



Windspiele: Die Lage der Branche im Ausland

Ghostwriter: Nutzen und Risiken von ChatGPT

Balanceakt

Wo stand die Wassersportbranche Ende 2023, wie sind die Prognosen? Antworten liefert das BVWW-Konjunkturbarometer, an dem sich über 130 Unternehmen beteiligt haben – ein Höchstwert. **S. 6**

Wassersportzentrum

Vom 20. bis 28. Januar 2024 wird die boot Düsseldorf wieder das internationale Zentrum des Wassersports sein. Mit an Bord: Über 1500 Aussteller aus 65 Ländern in 16 Hallen. **S. 18**

Denkanstoß

Ohne Netz und doppelten Boden: Das Hotel Haffhus hat sich mit klugen energetischen Lösungen vom öffentlichen Stromnetz abgekoppelt – ein interessanter Ansatz für Marina-Betreiber. **S. 38**

KVH Satelliten - Kommunikation und TV

Einfach in der Installation
 Die TV-Satellitenantennen überzeugen
 durch starke Leistungen
 All-in-One Satellitenkommunikation mit
 VSAT, WIFI und LTE, optional mit Starlink



Crewsaver

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



Kompetenz in Elektronik

... seit über 30 Jahren



Scanstrut

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



Ocean Signal / ACR

Sichtbarkeit an Bord geht vor, OceanSignal
 besticht durch ihre mehrfach ausgezeichneten
 Produkte, z.B. EPIRBs (auch mit RLS, NFC und
 AIS), PLBs (auch mit AIS), MOBs oder den
 AIS-Transpondern.



boot voll auf Kurs

Nach dem erfolgreichen Re-Start der Veranstaltung im Januar 2023 steht nun die boot 2024 unmittelbar bevor. Das „Familienevent der Branche“, wie sie hier und da liebevoll genannt wird, wird auch in diesem Jahr ihrem Ruf als weltgrößte Wassersportmesse gerecht. Die Ausstellerzahlen werden sich wieder auf Vor-Pandemie-Niveau bewegen, die Hallen werden mit Produktneuheiten aus aller Welt gefüllt sein. Großartig auch, dass einige wichtige Aussteller, die der Messe 2023 aus verschiedenen Gründen noch fern geblieben sind, nun wieder mit an Bord sind. Es ist also alles gerichtet, die maritime Welt schaut im Januar nach Düsseldorf.



Und was macht der Bundesverband Wassersportwirtschaft? Wir haben prominente Zusagen aus der Politik erhalten, sich mit uns und weiteren Akteuren an einen runden Tisch zu setzen, um die vordringlichen Fragen wie Kleinschifferzeugnis, Masterplan, Sportbootvermietungsverordnungen und Bootsentsorgung wieder aufs Tableau zu heben. Dies ist besonders wichtig, da sich die Schwerpunkte im Bundesministerium für Digitales und Verkehr aktuell doch in viele andere Richtungen bewegen und sich im Wassersport insgesamt zahlreiche Herausforderungen auftürmen, die gelöst werden müssen.

Hoffen wir also, dass wir Gehör finden und unsere Themen an den richtigen Stellen anbringen können.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Start in das Jahr 2024!

Herzlichst Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Karsten Stahlhut". The signature is written in a cursive, flowing style.

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

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

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

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

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

Anzeigen:
Britta Stein, E-Mail: britta.stein@ebnermedia.de,
Tel. (0731) 880054516

Disposition:
Britta Stein, E-Mail: britta.stein@ebnermedia.de,
Tel. (0731) 880054516

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.

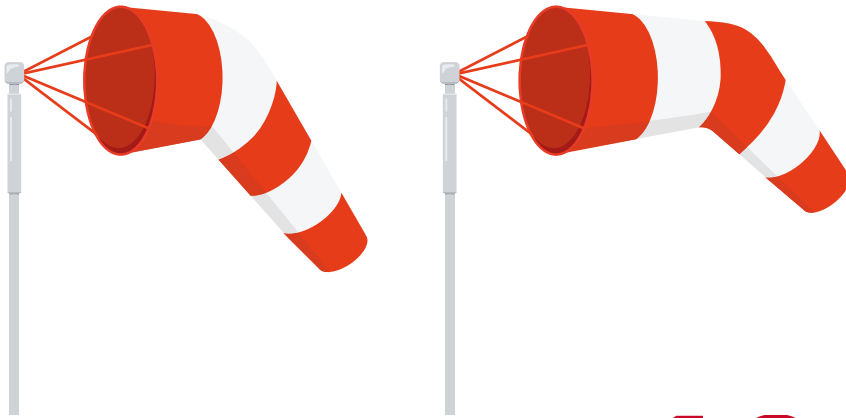
Der Verlag



Ghostwriter

Nichts ist feindseliger als ein weißer Bildschirm, der auf die Eingabe von ein paar Buchstaben wartet, die am Ende einen geschliffenen Text ergeben sollen. Was für Buchstabenkünstler eine Spielwiese ist, kann für Gelegenheits-Schreiber eine echte Qual sein. Das hat sich im Laufe des vergangenen Jahres drastisch geändert. Mit ChatGPT kann sich jeder im Handumdrehen einen vollmundigen Text erzeugen lassen. Wie einfach das geht, erklärte Dr. Thomas Müller von der Medienagentur Coeln Concept beim Branchentreff des BVWW in Friedrichshafen. Gleichzeitig klärte er auf über Nutzen und Risiken einer wundersamen Technik.





10

Windspiele

Der römische Philosoph und Naturforscher Seneca hat schon vor etwa 2000 Jahren gesagt: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.“ Auf den internationalen Märkten der Wassersportbranche wehen derzeit viele Winde, die Einfluss auf die Geschäfte nehmen. Ein Blick über die Grenzen: Zum Jahresende hat die „Wassersport-Wirtschaft“ erneut Vertreter europäischer Branchenverbände und des US-Verbandes um eine Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage sowie einen Ausblick auf 2024 gebeten. Die Statements sind untermauert von statistischen Zahlen.



6

Balanceakt

Wie sieht die aktuelle Lage in der Wassersportbranche im Lande aus, wie sind die Prognosen? Um das herauszufinden, befragt der BVWW traditionell zum Jahresende seine Mitglieder und erstellt ein Konjunkturbarometer. Das Ergebnis: Die Branche muss sich derzeit so einigen wirtschaftlichen Herausforderungen stellen, diesen aber gleichzeitig auch proaktiv begegnen. An der jüngsten Umfrage haben sich über 130 Unternehmen beteiligt – einer der bisherigen Höchstwerte.

- Inhalt**
- 3 Editorial**
- 4 Inhalt / Impressum**
- 6 Markt**
- 18 Messen**
- 31 Handels- und Kooperationsbörse**
- 32 Technik**
- 33 Verband**
- 36 Notizen aus Brüssel**
- 38 Nachhaltigkeit**
- 40 Nachrichten**
- 46 Unternehmen**

Magazin für Industrie, Handel und Dienstleistungen

WASSERSPORT WIRTSCHAFT

Ausgabe **01**
Januar 2024
5,00 €

EXKLUSIV Für BVWW-Mitglieder

INHALT

01 RECHT

05 FÖRDERMITTEL

Impressum
WASSERSPORT WIRTSCHAFT
EXKLUSIV

Herausgeber: Karsten Stahlhut
Die Wassersport-Wirtschaft ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft e.V.
Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Garten-Pläuschow-Strasse 4, 50829 Köln
Tel. (0221) 99 57 1-0, Fax (0221) 99 57 1-10
E-Mail info@bvww.org
Internet www.bvww.org
www.wassersport-wirtschaft.de
Ständige Mitarbeiter: RA Stefan W. Meyer, Ben Hoffmann

Fristsetzung zur Nacherfüllung teilweise unnötig

Regelung gilt für Verbraucherkäuf und ist auch auf Minderung des Kaufpreises anwendbar

01 RECHT

Für Kaufverträge, die seit dem 1.1.2022 zwischen Unternehmern und Verbrauchern abgeschlossen werden, sind eine Reihe von rechtlichen Änderungen im BGB eingetragenen. Der Bundesverband „Wassersportwirtschaft“ hat hierzu seinen Mitgliedern in den Branchenrat 2021 und 2023 entsprechende Schulungen angeboten und auch eine Vielzahl von individuellen Beratungen durchgeführt.

Eine der wichtigsten Änderungen betrifft die Möglichkeit des Erlösens von Fristsetzung zur Nacherfüllung des Kaufvertrages.

Bislang setzten die Geltendmachung der Minderung des Kaufpreises oder die Forderung des Rücktritts grundsätzlich voraus, dass der Käufer dem Verkäufer einlegte eine Frist zur Nacherfüllung gesetzt hatte. Etwas anderes galt nur dann, wenn die Nachbesserung nach zweimaligem Versuch des Verkäufers fehlgeschlagen war. Der Verkäufer die Nacherfüllung einmündlich und eindeutig verweigert hatte oder anderweitliche Umstände vorlagen, die die Möglichkeit der Nacherfüllung für den Käufer unzumutbar machten. Diese Regelung gilt weiterhin unv

...dort für Kaufverträge außerhalb des Verbrauchervertrages.

Beim Verbraucherkäuf ist nunmehr die Regelung des § 476 BGB Ziffer 1 zu beachten. Diese lautet:

Für einen Rücktritt wegen eines Mangels der Ware bedarf es der in § 321 Absatz 1 bestimmten Fristsetzung zur Nacherfüllung abweichend von § 321 Absatz 2 und § 442 nicht, wenn

1. Der Unternehmer die Nacherfüllung trotz Ablaufs einer angemessenen Frist, ab dem Zeitpunkt, zu dem der Verbraucher hin über den Mangel unterrichtet hat, nicht vorgenommen hat.

Diese Regelung gilt auf Grund des Verweises in § 441 BGB auch für die Minderung des Kaufpreises.

Ferner kann die Frist beim Verbraucherkäuf nach einer Reihe von weiteren besonderen Regelungen in § 476 Ziffer 2 bis § 478 auch verkürzt sein.

Aus der gesetzlichen Regelung ergibt sich das Rücktritt oder der Minderung kann insbesondere Fristsetzung durch den Käufer mehr bedarf. Vorüber beginnt der Lauf für den Erlös von Frist von null. Die Länge der angemessenen Frist hängt

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

Titelfoto:
Kertu/Shutterstock.com

Ein Balanceakt

**Das BVWW-Konjunkturbarometer zum Jahresende: Branche muss sich wirtschaftlichen Herausforderungen stellen, diesen aber gleichzeitig proaktiv begegnen – Große Bewertungsunterschiede in den verschiedenen Segmenten
Vom Karsten Stahlhut**



Smile Studio / Shutterstock.com

Die deutschen Wirtschaftsdaten haben trotz diverser zurückliegender Krisen lange Zeit nicht mehr so schlecht ausgesehen wie im Moment. Auch wenn sich die Inflation mittlerweile wieder einigermaßen auf ein normales Niveau einzupendeln scheint und aktuell nur noch bei 3,2 Prozentpunkten liegt, Tendenz weiter fallend, so befindet sich Deutschland nicht nur in einem Strukturwandel, sondern auch in einer brisanten Lage. Das Wort „De-Industrialisierung“ liest man mittlerweile auch in der seriösen Presse häufiger.

Der europäische Leitzins hat ein vorläufiges Hoch bei 4,5 Prozent erreicht und liegt somit auf dem Stand von zuletzt dem

Jahr 2000. Dies führt zu massiven Rückgängen der Investitionen, sowohl bei Unternehmen als auch bei Verbrauchern. Besonders gebeutelt ist die Bauindustrie, wo reihenweise Stornierungen von geplanten Projekten eingehen. Aber auch die übrige Wirtschaft hält sich aktuell zurück, was sicher auch den großen politischen Unsicherheiten geschuldet ist.

Wärmepumpe hin, Wärmepumpe her, Klima- und Transformationsfond hin, Klima- und Transformationsfond her, es vergeht nahezu kein Tag, an dem keine Verunsicherung in Berlin geschürt wird. Die Ampel in Berlin gibt förmlich alles, um die letzten Nervenbahnen der Bevölkerung auszureizen. Alles andere als ein

allgemeines Wohlfühl-, Investitions- und Konsumklima. Ganz zu schweigen von den anstehenden Anschlussfinanzierungen der Eigenheimbesitzer in den nächsten Jahren, sollte sich an der Situation nichts ändern. Zwar steht der Arbeitsmarkt noch gut da, aber Volkswagen wird nicht das einzige Vorzeigeunternehmen bleiben, welches massiv Arbeitsplätze abbauen und/oder ins Ausland verlagern wird, um im globalen Umfeld einigermaßen wettbewerbsfähig zu bleiben – Alarmstufe Rot könnte man sagen.

Dass Wassersport und insbesondere Bootssport vor allem ein Hobby der Mittelschicht ist, ist hinlänglich bekannt. Je mehr Unsicherheit herrscht, umso zurück-

haltender werden die Kunden. Wenn dann noch teils deftige Preissteigerungen bei Booten und knappen Liegeplätzen hinzukommen, kann sich eine Abwärtsspirale in Gang setzen. An diesem Punkt scheint die Branche aktuell zu stehen. Man sollte daher achtsam sein und den Fokus auf neue Kundengruppen lenken, doch einfacher gesagt als getan – wahrlich ein Balanceakt.

Doch wie sieht die aktuell Lage in der Wassersportbranche aus? Wo ist die Performance gut, wo hingegen schlecht? Antworten auf diese Fragen liefert das BVWW-Konjunkturbarometer, an dem sich zum Abschluss des Jahres 2023 über 130 Unternehmen beteiligt haben, einer der bisherigen Höchstwerte.

Grundsätzlich vorweg gesagt, melden immerhin noch 45 Prozent (VJ 50 Prozent) der befragten Unternehmen ein gleich gutes (20 Prozent) oder gar besseres Jahr 2023 (25 Prozent). Ein Wert, der durchaus überrascht, wenn man die Gespräche der letzten Wochen verfolgt.

Große Unterschiede gibt es aber in den unterschiedlichen Unternehmenssegmenten. Fangen wir an mit dem Branchenprimus, der sogenannten Einsteigerklasse der Motorboote bis 7,50 Meter. Hier berichten 73 Prozent der Unternehmen, im Vergleich zum Jahr 2022 schlechtere Geschäfte getätigt zu haben. Im Vorjahr lag dieser Wert nur bei 61 Prozent. 18 Prozent (VJ 23

Prozent) melden gleich gute Geschäfte. Der Wert der besseren Geschäfte hat sich in dem Segment von 16 Prozent auf acht Prozent halbiert.

Bei Motorbooten im mittleren Segment bis zwölf Meter ist die Entwicklung ähnlich, mit einer Ausnahme: 61 Prozent geben an, in diesem Jahr schlechtere Geschäfte gemacht zu haben als im Vorjahr (46 Prozent), doch gibt es bei den übrigen Rückmeldungen eine Verschiebung von gleich gut zu besser, was mit 20 Prozent angegeben wird (VJ 15 Prozent).

Bei Motorbooten ab zwölf Meter gibt es vor allem einen deutlichen Rückgang in der Mitte, die sich ziemlich gleichwertig auf schlechtere und bessere Geschäfte verteilt. Beide Seiten nehmen rund zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu.

Dies bestätigt die These, dass sich in Zeiten knapper Kassen beim Verbraucher vor allem die größeren Boote stabiler vermarkten lassen. Oder anders gesagt: Je kleiner die Boote, umso volatil die Nachfrage – nachvollziehbar.

Bei Segelbooten ist die Performance der unterschiedlichen Klassen etwas einheitlicher. Alle Größenklassen verzeichnen einen massiven Rückgang in der Nachfrage, besonders sticht hier die Klasse ab zwölf Meter heraus. Mittlerweile geben 47 Prozent der Unternehmen in dieser Klasse an, schlechtere Geschäfte gemacht zu haben als im Vorjahr (17 Prozent). Die Prozente

kommen ausschließlich aus dem Mittelfeld, denn nach wie vor melden 20 Prozent der Unternehmen, bessere Geschäfte gemacht zu haben als 2022, wo es 22 Prozent waren.

Auch der Markt für Schlauchboote und Kanus ist aktuell rückläufig.

Bei den Gebrauchtbooten sieht die Lage einheitlicher aus. Alle Bootsklassen verschlechtern ihre Performance im Vergleich zum Vorjahr. Am deutlichsten verlieren Segelboote ab zwölf Meter von 42 auf 19 Prozent der positiven Rückmeldungen, an zweiter Stelle folgen die Segelboote zwischen 7,50 und zwölf Meter – von 38 auf 13 Prozent.

Wenn es bei Booten nicht mehr gut läuft, trifft das natürlich auch den Motorenhandel. 57 Prozent der Unternehmen geben an, schlechtere Geschäfte gemacht zu haben als 2022 (VJ 14 Prozent). Der Anteil der positiven Rückmeldungen fällt von 43 Prozent im Vorjahr auf nur noch elf Prozent.

Während man im Zubehörbereich die allgemeine Konsumzurückhaltung ebenfalls spüren kann, gibt es bei der Vermietung von Segelyachten und den Sachverständigen eine Tendenz nach oben. Bei der Vermietung von Haus- und Motorbooten gibt es allerdings eine leichte Verschlechterung, die jedoch nicht besorgniserregend ist. Hier ist man wieder auf dem guten Niveau von vor der Pandemie angekommen.

TAKACAT
EUROPE

TAKACAT - Katamaran-Schlauchboote

als Dingi | Familienboot | Powerboot

 ab 20 kg  2,4 m bis 4,6 m

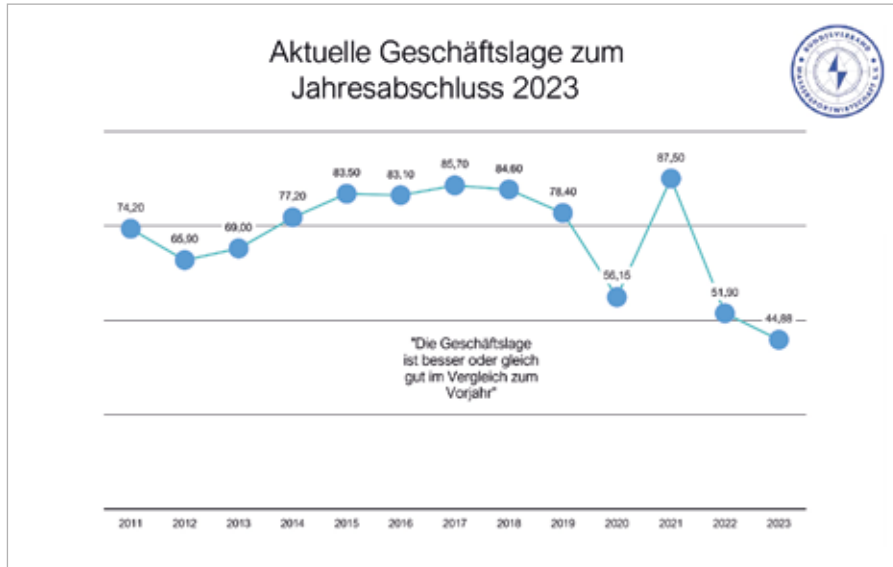
REMIGO - Elektro-Außenborder

Vollmetallgehäuse | Marine-Aluminium | für Boote bis 1,5 Tonnen

 12 kg  1 000 Watt  wartungsfrei



www.takacat.de



An der Auslastung der Sportboothäfen hat sich offenbar nicht viel geändert, nach wie vor sind rund 80 Prozent der Unternehmen der Ansicht, dass das aktuelle Geschäftsjahr auf dem Niveau des sehr guten Jahres 2022 liegt.

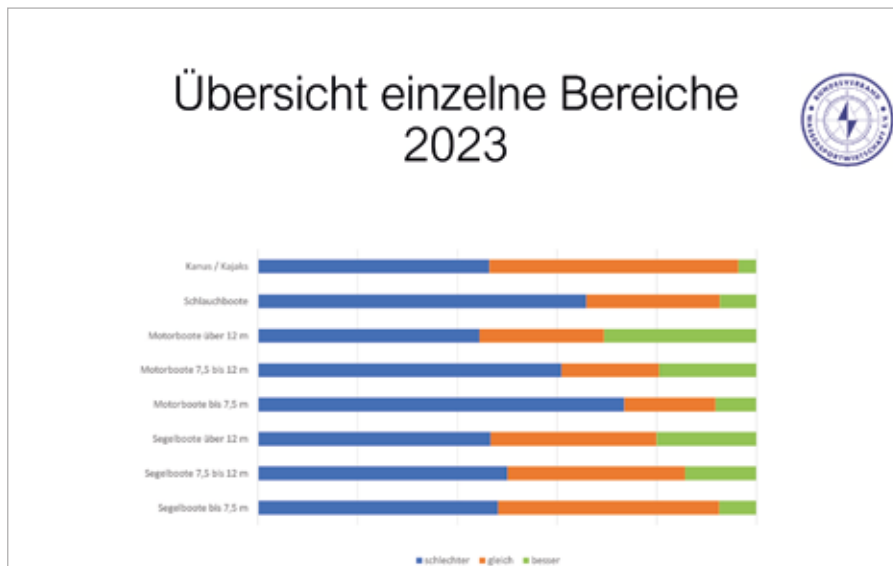
Die Ausbildungszentren hingegen melden einen deutlichen Rückgang der Nachfrage an neuen Bootsführerschein. Dies mag mit dem Boom der Pandemie zusammenhängen, wo sicher viele die Chance genutzt haben, sich einen lang gehegten Traum zu verwirklichen. Die Kurve zeigt aktuell deutlich nach unten, was aus Sicht der Industrie eine schlechte Nachricht ist, denn: keine Ausbildung, kein Boot.

Zu guter Letzt ein Blick auf den Tauchsport, der sich von einer Krise in die nächste hangeln muss. Erst Corona mit starken Reiseeinschränkungen, jetzt die Nahost Krise an der Grenze zu Ägypten, dem Tauch-Hotspot für Europäer schlechthin. Dennoch: Das Branchensegment hält wacker durch und bewegt sich trotz aller Widrigkeiten in etwa auf Vorjahresniveau.

Das Positive zum Schluss: Nach wie vor sehen 48 Prozent der Unternehmen eine positive Entwicklung in der Zukunft (VJ 41 Prozent).

Alles in allem muss man also konstatieren, dass die fetten Jahre zunächst einmal vorbei zu sein scheinen. Die weitere Entwicklung hängt jedoch von mehreren Faktoren ab. Auf der einen Seite werden die politischen Rahmenbedingungen maßgeblich über den weiteren Erfolg entscheiden, auf der anderen Seite aber auch die Branche selbst, die sich kritisch mit ihren Produkten und dem Preis-Leistungsniveau auseinandersetzen sollte. Wenn der Bootssport künftig nur noch für Wohlhabende und nicht mehr für die Familien der Mittelschicht attraktiv und bezahlbar ist, bricht der bisherige Löwenanteil der Zielgruppe weg. Ein Indikator dafür kann schon jetzt die Zurückhaltung im Ausbildungsbereich sein, denn wenn ein künftiges Hobby ohnehin unbezahlbar sein wird, warum sollte man sich dann dafür ausbilden lassen?

Mehr denn je gilt: Die Branche muss mit vereinten Kräften an dem künftigen Erfolg arbeiten, wenn sie schon die (welt-)politischen Probleme nicht lösen kann.



