangenen Jahren oft vernachlässigt worden. „Das Meer ist eine der strategischsten Infrastrukturen, die Italien hat“, sagte Meloni. Ein eigenes Ministerium befasse sich mit diesen Angelegenheiten und habe gerade erst einen Plan entwickelt. Auch der Yachtsektor, oftmals verunglimpft, bedürfe der Vereinfachung. „Diejenigen, die italienische Exzellenz produzieren, verdienen Dank und Verteidigung“, versicherte sie der Branche.

In Genua verging kein Tag ohne ein Forum zum Thema Nachhaltigkeit, ein „must have für unsere Yachten“, so Andrea Razeto, CF-Vizepräsident. Und Patrick Hemp, Technical Manager beim International Council of Marine Industry Associations (ICOMIA), extrahierte schon einmal vorab Zahlen und Ergebnisse aus einem über 400-seitigen Bericht des Wirtschaftsverbandes, der erst im Rahmen der Mets-trade in Amsterdam veröffentlicht wird. Darin wird das Problem der ganzheitlichen Betrachtung deutlich. Denn für nicht weniger als neun Bootstypen (vom

Jetski bis zur Superyacht) ist es schwierig, allgemeingültige Lösungsansätze zu finden. Doch eine Lebenszyklus-Analyse zeige, dass wesentliche Faktoren für den CO₂-Fußabdruck eines Bootes dessen Produktion, der Transport und dann erst die Nutzung seien. Doch angesichts von rund 50 Millionen existierenden Freizeitbooten dürfe man die Wirkung von alternativen Kraftstoffen nicht unterschätzen, da solche ja sofort einsetzbar seien.

Als einen wichtigen Faktor für die Motivation, auf einen E-Antrieb umzusteigen, bezeichnete Michele Bolpagni von Aqua-Superpower eine vorhandene Infrastruktur. Das englische Unternehmen bietet an, Schnellladestationen auf eigene Kosten zu installieren. Habe man bisher jahrelang an Türen klopfen müssen, um das Konzept anzubieten, so würden sich inzwischen die Anfragen mehren. Vor allem zwei Richtungen würden sich derzeit schnell entwickeln: zum einen gewerbliche Anwendungen wie etwa Wassertaxis, zum anderen touristischen Destinationen, die eine starke Nachfrage im Bereich Nachhaltigkeit erfahren.

Aber auch die Kapazität von Marinas würde unterschätzt. Ein intelligentes System zur Verteilung verfügbarer, auch selbst erzeugter Energie biete großes Potenzial. Siemens Energy, in einigen Projekten für alternative Antriebe involviert, arbeite an der Herausforderung des Energie-Managements an Bord von großen Yachten. Allgemein gehe der Trend im Yachtbereich derzeit zu Methanol als einfach zu handhabendem Kraftstoff für Verbrennungsantriebe wie auch Brenn-

stoffzellen. Da Methanol aber nur etwa die halbe Energiedichte aufweist wie Diesel, werde der verfügbare Platz an Bord zu einer weiteren Herausforderung. In zwei Jahren könne man sicher erste Lösungen präsentieren, so Giuseppe Sancho von Siemens Energy. Man brauche aber mehr Informationen und Inspirationen aus anderen Branchen. Aktuell bietet Siemens ein Methanol-basiertes Brennstoffzellensystem mit einer Leistung von 100 kW in Superyachten an, ein kleineres mit der halben Leistung befindet sich in der Entwicklung.

Auch in einem Roundtable des europäischen Dachverbandes der Branche, EBI, ging es um Nachhaltigkeit. Redner aus Politik und Wirtschaft erläuterten den Green Deal der EU und seine Auswirkungen auf die Yachting-Industrie und deren Wettbewerbsfähigkeit. EBI und der Salone Nautico vereinbarten, in den kommenden Jahren einen neuen Raum für Diskussionen zu diesem Thema anzubieten.

Immer eine Fundgrube auf dem Salone sind Start-ups, die sich dort vorstellen dürfen. Die Palette der Ideen reichte in diesem Jahr von einer ultraleichten Gangway aus Kohlenstoff von Aguacarbon (www.aguacarbon.com) über den E-Roller von Linkable (siehe Branchen News in dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft), der auch in kleine Backskisten passt, in der Leistung aber ganz groß ist, und Galvani Power für maßgeschneiderte Batterien (www.galvanipower.com) bis zu InNavi, die eine Kurzzeit-Vermietung von privaten Booten ähnlich wie airbnb aufbauen wollen. (www.innavi.it).

VERSICHERUNGEN FÜR IHR UNTERNEHMEN.

» [Versicherungstarife online anfragen](#)




HAMBURGER
YACHTVERSICHERUNG
SCHOMACKER
www.schomacker.de



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 **Kober & Moll GmbH** in Pfalzgrafenweiler im Fokus.

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

„Wir haben hier auch eine soziale Aufgabe“

Kober & Moll GmbH im Schwarzwald ist weltweit eine Premium-Adresse, wenn es um die Herstellung von Paddeln geht. Gefertigt aber wird ausschließlich in Pfalzgrafenweiler.

Von Volker Göbner



Paddel ist nicht gleich Paddel: Bei Kober & Moll werden 85 verschiedene Modelle gefertigt. (Fotos: © Kober & Moll GmbH)

Die Natur aus der Nähe erleben, lautlos über einen Bachlauf gleiten oder sich sportlich durch turbulentes Wildwasser kämpfen – der Kanusport hat viele Gesichter. Eines aber ist immer gleich: Ohne Paddel geht es nicht. Weltweit einer der großen Hersteller von Paddeln ist die Kober & Moll GmbH in Pfalzgrafenweiler, mitten im nördlichen Schwarzwald.

Das Familienunternehmen produziert seit jeher Paddel für Kajaks und Kanus: Stechpaddel, Doppelpaddel, Canadierpaddel, Slalom- oder Wettkampfpaddel. Nicht weniger als 85 verschiedene Formen umfasst das Portfolio vom Kober & Moll – so viele wie in keinem anderen der rund 80 relevanten Hersteller weltweit.

Einmalig ist auch die Vielzahl der eingesetzten Technologien bei der Herstellung. Sie reichen vom traditionellen Holz über Laminat- oder Prepeg-Verfahren (bei dem vorab geharte Matten unter Hitze und Druck ausgehärtet werden) über die RIM-Technologie (mit Druck bis 150 bar) bis zu Spritzguss- oder Gas-Innendruck-Verfahren. Jedes Verfahren ist für unterschiedliche Einsatzbereiche optimiert und hat seine speziellen Vorteile. Hoher Druck erfordert komplizierte Verfahren, damit am Ende ein perfektes Produkt entsteht. Als Rohmaterial werden verschiedene Kunststoffe, oftmals Polyamide, und Glas- oder Carbonfasern verarbeitet. Viele tausend Paddel werden pro Jahr von den derzeit

14 Mitarbeitern in Pfalzgrafenweiler produziert.

Und wie sieht es mit der Lebensdauer eines Paddels aus, wenn es nicht nur im Keller herumliegt? „Locker mal 20 Jahre“, antwortet Hartmut Moll. „Wir haben 1994 mit Spritzguss angefangen. Diese Paddel sehe ich heute noch.“ Die Lebensdauer ist aber neben der Nutzungsintensität auch vom Herstellungsverfahren abhängig. Laminatpaddel etwa kann man dünner und leichter bauen – dann leben sie aber auch nicht so lange. Eine Schutzkante, die Paddel seitlich gegen Schläge schützt, wurde vor etwa zwölf Jahren entwickelt. Inzwischen gibt es jährlich die eine oder andere Modifikation bei Paddeln aus dem Hause Kober & Moll. Denn jede Variante des Sports (neuerdings z.B. SUP oder Boater Cross) braucht andere Paddel: mal leichter und kürzer, mal länger und schwerer. Frauen bevorzugen andere Paddel als Männer, für Kinder gibt es ebenfalls spezielle Modelle.

Gegründet wurde das Unternehmen Kober im Jahr 1886 als Wagnerei. Bereits in der zweiten Generation spezialisierte man sich auf die Fertigung von Sportartikeln wie Schlitten, Ski und Paddel aus Holz. In den 1970er Jahren lernte der heutige Firmenchef Hartmut Moll das Schreinerhandwerk zum Herstellen von Paddeln – damals noch ausschließlich aus Holz. Kunststoff kam gerade auf – und der Jungspund im Unternehmen wollte das neue Material auch einführen. „Das kannst Du machen, aber auf eigene Rechnung“, war die klare Ansage des Vaters. Also machte sich Hartmut Moll 1986 nebenher selbstständig, kaufte Maschinen für die Verarbeitung von Kunststoff, insbesondere zum Schäumen. Das Geschäft begann zu florieren. 1991 gingen Molls Eltern in den Ruhestand – der Juniorchef, damals Mitte 30, übernahm den Traditionsbetrieb und führte ihn mit seiner moderneren Firma zur Kober & Moll GmbH zusammen.

