

Plusvisionen

Besser Geld anlegen

Publikation

Veröffentlichungsdatum 06.12.2021

Thomas Schumm

Interview Jens Gerhardt – HanseYachts // Unsere Kassenschlager sind bis Anfang 2024 ausverkauft



Time is Money // Schnell ein paar Fragen an Jens Gerhardt, Technikvorstand der HanseYachts (A0KF6M). Der in Greifswald ansässige Hersteller hochseetauglicher Segel- und Motoryachten sowie luxuriöser Katamarane profitiert vom Trend zum eigenen Boot und sitzt auf einem Rekordauftragsbestand von 246 Millionen Euro zum 30. September. Gerhardt spricht über den Ausbau der Kapazitäten, kürzere Transportwege durch eine Optimierung der derzeit gestörten Lieferketten und das mittelfristige Umsatzziel von 200 Millionen Euro.

Herr Gerhardt, HanseYachts sitzt auf einem Rekordauftragsbestand. Hat sich der Trend zum eigenen Boot in den letzten Monaten noch verstärkt?

Jens Gerhardt: Der Trend zu einem eigenen Boot und der damit verbundenen Unabhängigkeit in der Freizeit ist weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Wir können zudem ein steigendes Interesse am Boat Office beobachten. Immer mehr unserer Kunden versuchen Arbeit und Freizeit mit ihrem Boot zu verbinden. Was gibt es Schöneres als einen Sprung ins Wasser in der Mittagspause oder einen Sundowner an Bord nach getaner Arbeit? Mit unseren vernetzten Booten lässt sich eine Work-Life-Balance einfach und effizient realisieren.



Welche Modelle werden aktuell besonders stark nachgefragt?

Sehr stark nachgefragt werden aktuell die Dehler 38SQ, die RYCK 280, die FJORD 41XL und vor allem die Hanse 460. Aber wir erfreuen uns über eine hohe Nachfrage über alle Marken und Modelle hinweg, da wir fast jeden Geschmack bedienen können. Generell stehen aber Performance, Sicherheit und leichte Bedienbarkeit oben auf der Prioritätenliste – egal, ob Blauwasser-Cruiser, Regattaboot oder Motoryacht. Diese Punkte stehen übereinstimmend in jedem Markenlenkrad unserer sieben Marken.

Wie lange müssen Ihre Kunden, die jetzt bestellen, im Durchschnitt auf die Auslieferung warten? Wie schnell können Sie Ihre Kapazitäten erweitern?

Im Durchschnitt müssen die Kunden eineinhalb Jahre auf ihr Boot warten. Die Lieferzeit variiert aber von Modell zu Modell. Unsere momentanen Kassenschlager wie die Hanse 460 mit über 200 Bestellungen sind mittlerweile bis Anfang 2024 ausverkauft. Mit vier Produktionsstandorten in drei Ländern sind wir aktuell schon gut aufgestellt, und wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Produktion weiter zu optimieren. Dazu gehört auch, dass wir an allen Standorten neue Mitarbeiter rekrutieren, um der hohen Nachfrage gerecht zu werden. Zudem konnten wir ein Nachbargrundstück in Polen kaufen und werden unsere Kapazität dort mittelfristig verdoppeln.

Wie sieht es mit Lieferkettenproblemen aus, jetzt und in Zukunft?

Lieferkettenprobleme und Fehlteile stellen uns weiterhin vor eine große Herausforderung. Wir haben Taskforces gebildet, die sich gezielt um besonders benötigte Materialien kümmern und den Lagerbestand aller Teile kontinuierlich auswerten, um frühzeitig reagieren zu können. Auch untersuchen wir unsere Abhängigkeiten von essenziellen Teilen, um mögliche Alternativen zu finden, die bestenfalls lokal produziert werden und somit auch kürzere Transportwege aufweisen.

Wie viel Umsatz liegt aktuell noch auf dem Trockendock, also wie viele Boote können wegen fehlender Teile nicht fertiggestellt und somit auch noch nicht abgerechnet werden?

Derzeit haben wir 45 Boote, die das Fertigungsband schon komplett durchlaufen haben und auf nur eine Handvoll Teile warten. In der Spitze waren das dies bis zu 65 Boote, wir sehen also schon eine leichte Entspannung der Situation. Auch vor Corona ist das schon vorgekommen, da waren aber weniger als ein Dutzend Boot betroffen. Insofern sind wir noch nicht im Normalbetrieb.

Sie haben als ein besonders nachgefragtes Modell auch die Ryck 280 genannt. Welche Kunden haben Sie mit der neuen Bootsmarke RYCK im Visier?

Die Motorbootmarke RYCK zielt auf anspruchsvolle Einsteiger, ambitionierte Wassersportler wie auch auf Menschen, die einfach ein schönes Wochenende auf dem Wasser verbringen wollen. Das erste Modell, die RYCK 280, ist ein sehr vielseitiges Boot, das neben hervorragenden Fahreigenschaften und einem stylischen Design auch ein absolut großzügiges Interieur verfügt, welches in dieser Bootsklasse einzigartig ist. Schon jetzt wurden unsere Erwartungen bezüglich der Bestellungen weit übertroffen, so dass wir davon ausgehen können, dass sich die neue Marke fest auf dem Bootsmarkt etablieren wird.



RÜTTNAUER
RESEARCH

Ist der enorm hohe Auftragseingang ein Zeichen für einen vorübergehenden Hype oder rechnen Sie in 2022 mit einer ähnlichen Entwicklung?

Jeder Hype flacht irgendwann wieder ab. Wir sehen aber eher einen langfristig positiven Trend, da sich das Bewusstsein vieler Menschen in Bezug auf Unabhängigkeit in der Freizeitplanung verändert hat. Für das Jahr 2022 erwarten wir daher eine Fortsetzung der äußerst guten Auftragslage und auch mittelfristig rechnen wir mit einer hohen Dynamik.

Welche Ziele haben Sie in Bezug auf Umsatz, Marge und Ergebnis für das laufende Geschäftsjahr und mittelfristig?

In diesem Geschäftsjahr erwarten wir einen signifikanten Anstieg in Umsatz und Ergebnis. Da unser Geschäftsjahr am 1. Juli beginnt, befinden wir uns gerade im zweiten Quartal 2021/22. Für das erste Quartal 2021/22 konnten wir das beste Ergebnis seit 13 Jahren verkünden. Das stimmt uns positiv, dass wir trotz Pandemie unsere Prognose halten werden. Unser mittelfristiges Ziel sieht einen Umsatzzanstieg auf 200 Millionen Euro bei zehn Prozent Marge bezogen auf den operativen Gewinn – Ebitda – vor. Da unser Auftragsbuch über 250 Millionen Euro schwer ist, sind wir zuversichtlich, dies bald avisieren zu können.

Herr Gerhardt, vielen Dank für das Interview.

Bildquelle: HanseYachts