

maritime WIRTSCHAFT

Die Fachzeitschrift für Werften und Handel

BOOTSBAU
Deutsche Meisterschaft

KONJUNKTUR
Internationale Märkte

MESSE
boot mit 1000 Booten

**„Eine starke Basis
für alle Unternehmen“**

VMWD-Präsident Henning Mittelmann im Interview



ENTWICKELT FÜR YACHTEN,

GEBAUT FÜR DIE EWIGKEIT

Wer auf Performance und Zuverlässigkeit setzt,
vertraut auf WEST SYSTEM® Epoxy



**WEST
SYSTEM**

Auf allen Spirit Yachten seit 1993



WWW.VONDERLINDEN.DE



Claus-Ehlert Meyer
ehem. Geschäftsführer DBSV

Karsten Stahlhut
Geschäftsführer VMWD

Liebe Leser,

hiermit halten Sie die erste Ausgabe der „Maritimen Wirtschaft“ in den Händen, dem neuen Magazin des Verbandes Maritime Wirtschaft Deutschland (VMWD). Dies ist ein weiteres Zeichen für das Zusammenwachsen von DBSV und BVWW im neuen Verband.

Grundsätzlich wird die „Maritime Wirtschaft“ in der Tradition von „bootwirtschaft“ und „Wassersportwirtschaft“ fortgeführt, allerdings mit neuem Layout und teilweiser neuer Redaktion.

Die „Maritime Wirtschaft“ wird in einem vielseitigen Rahmen über das berichten, was die Akteure in der maritimen Wirtschaft interessiert. Das sind Berichte über die Marktsituation, Ergebnisse von Umfragen über die konjunkturelle Entwicklung in der Branche, Neues von der politischen Arbeit, Firmenportraits, neue Produkte, Messeberichte, rechtliche Fragen, Marktberichte und vieles mehr.

Darüber hinaus ist das Magazin aber auch eines der Sprachrohre des Verbandes und erfüllt damit neben Homepage, Social Media-Kanälen und Messeständen eine wichtige Aufgabe der Verbandskommunikation. Dafür gibt es einen weitgefassten Verteiler, der nicht nur die Mitglieder enthält, sondern sich auch an die Politik, die Verwaltung und Branchenteilnehmer außerhalb des Verbandes wendet. Die „Maritime Wirtschaft“ wird sich selbstredend mit branchenspezifischen Problemen befassen. Dabei geht es um Regelungen auf Bundes- und Europaebene, die auf das unternehmerische Handeln der Mitglieder einwirken können. Ebenso werden Themen der Ausbildung ihren Platz haben.

Um diesen vielfältigen Ansprüchen gerecht werden zu können, sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Bitte schicken Sie der Redaktion Firmennachrichten, Mitteilungen über neue Produkte und Geschäftsfelder oder nennen Sie uns einfach Themen, über die wir nach Ihrer Auffassung berichten sollen.

Wir wünschen Ihnen einen gesunden und erfolgreichen Start in das Jahr 2026!

Claus-Ehlert Meyer *Karsten Stahlhut*



Primetime is Showtime

Kein extra Showcoat mehr – mit ALEXSEAL HS Prime Coat 435 den Lackierprozess optimieren.

Der glänzende Primer ist Grundierung und Showcoat in einem und lässt letzte Unebenheiten erkennen. Und das Ganze VOC-reduziert, mit guter Deckkraft und leicht zu schleifen.

Alle glänzenden Details gibt's hier →



ALEXSEAL[®]
Yacht Coatings

WWW.ALEXSEAL.COM

COVER	
Der neue VMWD-Präsident Henning Mittelman im Interview	
EDITORIAL	
Die neue Zeitschrift des VMWD	03
NEWS	
Freizeitboote im EU-Plan	06
Meilenstein im Lausitzer Seenland	08
Rolls-Royce testet mit Methanol	10
Kanutourismus mit Konzept	12
BOOT DÜSSELDORF	
Über 1000 Boote und Yachten an Bord	14
Action-Pool in Halle 17	21
Sicherheit mit dem FSR	22
INTERN	
„Ich blicke optimistisch auf den Markt“: Interview mit VMWD-Präsident Henning Mittelman	24
Deutsche Meisterschaft im Bootsbau	72
Jubiläen, Anträge, Nachruf	74
MÄRKTE & VERTRIEB	
Stabilisierung, Blick nach vorn: Das Konjunktur-Barometer der Wassersport-Branche	28
Ausblick? Leicht positiv: Wie steht es in Europa um die Wassersport-Industrie?	32
Vorreiter in Europa: Wie VMWD-Mitglieder die Künstliche Intelligenz einsetzen	50
TECHNOLOGIE	
Wind, Wasser, Wasserstoff: Royal Huisman vereint zahlreiche Innovationen in „Aera“	42
Zertifizierung nach Umbau: Nach welchen Arbeiten müssen Boote zur Begutachtung?	46
UNTERNEHMEN	
Kurs auf die Zukunft: Frischer Wind von Bottsand Bootsbau in Norddeutschland	54
Der Name ist Programm: Das Berliner Start-Up PureVolt setzt auf Elektroboote	58

I

N

H

A

L

T



PRODUKTE

62 SUP von BMW, Erweiterung bei Molabo, Anlegen per Smartphone, DAME Gewinner

RECHT

66 Liegeplatz gilt als Grundstücksmiete

CHARTER

68 Ein asymmetrisches Machtgefüge: Plattformen wie Boataround bedrohen den Mittelstand

EVENTS

70 Biograd, Nizza, METS, OutVenture, FLIBS





32

Quo vadis? Große Umfrage in Europas Wassersport-Industrie



17

Auf der boot tragen Surfer gleich drei Worldcups aus

**I
M
P
R
E
S
S
U
M**

Die maritime Wirtschaft ist das offizielle Organ des Verbandes Maritime Wirtschaft Deutschland e.V. Gunther-Plüschow-Straße 8, 50829 Köln
Tel. +49 (0) 221 59 57 10; E-Mail: info@vmwd.org
Büro Hamburg: Sternstraße 108, 20357 Hamburg
Tel. +49 (0) 40 30 70 67 90; E-Mail: info@vmwd.org
Herausgeber: Karsten Stahlhut
Redaktion: Marcus Krall, Dr. Volker Göbner, Maja Rahf, Ben Hoffmann, Claudia Zamboni, Stefan W. Meyer, Johannes Christophers
Layout: Krall Media GmbH
Anzeigen: L.A.CH. Schulz GmbH, Mattentwiete 5, 20457 Hamburg
Tel. +49 (0) 40 369 80 40; E-Mail: info@lachsulz.de
Druck: Silber Druck, Lohfelden
Bezugskosten: 20,- Euro (Abonnement Inland), 30,- Euro (Abonnement Ausland), 5,- Euro (Einzelheft).
Erscheint 4 x jährlich am 15.1., 15.4., 15.7. und 15.10.
Alle Rechte an Text und Bild vorbehalten. Nachdruck, Verfielfältigung und Aufnahme ist nur nach Rücksprache mit dem Verband gestattet.



ZUCKER & PARTNER

YACHT CONSULTANTS & MARINE SURVEYORS



Dick Holthuis - Heesen Yachts



NEUBAUPROJEKTE

KOORDINATION / BAUAUFSICHT / EIGNERVERTRETUNG

REFITPROJEKTE

KOORDINATION / BAUAUFSICHT / EIGNERVERTRETUNG

MANAGEMENT

OPERATION

GUTACHTEN

SCHADEN- / WERTGUTACHTEN

www.zucker-partner.de | +49 (0)40 897161-0





Investitionsplan der EU: 2,9 Milliarden Euro bis 2027.

FREIZEITBOOTE IM INVESTITIONSPLAN DER EU

Der internationale Branchenverband European Boating Industry (EBI) hat den Anfang November vorgelegten Investitionsplan der EU-Kommission für nachhaltigen Verkehr (Sustainable Transport Investment Plan - STIP) begrüßt. Damit werden zum ersten Mal überhaupt Sportfahrzeuge ausdrücklich in die Investitionsstrategie der EU für den Verkehrsbereich einbezogen. „Ein historischer Meilenstein“, freut sich Philip Easthill, Generalsekretär von EBI.

In den Plan werden die speziellen Herausforderungen und das Innovationspotenzial des Freizeitboot-Sektors bei der Einführung eines sauberen Antriebs, der Elektrifizierung und einer breiten Palette an erneuerbaren Brennstoffen von E-Kraftstoffen bis hin zu wasserstoffbehandelten Pflanzenölen (HVO), grünem Methanol und

Wasserstoff anstelle eines einzigen Weges anerkannt.

Der Plan mobilisiert 2,9 Milliarden Euro an EU-Unterstützung bis 2027 und zielt darauf ab, bis 2035 über 100 Milliarden Euro an Gesamtinvestitionen zu nutzen, mit klaren Möglichkeiten für Projekte in den Bereichen nachhaltige Brennstoffe, Elektro- und Hybridtechnologien und Marina-Infrastruktur. Unterstützung für nachhaltige Kraftstoffe und Infrastruktur in Yachthäfen wird so möglich. Besonders erwähnt werden Zertifizierungsprogramme oder die Rückverfolgbarkeit von Kraftstoffen (also ob Nachhaltigkeitsvorgaben eingehalten werden).

„Zum ersten Mal ist das Freizeitbootfahren Teil der EU-Strategie zur Dekarbonisierung auf Wasser“, betont Philip Easthill. Der Fokus auf die be-

stehende große Flotte und nachhaltige Kraftstoffe würden als relevanter Beitrag für einen technologieneutralen Dekarbonisierungsweg anerkannt. „Der Plan sendet ein klares Signal, dass die Nachhaltigkeit von Kraftstoffen und Antriebssystemen sowie die Infrastruktur in den Yachthäfen ein wichtiger Teil der europäischen Industriestrategien ist“, so Easthill.

EBI wird weiterhin eng mit der Europäischen Kommission und den Mitgliedstaaten zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass der Bootssektor in vollem Umfang von den Initiativen profitiert, die sich aus dem Investitionsplan ergeben, auch in Verbindung mit den für 2026 zu erwartenden Strategien für die maritime Industrie und der für einen nachhaltigen Wassersport-Tourismus.



GROSSYACHT UNTER FOILS

„Ghost“ heißt die derzeit weltweit größte Motoryacht, die sich mithilfe von Foils aus dem Wasser hebt. Vorge stellt auf der Abu Dhabi International Boat Show wurde sie vom türkischen Studio Bozca Design gestaltet und wird in den Emiraten von der Marke Foiler beziehungsweise der Werft Enata gebaut. „Ghost“ ist 28 Meter lang und kommt mit ausgefahrenen Foils auf eine Breite von 20 Metern. Die Yacht mit bis zu fünf Kabinen hebt sich in Fahrt rund zwei Meter aus dem Wasser und kann einen Topspeed von über 40 Knoten erreichen. Gebaut wird aus Carbon und Titan, die erste Einheit soll im Jahr 2029 ablegen.



„Ghost“: Mit ausgefahrenen Foils kommt die 28-Meter-Yacht auf 20 Meter Breite.

ZIPWAKE

DYNAMIC TRIM CONTROL SYSTEM

Zipwake ist das automatische 3D-GPS gesteuerte Trimmingsystem für mehr Fahrkomfort und Effizienz! Erleben Sie perfektes Handling, weniger Rollen und optimalen Kraftstoffverbrauch – ganz automatisch. Zipwake sorgt für Stabilität, Sicherheit und Fahrspaß bei jeder Geschwindigkeit. Ideal für Gleiter und Halbgleiter bis 100 Fuss, für privaten Fahrspaß oder für die professionelle Anwendung.

Die neue Zipwake PRO Serie ist jetzt fünfmal schneller als die Vorgängermodelle und bietet ein völlig neues Leistungs- und Präzisionsniveau. Die erhöhte Blattgeschwindigkeit von 0 auf 30 bzw. 60 mm in nur 0,3 Sekunden ermöglicht ultraschnelle Anpassungen an wechselnde Bedingungen. Zusätzliche Funktionen wie Wake-Shaping machen das Erlebnis noch besser.

**Erleben Sie die neue Zipwake PRO Serie
Live auf der Boot Düsseldorf, Halle 10 Stand B62**

www.zipwake.com

Besuchen Sie
Exalto auf der



17-25 JAN 2026
boot.de boot.com

Halle 10, B62

**Exalto kommt nach Deutschland, Ihr Großhändler
mit 60 Jahren Erfahrung & Familientradition!**

Mit der Exalto Deutschland GmbH bieten wir als ab sofort mehr Kundennähe, einen direkten Service für unsere deutschen Händler, spannende Marken sowie eigene, qualitative Produkte. Nehmen Sie Kontakt auf und werden Sie Exalto Partner, wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen.

Senden Sie uns Ihre Händleranfrage an de@exalto.com

Exalto

www.exalto-deutschland.de

MEILENSTEIN IM LAUSITZER SEENLAND

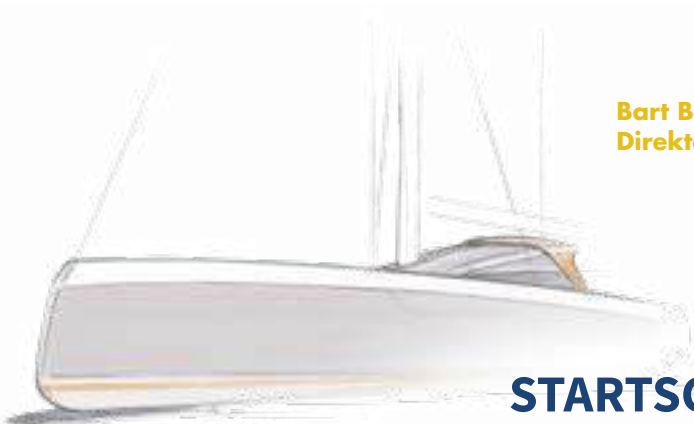
Im Sommer 2026 steht im Lausitzer Seenland ein Meilenstein bevor: Am 31. Juli 2026 soll die Freigabe einer durchgehenden, schiffbaren Seenkette gefeiert werden. Damit werden erstmals fünf der bedeutendsten Seen der Region – der Senftenberger, Geierswalder, Partwitzer, Sedlitzer und Großräschener See – über Kanäle miteinander verbunden und offiziell für Bootstouren, Schiffsausflüge und Wassersport freigegeben.

Entstanden ist die beeindruckende Wasserlandschaft auf den Flächen ehemaliger Braunkohletagebaue – ein Symbol für den erfolgreichen Strukturwandel in der Lausitz. Mit der Vernetzung der Seen entsteht eines der größten künstlich geschaffenen Wasserreviere Europas. Eine Besonderheit des Projekts: Die Seen sind direkt über Wasserstraßen verbunden, sodass Besucher künftig auf einem See starten und mehrere Gewässer hintereinander befahren können – ein in Deutschland bislang seltenes Erlebnis.



**Bart Bouwhuis,
Direktor Vripack**

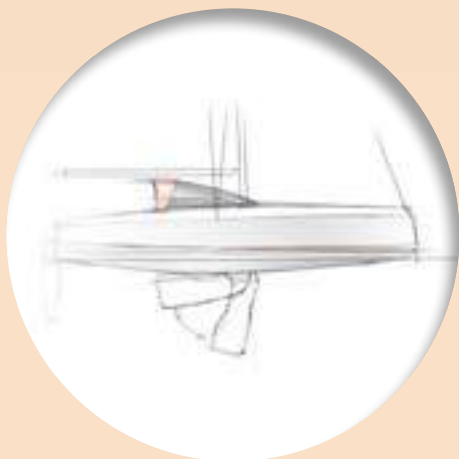
Die KI kombiniert die Position der Segel mit der Wettervorhersage und Routenplanung. Das kann der Computer einfach besser als der Mensch.



STARTSCHUSS FÜR DIE BENTE 25

Meichle & Mohr präsentiert mit der Bente 25 einen neuen 25-Füßer, der Leichtbau, Fahrkomfort und vielseitige Nutzung vereint. Das Modell wird rund acht Meter lang und 2,55 Meter breit – damit ist die Bente 25 trailerbar hinter einem Pkw. Die Segelyacht soll in drei Varianten auf den Markt kommen: „Cruising“ – eine komfortable Fahrtenversion mit vier rund zwei Meter langen Kojen, Toilette und Kühlbox, „Open“ – der sportliche Daysailer ohne Dodger, mit großem Cockpit, optionalen Carbon-Kom-

ponenten und kleiner Schlupfkajüte und „Open i“ – die inklusive Version, mit reduzierter Segelfläche und barrierefreiem, rollstuhlgerechtem Design. Technisch setzt Meichle & Mohr auf ein achterstagloses Rigg mit Fathead-Großsegel. Für den Antrieb stehen ein elektrischer Pod-Motor oder ein klassischer Außenborder zur Wahl. Geplant sind zudem mehrere Kielversionen – T-, L- und Schwenkiel. Die Bente 25 wird das aktuelle Portfolio um die Bente-Modelle 24, 28 und 39 ergänzen.



EU FORDERT ANERKENNUNG

Die EU-Kommission hat im November ihre Studie über die gegenseitige Anerkennung von Bootslizenzen veröffentlicht. European Boating Industry (EBI) war schon seit Jahren über den fragmentierten Rahmen für Freizeitbootlizenzen besorgt. Die Studie bestätigt die Bedenken und empfiehlt die Einführung einer obligatorischen, gegenseitigen Anerkennung eines Internationalen Kompetenzzertifikats (ICC), um das grenzüberschreitende Bootfahren zu vereinfachen. „Wir blicken jetzt auf die EU-Institutionen, die sich für diese Initiative einsetzen und dazu beitragen, ein modernes, benutzerfreundliches System für europäische Bootsfahrer bereitzustellen“, so Marina Palumbo Cardella, Project & Policy Officer bei EBI.

SCHWARZ ZU EPT

Als Senior Sales Manager hat das deutsch-dänische Unternehmen EPTechnologies (Reinbek/Sonderburg) Martin Schwarz gewinnen können. Schwarz war lange Jahre bei Torqeedo und jüngst bei Molabo. Er kennt sich im Markt der E-Antriebe bestens aus.



FÖRDERUNG AN DER HAVEL

Der Landkreis Oberhavel fördert die Installation von Ladestationen an der Havel, an deren Ufer zunächst vier Ladepunkte entstehen sollen, insgesamt sind zwölf Standorte in Nordbrandenburg geplant.

Als Anforderung wurden genannt: zwei Ladepunkte je 11 kW und Stecker vom Typ 2 (wie bei einer Wallbox fürs Auto üblich), öffentlich zugänglich und Bezahlung per Kreditkarte/EC-Karte und mobile Zahlungssysteme. Förderungswürdig sind die Ladesäule inklusive Installation und Tiefbauarbeiten. Gewährt wird eine Förderung von 80 % bis maximal 12.500 Euro je Ladesäulenstandort. Interessierte Betreiber konnten sich bis Ende November beim Landkreis Oberhavel bewerben.



MIT UNS BLEIBEN SIE AUF KURS

IHR BUSINESS PARTNER RUND UMS BOOT

70.000 Artikel, Login für Fachhändler,

55 Markenhersteller, 3000 m² Lager-

fläche, Persönliche Beratung



**Jetzt
Händler
werden**

sales@bukh-bremen.de
Tel. +49 421 53507 - 0

Alle Infos und Hersteller
» www.bukh-bremen.de



Rolls-Royce hat in Friedrichshafen erstmals einen Hochgeschwindigkeits-Schiffsmotor erfolgreich getestet, der ausschließlich mit Methanol betrieben wird. Das Unternehmen spricht von einer Weltpremiere und einem entscheidenden Schritt hin zu klimafreundlichen Antriebssystemen

an dem etwa auch Woodward L'Orange und das WTZ Roßlau beteiligt sind. Ziel ist die Entwicklung eines CO₂-neutralen Motors, der mit grünem Methanol läuft – einem Kraftstoff, der bei der Produktion mit erneuerbaren Energien nahezu klimaneutral ist. Da sich Methanol – anders

ROLLS-ROYCE TESTET MIT REINEM METHANOL

für die Schifffahrt. Der neue Motor entstand im Rahmen des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Projekts meOH-

als Diesel – nicht selbst entzündet, musste Rolls-Royce eine völlig neue Einspritz- und Verbrennungstechnologie entwickeln. „Wir haben den gesamten Verbrennungsprozess und das Motormanagement neu konzipiert“, erklärt Dr. Johannes Kech, Leiter der Methanolmotoren-Entwicklung. Erste Tests verliefen stabil, die Feinabstimmung läuft bereits.

Parallel arbeitet Rolls-Royce an einem Dual-Fuel-System, das sowohl Methanol als auch Diesel nutzt – bis grünes Methanol in den Marinas und Häfen dieser Welt flächendeckend verfügbar ist.