Seither gibt es zwei Marken unter dem Dach des Unternehmens, Moll-Paddel für den einfacheren Bereich (unter dem Motto „Qualität zum günstigen Preis“) und Kober-Paddel für die anspruchsvolleren und teureren Paddel.

Inzwischen steht die nächste Übergabe des Staffelstabes an: Tochter Jennifer ist seit gut drei Jahren neben ihrem Vater



Alles unter einem Dach: Die Produktion erfolgt in Pfalzgrafenweiler im Schwarzwald.

ebenfalls Geschäftsführerin. Die gelernte Industriekauffrau könnte aber genauso gut auch in der Produktion mitarbeiten, ist sie doch inmitten der Firma groß geworden.

Das Unternehmen ist weltweit bekannt, exportierte früher auch noch eine erhebliche Zahl an Paddeln vor allem in die USA. Heute werden zwei Drittel der Produktion im eigenen Land abgesetzt, große Mengen auch im übrigen Europa, danach kommen Japan, Australien und Südafrika. Der US-amerikanische Markt ist durch Vorschriften und Zölle zu kompliziert geworden, als dass man da noch etwas verdienen könnte. „Die wissen schon, wie sie ihren Markt schützen“, so Moll.

In der Corona-Zeit boomte das Geschäft, denn die Menschen hatten mehr Freizeit und durften diese nur individuell, nicht in Gruppen oder Mannschaften verbringen. Paddeln war da eine ideale Lösung. Inzwischen ist dieser Boom wieder abgeebbt. Mehr noch: Aktuell ist im Lande eine deutliche Zurückhaltung bei Ausgaben für die Freizeit zu spüren. „Die politische Diskussion ist nicht glücklich, das hilft der deutschen Wirtschaft nicht. Keiner weiß, wie er dran ist“, kritisiert Hartmut Moll. Ausgaben, die nicht zwingend notwendig sind, werden geschoben – und das trifft auch den Absatz von Paddeln. Trotzdem könnte das Unternehmen noch Arbeitskräfte einstellen. „Wir suchen seit zweieinhalb Jahren Fachkräfte wie Schreiner, Schlosser oder Allround-Facharbeiter“, erklärt Moll.

Im fernen Ausland zu produzieren kommt für Hartmut Moll nicht in Frage. „Ich stehe zu meiner Heimat! Wir haben hier auch eine soziale Aufgabe. Die Leute müssen auch Geld verdienen, um es aus-

zugeben“, erklärt er. Und außerdem hat sich das Unternehmen seit Generationen der Qualität verschrieben. „Die Qualität, die wir hier bauen, bekomme ich woanders nicht“, betont der Firmenchef. „Qualität, Qualität und nochmals Qualität“ steht ganz oben in der Unternehmensphilosophie. „Aber damit bist Du nicht der Günstigste“, weiß Moll.

Nicht nur eine strengere Umweltgesetzgebung sorgt dafür, dass in Deutschland nachhaltiger produziert wird als in fernen Ländern. „Wir haben nur eine Welt, es gibt keinen Plan B“, ist Hartmut Moll der Umweltschutz sehr wichtig. Selbstverständlich will er einen Bach, auf dem er paddelt, so verlassen, wie er ihn vorgefunden hat – oder besser.

Überzeugt ist Hartmut Moll auch von der Notwendigkeit der Branchenverbände. Der BV Kanu schaffe einen Zusammenhalt von Herstellern, Händlern und Verleihern. Und das verleihe diesem Teil der Branche mehr Gewicht in der Politik. Denn schließlich gehe es nicht nur um seine 14 Mitarbeiter, sondern auch um die in der Zulieferindustrie. Rohmaterial oder Schäfte muss Kober & Moll schließlich zukaufen – möglichst natürlich in Deutschland, notfalls in Europa oder den USA, aber nicht in China. „Einer alleine ist keiner. Mehr Leute bringen mehr Stimmen“, so Moll. „Als Verband wird man gehört.“ Der Branche habe es gut getan, „dass wir mehr zusammengedrückt sind. Es wird auch mehr kommuniziert“, sieht er weitere Vorteile. Und die nächste Gelegenheit zum persönlichen Austausch steht bereits im Terminkalender: Am 15. November findet das jährliche Kanu-Branchenforum, tags darauf die Mitgliederversammlung des BV Kanu in Gießen statt.

One-Man-Show 24/7

Gregor Franke ist in erster Linie Bootsgutachter – aber auch Buchhalter, Internet-Beauftragter und Sekretariat in seinem Ein-Mann-Unternehmen Marine Consulting mit Sitz am Ammersee. Erfolgreiche Unternehmen müssen eben nicht immer aus vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bestehen.

Von Volker Gübner



Ein Berg, ein Boot, ein Mann: Ein durchaus ungewöhnlicher Einsatzort für einen Bootsgutachter ist sicherlich die legendäre Streif in Kitzbühel. Für das dortige Abfahrtsrennen war an der Piste ein Motorboot als Marketing-Gag deponiert worden. Doch ein Räumfahrzeug hatte das Heck gerammt. Gregor Franke war schnell zur Stelle, um den Schaden in Augenschein zu nehmen. (Fotos: © Gregor Franke – MARINE Consulting)

Vor fast 15 Jahren hat Gregor Franke das Unternehmen gegründet, sich also kurz nach dem Studium als Sachverständiger selbstständig gemacht. „Das Jubiläum wird im Januar 2024 auf der Boot gefeiert“, kündigt er an.

Zum Wassersport kam Gregor Franke schon als Kind. In einem orangefarbenen Optimisten namens „Pampelmuse“ kreuzte er vor Starnberg in schwerer See: „Bei mir war immer Sturm“, erinnert er sich an

die Anfänge. Eigentlich hasste er Segeln, aber die Technik fand er schon toll. Und er musste auch nicht segeln, er durfte segeln. Seine Eltern haben ihn unterstützt – und irgendwann hatte er den Bogen raus. Da war dann zwar immer noch Sturm, aber der Spaß war da. Und der wurde größer, je schneller die Boote mit zunehmendem Alter wurden: 420er, 29er, 49er – eben die klassische Jugendboot-Karriere. Schon als Jugendlicher war Gregor Franke Mitglied

im Bayerischen Yacht-Club in Starnberg – und konnte da auch immer wieder einmal auf den größeren Booten wie der Asso von Prinz Luitpold oder den Big Boats anderer Mitglieder mitsegeln.

Boote gehörten schon damals für Gregor Franke zum Leben – und so ging er 2003 unmittelbar nach dem Abitur nach Kiel, um an der Fachhochschule Schiffbau zu studieren. Statt für die kommerzielle Schifffahrt entschied er sich jedoch bald

(wer hätte es anderes erwartet?) für den Zweig Yachtbau. Das Praxissemester verbrachte er bei Lürssen in Vegesack. In der Regelstudienzeit von viereinhalb Jahren war er fertig, hatte den Abschluss als „Dipl. Ing.“ in der Tasche – im letzten Diplom-Studienjahrgang, danach wurde auf Bachelor- und Master-Studiengänge umgestellt. 2008 schloss sich noch ein Jahr in Australien an, wo Franke seinen Yachtmaster machte und auf großen Schiffen zuhause war. In der Studienzeit wurde er auch Mitglied im Hamburgischen Verein Seefahrt und segelte auf großen Yachten das legendäre Fastet Race oder Sydney-Hobart.

Ende 2008 kehrte Gregor Franke zurück nach Bayern und bekam die erste Aufgabe: Unterstützung eines Bekannten im Bereich Konstruktion und Bau einer Segelyacht. „Ich musste dann ja eine Rechnung schreiben – und er zwang mich damit sozusagen in die Selbstständigkeit. Ich bin ihm heute noch dankbar dafür“, erzählt Franke weiter. Das war im Januar 2009.

Ein Praktikum bei Pantaenius schloss sich an. Vier Wochen lang war Franke in allen Abteilungen unterwegs. Er hätte sich auch einen Wechsel nach Hamburg zu dem Yachtversicherer vorstellen können. Doch die Hamburger hatten einen anderen Vorschlag. Im Süden gab es gerade einen Generationswechsel bei den Sachverständigen. Da könnten sie durchaus einen Partner gebrauchen. Gregor Franke richtete sich also ein Büro in Starnberg ein – und wartete. „Mein erster Auftrag war ein gestrandeter Drachen vor Unterzeismering“, erinnert sich der heute 39-Jährige. Am Anfang war es ein Saison-Geschäft



Raub der Flammen: Feuerschäden sind häufige Fälle, mit denen sich Gregor Franke befassen muss.

– mittlerweile hat er über 1100 Schäden begutachtet. Inzwischen könnte er das ganz Jahr über Gutachten schreiben, bis zu 120 sind es pro Jahr. Dabei ist sein Aktionsradius keineswegs auf den süddeutschen Raum beschränkt, Franke reist viel für seine Aufträge. Dank eines Ferienhauses der Familie seiner Frau auf Lanzarote hat Gregor Franke dort eine Art zweiten Standort, den die inzwischen vierköpfige Familie auch unterstützt. Denn vor geraumer Zeit bekam er dort einen Anruf, ob er einen Schaden am Ammersee begutachten könne. Nein, er sei ja gerade auf den Kanaren. „Oh, da hätten wir auch Aufträge“, hieß es. Und schon war der Urlaubsort zugleich Arbeitsort. „Man ist eben selbst und ständig Selbstständiger“, grinst Franke.

