Wassersportbranche im 95.000 Besucher kamen

„Die Talsohle ist offenbar durchschritten. Die hanseboot-Aussteller bestätigen uns beinahe unisono, dass es wieder aufwärts geht", so das Fazit von Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung Hamburg Messe und Congress GmbH, zum Abschluss der 50. Internationalen Bootsausstellung Hamburg. Rund 95.000 Besucher (Vorjahr: 96.059) kamen an den neun Veranstaltungstagen zur 50. hanseboot, die am Sonntag ihre Tore schloss. „Die Besucher, die in die Messehallen und zur In-Water hanseboot kamen, waren genau die Wunschklientel unserer Aussteller: hochfachlich, hochinteressiert und kauffreudig", erklärte Aufderheide.

Die In-Water hanseboot an der Elbe punktete im Jubiläumsjahr erstmals mit zwei Häfen und freiem Eintritt. Insgesamt zog es rund 25.000 Wassersportinteressierte auf die Pontonanlagen des Traditionsschiffhafens in der HafenCity und in den City Sporthafen am Baumwall, um große Segel- und Motoryachten in ihrem Element aus nächster Nähe anzuschauen.

Die Grundstimmung unter den rund 700 Ausstellern zum Ende der 50. hanseboot war optimistisch. Viele spürten einen deutlichen Aufwind und konnten ihr Ergebnis im Vergleich zur Vorjahresveranstaltung übertreffen. Das Kaufinteresse der Besucher war höher als erwartet. Hersteller und Händler von Ausrüstung und Zubehör verzeichneten gute Umsätze und starke Nachfrage vor allem nach Innovationen und Hightech-Entwicklungen. Auch Bootswerften und Yachthändler meldeten vielfach Verkaufsabschlüsse und erwarteten angesichts vieler intensiver Beratungsgespräche und konkreter Angebote ein erfolgreiches Nachmessegeschäft.

Die von den Ausstellern gelobte Fachlichkeit der hanseboot-Besucher wird durch die Ergebnisse der Besucherumfrage bestätigt. Rund 92 Prozent betreiben aktiv Wassersport – am liebsten an Nord- und Ostsee sowie in den Binnenrevieren Mecklenburg-Vorpommern und Berlin/Brandenburg, aber auch im Mittelmeer. Das Besucherinteresse richtet

Aufwind zur hanseboot

sich in erster Linie auf den Segelsport mit 62 Prozent (2008: 56 Prozent). Es folgen die Bereiche Zubehör und Ausrüstung mit 51 Prozent (2008: 50 Prozent) sowie Motorboote mit 35 Prozent (2008: 33 Prozent). 24 Prozent der hanseboot-Besucher verfügen über ein Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 5.000 Euro und damit über eine im bundesweiten Vergleich überdurchschnittlich hohe Kaufkraft.

„Der erfreuliche Verlauf der hanseboot hat die Periode hoher Unsicherheit und Befürchtungen beendet. Die Erwartungen der meisten Aussteller wurden übertroffen", bilanzierte Claus-Ehlert Meyer, Geschäftsführer des Deutschen Boots- und Schiffbauerverbandes (DBSV) nach neun Tagen Bootsausstellung. „Die sehr guten Ergebnisse der Jahre 2002 bis 2007 sind zwar wie erwartet nicht erreicht worden, aber das Konsumverhalten der hanseboot-Besucher ist stabil", so Meyer.

Die hanseboot 2010, 51. Internationale Bootsausstellung Hamburg, findet vom 30.Oktober bis zum 7. November 2010 auf dem Gelände der Hamburg Messe und auf der In-Water hanseboot an der Elbe statt.

Was sagt die Branche?

Meik Lessing, Bavaria Yachtbau GmbH: „Die hanseboot war für uns eine gute Messe, besser als erwartet. Die Kunden kommen wieder mit konkreten Kaufabsichten und wissen, was sie wollen. Bis 35 Fuß Länge läuft es gut."

Thomas Nielsen, Dufour Yachts: „Das Gejammer der Branche ist beendet. Die Kunden sind gut gelaunt, und es sind erstaunlich viele, die konkret kaufen wollen. Die Leute trauen sich wieder. Aber die Nachfrage besteht eher nach den kleineren Modellen von 32 bis 36 Fuß."

Michael Schmidt, Hanse Yachts AG: „Das Tal ist durchschritten. Nach anfänglich schwachem Start sind wir überrascht, wie die Lage sich zum Positiven gedreht hat."

Harald Baum/Margit Bursinski, Pantaenius GmbH (Versicherungen): „Gutes Ergebnis, über dem Vorjahr. Es werden wieder neue Schiffe versichert. Dabei allerdings etwas mehr kleine."

Robert F. Kühnen, Dimension Polyant GmbH (Segel): „Der Trend geht eindeutig zu den Innovationen. Die hanseboot war für uns viel besser als erwartet."

Robert Marx, Friedrich Marx GmbH (Yanmar): „Für uns als Hamburger Betrieb ist die hanseboot immer ein Highlight im Jahr. Wir sind zufrieden mit dem Verlauf."

Frank Simoneit, Elvstrøm Sails A/S (Segel): „Die hanseboot-Besucher sind nicht nur offen für Innovationen, viele kommen auch mit genauen Vorstellungen. Wir haben viele Aufträge schreiben können."

Ferdinand Ziegelmayer, Laser Deutschland: „Wir hatten gute Kontakte und haben verkauft. Der Trend im Jollenbereich geht zu robusten Polyethylen-Booten."