**MEHR YACHT!
MEHR LIFE!**

ancora
YACHTFESTIVAL

SEID DABEI!
Aussteller werden;

IFBSO THE WORLD'S LEADING BOAT SHOW GOLD

f
i

Deutschlands größte
IN-WATER BOAT SHOW

8. – 10. Mai 2026
Neustadt in Holstein

yachtfestival.de

100% JAPAN

TOHATSU
Feel the Wind™

MARX

GUTE HANSE-QUARTALE

Für die ersten drei Quartale 2025 hat die HanseYachts AG ein „starkes Ergebnis“ gemeldet. Der Umsatz belief sich demnach auf 105 Millionen Euro, das EBITDA auf 4,9 Millionen Euro. Damit setzte sich die positive Geschäftsentwicklung nach der Übernahme des Unternehmens durch Andreas Müller und Hanjo Runde und den Neustart fort. Im Sommer hatte das Unternehmen noch Kurzarbeit eingeführt. Um die aktuell hohe Nachfrage zu bedienen, wurde nun sogar samstags gearbeitet, so der Stand Anfang November. Der Markt honorierte die Innovationskraft der neuen Modelle.

ZAHLE DER AUSGABE

13.000

Boote hat die französische Non-Profit-Organisation APER bis heute entsorgt. 74 Prozent konnten wiederverwertet werden.

KLEINSCHIFFERZEUGNIS GESTOPPT

Der VMWD hat federführend – gemeinsam mit Partnern wie ADAC, DTV, VDS, VDWS International, DIHK und vielen weiteren – erreicht, was viele für unmöglich hielten: Die Einführung des Kleinschifferzeugnisses wurde gestoppt und in entscheidenden Punkten neu aufgerollt. Was als praxisferne Regelung Anfang 2023 geplant war, hätte tausende Wassersportunternehmen vor immense Herausforderungen gestellt. Dieser Erfolg zeigt: Wenn Wirtschaft und Verbraucherschutz zusammenstehen, kann Regulierung so gestaltet werden, dass sie Menschen hilft, anstatt sie zu behindern.

CEPROOF WIRD ZU CE YACHT

Seit der Gründung von CEproof Norddeutschland GbR im Mai 2011 haben Dipl.-Ing. Carsten Weber und Roland König (BEng) hunderte von CE-Zertifizierungen von Sportbooten durchgeführt und begleitet. Die ersten Jahre haben sie es als Franchise-Unternehmen betrieben und den Namen CEproof im deutschsprachigen Raum eingeführt. Durch eine Änderung im Franchise-Vertrag ist Anfang 2026 aus CEproof nun CE YACHT geworden. CE YACHT wird auch in Zukunft alle Dienstleistungen um die CE-Zertifizierung von Sportbooten in gewohnter Qualität erbringen.

www.ceyacht.de



www.ceitec.de

Ihr Erfolg ist unser Projekt



Beratung	Planung	Hafenausrüstung
Servicesäulen	Stromverteiler	
Zahlssysteme	Rettungsstationen	
Pumpensysteme		

seisener

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



KANUTOURISMUS MIT KONZEPT

Fünf deutsche Gewässer wurden erstmals für ihre kanufreundliche Infrastruktur zertifiziert. So können naturnahe und regionale Wertschöpfung zusammenspielen.

„Heute ist ein besonderer Tag für den deutschen Kanutourismus“, sagt Eike Krebs, erster Vorsitzender des Bundesverbandes Kanu e.V., auf dem Deutschen Tourismustag am 19. November in Saarbrücken. „Wir können heute Regionen auszeichnen, in denen kanutouristische Qualität von beiden Seiten gedacht und gelebt wird: auf der einen Seite exzellente Anbieter, auf der anderen Seite eine durchdachte Infrastruktur auf und am Wasser.“ Gemeinsam mit DTV-Präsident Reinhard Meyer überreicht er die Urkunden an die Tourismusverantwortlichen von Altmühl, Saale, Unstrut, Lahn und Saar – der Schlusspunkt der ersten Zertifizierungsrunde des neuen Verfahrens.

Naturverträglicher Tourismus

Die neue Gewässerzertifizierung definiert erstmals verbindliche Maßstäbe für eine kanufreundliche und naturverträgliche Infrastruktur. Bewertet werden insbesondere die Qualität von Ein- und Ausstiegsstellen, Sicherheit und Information für Gäste, der Umgang mit sensiblen Uferbereichen sowie Konzepte zur Besucherlenkung und die Zusammenarbeit zwischen Tourismus, Kommunen und Naturschutz. Ziel ist es, Kanutourismus dort zu stärken, wo er gut organisiert, naturverträglich und in die regionale Entwicklung eingebettet ist – nicht



Ausgezeichnet: die Vertreter der zertifizierten Gewässer beim Deutschen Tourismustag.

als zufällige Freizeitnutzung, sondern als bewusst gestaltetes Angebot.

Die Lahn ist seit Jahren ein Schwerpunkt im deutschen Kanutourismus – und das aus gutem Grund. Eine dichte Infrastruktur mit klarer Beschilderung, Selbstbedienungsschleusen, Bootsrollen und -rutschen erleichtert den Ablauf auf dem Wasser. Mit dem „Kanu-Ticket“ wird zudem die An- und Abreise per ÖPNV attraktiv. An der Altmühl tragen der Naturpark Altmühltal und die Arbeitsgemeinschaft Kanuqualität Altmühl e.V. (AKQUA) maßgeblich dazu bei, die Qualität hochzuhalten. Ein- und Ausstiege, Rastplätze und Beschilderung sind gut durchdacht, die Website informiert umfassend über Strecken und Regeln.

Das Gewässersystem aus Saale und Unstrut ist mit rund 170 Kilometern das längste durchgängig zertifizierte System. Ursprüngliche Natur, kultur geprägte Landschaft mit Burgen und Weinbergen sowie das einheitliche „Blaue Band“ als Beschilderung ma-

chen die Region besonders attraktiv – insbesondere für mehrtägige Touren mit vielfältigen Übernachtungsmöglichkeiten.

Großes Interesse an Initiative

Der zertifizierte Abschnitt der Saarschließung ist mit etwa 20 Kilometern vergleichsweise kurz, dafür aber besonders dicht an Erlebnissen: von der höchsten Staustufe Deutschlands in Serrig über den Wasserfall mitten in Saarburg bis zum Wiltinger Saarbogen, der die Strecke zu einem intensiven Naturerlebnis macht. Die Saar zeigt beispielsweise, wie kompakte, gut entwickelte Abschnitte einen starken kanutouristischen Anziehungspunkt bilden können.

Weitere Betreiber von Flüssen und weiteren Gewässern haben bereits Interesse an einer Zertifizierung bekundet. Die Initiatoren rechnen damit, dass sich in den kommenden Jahren ein Qualitätsnetzwerk kanufreundlicher Regionen entwickelt.

Ben Hoffmann



LINDEMANN

DER PARTNER DER PROFIS

Seit 1931 im Wassersport zuhause.
Weil wir liefern, was wir versprechen.

Unsere Partner



und viele mehr.



Save the date:
17-25 JAN 2026
boot.de boot.com

Halle 10 Stand C76



ÜBER 1000 BOOTE UND YACHTEN AN BORD

Die boot Düsseldorf positioniert sich erneut als Weltleitmesse für die Wassersport-Branche.

Die boot Düsseldorf sticht ab dem 17. Januar 2026 für neun Tage (bis 25. Januar) mit vollen Segeln in See. Viele internationale Werften und Händler nutzen einmal mehr die Nummer 1 der internationalen Boot- und Wassersportmessen, um ihr Portfolio zu präsentieren. „Nach einer marktbedingten Flaute in den beiden vergangenen Jahren konnten wir im Sommer erfolgreiche Gespräche mit den Herstellern führen und können uns auf eine umfassende und vielversprechende boot 2026 freuen“, kündigte boot-Director Petros Michelidakis an. Denn nach Düsseldorf kommen sowohl internationale Experten und Facheinkäufer als auch tausende von Endverbrauchern: Segler, Motorbootsfahrer, Surfer, Taucher, Kanuten oder auch einfach Menschen, die in ihrer Freizeit aufs Wasser wollen.

Bereits im Oktober habe sich eine deutlich positivere Buchungssituation für die boot 2026 abgezeichnet. So mancher Hersteller kehre nach Düsseldorf zurück - darunter beispielsweise auch Hanseyachts und Bavaria Yachts. Über 1.000 Boote und Yachten werden in 16 Messehallen anlegen und die Innovationskraft der gesamten Branche zeigen. Zu sehen gibt es auch neue nachhaltige Produkte bei Antrieben und Bootsbaumaterialien bis hin zu futuristisch anmutenden neuen Rumpfentwicklungen. Mit Ausstellern aus insgesamt 68 Nationen ist die Messe auch ein Spiegelbild des gesamten Weltmarktes. Nicht nur die bekannten und renommierten Produzenten, sondern die Vielfalt an Herstellern unterschiedlichster Couleur ist ein Markenzeichen der boot Düsseldorf. „Für 2026 konnten wir zum





boot
Düsseldorf

Alle Fotos: Constanze Tillmanann

boot DÜSSELDORF 2026

Beispiel einen der größten Hersteller von Dinghys als Aussteller gewinnen. Damit sind wir auch einen weiteren Schritt zur Nachwuchsförderung im Segelsport gegangen. In der Halle 15 präsentieren wir sowohl internationale Highlights des Regattasports als auch Verbände, Vereinigungen und Projekte für den Nachwuchs“, meint Michelidakis. „Wir möchten das Segeln stärker im sportlichen Angebot für Kinder und Jugendliche verankern und mehr Aufmerksamkeit für diese Sportart schaffen“, so der boot-Director. Speziell auf die Begeisterung der jüngeren Segler setzen die Düsseldorfer in Halle 15, wo an verschiedenen Stationen auch das E-Sailing getestet werden kann.

Beginnen wir den virtuellen Hallenrundgang über die boot 2026.

1 In der Halle 1 belegen Hersteller von mittelgroßen Motoryachten die Ausstellungsfläche. Hier werden etwa Eling, Greenline, Linssen und Jeanneau zu finden sein. Auch Saxdor zieht in die Halle 1, da nur hier eine größere Standfläche verfügbar war.

2 Halle 3 ist gefüllt mit Sportbooten, RIBs oder Daycruisern und Außenbordmotoren wie etwa Brunswick, Suzuki, Honda oder Tohatsu. In dieser Halle ist auch der Verband der Maritimen Wirtschaft Deutschland (VMWD) mehrfach vertreten. Am Stand A94.1 werden Mitarbeiter des VMWD anwesend sein und bei allen verbandsrelevanten Themen beraten. Unmittelbar neben dem VMWD-Stand beraten die Experten vom Verband der Sportboot- und Schiffbausachverständigen (VBS, Stand A94.2). Ob

Wert- und Schadengutachten oder Bau-Aufsicht: An allen Messetagen geben dort kompetente Sachverständige Bootsbesitzern und Ausstellern fachlich fundierte Auskünfte. Fachvorträge der VBS-Mitglieder werden auf der Bühne Destination Seaside (Halle 13) sowie im Refit Center (Halle 11) gehalten.

Ebenfalls in Halle 3 befindet sich der Gemeinschaftsstand, den der VMWD in Kooperation mit der boot für seine Mitgliedsunternehmen organisiert hat. Elf Aussteller waren bis zum Redaktionsschluss angemeldet und werden rund 15 Boote ausstellen und weitere Dienstleistungen anbieten: Ribjack Boats, Neubacher Versicherungen, AMS Waterfront Systems (Bootslift), Bluecraft GmbH, Bootservice-Windrose, Kaebon GmbH, FLL-Marine GmbH, Valentina Bootservice, Jeanneau-Boote Salomon, EK-Marineservice, Bunnefeld Anhängerbau.

4 In Halle 4 werden insbesondere skandinavische Motorbootwerften (Axopar, Nimbus, Quarken) und viele andere ihren neuesten Entwicklungen ausstellen. Unter sie mischt sich mit dem spanischen Unternehmen Lasai auch ein zukunftsorientierter E-Motorboot Entwickler aus südlich Gefilden.

5 Superboats, Tender und Chase Boats warten in Halle 5 mit zahlreichen Highlights auf. Diese kleineren Begleitboote luxuriöser Großyachten haben sich in den vergangenen Jahren zu einem besonders gefragten Marktsegment entwickelt. Mit dabei sind Hersteller wie Schaefer aus Bra-

silien, De Antonio, Frauscher, Fjord, Catana, Windy oder Sacs Tecnorib.

Die zugehörigen Superyachten gehen in Halle 6 vor Anker. Absolute, Azimut, Cranchi, Ferretti, Galeon, Pearl, Princess, Sirena, Solaris und Sunseeker sind dabei und stellen Exponate bis rund 30 Meter Länge aus.

Was zu groß ist für diese Halle, kommt als Modell in der Halle 7a unter. Hersteller passender Ausstattung, Yacht-Broker, Versicherer und Transportunternehmen ergänzen das Angebot. Unter anderem sind Ocean Independence, Marinepool, Starclass Yachttransport sowie Ultra Marine Europe vertreten. Auch der Gemeinschaftsstand Deutsche Yachten ist in Halle 7a zu finden.



DEUTSCHE YACHTEN MITGLIEDER IN HALLE 7A



DEUTSCHE YACHTEN
SUPERYACHT GERMANY



Wir haben für
jede Anwendung
das richtige
Produkt!



MIRKA



Sprechen Sie uns für
ein wettbewerbsfähiges
Angebot an!



Scan me!



Ihr Partner für den
professionellen
Boots- und Schiffsbau

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

boot DÜSSELDORF 2026

Die geballte Wucht an RIBs, in allen Größen und Formen, füllt die Halle 9. Dazu gibt es die passenden Trailer und auch Unterwasser-Scooter. Mit dabei sind hier u.a. Highfield Boats, Ital Boats, Motonautica Ranieri, Pischel, Seabob, SPX RIB, Williams Jet Tenders sowie Zodiac.

Technisch wird es in Halle 10: Motoren, Anker, Zubehör. Ergänzt wird das Technikangebot durch innovative Navigations- und Kommunikationssysteme, Heizung- und Klimatechnik sowie Decksausrüstung und Bootsbaumaterialien sowie Bekleidung, Segelmacher und Tuchhersteller. In dieser Halle sind die Großhändler Allpa Marine und Bukh Bremen, Vollsortimenter wie Pfeiffer, SVB und Robert Lindemann, die Navigationsspezialisten Garmin und Raymarine, Motorenhersteller wie Volvo Penta, Yanmar oder aus der E-Sparte Torqeedo, Molabo und Kräutler zu finden. Auch Versicherungen wie Pantaenius oder Schomacker sind traditionell in Halle 10 vertreten. Seit der ersten boot ist Peter Frisch (Musto, Zhik, Harken) schon an Bord.

Über den Horizont hinaus blickt das „Blue Innovation Dock“ (BID), die Bühne für Innovationen in der Halle 10. Vorträge und Diskussionen über Nachhaltigkeit, umweltfreundliche Materialien und Methoden, moderne Dienstleistungen oder das Potenzial von Start-ups stehen im Mittelpunkt. Zum Auftakt werden auch die beiden deutschen EU-Abgeordneten Marie-Agnes Strack-Zimmermann und Andreas Schwab erwartet, wenn es um den Dialog zwischen Politik und Wirtschaft geht. Am zweiten Wochenende stehen Themen im Mittelpunkt,

B2B-Highlight: Das Blue Innovation Dock behandelt nachhaltige Wassersport-Themen. Präsentationen und Panels wechseln sich ab. Moderiert wird unter anderem von Marcus Krall (o.l.).



die näher am Endverbraucher sind, unter der Woche richtet sich das Programm mehr an Fachbesucher aus der Yachtbranche, die sich dort wertvollen Input holen können.

Als Sprecher werden unter anderem erwartet:

David Foulkes (CEO von Brunswick), Prof. Felix Leach (University of Oxford), Prof. Dr. Phil Klaus (International University of Monaco), Hannes Jaenicke, Emily Penn, Boris Hermann und Lukas Haitzmann.

Gleich in der Nähe des BID ist der Informationsstand des Fachverbands

Seenot-Rettungsmittel (FSR) zu finden (Stand H 62), der eine wichtige Anlaufstelle sowohl für Neueinsteiger als auch für bereits erfahrene Wassersportler darstellt. Nützliche Tipps und Informationen zur Sicherheit an Bord stehen dabei im Fokus. Drei Themen werden am Messestand besonders behandelt: Pyrotechnik, Kälteschutzanzüge und Rettungsinseln. Vorträge der FSR-Experten werden in der Segelhalle 15 gehalten. Dazu bieten der FSR und die boot Düsseldorf ein praktisches Sicherheitsseminar während der Messe an. (siehe separaten Beitrag und www.fsr.de.com).



Pitch Competition: Am 20. Januar stellen sich Startups in Halle 10 vor.

„STARTUP X INVESTOR DAY“

Um eine neue Idee zu einem marktreifen Produkt zu machen, braucht es Geld. Eine gute Gelegenheit, eine Idee vorzustellen und auch eine Finanzierung zu finden, ist der „Startup x Investor Day“ am Dienstag, 20. Januar 2026 auf der Bühne im Blue Innovation Dock. Fünf ausgewählte Startups, die sich bis Anfang Dezember bewerben konnten, dürfen sich in einer Pitch Competition vorstellen. Organisiert wird der „Startup x Investor Day“ von EBI und Yachting Ventures. Eine Jury wird Ideen, Umsetzung und Präsentation bewerten und umgehend einen Sieger küren, dem im folgenden Jahr ein Stand auf der boat zur Verfügung gestellt wird.

In einem Reverse Pitch gewähren dann Investoren interessante Einblicke, worauf sie achten, wo und warum sie investieren würden - wertvolle Fingerzeige für künftige Startups.

Dritter Programmpunkt auf der Bühne ist eine Podiumsdiskussion zwischen Investoren und Gründern. Abgerundet wird der „Startup x Investor Day“ von einer „Networking Session“, in der man ungezwungen miteinander ins Gespräch kommen kann - eine sehr gute Möglichkeit auch für Besucher, die noch vor einer Unternehmensgründung stehen und erstes Feedback benötigen.



**Dauertiefpreise
auf Hempel Mille,
Hard Racing und
Light Primer!**



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

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

boot DÜSSELDORF 2026

In Halle 11, in der sich auch die beliebte Bühne mit dem Refit-Center befindet, geht die Technik in die Unterwasserwelt der boot über. Die Palette reicht von der Grundausrüstung fürs Tauchen bis zu Destinationen, Reiseveranstaltern und -basen sowie Tauchmedien.



Nervenkitzel garantiert: der Tauchturm in Halle 12.

Heftig schlägt dann das Herz der Taucher in Halle 12, wo das Schnuppertauchbecken sowie der Tauchturm stehen, in dem man selbst erstmals untertauchen oder Profis zuschauen kann. Die Bühne daneben mit einem packenden Programm ist der Anziehungspunkt für alle Tauchfans. Modernste Tauchtechnik und traumhafte Tauchdestinationen locken die Besucher an. Mit dabei sind u.a. Atlantis, Beluga Reisen, die Deutsche Bundeswehr, BtS Europe, Camaro, Cressi, Head Watersports, PADI, das Philippines Tourism Board, SDI Central Europe, Taucher.net, der Verband Deutscher Sporttaucher (VDST) und Wirodive. Durch die Übernahme von Aqua Lung durch Mares sind beide Marken gemeinsam auf einem 500 qm großen Stand vertreten.

Urlaubsspaß auf und im Wasser steht eindeutig im Mittelpunkt der Halle 13. Ob Marinas, Charterunternehmen, Reiseanbieter oder Hausboote – in dieser Halle warten die besten Angebote für unvergessliche und sorgenfreie Urlaubstage. Abgerundet wird das Erlebnis durch ein spannendes Bühnenprogramm „Destination Seaside“ voller Hintergrundinfos, Tipps und Inspirationen für die schönste Zeit des Jahres. Der ADAC, Hausbootanbieter Kuhnle, verschiedene Marinas, Regionen und Vercharterer gehören hier zu den Publikumsmagneten.

Paddeln, Classic-Forum, Organisationen, Verbände und Ministerien stehen im Fokuser der Halle 14. Mit an Bord sind hier der Deutsche Kanuver-

band, der Deutsche Ruderverband, die Wasserschutzpolizei, das Bundesverkehrsministerium, der Deutsche Wetterdienst und die Seenotretter. Das Classic-Forum wird wieder einige Paradeboote klassischer Bootsbaukunst präsentieren. Am letzten Tag der boot können echte Raritäten ersteigert werden.