Als Solo-Selbstständiger schaute er im ersten Corona-Lockdown dann jedoch in die Röhre. Wochenlang war nichts zu tun, Unterstützung gab es auch nicht. Erst mit einem Gerichtsgutachten war er „weg von der Straße“. Seine Frau konnte mit ihrem Beruf die gerade gewachsene Familie über Wasser halten. Der frischgebackene Vater dagegen konnte viel Zeit mit der kleinen Tochter verbringen.

Einen großen Bereich der Arbeit Franke macht die technische Eignervertretung aus. Begleitung der Konstruktionsphase, Baukontrolle und Abnahme sind da zu erledigen. In die Konstruktion von Rümpfen mischt er sich nicht ein. „Ich sehe Probleme und Lösungen“, beschreibt er seine Stärken. Wertgutachten ergänzen das Spektrum.



TAKACAT Innovative Schlauchboote aus Neuseeland

 2,4 m bis 4,6 m

 ab 20 kg

info@takacat.de - www.takacat.de

Acht Fragen an Gregor Franke

Das Unternehmen

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

Gregor Franke: Ich denke, meine Kunden und Auftraggeber schätzen am meisten, dass ich mich wirklich ihrer Probleme annehme. Ich versuche, immer eine Lösung zu finden, Kunden abzuholen und wirklich zu helfen, egal mit welcher Frage sie kommen und egal, zu welcher Tages- oder Nachtzeit sie anrufen. Wenn ich selbst nicht weiterhelfen kann, dann versuche ich, den passenden Kontakt zu vermitteln. Natürlich ist da auch die fachliche Kompetenz. Mein Erfahrungsschatz ist nach 15 Jahren schon recht groß. Man lernt aber an jedem Fall dazu. Ich nutze auch jede Gelegenheit, mich weiterzubilden und mit dem Stand der Technik Schritt zu halten. Ganz wichtig ist ein Netzwerk und eine positive Resonanz der Kunden. Sehr viele Anfragen kommen über Empfehlungen.

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

Franke: Es ist natürlich schwierig, eine Zehnjahresprognose abzugeben. Aber ich arbeite derzeit bereits an weiteren Ideen, wie etwa Softwarelösungen für Sachverständige. Das basiert auf Ideen, die sich aus den Erfahrungen in 15 Jahren ergeben. Ich kann mir auch vorstellen, das Unternehmen weiter wachsen zu lassen. Die Nachfrage wäre auf jeden Fall da. Das würde auch bedeuten, dass ich noch jemanden mit rein nehmen würde.

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

Franke: Definitiv auf einen erreichbaren Ansprechpartner, der sich mit jedem Problem auseinandersetzt und jedes Anliegen auch ernst nimmt. Ich kenne inzwischen so viele Unternehmen, Werften und Dienstleister aus der Branche und

kann so auch die passenden Empfehlungen aussprechen, aber auch mal an anderer Stelle abraten.

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

Franke: Als Sachverständiger hat man eigentlich keine Lieferanten. Auch mit Eignern, die nicht selbst Auftraggeber für ein Gutachten sind, habe ich kein Problem. Das läuft alles.

Die Branche

Wassersport-Wirtschaft: Wie sehen Sie die Zukunft der Bootsbranche – und speziell die der Sachverständigen?

Franke: Nach einem kurzen Dämpfer in den ersten Monaten der Corona-Pandemie ging es ja mit der Branche sehr schnell wieder bergauf. Ich denke, dass es der gesamten Branche im Moment sehr gut geht. Sie wird sich in manchen Bereichen weiter entwickeln und auch vergrößern, z.B. bei alternativen Antriebsideen, den Elektrobooten – mit allen Vor- und Nachteilen, die so eine Entwicklung mit sich bringt.

Viele Kunden haben übrigens auch festgestellt, dass man ein Boot nicht so einfach kauft. Da wird ein Sachverständiger künftig eine größere Rolle spielen, speziell in der Beratung und auch im Vorfeld. Da werden die Auftragszahlen weiter steigen.

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

Franke: Bei meinen Besichtigungen vor Ort fällt auf, dass die Qualität der Schiffe nachlässt. Das wird eine große Herausforderung, dass die Qualität wieder passt. Die Leute zahlen sehr viel Geld, um ihr Hobby ausüben zu können – und bekommen dann ein Schiff, das nicht die erwartete Qualität hat. Da würde ich mich freuen, wenn die Hersteller nicht mehr nur gewinnorientiert arbeiten, sondern zurückfinden zur altbekannten Qualität. Eine andere Herausforderung ist der Nachwuchs. Was ich bei den Werften hier an unseren Seen in Bayern sehe, ist, dass jeder Betrieb Probleme mit dem Nachwuchs hat. Die Bootsbau-Branche



Gregor Franke

scheint für junge Leute unattraktiv zu sein. Ausbildungsplätze sind unbesetzt, Werften sind nur mit kleiner Mannschaft unterwegs. Das ist eine Riesen-Herausforderung, dass die Leute wieder gerne Bootsbauer lernen, dass die Branche entsprechend gut vergütet und so der Nachwuchs wiederkommt.

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

Franke: Für mich als Sachverständigen ist natürlich der VBS, der im BVWW eingegliedert ist, ein sehr wichtiger Verband. Hier findet ein reger Austausch mit der Geschäftsstelle und den Kollegen statt. Über den VBS kommen im Jahr auch einige Aufträge herein, da der Verband die Kunden an seine Mitglieder mit dem speziellen Fachwissen weiterleitet. Außerdem bietet der Verband Schulungen und Seminare an, um auf dem Stand der Technik zu bleiben. Das geht ohne die Unterstützung des BVWW als Dachverband gar nicht, das würde nicht funktionieren. Natürlich ist der BVWW auch der direkte Weg nach Berlin, um die Interessen der Wassersportwirtschaft zu vertreten.

Ganz privat

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

Franke: Leider bleibt meist zu wenig Zeit, sich privat auf dem Wasser herumzutreiben. Dieses Jahr war es ein einziger Segeltag. Ein Vorsatz für das nächste Jahr ist, das auf jeden Fall zu ändern. Man muss sich da einfach mehr Zeit nehmen. Dazu kommt, dass unsere große Tochter nun langsam in ein Alter kommt, wo man sie und die Familie mit einbeziehen kann. Das ist dann am Anfang weniger sportlich, aber die Zeit mit der Familie auf dem Wasser macht auch viel Freude.

Und es gibt auch kuriose Einsätze. „Können Sie Skifahren?“, war die erste Frage eines Kunden. „Ja, natürlich. Warum?“ – „Das Boot steht auf der Streif“, war die Antwort, auf der weltbekanntesten härtesten Abfahrtsstrecke der Welt bei Kitzbühel also. Dort war für dieses Rennen ein schnelles Motorboot als Marketing-Gag an der Piste deponiert worden. Doch ein Räumfahrzeug hatte das Heck gerammt. Franke war schnell zur Stelle. Später rief ihn der Steuerberater an. Einen Skipass könne er als Wassersport-Gutachter wohl nicht absetzen. Franke schickte als Beleg für seinen Diensteseinsatz das Selfie mit dem Boot im Schnee.

Eher heiß wird es Gregor Franke beim Blick in die Zukunft. Im Sommer 2023 musste er binnen weniger Wochen mehrere Totalverluste an Elektrobooten besichtigen. „Strom und Wasser haben sich noch nie vertragen“, sieht er mit dem Trend zu E-Antrieben ein Problem wachsen. Oftmals sind es Modifikationen an Elektroanlagen, wie eine stärkere Batterie oder ein anderes Ladegerät, die Ursache für Brände sind. Und noch ein weiterer Trend macht ihm Sorgen: „Foilen macht einen Wahnsinns-Spaß, aber da wird es auch zu Unfällen kommen“, ist seine Befürchtung. Angesichts der Carbon-Technik werde auch mit sehr hohen Schadenssummen zu rechnen sein. Im Frühsommer 2022 war Franke mit einem tragischen Vorfall befasst, eine tödlich verlaufene Kollision eines Schwim-



Reichlich Bruch: Nach einem Sturm am Attersee gab es gleich mehrere Schäden zu be-
gutachten.

mers mit einem Motorboot vor Starnberg. Mit Blick auf die wachsende Zahl foilender Boote hofft Franke, dass Unfälle dieses Ausmaßes dennoch eine Seltenheit bleiben.