BVWW/DBSV

Zukunftskongress

Dienstag, 23.01.2024

ab 14.00 Uhr Boot Düsseldorf

**Save
the Date!**



Ist Deutschlands maritime Wirtschaft fit für die Zukunft?

Entwicklungen, Rahmenbedingungen,
Chancen & Risiken

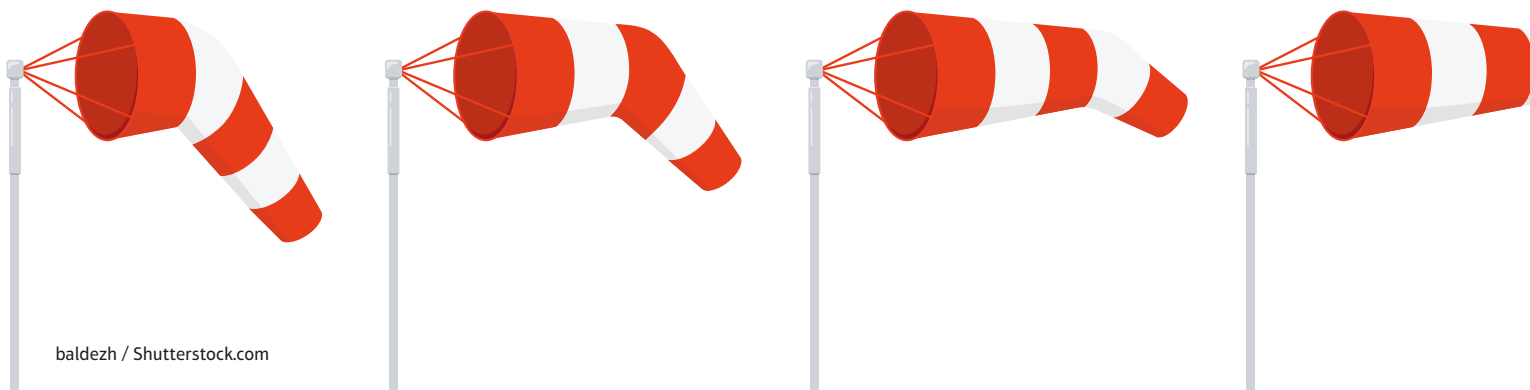
Anmeldungen an: hoffmann@bvww.org



Windspiele

Zum Jahresende hat die „Wassersport-Wirtschaft“ erneut Vertreter europäischer Branchenverbände und des US-Verbandes um eine Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage sowie einen Ausblick auf 2024 gebeten. Die Statements sind untermauert von statistischen Zahlen. Fest steht: Auf den internationalen Märkten wehen derzeit viele Winde, die Einfluss auf das Geschäft nehmen.

Von Volker Göbner



baldezh / Shutterstock.com

Der römische Philosoph und Naturforscher Seneca hat schon vor etwa 2000 Jahren gesagt: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.“ Auf den internationalen Märkten wehen derzeit viele Winde. Die einen sorgen als Rückenwind aus der Corona-Zeit und dem darauf basierenden Drang zum Individual-Urlaub noch für Schwung in den Absatzmärkten, die anderen eher für Gegenwind von der Zinsseite. Im Aufwind sind weltweit große und teure Yachten. Die Geschäfte mit kleineren Motorboote dümpeln dagegen im Abwind vor sich hin. Wo also ist nun der sichere Hafen für eine vielschichtige Branche? Ein Blick über die Grenzen.

Frankreich

Die Konjunktur-Eckdaten Frankreichs waren im Oktober 2023 eine bei 5,8 Prozent stabilisierte Inflation und ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,9 Prozent.

Die maritime Sommersaison 2023 könne man als gut betrachten, hieß es auf der Pressekonferenz des Verbandes für die Wassersportindustrie (Fédération des In-

dustries Nautiques, FIN) Anfang September vor dem Yachting-Festival in Cannes. Doch nach zwei außergewöhnlichen Jahren sehe man nun ein rückläufiges Geschäft.

Das Jahr 2022 glänzte mit einem Rekordumsatz von 5,4 Milliarden Euro in der gesamten nautischen Branche Frankreichs (im Zeitraum 2020/21 waren es 4,95 Milliarden Euro), erwirtschaftet von 5788 Unternehmen (5722). Die Exportquote der fran-

zösischen Produktion kletterte auf einen historischen Höchststand von 80,6 Prozent. Auf eine Fortsetzung der Erfolgsgeschichte wollte sich Jean-Paul Chapeleau,

Präsident der FIN, Anfang September noch nicht festlegen. Zwar bezeichnete er die Veränderungen im ersten Halbjahr 2023 als gut, „aber wir spüren eine Kontraktion des Marktes“. Die Messen betrachtete er als wichtig für die Branche. Daher beteiligte sich die FIN erstmals mit einem Gemeinschaftsstand (mit zehn Unternehmen) auf der IBEX in Florida und vergrößerte die Fläche des Trikolore-Pavillon auf der METS in Amsterdam um sieben Prozent auf 2150 Quadratmeter. Ins Messegeschäft direkt eingestiegen ist die FIN mit dem Kauf der Multihull-Messegesellschaft M20 (die im April 2024 das nächste Mal in La Grand Motte stattfinden wird). So wolle man die Bedeutung der Messe unterstützen und vor allem eine Abwanderung verhindern. Die Messe in Paris wird 2023 dagegen nicht stattfinden. Die FIN ist noch dabei, ein völlig neues Konzept zu finden, das Ende November 2023 präsentiert werden sollte. Auf dem Wunschzettel stehen: ein Gewässer für Wasserliegeplätze, Ökologie und Digitalisierung als Schwerpunkte in der Präsentation wie bei der Durchführung, ein festlicher Charakter und erschwingliche Kosten für Aussteller. „Eine Veranstaltung,

Nicku / Shutterstock.com

die sich völlig neu erfinden wird“, versprach Fabien Mé-tayer, Generaldirektor der FIN.

Olivier Bougan, Generalsekretär der französischen Verbandes, konkretisiert die Zahlen des Marktes für Bootshersteller. Bei der Produktion von Segelbooten ist die französische Bootsindustrie Spitze, betont er. Für den Berichtszeitraum 2012/2022 wurden 701 Segelyachten unter zwölf Meter Länge sowie 1640 über zwölf Meter (Multihulls jeweils eingeschlossen) gezählt. Der Umsatz in diesem Segment wuchs im Jahresvergleich um 15,5 Prozent auf 953 Millionen Euro. 83 Prozent davon gingen in den Export. Bei Motorbooten hat der Verband 2465 ausgelieferte Boote bis zwölf Meter und 5.196 längere Exemplare gezählt. Der Umsatz steigerte sich hier um 31 Prozent auf 519 Millionen Euro. Zusammen kamen die Bootshersteller in Frankreich für 2021/22 auf einen Umsatz von 1,494 Milliarden Euro, ein Plus von 20,2 Prozent. Im Vergleichszeitraum vorher (2020/21) betrug der Zuwachs nur 3,6 Prozent. Dies ist jedoch ein eindeutiger post-Covid-Effekt. 2023 wird sich wenig ändern, schätzt Olivier Bougan – aber für 2024 gebe es noch einige Unwägbarkeiten. „Die allgemeine Situation ist wie überall unsicher“, wagt Bougan ebenso wie der Verbandspräsident keine Prognose.

Der maritime Markt in Frankreich besteht nicht nur aus großen Werften. Einen erheblichen Anteil hat der Chartermarkt. Da wurde vor allem auf den Flüssen eine geringere Auslastung registriert. Im internationalen Vergleich hat die Destination Frankreich seit 2015 deutlich Federn lassen müssen. „Unsere Küsten sind immer noch attraktiv, verlieren aber aufgrund vieler Faktoren leicht an Leistung“, sagte FIN-Präsident Chapeleau. Die nautischen Stärken gelte es besser zu vermarkten.

Nach dem Sommer 2023 machte auch in Frankreich das Segment der kleineren Boote die größeren Sorgen. Das größte Problem der Franzosen aber ist Arbeitskräftemangel. 1500 Stellen müssten jährlich in der nautischen Industrie und bei damit verbundenen Dienstleistern des Landes (43.000 direkte Arbeitsplätze, mehr als 100.000 indirekte) neu besetzt werden. „Der Verband hat daher eine Kampagne gestartet, mit der die ungeheure Vielfalt der Berufsbilder in diesem Wirtschaftszweig und entsprechende Karrieremöglichkeiten präsentiert werden“, so Olivier Bougan. Es gibt lokale Aktionen und auch eine Website – www.lequipenautiquerecruite.fr, die offene Stellen auflistet. „Diese Kampagne ist das Ergebnis langfristiger Arbeit, die in enger Zusammenarbeit mit Gewerkschaften und Partnerunternehmen durchgeführt wurde“, erläutert Olivier Bougan. Sie wird 2024 fortgesetzt.

Konsequent vorangetrieben hat Frankreich das Recycling alter Boote. Im Rahmen des Vorzeigeprojekts APER wurden bisher fast 10.000 ausgediente Boote entsorgt. 30 Zentren für die Entsorgung alter GFK-Boote wurden in den vergangenen Jahren geschaffen. Die künftige Finanzierung muss nach dem Ende des Projektzeitrau-

OHNE FELSEN IN DER BRANDUNG ...



Ihr Versicherungsspezialist für
die Wassersportwirtschaft:

Joachim Nowak
Tel. +49 40 37091 154

... wäre die Welt weniger sicher. Seit 1899 stellen wir uns für unsere Wassersportkunden den Herausforderungen der Zeit.

mes jedoch noch mit dem französischen Umweltministerium diskutiert werden. Wer schon mit dem Problem der Klassifizierung des Materials konfrontiert ist, für den ist es ein leichtes, das EBI-Projekt der Lebenszyklus-Analyse eines Bootes zu unterstützen. „Wir teilen das Ziel, gemeinsame Referenzen zu haben, die es uns ermöglichen, den ökologischen Fußabdruck einer Yacht zu beurteilen, sowohl hinsichtlich Produktion als auch Nutzung“, so FIN-Präsident Jean-Paul Chapeleau bei der Pressekonferenz im September.

Italien

Die italienische Bootsindustrie feierte auch 2023 wieder Rekordwerte. Insbesondere Superyachten, die etwa die Hälfte des italienischen Umsatzes ausmachen, tragen unverändert zu einer positiven Stimmung bei. Schließlich sind die Italiener an die erste Stelle der Export-Nationen im Bootsbau vorgerückt. Etwa ein Fünftel aller Bootsbau-Werften (860 Unternehmen) der EU ist auf dem Stiefel angesiedelt, etwas weniger in den Niederlanden – und nur halb so viele in Schweden, Deutschland und Polen (440 bis 460 Betriebe, ca. zehn Prozent).

Die Inflation hat sich in Italien auf 5,3 Prozent (September 2023 gegenüber Vorjahresmonat) eingependelt. Gegenüber dem August 2023 betrug die Steigerung des Verbraucherpreis-Index nur noch 0,2 Prozent – vor allem die Preise für Lebensmittel und langlebige Güter sind im Vergleich zum Vorjahr kaum mehr teurer geworden, begründet Stefano Pagani Isnardi, Chef der Italian Marine Industry Association's Research and Market Intelligence, der Marktforschungs-Abteilung des italienischen Branchenverbands Confindustria Nautica. 2022 lag die Inflationsrate durchschnittlich noch bei 8,2 Prozent.

Zwar ist das Bruttoinlandsprodukt Italiens im zweiten Quartal 2023 um 0,4 Prozent gesunken. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2022 wuchs es jedoch um 0,4 Prozent. Hier war zuvor ein Rückgang von 0,3 Prozent prognostiziert worden – die Wirtschaft hat sich also positiver entwickelt als erwartet.

Geradezu überirdisch entkoppelt dazu ist der italienische Bootsmarkt der vergangenen Jahre. War schon 2021 ein Rekordwachstum von 31 Prozent verzeichnet

worden (dank eines gewissen coronalen Nachholeffekts), so kletterte der Umsatz im Jahr 2022 auf sagenhafte 7,33 Milliarden Euro. Ein glatter Zuwachs um weitere 20 Prozent. Damit liegt der Umsatz der italienischen Bootsindustrie also um 53 Prozent höher als 2019 (4,78 Milliarden Euro)!

Mit 6,1 Milliarden Euro wird der Anteil der Branche am gesamten Bruttoinlandsprodukt Italiens angegeben. Der maritime Sektor hat damit einen Anteil von 3,23 Promille an der gesamten nationalen Volkswirtschaft, deutlich mehr als noch im Jahr zuvor (2021: 2,89 Promille). Schon seit 2014 ist das Wachstum der maritimen Branche durchgehend besser als das der gesamten italienischen Wirtschaft.



Nicku / Shutterstock.com

Nach Segmenten unterschieden dominiert beim Umsatz der Bootsbau mit 61,1 Prozent, gefolgt vom Bereich Ausrüstung mit 25,6 Prozent. Der Umsatz bei Motoren macht 7,6 Prozent aus, Service und Reparaturen haben einen Anteil von 5,7 Prozent.

Der Exportanteil des Bootsbaus liegt weiterhin auf einem sehr hohen Niveau von 88 Prozent und erreichte 3,74 Milliarden Euro (Stand Juni 2023). Damit hat Italien einen Weltmarktanteil von 18,3 Prozent – und ist somit die Nummer eins auf der Export-Rangliste. Es folgen die Niederlande (14,3 Prozent Weltmarktanteil), die USA (10,8 Prozent), Frankreich (7,1 Prozent) und Deutschland (5,7 Prozent). Darauf sind nicht nur die Branchenvertreter stolz. Gleich mehrere Regierungsmitglieder und auch Ministerpräsidentin Giorgia Meloni machten der Branche beim Salone Nautico in Genua im September ihre Aufwartung.

Die wichtigsten Exportmärkte der italienischen Bootsbauer sind die USA (764 Millionen Euro, plus 57 Prozent), das Vereinigte Königreich, das seine Importe auf 412 Millionen Euro mehr als verdoppelte, die Cayman-Inseln (361 Millionen Euro, minus 22 Prozent), Frankreich (327 Millionen Euro, plus 18 Prozent) und Malta (179 Millionen Euro, minus 14 Prozent). Die Dominanz Italiens im Superyacht-Sektor zeigt ein Blick in die Order-Bücher. Da standen im Sommer 2023 593 Aufträge mit einer aufsummierten Bootslänge von 22.056 Meter (durchschnittliche Schiffslänge 37 Meter). Mit Abstand folgen die Niederlande mit 76 Aufträgen mit insgesamt 4983 Metern (Durchschnitt 66 Meter Länge). Zwischen 102 und 126 Aufträge mit 41 bis 27 Metern Bootslänge haben die Türkei, Taiwan und UK in den Orderbüchern. An sechster Stelle folgt Deutschland, wo 20 Aufträge mit einer Durchschnittslänge von 97 Metern vorliegen.

Damit die Branche und ihr Exportvolumen nicht auf der Stelle treten, hat das regierungsnahе Kreditinstitut CDP einen Plattform für das internationale Business-Matching geschaffen. Auch kleinere und mittlere Unternehmen können dort ihr Know-How im Yachting-Sektor anbieten oder Partner suchen.

Aus italienischer Sicht wurde die gute Marktsituation auf den Boat-Shows im Spätsommer am Mittelmeer deutlich, vor allem für mittelgroße, luxuriöse und Superyachten. „Der Einstiegsmarkt hat wahrscheinlich den Höhepunkt erreicht und zeigt jetzt eine Normalisierung der Trends“, stellte Pagani fest. „Der Export der in Italien hergestellten Boote und Yachten ist stärker als je zuvor, wobei 2023 als historischer Höhepunkt erwartet wird“, ist ihm klar, dass das Wachstum nicht unendlich sein kann. „Die Inflation und die Zinssätze werden sich sicherlich auf das Einstiegssegment auswirken“, sieht Pagani auch in Italien die kleineren Boote eher im Rückwärtsgang. Ein weiteres Problem sei es, ausreichend spezialisierte Arbeitskräfte zu finden. Die Zahl der Arbeitsplätze direkt in der Branche wuchs um knapp neun Prozent auf 28.660.

Den Ausblick von Stefano Pagani Isnardi auf 2024 ist kompakt: „Kein Problem für den Superyacht-Sektor, wo die Lieferzeiten zwei bis drei Jahre betragen. Ein Wachs-

tum wird für die gesamte industrielle Produktion Italien erwartet, auch wenn die Zuwachsraten geringer ausfallen werden.“

Spanien

Spaniens Wirtschaft ist stark vom Tourismus abhängig, so dass die Corona-Einschränkungen zu einer echten Rezession geführt haben. Doch schon in den Jahren 2021 und 2022 ist die Wirtschaft Spaniens um 5,1 bzw. 4,3 Prozent deutlich gewachsen. Der Tourismus hat sich wieder erholt – und der Arbeitsmarkt habe sich widerstandsfähig gezeigt, begründet Jordi Carrasco Abad, Generaldirektor des spanischen Wassersport-Verbands ANEN. Ende 2022 habe sich das Wachstum verlangsamt.

Es werde erwartet, dass verschiedene Reformen zu einer Erholung der Nachfrage im zweiten Halbjahr 2023 führen. Das Gesamtwachstum 2023 solle daher bei 1,2 Prozent liegen. Für das Jahr 2024 werden bereits wieder 2,4 Prozent Wachstum in Spanien erwartet. In Spanien geht man von einer Inflationsrate von aktuell etwa 3,5 Prozent gegenüber 5,7 Prozent im Vorjahr aus.

Auf den maritimen Markt wirken sich diese Rahmenbedingungen wie folgt aus: „Die Nachfrage nach Freizeitbooten in Spanien boomte nach dem Ende der strengen Einschränkungen von 2020. Im Jahr 2022 blieben die Zahlen denen des Vorjahres sehr ähnlich“, beschreibt Carrasco Abad einen stabilen Markt.

Die Zahlen aus dem Jahr 2023 – sie liegen jeweils für die Monate Januar bis September vor – zeigen folgendes detailliertes Bild: Über alle Bootstypen hinweg wurden 5453 Einheiten neu registriert, ein Zuwachs von 253 Einheiten (plus 4,9 Prozent) gegenüber dem entsprechenden Vergleichszeitraum 2022. 2021 waren das noch 6258 Boote in den ersten drei Quartalen. In den Monaten Oktober bis Dezember werden regelmäßig etwa 600 Boote aller Typen zusätzlich registriert, was das Bild übers Jahr aber kaum verändert. Für 2023 war ein Zuwachs bei Booten bis sechs Meter Länge zu verzeichnen, um 12,5



Nicku / Shutterstock.com

Prozent mehr auf 3960 (2022: 3520). Knapp zehn Prozent weniger waren es im Segment von sechs bis acht Meter (923 statt 1023 Boote). Zwischen acht und zwölf Meter wurden 2023 387 Boote neu angemeldet (2022: 451), gut 14 Prozent weniger. Im Bereich von zwölf bis 16 Meter



The European distributor



Halle 10 / A42

Mehr als 25.000 verschiedene Artikel auf Lager!

allpa ist das führende, innovative B2B-Unternehmen auf dem Wassersport Sektor. Bekannt für die zahlreichen großen Marken die allpa bereits seit vielen Jahren vertreibt. Wir bieten Ihnen ein riesiges Produktportfolio, eine hervorragendes Preis- Leistungsverhältnis, sehr gute Verfügbarkeiten und kurze Lieferzeiten direkt aus unseren Logistikzentren. Unser kompetentes, motiviertes Team hat sich höchste Kundenzufriedenheit als Ziel gesetzt!

Besuchen Sie unsere Website für unser umfangreiches Sortiment.

allpa.de

Jetzt mit neuem Verkaufsbüro in Paderborn!

waren es 142 Yachten, nur eine weniger als im Jahr zuvor. Signifikant war der Rückgang bei den Booten über 16 Meter, wo nur 41 Yachten neu registriert wurden. Im Vorjahreszeitraum waren es noch 63, also 35 Prozent weniger.

Betrachtet man nicht die Bootslängen, sondern die Bootstypen, so ist das Bild differenzierter. Erneut fallen die Wasser-Motorräder (Motos de Agua, anderenorts Jetski, Seabobs oder PWCs genannt) auf. Sorgen im Vorjahr Lieferschwierigkeiten für einen Einbruch, so wurde der Nachholbedarf in der ersten Jahreshälfte 2023 befriedigt. Die Zahlen schnellten um 65 Prozent in die Höhe, 1849 statt 1120 solcher Gefährte wurden eingetragen. Mit 2053 Motorbooten wurden 17 Prozent weniger als 2022 (2481) registriert. Auch Schlauchboote legten markant zu, von 501 Exemplaren um rund ein Drittel auf 666 Einheiten. Bei den RIBs gab es einen Rückgang von 700 um 15 Prozent auf 592 Einheiten. Die Zahl der neu registrierten Segelboote schrumpfte von 398 um gut ein Viertel auf 293 Exemplare.

Der oben genannte Zuwachs von knapp fünf Prozent mehr registrierten Booten beruht also vor allem auf den verspätet ausgelieferten Jetskis.

Wenn man schon alle schwimmenden Objekte erfasst, kann man die neu registrierten auch nach Provinzen aufschlüsseln. Dabei fällt auf, dass die Balearen (wo etwa ein Fünftel der Boote Spaniens registriert sind) geringfügig verloren haben, die kanarischen Inseln aber bei Las Palmas (Gran Canaria) mit einem Zuwachs von 93 Prozent (122 auf 235 Einheiten) und Santa Cruz (Teneriffa) mit einem Zuwachs von

61 Prozent (109 auf 175 Einheiten) hervorstechen. Destinationen, die eine längere Saison haben, legten also stärker zu als andere.

In der ersten Jahreshälfte 2023 war eine gewisse Verlangsamung beim Kauf von Booten zu beobachten. ANEN-Generaldirektor Jordi Carrasco Abad führt dies auf wirtschaftliche und politische Verunsicherungen zurück, was sich vor allem bei privat genutzten Booten mit acht und mehr Metern Länge zeige. Große Probleme seien aktuell hohe Steuern, wenig verfügbare Liegeplätze, die Inflation und qualifizierte Arbeitskräfte.

Für 2024 erwartet Jordi Carrasco Abad die Rückkehr zu „normalen Marktbedingungen“. Spanien biete qualitativ hochwertige Reiseziele mit erstklassigen Wassersportmöglichkeiten und einem sehr spezialisierten Wartungs- und Refit-Sektor. Dies lasse eine hohe Nachfrage in der Hauptsaison erwarten. Alle Anzeichen würden darauf hindeuten, dass der Markt zu den normalen Bedingungen vor der Pandemie zurückkehre. Yacht- wie Charterbetriebe hätten eine hohe Auslastung aufrecht erhalten können. ANEN rechnet nicht damit, dass Zubehör- oder Wartungsunternehmen mittelfristig einen Rückgang der Nachfrage befürchten müssten.

Polen

Der polnische Bootsbau ist durch vielfältige Beziehungen eng mit dem deutschen Markt verknüpft. Daher sei hier der polnische Markt etwas ausführlicher beleuchtet.