Das Segelrevier der boot Düsseldorf beginnt in Halle 15. Im „Sailing Center“ hat die Messe ein attraktives Bühnenprogramm vorbereitet. Weltbekannte Segellegenden kommen wie Experten für Trimm und Technik sowie auch spannende Newcomer zu Wort. Mit der Networking-Plattform „Sailing Plaza“ und der boot „Sailing School“, wo auf einem großen Wasserbecken kleine Segelboote wie Optimisten ihre Runde drehen, hat die Messe ein interessantes Programm auf die Beine gestellt.

Segelyachten in allen Größen und Klassen (bis über 60 Fuß) sowie Katarane lassen das Herz der Segler in Halle 16 höher schlagen. Bali, Excess und Lagoon werden zum Beispiel ihre neuesten Zweirumpfboote präsentieren. Ebenfalls dort anlegen werden etwa Beneteau, Contest, Dufour, CNB, Hallberg-Rassy und Solaris. Auch HanseYachts ist in Halle 16 wieder vertreten. ■



Spaß für Groß und Klein: der Kanu-Kanal in Halle 14.

HALLE 17 ACTION-POOL

Top-Events für Weltklasse-Surfer - und Mitmach-Aktionen für Besucher

17



Auf dem 62 Meter langen Action-Pool treffen sich Top-Athleten aus der Surf-Welt. Gleich drei World Cups werden auf der boot ausgetragen. Der „GWA Indoor Wingfoil World Cup – boot Düsseldorf 2026“, der „SFT Surf Foil WorldTour – boot Düsseldorf 2026“ für die Pump-Foiler und der „EuroTour SUP Indoor World Cup – boot Düsseldorf 2026“. Die Stars der Windsurf-Szene zeigen zudem bei der „FPT

Freestyle Pro Tour – boot Düsseldorf 2026“ Sprünge, die man sonst nur mit dem Fernglas vom Strand aus sehen kann.

„Unser Pool mit 1,3 Millionen Litern Wasser mitten auf einer Messe ist einzigartig und bringt den Surfsport direkt zu denen, die wir vor Ort begeistern und motivieren wollen“, kommentiert boot Director Petros Michelidakis.

Aber nicht nur zuschauen können die Besucher in der Surf-Halle. Ob Einsteiger oder erfahrene „Rider“ – auf dem Action-Pool gibt es eine ganze Reihe von Möglichkeiten, selbst aktiv zu werden. Wakeboarden und Stand-Up-Paddling oder Windsurfen, angetrieben von nicht weniger als 82 Windmaschinen.

Programmdetails und Anmelde-möglichkeiten: www.boot.de

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



Immer gut besucht: FSR-Seminare zur boot.

SICHERHEIT AN BORD

Safety First mag nicht sexy klingen, ist aber überlebenswichtig. Das mittlerweile etablierte FSR-Sicherheitsseminar auf der boot sensibilisiert für potenzielle Gefahrenquellen auf See und gibt Tipps, wie Notsituationen vermieden und gelöst werden können – damit die Zeit auf dem Wasser unbeschwert bleibt.

Der Fachverband Seenot-Rettungsmittel e.V. (FSR), der sich seit gut 40 Jahren für die Sicherheit auf dem Wasser einsetzt, holt für das Seminar erneut den erfahrenen Nautiker und Sportschiffer Burkhard Rosenberg an Bord. Unterstützung kommt von Gabriella Marx, Fahrtenseglerin seit 2016 mit rund 6.000 Seemeilen in Küsten- und Seeregionen.

Unter dem Motto „Mit Sicherheit Freude auf dem Boot“ richtet sich das deutschsprachige Seminar vor allem an kleine Crews. Es vermittelt Sicherheit, gibt praktische Tipps zum Ver-

halten in einem Seenotfall und zeigt die dafür notwendige Ausrüstung. Theorie und Praxis wechseln sich ab, alltägliche Situationen an Bord werden durchgespielt und gemeinsam Lösungen entwickelt. Verschiedene Rettungsmittel werden, soweit möglich, im Seminar auch praktisch erprobt.

Zielgruppe sind Männer wie Frauen, die mit einer Segel- oder Motoryacht unterwegs sind – küstennah oder küstenfern. Alter oder Erfahrung spielen keine Rolle: Vorhandenes Wissen wird aufgefrischt und Neues gelernt.

Termine:

- ▶ Dienstag, 20. Januar 2026 von 10.30 bis 14.30 Uhr, oder
- ▶ Donnerstag, 22. Januar 2026 von 10.30 bis 14.30 Uhr

Seminarprogramm:

- ▶ Besonderheiten der Sicherheit an Bord bei Küstenfahrt im Unterschied zur Blauwasserfahrt
- ▶ Selten aber nicht unmöglich: Wenn der Notfall eintritt – Erfahrungen und Lösungen

- ▶ Wie kann ich Notfälle vermeiden?
- ▶ Welche Sicherheitsausrüstung und elektronische Hilfsmittel brauche ich? Was passt zu mir, meiner Yacht und meinem Seegebiet? Wissenswertes über Rettungsweste, Bergesysteme, Pyro-Mittel, Brand- und Leckabwehr
- ▶ Praktische Übung: Wie wende ich meine Sicherheitsausrüstung an?
- ▶ Live-Demonstrationen: u. a. Auslösen einer Rettungsinsel

Teilnahmegebühr:

79 Euro (inkl. Seminar-Handout, Kaffee/Wasser, boot-Eintrittsticket und Welcome-Back-Ticket für den Folgetag)

Anmeldung:

https://www.boot.de/de/Programm/Seminare/boot_Sicherheit-Seminar



Fragen?

Eva Michalski, Referentin im VMWD für den FSR, hilft gerne weiter: info@fsr.de.



Sicherheit erleben: Wie groß ist eigentlich eine Rettungsinsel?

We ♥ water

boot
Düsseldorf

TICKETS



Stabil bleiben die Ticketpreise:

► Der günstigste Tarif ist das Ticket für www.boot.club-Mitglieder (kostenlose Mitgliedschaft und Besuch der boot.club Lounges in den Hallen 7 und 13 mit freiem WLAN inklusive):

Es kostet für zwei Tage Messeerlebnis nur 19,00 €. Kinder unter 13 Jahren besuchen die boot Düsseldorf auch weiterhin kostenfrei, ältere Jugendliche zahlen 14,00 €.

► Ein attraktives Business-Angebot gibt es auch für die zahlreichen internationalen Professionals auf der Messe. Mit ihrem Spezial-Ticket für Fachbesucher (26,00 €, Zweitageskarte 41,00 €) können sie sich mit den Ausstellern schon um 9:30 Uhr in der Fachbesucherlounge (Halle13) für individuelle Geschäftsgespräche treffen.

Tickets können mit den gängigen Zahlungsmethoden sowie ab diesem Jahr auch mit weiteren Online-Diensten wie Apple- und Google-Pay gezahlt werden.

Wie im Vorjahr werden Führerscheinneulinge mit einem kostenlosen Tagesticket belohnt. Neben neuen Boots-Lizenzen vom DMYV oder dem DSV werden 2026 auch Tauchprüfungen anerkannt. Informationen zu der neuen Aktion „Mit dem Tauchschein gratis zur boot“ gibt es unter:

www.boot.de/de/Tauchschein-Aktion_-_gratis_zur_boot_2026



WEIL SIE ALLES IM GRIFF HABEN



**GROSSE
VERANTWORTUNG
BRAUCHT STARKEN
SCHUTZ**

Joachim Nowak
+49 40 37091 154

Pantaenius.eu

PANTAENIUS
VERSICHERUNGSMAKLER

„ICH BLICKE OPTIMISTISCH AUF DEN MARKT“

Der Verband der Maritimen Wirtschaft Deutschland (VMWD) ist aus der Taufe gehoben. Nach 100 Tagen im Amt sprachen wir mit seinem neuen Präsidenten Henning Mittelmann.

Maritime Wirtschaft: Herr Mittelmann, Sie sind seit rund 100 Tagen Präsident des VMWD. Die Fusion ist ein historischer Schritt. Wie haben Sie die ersten Monate organisatorisch erlebt?

Henning Mittelmann: Ehrlich gesagt betrifft mich als Präsident das Organisatorische gar nicht so stark. Die eigentliche Mammutaufgabe in den ersten Wochen war das Zusammenwachsen der beiden Geschäftsstellen und das Umsetzen der neuen, gemeinsamen IT-Strategie sowie unserer Webseite. Das meiste davon liegt auf den Schultern der Mitarbeitenden in Köln und Hamburg, die gerade unheimlich viel zu tun haben, aber das Ganze schon sehr, sehr gut machen. Mich selbst betrifft es meist nur, wenn ich eine Nachricht von unserem Geschäftsführer bekomme, dass ich mal wieder zum Notar muss, um die nötigen Unterschriften zu leisten. (schmunzelt)

Wie müssen sich die Mitglieder die neue Struktur vorstellen? Wer ist für wen zuständig, wenn der Verband nun zwei Büros in Köln und Hamburg hat?

Wir haben die Struktur klar nach Kompetenzen aufgeteilt. Der Geschäftsführer sitzt in Köln, und dort wird zukünftig die gesamte administrative Buchhaltung und Verwaltung stattfinden. Hamburg ist klar das maritime Kompetenzzentrum. Hier liegt der Schwerpunkt auf der technischen Beratung und der Betreuung von Herstellern und dem Handwerk. Unser technischer Referent, Johannes Christophers, kümmert sich von dort aus um jegliche technische Themen – von neuen Verordnungen bis zu Zertifizierungen. Er ist selbstverständlich immer für alle Mitglieder bei Fragestellungen ansprechbar.

Eine der Kernleistungen ist die Rechtsberatung. Wie profitieren die Mitglieder hier von der neuen Stärke des Verbandes?

Die Rechtsberatung durch unseren Rechtsanwalt Stefan Meyer in Köln ist ein unschätzbare Benefit für alle Mitglie-

der, insbesondere für die kleineren Betriebe. Idealweise bekommt man ja Unstimmigkeiten vor einer gerichtlichen Auseinandersetzung geklärt. Und das ist der Punkt: Alle Kosten für diese präventive Beratung sind bis zu einem bestimmten Punkt durch den Verband gedeckt. Ein Mitglied kann anrufen und sich über mehrere Schritte beraten lassen, solange es nicht zu einem gerichtlichen Verfahren kommt.

Wenn man bedenkt, was diese Leistungen kosten, sind die Mitgliedsbeiträge für ein kleines Unternehmen sehr attraktiv.

Wir haben uns intensiv mit den Beitragsstrukturen anderer Branchenverbände auseinandergesetzt und festgestellt, dass wir unheimlich viel zu einem extrem attraktiven Preis bieten. In anderen Industrieverbänden sind Jahresbeiträge von 6.000 bis 10.000 Euro völlig normal. Wir hingegen bieten ein Komplettpaket aus Rechts- und Technik-Backup, Magazin und Netzwerk für einen vergleichsweise sehr überschaubaren Preis. Es war uns wichtig, dass sich auch Betriebe diese starke Organisation leisten können, die keine gewaltigen Umsätze generieren.

Neben der Beratung ist der Netzwerkgedanke essenziell. Welche Möglichkeiten haben Mitglieder, um Branchenkollegen kennenzulernen und neue Connections aufzubauen?

Der aktive Austausch, den wir bereits zweimal im Jahr gepflegt haben, war uns sehr wichtig und den ziehen wir mit in den neuen Verband. Wir haben das so gestaltet, dass wir unsere große Mitgliederversammlung auf der boot Düsseldorf abhalten – eine sowieso schon exzellente Plattform für das Networking. Die Tagung findet am Freitag zum Messeschluss statt, inklusive gemeinsamem Abendessen, als umfassendes Networking-Event. Weiterhin wird es im Herbst immer die sogenannten Branchentreffen geben, die in den Regionen Nord, Süd, Ost, West aufgeteilt sind.



Henning Mittelman im Interview auf seiner Werft in Kappeln.

INTERN

Hier stehen auch mal regionale Besonderheiten im Fokus der Veranstaltung, zudem werden aktuelle Themen in Rechtsfragen behandelt, die sich sehr großer Beliebtheit erfreuen. Auslandsreisen sind auch weiterhin geplant, hier wird es noch weitere Abstimmungen geben. Dazu kommen die verschiedenen Arbeitsgruppen – von Tauchsport über Charter bis hin zu Gutachtern – die ebenfalls ein Forum für den fachlichen Austausch bieten. Das gibt eine ganze Menge Möglichkeiten zum Austausch mit anderen Mitgliedern.

Der VMWD kann auch für Unternehmen attraktiv sein, die neu in die Branche einsteigen beziehungsweise ihr Portfolio erweitern möchten, oder?

Das ist genau richtig. Unternehmen, die mit dem Gedanken spielen, eine maritime Sparte aufzumachen, sind bei uns genau richtig aufgehoben. Es macht eine Menge Sinn, sich an uns zu richten – nicht nur was Normung, CE und sonstige Regularien angeht, sondern auch bei der praktischen Umsetzung. Wir haben in der Vergangenheit in den beiden separaten Verbänden etwa viele Hausboothersteller beraten, um sicherzustellen, dass ihre Produkte auch in der Praxis funktionieren. Der VMWD sollte erste Anlaufstelle sein, wenn Unternehmer mit dem Gedanken spielen, in die Branche einzusteigen.



Die sehr enge Zusammenarbeit mit der boot Düsseldorf ist für den VMWD gesetzt. Wie stehen Sie dazu? Gibt es hier auch eventuell kritische Abhängigkeiten?

Man muss sehen, dass sich die Messelandschaft in den vergangenen Jahren sehr, sehr stark verändert hat. Wenn man heute von einer internationalen 360-Grad-Wassersportmesse spricht, ist es global wirklich nur noch eine einzige, und die findet in Düsseldorf statt. Unser

Verband ist der Träger dieser Messe. Das bringt uns eine Riesenchance für die internationale Kommunikation und eine kraftvolle Plattform für unsere Mitglieder. Die boot Düsseldorf ist ein starker und verlässlicher Partner für den Verband und zudem ein sehr kompetenter Gesprächspartner, wenn es um die Zukunft des Wassersports geht. Die Messe ist genau wie wir daran interessiert, dass sich junge Menschen für das Surfen, Segeln oder Tauchen interessieren. Der VMWD und die boot Düsseldorf sind die vielleicht einzigen Player in Deutschland, die so etwas proaktiv steuern können.

Welches war eigentlich Ihr persönlicher „Aha-Effekt“ in der ersten Präsidiumssitzung des neuen Verbandes?

Auf jeden Fall die Breite der Aufstellung. In Präsidium und Aufsichtsrat sind nahezu alle Sparten der maritimen Wirtschaft und Regionen vertreten: ein Motorboot-Händler aus dem Westen, eine Vertreterin vom Bodensee, Großjacht-Zulieferer, Charter-Experten und der Tauchsportkollege. Wir besprechen Themen bundesweit und umfassend in allen Sparten der maritimen Wirtschaft.

Lassen Sie uns zum Abschluss noch auf die Zukunft blicken: Wohin steuert die Branche in den kommenden Jahren?

Wir sind im Freizeitbereich tätig, und ich blicke optimistisch auf den Markt. Zudem bewegen wir uns in einem Segment, in dem wir in den kommenden Jahrzehnten in Deutschland einen unheimlich starken Kundenschaftsbereich haben: zum einen die „Macher-Generation“, die jetzt aus dem Arbeitsleben ausscheidet, zum anderen rückt die Gen Z nach, an die schon bald sehr viel Geld vererbt werden wird. Es gilt, diese jungen und solventen Menschen für den Wassersport zu begeistern. ■



Alle Fotos: Marcus Krall



STABILISIERUNG, BLICK NACH VORN

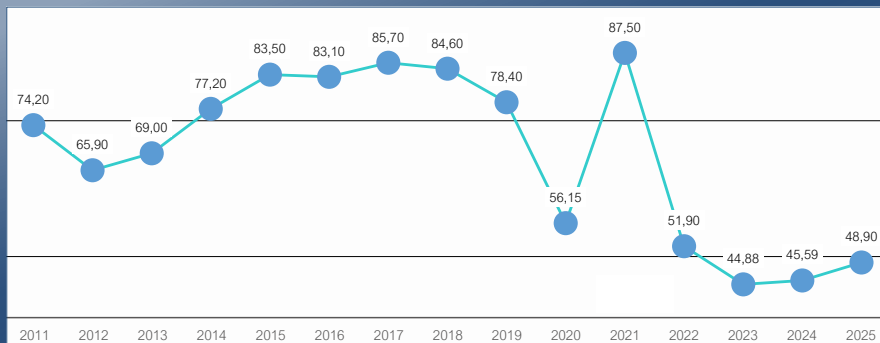
Das aktuelle Konjunkturbarometer der Wassersportbranche zeigt eine Industrie in ruhigerem Fahrwasser.

Die deutsche Wirtschaft bewegt sich 2025 in ruhigen, aber flachen Gewässern. Das BIP zeigt nur marginale Bewegung, Konsum- und Investitionsentscheidungen fallen weiterhin zögerlich aus und die Arbeitslosenquote liegt mit rund 6,2 Prozent leicht über dem Vorjahresniveau. Inmitten dieser insgesamt verhaltenen Dynamik behauptet sich die Wassersportbranche überraschend robust. Die Ergebnisse des aktuellen Konjunkturbarometers zeichnen ein Bild der Konsolidierung – einer Branche, die nach turbulenten Jahren wieder festen Boden unter dem Kiel spürt.

Die Betriebe bewerten ihre Geschäftslage deutlich stabiler als noch im Vorjahr. Besonders auffällig ist der starke Anstieg jener Unternehmen, die ihre Situation als unverändert beschreiben: Fast 38 Prozent sehen ihre Lage 2025 als stabil – ein deutlicher Sprung gegenüber 24 Prozent im Vorjahr. Gleichzeitig nimmt der Anteil an deutlichen Negativmeldungen spürbar ab. Zwar bleibt die Zahl der zurückhaltenden Einschätzungen hoch, doch die extreme Unsicherheit der vergangenen Jahre hat sich gelegt. Insgesamt ergibt sich ein Bild ruhigeren Fahrwassers: Die Branche

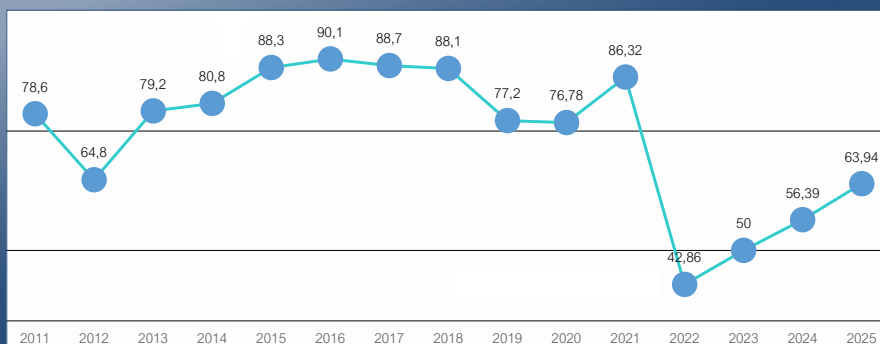
stagniert nicht, sie stabilisiert sich – ein entscheidender Unterschied. Im Neubootbereich zeigt sich ein differenziertes, aber klar verbessertes Bild. Während sehr kleine Segelboote und Einstiegsmodelle auf stabilem Niveau verharren, verzeichnen die mittleren und großen Bootsklassen spürbare Zuwächse. Segelboote zwischen 7,5 und 12 Metern erleben eine regelrechte Trendwende: Der Anteil der Betriebe mit besseren Umsätzen steigt von 5 auf beinahe 20 Prozent. Auch große Segel- und Motorboote gewinnen wieder an Dynamik – ein Zeichen dafür, dass die investitions-

Aktuelle Geschäftslage 2025



Fast 38 Prozent der befragten Unternehmen sehen ihre Lage 2025 als stabil – ein deutlicher Sprung gegenüber 24 Prozent im Vorjahr. Gleichzeitig nimmt der Anteil an deutlichen Negativmeldungen spürbar ab.

Konjunkturprognose



Die Ergebnisse des aktuellen Konjunkturbarometers zeichnen ein Bild der Konsolidierung – einer Branche, die nach turbulenten Jahren wieder festen Boden unter dem Kiel spürt.