Ganz wichtig findet Gregor Franke, alle Kunden gleich zu behandeln: „Ob Sunbeam 22 oder Swan 100 – für jeden Eigner ist sein Schiff der größte Traum.“ Der Sachverständige versucht, auf die Fragen jedes Kunden einzugehen und steht auch zu ungewöhnlichen Zeiten, notfalls telefonisch, zur Verfügung. Wenn er etwas nicht selbst beantworten kann, sucht er jemanden für

die Lösung des Problems. „Ich schicke keinen weg“, betont er. Sogar um die Osmose eines Schwimmbades hat er sich schon gekümmert.

Die Mitgliedschaft im Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen (VBS) ist Gregor Franke wichtig. „Der Austausch mit den Kollegen ist gut“, meint der Bayer, der 2009 in den VBS eingetreten ist. „Ich war damals jüngstes Mitglied im VBS – und bin es wohl heute noch.“ Und so freut er sich, wenn es im Januar wieder zum Treffen der VBS-Mitglieder kommt, wo er sein kleines Jubiläum feiern will.



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



(Foto: Golden Dayz/Shutterstock.com)

Branchen News

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

Messen

Ein Plus von fast 14 Prozent bei den Besucherzahlen (118.269) war das Sahnehäubchen beim 63. **Salone Nautico Genova** Ende September. 1043 Aussteller (+ 4,5 Prozent) präsentierten über 1000 Boote, Zubehör und Dienstleistungen. 3190 Probefahrten wurden trotz zweier stürmischer Tage durchgeführt. Nach 37 Jahren besuchte erstmals wieder ein(e) Regierungschef(in) die Veranstaltung. Giorgia Meloni zeigte sich vor allem von den Wirtschaftszahlen der italienischen Yachtbranche beeindruckt. Während das Bruttoinlandsprodukt von Italien 2022 um 3,7 Prozent zulegte, wuchs der Wassersportsektor um 20 Prozent. Teile der neuen Waterfront di Levante, einem umfassenden Bauprojekt rund um die bestehende Ausstellungshalle, waren mit reichlich Baustellencharakter schon integriert. 2024 soll die Messe vom 19. bis 24. September mit neuem Gesicht dann so richtig glänzen. www.salononautico.com (Foto: Goebner)

Siehe auch Bericht ab Seite 32.



Gute Stimmung bei bestem Spätsommerwetter meldete die **Interboot** in Friedrichshafen. Auch wenn nur 41.200 Besucher (Vorjahr: 49.800) gekommen waren, so sprachen viele der 352 Aussteller von einem sehr interessierten Publikum. Zum letzten Mal dauerte die Messe am Bodensee neun Tage. „Vor allem unter der Woche gab es gute Verkaufsgespräche, sowohl im Bootsbereich als auch im Bereich Funktionsbekleidung und Schuhe“, bilanzierte Sonja Meichle, Geschäftsführerin von Ultramarin. „Es gab intensive Beratungen und viele Besichtigungstermine auf den Booten, Kaufabschlüsse inklusive“, so Projektleiter Felix Klarman. „Jetzt nehmen wir Kurs auf 2024 und richten unseren Fokus voll auf die fünf Tage Laufzeit. Dabei wollen wir bewusst die Chance nutzen, um gemeinsam mit den Kunden die Interboot weiterzuentwickeln, und wir werden künftig viele Komponenten verändern“, kündigte er an. Die Interboot 2024 findet vom 25. bis 29. September statt. www.interboot.de

Auf allen Ebenen will die **35. Metstrade** vom 15. bis 17. November 2023 in Amsterdam im RAI Convention Centre wachsen. Elf Hallen umfasst die Ausstellung in diesem Jahr. Wieder mit dabei sind auch chinesische Aussteller auf der wichtigsten B2B-Zubehörmesse der Welt. 28 Nationen fassen die Anbieter ihrer Länder in eigenen Pavillons zusammen. Ganz im Mittelpunkt wird das Thema Nachhaltigkeit stehen. Neu im Programm ist der „Foiling Technology Pavilion“, im „Equipment Recycling Hub“ wird Regattamüll gezeigt, der bei der gemeinsamen Weltmeisterschaft der olympischen Klassen im August in Den Haag gesammelt wurde, während im „Construction Material Pavilion“ demonstriert wird, was daraus gemacht werden kann. Was es Neues im Bereich alternativer Antriebe gibt, zeigt die „Next Generation Propulsion Zone“, und in der „Career Corner“ sollen junge Leute für die Branche gewonnen werden. Eine zweite Auflage erfährt die Diskussionsrunde „Women in the Marine Industry International“, und Massimo Perotti, CEO der italienischen Superyachtwerft Sanlorenzo, wird deren Konzept für CO2-Neutralität im „Breakfast Briefing“ vorstellen (siehe Wassersport-Wirtschaft, Ausgabe 23/03). Mit Spannung erwartet werden schließlich die Gewinner des DAME Design Awards 2023. Die Metstrade findet 2023 ausnahmsweise von Mittwoch bis Freitag statt. Grund war ein voller Terminkalender der Veranstalter.

www.metstrade.com



Mit rund 130 Premieren glänzte das **Cannes Yachting Festival** Mitte September. 610 Aussteller zeigten 705 Boote zwischen fünf und 50 Metern Länge. Davon waren 115 Segelyachten von zehn bis 30 Metern Länge im Port Canto ausgestellt. 542 Motorboote lagen im Vieux Port, wo erstmals ein eigener Steg für 50 Boote mit einer Länge von acht bis zwölf Metern vorgesehen war. Mit dem Symbol „Green route“ waren Aussteller markiert, die eine nachhaltige Lösung für Bau oder Betrieb von Wassersportgeräten präsentierten. 55.000 Besucher wurden gezählt. Für das kommende Jahr stehen die Organisatoren vor großen Aufgaben, denn der Vieux Port wurde vergangenes Jahr neu verpachtet – mit der Auflage, diesen umfassend zu renovieren. Dieses Projekt startet in Kürze und wird sich über einige Jahre hinziehen. Ein Teil des Geschehens soll daher in den Port Canto verlagert werden. Das sind zum einen ein gutes Dutzend Superyachten mit Längen zwischen 30 und 50 Metern, zum anderen werden an einem langen Steg etwa 100 kleinere Boote zwischen acht und zwölf Metern Länge Platz finden. Die Verbindungen zwischen beiden Häfen sollen für die Besucher optimiert werden. Das Cannes Yachting Festival 2024 ist vom 10. bis 15. September geplant.

www.cannesyachtingfestival.com (© CYF)



Mit 375 Booten im Wasser war die **HISWA-te-water** im Bataviahaven Lelystad nahe Amsterdam praktisch ausgebucht. 285 Aussteller hatten sich beteiligt und waren überwiegend von Zahl und Qualität der Besucher angetan. Die halbkreisförmige Marina soll auch in den kommenden Jahren Standort der Inwater-Show bleiben. 2024 wird die HISWA-te-water vom 28. August bis zum 1. September stattfinden. www.hiswatewater.nl/de/ (Screenshot: Göbner)

Die 25. **Biograd Boat Show** in Kroatien wächst weiter. Vom 25. bis 29. Oktober 2023 werden über 400 Yachten bis zu einer Länge von 24 Metern in der Marina Kornati ausgestellt. Für die Aussteller an Land gibt es zusätzlich eine fünfte Halle. An den ersten drei Tagen sind wieder zahlreiche B2B-Veranstaltungen geplant. Im Rahmen der Charter-Expo (25. und 26. Oktober) werden auch viele gebrauchte Yachten angeboten, deren Charter-Verträge ausgelaufen sind. www.bbs.com.hr

„Über 600 luxuriöse Motorboote, schnittige Segelyachten und traumhaft schöne Hausboote“ kündigt die Messe Berlin bei der **Boot & Fun** vom 30. November bis zum 3. Dezember 2023 an. Zusammen mit den integrierten Verbundmessen zu den Themen Auto, Camping, Urlaub und Angelwelt werden 14 Hallen im Westteil des Messegeländes unter dem Funkturm belegt. Mit von der Partie sind auch der Wirtschaftsverband Wassersport (WVW) und Werder maritim. Besonders beliebt bei der Wassersportlern ist immer die Gala-Nacht der Boote am 29. November. Der Motorboot-Award „Best of Boats“ (BOB) wird am 30. November in sechs Kategorien verliehen. Nicht an Heiratswillige, sondern an Kinder, Jugendliche und Familien richtet sich der Side-Event „Trau Dich!“. In diesem „Heimathafen“ gibt es eine Reihe von Mitmachaktionen, um den Nachwuchs für den Wassersport zu begeistern. www.boot-berlin.de und www.traudich-ev.de

Das **Yacht Racing Forum**, eine jährliche Konferenz für die Entwicklung des Regattasports, wird 2024 und in den beiden folgenden Jahren jeweils im Rahmen der **Metstrade** in Amsterdam stattfinden. Organisator Bernard Schopfer will so den Teilnehmerkreis erweitern und gleichzeitig den CO₂-Fußabdruck des Forums senken, für das die Teilnehmer bisher immer extra anreisen mussten. 2023 wird das Forum nicht stattfinden. Termin 2024: 20. bis 22. November. Kontakt: MaxComm Communication Genf, Tel. +41/22 735 55 30, Mail: contact@maxcomm.ch