Im zweiten Quartal 2023 sank in Polen das BIP um 0,5 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Im ersten Quartal lag

der Rückgang bei 0,3 Prozent – hat sich also inzwischen etwas verstärkt, faktisch eine leichte Rezession. Verglichen mit dem ersten Quartal lag der Rückwärtsgang des BIP im zweiten Quartal bei 3,7 Prozent. Bis Ende 2023 erwartete man in Polen aber eine spürbare Verbesserung. Prognostiziert wurde ein Anstieg des BIP um 0,7 Prozent. Insbesondere wurde dafür eine Verbesserung beim privaten Verbrauch, ein Wiederaufleben von Investitionen sowie ein solider Export von Waren als treibendes Moment benannt.

Die Inflation in Polen sank im September stärker als erwartet, auf nun 8,2 Prozent. „Wir haben es endlich geschafft, zum ersten Mal seit Februar 2022 ein einstelliges Ergebnis zu erzielen“, sagt Michal Bak, Präsident des polnischen Wassersportverbands POLBOAT. Einen Monat zuvor lag die Inflationsrate noch über zehn Prozent, voriges Jahr (2022) sogar bei durchschnittlich über 14 Prozent.

Die Umsatzzahlen aus Polen beziehen sich noch auf 2022. Da wurden 1671 Segelboote bis zwölf Meter Länge produziert sowie 24 längere. 2021 waren es 1655 Einheiten unter zwölf Metern und 22 darüber – also nur ein leichter Anstieg. Für Motorboote mit Einbaummaschine lagen die Zahlen 2022 bei 246 Einheiten (2021: 250) unter zwölf Meter sowie 50 (48) darüber. Für Motorboote mit einem Außenborder lagen die Zahlen bei 22.097 Einheiten (2021: 21.876) unter zwölf Meter und bei 48 (45) mit einer Länge über zwölf Metern. Darüber hinaus wurden 262 RIBs im Jahr 2022 produziert, zwölf mehr als im Jahr zuvor. Das zeigt deutlich, wo der Schwerpunkt der polnischen Wassersportindustrie liegt: bei Mo-

AWLGRIP**ÉPIFANES** **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**



Nicku / Shutterstock.com

torbooten mit Außenbordern unter zwölf Metern Länge.

Die Trends in Polen sind markant. Die Zeit der Rezession nutzten die polnischen Werften, um in den Ausbau von Produktionsflächen, Umstrukturierungen und die Entwicklung von Prototypen neuer Boote zu investieren, betont Bak. „Polnische Designer und Hersteller führen innovative und moderne Lösungen ein, die aktuelle Trends initiieren und zu einer Inspiration für andere Werften werden.“ Ein Beispiel seien die absenkbaren Seitenwände, die zuerst von der Galeon-Werft eingeführt wurden und heute bei modernen Booten kaum mehr wegzudenken seien. Die neuesten Technologien an Bord einer Yacht sollen dafür sorgen, dass die Menschen jeden Moment auf dem Wasser genießen können. Ob Autopilot, Plotter, Radar, Antrieb, Ankerkontrolle oder gar die Fernbedienung einer Yacht - alle diese Parameter wie auch Beleuchtung und Multimedia können heutzutage mit einem Smartphone oder sogar Smartwatch kontrolliert und gesteuert werden, führt Michael Bak aus. Polen sei nicht nur für die Herstellung hochwertiger Boote bekannt, sondern auch für entsprechende Komponenten. Dank

neuer Technologien werden Rumpfe auch leichter als zuvor, bei gleichbleibender Festigkeit. „Die Einführung neuer Technologien wird es uns nicht nur ermöglichen, eine höhere Arbeitseffizienz zu erreichen und die Produktion zu steigern, sondern auch höchste Umweltstandards zu etablieren“, hofft Bak auf neuen Schwung für die polnische Bootsindustrie.

Besonders breit aufgestellt ist der polnische Bootsbau hinsichtlich der Technologien. Das meiste wird noch in konventioneller GFK-Technik produziert, doch auch für Carbon- oder Kevlarfasern gibt es Spezialisten. Eingesetzt werden auch Vakuum-, Infusions- und Prepreg-Methoden. Aluship in Gdansk verfügt zudem über die größte Roboter-Schweißanlage mit 12,6 Meter Breite für Aluminium-Strukturen. Auch andere recycelbare Materialien werden in polnischen Werften verarbeitet, beispielsweise Flachs und Bio-Harze in der Canna-Werft.

Die größte Herausforderung sei das emissionsfreie Fahren mit dem Boot, so Michal Bak. Mehr und mehr Brennstoffzellen erscheinen auf dem Markt, aber sie seien angesichts maritimer Besonderheiten schwierig zu nutzen. Neue Batterien seien zudem 30 Prozent leichter als die derzeit verwendeten Systeme und hätten mit nur 5,2 Kilogramm Gewicht pro Kilowattstunde eine deutlich höhere Energiedichte. Die Kunden würden sich jedoch Sorgen machen, ob dafür auch Schnellladestationen zugänglich sind. Um die Reichweite in erforderliche Dimensionen zu bringen, kommen auch Range-Extender wie kräftige Dieselmotoren an Bord. Die Kontrollsysteme dafür wiederum stellt Polen selbst

her. Aber auch Wasserstoff wird bereits zur Energieversorgung eingesetzt.

„Diese Revolution ist voll im Gange. Aber bei Yachten haben wir einen wichtigen Aspekt zu beachten: die Sicherheit der Leute an Bord. Jedes Element einer Yacht muss intensiv geprüft und an den Einsatz unter extremen Bedingungen angepasst werden“, erläutert Bak, warum das alles nicht so schnell geht. „Ökologie ist nicht nur ein Schlagwort, sondern vor allem die Idee, die Hersteller von Segelyachten und Motorbooten in die Zukunft begleitet“, ist sich Michal Bak sicher, dass hier polnische Betriebe maßgebliche Beiträge leisten werden.

„Unser Hauptproblem ist die Inflation, die durch den Krieg in der Ukraine verursacht ist, und der damit verbundene Anstieg der Produktionskosten“, kommt Michal Bak auf den Punkt. Gas und Stromkosten in Polen drei Mal so viel wie vorher. Auch die Lohnkosten in Polen sind gestiegen: Je größer das Unternehmen, umso höher die Steigerung. Darüber hinaus sind die Transportkosten deutlich gestiegen. Seit vielen Jahren schon muss Polen mit einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften umgehen. 2022 aber wurden viele Gastarbeiter aus der Ukraine in die Armee einberufen – und damit hat sich das Problem verschärft. Ein weiteres Problem sind inzwischen die Preise der fertigen Produkte. Obwohl die Rohstoffkosten wieder gefallen seien, seien die Produktpreise hoch geblieben.

Die Zurückhaltung bei den Käufern kleiner Motorboote entwickelt sich auch für Polen gerade zum größten Problem. Solche Boote werden in Polen in großer Zahl produziert (siehe oben) und ins Ausland

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.

boot
Düsseldorf
Halle 11
A23

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

verkauft, überwiegend an mäßig wohlhabende Kunden. Steigende Zinsen, Rezessionsängste und höhere Betriebskosten haben bei dieser Käuferschicht für einen Einbruch der Order gesorgt – eine Situation, die deckungsgleich mit dem deutschen Markt ist.

Dazu würden sich immer weniger Kunden für ein kleines Boot entscheiden, weil solche die wachsenden Bedürfnisse nicht befriedigten. Platz für eine Toilette, ein Bett, ein SUP, die Ausrüstung zum Angeln oder Tauchen, eine Fläche zum Sonnenbaden ist gefragt – aber auf einem kleinen Boot nicht zu finden. Händler haben daher viele unverkaufte Boote.

Da die Bestellungen für Boote über 40 Fuß Länge noch bis ins Jahr 2024 reichen, haben viele Werften in Polen ihre Produktion auf größere Einheiten umgestellt. Bei größeren Booten sieht man in Polen einen ganz anderen Antrieb für den Kauf: Hier würden die Kunden keine Kredite benötigen, sondern den Kauf als Investition sehen, um das verfügbare Geld vor der Inflation zu retten und in Sachwerten anzulegen. Da der Preis auch für größere Boote immer weiter steige, würden Verträge oder ausgelieferte Boote oft auf dem Gebrauchtmärkte weiter verkauft – „höchstwahrscheinlich mit Gewinn“, so Bak.

Aber auch die Segmente Segelyachten, Hausboote und Verdränger-Motorboote würden im Laufe des Jahres 2023 weniger Verkäufe verzeichnen. Dazu komme, dass vor allem kleinere Charterunternehmen die höheren Preise für neue Boote nicht direkt weiter geben können. Nicht nur die Bestellungen sind hier rückläufig, polnische Werften werden bereits mit Zahlungsschwierigkeiten konfrontiert.

„Kleine Unternehmen, die kleine Motorboote herstellen, befinden sich in der schlechtesten Situation“, hält Michal Bak fest. Mittlere und große Unternehmen schneiden deutlich besser ab, wenn sie die Möglichkeit haben, auf größere Modelle umzustellen und damit in den Markt für luxuriösere Yachten einzusteigen. Als Schlüsselaspekt für die nahe Zukunft sieht Bak eindeutig eine Diversifizierungs-Strategie. Starke Player, die sich schnell an den dynamisch wandelnden Markt anpassen können, werden gewinnen, ist er überzeugt. Auch der Umstieg von Segelyachten auf Motorboote müsse dabei zur Debatte



Nicku / Shutterstock.com

stehen. Eine weitere Komponente könnte der Blick auf den US-Markt sein, statt an europäischen Märkten zu kleben.

Und doch gibt es immer noch Bootsbauer und Händler, die nicht in der Lage sind, die Nachfrage zu erfüllen. Je größer das Boot, desto größer dieses Problem – muss man auch für Polen festhalten. In Skandinavien und Westeuropa werden die Boote ebenso teurer, hat man beobachtet – und hofft nun, dass dortige Werften die Produktion größerer Boote weiter nach Polen verlagern.

Hoffnungsvoll blicken die Polen nach Übersee. Die fernen Chartermärkte boomen: Dort könne man so manches neue Boot platzieren. Außerdem verstärkte sich der Trend, ein Boot nicht selbst besitzen zu wollen, was neue Nischen öffne. „Vor diesem Hintergrund sagen viele Bootsbauer, dass die Nachfrage nach wie vor gut ist“, fasst Michal Bak zusammen. „Aber wir haben wieder Zeiten, in denen Werften um Aufträge kämpfen müssen.“

Finnland

Im Laufe des Jahres 2023 sind insbesondere die Energiepreise in Finnland gesunken, was für die Inflationsrate eine deutliche Entspannung bedeutete: etwa 5,5 Prozent nach über sieben Prozent im Jahr 2022. Aber auch in Finnland sind die Zinsen stark gestiegen, was vor allem (künftigen) Hausbesitzern zu schaffen macht und für ein Stocken des Wachstums gesorgt hat, skizziert Jarkko Pajusalo, CEO des finnischen Branchenverbands Finnish Marine Industries Federation (Finnboat), den kon-

junkturrellen Rahmen. Die Gefahr einer Stagnation oder sogar eines Abschwungs bestehe durchaus. Die Verbraucher müssten sich erst wieder daran gewöhnen, dass auch Geld seinen Preis hat – was in der langen Zeit mit Nullzinssätzen nicht gegenwärtig war.

Die Produktion weniger Segelyachten aller Größenordnungen wird wie schon seit vielen Jahren durch die größere Zahl an Importen gebrauchter Boote überlagert. Bei Motorbooten unter zwölf Metern ist der Verkauf rückläufig. Denn deren Bedarf korrelierte mit dem Boom der in Pandemiezeiten sehr beliebten Sommerhütten. Da ist es inzwischen deutlich ruhiger geworden – der Bedarf an Motorbooten (um diese Inseln zu erreichen oder dort mobil zu sein) ist entsprechend rückläufig. Auf Motorboote über zwölf Meter Länge hat dies keine großen Auswirkungen, da es sich hier um einen kleinen, aber gesunden Markt mit konstant 15 bis 20 Verkäufen pro Jahr handelt.

Unverändert einen stetigen Trend stellen auch in Finnland alternative Antriebe dar. Dies betrifft sowohl die wachsende Zahl neuer Boote auf dem Markt als auch das Repowering von Segel- und Verdrängerbooten, die auf elektrischen Antrieb umgerüstet werden.

„Das Verbrauchervertrauen und die Zinsen sind derzeit die größten Herausforderungen“, fasst Pajusalo zusammen. Auch wenn Ende 2023 der finnischen Wirtschaft ein Abschwung droht, so sind die Prognosen für das zweite Quartal 2024 schon wieder besser. „Die Situation könnte sich verbessern, wenn die Zinsen wieder sinken und das Vertrauen der Verbraucher zurückkehrt. Die wirtschaftliche Unsicherheit ist immer noch hoch, aber die Arbeitslosigkeit niedrig“, beschreibt Jarkko Pajusalo die Situation in Finnland. Es gebe jedoch recht häufig Berichte über finanzielle Schwierigkeiten. Dies könnte sich negativ auf die Beschäftigung auswirken. Der Finnboat-Vorsitzende rechnet also mit einem herausfordernden Jahr 2024. „Aber ich sehe Licht am Ende des Tunnels im zweiten Halbjahr!“

USA

Mit „Normalisierung“ hat der US-amerikanische Verband NMMA (National Marine Manufacturers Association) seine Statistik

überschrieben. Der Verkauf neuer Boote wurde für 2023 – die Zahlen wurden Anfang Oktober von NMMA-Präsident Frank Hugelmeyer vorgestellt – auf etwa 269.000 Einheiten geschätzt. Dieses Niveau übertrifft die Zahlen des Vorjahres nur unwesentlich, entspricht aber in etwa den relativ konstanten Jahren 2016 bis 2019. 2020 und 2021 waren dagegen echte Boom-Jahre mit 319.000 bzw. 306.000 verkauften Booten.

Bis zum Sommer 2023 lagen schon konkrete Zahlen vor. Da legten vor allem die Verkäufe von Personal Watercrafts (PWC) um 34 Prozent (August 2022 bis Juli 2023) zu. Rückgänge zu verzeichnen waren in den Kategorien Freshwater Fish (– zehn Prozent), Pontoon (– sechs Prozent), Saltwater Fish (– neun Prozent), Tow Boat (– 23 Prozent) und Runabout (– 23 Prozent). Cruiser wurden nur ein Prozent weniger veräußert, sechs Prozent weniger Segelyachten, andere Bootstypen legten um sieben Prozent zu – unter dem Strich ein Mengenwachstum von einem Prozent. Die Zahl verkaufter Gebrauchtboote wurden dagegen um ein Zehntel geringer geschätzt. Etwa 898.000 Boote sollen 2023 den Eigner gewechselt



Nicku / Shutterstock.com

haben. „Die Ausgaben bleiben stabil“, werden die Umsätze im gesamten Markt (neu, gebraucht, Zubehör etc.) beurteilt, sie liegen bei knapp 60 Milliarden US-Dollar. Große Anstrengungen erbringt der Verband durch seine anhaltende Kampagne „Discover Boating“, mit der er neue Käuferschicht enerschließen will.

Von Rekorden berichtete Anfang Oktober die Bootsbau-Ausstellung IBEX in Tampa (Florida). Nachdem zuerst Corona und dann im Jahr 2022 auch noch der Hurrikan Ian für einen Ausfall der Messe gesorgt hatten, besuchten jetzt 8600 Fachleute die dreitägige Show. Neue Produkte standen im Mittelpunkt des Interesses.

Fazit:

Auch für die Zusammenfassung des internationalen Marktgeschehens kann man einen alten Gelehrten bemühen: „Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen“, wusste schon der Grieche Aristoteles (384 v. Chr. bis 322 v. Chr.) von den Vorteilen der Anpassungsfähigkeit. Wer nicht mit der Zeit geht, wird mit der Zeit gehen – ist die zeitgemäße Fassung des historischen Zitats.

Technik

die Ihre Kunden begeistert

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

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



Das Zentrum des Wassersports



Menna / Shutterstock.com

Vom 20. bis 28. Januar 2024 öffnet die boot Düsseldorf wieder ihre Tore –
Über 1500 Aussteller aus 65 Ländern sind an Bord

Vom 20. bis 28. Januar 2024 wird Düsseldorf wieder zum Zentrum des Wassersports, wenn die boot ihre Tore öffnet. Über 1500 Aussteller aus 65 Ländern erwartet die Messegesellschaft. In 16 Hallen werden Boards, Boote, Schiffe und Superyachten ausgestellt, Tauchzubehör und -reisen offeriert, Zubehör, Motoren, Segel und Dienstleistungen angeboten und Reisedestinationen vorgestellt. Auch das Rahmenprogramm auf den vielen Bühnen ist wieder umfangreich.

Motorisierter Wassersport in acht Hallen zuhause

Motorboote prägen ganz klar das Messebild. Acht Hallen beherbergen die ganze Palette des motorisierten Wassersports, vom Seabob bis zur exklusiven Yacht. In **Halle 1**, die erst vor ein paar Jahren neu errichtet wurde, sind die bekanntesten Serienbootwerften der Motorbootszene zu finden: Bavaria, Bénéteau, Delphia, Linssen oder Sealine stellen hier Motor-yachten mittlerer Größe (bis 20 Meter) vor.

Zum ersten Mal reist mit Schaefer Yachts ein Hersteller aus Brasilien an und wird drei Yachten präsentieren. Tender und Außenborder bilden den Schwerpunkt in **Halle 3**. Boote von Bayliner, Boston Whaler, Quicksilver oder Searay, um die bekanntesten zu nennen, sind hier zu finden. Passend dazu präsentieren Hersteller von Außenbordmotoren wie Honda, Mercury, Suzuki, Tohatsu oder Yamaha ihre ganze Produktpalette, von kleinen Elektroantrieben bis hin zu kraftvollen Maschinen.

Die **Halle 4** ist seit vielen Jahren das Zentrum der skandinavischen Bootsbauer, aber auch von innovativen Tendern mit alternativen Antrieben. Mit dabei sind u.a. Axopar, Yot, Dracan Marine Powercat, Essence of blue, Finnmaster, Frydenbo Boats, Linex Boat, Nimbus, Botnia Marin, Quarken Boats, Ruban Bleu, Sargo, Sarl Cobalt, Saxdor, Lekker Boats, Valkama, X Shore und XO Boats. Hier wird sichtbar, dass Motorbootfahren nicht immer mit Verbrennungsmotoren zu tun hat. So manch schickes, elektrisch angetriebenes Boot wird hier zu sehen sein.

In **Halle 5** fasst die Boot Düsseldorf schnelle und exklusive Motorboote unter dem Begriff „Superboats“ zusammen. Klangvolle Namen gibt es genug: Boesch, Pardo, Capelli, De Antonio, Fjord, Frauscher, Fliteboard, Awake, Nautor Swan, Nerea, Rand, Sacs Tecnorib, Seven Seas Yachts, Jeanneau DB, Stratos Yachts, Wellcraft oder Windy ... sie alle lassen die Herzen der Fans höher schlagen.

Den Kopf weit nach oben recken muss man in **Halle 6**. Dort sind die Luxusyachten vor Anker gegangen. So mancher Bug ist dort höher über dem Hallenboden, als der Durchschnitt der in Düsseldorf ausgestellten Boote lang ist. Zu sehen sind Yachten von Absolute, Azimut, Bluegame, Cranchi, Fairline, Ferretti, Explorer, Pearl, Princess, Sirena, Sunseeker oder Wally.

Vom Bau und Betrieb einer Superyacht lebt eine ganze Schar von Zulieferern, Ausstattern und Marinas. Yacht designer, internationale Broker, Infostände von Werften und exklusive Marinas prägen das Bild in **Halle 7a**. Mit an Bord sind u.a. Delphis Technologies, Deutsche Yachten, Drettmann, judel/vrolijk, KM Yachtbuilders, Lazzara Yachts, Ocean Independence, Pantaenius, Reckmann, Robbe & Berking, Sevenstar Yacht Transport, Silent Yachts, Marinepool, Starclass Yacht Transport, Sunreef, Symphony Marine, Tribale Yachts, die Vereinigung Deutscher Yacht- und Charterunternehmen sowie Whisper Power.

Freunde der angesagten RIBs und Power-RIBs finden in **Halle 9** eine wahre Flut an internationalen Herstellern. Mit dabei sind u.a. 3D Tender, Henshaw Inflatables, Italboats, Lomac Nautica, Northstar, Pischel Bootsbau, Tiger Marine, Wassersportcenter Stockmann, Whaly Boats, Williams Jet Tender und Z-Nautic Zodiac Bombard.



Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen



BVWW und VBS stehen Rede und Antwort

Der **BVWW** ist in **Halle 3** zusammen mit dem **Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen (VBS)** am **Doppelstand A94.1 und A94.2** zu finden. Über den VBS können Interessenten auf ein flächendeckendes Netz an qualifizierten und unabhängigen Sachverständigen zurückgreifen, die ihre langjährige Erfahrung auf verschiedenen Gebieten für Sportboote, Motorboote, Yachten und Schiffbau anbieten. Die Sachverständigen des VBS stehen nicht nur privaten Messebesuchern, sondern ebenso auch allen Bootshändlern, Werften und weiteren Ausstellern bei Fachfragen kostenlos zur Verfügung. Die Organisation besteht aus rund 40 Sachverständigen, die es sich zum Ziel gemacht haben, ihre nachgewiesene Sachkunde kontinuierlich durch Fortbildungsmaßnahmen zu pflegen und zu erweitern. Die Fachgebiete der einzelnen Sachverständigen finden Sie unter: www.vbsev.de/vbs-sachverstaendige

Fragen rund um den Wassersport werden am Stand des Bundesverbands Wassersportwirtschaft (BVWW) kompetent beantwortet. Die Referenten Eva Michalski und Ben Hoffmann werden an allen Messetagen vor Ort sein. Bei Rechtsfragen berät Verbandsjustiziar Stefan W. Meyer (bitte vorher einen Termin vereinbaren). Verbandsmitglieder können den Besprechungsraum des BVWW-Messestandes nutzen (auch hierfür ist eine Terminabsprache erforderlich) oder einfach zum Networking an den Stand kommen.

In **Halle 13** ist der BVWW ebenfalls präsent. Erstmals organisiert der Verband einen Gemeinschaftsstand für Mitglieder aus dem Bereich Marinas. Beteiligen werden sich (Stand Ende November) die Marina Zernsee, die Wassersportregion Ost (durch den WVV) und das Liegeplatz-Reservierungssystem Boatpark.

Die BVWW-Jahreshauptversammlung ist für Freitag, 26. Januar 2024, im Rahmen der Boot geplant.