MÄRKTE & VERTRIEB

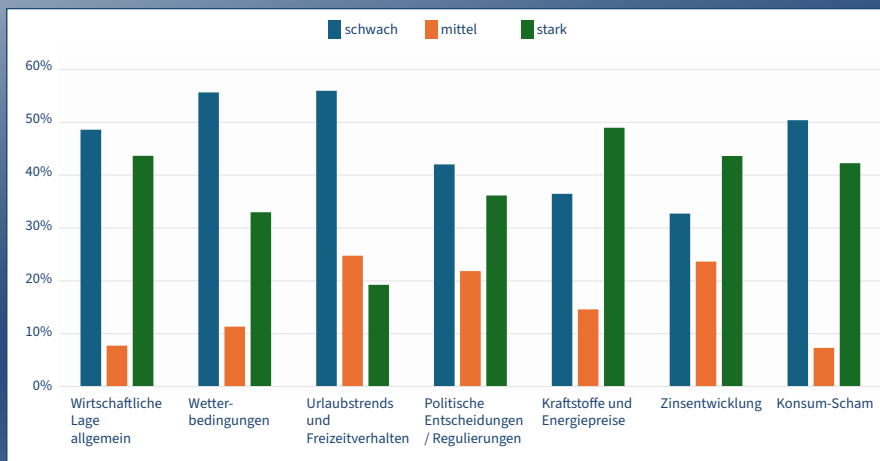
starke Kundengruppe zurückkehrt. Am unteren Ende des Marktes bleibt es hingegen ruhiger. Kleine Motorboote und Schlauchboote entwickeln sich stabil, aber ohne deutliche Impulse. Gerade in diesem Bereich spielt Preisbewusstsein eine wesentliche Rolle – viele Kundinnen und Kunden verschieben Anschaffungen oder weichen auf den attraktiv gewordenen Gebrauchtmärkte aus.

Der Gebrauchtmärkte bestätigt 2025 seine Rolle als verlässliche Säule der Branche. In nahezu allen Segmenten geht der Anteil der schlechteren Umsatzmeldungen deutlich zurück. Besonders große Segel- und Motorboote sind stark nachgefragt: Über 30 Prozent der Anbieter melden steigende Umsätze in der Kategorie großer Segelboote. Die Gründe liegen auf der Hand: Gebrauchte Boote sind

schneller verfügbar, kostengünstiger und für viele Käufer eine pragmatische Alternative zu Neubauten, die weiterhin von hohen Produktionskosten und anspruchsvollen Lieferketten geprägt sind. Der Markt ist gereift – und hat in seiner Stabilität eine neue Qualität gewonnen.

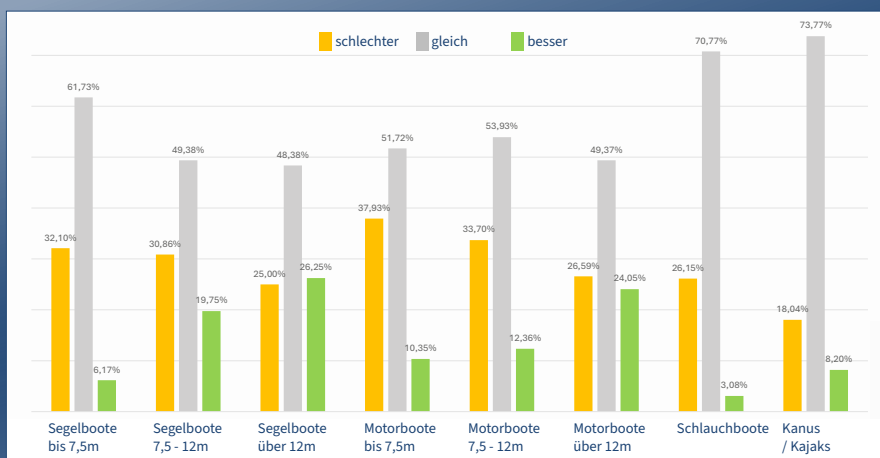
Parallel zur Entwicklung im Bootsmärkte präsentieren sich die Dienstleistungssegmente ausgesprochen

Folgende Faktoren beeinflussen die Nachfrage in der Branche



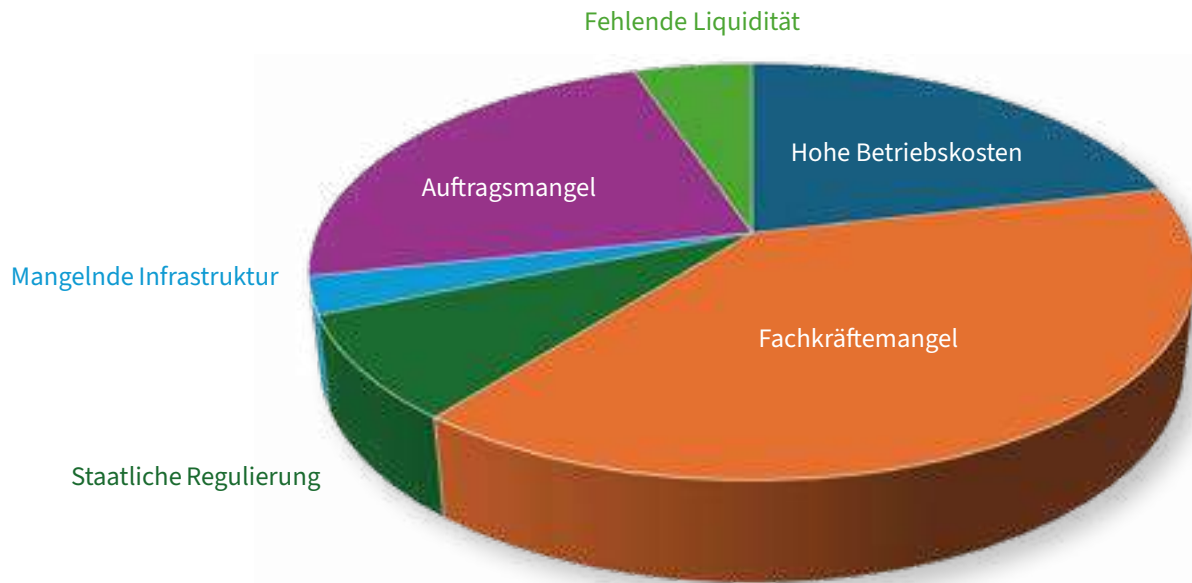
Energiepreise, Zinsen und die allgemeine Wirtschaftslage gelten für große Teile der Branche als zentrale Bremsfaktoren. Gleichzeitig spielt das gesellschaftliche Phänomen der „Konsum-Scham“ eine überraschend große Rolle.

Übersicht Einzelbereiche 2025



Während sehr kleine Segelboote und Einstiegsmodelle auf stabilem Niveau verharren, verzeichnen die mittleren und großen Bootsklassen spürbare Zuwächse. Segelboote zwischen 7,5 und 12 Metern erleben eine regelrechte Trendwende.

DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN IN DER WASSERSPORTBRANCHE AKTUELL



stabil. Vor allem der Service- und Wartungsbereich bleibt ein tragendes Fundament: Mehr als ein Drittel der Unternehmen meldet bessere Umsätze, fast die Hälfte konstante Werte. Auch die Charterbranche zeigt sich widerstandsfähig. Während Segel-, Motor- und Hausbootvermietungen überwiegend stabile Ergebnisse erzielen, kann vor allem der Kanu- und Kajakverleih zulegen – ein Hinweis auf den weiterhin starken Trend zu naturnahen, kostengünstigen Freizeitformen.

Schulen, Häfen und Sachverständige bewegen sich ebenfalls in einem stabilen Rahmen. Hier zeigt sich, dass viele Dienstleistungen der Branche weitgehend konjunkturunabhängig funktionieren und selbst in unsicheren Zeiten solide Nachfrage verzeichnen.

Bei den Einflussfaktoren wird deutlich, warum der Aufschwung noch nicht durchschlägt. Energiepreise, Zinsen und die allgemeine Wirt-

schaftslage gelten für große Teile der Branche als zentrale Bremsfaktoren. Gleichzeitig spielt das gesellschaftliche Phänomen der „Konsum-Scham“ eine überraschend große Rolle – rund 42 Prozent der Betriebe spüren Zurückhaltung, die durch gesteigertes Nachhaltigkeits- und Verantwortungsbewusstsein beeinflusst wird. Auf Betriebsebene bleibt der Fachkräftemangel das größte Hindernis. Über ein Drittel der Unternehmen nennt ihn als wichtigste Herausforderung, gefolgt von Auftragsmangel und gestiegenen Betriebskosten. Die Branche kämpft damit weniger gegen die Nachfrage – sie kämpft gegen strukturelle Rahmenbedingungen. Trotz dieser Herausforderungen blickt die Branche mit vorsichtigem Optimismus nach vorn. Fast 40 Prozent der Betriebe erwarten für die kommende Saison eine stabile Entwicklung, deutlich mehr als im Vorjahr. Gleichzeitig sinkt der Anteil pessimistischer Stimmen markant,

während rund ein Viertel der Unternehmen sogar mit einer Verbesserung rechnet. Ein Boom ist zwar nicht in Sicht, aber erstmals seit mehreren Jahren zeichnet sich ein Jahr ab, das planbar, berechenbar und wirtschaftlich besser kalkulierbar scheint.

Die Wassersportbranche präsentiert sich 2025 als gefestigt, wenn auch ohne starken Rückenwind. Sie ist stabiler als in den Vorjahren, ausgeglichener im Marktverhalten und in vielen Bereichen widerstandsfähiger gegen konjunkturelle Schwankungen. Gerade die Kombination aus robusten Dienstleistungen, einem starken Gebrauchtmittelmarkt und der Erholung im mittleren und oberen Neubootsegment sorgen für ein positives Fundament.

2025 ist ein Jahr der Konsolidierung: Die Branche liegt wieder stabil im Wasser – die Stürme der vergangenen Jahre sind abgeflaut. Für volle Fahrt voraus fehlt noch der Wind, aber der Kurs stimmt. ■ *Dr. Volker Göbner*



AUSBLICK? LEICHT POSITIV!

**Wie steht es in Europa um die Wassersport-Industrie?
Eine Umfrage unter den wichtigsten Playern brachte Klarheit.**

Zum Saisonende 2025 haben die meisten Nationen ihren Ausblick für 2026 auf „leicht positiv“ gesetzt. Doch angesichts vieler Faktoren – Weltwirtschaft, Inflation, Zinsen, Bürokratie und sogar das Wetter, aber auch die

Launen eines einzigen Mannes in den USA - sind die Veränderungen im Jahr 2026 nicht komplett vorhersehbar. Wir beleuchten auf den nachfolgenden Seiten, wie sich die wichtigsten europäischen maritimen Märkte ge-

rade bewegen. Die Stimmung ist unterschiedlich, die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowieso. Den Anfang macht Italien mit kleinen Veränderungen auf höchstem Niveau.

ITALIEN

AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Für 2026 wird in Italien ein BIP-Wachstum von 0,7 % erwartet, also etwa auf dem Stand von 2024 - einem Rekordjahr für die lokale, maritime Wirtschaft. Die Inflation hat Italien mit 1,8 % dank sinkender Energiepreise ziemlich im Griff, auch für 2026 wird eine Inflation von etwa 1,8 % erwartet.

Die Zahlen der Branche für 2024 waren sehr positiv. „Der Umsatz der italienischen maritimen Industrie stieg um 3,2 % und erreichte damit ein Allzeithoch von etwa 8,6 Milliarden Euro“, blickte Stefano Pagani vom italienischen Verband Confindustria Nautica erfreut zurück. Das Wachstum war vor allem von den Bereichen Superyachten und High-End-Segmenten getragen. Im Bereich Kleinboote schrumpfte der Umsatz hingegen um etwa 10 %.

Nach dem Pandemie-Boom hatte sich das Wachstum im maritimen Sektor 2024 konsolidiert. „Konsolidiert“ heißt hier, das Wachstum war nicht mehr so stark wie bisher. In den vier Jahren zuvor hatte sich der Umsatz jedoch verdoppelt! Der maritime Sektor Italiens läuft also auf einem sehr hohen Niveau. Dabei stehen der Bootsbaubau und Neubauten mit einem Volumen von 5,4 Milliarden Euro an vorderster Front. „89 Prozent der italienischen Bootsbauproduktion sind für ausländische Märkte bestimmt“, betonte Pagani die Rolle des Exports. Damit blieb Italien der weltweit größte Exporteur von Sport- und Freizeitbooten (Marktanteil ca. 25 %). Der Exportwert lag bei 4,3 Milliarden Euro,

7,5 % mehr als 2023. „Die USA sind nach wie vor einer der wichtigsten Märkte, insbesondere für Boote unter 24 Meter, auch wenn zollbedingte Unsicherheiten die Auftragsbücher beeinträchtigt haben“, schilderte Pagani den Einfluss des US-Präsidenten auf die italienische Bootsbranche. „Dies unterstreicht die klare Notwendigkeit, Märkte zu diversifizieren und die Rolle von Handelsplattformen zu verbessern, um die Geschäftsentwicklung durch internationale Partnerschaften zu stärken“, so Pagani. 2024 wurden die USA (Exportvolumen 597 Millionen Euro) als Export-



ziel Nummer eins der italienischen Bootsindustrie bereits von den Cayman-Inseln (871 Mio. Euro) abgelöst. Das Vereinigte Königreich rangiert in der Exportrangliste an dritter Stelle (453 Mio. Euro) vor Frankreich (379 Mio. Euro) und Malta (365 Mio. Euro). Der Zuwachs für Malta betrug 55 %, der Rückgang für Frankreich lag bei minus 11 %. Unter den EU-Ländern stechen Kroatien (84 Mio. Euro) mit einem Zuwachs von 47 % und Bulgarien (84 Mio. Euro) mit fast 700 % Zuwachs heraus. Deutschland liegt in der Rangliste für den Export in EU-Länder auf Platz zehn. „Basierend auf der Stimmung, die von Italiens wich-



tigsten Yachtunternehmen eingesammelt wurde, dürften die Herausforderungen im Bereich Kleinboote zu einer Verlangsamung des Sektors für 2025 führen“, berichtete Pagani, der für 2026 aber eine Erholung erwartet.

Gerade die ungünstige Kombination verschiedener Faktoren wie hohe Lagerbestände, geopolitische Spannungen, schrumpfendes Verbrauchervertrauen und auch ein nationales Regulierungssystem, das immer noch von enormer Bürokratie geprägt ist, setze den italienischen Markt insgesamt unter Druck. „Die ersten Anzeichen einer Umkehr waren bereits in der Performance der Genoa Boat Show im September und bei den anderen wichtigen Herbstmessen sichtbar.

Maßgeblichen Anteil an der starken maritimen Wirtschaft Italiens haben die Superyachten. Ein Blick ins Orderbuch (2024) zeigt hier 572 Bestellungen mit einer durchschnittlichen Länge von 39 Metern - klar Platz eins im globalen Vergleich. Dahinter kommt die Türkei mit 146 Aufträgen (durchschnittliche Länge 44 Meter) vor den Niederlanden mit 69 Bestellungen.

SPANIEN

ABSCHWUNG GEBREMST

Trotz aller weltweiten Herausforderungen wächst die spanische Wirtschaft. Auf 2,5 % wird das Wachstum des BIP für 2025 geschätzt, im Jahr 2026 wird es noch bei 1,8 % erwartet. Mit diesen Wachstumsraten liegt Spanien über dem EU-Durchschnitt. Aber auch die Inflation lag im Oktober 2025 im Jahresvergleich bei 3,1 %. Die Arbeitslosenquote ist mit über 10 % eine der höchsten in Europa.

Beim Blick auf den maritimen Markt muss man stark differenzieren, so Jordi Carrasco, CEO des spanischen Branchenverbands ANEN. Die Zahl der verkauften Boote ging nach dem Pandemie-Boom erwartungsgemäß zurück. Mit einem Minus von 2,7 % im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum steht der spanische Markt vergleichsweise gut da, 4617 Sportboote wurden von Januar bis Oktober 2025 insgesamt neu registriert. Im Jahr zuvor hatten wir hier noch über einen Rückgang von 16 % berichtet!



Boote bis sechs Meter Länge dominieren im spanischen Markt. Mit 3242 Einheiten unter sechs Metern macht diese Kategorie 70,2 % (- 2,4 %) der gesamten Registrierungen aus. Nahezu unverändert war der Absatz von Booten zwischen sechs und acht Metern (- 1 %), hier wurden 835 Einheiten neu registriert. Bei Booten länger als acht Meter wurden bis zu 10 % weniger Einheiten registriert, was aber in der Gesamtzahl kaum ins Gewicht fällt.

Betrachtet nach Bootstyp bleiben die Motorboote mit insgesamt 1895 Registrierungen (41 %) die führende Kategorie (- 4,7 %).

Zweitstärkste Kategorie sind die Jetskis (PWC) mit 1350 Einheiten (Anteil 29 %, - 11 % gegenüber Vorjahr). Festrumpf-Schlauchboote gingen um 7 % zurück (Anteil 11 %). Lediglich leichte Schlauchboote konnten erheblich zulegen. Mit 594 neu registrierten Einheiten wurden 40 % mehr solcher Boote verzeichnet. Einen herben Rückgang verzeichneten die Neuzulassungen im Chartermarkt, die um ganze 20 % schrumpften. Kleine Boote und Schlauchboote büßten um rund 25 % ein, wohingegen die Zahl der Neuzulassungen von vermieteten Segelyachten um „nur“ 15 % zurückging.



Als negativer Faktor für ein Wachstum des nautischen Sektors in Spanien erweist sich die Besteuerung, wie Carrasco erklärt. Denn dort unterliegen Boote über 8 Metern Länge einer doppelten Steuerbelastung: Zusätzlich zu 21 % Mehrwertsteuer (VAT) wird eine Zulassungssteuer (Registration Tax) von 12 % auf den Kaufpreis erhoben. Dieses System beeinflusst die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors auf internationalen Märkten erheblich. ANEN arbeitet aktiv mit Behörden zusammen, um dieses Finanzkonstrukt zu reformieren und an europäische Standards anzupassen.

Eine weitere große Herausforderung für die spanische nautische Industrie ist der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften. Um dieses Problem anzugehen, arbeitet ANEN mit regionalen Verwaltungen und Bildungseinrichtungen zusammen.

Darüber hinaus ist in bestimmten Küstengebieten der Mangel an Liegeplätzen zu einem strukturellen Hindernis geworden. ANEN kooperiert hier mit verschiedenen Stakeholdern, um die Nutzung von Wasserflächen zu optimieren, die Effizienz der Häfen zu verbessern und ein Gleichgewicht zwischen nautischen Aktivitäten, städtischer Umwelt und ökologischer Nachhaltigkeit zu fördern.

„In den vergangenen Monaten war ein klarer Trend zu einem nachhaltigeren sowie einer stärker digitalisierten und vernetzten Form des Bootfahrens erkennbar“, blickte Jordi Carrasco auf die zweite Hälfte der Saison 2025 zurück. Die Nachfrage nach Innovationen bei vernetzten Systemen an Bord wachse weiter, dies treibe auch die Entwicklung von Smart-Ship-Systemen voran. Auch die Marinas entwi-

ckeln aktivere, stärker nutzerorientierte Modelle und implementieren digitale Lösungen für eine direktere Kommunikation mit den Kunden, beispielsweise beim Liegeplatz-Management. „Gleichzeitig konsolidiert sich der nautische Tourismus als ganzjähriges Erlebnis, angetrieben von neuen Verbrauchern, die eine authentischere, flexiblere und verantwortungsvollere Verbindung mit dem Meer suchen“, so Carrasco. Die Erwartungen in Spanien für 2026 sind zurückhaltend. Man geht von einer weiteren Konsolidierung des Marktes auf das Niveau vor der Pandemie aus, was unter dem Strich aber einer Stabilisierung der Lage entsprechen würde.

Marina auf Mallorca:
Motorboote und Jetskis sind in Spanien nach wie vor gefragt.





HAVE A **SAFE** DAY

▶ FÜR JEDEN
WASSERSPORT
DIE RICHTIGE
RETTUNGSWESTE.



SECUMAR.COM

POLEN

DRUCK SCHAFFT INNOVATIONEN

Mit einem BIP-Wachstum von rund 3,3 % im Jahr 2025 legten die Polen noch einmal 0,4 Prozentpunkte auf das vorausgehende Jahr drauf. Eine Schätzung im November kam sogar auf 3,7 % beim Vergleich des dritten Quartals mit dem Vorjahreszeitraum. Für 2026 geht man von einem Wachstum von 3,0 % aus.

„Haupttreiber für dieses Wachstum ist der private Konsum, unterstützt von starken öffentlichen Investitionen und Projekten, die aus EU-Mitteln finanziert sind“, erklärte Michal Bak, CEO des Bootsbranchenverbands Polboat. Die Inflation liegt mit 3,6 % für 2025 immer noch etwa auf dem Wert des Vorjahres. Für 2026 geht man in Polen von einer geringeren Inflationsrate von 2,8 % aus. Der Arbeitsmarkt zeigt sich sehr robust, die Arbeitslosenquote wird auch 2026 bei nur 2,6 % liegen.