**Christian Hruschka****Svenja Zimmermann**

Im Team von **boot** Director Petros Michelidakis hat es zwei personelle Veränderungen gegeben: **Christian Hruschka** (52, leidenschaftlicher Segler) übernahm als Senior Project Manager die Akquise und die Betreuung der Aussteller aus den Bereichen Zubehör, Tauchen und Tourismus und ist damit für die Hallen 10 bis 13 der boot Düsseldorf zuständig. Seine Vorgängerin, Lena Beckmann, hat nach sieben Jahren das Team der boot verlassen, um auf Reisen durch Europas Süden zu gehen. Neu an Bord ist auch **Svenja Zimmermann**. Die 23-Jährige verstärkt seit August die Ausstellerbetreuung als Junior Project Manager. Gleichzeitig ist sie Ansprechpartnerin für die Galeria boot mit maritimer Kunst in der Halle 7. Für den Ausstellungsbereich der Boote und Yachten in den Hallen 1 bis 6 sowie 15 und 16 ist weiterhin Arne von Heimendahl zuständig. Caroline Mühl ist Ansprechpartnerin für den Trendsport sowie Kanu und Kayaking in den Hallen 17 und 14, und Lara Hannappel betreut die Sonderschauen und Aktionsbühnen. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, Mail: vellent@messe-duesseldorf.de



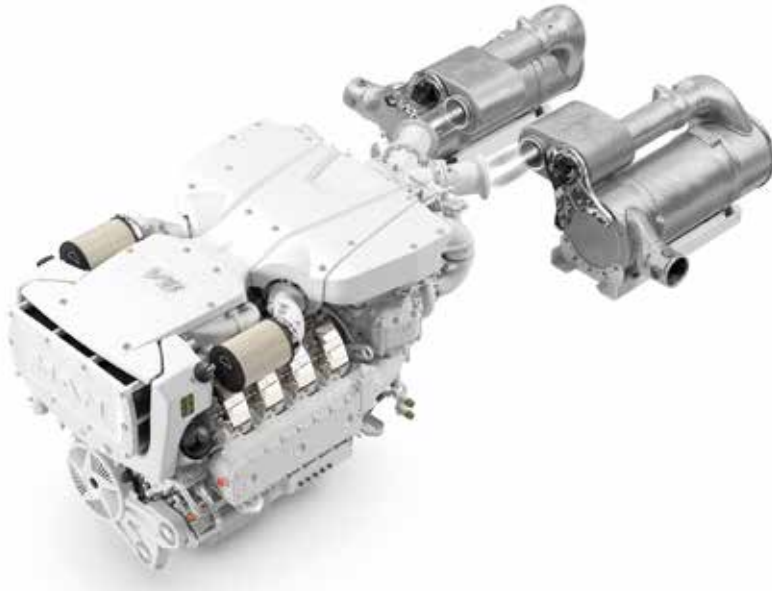
Ein elektrisch angetriebenes RIB mit Wasserstoff-Range-Extender für die Begleitung von Regattafeldern hat der niederländische Segelverband anlässlich der gemeinsamen Weltmeisterschaften der olympischen Segeldisziplinen vorgestellt. Der Deep-Blue-Außenborder (50 kW) von **Torqueedo** des „**H2C Boat**“ von **H2 Marine Solutions** wird von einer Deep-Blue-Batterie mit einer Kapazität von 40 kWh versorgt. Die Kapazität des Systems wird von einer wasserstoffbetriebenen Brennstoffzelle um 51 kWh erweitert. „Von nun an können wir Reichweite, Laufzeit und Leistung, bieten, wie sie im Segelsport gebraucht werden“, erklärte Fabian Bez, CEO von Torqueedo. Hunderte von konventionellen RIBs begleiteten die 900 Boote der WM – was das Potenzial eines emissionsfreien Trainerboots in diesem Bereich aufzeigt. Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215-212, Mail: press@torqueedo.com

Einen energieautarken Hafen planen **Bouillet-Energy** und die **City-Marina** in Berlin. Solarpaneele und elegant in Zäunen versteckte Windräder sollen die Batterien in der Marina aufladen. Dazu gehören auch die Akkus auf den Booten. In einem bidirektionalen Betrieb sollen die Batterien mit Wind und Sonne aufgeladen werden, abends dann aber auch Strom an die Restaurantküche und weitere Verbraucher liefern. Kontakt: Maria Bouillet, Tel. 030/49782055, Mail: maria@bouilletenergy.com

Im Sommer 2023 hat **Azimut** sein Modell Magellano 60 einem Praxistest mit dem aus erneuerbaren Rohstoffen hergestellten Kraftstoff **HVolution bio-fuel** des italienischen Kraftstoffkonzerns ENI unterzogen. Die sowohl für langsame wie schnelle Fahrt konstruierte Yacht („Dual mode hull“) habe tatsächlich 80 Prozent weniger CO₂ ausgestoßen als mit herkömmlichem Diesel, hieß es. Kontakt: Laura Sandrone, Mail: laura.sandrone@azimutbenetti.com

Neue **WaveRunner** hat **Yamaha** für 2024 angekündigt. Neun der elf Modelle wurden komplett überarbeitet. Neue Technik, frische Designs und verbesserte Funktionen verspricht das Unternehmen. Als Highlight wird ein neuer Hochleistungsmotor bezeichnet, mit dem der Hubraum von 1812 cm³ auf beachtliche 1898 cm³ steigt. Kontakt: Katja Kimmel, Tel. (0)2131/2013-364, Mail: Katja.Kimmel@yamaha-motor.de

Eine zunehmende Nachfrage nach der **Wärmebild-Überwachungskamera Ax8** von **Teledyne FLIR** hat **Raymarine** registriert. Integriert in das YachtSense Ecosystem von Raymarine können damit überhitzte Zellen einer Lithium-Batterie erkannt werden, noch lange bevor es zu einem Brand kommt. Kontakt (PR): Michelle Cross, Tel. +44 (0)2380 215 399, Mail: michelle@themtmagency.com



MAN Engines erweitert sein aktuelles Motoren-Portfolio für Yachten und Sportfischerboote um Motoren in der aktuellen Emissionsstufe IMO Tier III. Neben den V12-Motoren mit **SCR-Katalysator** stehen jetzt auch **V8-Motoren** von 735 bis 956 kW (1.000 bis 1.300 PS) mit dem Abgasnachbehandlungssystem zur Verfügung. Dadurch erreichen die Motoren die aktuell strengsten Emissionsvorgaben der Internationalen Seeschiffahrtsorganisation IMO. Die modulare Abgasnachbehandlung von MAN ermöglicht eine bedarfsgerechte und flexible Systemintegration dank variabel positionierbarer Einzelkomponenten. Neben kompakten Abmessungen und der Anpassungsfähigkeit beeindruckt das Abgasnachbehandlungssystem auch durch sein geringes Gewicht, heißt es bei MAN. Statt mehr brauchen diese Motoren mit dem SCR-Katalysator weniger Kraftstoff, laut MAN drei bis acht Prozent. Wie bereits das bisherige Portfolio ohne Abgasnachbehandlungssystem sind auch alle Marine-Motoren von MAN mit SCR-Katalysator für die Verwendung mit regenerativem Diesel wie HVO freigegeben. Kontakt: Florian Schaffelhofer, Tel. 0151/11766475, Mail: Florian.Schaffelhofer@man.eu

Elektrisches Fahren stößt immer an die Grenzen der Reichweite – auf der Straße wie auf dem Wasser. Genaue Kenntnis des Nutzungsprofils eines Elektrobootes ist da genauso wichtig wie die der Ladekapazitäten im Hafen. **Torqueedo** hat daher mit **c.technology**, einem innovativen SaaS-Cloud-Infrastruktur-Anbieter für Powersport-Fahrzeuge, eine Partnerschaft vereinbart. Ziel ist das Entwickeln von „intelligenten Motoren und Softwaresystemen“. Besitzer von Torqueedo-Motoren müssen dazu entsprechende Informationen – anonymisiert – mit den autorisierten Servicezentren von Torqueedo teilen. Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215-212, Mail: press@torqueedo.com

Mercury bringt seine jährliche Wartung der Motoren mit dem Mercury Service Excellence Programm auf eine neue Ebene. Damit verbunden ist eine Garantieverlängerung: Die anfängliche Werks-garantieabdeckung wird bei jedem Mercury-Außenbordmotor, vom tragbaren 2,5-PS-Modell bis zum Verado 400R, auf insgesamt fünf Jahre ab Kaufdatum verlängert, wenn alle Services bei einem autorisierten Händler durchgeführt werden, verspricht Mercury. Kontakt: Eva Carlitz, eva.carlitz@mercmarine.com