AMPRO MEHRZWECKEPOXY

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

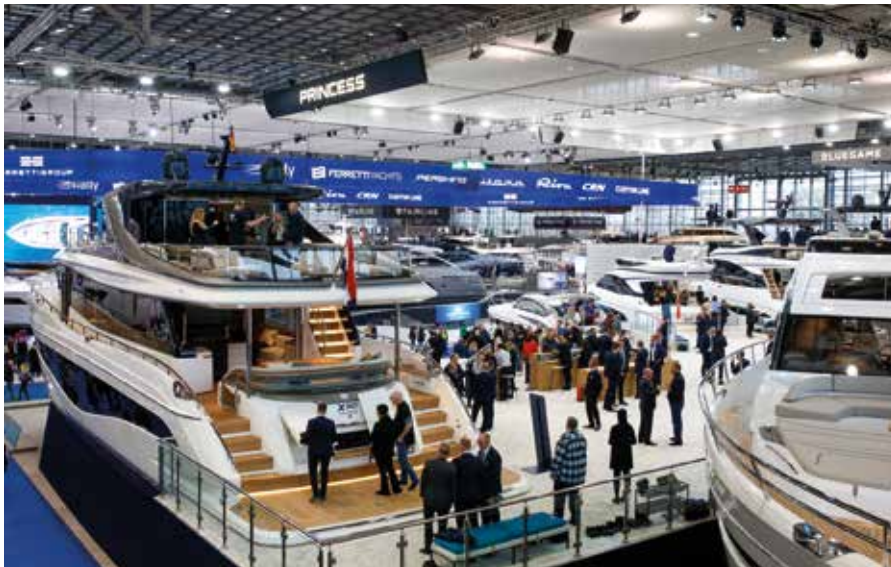
- ✓ **Niedrige Arbeitstemperatur (ab 5°C)**
- ✓ **Schneller und klarer Aufbau von hoher Schichtstärke**
- ✓ **Bis zu 4 Tage offen ohne Anschleifen**
- ✓ **Keine Arminröte nach dem Härten und kein Verschmieren von Schleifpapier**
- ✓ **Hervorragende Verarbeitung und sicher im Umgang**
- ✓ **Einfache Dosierung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



Motorboote prägen das Messebild. Acht Hallen stellen die ganze Palette des motorisierten Wassersports vor – vom Seabob bis zur exklusiven Yacht. (Fotos: Messe Düsseldorf / cttillmann)

Zubehör aller Art und maritime Kunst

Maritime Kunst und Skulpturen laden in **Halle 7** zum Verweilen und Betrachten ein. Namhafte Künstler zeigen hier Werke mit maritimem Bezug.

Wer technisches Zubehör für sein Boot sucht, ist in **Halle 10** und **Halle 11** genau richtig. Hier gibt es neueste Motorentechnik (Innenborder), alles rund um elektrische Systeme für Boote, Navigation, Kommunikation und Elektronik, Frisch- und Abwassersysteme, Heizung und Klimatechnik, Bootsbaumaterial und Instandhaltung, Sicherheitsausrüstung sowie Deckausrüstung. 40 international führende Technikanbieter und Motorenhersteller sind hier vertreten: so zum

Beispiel Yanmar, Volvo Penta, Huracan Marine, Torqeedo, Kräutler, Dometic oder drinkwaard.

Die **Halle 11** lädt zum maritimen Shoppen ein. Neben technischem Zubehör liegt der Schwerpunkt auch auf der Ausstattung für Segler und Bootssportler. Coolen maritimen Chic und funktionelle Wassersportbekleidung gibt es zum Beispiel bei Marinepool oder bei Steinmetz+Hehl, u.a. mit der Helly-Hansen-Kollektion.

Ganz besonders im Fokus: Nachhaltiger Wassersport

Das blue innovation dock führt auf der Bühne in **Halle 10** mit einem internationalen Programm in die mittlerweile immer komplexere Welt der Nachhaltigkeit

im Wassersport ein. Das „bid“ war schon bei der Premiere im vorigen Jahr eine wichtige Networking-Plattform für Industrie, Politik und Anwender. Das detaillierte Programm finden Sie an gesonderter Stelle in dieser Ausgabe der „Wassersport-Wirtschaft“.

Darüber hinaus kehrt die love your ocean-Kampagne zurück in die **Halle 11** und stellt in Zusammenarbeit mit der Deutschen Meeresstiftung und verschiedenen NGOs den Schutz der Ozeane in den Fokus.

Die ganze Welt des Tauchens in drei Hallen

Tauchen ist auf der boot 2024 in allen Dimensionen vertreten. Über die drei **Hallen 11, 12 und 13** erstreckt sich die Tauchwelt in diesem Jahr. Ob Schnupper- oder Apnoe-Tauchen – vom Einsteiger bis zum Profi finden alle Unterwasser-Freunde hier ein passendes Angebot. Von Ausrüstung über Ausbildung und Reisen bis hin zu Versicherungen ist die ganze Welt des Tauchens präsent.

Tauchturm, -becken und -bühne bilden das Herzstück der **Halle 12**. Hier wird jede Menge Spaß geboten: Mermaiding und Schnuppertauchen, Spannung pur beim beeindruckenden Apnoe-Tauchen sowie fantastische Filmvorführungen und informative Gespräche mit internationalen Stars der Tauchszene stehen auf dem Programm. Die Global Player der Tauchbranche wie Mares, Cressi, Aqua Lung, BtS oder Padi sind ebenso dabei wie exotische und beliebte Destinationen in aller Welt oder Indoor-Tauchresorts. Ebenfalls wieder an Bord in **Halle 11** ist die Water Pixel World. Dort gibt es Tipps für faszinierende Unterwasserfotos- und filme sowie neuestes Foto- und Filmequipment.

Reiseanbieter und Vercharterer sorgen für Urlaubsfeeling

Tauchen ist 2024 auch Thema in den nördlichen Teilen der **Halle 13**. Die Tourismus-Zentralen aus Ägypten, Indonesien, Kroatien, Mallorca, der Lübecker Bucht und der Türkei präsentieren landestypische und regionale Besonderheiten. Zahlreiche Reiseanbieter, Vercharterer von Segel-, Motor- und Hausbooten wie Kiriacoulis Mediterranean Cruises oder Kuhnle Tours, Marinas und regionale Touristiker lassen

Erfolgreiche spezialisierte

Versicherungsagentur für:

**Yacht-, Boots-
und Schiffsversicherungen**

ZU VERKAUFEN

- Langjährige Erfahrung
- Großer treuer Kundenstamm

Weitere Informationen & Kontakt:

yachtversicherungsagentur@t-online.de



In den Hallen 15 und 16 weht dem Besucher immer eine leichte Brise um die Nase: Hier dreht sich alles um die Welt des Segelns.

hier Urlaubsfeeling aufkommen. Die Bühne mit faszinierenden Vorträgen rund um den Urlaub am Meer komplettiert die Destination Seaside in Halle 13 zu einem in Deutschland einzigartigen Marktplatz für maritimes Reisen.

Yachteigner-Programme und umfangreiche Service-Angebote

Investoren, die ihr Geld in Yachten anlegen möchten, sind in den **Hallen 13/14** herzlich willkommen. Wer sich für sogenannte

Yachteigner-Programme interessiert, findet bei den Yachtmanagement-Anbietern individuell zusammengestellte und lohnende Angebote.

Die **Halle 14** ist gleichzeitig auch die traditionelle Servicehalle der Boot. Hier stehen verschiedene Verbände und Institutionen den Besuchern mit Rat und Tat zur Seite – die Palette reicht vom Bundesverkehrsministerium über den ADAC, das Bundesamt für Seeschifffahrt, den Deutschen Wetterdienst, die Deutsche Lebens-



Erhabene Aussichten: In Halle 6 sind die Luxusyachten vor Anker gegangen. So mancher Bug ist dort höher, als der Durchschnitt der Boote lang ist, die in Düsseldorf ausgestellt sind.



NEU:
Distributor für
Mirka Marine
in Deutschland



Schleifpapier zu unschlagbaren Konditionen



Sprechen Sie uns an für ein wettbewerbsfähiges Angebot!

Ihr Partner für den professionellen Boots- und Schiffsbau

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



rettungsgesellschaft, die Deutsche Gesellschaft zur Rettung Schiffbrüchiger, die Generaldirektion der Wasserstraßen und Schifffahrt und die Wasserschutzpolizei NRW bis hin zum Deutschen Roten Kreuz.

Paddelspaß und Trendsportarten

Die **Halle 14** glänzt mit einem besonderen Bootserlebnis: Die World of Paddling lädt ein zu einer Kanutour auf einem Indoor-Flusslauf im Stil der kanadischen Wildnis. Hier können Familien nach einem Messebummel wunderbar entspannen. Anschließend gibt es auf der Bühne zahlreiche Inspirationen für die nächste Paddeltour.

Trendy, cool und immer am Wind der Windmaschinen sind die Surfer in **Halle 17** unterwegs. Der Actionpool mit einer Länge von 60 Metern hat sich als Magnet für den Trendsport etabliert. Hier können sich sowohl Profi- als auch Hobbysportler austoben. Ob Kiten-, Wing- und Foilsurfen oder einfach mal „Suppen“ (umgangs-

sprachlich für Stand up Paddling) – hier ist alles möglich, hier lässt es sich bestens im eisigen Januar vom nächsten Sommer träumen. Zum Shoppen laden die zahlreichen Hersteller und Händler wie zum Beispiel Starboard, Haiku oder Gunsails ein, die gleichzeitig auch eine hervorragende Beratung mitliefern.

Klassische Boote, Segeln und das neue Multihull-Village

Ein besonderer Leckerbissen für alle Liebhaber klassischer Boote ist das Classic Forum, das sich seit 20 Jahren der Bootshistorie verschrieben hat. Hier ist schon so manches Schätzchen an Liebhaber versteigert worden.

In den **Hallen 15 und 16** dreht sich alles um die Welt des Segelns. Hier weht dem Besucher immer eine leichte Brise um die Nase, wenn die Großen der Szene von ihren Abenteuern auf den Weltmeeren berichten oder junge Segler ihren ersten Törn im Becken der Sailing School unternehmen.

Ganz neu an Bord ist das Multihull Village. Die boot greift hier einen der großen Trends im Wassersport auf: das Segeln auf zwei oder mehreren Rümpfen. Neu- und Wiedereinsteigern wird das gemütliche Schippen auf einem Mehrerumpfboot oder das Segeln mit einem sportlichen Power-Katamaran vermittelt. Unter den Herstellern findet sich in den **Hallen 15 und 16** die Crème de la Crème der Branche, darunter Hanse Yachts, X-Yachts, Bavaria, Bénétteau, Bente, Contest, Dufour, Elan, Grand Soleil, Gunboat, Hallberg Rassy, Jeanneau, Nautor Swan, Oyster, Saffier und Solaris.

Online-Tickets für die boot Düsseldorf gibt es zum Preis von 21 Euro. Zwei Euro Rabatt erhalten Mitglieder vom ADAC, dem boot.club oder dem caravan.club. Wer erst am Messeeingang sein Ticket an der Kasse kaufen möchte, muss 29 Euro auf den Tresen legen.
www.boot.de

Gut vorbereitet in die Zukunft

Ist Deutschlands maritime Wirtschaft fit für die Zukunft/wettbewerbsfähig?
BVWW und DBSV laden ein zum gemeinsamen Kongress auf der boot



Nach der erfolgreichen Premiere im Januar 2023 wird es auch 2024 im Rahmen der boot Düsseldorf eine gemeinsame Veranstaltung des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft (BVWW) mit dem Deutschen Boots- und Schiffbauerverband (DBSV) geben. Der Kongress wird sich am 23. Januar 2024 ab 14 Uhr mit dem Thema „Ist Deutschlands maritime Wirtschaft fit für die Zukunft/wettbewerbsfähig?“ befassen.

„Nachdem wir uns im Vorjahr auf die Mobilität und Antriebe fokussiert haben, stellen wir dieses Mal das Thema bewusst breit auf, um möglichst viele Bereiche abzudecken und einen spannenden Nachmittag zu bieten“, so Karsten Stahlhut, Geschäftsführer des BVWW. Nach einem Blick aus der Distanz auf die deutsche maritime Industrie, speziell den Yachtbau,

geht es u.a. um die Zukunft der Serienproduktion in Deutschland, wie man eine Marktführerschaft erreicht – und diese auch erfolgreich verteidigt.

In den vergangenen Jahren sind viele Menschen neu eingestiegen in den Wassersport mit all seinen Facetten. Doch das Konsumverhalten der Generationen Z, X oder Millennials unterscheidet sich von dem der sogenannten Babyboomer aus den früheren Jahren. Wie reagiert die Branche auf das veränderte Konsumverhalten? Eine zunehmende Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung spielt die Politik. Wie ist deren Einstellung dazu? Und was tut sich bei den Bundeswasserstraßen?

Bisher in der Branche nur punktuell beachtet oder eingesetzt wurde Künstliche Intelligenz. Welche Chancen und Risiken sind damit verbunden, welche Rahmen-

bedingungen gelten – und wie wird sich dieses Thema entwickeln?

Es sind viele neue Aspekte, die die Wassersportwirtschaft in den kommenden Jahren beeinflussen werden. Es gilt, neue Entwicklungen frühzeitig aufzuspüren und darauf zu reagieren. Dafür wollen BVWW und DBSV im Rahmen des Zukunftskongresses die Sinne schärfen.

Die Teilnahme ist kostenlos, die verfügbaren Plätze sind jedoch begrenzt. Im vergangenen Jahr war der Kongress mit 140 Teilnehmern ausgebucht. Sichern Sie sich also Ihren Platz mit einer Anmeldung per Mail an hoffmann@bvww.org. Das aktuelle Programm, bei Redaktionsschluss noch nicht endgültig vorliegend, finden Sie unter bvww.org oder in Ihrem BVWW-Newsletter (Anmeldung dafür ebenfalls unter www.bvww.org).

Achtsam in die Zukunft

blue innovation dock 2024: Nachhaltigkeitsforum geht in die zweite Runde

Ein neuntägiges Feuerwerk herausragender Innovationen zum Schutz der Umwelt im Wassersport war das blue innovation dock bei seiner Premiere im Januar 2023. Tag für Tag kamen Fachleute aus den verschiedensten maritimen Bereichen in Kurzvorträgen und Podiumsdiskussionen zu Wort. 2024 erfährt das bid eine Neuauflage, wiederum auf der Bühne in Halle 10.

Dass es eine Fortsetzung geben würde, war von Anfang an klar. Thematisch organisiert wird das bid als Nachhaltigkeitsforum der boot Düsseldorf 2024 und als internationale Networking-Plattform für Politik und Industrie wieder von European Boating Industry (EBI), dem europäischen Dachverband der Wassersportindustrie, als Content-Partner.

bid: Das Programm

Samstag, 20. Januar

• Wirtschaft trifft Politik

Offizielle Eröffnung des blue innovation dock 2024

Petros Michelidakis (Director boot Düsseldorf), Robert Marx (President EBI)

Podiumsdiskussion: „Mission Netto-Null: Verringerung des ökologischen Fußabdrucks des Bootsports“, u.a. mit Dieter Janeczek (Koordinator der Bundesregierung für Tourismus und maritime Industrie) und Karlheinz Jungbeck (ADAC)

Sonntag, 21. Januar

• Nachhaltige Innovationen

Elektroboote: u.a. mit Jesse Makkonen



Ivan Mladenov / Shutterstock.com

(Kempower), Christoph Ballin (Unternehmensgründer, u.a. Torqeedo, Tyde)

Nachhaltige flüssige Kraftstoffe: u.a. mit Karl-Oskar Tjernström (Fossil Free Marine), Alexander Feindt (RLCF Alliance) und Dr. Lorenz Kiene (eFuel GmbH)

Präsentation der Nominierten für den Ocean Tribute Award 2024

Montag 22. Januar

• Nachhaltiger nautischer Tourismus und Wassersport

Keynote: Elke Dens (Travel Foundation)

Podiumsdiskussion: „Anreize schaffen für einen nachhaltigen nautischen Tourismus“, u.a. mit Jan Lindenau (OB Lübeck), Martinho Fortunato (Vize-Präsident, APPR – Portugese Marina Association)

Podiumsdiskussion: „Kompetenzen für nachhaltigen nautischen Tourismus“, u.a. mit Karsten Stahlhut (Geschäftsführer, BVWW), Frank Schweikert (Deutsche Meeresstiftung) und Stavros Katsikadis (President Greek Marinas Association)

Präsentation des EnviroNaut Kurs
Christian Esteva Burgos (SeaTeach), Milia Bunke (BVWW)

Dienstag, 23. Januar

• Finanzierung von Nachhaltigkeit und innovativen Start-ups

Start-up Pitches

Journalisten drehen den Spieß um: Wie man über Nachhaltigkeit berichtet, mit Epco Ongering (Journalist), Kerstin Zillmer (Float Magazin), Torsten Mönch (Boote Magazin), Ed Slack (IBI)

Mittwoch, 24. Januar**• Nachhaltige Lieferketten und Materialien**

Podiumsdiskussion: „Wie können wir Nachhaltigkeit im gesamten Sektor messen und kommunizieren?“, u.a. mit Natalie Quevert (Project Manager, SEA Index), Ornela (Green Sail), Francesca Goi (Marketing Specialist)

Podiumsdiskussion: „Auf dem Weg zur zirkulären Bootsindustrie – was sind die neuesten Innovationen?“, u.a. mit Marieke de Boer (Impacd Boats, Gewinnerin des Boat Builder Awards 2023), Guillaume Perben (Composite Recycling), Cassandra Vanbossche (FOD Mobility) und Alena Petrikovicova-De Chevilly (European Commission)

Podiumsdiskussion: „Verwendung von nachhaltigem Holz“, u.a. mit Gao Ya (FSC), Amorim Cork Composites

Donnerstag, 25. Januar**• Die digitale Zukunft der Schifffahrt**

Keynote: Lea Jordan (techtalk.travel)

Podiumsdiskussion: „Wie können KI und Digitalisierung das Wachstum und die Nachhaltigkeit der Schifffahrt fördern?“, u.a. mit David Cusworth (Savvy Navy)

Podiumsdiskussion: „Digitalisierung von Yachthäfen“, u.a. mit Andreas Haberer (Up2Boat) und Idan Cohen (Pick-A-Pier)

Freitag, 26. Januar**• Anpassung an die Realität des Klimawandels und neue Verbraucher**

Podiumsdiskussion: „Elektrifizierung von Booten und Yachthäfen“

Podiumsdiskussion: „Anpassung an den Klimawandel – wie man für die Zukunft plant“, u.a. mit Meeno Schrader (Meteorologe), Roberto Perrochio (President Assomarinas) und Anne-Marie Bouweraerts (Vice-President EBI)

Präsentation: „Nachhaltige Schifffahrt Ostsee 2030“, mit Jūlija Jaunrodziņa (Marketing Specialist)

Samstag, 27. Januar**• Nachhaltige Innovationen und neue Materialien**

Diskussionen und Interviews (Fokus B2C) zu den Themen Foiling und neue Materialien im Bootsbau, u.a. mit Hannes Jaenicke (Schauspieler, Segler und Um-

9. International Breakfast Meeting

Bereits zum neunten Mal laden die Boot Düsseldorf und European Boating Industry (EBI), der Dachverband der europäischen Wassersportbranche, gemeinsam zum Internationalen Frühstückstreffen im Rahmen der Messe

ein. Es findet statt am 23. Januar von 9 bis 10.30 Uhr

(Einlass ab 8.15 Uhr) im Congress Center Düsseldorf, CCD

Süd, Raum 3. Im Mittelpunkt des diesjährigen Meetings steht das Thema „New generation of leaders and new investment – a changing strategic direction for the industry?“. Hochrangige Redner aus Unternehmen und Verbänden beleuchten die Thematik, um verschiedene Lösungswege aufzuzeigen und eine Diskussion anzuregen.

Bereits Ende November lagen Philip Easthill, EBI-Generalsekretär, die Zusagen der meisten eingeladenen Redner vor. Die Begrüßung werden Boot Director Petros Michelidakis und EBI-Präsident Robert Marx vornehmen. Für die Keynote-Rede konnte er Giovanna Vitelli, Chefin des Azimut-Benetti-Konzerns, gewinnen. Über das Thema „Next Generation“ werden dann auf dem Podium diskutieren: Ana Čalić (Navela & Misli More, Kroatien), Furkan Çarkçı (Çarkçı, Türkei), Maarten Desloovere (Marina VYNieuwpoort, Belgien) und Markus Boesch (Boesch Boats, Schweiz - angefragt).

2023 nahmen 140 Fachleute an diesem Treffen teil. Das International Breakfast Meeting findet in englischer Sprache statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldungen unter: https://www.boot.de/de/Besuchen/B2B_Bereich/Fachprogramm/International_Breakfast_Meeting

BongkarnGraphic / Shutterstock.com

weltaktivist), Marion Koch (Innovation Yachts), Guillaume De Jonghe (Basaltex) und Greenboats

Sonntag, 28. Januar**• Nachhaltige Innovationen**

Diskussionen und Interviews (Fokus B2C) zu den Themen Foiling, Wasserstoff und hybride Lösungen, u.a. mit Phil Sharp (Segler, Skipper IMOCA OceansLab) und Hochseeseglerin Rosalin Kuiper

Das aktuelle Programm mit Uhrzeiten und kompletter Liste der Redner und Vortragstitel gibt es unter www.boot.de/de/Besuchen/B2B_Bereich/Fachprogramm/blue_innovation_dock

oder über den QR-Code





Es geht um Meer

Folgende fünf Projekte sind für den Ocean Tribute Award 2024 nominiert

Mit dem Ocean Tribute Award zeichnet die boot seit 2018 Initiativen, Vereinigungen und Projekte aus, die sich besonders für den Schutz der Meere einsetzen. Für die Auszeichnung 2024 hat die Jury fünf Projekte nominiert. In die Bewertung fließt auch ein Public-Voting ein, das die Messe im Herbst über ihre Homepage durchgeführt hat. Die Preisverleihung des mit 20.000 Euro dotierten Awards findet im Rahmen der boot 2024 statt. Die „Wassersport-Wirtschaft“ stellt die nominierten Projekte vor.