Von diesen günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte die Bootsindustrie nicht wirklich profitieren. Zwar liegen bisher nur die Zahlen für 2024 komplett vor, doch der drastische Rückgang konnte nach Halbjahreszahlen für 2025 noch nicht wirklich gestoppt werden. Denn 2024 wurden nur 17201 Boote produziert, 3447 weniger als 2023. Dies entspricht einem Rückgang von 20,5 %. Größter Sektor im polnischen Bootsbau sind Motorboote mit Außenbordern. Hier gingen die produzierten Einheiten von 19820 auf 15494 zurück (- 21,8 %). „Die größte Sorge bleibt die schwache Nachfrage nach Segel-



yachten und kleineren Außenbord-Motorbooten - Kategorien, für die Polen international bekannt ist“, so



Michal Bak. Denn auch 2025 verlangsamte sich die Produktion von kleineren Booten. Bei den Mittelklasse- und Premium-Modellen blieb der Absatz relativ stabil. Wie im Jahr 2024 passen einige Hersteller ihre Strategien an, indem sie die Produktion ihrer kleinsten Modelle begrenzen und die Ressourcen auf größere Boote mit höherer Marge verlagern. Gleichzeitig haben eine Reihe polnischer Werften in den Ausbau der Produktionsstätten und die Modernisierung der Ausrüstung investiert. Dies führte auch zu einer Welle neuer Modelle. „Während des Polboat Yachting Festivals im Juli debütierten fast 20 neue De-

signs. Viele davon sind innovativ“, hat Bak beobachtet. Er hofft, dass damit die Position Polens im mittleren und Premium-Segment gestärkt wird. Größtes Problem für die polnische Bootsbranche ist der Rückgang der Bestellungen für kleine Sportboote, der von einer breiten politischen und wirtschaftlichen Unsicherheit in wichtigen Exportmärkten beeinflusst wird. Gleichzeitig ist der Gebrauchbootmarkt gesättigt, was die Nachfrage nach neuen, kleineren Modellen weiter reduziert. Ein weiteres Problem ist die Beschäftigungssituation. Jahrelang kämpfte man mit Rekrutierungsproblemen. Mittlerweile muss man sich damit befassen, das bestehende Personal angesichts zurückgehender Produktionszahlen halten zu können. Schwankende Material- und Logistikkosten, regulatorischer Druck durch Umweltstandards und anhaltende Unsicherheit in Bezug auf die Zollpolitik in den USA, einem



wichtigen Exportziel, sind weitere Herausforderungen. Neben einer Diversifizierung des Produkt-Portfolios versuchen die Werften, neue Märkte außerhalb der EU zu erschließen. Sie investieren in Automatisierung und effizientere Produktion.

Für 2026 bleibt Michal Bak „vorsichtig optimistisch“. Von den Herbstmessen 2025 gingen positive Impulse aus. Dieses Interesse sollte sich 2026 auch in Aufträgen niederschlagen. Nach dem Stellenabbau 2025 würden mehrere Hersteller bereits wieder planen, neue Leute einzustellen, berichtete Bak. Ein großer Unsicherheitsfaktor bleiben 2026 politische Entscheidungen, speziell der US-amerikanischen Zollpolitik. „Insgesamt erwarten wir eine moderate Erholung im Jahr 2026 - keine schnelle Rückkehr zu dem Produktionsvolumen für 2023, sondern eine deutliche Verbesserung im Vergleich zu 2024 und 2025“, fasst Michal Bak die Perspektiven zusammen.

Katamaran von Sunreef: Die Danziger Werft ist ein Aushängeschild Polens.



Craftsman
MARINE

Wir bieten attraktive Messe-Angebote für Bestellungen vom 17.01-30.01.2026.



Halle 10 C.55
Besuchen Sie uns!

Werden Sie Vertriebs-, Installations- und Service Partner für die Marke **Craftsman**

Wir bieten:

- + problemlose Auftragsabwicklung
- + schnelle Lieferung
- + attraktive Preise
- + innovative Produkte

Kontakt über:



Yacht PRO Farbenvertrieb GmbH
Am Wirtschaftshafen 7 • D-18356 Barth

Telefon: +49 (0) 38231-81694
Fax: +49 (0) 38231-81693
Mail: info@yacht-pro-farben.de

FRANKREICH

BEI GUTEM WETTER KEIMT HOFFNUNG AUF

Trotz aller Regierungskrisen wächst die Wirtschaft Frankreichs leicht: Nach der nationalen Statistikbehörde zog die Wirtschaft im dritten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 0,5 % an. Die Inflation, die 2024 noch bei 2,3 % lag, ist im zweiten Halbjahr 2025 auf etwa ein Prozent im Jahresvergleich gesunken. Zwar stieg die Arbeitslosigkeit leicht auf 7,7 % an, was für Frankreich aber immer noch ein günstiger Wert ist. Die Wirtschaft im Nachbarland entwickelt sich also insgesamt positiv, 2024 sah das noch nicht so rosig aus.

Endgültige Zahlen für den französischen maritimen Markt wurden mit dem Zahlenwerk „Chiffre Clés“ des Verbands FIN Anfang September vorgelegt, das sich auf den Zeitraum September 2023 bis August 2024 bezieht. Demnach wurden in dieser Berichtszeit 9708 Sportboote neu registriert. Das sind 20,6 % weniger als im Vergleichszeitraum ein Jahr vorher. 73 % davon waren Motorboote, 47 % waren kürzer als sechs Meter. Der Anteil der kleinen Boote ging um etwa zwei Prozentpunkte zurück. 62635 Boote wurden auf dem Gebrauchtmärkte verkauft, minus 7,4 %.

Den Umsatz der maritimen Industrie beziffert das Zahlenwerk auf 5,9 Milliarden Euro für das Berichtsjahr 2023/24. Mit 79,7 % ist der Exportanteil nach wie vor sehr hoch.

Schaut man auf die Produktionszahlen, liegt man im Zeitraum 2023/24 bei etwa 1,8 Milliarden, 12,2 % weniger als ein Jahr zuvor. Die Zahl der

Beschäftigten ist um genau den gleichen Prozentsatz zurückgegangen. Im Vorjahreszeitraum war der Wert der Produktion noch mit 2,06 Milliarden Euro beziffert worden.

Für rund 7500 der 9708 neu registrierten Boote wird die Herkunft aufgeschlüsselt: 41 % wurden im eigenen Land produziert. Auf zehn Prozent Importanteil sprang Kanada. Die Statistik zeigt da einen Zuwachs von null auf 772 Einheiten, ausschließlich Jet-skis. Aus Italien kamen 9,3 % der im-



portierten Boote, aus den USA noch 8,4 %. Nur aus dem Vereinigten Königreich wurden erheblich mehr Segelboote als Motorboote importiert: 160 Segler gegenüber 44 Motorbooten (zusammen 2,7 %). Aus Deutschland wurden nur noch 57 Segelboote und 32 Motorboote geliefert (zuvor insgesamt 112 Boote, Anteil unverändert 1,2 %).

Die Summe neu registrierter Boote und auf dem Gebrauchtmärkte verkaufter Boote beträgt 72343 Einheiten, was man durchaus in Korrelation zu den 89158 neu ausgestellten Führerscheinen (- 8,8 %) sehen kann. Rein rechnerisch haben 81 % der



Leute mit einer neuen Lizenz auch ein Boot erworben. Im Jahr zuvor lag diese Quote bei 82 %. Olivier Bougan, Generalsekretär der Fédération des Industries Nautiques, fasste die Lage in einem Satz zusammen: „Was unsere Industrie braucht, ist Stabilität für einen Neustart.“

Der Sommer 2025 sei eine „gute Jahreszeit für das Bootfahren“ gewesen, verkündete der französische Verband FIN unmittelbar vor der Bootsmesse in Cannes Anfang September. Denn in Frankreich ist die Performance der maritimen Industrie offenbar stärker mit dem Wetter verknüpft als in anderen Ländern. Auch die Charterbranche sprach von einer positiven Saison, die von günstigem Wetter profitiert habe - und das Niveau der Buchungen für September und Oktober habe eine gute Nachsaison



Höhepunkt in Frankreich: das Cannes
Yachting Festival im September.

versprochen. Insgesamt berichteten auch die Yachthäfen über gestiegene Besucherzahlen.

Im Sommer 2025 hatte FIN eine Umfrage in Auftrag gegeben. Erste Ergebnisse zeigen ein großes Interesse am Wassersport: 16 Millionen Menschen in Frankreich würden gelegentlich Wassersport betreiben, aber nur vier Millionen davon tun dies auch regelmäßig. Charter, Sharing und ein einfacherer Zugang zum Bootfahren stehen auf der Wunschliste der unter 50-jährigen Gelegenheits-Wassersportler ganz oben.



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!



FINNLAND

TURNAROUND BEI KLEINEN BOOTEN

In Finnland ist die Inflation auf etwa 2 % gefallen. Die meisten Darlehen in Finnland sind an den 12-Monats-Euribor gebunden, sodass die Verbraucher bisher von höheren Zinsen und höheren Preisen betroffen waren. Die Nationalbank schätzt das Wachstum für 2025 auf 0,3 % und für 2026 auf 1,3 % ein.

Bei den Verkäufen von Motorbooten ist aufgrund des Turnarounds bei kleinen Booten insgesamt ein Zuwachs zu beobachten, so Jarkko Pajusalo, CEO des finnischen Marineindustrieverbandes Finnboat. Die Zahl der Verkäufe wird auf 2.000 Einheiten geschätzt. Eine Unsicherheit besteht hier jedoch darin, dass verkaufte Lagerbestände aus den Jahren 2021 und '22 nicht in den Neuregistrierungen enthalten sind. Motorboote über 12 Meter Länge werden in Finnland

traditionell sehr wenige verkauft, pro Jahr gleichbleibend etwa zehn Stück. „Auch bei Segelyachten ist die Zahl mit 15 Einheiten gering, aber stabil“, sagt Pajusalo.

Generell entwickelt sich der maritime Markt in Finnland nur allmählich. Innovationen wie elektrische Antriebe erfahren eher Gegenwind. Sie werden sich aber, auch wenn da nicht alle Akteure überleben werden, langsam weiterentwickeln, schätzt der Finnboat-Chef die Lage ein. Hersteller,



die auf dem US-Markt agieren, sind natürlich von den Trumpschen Zöllen betroffen. Ein schwaches Verbrauchervertrauen in die Wirtschaft treffe aber alle gleichermaßen. „Wir gehen davon aus, dass sich die Erholung des Marktes 2026 fortsetzen wird“, blickt Pajusalo verhalten optimistisch auf 2026. Das kommende Jahr werde hart werden, „aber weniger hart als 2025“.

Viele makroökonomische Faktoren werden die Entwicklung in Finnland beeinflussen: Arbeitslosigkeit, Verbraucherausgaben, der Wohnungsmarkt sowie die weltpolitische Situation – natürlich mitsamt dem Krieg in der Ukraine.



Fertigung bei Saxdor, Finnmaster in Aktion (r.)



NIEDERLANDE

NEUTRALE ERWARTUNGEN

Die Inflationsrate in den Niederlanden beträgt kurz vor dem Ende des Jahres 2025 etwa 3 %, das wirtschaftliche Wachstum lag bei plus 0,4 %, was den Erwartungen entspricht.

Da es keine Registrierung für Freizeitboote insgesamt in den Niederlanden gibt, stützen sich Zahlen auf regelmäßige Umfragen, die der Verband durchführt. Kajütboote, Motor wie Segel, nehmen langsam ab, Daysailer und offene Motorboote (Sloops) werden beliebter. „Unsere Mitglieder bestätigen diese Trends, da sie die Verkaufszahlen widerspiegeln“, sagt Jeroen van den Heuvel, Deputy



Director beim niederländischen Verband Hiswa-Recreon. Ein klarer Trend ist das Chartern von offenen Motorbooten. Die Nutzung vorhandener Boote ist stabil, was eine gute Nach-

richt nach Jahren mit abnehmender Nutzung der Boote sei.

Eine der großen Herausforderungen ist die Suche nach technischen Mitarbeitern. Dies setzt dem Wachstum der Mitgliedsunternehmen eine Grenze. „Darüber hinaus beschwerten sich die Mitglieder über den Verwaltungsaufwand. Es gibt zu viel administrative Arbeit zu erledigen, und dies wird als Verlust an profitabler Produktivität angesehen“, nennt Jeroen van den Heuvel einen negativen Faktor.

Die meisten niederländischen Verbandsmitglieder haben für das Jahr 2026 neutrale Erwartungen. Einer von fünf erwartet, dass 2026 schlechter sein wird als 2025, einer von zehn erwartet dagegen ein besseres Geschäftsjahr. ■ *Dr. Volker Göbner*



*Light up your world:
Exclusive design illumination
for yacht exteriors and interiors*



Yachtlite[®]
Creative Light Design

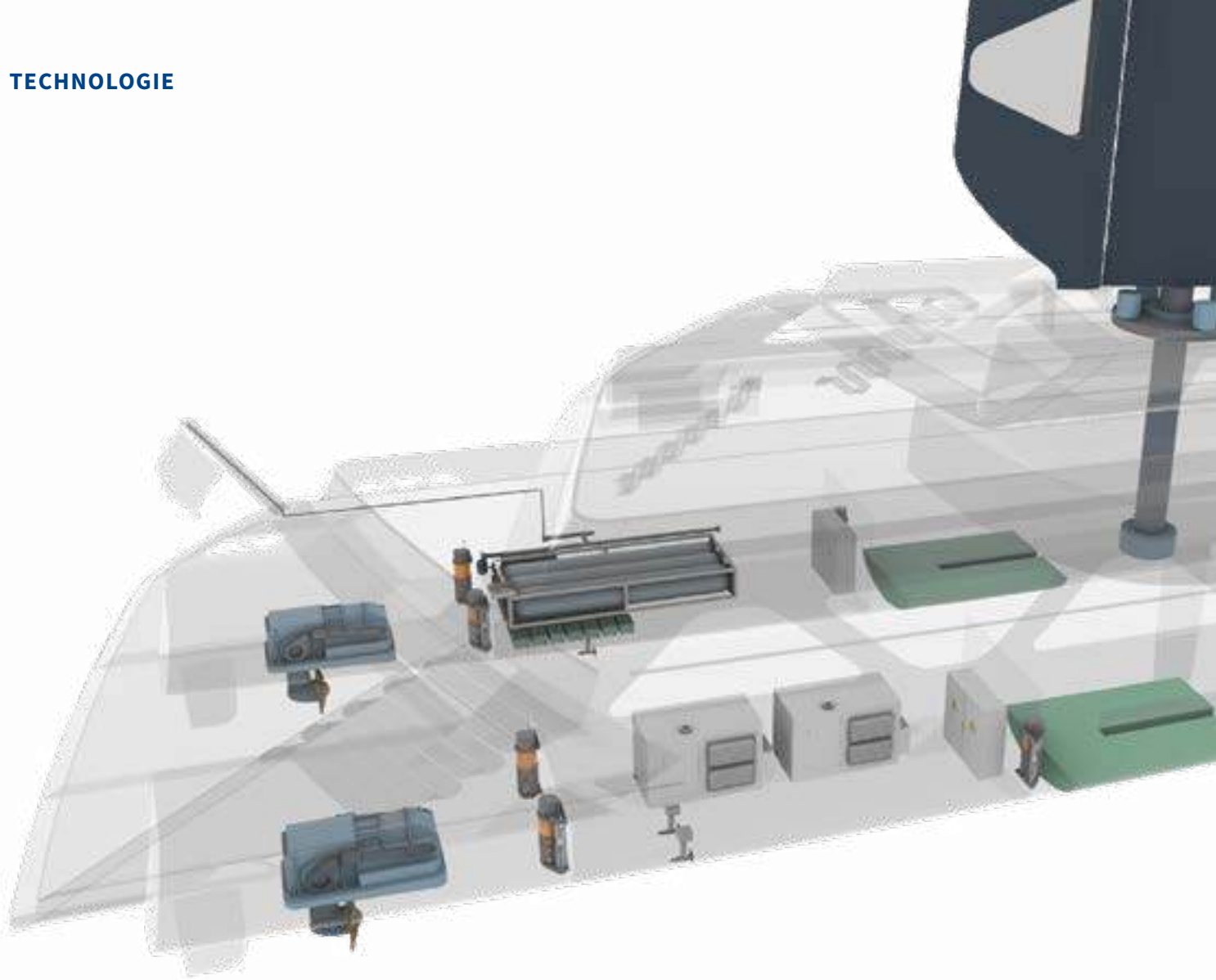


Stefan Wienecke GmbH
Tel.: +49 511 647 40 0
www.yachtlite.com
info@yachtlite.com



You will find us at these trade fairs:





WIND, WASSER, WASSERSTOFF

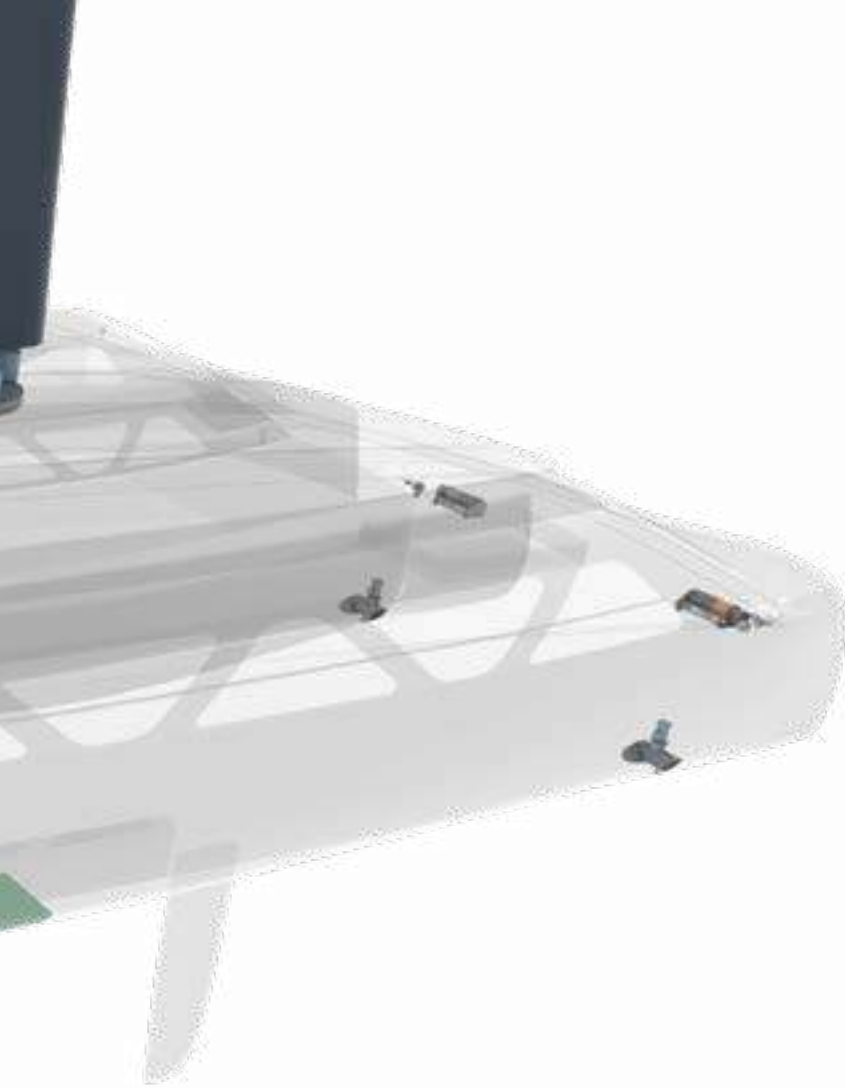
Royal Huisman präsentiert „Aera“. Das Konzept überzeugt mit einer bislang unerreichten Kombination technischer Innovationen.