Eine besonders leistungsfähige Seewasserentsalzungsanlage ist der neue **HP Water-maker** SCA 500. Sie produziert in einer Stunde 500 Liter Trinkwasser, benötigt dabei 3 kW Strom und wiegt trotzdem nur 85 Kilogramm. Die korrekten Maße sind 84 x 46 x 42 Zentimeter und sind nicht tausendmal so voluminös, wie in der Pressemitteilung des Unternehmens und an anderen Stellen publiziert. Kontakt (PR): Ursula Brzoska, Tel. +39 333 3992874, Mail: hpwatermakers@sandpeoplecommunication.com (Foto: Göbner)

Für ein Rundum-Kamerasystem, Voraussetzung für autonomes Fahren, kooperiert **Raymarine** exklusiv mit **Avikus**. Sechs Kameras an Bug, Heck und den Seiten eines Schiffes werden von einem Kamera-Controller an die Zentraleinheit des Systems angebunden. Auf dem Axiom-Display von Raymarine hat man dann ein Bild aus der Drohnen-Perspektive oder separate Einzelbilder. Wie beim Auto können Abstandslinien eingeblendet werden. Die „NeuBoat Dock“-Technologie wird laut Raymarine von mehreren Yachtwerften integriert. Der Einbau sei sehr einfach, das System könne im Hafen kalibriert werden. Avikus ist eine 2021 gegründete Tochter des südkoreanischen Hyundai-Konzerns. Das erste System zur autonomen Steuerung eines Flüssiggastankers wurde voriges Jahr erfolgreich erprobt. Auf 10.000 Seemeilen Strecke wurden 100 potentielle Kollisionen verhindert. Es soll in alle Frachtschiffe von Hyundai eingebaut werden. Kontakt: James McGowan, Mail: James.McGowan@Raymarine.com

Vor 20 Jahren hat **Azimut** erstmals eine Studie über die Möglichkeiten, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, in Auftrag gegeben. Jüngst hat das Polytechnikum Turin HVO-Diesel, Methanol und Wasserstoff einer **Vergleichsstudie** unterzogen. Das Ergebnis: Der HVO-Diesel, den inzwischen auch der italienische ENI-Konzern aus nachwachsenden, biogenen Abfallstoffen herstellt, habe derzeit das größte Potenzial: Bis zu 90 Prozent CO₂ könnten damit eingespart werden. Grünes Methanol sei auch mittelfristig nicht verfügbar, Wasserstoff sei im Wassersportbereich höchstens eine Alternative in ferner Zukunft. Ausgiebig getestet wurde das HVOolution biofuel im Sommer in der neuen Magellano 60 (18,5 Meter lang). Gemeinsam mit der Superyacht Eco Association habe Azimut einen Vergleichsindex auch für Yachten unter 24 Meter Länge entwickelt. Kontakt: Laura Sandrone, Mail: laura.sandrone@azimutbenetti.com

Die italienische Werft **Cantiere del Pardo** (Forlì, Emilia Romagna), bekannt für Premium-Marken wie Grand Soleil, VanDutch oder Pardo Yachts, wird von der **Calzedonia Group**, einem exklusiven Label vor allem für Unterwäsche, und dem Wise Equity Fund übernommen, gaben die drei Partner am 1. August bekannt. Cantiere del Pardo wurde 1973 gegründet, feierte gerade sein 50. Gründungsjubiläum. Der Austausch von Visionen über die zukünftige Entwicklung der Werft war einer der Gründe für die Übernahme, ein anderer das Ziel, die Bereiche Industrie, Organisation und Vertrieb zu stärken. Wise Equity war seit 2020 in der Werft involviert. Kontakt: Veronica Bottasini, Tel. +39 389 2949695, Mail: vbottasini@cantiere-delpardo.com



D-Marin, Betreiber einer Reihe exklusiver Marinas im Mittelmeerraum, hat eine eigene App zur Reservierung und Bezahlung von Liegeplätzen in seinen Häfen vorgestellt. Einmal die spezifischen Daten des eigenen Schiffes eingegeben, kann man mit allen Yachthäfen der Kette kommunizieren. am reservierten Liegeplatz angekommen, spart man sich dann auch den Weg zum Hafenmeister für den Check in. Mit der App lassen sich auch Steckdosen aktivieren sowie der Energie- und Wasserverbrauch bezahlen. Für Liegeplatzinhaber ist mit der App zudem die Fernüberwachung des eigenen Bootes (Standort, Bilge, Batterie, Heizung) möglich. www.d-marin.com

350 PS leistet der neue Außenborder BF 350 A XDU von **Honda**. Der V8-Motor mit 32 Ventilen kommt auf einen Hubraum von 4952 ccm und ist 355 kg schwer. Das Gehäuse gibt es in weißer und in silberner Ausführung. Auch Honda hat das Getriebegehäuse optimiert, um den Widerstand im Wasser zu minimieren und somit den Verbrauch zu senken. www.honda.de/marine/products/350hp/overview.html

Der elektrische ISCAD-Innenbordmotor (50 kW) von **Molabo** heißt jetzt Aries 50. Auf der METS wird das Ottobrunner Start-up den lange erwarteten Außenborder mit der innovativen 48-Volt-Technik vorstellen. Ende August hatte Molabo auch eine Partnerschaft mit ASA Boot Electro BV als offiziellm Vertriebspartner für die Niederlande und Belgien bekanntgegeben. Kontakt: Martin Schwarz, Tel. 0176/101 505 66, Mail: Martin.Schwarz@molabo.com

Die Sunreef 80 Eco war der einzige maritime Gewinner des **German Innovation Award** 2023. Er wird in der Begründung als „der fortschrittlichste nachhaltige Luxuskatamaran der Welt“ beschrieben. Weiter heißt es auf der GIA-Seite: „Die vollelektrische ‚Sunreef 80‘ Eco ist ein vollständig autonomes Boot, das revolutionäre grüne Technologie für treibstofffreies Segeln in absoluter Stille und Luxus nutzt. Die Idee hinter der ‚Sunreef 80‘ Eco ist es, eine neue Philosophie des verantwortungsvollen Segelns zu schaffen und zu fördern.“ www.german-innovation-award.de



Einen kompakten elektrischen Einbaumotor mit einer Leistung von 10 kW (48 Volt) hat **AS Labruna** (Monopoli) in Genua vorgestellt. Mitsamt zwei Batterien (zusammen 5 kWh) und Kühlsystem passt der Antrieb in eine Box von etwa 50 cm Kantenlänge. Kontakt: aslabrina@aslabrina.it
(Foto: Göbner)

Wir suchen einen Partner für die Entwicklung eines Wassersport-Servicezentrums in der Maassen-Region

Die Gemeinde Maasgouw entwickelt gemeinsam mit anderen Unternehmern den Nautischen Boulevard in Wessem, der 'One-Stop-Shop' für Wassersport-Service in der Limburger Seenlandschaft Maasplassen. Durch diese Entwicklung entsteht ein einzigartiger Standort, der das Bindeglied zwischen dem historischen Kern, dem touristischen Maasboulevard und der Vielzahl von Servicebetrieben darstellt.

Die Gemeinde Maasgouw (NL) sucht einen Partner für die Entwicklung dieses Top-Spots.



- Region mit 8000 Jachten
- Land und Wasser Programm
- Gemeinsam für den besten Plan
- Ca. 5.000 m² zu bebauen
- Maasplassen Limburg (NL)
- Im Herzen des Wassersportgebiets
- Ausstellungsraum, Ladengeschäfte, Service, Handwerk, Gaststättengewerbe
- 35 Minuten von Düsseldorf

Informationen: www.gemeentemaasgouw.nl/nautischeboulevard (teilweise in Niederländisch)



Wer fürchtet es nicht, ein Tau im Propeller? **Yanmar** hat nun einen **Leinen-Cutter** für den Saildrive SD60 vorgestellt. Das kreisrunde Sägeblatt wird direkt hinter dem Propeller montiert. Effektiv zerschneidet es Tauen, Plastik oder Fischernetze, die sich sonst um den Propeller wickeln können. Der Cutter ist auch im Ersatzteil-Shop erhältlich. Kontakt: Michele Durkin, Tel. +31 36 2050146, Mail: michele_durkin@yanmar.com

Die polnische **Sunreef**-Werft kündigte an, einen über 90 Fuß langen Katamaran „Zero Cat“ zu entwickeln, auf dem aus Methanol Wasserstoff für eine Brennstoffzelle erzeugt wird. Die Reichweite des Elektroantriebs soll damit unabhängig werden von Batterien und Solarpanelen, die auf praktisch allen verfügbaren Flächen des Kats einlaminiert werden. www.sunreef-yachts.com