ECOP Africa

Wen, wenn nicht junge Menschen gehen das CO₂-Problem und nachhaltige Entwicklung am meisten an? Die Meere machen flächenmäßig weitaus den größten Teil der Erde aus – und da liegt auch einer



der (vielen) Schlüssel, um die Probleme zu bekämpfen. „ECOP“ sind „Early Career Ocean Professionals“, also Frauen und Männer, die noch nicht lange beruflich mit dem Thema Ozeane zu tun haben. Es geht um Wissen und die Verknüpfung mit realen, lokalen Projekten, um CO₂ mit natürlichen Techniken zu binden, um mehr Nachhaltigkeit in Aquakulturen und auch um den Kampf gegen die Armut der küstennahen Bevölkerung. Die Initiative will neues Denken in die globale Nachhaltigkeitsdebatte um Ozeane bringen. Dazu werden konkrete Projekte zur Bindung von Kohlenstoff in Ökosystemen gefördert sowie Netzwerke der Akteure vor Ort mit Wissenschaftlern unterstützt. Wesentlich dabei ist das Einbeziehen einheimischen Wissens.

www.ecopdecade.org

Khulula, Potsdam

„Der Eco-Optimist ist das erste nachhaltige Serienboot aus 90 Prozent nachwachsenden Rohstoffen und recycelten Materialien“, sagen Holger Ambroselli und Simon Licht, die Gründer von Khulula. Ihre Boo-

te reduzieren den CO₂-Fußabdruck herkömmlicher GFK-Boote um 70 Prozent und sind zu 90 Prozent recycelbar. Ein Faktor ist dabei die Reduzierung des Materialgewichts, ein weiterer die Verwendung von



natürlichen Flachsfasern. „Vereine und Verbände wurden motiviert, eigene Nachhaltigkeitsinitiativen zu starten“, freuen sich die Gründer, dass im Rahmen von Eco-Team-Race-Events so manches Projekt entstanden ist, das die Nachhaltigkeitsziele der UN (Sustainable Development Goals, SDG) vor Ort in den Mittelpunkt gestellt hatte. Für diese Mannschafts-Wettbewerbe für Kinder in mehreren deutschen Segelvereinen hat Khulula eine Flotte von Eco-Optimisten zur Verfügung gestellt.

www.khulula.eco und
www.eco-teamrace.com

tom logisch, Berlin

Mit „enteron“-Minikläranlagen wird bereits auf 300 Yachten das Abwasser gereinigt, nun folgt „enteron cube“ als neue Minianlage, kündigt die 1998 gegründete tom logisch GmbH an. Noch sind an den meisten Küsten Absauganlagen für Abwasser mehr als dünn gesät. Eine Lösung

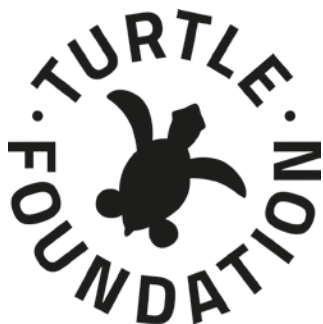
tom logisch®

wäre „enteron“, eine vollbiologische Mini-Kläranlage für Segel- und Motoryachten, Hausboote sowie große Wohnmobile und Expeditionsfahrzeuge. Firmengründer Thomas Logisch hatte gemeinsam mit Studierenden der Beuth Hochschule für Technik Berlin den ersten Prototypen (der es schon voriges Jahr zu einer Nominierung für den Ocean Tribute Award geschafft hatte) entworfen, konstruiert und getestet. Inzwischen kann das Unternehmen eine neue, vollbiologische Technologie präsentieren, die das Abwasser an Bord eines Schiffes vollständig reinigt, um es als klares, sauberes Wasser in stehende oder fließende Gewässer zurück zu führen.

www.tomlogisch.com/enteron/

Turtle Foundation, Kapverden

Eigentlich haben Meeresschildkröten kaum natürliche Feinde. Und doch sind sie vom Aussterben bedroht. Unfassbare Mengen an Plastikmüll, vor allem aus der industriellen Fischerei, und Wilderei



haben ihren Lebensräumen nahezu den Garaus gemacht. Auf der kapverdischen Insel Boa Vista, einem wichtigen Nistgebiet der Meeresschildkröten, kämpft die Turtle Foundation gegen enorme Verschmutzungen.

Boa Vista ist eine bedeutende Nistinsel für die Unechte Karettschildkröte. Besonders im Norden wird hier täglich Müll an den Stränden angeschwemmt. Mithilfe modernster Technologie wie georeferenzierten Bildkarten und Drohnenaufnahmen untersucht die Turtle Foundation die Auswirkungen von Plastikverschmutzung auf die Fortpflanzung der Schildkröten. Die Ergebnisse sind alarmierend: Schon ein paar größere Plastikteile pro Meter Strand gefährden sowohl das Nistverhalten der Schildkröten als auch den Schlupferfolg der Jungtiere. 2023 hat die Stiftung 178 freiwillige Helfer mobilisieren können, die an fünf Kilometern Strand nicht weniger als 10.700 Kilogramm Müll eingesammelt haben. An diesem Abschnitt sind durchschnittlich 2500 Meeresschildkröten-Nester pro Jahr zu finden.

www.turtle-foundation.org

WILDCOAST, Mexiko

Nur ein paar Schritte sind es von Tijuana in Mexiko bis zur San Diego Bay im US-Staat Kalifornien. Und doch herrschen südlich des Grenzzauns unvorstellbare



Lebensbedingungen – die auch zu Lasten der Umwelt gehen. Die unkontrollierte städtische Ausdehnung in Tijuana und die „begrenzte Sammlung“ von Müll ergeben eine wahre Flut an Plastik und alten Reifen, die Ökosysteme an der Küste überschwemmt und mehr als 7684 Hektar Naturschutzgebiet in den USA und Mexiko gefährdet. Der Müll verstopft die Abwassersammelsysteme, führt zu verstärkter Überschwemmung und sorgt in verarmten Stadtteilen für von Moskitos übertragene Krankheiten. Um zu verhindern, dass der Abfall in den Ozean fließt, hat WILDCOAST im Januar 2021 den ersten schwimmenden Müllfänger in Mexiko im Los Laureles Canyon installiert, einem Zufluss des Flusses Tijuana. Der Müllfänger hat bereits 91.000 Kilogramm Müll aufgehalten, davon 93 Prozent Plastik und Reifen. WILDCOAST stellt auch Anwohner ein, um Abfall zu sortieren und einen großen Teil dem Recycling zuzuführen.

Gleistein

PERFEKT VERTÄUT

Dockline readymades



Fertig konfektioniert mit gespleißtem Auge in passender Länge.

Immer in überragender Gleistein-Qualität.



JETZT BEI IHREM FACHHÄNDLER

LINDEMANN®
Partner der Profis

www.lindemann-kg.de

Mit Sicherheit mehr Spaß auf dem Wasser

FSR setzt auf Prävention durch Information und Aufklärung: Beratung, Vorträge und Seminare auf der boot



Nach einer kleinen Verschnaufpause kehrt der Fachverband Seenot-Rettungsmittel (FSR) im Januar 2024 mit einem neuen Standdesign und fachkompetenter Besetzung zurück auf die boot Düsseldorf, um Wassersportlern ein umfassendes Beratungsangebot zu bieten.

Diese Rückkehr verspricht mehr als die traditionelle Präsenz des Fachverbandes in Halle 10, die schon viele Jahre lang Anlaufstelle für Neueinsteiger und erfahrene Wassersportler war, um wertvolle Ratschläge und Informationen zum Thema Sicherheit an Bord zu erhalten.

Kompetente Beratung am Stand

Vom 20. bis 28. Januar 2024 stehen die Experten des FSR in Halle 10 am Stand H62 bereit, um den Besuchern die Möglichkeit zu bieten, sich optimal auf die Wassersportsaison 2024 vorzubereiten, von deren Erfahrungen zu profitieren sowie wichtige Sicherheitsprodukte kennenzulernen und sich ausführlich über diese aufklären zu lassen. Rede und Antwort steht hier u.a. der erfahrene Nautiker Burkhard Rosenberg. Mit seiner langjährigen Expertise im Bereich Wassersicherheit, die er sowohl durch persönliche als auch umfangreiche berufliche Erfahrungen erworben hat, garantiert er eine fachlich fundierte, unabhängige Beratung am FSR-Stand.

Seminar „Sicherheit an Bord“

Erstmals bietet der FSR in Kooperation mit der boot ein Fachseminar an, das sich speziell mit der Sicherheit auf dem Wasser beschäftigt. Unter dem Motto „Mit Sicherheit Freude auf dem Boot“ wird das Seminar Wassersportler für potenzielle Gefahrenquellen auf See sensibilisieren. Dabei werden Aspekte wie Verhalten im Seenotfall,



notwendige Ausrüstung und Lösungen für Notsituationen behandelt. Das Seminar richtet sich an Frauen und Männer, die sich mit Segel- oder Motoryachten in küstennahen und küstenfernen Gebieten bewegen, unabhängig davon, ob sie über viel oder wenig Erfahrung verfügen – alle können ihr Wissen auffrischen oder Neues dazulernen. Der FSR lädt Interessierte herzlich ein, das Sicherheitsseminar auf der boot 2024 zu besuchen. Es findet statt am 21. und 23. Januar 2024, jeweils von 10.30 bis 14 Uhr.

Detaillierte Informationen unter: https://www.boot.de/de/Programm/Seminare/boot_Sicherheitsseminar oder über den QR Code



Hier kann man sich auch direkt einen der limitierten Plätze sichern und sein persönliches Ticket bestellen.

Vortrag „Sicherheit auf dem Wasser“

Für den FSR ist klar, dass Sicherheit im Wassersport unabhängig von Alter und Erfahrungsniveau an oberster Stelle ste-

hen sollte, Prävention ist daher eine Herzensangelegenheit des FSR. Und so präsentiert er im Rahmen der boot in Halle 15 in der Area der Sailing School ein Vortragsprogramm zum Thema „Mit Sicherheit mehr Spaß auf dem Wasser“.

Segeln bietet zwar eine fantastische Möglichkeit, Kinder zu ermutigen aktiv zu sein, ihr Selbstvertrauen zu stärken und eigenverantwortliches Handeln zu entwickeln, dennoch ist es von grundlegender Bedeutung, bereits bei den Kleinsten das Bewusstsein für mögliche Gefahren auf dem Wasser zu schärfen, um möglichen Unfällen vorzubeugen. Aufklärung und die richtige Ausrüstung spielen dabei eine entscheidende Rolle.

„Bevor man sich aufs Wasser begibt, ist es unerlässlich, sich mit der richtigen Sicherheitsausrüstung auseinanderzusetzen. Selbst bei scheinbar sicheren Bedingungen wie sonnigem Wetter, Windstille und in scheinbar ruhigen Gewässern: Die Sicherheit sollte stets oberste Priorität haben. Unser Vortragsprogramm ist darauf ausgerichtet, das Bewusstsein für Sicherheitspraktiken und -ausrüstung zu schärfen und zu zeigen, dass eine sichere Ausübung des Wassersports entscheidend für das Vergnügen auf dem Wasser ist“, erklärt Michael Dibowski, Vorsitzender des FSR.

Im Rahmen des Bühnenprogramms wird der FSR gemeinsam mit Fachreferenten informative Vorträge halten, die Eltern, Kinder und weitere Besucher gleichermaßen ansprechen. Neben der Vermittlung von Sicherheitstipps wird aufgezeigt, wie durch die richtige Ausrüstung und Vorsorgemaßnahmen das Sicherheitsniveau auf dem Wasser erhöht werden kann. Nach den Vorträgen besteht die Möglichkeit, persönliche Gespräche zu führen und sich

individuell beraten zu lassen. Der Verband lädt alle Messebesucher herzlich dazu ein, diese Vortragsreihe zu besuchen, um sich über wichtige Sicherheitsaspekte im Wassersport zu informieren und wertvolle Einblicke zu gewinnen.

Weitere Informationen und die Termine unter: https://www.boot.de/de/Programm/Mitmachaktionen/Sailing_School.

Zusätzlich zu diesem Rund-um-Sorglos Beratungspaket haben Besucher die Chance, die breite Ausstellervielfalt auf der Messe zu nutzen und sich bei Herstellern und Fachhändlern über Sicherheitsausrüstung zu informieren. Viele Mitgliedsunternehmen des FSR legen nicht nur Wert auf hochwertige Produkte, sondern bieten auch umfassenden Service und Beratung.

Die richtige Sicherheitsausrüstung kann im Notfall Leben retten, und Wassersportler sollten sich dieser Verantwortung stets bewusst sein, denn wenn man einige grundlegende Dinge beachtet, kann Wassersport genauso sicher sein wie andere Sportarten. Mit dem Besuch der boot und dem umfassenden Beratungsangebot des FSR steht einem nächsten, sicheren Ausflug auf dem Wasser nichts mehr im Wege.

Beim Thema „Sicherheit auf dem Wasser“ gehört der 1984 gegründete FSR zu den unumstrittenen Kapazitäten. Das bezieht sich sowohl auf die Sportschifffahrt, die Seeschifffahrt als auch auf den gewerblichen Bereich.

Weitere Informationen über den FSR e.V. unter www.fsr.de.com und auf dem You-Tube-Kanal mit der FSR-Online-Sicherheitsakademie: <https://www.youtube.com/@fachverbandseenot-rettungs6506>

Kontakt: Eva Michalski, Tel.: +49 221 595710, E-Mail: info@fsr.de.com

www.fsr.de.com

Die Stände der FSR-Mitgliedsunternehmen auf der boot:

- BUKH Bremen GmbH, Halle 10 / C40
- KADEMATIC Seenotrettungsgeräte GmbH, Halle 10 / H64
- LANKHORST / HOHORST GmbH, Halle 9 / E03
- MS SAFETY GmbH, Halle 10 / H60
- NORTHWEST-FUNK GmbH, Halle 10 / D18
- SECUMAR Bernhardt Apparatebau GmbH u. Co, Halle 10 / H42
- SOSTECHNIC Sicherheitsausrüstung GmbH, Halle 11 / E59
- WEATHERDOCK AG, Halle 10 / B10

WBV
SHOCK MITIGATION SOLUTIONS

LINDEMANN®

Partner der Profis

**DRIVE IN
COMFORT**
Stoßdämpfer - Spezialisten

P
Serie

Speziell entwickelt für den Einsatz zwischen Sockel und Sitz

Jetzt Muster zum Ausprobieren beantragen:

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



Informationen zum Hausbooturlaub



Verband der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen

Wenn die Boot Düsseldorf vom 20. bis 28. Januar ihre Tore öffnet, können sich die Besucher in 16 Hallen einen umfangreichen Überblick über den Wassersport in all seinen Facetten verschaffen sowie viele neue Eindrücke und Informationen für die Wassersportsaison 2024 sammeln. Ein lebendiger Treffpunkt für Bootsurlaubs-Einsteiger dürfte die Bühne in der Destination Seaside in Halle 13 sein. Hier gibt es spannende Vorträge rund um den Urlaub am Meer, hier stehen Experten Rede und Antwort rund um das maritime Reisen. Mit an Bord sind auch die Experten des Verbandes der Sportboot- und Schiffbau-Sachverständigen (VBS), die

sich mit Vorträgen und persönlichen Beratungen zum Thema Hausbooturlaub an das interessierte Publikum wenden – ein Thema, das in den letzten Jahren stark an Beliebtheit zugenommen hat.

Hier finden Sie die wichtigsten Eckdaten zu unserem Vortragsprogramm:

Hausbootkauf – Ratschläge und Tipps
Wie der VBS-Hausbootleitfaden Sie im Detail unterstützt

Vortragszeiten:

Dienstag, 23. Januar, von 12.45 bis 13 Uhr
Donnerstag, 25. Januar,

von 13 bis 13.15 Uhr
Samstag, 27. Januar, von 12.15- bis 12.30 Uhr
Im Rahmen der Vorträge wird Referent Ulrich Manigel, 1. Vorsitzender des VBS, unter anderem zwei zentralen Themen zur Auswahl des passenden Hausboots auf den Grund gehen:
• Sicherheit – wesentliche Anforderungen an Konstruktion und Ausstattung
• Hinter den Kulissen: Die Perspektive eines Sachverständigen
Der Vortrag wendet sich gleichermaßen an potenzielle Käufer und Mieter.
Weitere Informationen unter: www.boot.de und www.vbsev.de.


 Spende und werde ein Teil von uns.
seenotretter.de
 Bei jedem Wetter. Auf Nord- und Ostsee. Seit 1865.
 OHNE DEINE SPENDE GEHT'S NICHT
 Einsatzberichte, Fotos, Videos und Geschichten von der rauen See erleben!
 #TeamSeenotretter

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





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



Blank space for advertisement.

HELL VERLAG

MEDIEN & MEER

Telefon: +49 (0)4349-693
E-Mail: hermann.hell@hell-verlag.de

GISATEX®

BODENBELAG 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

Handels- und Kooperationsbörse

Bestellung:

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

2X (5% Rabatt)



360° WASSERSPORT ERLEBEN

20.-28.1.2024

boot.de

Blank space for advertisement.

Datum / Stempel / Unterschrift

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

Anzeigenschluss für die
Wassersport-Wirtschaft 02/24
01.03.2024

Genialer, gefräßiger Ghostwriter

Nutzen und Risiken beim Einsatz von ChatGPT: Praktische und rechtliche Betrachtung einer wundersamen Technik
Von Volker Göbner

PopTika / Shutterstock.com

Nichts ist feindseliger als ein weißer Bildschirm, der auf die Eingabe von ein paar Buchstaben wartet, die am Ende einen geschliffenen Text ergeben sollen. Was für Buchstabenkünstler eine Spielwiese ist, kann für Gelegenheits-Schreiber eine echte Qual sein. Das hat sich im Laufe des vergangenen Jahres drastisch geändert. Mit „ChatGPT“ kann sich jeder im Handumdrehen einen vollmundigen Text erzeugen lassen.

Wie einfach das geht, erklärte Dr. Thomas Müller von der Medienagentur Coeln Concept beim Branchentreff des BVWW Anfang November in Friedrichshafen. Unter allen bisherigen KI-Schreibprogrammen hat ChatGPT der Microsoft-Tochter OpenAI einen derzeit ebenso atemberaubend schnellen wie marktbeherrschenden Durchbruch geschafft. Eine App ist dafür nicht nötig, nur eine Verbindung zum Internet und der übliche Browser. In eine Suchmaschine kann man „ChatGPT“ eingeben und landet in einem der ersten Treffer bei www.openai.com. Dort klickt man auf „Try ChatGPT“, erstellt einen Account – und los geht’s. Am „Prompt“, dem Eingabefeld, erteilt man eine möglichst konkrete Anweisung („Schreibe ...!“) oder stellt eine Frage (Was weißt Du über ...?). In Sekundenschnelle hat man ein erstes Ergebnis, das man nun in mehreren Schritten ver-

feinern kann. Je mehr Informationen man hier selbst eingibt, umso näher kommt man an das gewünschte Ergebnis. Den Stil kann man frei anpassen (und auch wechseln): jugendlich, umgangssprachlich, einfach oder blumig. Im Wechselspiel zwischen Mensch und Maschine, eben dem „Chat“, geht es flott voran. Die Ergebnisse verblüffen.

ChatGPT merkt sich im Verlauf einer Aufgabenreihe alles, was man eingibt. Die kostenlose Variante 3 basiert auf bis Ende 2021 aus dem weltweiten Web eingesammelten Informationen. Die kostenpflichtige Variante 4 aktualisiert den Wissensschatz kontinuierlich.

„Es macht einen Höllenspaß, damit zu spielen oder zu arbeiten“, ist Müller von den Möglichkeiten begeistert. ChatGPT fasst auch lange Texte zusammen, prüft die Rechtschreibung und schreibt Antworten, beispielsweise auf Bewertungen in der Homepage. Gerade bei Produktbeschreibungen hilft die KI ungemein, wenn sich Fachleute für die Technik mit dem Formulieren schwer tun. Müller empfiehlt aber: „Betrachten sie das Ergebnis immer sehr kritisch!“ Wenn man Texte zum Portfolio des eigenen Unternehmens schreiben lässt, hat man mehr Wissen als die Maschine. Bei Texten über fremde Sachverhalte ist das dann schwieriger.

Nicht nur Texte schreibt ChatGPT. Auch Fotos werden generiert, mit Menschen, die es nicht gibt, an tatsächlichen Orten oder auch völlige Fantasie-Bilder. Und mit geringem Aufwand konzipiert die Maschine auch einen Vortrag über KI (oder ein anderes Thema). Kurzum: ChatGPT kann eine wertvolle Hilfe beim Formulieren sein, wenn man das Ergebnis beurteilen kann. Die Bearbeitung einer Buchstabenlandschaft ist einfacher als das Setzen einzelner Lettern auf weißem Bildschirm.

Interne Informationen aus dem Unternehmen sollte man jedoch in keiner KI-Software preisgeben. „Was die Maschine futtert, das verwertet sie“, warnt Thomas Müller.

Mit dem maschinellen Erstellen von Texten und Fotos kommen natürlich rechtliche Fragen auf. Damit befasste sich Mathias Zimmer-Goertz von der Kanzlei Advant Beiten (Düsseldorf) in einem vom BVWW unterstützten Webinar. Nach deutschem Recht kann nur ein Mensch Urheberrechte beanspruchen, stellte er gleich eingangs fest – ChatGPT (und andere KI-Maschinen) jedoch nicht. Nur Urheber wiederum können Nutzungsrechte einräumen. „KI hat keine Urheberrechte“, so Zimmer-Goertz. Von Maschinen erzeugte Texte und Bilder können also einfach genutzt werden, sogar verkauft werden

– aber jeder andere kann das auch. Auch eine Nutzung kann anderen daher nicht untersagt werden.

Problematisch – und inzwischen gerichtsanhängig – ist die Verwendung geschützter Werke durch die KI. Wenn also die Maschine einen Liedtext oder ein Gedicht verwendet, kann dies eine Verletzung der Urheberrechte sein. Umgekehrt verzichtet ein Nutzer auf seine Rechte, wenn er aktiv Text oder Bild der Maschine zur Verfügung stellt.

Wesentlicher Aspekt von Künstlicher Intelligenz ist der Lernprozess der Maschine. Gibt man also allgemein nicht verfügbare Information zu einem Mensch (Alter, Eigenschaften) oder einem Unternehmen ein, so kann sich die Maschine diese merken. In der aktuell frei nutzbaren Version 3 von ChatGPT würden eingegebene Informationen nur für die jeweilige Session verwendet, heißt es vom Anbieter. Doch überprüfen kann man das nicht. Im Grunde beruht das Geschäftsmodell aber genau darauf, zusätzliche Informationen zu sammeln – eben zu lernen. Vertrauliche Informationen zu Personen oder dem Unternehmen gehören also auf gar keinen Fall in den Chat mit einer Maschine! Lässt man die KI ein eigenes Foto mit einem anderen, realen oder fiktiven Gesicht oder Motiv kombinieren, hat man die Nutzungsrech-

te am eigenen, ursprünglichen Foto schon einmal übertragen. Überhaupt: „Der Wahrheitsgehalt wird nicht geprüft“, betont auch Zimmer-Goertz. ChatGPT hat Milliarden von Internetseiten durchforstet. Was davon Fake ist, kann die Maschine bisher schwerlich beurteilen. Verantwortlich ist nachher der Nutzer. Verbreitet er von der KI generierte Unwahrheiten, hat er ein Problem. Hat die KI ein bestehendes Urheberrecht verletzt (durch Verwendung von Text und Bild aus Internetseiten), ist ebenfalls der Nutzer nachher dafür verantwortlich. „Wer KI-Elemente einsetzt, haftet für die Ergebnisse“, so Mathias Zimmer-Goertz. „KI ist wie ein Werkzeug.“

Zimmer-Goertz empfiehlt auch, Ergebnisse der KI nicht mit einem „Copyright“ (das wäre in Deutschland egal, da der amerikanische Begriff hier nur symbolisch ist und keinen Rechtscharakter hat) oder einer Autoren-Angabe zu versehen. „Der Auftrag an KI ist kein ausreichend kreativer Beitrag. Eine Idee allein ist nicht schützbar“, meint Zimmer-Goertz.

Künstliche Intelligenz und Rechtsprechung – das dürfte ein spannendes und weites Feld der Zukunft werden. Um aus einer wilden Sammlung von Textbausteinen einen brauchbaren Rohtext zu generieren, ist KI jedoch ein vielversprechender Weg, den es auszuprobieren lohnt!

BVWW gibt Studie zum Thema Infrastruktur für E-Mobilität in Auftrag

Seit Jahren wird über das „Henne-Ei-Problem“ der E-Mobilität auf dem Wasser diskutiert. Kleine E-Motoren für Wasserfahrzeuge, deren Batterie man zuhause wie einen E-Scooter laden kann, erfreuen sich großen Interesses. Und neue E-Boot-Modelle, vom kleinen Flitzer bis zum Powerboot, gibt es reichlich. Doch deren Verkauf ist noch keine Erfolgsgeschichte. Das Problem: Wo soll man derartige Boote laden, wenn man kein eigenes Bootshaus mit leistungsfähigem Stromanschluss hat?