Die große Segelboothalle A1. Guter Besuch an den Wochenenden, wer sich mit konkreten Kaufabsichten trug, nutzte die Wochentage für intensive Besichtigungen und informative Gespräche.

In einem Boot für gemeinsames Projekt

Noch während der Laufzeit der Messe, feierte der „hanseboot-Tender“ Taufe im Wasserbecken. Ein Gemeinschaftsprojekt zwischen der Messe Hamburg, der Firma v.d.Linden, dem Deutschen Boots- und Schiffbauer-Verband und dem Konstruktionsbüro Judel/Vrolijk. Mit im Boot auch Volvo Penta, die das Multifunktions-Boot mit entsprechendem Motor ausstatteten. Dass der später dem Yacht Club Wesel für die Ausbildungs- und Regattaarbeit zur Verfügung gestellte „Hanseboot-Tender“ in Rekordzeit fertig wurde, ist den Auszubildenden des Bootsbauhandwerk auf dem Travemünder Priwall und Firma v.d.Linden zu verdanken. Die täglich von vielen Besuchern besuchten angehenden Bootsbauer verarbeiteten in Rekordzeit fachgerecht vorgefertigte Duflex Sandwichplatten aus dem von der Linden Lieferprogramm. Ein ungewöhnlich leichtes, sehr widerstandsfähiges Material, das sich optimal für das von Judel/Vrolijk gezeichnete Ponton Boot eignet. Bewusst wurde ein Cat-Design gewählt, um hohe Zuladung und gute Geschwindigkeiten zu ermöglichen. Funktionalität hatte eindeutig Priorität, der geplante Einsatzbereich bestimmte Form und Bauart. Dass hier in kürzester Bauzeit ein sicheres und vielfältiges Arbeitsboot entstand, bewies die Taufe auf dem Aktionsbecken der hanseboot.

Bootsversicherungen
www.wengert-makler.de

Harken und FSE kooperieren

Zum November übernahm Harken UK Ltd den Exklusivvertrieb des FSE Robline Produktportfolios für Marine Tauwerk in England und Irland. Bei dieser neuen Vertriebspartnerschaft zwischen Harken, dem führenden Unternehmen im Bereich Yachtbeschläge und hochwertige Ausrüstung und FSE Robline, eine der europäischen Top-Marken im Bereich Yachttauwerk, geht es aber nicht nur um Verkauf und Marketing, sondern auch um Zusammenarbeit im technischen Bereich. „Die technische Motivation hinter dieser strategischen Partnerschaft ist ebenso stark, wie die kommerzielle, erklärt Cathy Ash-Vie, kaufmännische Geschäftsführerin von Harken UK Ltd. So wird man dem Segment Winschen/Tauwerk besondere Beachtung schenken und dabei speziell eine Optimierung der Haltbarkeit, Abriebfestigkeit und Langlebigkeit hoch belasteten Winschen Tauwerks als Zielsetzung definieren.

Auspacken, aufpumpen, fertig!

Dass Firmenkooperationen kreatives Potenzial entfalten können, zeigt sich deutlich in den neuen Outdoorprodukten der Firma GYBE. Ein Unternehmen der Adventure Design GmbH mit Sitz in Heiligenhafen, welches seit 2009 funktionelle Designprodukte im Freizeit- und Eventbereich entwickelt und vertreibt. Gemeinsam konzipierten der Segelhersteller OLEU und der North Kite-

boarding Designer Ralf Grösel eine neue Form aufblasbarer Funktionszelte. Bekannte und bewährte Segelmaterialien wurden mit aktueller Technologie aus dem Kitebereich kombiniert. Ergebnis sind windstabile und regenabweisende Zelte, die durch ihre luftgefüllten Standbeine ein minimales Packgewicht aufweisen und ohne großen Aufwand innerhalb kürzester Zeit auf- bzw. abgebaut werden können.

Das erste Produkt der GYBE - ab Dezember in Deutschland erhältlich – ist ein Campingzelt, das speziell für T4 und T5-Busmodelle von Volkswagen entwickelt wurde. Zu Beginn des neuen Jahres werden weitere, auch wassersportspezifische Design vorgestellt.

Kontakt: Adventure Design GmbH, Am Yachthafen, 23774 Heiligenhafen / Kontakt GYBE Tel: 0341/550 37 35

Neuer Showroom bei Dehler

Moody, Dehler und Hanse, die aktuellen Yachten der drei Marken der HanseYachts Group aus Greifswald können ab Dezember im neuen Kundencenter in Meschede-Freienohl besichtigt werden. Auf 1.000 Quadratmetern präsentiert die West Yachting GmbH, verantwortlich für Kunden aus Nordrhein Westfalen und den Niederlanden, interessierten Eignern das aktuelle Programm jetzt auch im Sauerland. Zur offiziellen Eröffnung lädt Dirk Neukirchen, Geschäftsführer der West Yachting GmbH, am 5. Dezember in den neuen Showroom direkt auf dem Werftgelände von Dehler. Unser Auslieferungscenter in Workum am Ijsselmeer haben wir zur neuen Saison weiter optimiert. Dort ist jetzt eine perfekte Infrastruktur für die Auslieferung einer neuen Yacht vorhanden. Natürlich können unsere Kunden ihr neues Boot auch in Greifswald übernehmen“, erklärt Dirk Neukirchen. Neben den überarbeiteten Modellen Dehler 29 und 35 wird nach ihrer Weltpremiere auf der Boot und Fun auch die neue Varianta ab dem 5. Dezember in Meschede-Freienohl zu sehen sein.

www.dehler.com

www.yamaha-motor.de
YAMAHA