ACR Electronics (Florida), ein Anbieter von Sicherheits- und Überlebenstechnologien, hat die Markteinführung der mobil vernetzten GlobalFix V6 EPIRB angekündigt. Die Notfunkbake mit einer Batterielebensdauer von zehn Jahren verfügt über GNSS-Positionierung, 406-MHz-Cospas-Sarsat-Notsignal mit MEOSAR-Kompatibilität und auf 121,5 MHz ein lokales Homing-Signal. Die Kompatibilität mit RLS-Alarmen (Return Link Service) stellt sicher, dass der Besitzer eine Benachrichtigung erhält, wenn das internationale Satellitensystem die Notmeldung und den Standort erhalten hat. Infrarot- und weißes Blitzlicht erleichtern zudem die Nah-Ortung. Mit der NFC-Technologie, die mit der kostenlosen mobilen ACR-App eingeführt wurde, können die Besitzer über ein Smartphone die aktuelle Akkulaufzeit, die Ergebnisse von Selbsttests und weitere Diagnose-Tests kontrollieren. Kontakt: Mikele D'Arcangelo, Tel. +1 954-862-2115, Mikele.Darcangelo@acrartex.com

Zwischen die Modelle Demon und Fantom hat **Frauscher** seine neue 1212 Ghost Air (40 Fuß lang) platziert und in Cannes vorgestellt. Die Air-Reihe verbinde Dynamik und Emotion mit einem großzügigem Platzangebot an Deck. Das Zentrum des offenen Motorboots ist der freistehende und rahmenlose Steuerstand, wo auch der Zugang zur Kabine (zwei Kojen, Bad mit Dusche) mit 1,9 Metern Stehhöhe ist. Angetrieben wird das Boot mit zweimal rund 440 PS Benzin- oder Dieselmotoren. Kontakt: Frauscher Bootswerft, Tel. +43/7612 63655-0, Mail: frauscher@frauscherboats.com



Einen Wechsel an der Spitze des Unternehmens kündigte **Princess Yachts** (UK) an. Der bisherige Chef Antony Sheriff werde die Werft verlassen. Neuer CEO wird **Will Green**, der schon seit 20 Jahren zu Princess gehört und zuletzt in der zweiten Führungsebene Verantwortung als Wirtschaftsdirektor trug. Kontakt: Emma Cotton, Tel.: +44 1752 517037, Mail: Emma.Cotton@princessyachts.com (© Princess Yachts)

Erfolgreiche spezialisierte

Versicherungsagentur für:

**Yacht-, Boots-
und Schiffsversicherungen**

ZU VERKAUFEN

- Langjährige Erfahrung
- Großer treuer Kundenstamm

Weitere Informationen & Kontakt:

yachtversicherungsagentur@t-online.de

Spende und werde ein Teil von uns.
seenotretter.de

Bei jedem Wetter. Auf Nord- und Ostsee. Seit 1865.



Hanse Yachts hat mit **Raymarine** eine Kooperation für die Segelmarke Hanse bekannt gegeben. Zusammen mit der neuen Hanse 410 wurde beim Cannes Yachting Festival auch diese Kooperation erstmals sichtbar. Raymarine steuert nicht nur eine neu entwickelte Serie von Geräten für Segelyachten bei, sondern setzt auch auf weltweit über 7500 Händler für den Produktsupport. Kontakt (PR): Michelle Cross, Tel. +44 2380 215 399, Mail: michelle@themtmagency.com

Nachwachsende Rohstoffe wie etwa Flachs als Ersatz für Glasfasern im Boots- oder Formenbau einzusetzen, ist der Schwerpunkt von **Greenboats**. Die Bremer Werft meldet ein strategisches Investment der **Group Depestele**. Das französische Unternehmen gehört zu den größten Leinen-Produzenten und verwaltet 13.000 Hektar Anbaufläche für Flachs in Frankreich. Kontakt: Jan Paul Schirmer, Tel. 0421/3770 2958, Mail: marketing@greenboats.com



In das wachsende Segment der 30-Fuß-Einheitsklassen will **Northern Light** (Monfalcone) mit dem **Ecoracer 30 OD** vorstoßen. Vier der aus nachhaltigem Material (recyceltes Carbon, Basalt und Flachs) hergestellten Segelboote sollen pro Jahr produziert werden, um eine Klasse aufzubauen. Das drei Meter breite Boot kann dank eines teilbaren Mastes in einem Container transportiert werden. Gekippt kann man es bei 1,8 Tonnen Gewicht inklusive demontierbarem Hubkiel auch hinter einem Pkw herziehen. Der Ecoracer 30 OD wurde beim Design Award des Salone Nautico in Genua mit einer besonderen Erwähnung bedacht. Kontakt: Francesco Rubagotti. Tel. +39/334 904 8640, Mail: f.rubagotti@ecoracersailing.com (Foto: Göbner)

Die beiden 38 und 42 Fuß langen Segelyachten aus der C-Line von **Bavaria Yachts** (Giebelstadt) haben auf dem Cannes Yachting Festival eine große Schwester bekommen: die C46. Zusammen mit Cossutti Design hat Bavaria die Charakteristika der Serie, den V-Bug und die zum Heck lang gezogenen Chines weiter entwickelt. Aufbauend auf jahrzehntelanger Erfahrung gibt es für den Innenausbau eine Vielzahl von Varianten, von der Eignerversion mit großer Kabine im Vorschiff bis zur Charterversion. Mit Großsegel und der kleinen Selbstwendefock bringt es die Bavaria C46 (14,5 Meter Rumpflänge) auf 115 Quadratmeter Segelfläche am Wind. Neu ist auch ein permanenter Code-Zero (105 qm), der eingerollt am Bugspriet stehen bleiben kann. Die C46 ist für den Award **European Yacht of the Year** nominiert. Kontakt: Marcus Schlichting, Tel. 0151/18426372, Mail: m.schlichting@bavariayachts.com

TRIMAX®

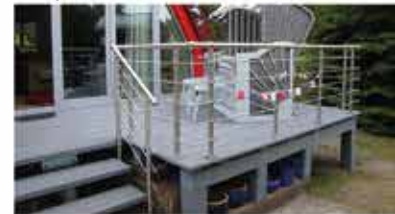
Bauaufsichtlich zugelassene, glasfaserverstärkte Kunststoffprofile für den Garten-, Landschafts-, Hoch/Tief- & Wasserbau sowie für Brücken, Terrassen, Balkone...etc.



TRIMAX® als Brückenbelag



Steg am Strand aus TRIMAX®



TRIMAX® als Terrassenbelag



Brückenbelag aus TRIMAX®



TRIMAX® als Belag für Bootsstege

TRIMAX® ist:

- bauaufsichtlich zugelassen
- glasfaserverstärkt
- wasserabweisend
- rutschhemmend
- frostsicher
- verrottungsfest
- 100% recyclebar
- barfußfreundlich
- reißt/ splittert nicht
- UV-beständig
- einfach bearbeitbar
- **ENTHÄLT KEIN HOLZ!**



TEPRO Kunststoff-Recycling GmbH & Co.KG

Industriestraße 17 • 29389 Bad Bodenteich
Tel.: (058 24) 96 36 24 • Fax: (058 24) 96 36 23
Info@tepro.de • www.tepro.de

Die stolze Zahl von 626 Segel- und Motoryachten, die die Produktionshallen des Unternehmens verlassen, meldete **HanseYachts** im Juli 2023. Seit 2011 sei das die höchste Zahl. Mit den vorliegenden Bestellungen für die Motorbootmarken Fjord, Sealine und Ryck sowie für die Segelyachten der Marken Hanse, Moody und Dehler sei die Produktionskapazität von HanseYachts deutlich über das im Juli begonnene neue Geschäftsjahr hinaus ausgelastet. Die Kapitalerhöhung im Frühjahr sei erfolgreich abgeschlossen worden, und der zweitgrößte Aktionär des Unternehmens, Rainer Vesting, habe sein strategisches Investment in HanseYachts mit einem Wandeldarlehen in Höhe von insgesamt drei Millionen Euro deutlich erhöht. Im April wurden jedoch die Umsatz- und Gewinnerwartungen für das Geschäftsjahr 2022/23 nach unten korrigiert, vor allem aufgrund unerwarteter Lieferschwierigkeiten bei Motoren, Generatoren und Scheiben. Künftig wolle sich HanseYachts auf die stärker nachgefragten Modelle fokussieren. Umsatzstarke Händler sollen stärker rabattiert werden. Kontakt: Tel. 03834/5792-200, Mail: info@hanseyachtsag.com

Nur 89 Kilogramm wiegt der Rumpf des „EB eins“ des von Kai Krause gegründeten Münchner Startups **Kaebon**. Konsequenter Leichtbau aus Carbon Prepegs ist die Basis. Als Antrieb reicht ein elektrischer Motor mit einem Kilowatt. So recht zur Geltung kommt der leichte Rumpf aber vor allem mit der maximalen Motorisierung, einem 12 kW starken Torqeedo-Motor. Damit wird das Fahren in dem 5,25 Meter langen Boot zu einem eindrucksvollen Spaß. Das Cockpit für Fahrer und Gäste befindet sich ganz hinten, so dass „EB eins“ gefühlt butterweich über die Wellen hüpf – und dabei abgeht wie Schmidts Katze. Kontakt: Kai Krause, Tel. 089/250 077 33 0, Mail: post@kaebon.com