Noch gibt es kaum eine ausreichende elektrische Infrastruktur in deutschen Vereinshäfen oder Marinas, auch nicht an Anlegestellen entlang von Binnenwasserstraßen. Eine Förderung maritimer E-Infrastruktur ist bisher nicht vorgesehen – und investitionswillige Unternehmen haben keinerlei erkennbare Rahmenbedingungen. Hier besteht reichlich Aufklärungs- und Handlungsbedarf.

Um zunächst einmal Licht ins Dunkel zum Thema Infrastruktur für E-Mobilität auf dem Wasser zu bringen, hat der Bundesverband Wassersportwirtschaft jetzt eine entsprechende Studie in Auftrag gegeben. Anhand belastbarer Daten kann man sich der Materie dann strukturiert und zielgerichtet annehmen.

WUSSTEN SIE EIGENTLICH...



... dass IMCI's
Erfahrung auf der
Zertifizierung von
mehr als
20.800 Produkten
von 3.000 Kunden
basiert?

IMCI Inspektor
Ralf Dewender, Niederlande
Simon Chen, China
Haluk Soygür, Türkei



Besuchen
Sie uns!

Halle 3/A94.3

20.-28.01.24



INTERNATIONAL
MARINE CERTIFICATION
INSTITUTE

...we Certify the best.



Scan QR Code for
IMCI's contact data

info@imci.org www.imci.org

LinkedIn

BVKanu mit neuem Führungsduo

Auf der Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Kanu (BVKanu) wurde Tim-Eike Krebs (Kanu-Center Krebs KG) einstimmig zum 1. Vorsitzenden gewählt. Damit löst er seinen Vater Lothar Krebs ab, der über zwei Jahrzehnte die Geschicke des Verbandes in unterschiedlichen Vorstandspositionen mitgestaltet hat. Tim-Eike Krebs ist mit der Verbands- und Vorstandsarbeit bestens vertraut. Zuletzt leitete er den verbandsinternen Ausschuss für Qualität und war als Delegierter im Arbeitskreis für Qualität und Kundenorientierung des Deutschen Tourismusverbandes tätig.

„Ich freue mich über diese neue herausfordernde Aufgabe und blicke mit Spannung auf die nächsten Jahre. Wir sind bereits jetzt eine feste Größe im Deutschlandtourismus und können tourismuspolitisch mit breiter Brust auftreten. Mein übergeordnetes Ziel ist es, den professionellen Kanutourismus in Deutschland weiterzuentwickeln und die Branche für die Aufgaben der Zukunft fit zu machen. Klimawandel, Arbeitskräftemangel, der



Tim-Eike Krebs und Stephanie Isenberg leiten ab sofort die Geschicke des Bundesverbandes Kanu. (Foto: hfr)

demografische Wandel und viele weitere große Themen werden uns in den nächsten Jahren beschäftigen. Umso wichtiger ist es, dass Politik und Verwaltung uns unterstützen und unserer Branche Pla-



nungssicherheit geben. Nur so können wir Antworten auf Zukunftsfragen finden und die Qualität im deutschen Kanutourismus weiter steigern“, so der neue Vorsitzende.

Als stellvertretende Vorsitzende wurde Stephanie Isenberg (Rio Negro – Kanu- und Outdoorerevents GmbH) gewählt. Sie ergänzt: „Eine besondere Herausforderung sehe ich darin, durch entsprechende Konzepte Befahrenseinschränkungen auf den deutschen Gewässern zu verhindern bzw. Befahrensregelungen mitzugestalten. Wir und unsere Mitglieder machen sich täglich für nachhaltigen und naturverbundenen Wassertourismus stark. Jedoch sind auch wir auf eine moderne Infrastruktur auf und am Wasser angewiesen, auf die einzelne Anbieter kaum Einfluss haben. Umso wichtiger ist es, dass wir als Kanubranche mit einer Stimme sprechen.“

Gratulationen

75 Jahre

Jan-Ulrich Bernhardt

Bernhardt Apparatebau GmbH u. Co.
Bredhornweg 39, 25488 Holm
am 05. Februar

65 Jahre

Andreas Stöneberg

Querfeldeins/Andreas Stöneberg
Becker u. Andere GbR
Rundweg 20, 47829 Krefeld
am 15. Februar

60 Jahre

Jörg Schmidt

Yacht- und Bootservice Schmidt
Lübsche Straße 201, 23966 Wismar
am 14. Januar

55 Jahre

Quintus Sebastian Worsecck

Q. S. Worsecck GmbH
Boots & Yachtwerft
Erlenweg 4, 16761 Hennigsdorf
am 23. Januar

50 Jahre

Jürgen Steinbrenner

Kanupanzi
Nötsch 148
A - 9611 Nötsch im Gailtal
am 05. Januar

Michel Doll

Donautal Kanuverleih /
Kanuverleih Pfefferle
Bei der Brücke 1
72488 Sigmaringen-Gutenstein
am 23. März

Folgende Unternehmen haben sich um die Mitgliedschaft beworben:

Barther Yacht-Service GmbH

Hafenstr. 28
18356 Barth
Geschäftsführer: Torsten Brandt
Jahr der Firmengründung: 1995

Marina und Segelschule Plau am See

Seestr. 2b
19395 Plau am See
Geschäftsführer: Martin Doller
Jahr der Firmengründung: 2023

Yachttechnik Eisler UG

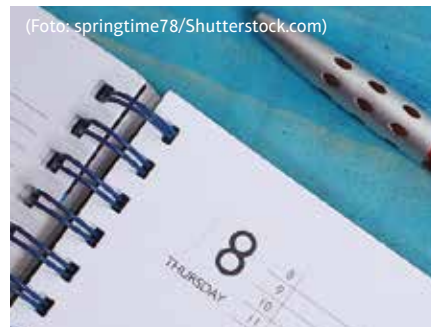
Strandbadstr. 21
78315 Radolfzell
Geschäftsführer: Fabian Eisler
Jahr der Firmengründung: 2014

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.

(Foto: alexkich/Shutterstock.com)



(Foto: springtime78/Shutterstock.com)



Termine

20. – 28.01.2024

boot
Düsseldorf

21. und 23.01.2024

Fachverband Seenot-Rettungsmittel e.V. (FSR)
Sicherheitsseminar
boot Düsseldorf

23.01.2024

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V. / Deutscher Boots- und Schiffbauer-Verband
Zukunftskongress
boot Düsseldorf

24.01.2024

Tauchsport-Industrieverband (tiv)
Jahreshauptversammlung
boot Düsseldorf

26.01.2024

Fachverband Seenot-Rettungsmittel e.V. (FSR)
Jahreshauptversammlung
boot Düsseldorf

26.01.2024

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Sitzung von Präsidium, Aufsichtsrat und Delegierten
Düsseldorf

26.01.2024

Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V.
Jahreshauptversammlung
Düsseldorf

Nachstehende Unternehmen begrüßen wir als neue Mitglieder des Verbandes:

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



(Foto: Yaowalak Rahung/Shutterstock.com)

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/>

Ostseepläne: EBI vertritt Bootsindustrie

Die Auswirkungen des Wassersports auf die Umwelt im Allgemeinen und die Pläne für die Einrichtung eines Nationalparks Ostsee im Besonderen – hier im Foto der Olympiahafen in Kiel Schiksee – werden in der Region derzeit viel und kontrovers diskutiert. Und so stand das Thema auch im Mittelpunkt eines Workshops im Rahmen des Ostseeübereinkommens (HELCOM) im litauischen Palanga, das organisiert wurde von der Coalition Clean Baltic, in der unter anderem der BUND Naturschutz Mitglied ist. Offizielle Organisatoren waren die Regierungen von Litauen, Schweden und Deutschland. Eine Reihe von EBI-Mitgliedern sowie Vertreter verschiedener Nutzerverbände wie etwa der Deutsche Segler-Verband nahmen an dem Treffen teil. Die Interessen der Bootsindustrie vertrat EBI. Ziel der Veranstaltung war es, die Pläne für die Umsetzung des Ostsee-Aktionsplans voranzutreiben, der auch eine Reihe von Maßnahmen für Freizeitboote umfasst, darunter in den Bereichen Antifouling, Dekarbonisierung und Sensibilisierung von Wassersportlern.

Nachdem zunächst Wissenschaftler und nationale Behörden ihre Sichtweisen zu dem Thema präsentiert hatten, konzentrierte sich die Diskussion auf die Umweltauswirkungen des Fahrens mit Freizeitbooten. Als Beispiele genannt wurden hier u.a. der Transfer von möglicherweise invasiven Arten, Antifouling, nachhaltige Marinas, Abwasser, Müll, Emissionen und alternative Kraftstoffe sowie Unterwasserlärm.

Philip Easthill, EBI-Generalsekretär, der seine Organisation als offizielles Beobachtermitglied bei HELCOM bei diesem



Snapshot freddy / Shutterstock.com

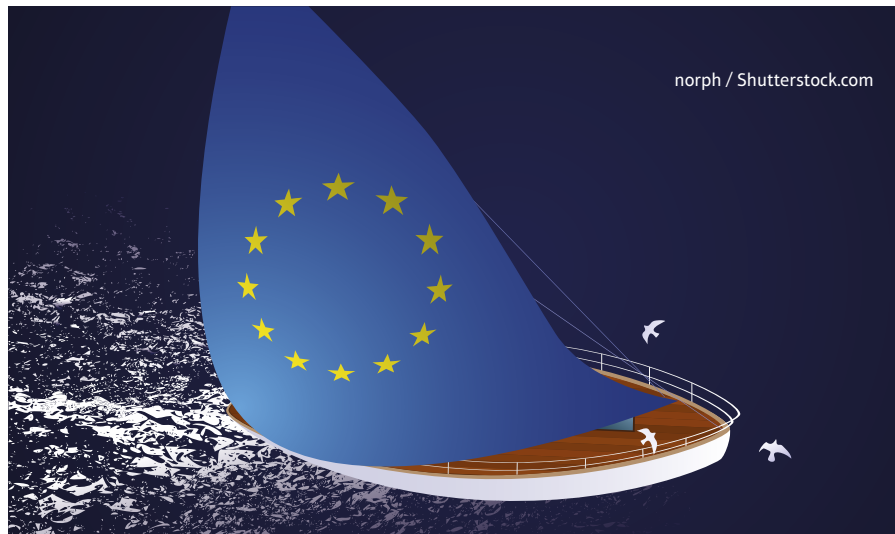
Workshop vertrat, verschaffte den Anwesenden einen Überblick über die Freizeitbootindustrie und deren Ansätze in Sachen Nachhaltigkeit. Seine wichtigsten Botschaften dabei waren:

- Wassersport und nautischer Tourismus sind aus wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ökologischer Sicht ein wichtiger Faktor in der Ostseeregion.
- Die Branche setzt sich dafür ein, negative Umweltauswirkungen zu bekämpfen.
- Branchenspezifische Lösungen sind erforderlich, um mit Blick auf einen langen Lebenszyklus der Boote eine Dekarbonisierung zu erreichen.
- Mit der Unterstützung von Behörden und Interessengruppen ist ein langfristiger Übergang in eine nachhaltige Zukunft möglich. Investitionen brauchen aber eine Förderung und Unterstützung seitens der Regierungen.

Easthill betonte im Namen von EBI auch die Absicht der Branche, sich an einer zukunftsorientierten Agenda für den Wassersport in der Ostsee zu beteiligen.

Im Anschluss diskutierten die Teilnehmer über die zukünftige Ausrichtung der Umweltschutzbemühungen von HELCOM auf dem Freizeitbootsektor. Die Anwesenden waren sich einig, dass es besonders wichtig sei, den Zugang zu Umweltwissen innerhalb der Boots-Community zu verbessern. „Es wurde die Notwendigkeit betont, Initiativen sowohl im Ostseeraum als auch auf europäischer Ebene auszuweiten. Im Mittelpunkt sollen die Verknüpfung von Wassersportlern sowie der Austausch über best practice-Beispiele stehen“, fasste Philip Easthill die Empfehlungen zusammen. Bei der Bewältigung regionaler und nationaler Probleme wie Ausschlusszonen und Emissionsreduzierung solle eine Fragmentierung zu Gunsten einheitlicher Regeln vermieden werden. Wassersportler wie auch Industrieverbände wurden eingeladen, sich diesen gemeinsamen Bemühungen anzuschließen. „Deren starke Beteiligung wurde von den nationalen Behörden wie auch HELCOM geschätzt“, so Easthill.

Sportbootrichtlinie wird angepasst



Die Expertengruppe der EU-Kommission für die Sportbootrichtlinie (Recreational Craft Directive, RCD) hat sich im Oktober getroffen, um die Entwicklungen in der Gesetzgebung zu diesem Thema zu erörtern. Seit der letzten Anpassung der Richtlinie sind zehn Jahre vergangen. Die Kommission hält daher eine erneute Überarbeitung für notwendig. Im Rahmen dieses Treffens wurde der gesamtpolitische Zusammenhang hervorgehoben, einschließlich des Green Deals der EU und des Ziels, die Treibhausgasemissionen bis zum Jahr 2030 um 55 Prozent zu reduzieren sowie der jüngsten Gesetzgebungs-

initiativen für den Automobil- und den gewerblichen maritimen Sektor.

Der erste Schritt einer Überarbeitung wäre eine unabhängige, externe Studie, gefolgt von einer zukunftsorientierten Folgenabschätzung. Dies wird dann die Grundlage des Rechtsvorschlags sein, den der Rat und das Europäische Parlament prüfen müssen. Der Beginn der Überarbeitung der RCD erfordert die Genehmigung der zukünftigen Kommission, die nach den EU-Wahlen 2024 in der zweiten Jahreshälfte zu bilden ist. „Der gesamte Prozess wird wahrscheinlich mindestens sechs Jahre dauern“, schätzt EBI-Generalsekretär Philip Easthill.

Die Kommission hat bereits mehrere Ansatzpunkte ausgemacht, die bei der Überarbeitung der RCD berücksichtigt werden sollten, darunter die mögliche Umstellung auf eine direkt anwendbare Verordnung („Regulation“) sowie die Ausweitung auf neuartige Wasserfahrzeuge (z. B. Foiling) und neuartige Antriebssysteme (Elektro, Wasserstoff usw.). Zu erwarten sind neben weiteren Definitionen mehrere Klarstellungen zur Neu-Zertifizierung, falls gravierende Änderungen an Boot oder Motor vorgenommen wurden. Darüber hinaus erwägt die Kommission die Untersuchung von Fragen rund um die Kreislauffähigkeit von Materialien, strengere Abgas- und Verdunstungsgrenzwerte, aber auch die Möglichkeiten von synthetischen und Biokraftstoffen im RCD-Bereich.

Exportschlager Wassersportzubehör

Die Statistikbehörde der EU, Eurostat, hat die neuesten Daten für 2022 veröffentlicht, darunter auch solche mit Bedeutung für die Bootsindustrie. Auf 7,5 Milliarden Euro wird der Export von Sportartikeln beziffert, die 2022 in Länder außerhalb der EU geliefert wurden. Dies entspricht einem Anstieg von 10,9 Prozent gegenüber 2021.



Sind Sie daran interessiert,
Topdek-Vertriebspartner zu werden?
Kontaktieren Sie uns unter
+31(088)9494550 oder sales@topdek.nl

Werden Sie Vertriebspartner


A L T E R N A T E A K

Topdek ist seit 2007 Lieferant der Alternative 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



“Das schönste Deck mit den besten Eigenschaften!”

Ohne Netz und doppelten Boden

Denkanstoß auch für Marina-Betreiber: Das Hotel Haffhus hat sich mit klugen energetischen Lösungen komplett vom öffentlichen Stromnetz abgekoppelt
Von Volker Gübner



Jeder Zentimeter zählt: Im Hotel Haffhus in Ueckermünde sind alle Dächer – die mit Reeteindeckung ausgenommen – mit Solarpanelen belegt. (Fotos: Haffhus)

Wie geht das eigentlich, eine weitgehend autarke und nachhaltige Energieversorgung für ein saisonabhängiges Unternehmen, das über das ganze Jahr wechselnde Auslastungen zu verzeichnen hat? Für eine Marina gibt es noch kein Beispiel – aber für ein Hotel an der Küste. Dirk Klein, Manager für Nachhaltigkeit und Digitalisierung im Hotel Haffhus in Ueckermünde, erläuterte in einem BVWW-Webinar, was die Eckpunkte für ein autarkes Energiemanagement sind.

Vor gut sieben Jahren begann die Reise des Hotels Haffhus in eine neue Energie-Zukunft. Zwei Jahre nach den ersten Maßnahmen entkoppelte sich das Unternehmen am Stettiner Haff komplett vom Netz. Der Return of Investment (RoI) ist längst erreicht – und die Reise noch längst nicht zu Ende.

Doch zurück auf Anfang. Der erste Schritt war „erst einmal eine Analyse, was

verbraucht man wann, in Restaurant, Küche, Spa oder den Zimmern“, blickt Dirk Klein zurück. Wo kann man Energie einsparen, wo Verbrauchsspitzen nivellieren? Das exakte Wissen über den Energieverbrauch im gesamten Unternehmen ist die Voraussetzung für ein späteres Energiemanagement. Also wurde zunächst Messtechnik eingebaut, um Daten zu sammeln und sich nicht nur auf Schätzungen zu stützen.

Sukzessive wurden Solarpaneele (150 kWp) aufgebaut, Batterieblöcke (insgesamt 1000 kWh) installiert, zwei Blockheizkraftwerke (je 20 kW, befeuert mit Holzhackschnitzeln) errichtet. Eine Wärmepumpe (150 kW) heizt zusätzlich. Erhebliche Volumina an Wärmespeicher (u.a. der Pool) und Kältespeicher stehen zur Verfügung. Natürlich wurde nicht alles auf einmal aufgebaut. Über weitere Biomasse wird nachgedacht, Windkraftanlagen sind noch nicht spruchreif.

Auf der Seite der Verbraucher gibt es viele Stellschrauben. Wann wird Energie verbraucht? Lässt sich dieser Bedarf in Zeiten verlagern, wenn die Solarpaneele Strom liefern?

Für den eigenen Fuhrpark wurden E-Autos angeschafft. Um diese oder die Autos von Gästen zu laden, gibt es zehn Ladepunkte. „Wir haben alles elektrisiert, was geht“, so Dirk Klein. Selbst die Gartengeräte ziehen ihre Energie aus Akkus. Auch die Maschinen der Wäscherei laufen, wenn die Sonne scheint. Um ein paar Tage überbrücken zu können, wurde einfach mehr Wäsche angeschafft. Eine intelligente Steuerung des Stromverbrauchs hilft ungemein.

Die Speicherbatterien (1000 kWh) wurden in einem separaten Container untergebracht. Da ist nicht nur die Klimatisierung einfacher als in einem Raum innerhalb eines Gebäudes. Auch der Brandschutz ist einfacher und somit die

Versicherung, Auflagen und Aufwand sind erheblich geringer als für einen Batterieraum in einem bewohnten Gebäude. Über eine Erweiterung der Speicherkapazität mit sogenannten Second-Life-Batterien wird gerade nachgedacht. Denn wenn der Akku eines Autos nach ein paar Jahren an Kapazität verloren hat und ausrangiert wird, hat diese Batterie immer noch ein

nach etwa zwölf Jahren. Zuschüsse oder Fördergelder gab es seinerzeit nur wenige für klimafreundliche Investitionen, dafür gab es einen Vertrauensvorschuss der finanzierenden Bank. Durch den rasanten Anstieg der Energiepreise in den vergangenen Jahren wurde der RoI bereits nach der Hälfte der kalkulierten Zeit erreicht. Täglich werden mehrere Hundert Kilo-



Geballte Energie: Die Speicherbatterien (1000 kWh) wurden in einem separaten Container untergebracht. Da ist nicht nur die Klimatisierung einfacher als in einem Raum innerhalb eines Gebäudes.

paar Jahre Lebenszeit – und das zu einem weitaus günstigeren Preis.

Auch das Wärme-Management ließ sich umfassend optimieren. „Eine oft überdimensionierte Heizleistung ist meist Grund fehlender smarterer Technologien“, sieht Klein als Hauptgrund, warum bisher elektronische Thermostate und eine intelligente Steuerung selten eingebaut werden. „Individuelle Anforderungen oder Wünsche und auslastungsabhängige Steuerungen unter Einbeziehung eines Forecast können enorme Einsparungen erzielen“, sagt der Nachhaltigkeitsmanager. Denn natürlich ist auch über die Technik hinaus eine Menge Vorausschau nötig. Wann kommen Gäste an? Ab wann sind Sauna oder Spa gebucht? Welche Zimmer müssen wann geheizt werden?

Nach nur zwei Jahren wurde das Haffhus komplett vom öffentlichen Stromnetz abgekoppelt. Damit ist man auch raus aus vielen bürokratischen Vorschriften wie Genehmigungen für Solarpaneele oder geichteten Stromzählern. Der Betrag, den das Haffhus auf diese Weise einspart, liegt im fünfstelligen Bereich, so Klein.

Als das Haffhus sich auf den Weg in die energetische Zukunft begab, rechnete man mit einem Return of Investment

gramm CO₂ gegenüber einer klassischen Energieversorgung eingespart.

Von der Stange zu kaufen gibt es solche umfassenden Energiesysteme noch nirgends. „Glaube erst einmal niemandem. Frage den Handwerker, warum er das so macht“, empfiehlt Dirk Klein. Die meisten Komponenten wurden im Haffhus nicht von den großen, börsennotierten Herstellern gekauft. Auch kleinere Hersteller würden gute Qualität liefern, seien oft flexibler, um individuelle Anforderungen zu erfüllen, so Kleins Erfahrung.

Alle Daten des Energiemanagements sind über Schnittstellen online einsehbar. Verbraucher werden entsprechend intelligent gesteuert. Und doch: „Wichtig ist, jemanden zu haben, der sich dafür interessiert, der alles hinterfragt“, ist Dirk Kleins Überzeugung. Inzwischen ist das Haffhus nicht nur eine beliebte Herberge, sondern auch eine gefragte Adresse für energetisch Interessierte. Regelmäßig werden Führungen und Veranstaltungen zum Thema angeboten. Mehr als eine Viertelstunde Kurzinfo werden für einen Sparpreis angeboten. Ach ja: Auch für die Homepage hat das Haffhus einen Sparschalter – oben links auf der Homepage www.haffhus.de.