Die niederländische Superyacht-Werft Royal Huisman, bekannt für ihre technisch extrem anspruchsvollen Ablieferungen, schlägt mit der Präsentation von „Aera“ ein völlig neues Kapitel auf. Das visionäre Konzept revolutioniert den Einsatz von Wind- und Wasserkraft, Brennstoffzellen und Biotreibstoff – für nahezu CO₂-freies Cruisen sowie emissionsfrei-

es Ankers für eine Dauer von bis zu 72 Stunden. Die Werft aus Vollenhove zählt seit 1884 zu den renommiertesten Yachtbauadressen der Welt. Ihre Spezialisierung auf maßgeschneiderte, hochkomplexe Einzelbauten und die hauseigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung haben Royal Huisman den Ruf eingebracht, mit Ingenieurskunst quasi unmögliche

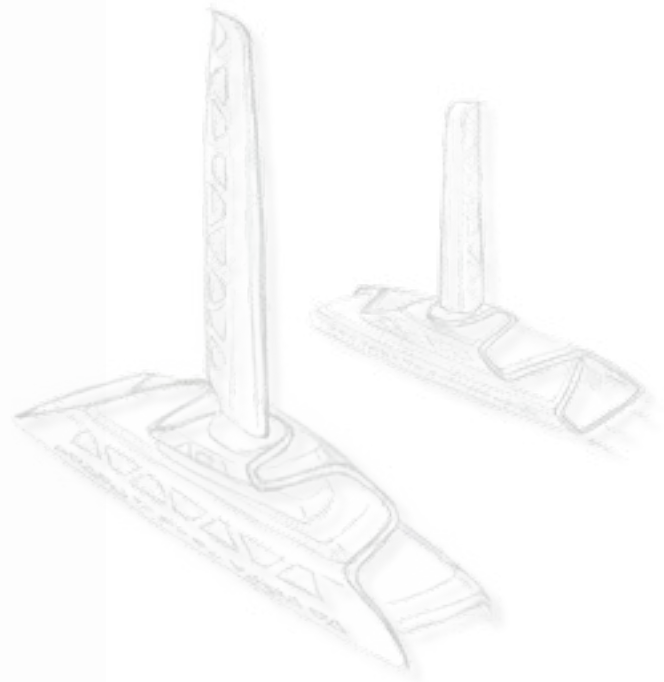
klingende Eignerwünsche Wirklichkeit werden zu lassen.

„Aera“ ist das Ergebnis einer mehrjährigen, intensiven Entwicklungsarbeit von Royal Huisman, der Schwesterfirma Rondal, Artemis Technologies und Cor D. Rover Design. Der Entwurf kombiniert Spitzenforschung rund um windunterstützten Antrieb, modernste Hydrogeneratoren, ein inno-



Oben: „Aera“ ist das technologisch vielleicht anspruchvollste Projekt Royal Huismans.

Unten: Das asymmetrische Design des Motorseglern stammt von Cor D. Rover.



vatives Energiespeichersystem und ein hocheffizientes, spektakuläres Design. Heraus kommt – sofern sie jemand bestellt – eine Yacht, die unter Segeln oder im Motorsegelmodus ein bislang unerreichtes Niveau an Effizienz, Stabilität, Bedienkomfort und Luxus bieten soll.

Inspiziert vom America's Cup

Herzstück der „Aera“ ist ein Wing Sail, das die Yacht in weniger als einer Minute vom Stillstand in Fahrt bringen kann.

Dieses revolutionäre, frei stehende und 245 Quadratmeter große Flügelsegel – inspiriert vom America's Cup – rotiert um 360 Grad und kommt vollständig ohne Schoten, Winschen oder Deckshardware aus. Automation lautet hier der Schlüssel: Der Kapitän gibt den Zielkurs sowie die optional gewünschte Reisegeschwindigkeit oder ETA ein – das computergesteuerte System übernimmt sämtliche Trimmvorgänge. Der inte-

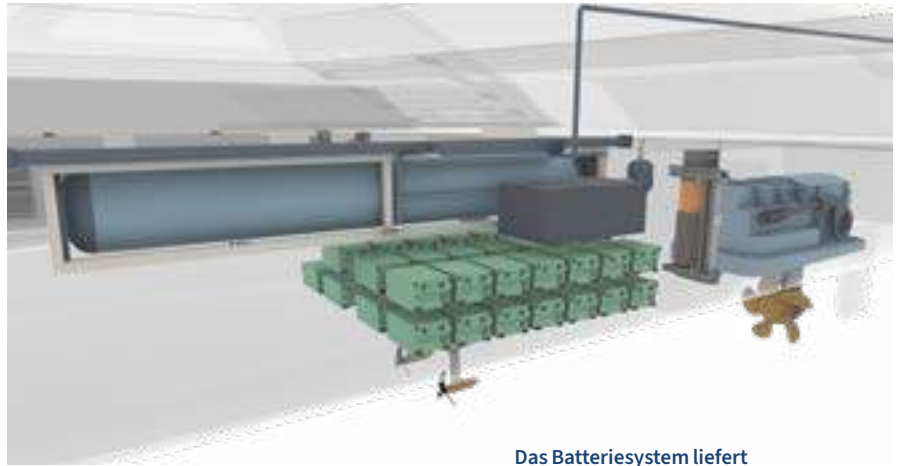


TECHNOLOGIE

grierte Wind- und Wetteralgorithmus verarbeitet Daten aus Sensoren, Gyros und GPS-Input in Echtzeit, um die optimale Segelstellung herzustellen. Bei Bedarf unterstützen einfahrbare elektrische Saildrives für idealen Motorsegelbetrieb – sie liefern jeweils bis zu 250 kW Zusatzschub und arbeiten vibrations- sowie geräuscharm.

Brennstoffzelle vor Anker

„Aera“, so heißt es von der Werft, repräsentiert Royal Huismans nächste Entwicklungsstufe im umweltfreundlichen Yachtbau. Ein 580-kWh-Batteriesystem mit thermisch geregelten Hochleistungszellen versorgt den gesamten Hotelbetrieb für rund elf Stunden nahezu lautlos. Statt auf sperrige Multi-Megawatt-Aggregationen wie bei anderen Zukunftskonzepten zu setzen, laden die neuesten, nahezu geräuschlosen Hydrogeneratoren von Rondal die Batterien während der Fahrt kontinuierlich nach – bei 12 Knoten Fahrt erzeugt jeder Generator

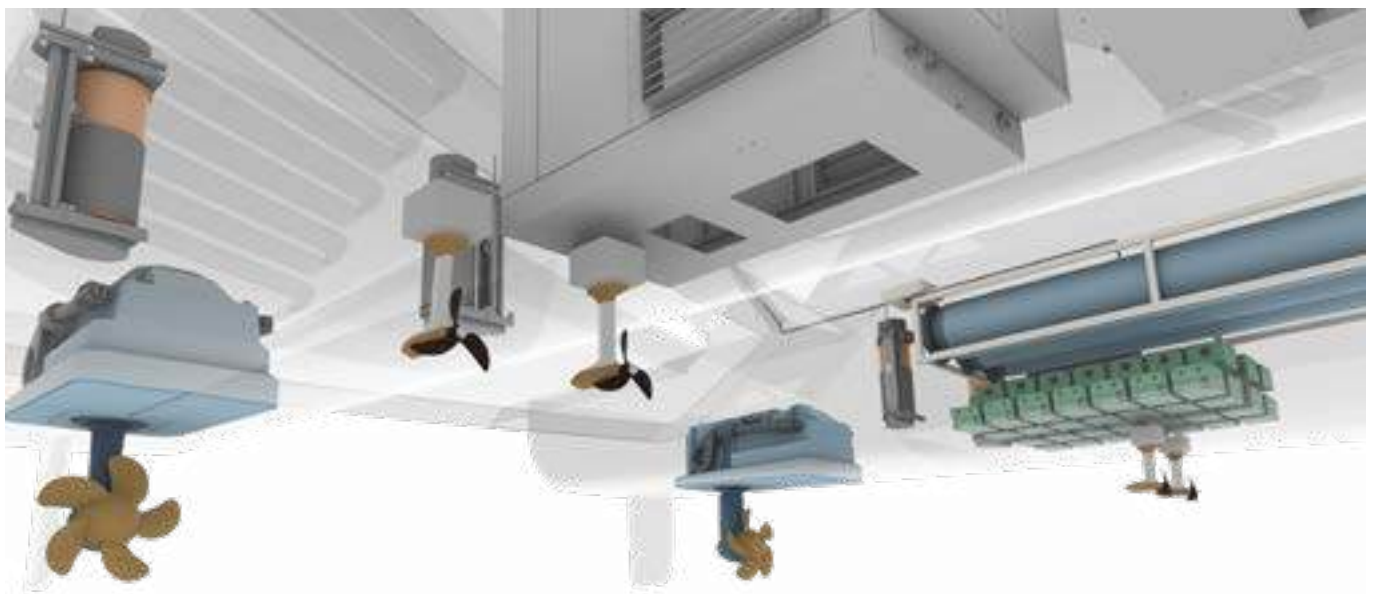


Das Batteriesystem liefert eine Leistung von 580 kWh.

bis zu 25 kW. Beim Ankern fernab von Häfen übernimmt eine Brennstoffzelle die Energieversorgung – gespeist aus drei je 62 Kilogramm fassenden Tanks, die weitere 72 Stunden emissionsfreien Betrieb ermöglichen. Beim Motoren oder Motorsegeln liefern mit Wasserstoff betriebene Generatoren – mit 89 Prozent weniger CO₂-Ausstoß als Diesel – Energie für das bordeigene DC-Netz sowie für die einfahrbaren

500-kW-Elektroantriebe. Das gesamte Energiemanagement läuft über ein intelligentes Power-Management-System, das Lasten vorausschauend verteilt und Effizienzverluste minimiert.

Durch die Kombination aus Design, Technik und Energieeffizienz soll „Aera“ ihren Eignern ein Superyacht-Erlebnis mit geringerer Umweltbelastung als bei vergleichbaren Yachten



Hydrogeneratoren laden die Batterien während der Fahrt kontinuierlich auf.



Ein Prototyp für den Rigg-Test existiert bereits.

bieten – ohne Verzicht auf Komfort, Reichweite oder Performance. Das markant asymmetrische Design von Cor D. Rover setzt den Wing Sail


sehr bewusst in Szene. Der 50-Meter-Katamaran bietet eine Wohnfläche von knapp 700 Quadratmetern für bis zu zehn Gäste – darunter eine spek-

takuläre Eignersuite auf dem Hauptdeck und vier großzügige Kabinen auf dem Unterdeck; trotzdem bleibt „Aera“ unter dem Volumen von 500 GT. Drei Decks – eine Seltenheit im Segment der Segelyachten – schaffen außergewöhnliche und luxuriöse Wohnbereiche mit AI Fresco-Flächen samt intelligenten Beschattungssystemen.

Royal Huismans CEO Jan Timmerman kommentiert: „Das Projekt Aera ist mehr als ein Technologiesprung – es ist ein völlig neu gedachtes Konzept nachhaltigen Yachtbaus, das sauberes Cruisen für anspruchsvolle Eigner attraktiv macht, ohne jegliche Kompromisse bei Komfort oder Luxus einzugehen.“ ■ *Marcus Krall*







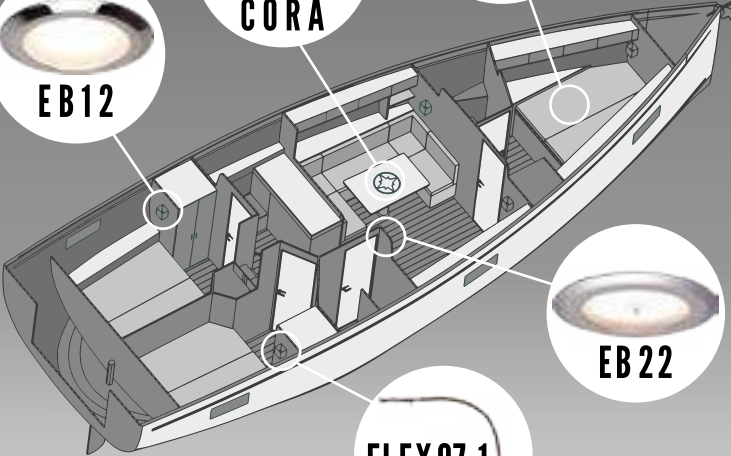
EB12




CORA



D3






EB22



FLEX07-1




www.prebit.eu

1.000-fach bewährt

- ⊗ innovative High-Quality
- ⊗ dim2warm® Technik
- ⊗ Rotes Licht für Nachtfahrten
- ⊗ optional mit USB-C
- ⊗ über 20 Jahre Qualität

Besuchen Sie uns:
17-25 JAN 2025
Halle 7a, Stand G02





Modifikationen am Kiel einer Segelyacht kommen in jedem Fall als „größere Veränderung“ in Betracht.

ZERTIFIZIERUNG NACH UMBAU?

Nach welchen Arbeiten Eigner ihr Boot neu begutachten lassen müssen, ist aktuell noch etwas schwammig formuliert.

In der Wassersport-Szene gibt es seit jeher ein hohes Interesse daran, an Booten zu basteln, sie zu verändern oder individuell anzupassen. Es ist Teil des Hobbys, sich mit den techni-

schon Gegebenheiten des Bootes intensiv auseinanderzusetzen und die Gespräche darüber sind mindestens so spannend wie die Arbeit selbst. Betreten wir jetzt – ganz hypothetisch –

einen Segelclub irgendwo in der EU. An der Bar stehen zwei stolze Eigner, die sich über ihre Winterarbeiten unterhalten. Eigner 1 hat in sein Boot ein Bugstrahlruder einbauen lassen

und in einen teuren Kohlefasermast investiert. Eigner 2 hat sich entschlossen, sein Motorboot mit einem Elektromotor umzurüsten. Welchen Einfluss hat das auf die CE-Konformität der beiden Boote – sind sie nach den Arbeiten noch CE-konform?

Aus Sicht des Gesetzgebers ist diese „Bastelei“ nicht ganz so einfach – schließlich müssen alle Sportboote bis 24 Meter Länge, die auf dem EU-Markt in Verkehr gebracht werden, der Sportbootrichtlinie entsprechen. Der Richtlinie liegen harmonisierte Normen zu Grunde, welche die spezifischen technischen Anforderungen an Bauweise, Material, Konstruktion, Elektrik und Motorisierung stellen. Das Regelwerk aus rund 60 Einzelnormen stellt einen der weltweit höchsten Standards in diesem Bereich dar. In der Konformitätserklärung wird bestätigt, dass das Boot bei Inbetriebnahme oder In-Verkehr-Bringen grundlegenden Anforderungen der Sportbootrichtlinie 2013/53/EU und damit den angewandten Normen entspricht. Der Einfachheit halber wollen wir hier von der „recreational craft directive“, der RCD, sprechen.

Für Veränderungen, also conversions, an Booten wird in den Begriffsbestimmungen festgelegt, was eine solche darstellt:

Im Sinne dieser Richtlinie bezeichnet der Ausdruck „größerer Umbau des Wasserfahrzeugs“ einen Umbau des Wasserfahrzeugs, bei dem die Antriebsart des Wasserfahrzeugs geändert wird, der Motor einem größeren Umbau unterzogen wird oder das Wasserfahrzeug in einem Ausmaß verändert wird, dass es die geltenden in dieser Richtlinie festgelegten grund-



Kleinere Arbeiten an Deck sind definitiv keine sogenannte „conversion“.

legenden Sicherheits- und Umweltanforderungen möglicherweise nicht erfüllt.“

Und damit sind wir beim Kern des Problems – denn die Definition ist weich. Ist das neue Bugstrahlruder von Eigner 1 nun ein „größerer Umbau des Fahrzeugs“, das eine Nachzertifizierung nach sich zieht? Und falls ja, was ist zu tun? Im Regelungs-text steht:

*(3) Wer einen Antriebsmotor oder ein Wasserfahrzeug nach Vornahme **größerer Veränderungen oder Umbauten in Verkehr bringt** oder in Betrieb nimmt (...), wendet vor dem Inverkehrbringen oder der Inbetriebnahme des Produkts das Verfahren nach Artikel 23 an.*

Artikel 23

Begutachtung nach Bauausführung (Post Construction Assessment PCA)
Die in Artikel 19 Absätze 2, 3 und 4 genannte Begutachtung nach Bauausführung wird nach Anhang V (Modul PCA) durchgeführt.

Hierin wird festgelegt was zu tun ist:

- >> Der Hersteller informiert eine benannte Stelle über MCC
- >> Die benannte Stelle führt eine PCA durch und bescheinigt in einer neuen Konformitätsbescheinigung eben die CE-Konformität

Die Verantwortung beziehungsweise die Haftung liegt nun bei demjenigen,

TECHNOLOGIE

der das Boot in den Verkehr oder in Betrieb nimmt; in der Regel also der Eigner.

Bugstrahlruder ist nicht gleich Kohlefaser-Mast

Eigner 1 hat das Bugstrahlruder durch eine Werft mit qualifiziertem Personal ausführen lassen. Er hat die Werft beauftragt, zu prüfen, ob die grundlegenden Anforderungen eingehalten werden und dies zu dokumentieren. In diesem Falle könnte der Eigner von einer PCA Abstand nehmen.

Bei seinem Kohlefaser-Mast sieht die Lage hingegen etwas anders aus. Durch das geringere Gewicht sinkt der Gewichtsschwerpunkt des Mastes, dadurch werden höhere Lasten in den Rumpf eingeleitet. Um im Jargon

der RCD zu bleiben, wurde das Wasserfahrzeug also in einem Ausmaß geändert, dass (...) es die grundlegenden Sicherheitsanforderungen nicht mehr erfüllt. Hier liegt also ganz klar eine PCA vor. Eigner 1 sollte dafür im Idealfall eine benannte Stelle mit einer PCA beauftragen.

Eigner 2 berichtet hingegen begeistert von der Leistungsfähigkeit der Lithium-Batterien und freut sich über die Laufruhe seines neuen Elektromotors. Er hat alle Arbeiten selbst durchgeführt. Als Ingenieur verfügt er über ein hohes technisches Wissen, eine formale Qualifikation als Elektrotechniker, die notwendig wäre, liegt jedoch nicht vor. In diesem Fall haben wir eine grundlegende Änderung der Antriebsart von Ver-



PFLEGT WAS DU LIEBST.

WWW.SPRENGER.DE

Immer. Sicher. Ankommen!

Besser unterwegs – mit unseren Yacht-Versicherungen. Für Ihre Sicherheit machen wir uns stark. Seit 1916.

 **WEHRING & WOLFES**

Wehring & Wolfes GmbH
Assekuranzmakler für Yachtversicherungen

www.wehring-wolfes.de · info@wehring-wolfes.de
Kurze Mühren 6 · D-20095 Hamburg
Telefon +49(0)40-87 97 96 95 · Telefax +49(0)40-87 97 96 91

brenner auf Elektroantrieb vorliegen. Allein hieraus folgt eine Major Craft Conversion, die über eine benannte Stelle eine Begutachtung nach Bauausführung durchführen muss.

Hinzu kommt aber noch, dass die Arbeiten von einem Laien durchgeführt wurden, der nicht über die entsprechende Ausbildung oder förmliche Qualifizierung verfügt. Ausgelöst durch die nachträgliche Begutachtung der Bauart wird Eigner 2 damit quasi zum Hersteller im Sinne der Verordnung, und trägt damit die volle Verantwortung für das gesamte Boot im aktuellen Zustand.

In diesem Falle ist eine PCA des gesamten Bootes zwingend durchzuführen, denn auch wenn Eigner 2 eines Tages das Boot verkaufen möchte, und dann ein „Problem“ jedweder Art mit dem Fahrzeug auftaucht, das nicht unbedingt direkt mit seiner Installation zu tun haben muss, kann er in Haftung genommen werden. Und das kann unter Umständen relativ kostspielig werden.

Es wird auf vielen Ebenen über das Verfahren diskutiert

Da die rechtliche Lage für Endverbraucher insgesamt derzeit sehr unklar ist, wird aktuell auf nationaler und internationaler Ebene intensiv darüber diskutiert, wie dieses Problem zu lösen ist. Weitere Entwicklungen werden in einer der nächsten Ausgaben folgen.

Verbandsmitglieder können sich indes schon jetzt an Johannes Christophers, den Technischen Referenten des VMWD, wenden. Er ist im Hamburger Büro des Verbandes zu erreichen und mit dem Thema bestens vertraut. ■ *Johannes Christophers*



MARINE POOL
SPIRIT OF THE OCEAN

Marine Store 2000 GmbH
Fraunhoferstr. 6 · 82152 Planegg
Tel. 089 125940940 · info@marinestore.de

www.marinepool.de






**HAMBURGER
YACHTVERSICHERUNG
SCHOMACKER®**
www.schomacker.de

**VERSICHERUNGEN
FÜR IHR UNTERNEHMEN.**



GISA TEX®
WAND- UND DECKENVERKLEIDUNGEN
ANTI-RUTSCH BELÄGE



Großhandel für Marinehändler
Ersatzteile - Motoren - Antriebe

Reparaturservice
Motoren - Antriebe - Getriebe - Vergaser

Onlineshop für Marinehändler
Einkaufen rund um die Uhr

funtime
GmbH

www.funtime-parts.de

Rheinstr. 181 | 56564 Neuwied | Tel. 02631-34400 | funtime@funtime-parts.de

VORREITER IN EUROPA

**Künstliche Intelligenz erobert die Welt des Wassersports.
Deutschland gilt als besonders offen gegenüber der neuen Technologie.**

Die Digitalisierung macht auch vor der maritimen Welt nicht Halt – und mit ihr gewinnt die Künstliche Intelligenz (KI) rasant an Bedeutung. Was vor wenigen Jahren noch als ferne Zukunftsvision galt, ist heute ein handfestes Werkzeug, das die maritime Wirtschaft in Bewegung bringt. Bereits die Verbandsumfrage 2025 zeigte: Viele Unternehmen der deutschen Wassersportwirtschaft nutzen KI aktiv, insbesondere in Kommunikation und Marketing. Der nächste Schritt führt nun tiefer – im wahrsten Sinne des Wortes. Vom Segelsport über den Tauchtourismus bis hin zur Meeresforschung entstehen neue Anwendungen, die technologische Innovationskraft mit maritimer Tradition verbinden.

Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren als einer der Vorreiter im europäischen KI-Einsatz etabliert. Studien von OpenAI und anderen Institutionen belegen eine hohe Durchdringung von KI-Technologien in Alltag und Beruf. Diese breite Akzeptanz bildet eine stabile Grundlage für deren Integration in die maritime Wirtschaft. Häfen, Charterunternehmen, Bootsbauer und Tourismusbetriebe experimentieren zunehmend mit autonomen Systemen, digitalen Assistenten und datengetriebener Wartung.

Die Offenheit gegenüber neuen Technologien, gepaart mit der Ingenieurstradition Deutschlands, schafft ideale Voraussetzungen, um KI-Lösungen

im Wassersport gezielt weiterzuentwickeln.

Virtuelle Assistenten beraten zu Aktivitäten

Im Segelsport werden bereits heute KI-gestützte Systeme eingesetzt, um Winddaten, Strömungen und Bootsparameter zu analysieren. Sie helfen, optimale Routen zu berechnen und die Performance zu steigern. Teams im internationalen Hochleistungssegeln nutzen maschinelles Lernen zur Simulation taktischer Manöver – Erkenntnisse, die zunehmend auch im Freizeitsport Anwendung finden. Visuelle Erkennungssysteme wie Sea.AI identifizieren zudem Hindernisse bei Nacht oder schlechter Sicht und erhöhen so die Sicherheit im Betrieb und auf See.

Im Surfsport dient KI als digitaler Trainer: Sensorbasierte Systeme wie FlowState AI erfassen Bewegungsdaten und analysieren Balance, Timing und Wellenstart. Für Einsteiger wie Profis eröffnen sich neue Lernformen, während KI-gestützte Sicherheitssysteme gleichzeitig vor gefährlichen Bedingungen warnen.

Auch im Tourismus entfaltet die KI ihr Potenzial. Virtuelle Assistenten beraten Reisende zu Aktivitäten, Sprachen und Wetterbedingungen. KI-basierte Besucherlenkung schützt empfindliche Küstenabschnitte, indem sie Touristenströme gezielt verteilt. Damit wird die Technologie zu einem Instrument nachhaltiger Destinations-



steuerung – ein wachsender Wettbewerbsvorteil für Betriebe, die Umwelt und Erlebnisqualität gleichermaßen in den Mittelpunkt stellen.

Und in Infrastruktur und Sicherheit unterstützen KI-Systeme die Wartung von Häfen, Marinas und Unterwasserinstallationen. Autonome Roboter und Sensoren erkennen Schäden, bevor sie kritisch werden.

Unter der Oberfläche: KI-Einsatz im Tauchsport

Während KI an der Oberfläche längst etabliert ist, beginnt ihre Reise in die Tiefe gerade. Im Tauchsport eröffnet sie neue Dimensionen für Sicherheit, Training und Erlebnisqualität.

KI-basierte Tauchgangsplaner analysieren individuelle Daten – etwa

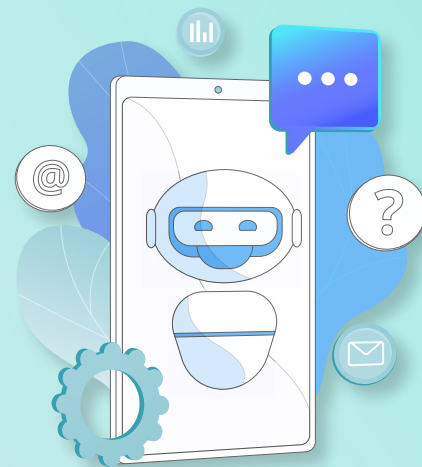


Grafik: Adobe/Sunton

KI-basierte Tauchgangsplaner können Risiken unter Wasser minimieren und Tauchgänge effizienter gestalten.

FÜNF DENKANSTÖSSE ZUR KI-NUTZUNG

- ▶ Laut Microsoft nutzen bereits rund 80 % der Büroangestellten täglich generative KI – oft ohne Wissen der IT. Die Lösung: sichere, unternehmensweite Nutzung mit klaren Regeln.
- ▶ Nicht mehr „Prompts“ eintippen, sondern Aufträge erteilen. KI-Agenten handeln selbständig, prüfen Ergebnisse und verbessern sie. Erste Mittelständler verfügen bereits über mehr digitale Agenten als Mitarbeitende – mit messbarem Produktivitätsschub.
- ▶ Unternehmen, die Copilot & Co. konsequent einsetzen, berichten von zehn Prozent mehr Umsatz – nicht, weil Menschen ersetzt werden, sondern weil Teams schneller und besser arbeiten.
- ▶ Satya Nadella prägte den Wandel von „Know-it-all“ zu „Learn-it-all“. Für die maritime Wirtschaft bedeutet das: Offenheit, Fehlerkultur und Mut zum Experimentieren entscheiden über den Anschluss.
- ▶ Wer die Potenziale von KI im eigenen Bereich nicht erkennt – ob in Vertrieb, HR, Produktion oder Service – riskiert, den Anschluss zu verlieren. Führungskräfte müssen verstehen, ausprobieren und teilen.



Tiefe, Gasverbrauch und Dekompressionszeiten – und passen Berechnungen dynamisch an das Verhalten des Tauchers an. So werden Risiken minimiert und Tauchgänge effizienter gestaltet. Eine Echtzeit-Sicherheitsüberwachung durch biometrische Sensoren ermöglicht es, Herzfrequenz, Sauerstoffsättigung oder Atemmuster während des Tauchgangs zu überwachen. Abweichungen lösen sofort Warnsignale aus, wodurch Notfälle frühzeitig er-

kannt werden. Für die Navigation unter Wasser kommen KI-optimierte Navigationssysteme und intelligente Sonare zum Einsatz. Diese ermöglichen es, bei geringer Sicht präzise zu manövrieren und Riffe oder Wracks sicher zu erkunden. Auch die Meeresbiologie profitiert: KI-gestützte Bildanalyse erkennt und klassifiziert Meereslebewesen automatisch. In Kombination mit Augmented-Reality-Tauchmasken können Taucher Informationen zu gesichteten Arten

direkt im Sichtfeld erhalten – ein digitales Bestimmungsbuch in Echtzeit.

Neue Märkte für Hersteller und Zulieferer

Die Integration von KI in Tauchausrüstung und Zubehör eröffnet neue Geschäftsfelder für Hersteller und Zulieferer. Intelligente Tauchcomputer, smarte Masken mit Heads-Up-Displays oder Tarierjackets, die automatisch auf das Verhalten des jeweiligen Tauchers reagieren, sind längst keine

MÄRKTE & VERTRIEB

Science-Fiction-Vision der Tauch-Industrie mehr.

Auch in der Produktion selbst wird KI zur Qualitätssicherung und Prozessoptimierung eingesetzt: Es werden schnell Materialfehler erkannt und Sensoren liefern Daten für eine vorausschauende Wartung. Hersteller können dadurch effizienter produzieren, Ausfallzeiten reduzieren und Produkte mit höherer Zuverlässigkeit anbieten.

Gleichzeitig ermöglicht KI eine neue Form des Marketings: Durch die Analyse von Kundendaten können Unternehmen Produkte und Services



Zukunftsträchtig: Kamera von Sea.AI.



Steuerstand: Beste Möglichkeiten für KI-Einsatz.

präziser auf individuelle Bedürfnisse zuschneiden – vom personalisierten Equipment bis zu datenbasierten Trainingsangeboten. Mit diesen Mög-

lichkeiten können sich Early-Adopter neu positionieren und auch etwas angestaubte Angebote neuen Drive bekommen. ■ *Ben Hoffmann*



„Fester Bestandteil des Arbeitsalltags“

Henrik Balzer, Geschäftsführer von International Aquanautic Club und Tauchen & Reisen, erklärt wie KI in seinem Unternehmen aktuell eingesetzt wird.

„Während viele Unternehmen noch darüber nachdenken, ob und wann Künstliche Intelligenz (KI) zum Einsatz kommen soll, ist sie bei uns längst Teil des Alltags – in der Tauchausbildung, in der Reiseorganisation und im internen Management. Dabei steht nicht die Technologie selbst im Mittelpunkt, sondern der praktische Nutzen: KI soll entlasten, beschleunigen und die Qualität verbessern. Im International Aquanautic Club (i.a.c.) nutzen wir die KI auf mehreren Ebenen: Sie hilft bei der Erstellung und sprachlichen Vereinheitlichung von Kursbeschreibungen, Blogartikeln und E-Learning-Inhalten in mehreren Sprachen. Dadurch werden Zeit und Übersetzungskosten gespart.

Zudem unterstützt KI bei der Organisation des Arbeitsalltags – von der Priorisierung von Aufgaben über Fristenmanagement bis zur automatisierten E-Mail-Verwaltung. Auch im Tourismusbereich – bei Tauchen & Reisen – spielt KI eine zentrale Rolle:

SEO-optimierte Texte, Contentplanung, Kundenkommunikation und Chatbots, die rund um die Uhr Anfragen bearbeiten, gehören bereits zum Alltag. Der nächste Schritt: KI-gestützte Reiseempfehlungen auf Basis des Nutzerverhaltens und der Buchungshistorie.

Langfristig wollen wir KI noch stärker in unsere Systeme integrieren: von der automatischen Auswertung von Tauchstatistiken über Preisoptimierungen im Reisebereich bis hin zur intelligenten Kommunikation zwischen Tauchbasen, Lehrern und Endkunden.

Schon jetzt zeigt sich: KI ist für uns kein Trendthema, sondern ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags – ein Werkzeug, das Effizienz, Qualität und Geschwindigkeit spürbar verbessert und Freiraum für das schafft, was wirklich zählt: Zeit für Menschen.“



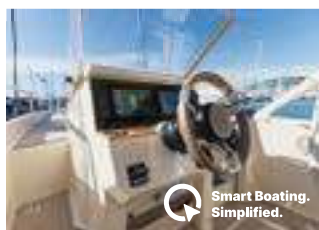
DEFINITIV ALLPA

Q ist ein **vollintegriertes Smart-Boating-System** mit einem **eleganten Q Display**, einer intelligenten **Q App**, **24/7-Konnektivität** dank integriertem 4G/LTE-Modem und **nahtlosen** Integrationen zur Echtzeit-Verbindung und -Überwachung Ihres Bootes – egal ob an Bord oder an Land. **Das ist intelligentes Bootfahren. Ganz einfach.**

 **Smart Boating.
Simplified.**







 **Smart Boating.
Simplified.**



Hidea verwendet **unabhängige Zündspulen** in Stiftform (COP) für eine effizientere Zündenergie-Nutzung, bessere Verbrennung und höhere Zuverlässigkeit. Die **variable Ventilsteuerung** (VVT-i) passt die Einlasszeiten optimal an die Motorbedingungen an. Das **digitale Steuerungssystem** (ECM) kommuniziert drahtlos mit dem Motorsteuergerät und ermöglicht die intelligente Fernsteuerung von Einzel-, Doppel- oder Mehrfachmotoren.

ALLPA TECHNIK FÜRS BOOT STEHT FÜR QUALITÄT UND INNOVATION IM WASSERSPORT

Entdecken Sie unser komplettes Sortiment im Bereich Wassersport und Yachtbau und vertrauen Sie auf **allpa TFB** für Ihre Wassersportbedürfnisse! Artikel können ausschließlich über den Einzelhandel bestellt werden.



FORDERN SIE
AUCH UNSEREN
KATALOG AN

www.allpa.de

EXKLUSIVER DISTRIBUTOR DEUTSCHLAND



allpa
Technik fürs Boot

KURS AUF DIE ZUKUNFT

Das Team von Bottsand Bootsbau bringt frischen Wind in die norddeutsche Werftszene.

In Wendtorf, einer der großen Marinas an der deutschen Ostseeküste, entsteht Bootsbau der neuen Generation. Mitten zwischen traditionellen Yachten und modernen Seglern befindet sich die Werfthalle von Bottsand Bootsbau – ein Ort, an dem klassisches Handwerk auf digitale Strukturen, moderne Materialien und spürbare Leidenschaft trifft.

Das junge Unternehmen wurde von Leif Reincke und Lukas Feierabend gegründet und hat sich in wenigen Jahren zu einem der spannendsten Betriebe der Branche entwickelt. „Angefangen haben wir in einer kleinen Garage mit einem Raum“, erklärt Leif Reincke. Heute stehen in der modernen Werfthalle bis zu sieben Yachten gleichzeitig, von klassischen Holzbooten bis hin zu modernen GFK-Schiffen.

Was als Zwei-Mann-Projekt begann, ist inzwischen zu einem Betrieb mit über zehn Mitarbeitenden und mehreren Auszubildenden gewachsen.

Das Wachstum bleibt dennoch bewusst „am oberen Ende dessen, was wir als gesund betrachten“, wie Reincke betont. „Wir wollen weiter wachsen, aber nicht um jeden Preis. Qualität steht immer über Quantität.“

Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigt sich in den Projekten: Die Bandbreite reicht vom kompletten Refit einer 15-Meter-Segelyacht bis zu detailverliebten Restauration klassischer Rumpfe. „Unser Kerngeschäft sind umfassende Restaurationen und Individualisierungen“, erklärt Reincke. „Der Saison Service ist für uns eher eine Art Akquisegeschäft bei dem wir trotzdem viel Wert auf Qualität legen – die großen Refit-Projekte aber sind das, wofür wir brennen.“



Die Bottsand-Gründer Lukas Feierabend (l.) und Leif Reincke.

Für Reincke war der Weg zum Bootsbaueine Zufallsentscheidung, sondern eine Berufung. Schon als Kind schraubte er „im Keller an allem, was irgendwie schwimmt“. Nach dem Abitur begann er mit 18 eine Ausbildung zum Bootsbauer bei der HanseYachts AG. Dort lernte er auch seinen heutigen Freund und Geschäftspartner Lukas Feierabend kennen. Sie ergänzten ihre Ausbildung um ein Studium und gründeten währenddessen die Bottsand BootsbaugmbH. Die Wahl

AWLGRIP

EPIFANES

WEST SYSTEM

PRO-SET

Sea Hawk
PREMIUM YACHT FINISHES

X International

ENTROPY RESINS

Veneziani YACHTING

SABA

TDS
Teakdecking Systems

KiwiGrip
Non-Skid Deck Systems

3M

Durepox
The Choice of Champions

PRISMA
COMPOSITE PREFORMS

DURATEC

COOSA
COMPOSITES, LLC

DuFLEX

DuraKore

Diab

vdL Composites
lightweight panel solutions

fiel auf Wendtorf: „Hier lag eine der größten Marinas der deutschen Ostsee, aber keine Werft. Diese Lücke wollten wir schließen.“

Wer Bottsand Bootsbau mit einem klassischen Yachtservice verwechselt, irrt sich. Hier geht es nicht um reine Instandhaltung, sondern um Optimierung und Individualisierung.

Ein Refit beginnt mit einer Bestandsaufnahme von Rumpf, Rigg, Technik und Innenausbau und endet oft mit einem optisch und technisch völlig neuen Schiff. Die Bandbreite reicht von der Restauration klassischer Yachten über den Umbau von Segel-Layouts und den Einbau moderner Elektroniksysteme und Lithium-Bat-

terien bis hin zu Elektroantrieben. Auch komplette Innenräume – Küchen, Bäder, Kabinen – werden neu gestaltet. „Unser Ziel ist, dass das Boot nachher nicht nur schöner, sondern auch funktionaler ist“, so Feierabend.

Bei der Arbeit am Detail zeigt sich die Philosophie des Betriebs: handwerk-



Durchdacht: die Bottsand-Halle in Wendtorf.

WENN DIE SEE RAUER WIRD UND DER WIND AN KRAFT GEWINNT

Dann braucht man Material, auf das man sich in jeder Situation einhundert Prozent verlassen kann.



WWW.VONDERLINDEN.DE

UNTERNEHMEN



Segelyachten dominieren die Auftragsbücher.



Fotos: M. Rahf / Bottsand

Bis zu sieben Yachten finden zeitgleich in der Bottsand-Halle Platz.

liche Präzision in Verbindung mit digitaler Organisation. Es gibt keine Papierakten, da jedes Projekt vollständig digital dokumentiert wird. Aufträge, Materiallisten, Fortschrittsberichte – alles läuft über ein internes System, das allen Mitarbeitenden zugänglich ist. Trotz ihres Alters sehen sich Reincke und Feierabend nicht als Start-up, sondern als klassischer Handwerksbetrieb mit modernen Werkzeugen.

„Wir leben für den Bootsbau, aber auf unsere Art“, sagen sie. „Wir sind jung, motiviert und noch hungrig. Wir verbinden Handwerk mit Technik und Haltung.“ Zur Haltung gehört auch der Führungsstil: leistungsorientiert, aber menschlich. „Wir fördern Selbstständigkeit, aber niemand ist auf sich allein gestellt. Wir geben Rückhalt. Und: Hier bringt kein Azubi Kaffee – bei uns lernt man, indem man mitarbeitet.“ Diese Philosophie zieht sich durch alle Ebenen. Auszubildende werden früh eingebunden, einige von ihnen wohnen im Sommer sogar auf ihren Booten. Gleichzeitig engagiert sich der Betrieb in der Landesberufsschule und in der Innung, und das weit über die eigene Werkbank

hinaus. Ein Blick in die Werkstatt beweist, dass Innovation bei Bottsand Bootsbau mehr ist als ein Schlagwort: Dort liegt ein neu entwickelter, eigener Deckbelag, der leicht ist, kaum wärmeleitend und im Labor auf Wasser-, Wetter-, UV- und Rutschbeständigkeit getestet wurde. Parallel dazu werden Pilotprojekte mit Silikon-Antifouling durchgeführt.

Die Auftragsbücher sind vornehmlich von Segelyachten dominiert – viele von ihnen werden modernisiert, mit neuen Riggs, optimierten Segellayouts oder elektrischen Antrieben ausgerüstet. Doch auch Motorboote sind willkommen. Neben handwerklicher Präzision spielt auch der mediale Auftritt eine Rolle. Über Social Media präsentiert die Werft ihre Projekte

und zeigt damit Qualität und Leidenschaft.

Dazu gehört auch eine starke Marke: Bottsand Bootsbau positioniert sich als Customizing-Brand, vergleichbar mit Tuning in der Automobilbranche. Der Kunde erhält nicht nur ein Produkt, sondern ein Erlebnis. Kooperationen mit sorgfältig ausgewählten Partnerfirmen – darunter Elektriker, Segelmacher und Schneidereien – sichern höchste Qualität. Die Kommunikation mit Versicherungen und Kunden erfolgt als Rundum-sorglos-Paket.

„Am Ende geht’s um Freude“, sagt Reincke. „Yachten sind ein Hobby, und auch die Betreuung und Instandhaltung sollen dem Eigner Spaß machen.“ ■

Maja Rahf

Die Bandbreite der Dienstleistungen reicht von der Instandhaltung bis zum kompletten Refit.





INTERNATIONAL
MARINE CERTIFICATION
INSTITUTE



CE-Abnahmen nach Umrüstung auf Elektro-Antrieb

Der kurze Weg zu den IMCI-Experten: www.imci.org



Ulrich Heinemann
+49 171 5245731



Ralf Dewender
+31 683 635763



Max Schümann
+49 172 3157082



Thomas Kauffmann
+49 160 3513851



Ulrich Manigel
+49 170 8043444

boot
Düsseldorf

Halle 3
Stand A94.3

DER NAME IST PROGRAMM



Foto: V. Göhner

Gegründet hatte Thorsten Irgang das Unternehmen PureVolt als GbR im Frühjahr 2019. Im Januar zuvor hatte der studierte Wirtschaftsingenieur mit Marketing-Erfahrung den ersten Kontakt zu Q-Yachts auf der boot wegen eines anderen Projekts. In Düsseldorf kam er ins Gespräch mit dem Elektroboot-Hersteller, der für den Berliner Raum einen Partner suchte. Seine Sichtweise auf den elektrischen Antrieb fand Anklang. Monate später war PureVolt gegründet, um ausschließlich Elektroboote anzubieten - als exklusiver Vertriebspartner. Ab August 2019 wurde in Kooperation mit einem Kunden ein Demoboot auf verschiedenen Veranstaltungen und Messen vorgeführt. Weitere Elektroboothersteller haben schnell die einzigartige Positionierung und Irgangs geradezu enthusiastische Vermarktung für Elektroboote erkannt und sind als weitere Partner von PureVolt Yachts dazugekommen. Inzwischen kann PureVolt eine recht breite Palette von E-Booten anbieten.