Den mehrfach faltbaren **E-Roller** „Elisa“, der in jede Backskiste passt, hat **Linkable** (Trient) entwickelt. In 15 Sekunden ist das 14,5 kg leichte Gefährt mit einem extra breiten Trittbrett (25 cm) ein- oder ausgeklappt (Packmaße 75 x 13 x 31 cm). Die Reichweite von „Elisa“ beträgt 20 km. Der 350 Watt starke Motor wird aus einer Lithiumbatterie mit 5 Ah gespeist, eine zweite zur Verdoppelung der Reichweite ist optional am höhenverstellbaren Lenker möglich. Die Kinderkrankheiten sind in der zweiten Generation bereits ausgemerzt. „Elisa“ ist StVZO-konform. Linkable sucht noch Händler in Deutschland. Kontakt: Francesco Guidetti, Mail: francesco.guidetti@linkable.it (Foto: Göbner)



Seit Ende September sind die neuen E-Motoren **Avator 20e und 35e** vom **Mercury** im Handel erhältlich. Optisch ähneln die stärkeren Modelle dem ersten E-Motor von Mercury, dem Avator 7.5e, der erst im Januar vorgestellt wurde. Die beiden neuen Motoren haben eine Leistung von 2000 bzw. 3500 Watt an der Propellerwelle. Diese entspricht der Schubkraft eines 5 bzw. 10 PS-Viertakters von Mercury. Die Energie für beide Motoren kommt aus einem 2300Wh Lithium-Ionen-Akku. Die Reichweite kann mit der Kopplung von bis zu vier Akkus erhöht werden. Bei der Herstellung jedes elektrischen Außenborders werden zudem zahlreiche Komponenten verwendet, die recycelbar sind, gibt Mercury an. Kontakt: Eva Carlitz, eva.carlitz@mercmarine.com (Foto: Göbner)

Besonders klein und gut transportabel ist die Seewasserentsalzungsanlage „Wiki“ von **Schenker**. Sie ist nur 26 Kilogramm schwer, passt in eine Tragetasche und kann in ein paar Minuten auf einer Yacht an die 12-Volt-Anlage angeschlossen werden. Für die Produktion von 30 Litern Trinkwasser pro Stunde ist eine Leistung von 110 Watt erforderlich. Sie ist vor allem für Charterer oder Regattasegler als mobile Entsalzungsanlage gedacht. Kontakt: Riccardo Verde, Tel. +39 0815593505, Mail: verde@schenker.it

Das Internet der Dinge (IoT) kommt an Bord. **MyMine** (Mailand) bietet ein Überwachungs-Kit mit GPS-Sender, Bilgenalarm und Türwächter an. Die Sensoren nutzen das LoRaWAN-Protokoll via Helium-Netz, das auch in vielen deutschen Hafenorten vorhanden ist. Verlässt das Boot einen virtuell definierten Bereich, gibt es einen Alarm auf der App des Eigners, ebenso wenn der Flüssigkeitssensor in Wasser taucht oder die mit dem Magnetsensor gesicherte Tür geöffnet wird. Für den Steg gibt es zudem einen IR-Sensor, der prüft, ob ein Liegeplatz frei ist, was für Kurzzeit-Liegeplätze wie vor einem Restaurant oder an einer Tankstelle interessant ist. Kontakt: Marco Donadelli, Tel. +39-348 367 3789, Mail: marco@mymine.io

Das britische Ministerium für Wirtschaft und Industrie (BEIS) hat angekündigt, dass die parallele Anerkennung des CE-Zeichens zum UKCA-Zeichen in Großbritannien „auf unbestimmte Zeit“ verlängert wird. Das **International Marine Certification Institute IMCI** (UK) hat dennoch beschlossen, die erhaltene Akkreditierung als UK Approved Body aufrecht zu erhalten, um den internationalen Markt weiterhin mit der UKCA-Marke bedienen zu können. Kontakt: Uli Heinemann, E-Mail: info@imci.org

Die **boot Düsseldorf** 2024 rechnet für die Messe vom 20. bis 28. Januar 2024 mit einem Spitzenergebnis und will an die hervorragenden Vorpandemie-Ergebnisse anknüpfen. Die internationalen Marktführer werden wieder an Bord sein, verkündete die Messe schon Mitte September. Es zeichne sich eine hohe Internationalität der Aussteller ab, auch kämen viele Marken zurück, die Anfang 2023 nicht an Bord waren. Kontakt: Tania Vellen, Tel. 0211/4560-518, Mail: vellent@messe-duesseldorf.de



Die Gründung zweier neuer Business Units hat **Torqeedo** im Juli bekannt gegeben: **Matthias Vogel** (l.) wird den Bereich Customized Solutions leiten, **Sven Mosbögl** (r.) den Bereich Branded Retail. Ziel ist es einerseits, die Betreuung der Kunden aus der Schifffahrtsindustrie und der kommerziellen Schifffahrt in den Bereichen Vertrieb, Anwendungstechnik, Kundendienst und Aftersales-Service zu intensivieren, während die Abteilung Branded Retail gegründet wurde, um den Bootssport zu transformieren. „Das tun wir, indem wir noch überzeugendere Produkte entwickeln, unser Kundenerlebnis weiter verbessern und das globale Netzwerk von Torqeedo-Händlern, -Distributoren und -Servicepartnern weiterentwickeln“, so Torqeedo-CEO Fabian Bez (M.). Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215-212, Mail: press@torqeedo.com © Aichinger / Torqeedo

WUSSTEN SIE EIGENTLICH...



“
... dass IMCI über ein umfassendes Wissen und Erfahrung von 53 Inspektoren in 23 Ländern verfügt?

Ralf Dewender
IMCI Inspektor
Deutschland/Niederlande

Besuchen Sie uns!



Stand 01.300

15.-17. November 2023



INTERNATIONAL
MARINE CERTIFICATION
INSTITUTE

...we Certify the best.



Scan QR Code for
IMCI's contact data

info@imci.org www.imci.org



Der Zusammenschluss von zehn mittelständischen Energieunternehmen in der **eFuel GmbH** beteiligt sich an der **Caphenia GmbH**. Diese will noch in diesem Jahr mit dem Bau einer Pilotanlage nahe Frankfurt am Main starten, die ab Ende 2024 erneuerbare Kraftstoffe produzieren soll. Die Unternehmen der eFuel GmbH beliefern auch Marina-Tankstellen mit nachhaltigen Kraftstoffen. Kontakt: Annika Beyer, Tel 0177/3631822, Mail: abeyer@classic-oil.de

Einen neuen Außenborder mit 250 PS enthielte **Suzuki** auf dem Salone Nautico in Genua. Der „DF 250 Kuro“ glänzt in einem matten Schwarz, was sich auch im Namen widerspiegelt – „Kuro“ steht im Japanischen sowohl für Tiefschwarz als auch für Eleganz. Eine asymmetrische Strömungsführung soll für einen ruhigeren Lauf des knapp 250 kg schweren Motors sorgen, der auch weniger Wasserwiderstand aufweisen soll. www.marine.suzuki.it



Mit einer neuen Präsidentin wird **Volvo Penta** in den Dezember starten. **Anna Müller** wird Helène Mellquist ablösen, die zu einer Investmentgesellschaft wechselt. Müller ist seit 2014 bei Volvo Penta. Kontakt: Claes Eliasson, Tel. +46/76-553 72 29

Eine Produktion rund um die Uhr führte **Hallberg-Rassy** Ende August ein, um den Auftragsbestand schneller bedienen zu können. Unter den gerade 21 in Bau befindlichen Yachten ist auch die neue HR 69, das neue Flaggschiff der schwedischen Werft. Kontakt: Tel: +46/304 54800, Mail: info@hallberg-rassy.se

Ein Schneid- und Ablagebrett passend zum runden Magma Kettle-Grill (Ø 38,1 cm) gibt es jetzt bei **Sailtec**. Die multifunktionale Ablageplatte (25 x 12 cm) aus Edelstahl bietet ausreichend Platz, um Grillgut oder Grillbesteck abzulegen. Die Schneideplatte (UV-beständiges PE) darin ist herausnehmbar. Kontakt: Björn Rump, Tel. 040/822994-0, E-Mail: br@sailtec.de

Kreisel Electric, Hersteller von Hochleistungsbatterien auch für den maritimen Bereich und von entsprechenden Ladesystemen aus Oberösterreich, ist seit dem Sommer 2022 Tochter des US-amerikanischen Konzerns **John Deere**. Mitte August 2023 haben die Amerikaner nun bekannt gegeben, dass sie in Kernersville (North Carolina) eine Batteriefabrik für die Kreisel-Akkus errichten werden, die jährlich Akkus mit einer Kapazität von zwei Gigawattstunden fertigen soll. Grundsteinlegung soll im Herbst 2023 sein, Produktionsbeginn 2025. www.kreiselelectric.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

Für den professionellen Einsatz

Meet us at METS booth 05.764

MYP MARINA & YARD
PAVILION
METSTRASSE





MY BUSINESS STARTS HERE

20.-28.1.2024

boot.de



Messe
Düsseldorf