Deutsche Vertretung des Herstellers SEA-FIRE

Eine Prüfpflicht der bestehenden Feuerlöschsysteme an Bord nach der Druckbehälterrichtlinie dient auch Ihrer Sicherheit

Alle 2 Jahre: Prüfung durch befähigte Person

Alle 10 Jahre: Druckprüfung durch zertifizierte SEA-FIRE Vertragspartner

Eine Servicenetz befindet sich im Aufbau und steht bereits in einigen Bundesländern zur Verfügung



Yachtsport Feuerlöschsysteme

Zugelassene Feuerlöschsysteme für die Berufsschifffahrt

Brandmeldesysteme

Zubehör für Feuerschutz auf Yachten und Schiffen

B.I.S. Feuerlöschsysteme GbR
Am Mühbrooker Meer 4
D-24582 Mühbrook

Tel.: +49 (0) 43 22 / 88 69 69 - 60

E-Mail : sea-fire@bis-electronics.de
Internet: bis-electronics.com





(Foto: Golden Dayz/Shutterstock.com)

Branchen News

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

Messen

Bei der 35. Ausgabe der B2B-Messe **Metstrade** in Amsterdam wurden Mitte November knapp 29.000 Besucher gezählt. Auf Ausstellerseite waren 1540 Unternehmen aus 53 Ländern an Bord, 240 zum ersten Mal. Traditionell fassen viele Nationen ihre Aussteller in Pavillons zusammen. 19 Länder hatten dazu 29 Pavillons gebucht. Im Rahmen der Mets wurden zum neunten Mal die Boat Builder Awards (BBA) vergeben. 90 Boote und Personen waren in elf Kategorien nominiert. Für sein Lebenswerk wurde Massimo Perotti von Sanlorenzo ausgezeichnet. „Nachhaltigkeit ist ins Spotlight gerückt“, betonte Chef-Juror Ed Slack (IBI) bei der Preis-



verleihung. In der Rubrik „Customer of tomorrow“ wurde die Kooperation von Axopar mit dem Agapi Boat Club ausgezeichnet, mit der die Nutzung der Boote auch ohne großen Kapitalaufwand und individuelle Eigenschaft möglich wird. In der Kategorie „Innovative Design Solution“ ging das Konzept „The Icon“

des Starnberger Startups Tyde (siehe Wassersport-Wirtschaft 2/23) als Sieger hervor. Als bestes Nachhaltigkeitsprojekt wurde Bénéteau für das Vorhaben ausgezeichnet, recyceltes GFK (Fasern und Harz) für den Bau neuer Boote zu verwenden. Die Fortschritte von Impactd bei der Produktion von Sloepen mittels 3D-Druck wurden als „Eco-focused Boat of the year“ ausgezeichnet. „Overall winner“ der DAME Design Awards ist der elektrische ServoProp 25 von Oceanvolt (siehe gesonderter Bericht in dieser Ausgabe der Wassersport-Wirtschaft). Die Metstrade 2024 findet vom 19. bis 21. November statt. www.metstrade.com

Zum zehnten Mal wurden Ende November die „Best of Boats Awards“ (im Foto die Finalisten, Preisträger und Juroren 2023) auf der **Boot&Fun Berlin** vergeben. Als Einsteiger-Boot wurde die Bénéteau Flyer 8 in der Kategorie „Best for Beginners“ ausgezeichnet. Ausreichend Platz gibt es in der De Antonio D50 Coupé, Sieger „Best for Family“. Und am besten lange unterwegs ist man mit dem Katamaran Prestige M 48 („Best for Travel“). Den Preis nahm Catina Burchardi von aqua marin – Boote & Yachten, der Prestige-Vertretung in Werder/Havel, entgegen. Dominik Entzinger von der Uttinger Boat Solutions freute sich für die finnische AMT 240 DC über



den Preis in der Kategorie „Best for Fun“. Stefan Frauscher sicherte sich mit seiner 1212 Ghost Air den Preis „Best for Performance“. Erstmals vergeben wurde ein Award „Best for Electric“. Hier ge-

wann die schwedische X-Shore 1. Der Zukunftspreis ging an das Konzept von Volvo Penta und der Bénéteau-Gruppe zur Entwicklung eines Hybrid-Antriebs.

Wie erwartet hat **Molabo** (Ottobrunn) seinen ersten Außenbordmotor auf der METS vorgestellt. Der Aries R50 basiert auf der 48-Volt-Technologie des ISCAD-Elektromotors, der bereits als Einbaumotor etabliert ist, und leistet ebenfalls 50 kW. Der Motor war für den DAME Award 2023 in der Kategorie „Propulsion & Dynamics“ nominiert. Kontakt: Lena Honsberg, Tel. 089/1792510-32, Mail Lena.Honsberg@molabo.com



Der **Deutsche Motoryachtverband** (DMYV) wird künftig den Einsatz von klimaneutralen **E-Fuels** als Treibstoff bei Rennveranstaltungen in den geförderten Rennklassen unterstützen. Der Verband will den Kraftstoff in Kooperation mit seinem Partner, der in Sachen E-Fuel aktiven **Lümann Gruppe**, bereitstellen. Dabei übernimmt der DMYV die Preisdifferenz zwischen dem üblichen Marktpreis herkömmlicher fossiler Treibstoffe und den derzeit noch teureren E-Fuels bei vier Rennveranstaltungen und einem freien Training. Der Spritverbrauch ist stark abhängig vom eingesetzten Boot und dem Motor, dürfte aber im Schnitt bei etwa 30 bis 40 Litern pro Boot und Event liegen. Weiterhin möchte sich der DMYV auch an der Entwicklung einer elektrischen Rennbootklasse beteiligen und fordert alle Interessierten auf, Vorschläge zu machen und mit dem Verband zu diskutieren. Kontakt: Christian Schneider, Tel. 0203/80958-29, Mail: presse@dmyv.de

Fischer Panda, Hersteller von Dieselgeneratoren, hybriden und elektrischen Antriebssystemen, hat auf der Metstrade in Amsterdam ein neues Logo vorgestellt, das die Entwicklung des Unternehmens visualisieren soll. „Es verbindet elegante Modernität mit zeitloser Eleganz. Die klaren



Linien und die energetische Farbe symbolisieren den zukunftsorientierten Ansatz, während die subtilen Kurven Vertrauen und Zuverlässigkeit vermitteln. Die ineinandergreifenden Elemente des Logos stehen für Einheit, Wachstum und Fortschritt und verbinden Tradition mit Zukunft“, schreibt das Paderborner Unternehmen. Kontakt: Frauke Jackson, Tel. 05254/9202-358, Mail: fjackson@fischerpanda.de

Neue Elektromotoren oder -boote kommen praktisch monatlich auf den Markt. Keineswegs Schritt damit hält die elektrische Infrastruktur am Steg. Für die Präsentation der FrauscherXPorsche-eFantom am Gardasee wurde eigens ein Anhänger mit 300 Kilowattstunden Kapazität, verpackt in Second-Life-Akkus, zum Nachladen mitgenommen, wie Stefan Frauscher und Helmuth Brants (AW Automotive) beim Electric Summit #2 (siehe QR-Code), organisiert von floatmagazin.de, im Rahmen der **Boot&Fun Berlin** berichteten. Dieter Janecek, maritimer Koor-



dinator der Bundesregierung, stellte sich bei dieser Gelegenheit erstmals Vertretern der Freizeitschiffahrt vor. Indes: Er kam mit leeren Taschen. Für eine Förderung konnte er keine Zusagen machen. Mit einer Studie wird der **Bundesverband Wassersportwirtschaft** nun erst einmal den konkreten Bedarf ermitteln, kündigte BVWW-Geschäftsführer Karsten Stahlhut an.

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!



DAME DESIGN AWARDS

Im Rahmen der B2B-Messe **Metstrade** in Amsterdam (siehe S. 40) wurden auch in diesem Jahr wieder die viel beachteten **DAME-Awards** für herausragendes Design vergeben. Die Wassersport-Wirtschaft stellt an dieser Stelle einige der herausragenden, neuen Produkte vor.

Für Segelyachten von 45 bis 70 Fuß Länge konzipiert ist der 25 kW (bei 48 Volt) starke elektrische Pod-Antrieb **ServoProp 25** von **Oceanvolt** (Finnland), der als „overall winner“ der



DAME Design Awards gekürte wurde. Der Antrieb kann bei einer Fahrt unter Segeln mit mehr als zehn Knoten bis zu fünf Kilowatt als Hydrogenerator die Batterie wieder aufladen.

www.oceanvolt.com/de

Passgenau produziert **Solvit3D** (Reit im Winkl/Hohwacht) Verkleidungen im Leder-Design aus dem 3D-Drucker für hochwertige Innenausstattung an Bord. „Aufregendes Potenzial für Innenarchitektur-Optionen“, urteilte die DAME-Jury in ihrer besonderen Erwähnung. Eine solche erhielt auch der Kohlenmonoxid-Warnsensor von **Digital Yacht**.

www.solvit3d.com

www.digitallyacht.de

Alle Auszeichnungen und besonderen Erwähnungen unter www.damedesignawards.com

Aufblasbare Schlauchboote oder Spielgeräte ergänzen mittlerweile die Ausstattung vieler Boote. Mit der **Atmos 12V Waterproof Built In Air Station** kann man solche Dinge bequem und bordgerecht aufblasen. Bei der Mets wurde die im Cockpit fest eingebaute Luftpumpe von **Scanstrut** (UK) in der Kategorie „Comfort and Entertainment afloat“ ausgezeichnet. www.scanstrut.com

Der **EcoCube** von **Marservis** (Kroatien) ist ein solarbetriebenes Floß aus nachhaltigem Material, das als Abfallsammler und Absaugstation für Abwasser fungieren soll. www.marservis.hr

Blitzschutz an Komposit-Riggs ist eine knifflige Sache. Eine Lösung will jetzt **Hall Spars** (Niederlande) mit dem **LiMit Collar** gefunden haben, der den Award in Sachen „security and safety aboard“ erhielt. www.hallspars.com

Tagelang könne man den neuen Stiefel **Seaboot 700** von **Zhik** tragen. Für Sohle und Gummi arbeitete das australische Unternehmen mit Michelin zusammen. In Sachen Tragekomfort, Wasserdichtigkeit und Atmungsaktivität setze man Maßstäbe, so die Bewertung der DAME-Jury und vergab einen Preis in der Kategorie „Personal Equipment“. www.zhik.com/eu (Foto: Zhik)



Sieger in der Kategorie „Sportartikel, Sportgeräte und -kleidung“ beim erstmals vergebenen **Deutschen Nachhaltigkeitspreis Sport** wurde das Berliner Startup **Khulula** mit dem Projekt des Eco_Team-Race, einer Mannschaftsregatta für Kinder in „Eco_Optimisten“. Diese werden aus Flachs und 60 Prozent Bio-Harzen hergestellt und sind nach Angaben von Khulula zu 90 Prozent recycelbar. Die Boote sind jedoch bisher nicht als „Optimist-Dinghy“ vermessungsfähig und dürfen nach Auskunft der Klassenvereinigung DODV auch nicht bei deren Ranglistenregatten starten. Kontakt: Simon Licht, Tel. 0171/1111277, Mail: info@khulula.eco

Eine ganze Reihe neuer Produkte für den maritimen Markt hat **Webasto** (Gilching) vorgestellt. Neben einem Schiebedach für schnelle Motorboote ist das u.a. eine generatorlose Klimaanlage: Webasto Breeze ist ein riemenbetriebenes Klimasystem, das Wohlfühltemperaturen auf kleineren Motorbooten während der Fahrt sicherstellt. Die kompakte Klimalösung arbeitet mit 12-Volt-Gleichstrom, der Klimakompressor wird dabei vom Bootsmotor angetrieben. Wem es dagegen zu kalt ist, der findet Hochvoltheizer (HVH) in den Leistungsstufen zehn und zwölf Kilowatt gut, die elektrische Energie mit einer Effizienz von nahezu 100 Prozent in Wärme umwandeln. Der Strom für Fahren, Kühlen oder Heizen kommt aus der Webasto Next-Gen Battery, die eine höhere Energiedichte bei geringerem Volumen liefert. Dabei können die in Deutschland hergestellten Batterien individuell – einzeln oder in Serie – konfiguriert werden. Kontakt: Kai Faulbaum, Tel. 089/85794-53734, Mail: kai.faulbaum@external.webasto.com

Die **Bénéteau**-Gruppe hat **Nicolas Retailleau** am 1. November zum Chief Financial Officer (CFO) ernannt. Er ist damit Nachfolger von Bruno Thivoyon, derzeit CEO der Gruppe. Retailleau kam im September 2022 als CFO der Boat Division zur Group Bénéteau. Er brachte über 20 Jahre Erfahrung im Finanzmanagement großer Unternehmen mit. Kontakt: Léa Brossard, Mail: pl.brossard@beneteau-group.com

ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations), eine Organisation der Freizeitschiffahrtsindustrie mit weltweit mehr als 100 Mitgliedern, hat im November den angekündigten umfassenden **Forschungsbericht** unter dem Titel „Pathways to Propulsion Decarbonization for the Recreational Marine Industry“ vorgelegt, der Lösungswege zur weiteren Dekarbonisierung der Freizeitschiffahrt aufzeigen soll. Verschiedene Antriebstechnologien und Kraftstoffe wurden dabei untersucht, vom konventionellen Kraftstoff über E-Fuels bis hin zu Wasserstoff und elektrischen oder Hybrid-Antrieben. Eine Besonderheit des Wassersports ist dabei die Vielzahl der verschiedenen motorisierten Bootstypen, vom Schlauchboot bis zum luxuriösen Motorboot. Die meist geringe Zahl an Betriebsstunden (durchschnittlich unter 45 Stunden pro Jahr) sorgen dafür, dass neben der Betrachtung der Emissionen im Betrieb vor allem Produktion von Boot und Antrieb stärker ins Gewicht fallen. Besonders trifft dies auf batterieelektrische Antriebssysteme zu. „Ein Lösung für alle“ gibt es nicht, betonen die Autoren der Studie. Ein Zusammenfassung und die komplette Studie sind zu finden unter: www.propellingourfuture.com



Einen aufklappbaren Beschlag, um etwa einen Bootshaken oder lange Stangen an Deck zu befestigen, hat **Accon Marine** (USA) entwickelt. Die „Push Pole Holder“-Serie 710 aus Edelstahl und UV-beständigem Nylon hält Stangen oder Angeln sicher fest – und fügt sich flach ans Deck, wenn sie nicht gebraucht werden. Der Vertrieb in Deutschland erfolgt über Pfeiffer Marine. Kontakt: Pfeiffer-Marine GmbH, Tel. 07732 9950-0, Mail: info@pfeiffer-marine.de

Die italienische **Quick**-Gruppe, einer der großen maritimen Ausrüster, meldete im Oktober die Übernahme von **Xenta Systems** (Rom), einem Spezialisten für elektronische Kontroll- und Steuerungssysteme. Kontakt (PR): Melissa Nasuelli, Tel. +39 345 4480252, Mail quickspa@sandpeoplecommunication.com

Der australische Hersteller **Ronstan**, bekannt für hochwertige Blöcke und Winschen, wurde von der **Wichard Group** übernommen, die sich ihrerseits mit ihren Edelstahl-Produkten und Marken wie Profurl oder Starcraft einen Namen gemacht hat. www.ronstan.com

Wachwechsel bei der **Bavaria Yachtbau** GmbH: **Michael Müller** übernimmt erneut als CEO das Steuer. Gemeinsam mit den Geschäftsführern Norbert Leifeld (COO) und Thorsten Gatz (CFO) wird er die Werft in Giebelstadt bei Würzburg leiten, die 700 Mitarbeiter beschäftigt. Michael Müller war bereits von 2019 bis 2021 als CEO bei Bavaria. Im August 2021 wechselte er in den Beirat, um mehr Zeit für seine Familie zu haben. Seither war Marc Diening CEO, der nun auf eigenen Wunsch seine Position verlässt. Kontakt: Marcus Schlichting, Tel. 0151/ 18426372, Mail: m.schlichting@bavariayachts.com

Das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2023/2024 hat die **HanseYachts AG** nach vorläufigen Zahlen mit Rekordwerten abgeschlossen, meldete das Unternehmen Mitte Oktober. Gegenüber dem Vorjahresquartal wuchs der Umsatz um 37 Prozent auf voraussichtlich 48,2 Millionen Euro. Dabei steigerte der Konzern sein vorläufiges Quartalsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) um 4,7 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro. Mit 7,3 Prozent wurde damit bei der EBITDA-Marge ebenfalls ein Rekordwert erreicht. Das vorläufige Konzernergebnis für das Quartal legte gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4,8 Millionen Euro auf 1,5 Millionen Euro zu. Die Aktie der HanseYachts AG ist am Tag der Bekanntgabe der Zahlen um rund 30 Prozent gestiegen. Kontakt: Boris Heitmann, Tel. 0175/9346672, Mail: bheitmann@hanseyachtsag.com

Eine Management-Plattform für den Betrieb von Charterflotten hat das Startup **Floatist** entwickelt. Eine internationale Gruppe von Seglern und Softwareingenieuren hat hier Hobby und Beruf kombiniert. Die Software soll im Betrieb Ineffizienzen beseitigen und helfen, den Überblick zu bewahren – gerade an Tagen des Hochbetriebs, wenn die Kunden auf den Yachten wechseln. Dazu gehört auch die Kommunikation mit Wartungs-Teams, die Unterstützung bei Check-Ins oder Informationen zur Ausrüstung einer Yacht. Kontakt: Cindy Allis, Tel. +44 20 36950846 Mail: hello@floatist.com



Über 100.000 Exemplare der kleinen elektrischen Antriebe aus der Travel-Reihe hat **Torqeedo** (Gilching) seit 2005 verkauft. Nun wurde die Reihe komplett überarbeitet. Die neue **Travel-Family** umfasst vier Pakete. Das „Adventure“ ist mit einem 1100 Watt starken Motor und einer 1080-Wh-Batterie für Kajakangler ausgelegt, das „Essential Package“ ist der neu definierte ursprüngliche Travel. Es kombiniert einen effizienten 1100-W-Außenbordmotor mit einer 1080-Wh-Batterie. Das „Range Package“ umfasst eine Batterie mit höherer Kapazität (1425 Wh), und das „Power Package“ treibt größere Boote auf Küstengewässern oder solche, die regelmäßig starken Winden und Wellen ausgesetzt sind, mit seinem leistungsstarken 1600-W-Direktantriebsmotor und einer 1425-Wh-Batterie an. Eine Vielzahl von Lade-, Propeller- und Zubehör-Optionen ermöglicht es, einen individuellen elektrischen Antrieb zu konfigurieren. Das mitgelieferte 180-W-Ladegerät halbiert die Ladezeiten, und ein hintergrundbeleuchtetes farbiges Display macht Torqeedos intuitive Benutzeroberfläche mit GPS-berechneter Echtzeitreichweite und Echtlaufzeit noch einfacher ablesbar, verspricht das Unternehmen. Das Kommunikationsprotokoll TorqLink lässt sich mit Torqeedos neuer Smartphone-App TorqView verbinden. Kontakt: Tess Smallridge, Tel. 08153/9215-212, Mail: press@torqeedo.com

„Zero carbon“ auch ist das Ziel der britischen Unternehmen **Archipelago Yachts** und **Chartwell Marine**, die das Katamaran-Modell zero.63 für einen Methanol-Hybridantrieb konzipiert haben. Über einen Reformier soll Wasserstoff für eine Brennstoffzelle erzeugt werden, mit der eine Geschwindigkeit von bis zu zehn Knoten möglich sein soll. Ein Methanol-Direkteinspritz-Verbrennungsmotor soll den Aluminium-Kat auf eine Höchstgeschwindigkeit von 22 Knoten bringen. Dafür wird ein 10.000 Liter fassender Methanol-Tank benötigt. Eine Reichweite von 2500 Seemeilen soll damit erreichbar sein. Kontakt (PR): Olli Manser, Tel. +44 2380 215-399, Mail: ollie@themtmagency.com

„Das Ziel unserer neuen **Torqeedo Academy** ist es, all unsere Partner weltweit zu schulen, damit wir sicherstellen, dass unser Best-in-Class-Standard auch auf dem Markt erreicht wird“, sagte Torqeedo-CEO Fabian Bez Ende Oktober zur Einführung eines betriebsinternen Schulungssystems für internationale Vertriebs- und Servicepartner. Die Academy am Unternehmenssitz in Wessling (Landkreis Starnberg) wird von Stefan Hirzinger geleitet, der über 30 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von technischen Schulungen in den Bereichen Solarenergie und Elektrofahrzeuge mitbringt. Kontakt: Tess Smallridge, 08153/9215-212, Mail press@torqeedo.com

Den ersten Platz beim **Deutschen Tourismuspreis 2023** haben die „Nachhaltigen Urlaubswelten“ der **im-jaich** oHG belegt. Das BVWW-Mitglied ging unter 73 Nominierten als Sieger hervor. „Das Familienunternehmen verknüpft auf Rügen verschiedene Geschäftsbereiche, um maritime, nachhaltige Urlaubswelten entstehen zu lassen. So übernachten Gäste in der Wasserferienwelt Rügen zum Beispiel in exklusiven Pfahl-Suiten, die in der eigenen Bootswerft gebaut worden sind, absolvieren Kurse in der Segelschule, chartern Boote oder lassen sich im Restaurant den frischen Fang von heimischen Fischern servieren. Die Nutzung von Sonnenenergie, der Betrieb eines Blockheizkraftwerks und Nahwärmeleitungen sorgen für eine effiziente Wärme- und Stromerzeugung“, heißt es beim Veranstalter, dem Deutschen Tourismusverband DTU. Die ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie mit einer Vielfalt an Maßnahmen gefiel der Jury besonders, ebenso die leichte Übertragbarkeit des Konzepts für umweltfreundliche Yachthäfen, Hotels und Ferienhausanlagen. www.deutschertourismuspreis.de • www.im-jaich.de

Raymarine, Hersteller von Marineelektronik und Karten, hat die Erweiterung seiner LightHouse Seekartenabdeckung um Küsten und küstennahe Gewässer von Belgien und den Niederlanden bekannt gegeben. Das Unternehmen bietet für diese Region ein neues Maß an Präzision, Klarheit und Detailgenauigkeit in der marinen Navigation, heißt es. Die Karten wurden aus offiziellen hydrographischen Quellen erstellt. Neben der vollständigen Abdeckung der belgischen und niederländischen Küstengewässer profitieren die Nutzer von der Einbindung von Stentec®-Karten und den darin enthaltenen wichtigen Informationen für die Navigation in den niederländischen Binnengewässern, darunter wichtige Informationen über Brücken und Schleusen. Daten aus dem Reeds Almanac® über Restaurants, Sehenswürdigkeiten, Yachthafen-Services und andere wichtige Points of Interest (POI) machen die **Lighthouse-Karten** zu einer All-in-One-Lösung. Kontakt (PR): Michelle Cross, Tel. +44-2380-215399, Mail: michelle@themtmagency.com

Personal Water Crafts (PWC, oder auch Jetski) erfreuen sich in den Ländern, in denen sie erlaubt sind, großer Beliebtheit. Mehr Boot als Sitz, Motor und Lenker brauchen Enthusiasten eben nicht. Doch was ist noch schöner, als mit einem solchen Gerät übers Wasser zu flitzen? Foilen – elektrisch! Das Startup Valo (San Francisco, Kalifornien) hat nun das erste foilende PWC in Florida vorgestellt, das **Valo Hyperfoil**. Zwei Personen haben darauf Platz. Tragflügel heben es bei 15 Knoten aus dem Wasser. 42 Knoten Speed in der Spitze, 25 Knoten Dauergeschwindigkeit bei gut zwei Stunden Akkulaufzeit. „Kein Lärm, keine Emissionen, keine Wellen“, preisen die Erfinder an. Die Produktion für 2024 sei schon um den Faktor drei überbucht, die Serienfertigung soll 2025 anlaufen, heißt es. Kontakt (PR): Melissa Nasuelli, Tel. +39 345 4480252, Mail valo@sandpeoplecommunication.com



www.ceitec.de

Ihr Erfolg ist unser Projekt

A collage of images showing various Ceitec products at a boat show. The top image shows a long wooden dock with several blue service pillars. The middle image shows a close-up of a blue service pillar with two outlets labeled 'C11' and 'C12'. The bottom image shows a hand holding a smartphone next to a black service pillar with a 'YOREON' logo and a QR code.

BOOT DÜSSELDORF

HALLE 11 Stand A68

Besuchen Sie uns!

- | Beratung | Planung | Hafenausrüstung |
- | Servicesäulen | Stromverteiler |
- | Zahlssysteme | Rettungssysteme |
- | Pumpensysteme |



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

Yachthafenmanagement auf Knopfdruck

Von Wassersportlern für Wassersportler: Up2Boat in Brühl hat eine leistungsstarke, digitale Verwaltung als ganzheitliche Lösung entwickelt – komplett „Made and Hosted in Germany“

Digitalisierung und Globalisierung gehen Hand in Hand. Oft werden Aufgaben wie Software-Programmierung rund um den Globus von einem Kontinent zu anderen gereicht und so rund um die Uhr bearbeitet. Nicht so bei Up2Boat in Brühl, das eine digitale Yachthafenverwaltung entwickelt hat und mit weiteren Produkten ergänzt. „Made and Hosted in Germany“ prangt auf der Homepage des 2021 gegründeten Startups. Die Software wird ausschließlich in Deutschland programmiert.

Das Yachthafenmanagement von Up2Boat ist als gesamtheitliche Lösung konzipiert und hat das Ziel, die gesamten Geschäftsprozesse eines Sportboothafens abzu-



Basisprodukt von Up2Boat ist das Yachthafenmanagement. Es ist als gesamtheitliche Lösung konzipiert mit dem Ziel, alle Geschäftsprozesse eines Sportboothafens abzudecken. Alexander Steamaze / Shutterstock.com



(Foto: Zerbor/Shutterstock.com)

decken. Im grafischen Liegeplan hat das Personal den zentralen Überblick, wann welche Liegeplätze für Kundenbuchungen verfügbar sind. Der Vertragsgenerator erstellt und versendet Verträge automatisch und legt sie in der Dokumentenverwaltung entsprechend ab. Die Software überwacht im Hintergrund, wann wem was in Rechnung gestellt werden muss und schreibt dies „auf den Bierdeckel des Systems“ (siehe Wassersport-Wirtschaft 2/23). Auf Knopfdruck erstellt das System in weniger als zehn Sekunden Hunderte von Rechnungen und versendet diese

auf Wunsch per E-Mail. Die Software vereinfacht und beschleunigt die Verwaltung von Vereins- oder Stadthäfen, Marinas und Werften erheblich.

„Wir wissen, wie Digitalisierung geht“, betont Firmengründer Andreas Haberer, „wir konzentrieren uns zu 100 Prozent auf die maritime Freizeitbranche und wollen diese voranbringen. Unser Alleinstellungsmerkmal ist sicherlich der einzigartige Mix aus Verständnis für maritime Verwaltungsprozesse und unserer Expertise für Informationstechnologien.“

Mitte der 1990er Jahre hat der Informatiker die Advantage-IT GmbH gegründet. Das Software-Unternehmen kann auf namhafte Kunden verweisen. Für einen Auftraggeber wurde 2003 erstmals ein Verwaltungsprogramm für einen Yacht-

hafen programmiert. Dass aus diesem ersten Projekt einmal mehr werden sollte, gleichsam eine zentrale Plattform für die maritime Freizeitbranche, drängte sich bei einem Update der Software ein paar Jahre später in den Vordergrund. „Da haben wir gemerkt, welch ungeheures Potenzial im Bereich Marina steckt“, erinnert sich Andreas Haberer – selbst Wassersportler mit Segel, Motor- oder Muskelkraft, unter wie über Wasser – an die Initialzündung.

„Um als Yachthafenbetreiber bei den digitalen Herausforderungen der kommenden Jahre die richtigen Entscheidungen zu treffen, müsste man Betriebswirt, Informatiker, Ingenieur und Elektroniker sein und diese Fähigkeiten permanent auf dem neuesten Stand halten“, erklärt er. Das könne kaum jemand leisten. „Genau hier verstehen wir uns als Partner unse-

rer Kunden. Wir beraten, unterstützen Entscheidungsfindungen und schaffen Lösungen auf dem Weg in die immer digitaler werdende Zukunft.“

Anfang 2021 wurde Up2Boat GmbH gegründet. Heimat des Unternehmens ist Brühl, nahe Heidelberg mit Rhein und Neckar unmittelbar vor der Haustür.

Andreas Haberer ist seit Jahrzehnten in den Aufträgen bei der Advantage-IT als IT-Projektmanager aktiv. „In der Regel steuern wir IT-Großprojekte unserer Kunden mit sechs- bis achtstelligen Budgets. In diesen Projektteams arbeiten häufig angestellte Software-Entwickler unserer Kunden mit. Da der Expertenbedarf häufig nicht kurzfristig gedeckt werden kann, werden in fast allen Projekten auf dem deutschen Markt verfügbare Freelancer dazu gebucht. Aus Kostengründen entscheiden sich unsere Kunden aber häufig auch dafür, Software-Entwickler von Fremdfirmen aus Indien, Albanien, Rumänien und anderen Ländern in die Projekte zu holen“, schildert Haberer. „Ich habe da meine Erfahrungen gemacht – die schlechten musste ich zum Glück nicht selbst bezahlen.“ Ein deutscher Software-Entwickler auf Freelance-Basis kostete je nach Schwerpunkt 80 bis 120 Euro pro Stunde. In den genannten Ländern lägen die Stundensätze bei nur etwa 20 bis 30 Euro, was für dortige Verhältnisse aber einem sehr hohen Einkommen entspricht. „Das klingt in der Theorie erstmal nach einer Win-Win Situation. Deshalb haben sich in diesen Ländern viele Firmen darauf spezialisiert. Wenn Arbeitsqualität und Leistung mit der eines deutschen Software-Entwicklers auf Senior Level vergleichbar ist, dieser aber nur 20 Euro pro Stunde kostet, dann ist das ein richtig guter Deal“, so Haberer. „Meine Erfahrung ist aber, dass die Leute dort häufig erst noch viel lernen müssen“, schränkt der Firmengründer ein. Oft werden dafür junge, un-

erfahrene Leute direkt von den Unis geholt. „Das Projekt zieht sich dann in die Länge“, erklärt er die Folgen – und unter dem Strich sei nichts gewonnen, nur viel Zeit verloren. Auch Sprach- und Kulturbarrieren würden zu den Problemen beitragen. Ein deutscher Software-Entwickler kostete zwar „unfassbar viel“ am Tag. „Aber die kommen, verstehen – und lösen das Problem. Das ist gut investiertes Geld.“

Für die Up2Boat GmbH arbeiten derzeit sieben fest angestellte Mitarbeiter. „Unsere Yachthafenverwaltung basiert auf einer sehr intelligenten und modularen Grundarchitektur, die es uns erlaubt, obwohl es eine Cloudlösung ist, kundenindividuelle Erweiterungen oder Änderungen zu programmieren, die dann auch nur für diesen einen Kunden sichtbar sind“, erklärt Haberer die spezifischen Anpassungsmöglichkeiten. „Bei aufwendigeren Erweiterungsaufträgen holen wir uns bei Bedarf Freelancer aus unserem Netzwerk ins Team. Viele davon kennen wir seit vielen Jahren und haben komplexe Kundenprojekte zusammen gerockt. Das sind alles Experten auf ‚Senior-Level‘, die sehr zielfokussiert und professionell arbeiten.“

Basisprodukt von Up2Boat ist das Yachthafenmanagement. Neu sind die damit verknüpften Apps für Hafenmeister („DockSite“) oder Bootseigner („Mobile Companion App“). „Up2Boat DockSite ist ein Auftragsverwaltungsmodul für gewerbliche Marinas und Werften. Aufträge können erfasst und direkt Mitarbeitern zugewiesen werden, die diese dann auf ihrer App sehen. Diese nehmen sie in Arbeit, dokumentieren ihre Aufwände, Materialien und Leistungen und schließen den Auftrag am Ende ab“, erklärt Haberer. Abgerechnet wird von der Verwaltung per Rechnung oder mit dem integrierten Kassensystem in bar.

Die Mobile Companion App verbindet Bootsfahrer mit ihrem durch Up2Boat

verwalteten Hafen. Darüber hinaus hat die App Törnplanungsfunktionen mit tausenden von Yachthäfen in Europa, hunderten von Sliprampen in Deutschland, Restaurants am Wasser, Campingplätzen und vieles mehr. In der App sind Nutzer in der Lage, „Points of interest“ (PoI) selbst anzulegen. „Das soll durch die Community weiterentwickelt werden“, setzt Haberer auf die Mitwirkung der Bootsfahrer.

Als Digitalisierungspartner des Deutschen Motoryachtverbandes hat Up2Boat auch die DMV App entwickelt. „Die fügt sich auch nahtlos in die Systemwelt von Up2Boat ein“, erklärt der Firmengründer. Beide Apps werden bei der Boot im Januar gelauncht.

Welche Herausforderungen sieht man bei Up2Boat? „Tatsächlich das Verständnis für den Mehrwert der Digitalisierung“, antwortet Andreas Haberer. Manchmal laufe er offene Türen ein, oft aber stünden selbst gewerbliche Hafenbetreiber noch auf dem Standpunkt, dass Bootfahren Freizeit sei und nichts mit Digitalisierung zu tun habe, da brauche man keine Apps ...

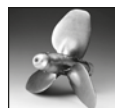
„Wir können Abläufe dramatisch beschleunigen. Das Verständnis dafür, was Digitalisierung bringt, vermisse ich etwas“, sieht Haberer jedoch noch einen weiten Weg vor sich. Der Wassersport als Nische ist in Deutschland ein kleiner Markt. Auch wenn es dafür nicht viele Mitbewerber gebe, so sei es schon eine Herausforderung, mit den wenigen Erträgen eine ganze Entwicklungsmannschaft zu finanzieren. Mit einem großen Bedarf hingegen rechnet er bei der verbrauchsorientierten Abrechnung von Stromanschlüssen am Steg. Stromzähler am Steg abzulesen ist ein extrem analoger Prozess, für den ein Mitarbeiter zweimal auf den Steg laufen muss. „Technisch sind die Lösungen alle da – wir müssen sie nur in das Gesamtsystem einbauen“, erklärt Haberer.

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

Unsere Leistungen:

**Reparaturservice, Beratung,
Berechnung, Großlager**

täglicher In- und Auslandsversand



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

Internet: www.groever-propeller.de



Gelungenes Projekt aus dem Hause mediamare: Inmitten von exklusivem Geschosswohnungsbau entstand in einem alten Hafenbecken von Mainz die Marina Zollhafen mit 140 Liegeplätzen. (Foto: Hans Schulz)

Hafenbau aus erster Hand

Häfen so zu bauen, dass sie für den Wassersportler einen optimalen Nutzen bieten, gleichzeitig aber auch ökonomisch funktionieren, das ist das Ziel der mediamare consulting von Peter Dörnfeld. Von Volker Gübner

Seit 25 Jahren gibt es das Unternehmen mediamare consulting. Nachhaltige Projektentwicklung für touristische Vorhaben an Land und auf dem Wasser haben sich Peter Dörnfeld und sein Team auf die Fahnen geschrieben. Insbesondere plant er maritime Steganlagen bis hin zu großen Marinas.

Wie man einen Hafen für Nutzer optimiert, das hatte der Segler Dörnfeld schon vor der Firmengründung vielfach vermittelt. Der Rheinländer hatte Geographie in Bonn studiert, sein Schwerpunkt war Städtebau und Wasserwirtschaft. Eigentlich wollte er damals mit einem alten Stahlschiff, das er selbst hergerichtet hatte, in die Karibik. Das klappte aber aus verschiedenen, vor allem politischen Gründen nicht. Er kam zumindest bis zu den

Kanaren – und verknüpfte dort Hobby und Beruf. So manche Defizite hatte in vielen Häfen festgestellt, und so begann Dörnfeld zu erklären, wie man einen Hafen bauen muss, damit er auch für die Sportschiffahrt geeignet ist.

Ein paar Jahre später kündigte sich Nachwuchs an, und Peter Dörnfeld wurde mit seiner jungen Familie 1996 sesshaft in Berlin. Im Osten Deutschlands eröffnete sich seinerzeit ein riesiges Potenzial: Häfen, Marinas, kleine Steganlagen – ganze Landstriche, besser Wasserläufe, und Küsten waren neu zu erschließen. Arbeit gab es also genug, und so gründete Peter Dörnfeld 1998 die mediamare consulting. Standortentwicklung, Machbarkeitsstudien und überhaupt die Entwicklung von Wassertourismus waren fortan sein

Geschäft. Nationale Projekte waren der Schwerpunkt, aber das Salz in der Suppe waren die Projekte in ganz Europa.

Im Jahr 2000 wurde er mit seinem Unternehmen Mitglied im BVWW. Eine Studie über Kosten und Ertragslage von Marinas war damals ein erstes gemeinsames Projekt. „Das Ding ist immer noch aktuell“, betont Dörnfeld. Kern der Studie ist die Frage: Was muss ein Hafen bieten, damit er sich rechnet? Nur Liegeplätze zu vermieten wird sich nicht rentieren, eine Gastronomie nur für die Liegeplatzeinhaber ebenso wenig, waren die wesentlichen Erkenntnisse. Damit der Kern ökonomisch funktioniert, müssten Hafen und Restaurant mit weiteren Angeboten vernetzt werden. Externe Gäste in der Gastronomie, ein Shop auch für landseitige Besucher,

Ehrgeiziges Projekt: Derzeit plant Peter Dörnfeld neue Marinas in Albanien. Die Masterplanung soll demnächst mit einer wasserseitigen Befahrung verfeinert werden. (Grafik: mediamare)



ein Winterlager und Service-Betriebe, sogar Stellplätze für Wohnmobile wären sinnvolle Ergänzungen. „Die Gesamtsumme der Angebote macht einen Hafen ökonomisch“, fasst Dörnfeld zusammen. Dabei sei das Konstrukt immer standortspezifisch zu betrachten, um Synergien zu identifizieren. Die Marina Kröslin bezeichnet Dörnfeld als Vorzeigeprojekt. Dort seien nach und nach mehrere Bausteine eines umfassenden Konzepts realisiert worden.

Ein spannendes Projekt Dörnfelds war auch die Marina Zollhafen in Mainz. Rund um ein altes Hafenbecken wurde moderner und exklusiver Geschosswohnungsbau realisiert. Im Hafenbecken selbst entstand eine Marina mit 140 Liegeplätzen, die in bester City-Lage entsprechend attraktiv ist.

Ein besonders großes Projekt sollte eine Marina bei Heringsdorf werden. Aufgrund starker Sedimentströmung ist es dort nicht möglich, eine Marina an der Küste zu bauen. Weiter draußen, vor einer Seebrücke, wird die Strömung geringer. Bei acht Meter Wassertiefe hätte man das Projekt bauen können. Ein attraktiver Hafen, sogar mit einem Kreuzfahrtsanleger, war projektiert und schon mit erheblichen Förderzusagen goudiert. Um den Personenverkehr von Land bis zum Projekt zu realisieren oder auch für Evakuierungsmöglichkeiten im Gefahrenfall war eine Seilbahn nach alpinem Vorbild geplant. Gescheitert ist die Realisierung letztlich am Einwand, im Flug schlafende Seevögel könnten gegen die Mauern von Steg und Marina prallen – und am von Medien gepushten Widerstand der lokalen Politik. „In Sopot in Polen ist dann ein ähnliches Projekt realisiert worden, nur etwas kleiner“, spricht Dörnfeld von einem gewissen Copy-and-Paste-Effekt, da seine Ideen dort

einfach ohne ihn verwirklicht wurden. In den drei Jahrzehnten seiner Tätigkeit hat Peter Dörnfeld viele Häfen projektiert – und noch mehr auf eigenem Kiel gesehen, im Norden wie im Süden. Dort erfreut sich die kroatische Küste besonderer Beliebtheit. „Albanien hat eine ebenso schöne Adriaküste“, lenkt Dörnfeld den Blick auf ein aktuelles Projekt. Die Regierung des noch fast unberührten Landes will nachhaltigen Tourismus entwickeln. Corona bremste das Projekt, aber jetzt hat es wieder Fahrt aufgenommen. Zusammen mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) wurden umfangreiche Untersuchungen angestellt und Masterpläne ausgearbeitet. Drei Standorte für große Marinas mit landseitiger Infrastruktur wurden gefunden. Typisch für Dörnfeld ist, dass er zu vertiefenden Untersuchungen in Albanien mit dem eigenen Schiff anreisen will. Die Perspektive des Nutzers ist ihm immer sehr wichtig. Damit auch im eigenen Unternehmen alle diese Philosophie teilen, hat er Mitarbeitern immer wieder einmal Kurse für die Wassersportscheine spendiert. Ein Hafen müsse aus der Praxis heraus geplant werden, also braucht es auch Praktiker am Reißbrett im Büro, „damit der Hafen richtig funktioniert“.

Peter Dörnfeld hat die 60er Jahre erreicht. Da die Tochter derzeit keine Anstalten macht, in das Unternehmen einzusteigen, hat er sich nach einer anderen Perspektive für die Firma umgesehen. Er wird sich nun unter das Dach des Ingenieurbüros GRBV begeben. Die seit 95 Jahren bestehende Firma hat rund 150 Mitarbeiter. Eine von drei Sparten befasst sich mit dem Wasserbau, vornehmlich Schleusen, Wehren und Industriehäfen. Mit dem weiterhin eigenständigen mediamare consulting wird

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 • 29399 Bad Bodenteich
Tel.: (058 24) 96 36 24 • Fax: (058 24) 96 36 23
Info@tepro.de • www.tepro.de

Acht Fragen an Peter Dörnfeld

Das Unternehmen

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

Peter Dörnfeld: Ich bin selbst Segler und Motorbootfahrer. Ich habe mein Hobby gewissermaßen zum Beruf gemacht. Wir machen daher keine Planung ohne wasserseitige Befahrung. Wir planen immer aus der Sicht des Nutzers. Meine Mitarbeiter sind auch alle Inhaber eines Sportbootführerscheins. So kommt die Planung aus der Praxis und nicht vom grünen Tisch.

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

Peter Dörnfeld: Zehn Jahre ist ein bisschen lang, fünf Jahre wäre realistischer. Da wird sich mediamare consulting unter dem Dach des Ingenieurbüros GRBV auch an größere Hafenplanungen und größere Projekte heranwagen, insbesondere international.

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

Peter Dörnfeld: Wir machen eine praxisorientierte und nachhaltige Planung. Wir bauen immer zuerst auf Standortanalysen und Machbarkeitsstudien auf und passen dann die Planung entsprechend an. Diese Vorgehensweise behalten wir auch unter dem Dach der GRBV bei!

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

Peter Dörnfeld: Lieferanten in unse-

rem Sinne sind Wasserbau-Firmen, also Steghersteller. Diese schon frühzeitig in Standort- und Machbarkeitsuntersuchung sowie die Vorplanung zu involvieren, hat bei einigen Herstellern sehr gut geklappt. Für die ist es ja auch eine Akquise. Das sind übrigens überwiegend auch Mitglieder im BVWW wie etwa Hans Schulz von H&R Modultechnik.

Die Branche

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

Peter Dörnfeld: Die Bootsbranche erlebt gerade eine große Veränderung. Es gibt nach meiner Einschätzung einen Trend zu noch größeren Yachten, insbesondere auch zu Katamaranen. Da fehlen aber Liegeplätze – das ist eine Herausforderung. Es fehlen auch angepasste Service-Strukturen. Ein weiteres Thema sind innovative Antriebsformen. Generell aber sehe ich die Zukunft der Bootsbranche sehr positiv.

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

Peter Dörnfeld: Aus meiner Sicht fehlt noch einiges an Nachhaltigkeit. Es gibt zwar Angebote, Schiffe aus recycelbaren Materialien zu bauen. Das ist aber erst der Anfang. Es werden immer mehr große Yachten produziert – und da fehlen eben bisher die Liegeplätze. Die sind auch viel zu teuer. Zum Beispiel werden in Berlin für eine zehn Meter lange Motoryacht bis zu 1200 Euro im Monat verlangt. Kaum berücksichtigt wird, dass es für Katamarane, die in großen Zahlen produziert werden, kaum noch Liegeplätze gibt. Im Mittelmeer, auf Sardinien oder Mallorca, gibt es Marinas, wo Katamarane gar nicht mehr zugelassen sind.



Peter Dörnfeld

Viele Katamaran-Eigner fragen längst, wo sie einen Liegeplatz bekommen. Das ist aus meiner Sicht eine große Herausforderung.

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

Peter Dörnfeld: Ich bin seit dem Jahr 2000 Mitglied. Wichtig sind mir das Networking, die Interessenvertretung der Mitglieder, die Lobbyarbeit und die politische Arbeit. Wir haben mit dem BVWW gemeinsame Studien, Untersuchungen und Konferenzen initiiert und durchgeführt. Bei größeren Projekten war der BVWW fast immer involviert.

Ganz privat

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

Peter Dörnfeld: Meine Freizeit verbringe ich fast nur auf dem Wasser. Hochseesegeln, Atlantik, Mittelmeer oder Ostsee – das gehört da alles dazu. Mit Motorjachten habe ich nahezu alle Binnenreviere in Deutschland befahren. Auch muskelbetriebenen Wassersport betriebe ich. Viele Fahrten und Törns habe ich semi-beruflich durchgeführt. Und dann bin ich ja noch bei Trans Ocean ehrenamtlich aktiv – auch eine Freizeitbeschäftigung, die mit dem Wasser zu tun hat.

Dörnfeld dort die Sparte der Sportbootanlagen auf- und ausbauen. Der Kooperationsvertrag wurde im November geschlossen.

Wassersport und die Wassersportwirtschaft werden weiter wachsen, davon ist Peter Dörnfeld überzeugt. Doch für mehr und größere Boote gibt es zu wenige Liegeplätze. Also bleibe der Bedarf an Beratung und Planungen, wie man Häfen baut,

weiterhin groß. Nicht zuletzt die Sturmflut im Oktober an der Ostsee hat gezeigt, dass auch bestehende Häfen über eine umfassende Anpassung mehr als nur nachdenken müssen.

Ein Dorn im Auge ist Dörnfeld inzwischen aber auch die Qualität der Service-Angebote. Menschen, die jetzt in den Wassersport drängen, bringen oft sehr wenig

Erfahrung mit. Diese Neueinsteiger sind verstärkt auf qualifizierten Service angewiesen. Diese Beobachtung hat er auch als Vorstandsmitglied von Trans Ocean (TO) gemacht. Nicht nur Qualität im Service sei gefragt, nach Dörnfelds Ansicht fehlt es auch an der Quantität der Betriebe. Die Nachfrage wird sich intensivieren, ist er überzeugt.

Roodberg®



Meet us at
booth 7A E24
20-28 Jan 2024
boot.de boot.com



www.roodberg.com

The Original



MY BUSINESS STARTS HERE

20.-28.1.2024

boot.de



Messe
Düsseldorf