E-Boote waren damals noch exotische Experimente, kostspielig vor allem für die Hersteller. Kleine Stückzahlen, hohe Kosten, kleine Margen. So mancher Hersteller von E-Booten hat den Herausforderungen nicht standgehalten. Inzwischen hat sich

viel getan. Die Batterien sind deutlich besser geworden, deren Preis-Leistungs-Verhältnis ist auf einem ganz anderen Level. Auch die Akzeptanz für E-Boote ist eine andere als in den 2010er-Jahren. Vor allem aber werden Boote inzwischen zielgerichtet für einen E-Antrieb konzipiert. Eine schmalere Rumpfform oder gerin-

geres Gewicht - Aspekte, die beim Elektroantrieb auf der Straße kaum eine Rolle spielen. Doch ein Boot rollt nicht auf Rädern, es rekuperiert beim Bremsen auch nicht (Energie-Rückgewinnung). Ein Boot muss den Wasserwiderstand permanent überwinden. Seit zwei Jahren hat PureVolt auch die Vertretung für den leichten Kar-

**Spannung pur:
Denn die Motorboote, die Thorsten Irgang
in seinem Start-up PureVolt Yachts anbietet,
sind rein elektrisch angetrieben.
Der Berliner ist Vertriebspartner für derzeit
ein gutes halbes Dutzend Hersteller von E-Booten.**



Eleganter Elektro-Cruiser: die Q30 aus Finnland.

bon-Flitzer EB Eins von Kaebon. „Ein echter Game-Changer“, ist Irgang begeistert von dem Boot aus München. Ein Jahr lang hatte Thorsten Irgang auch in Kalifornien gelebt. Dort lernte er eine ganz andere Sichtweise auf nachhaltige Themen kennen. Zumindest basiert auf dieser Zeit seine Leidenschaft für den E-Antrieb. Und vielleicht typisch für einen Wirtschaftsingenieur: „Ich will nicht nur die Technik verstehen, sondern das Produkt an sich noch besser machen“, verrät Thorsten Irgang seine Philosophie. Er will ein innovativer Partner für die Hersteller sein, deren Boote er verkauft. „Wir wollen nicht den schnellen Verkauf machen, sondern Klarheit für die Vorteile des Pro-



2K-Lack – ideal zum Rollen



De IJssel Double Coat 2K-Lack

- Farbe nach Ihrer RAL Classic Vorgabe angemischt
- Professionelle, computergesteuerte Mischmaschine
- Zum Rollen und Spritzen hervorragend geeignet
- Hochglänzend, Seidenglänzend und Matt
- Hohe Kratzfestigkeit und UV-beständig
- Für Polyester, Epoxid, Stahl, Aluminium, Holz
- Langlebiges 2K-Lacksystem

NautiCare – Ihr Partner für Neubau, Reparatur und Refit

- Hochwertige 2K-Lacke
- 2K-Spachtel und Beschichtungen
- Epoxid- und Polyesterharze
- Gelcoat und Topcoat
- Schleifmittel
- Großkunden-Preise auf Anfrage

NautiCare GmbH & Co. KG
 Kommunikationsstraße 6.10
 D-47807 Krefeld
 Tel. : +49 (0)2151 5652480
 E-Mail: service@nauticare.de
 Online-Shop: www.nauticare.de

Besuchen Sie uns:
BOOT DÜSSELDORF
 Halle 11, Stand B60



dukts herstellen.“ Die Unterschiede des E-Antriebs zum Verbrenner kann man zwar erklären, aber erleben kann man sie nur bei einer Probefahrt. Denn allein auf dem Land oder am Steg fehlt das Erlebnis des leise surrenden Propellers, der nahezu lautlosen Bewegung übers Wasser - und das Fehlen von Lärm und Vibrationen

„Arbeit auf dem Wasser macht deutlich mehr Spaß als die Arbeit hinter dem Schreibtisch!“

Thorsten Irgang

des Verbrennermotors. Irgangs erster Kunde hatte ein Boot mit Elektromotor gekauft, weil er nicht mehr ständig an einem Verbrenner herumbasteln wollte. Inzwischen hat PureVolt über zwei Dutzend Boote verkauft. Die meisten in den Berliner Raum,

Beratung“ gegenüber Kunden ist für ihn elementar. Zwar sind die Motoren besser, die Batterien leistungsfähiger und somit die Reichweite größer geworden. Doch „wie die Energie in das Boot kommt, das muss noch besser werden“, sieht Irgang noch Potenzial für die weitere Entwicklung und die Infrastruktur. Die Unterschiede in der

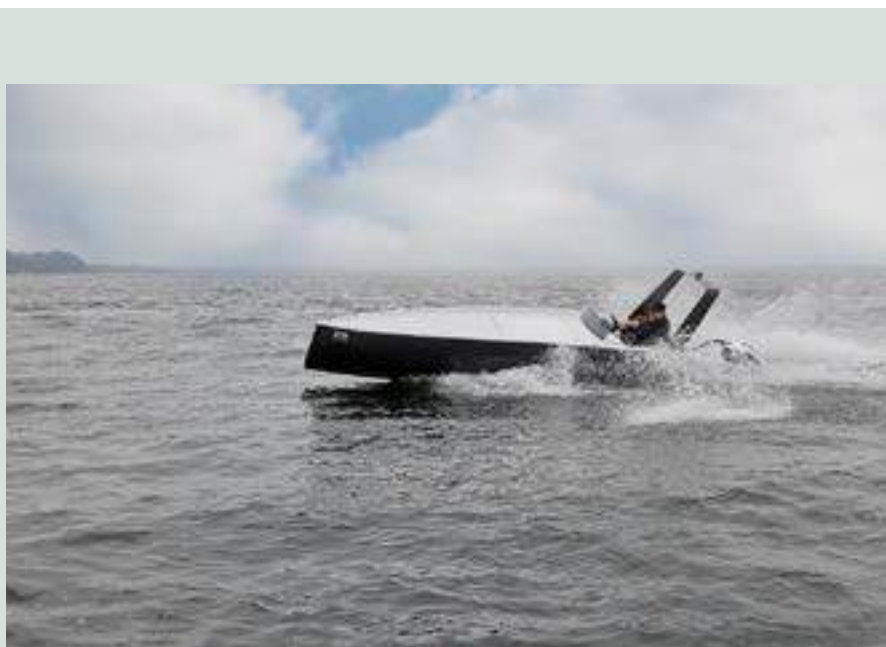
Fahrleistung seien im Vergleich mit dem Verbrennerantrieb schon kleiner geworden, die Vorteile der E-Technik werden bezahlbar, ist Irgang überzeugt.

Sicher wäre Wasserski-Fahren mit einem E-Antrieb möglich. Aber da-

um derzeit Wasserski hinter einem E-Boot unattraktiv ist. Gekauft werden tatsächlich bisher eher kleinere Antriebsleistungen, die für das gemütliche Fahren ausreichen. Und auch der Kaebon-Flitzer kommt in der Performance-Version mit einem 12 kW-Motor und zwei Batterien mit je 5 kWh aus.

Wie steht es nun um viel diskutierte Laden der Batterie im E-Boot? „Das ist viel leichter als man denkt“, meint Thorsten Irgang. Die Batterien vieler kleinerer Boote kann man mit der Landstromdose am Steg laden. Bei 1,4 kW Ladeleistung (230 Volt, 6 Ampere) sind nach 12 Stunden etwa 15 kWh (rechnet man zehn Prozent Verlust am Ladegerät mit ein) nachgeladen. Damit wären drei Batterien mit einer Kapazität von 5 kWh von null auf 100 aufgeladen. Für das Rechenbeispiel lassen wir jetzt einmal außer Acht, dass man auch Lithium-Batterien nie ganz leer fahren und auch nur dann voll laden sollte, wenn man gleich weiter fährt. Der Bereich zwischen 20 und 80 Prozent der Kapazität sind der Wohlfühlbereich solcher Batterien.

Ab einem Bedarf von 60 kWh hält Irgang eine Ladeleistung von 11 kW wie an einer Wallbox für sinnvoll. „Da wird es mühsam“, sieht er auch noch Nachholbedarf an Infrastruktur. „Nachhaltiger Wassertourismus ist schließlich ein Wirtschaftsfaktor“, sagt Irgang; er hält einen Aufbau von E-Infrastruktur am Wasser für wünschenswert. Tatsache ist bisher jedoch: Viele E-Boot-Eigner haben einen eigenen, privaten Steg mit Stromanschluss, wo sie genügend Zeit haben, um die Batterie nach dem Wochenend-Ausflug wieder aufzula-



EB Eins von Kaebon: laut Irgang ein „Gamechanger“ im E-Boot-Markt.

aber auch an die Ostsee, nach Bayern oder Österreich. Die „Beharrlichkeit, in dem Markt auch etwas bewegen zu wollen“, hält er für einen Erfolgsfaktor. „Ehrliche und kompetente

für sind dann ein größerer Motor und eine erheblich größere Batteriekapazität notwendig - also extreme Kostentreiber. „Dieser Aufpreis ist selten tragbar“, erklärt Irgang, war-

den. Marktanreize wie die Förderung von Ladestationen würde also auch Irgang willkommen heißen.

„Wir legen uns keine Boote ins Lager“, ordnet Irgang die Dimension seines Start-ups ein. Bei Messen oder Inwater-Boatshows gehören die Boote, die PureVolt präsentiert, noch den Herstellern oder Kunden. Ein Händler ohne Werft und Hafen? „E-Boote brauchen nicht den umfassenden Service wie Verbrenner“, erklärt der PureVolt-Chef. Ein Vorteil des E-Antriebs sei es, dass eine Fehlerdiagnose meist im schwimmenden Schiff am Steg möglich ist - ohne auszukranchen. So manches Problem kann durch digitale Ferndiagnose gelöst werden. „E-Boot fahren ist zuverlässig, besser als mit einem Verbrenner“, so Irgang.

Mit Herausforderungen ist Thorsten Irgang seit der Gründung seines Unternehmens konfrontiert. „Die Mittelschicht, die früher das Boot als Statussymbol ähnlich wie das große Auto gekauft hat, ist flexibler geworden und bindet sich nicht mehr notwendigerweise an fixe Statussymbole. Da müssen wir viel mit Aufklärung und dem Thema lokale und nachhaltige Erholung langfristig dafür sorgen, dass man wieder mehr Urlaub auf dem Wasser macht“, analysiert er. Boote mit E-Antrieb würden sich da anbieten, da er diese auch für Sharing-Modelle besser geeignet findet. Die Mitgliedschaft im VMWD ist Thorsten Irgang viel wert: „Als junges Unternehmen müsste man immer wieder das Rad selbst erfinden, wenn man

keinen fragen kann.“ In einem solchen Verband sei es einfacher und niederschwelliger, einmal um Rat zu fragen. Bisher beschäftigt der 51-Jährige zusammen mit einem Co-Gründer zwei Teilzeitmitarbeiter. Zukünftig sieht er den Markt für E-Boote wachsen – und damit auch die Chancen für sein Unternehmen. In zehn Jahren würde er gerne zehn Mitarbeiter haben und das „breiteste und schlüssigste Portfolio im Elektrobootmarkt anbieten“. Man darf gespannt sein! ■

Dr. Volker Gübner



NOMEN Cleat IV
The platform cleat

NEU



NEU - Klampe IV PLAT - PURE Wood
für Badeplattformen und Tender-Mooring auf großen Yachten



NOMEN PRODUCTS · STECKELHÖRN 12 · 20457 HAMBURG · GERMANY · INFO@NOMENPRODUCTS.DE · WWW.NOMENPRODUCTS.DE

NOMEN PRODUCTS · HAMBURG



SUP VON BMW

Die Kooperation von Werften mit Autoherstellern wird um eine SUP-Variante ergänzt. BMW meldete Anfang Oktober, dass es zusammen mit dem slowenischen Hersteller von elektrischen Stand-up-Paddleboards Sipaboard ein e-SUP entwickelt hat.

Im Zentrum der BMW x SipaBoards steht der integrierte elektrische Motor mit bis zu 300 Watt Leistung. Er liefert während der Fahrt zusätzlichen Schub und erleichtert das Paddeln – besonders angenehm bei Gegenwind oder Strömung. BMW hat dazu einen

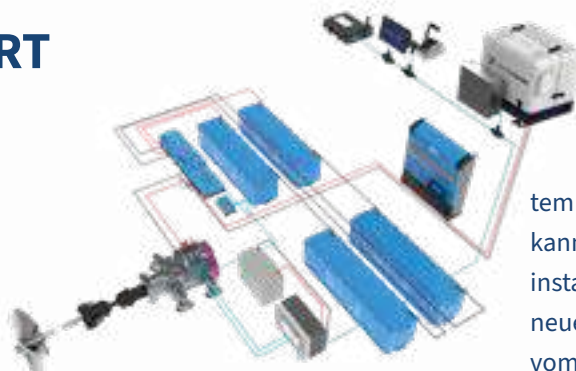
speziellen Propeller entwickelt, der für ein außergewöhnliches Fahrerlebnis mit Geschwindigkeiten von bis zu vier Knoten (7,5 km/h) garantieren soll.

Besonders komfortabel: Der Motor übernimmt auch das automatische Aufpumpen des Boards vor dem Start am Strand. Die Batteriemodule mit unterschiedlichen Kapazitäten (90/180 Wh) sind dabei mit nur wenigen Handgriffen zu tauschen. Die Steuerung des Boards erfolgt intuitiv über ein neues, von BMW inspiriertes User Interface Design per Bluetooth-Fernbedienung am Paddel. Design und Technik sind von der „Neuen Klasse“ von BMW abgeleitet.

MOLABO ERWEITERT PRODUKTLINIE

Das Thema „Reichweite eines Elektromotors“ könnte für viele Yachten eine neue Lösung finden. Molabo aus Ottobrunn präsentiert ein neues serielles 48-Volt-Hybridsystem, das den sicheren und leistungsstarken ARIES-Elektroantrieb mit den kompakten AGT-Generatoren von Fischer Panda kombiniert.

Die neue Lösung erweitert Reichweite und Energieautonomie von Elektroantrieben, bleibt dabei aber so einfach, effizient und sicher wie alle



Molabo-Systeme – ganz ohne Hochvolt-Technik.

Entwickelt wurde das System ursprünglich für die IMOCA-Rennyacht von Team Malizia. Alle Komponenten arbeiten mit 48 Volt Gleichspannung, was Installation und Wartung erheblich vereinfacht - da das gesamte Sys-

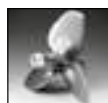
tem im Niedervoltbereich arbeitet, kann es vom eigenen Werftpersonal installiert werden. Eigner, die das neue System nutzen, profitieren vom weltweiten Fischer-Panda-ServiceNetz für die Generatoren, während der 48-V-ARIES-Antrieb von jedem gelernten Bootselektriker sicher gewartet werden kann. Die 6 bis 22 kW starken DC-Generatoren sind zudem HVO-kompatibel, können also erneuerbaren Diesel aus biologischen Reststoffen aufnehmen.

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

Unsere Leistungen:

Reparaturservice, Beratung, Berechnung, Großlager

täglicher In- und Auslandversand



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

CHARTPLOTTER GEWINNT DAME AWARD

Der Gesamtsieger der DAME Design Awards 2025 ist der LXNAV E360 Round Chartplotter. Das kompakte 4-Zoll-Rundgerät überträgt ein luftfahrtinspiertes Bedienkonzept in die Marinewelt und kombiniert einen klar strukturierten Touchscreen mit umfassender NMEA-2000-Integration, WLAN, GPS und vorinstallierten Seekarten. Neben der Unterstützung von Navionics ermöglicht es auch



Motor- und Musiksteuerung. Die Jury lobte die stimmige Gesamtintegration, die intuitive, smartphoneähnliche Benutzerführung und einen marktgerechten Preis. Mit seinen Funktionen und dem durchdachten Design setzte sich der E360 gegen starke Konkurrenz in Kategorien wie Sicherheit, Antrieb und Deckausrüstung durch. Der DAME Award wird alljährlich auf der METS verliehen.

MIT DEM SMARTPHONE ANLEGEN

Unter dem Motto „Die Crew bist du“ präsentiert das schleswig-holsteinische Unternehmen Thitronik mit „Smartdock“ eine neuartige Lösung, die das An- und Ablegen von Motor- und Segelbooten so einfach macht wie die Bedienung einer App. Das System ermöglicht es, das Boot direkt per Smartphone zu manövrieren – ideal für kleinere Crews oder Einhandsegler. Smartdock besteht aus einer kompakten Steuereinheit, zwei Kabelbäumen und einer intuitiven App, die in Echtzeit auf Steuerbefeh-

le reagiert. Das System wird einfach zwischen Motorsteuerung, Bedieneinheit und – falls vorhanden – Bug- und Heckstrahlruder geschaltet und funktioniert kabellos über Bluetooth. Die Bedienoberfläche ist bewusst schlicht gehalten und Updates erfolgen ebenfalls drahtlos. Das Smartdock-System ist seit Juni 2025 für 3.950 Euro (4.950 Euro mit Strahlruder-Integration) erhältlich und kompatibel mit allen gängigen Motoren der Hersteller Mercury, Volvo Penta, Yamaha, MAN und EPT.



- ✓ Großer Lagerbestand
- ✓ Schnelle Lieferung
- ✓ Kompetente Beratung



AUTONOME PLATTFORM VON ANSCHÜTZ

Der Kieler Navigationsspezialist Anschütz präsentiert mit „Anschütz Autonomics“ eine neue Produktlinie für autonome Navigation und missionsbasierte Automatisierung. Das System wurde bereits erfolgreich in mehreren Praxistests erprobt und kombiniert bewährte, zertifizierte Komponenten mit modernster Sensorik und ermöglicht somit eine präzise, sichere und ferngesteuerte Navigation. Die Lösung ist skalierbar – von Assistenzsystemen für bemannte Schiffe bis hin zur vollständigen Auto-

matisierung unbemannter Überwacheinheiten. Das System besteht aus zwei Kernmodulen: Die „SYNOPSIS Autonomics Navigation Suite“ erweitert bestehende Navigationssysteme um optische Zielverfolgung und hochpräzise Bewegungssteuerung; das zweite Modul, SYNTACS Autonomics, übernimmt die taktische Missionssteuerung – von Aufklärungs- und Begleitoperationen bis hin zur Bedrohungsanalyse und Integration von Nutzlasten. 250 Manöver wurden bereits auf der Kieler Förde absolviert.



DOSIEREN STATT KLECKERN

Die Handdosierpumpen von BÜFA ermöglichen das saubere und präzi-

se Dosieren von Harzen, Peroxiden, Lacken und anderen pumpfähigen Medien direkt aus dem Gebinde. Sie wurden speziell für den Einsatz in Werkstätten und Werften entwickelt.

Dank verschiedener Hubgrößen von 30 bis 1.000 ml lassen sich auch komplexe Mischungsverhältnisse zuverlässig wiederholen. Die Pumpen sind in chemikalienbeständigen Varianten erhältlich und eignen sich somit für UP-, VE-, EP- und UP-Harze, Peroxide, Gelcoat und Additive. Da sie keinen Strom benötigen, wartungsarm sind und sich leicht bedienen lassen, bieten sie eine hohe Prozesssicherheit und gleichbleibende Qualität bei deutlich geringerem Verbrauch.



RETTUNGSWESTEN

KADEMATIC

Seenotrettungsgeräte GmbH
ABC-Straße 16 · 22880 Wedel
FON: 04103 12 11 88 0
info@kadematic.de
www.kadematic.de



Präzise Pumpe:
Mit dem neuen BÜFA-Produkt
lassen sich verschiedene
Hubgrößen zuverlässig
wiederholen.



POLIEREN NEU GEDACHT

Die neue Polaros RP 600 ist eine von Mirka eigens entwickelte, kabelgebundene Rotationspoliermaschine. Das Gerät ist ein kabelgebundener Rotationspolierer mit 150 mm Durchmesser und überzeugt mit einem flachen, kompakten Design. Eine der intelligenten Funktionen des Polaros ist die Ramp Up-Funktion: Sie erhöht sanft die Drehzahl, sobald mehr Druck auf die Oberfläche ausgeübt wird. Dies verhindert das Verspritzen von Poliermittel und macht die Arbeit deutlich sauberer. Die Funktion ist standardmäßig deaktiviert, lässt sich aber ganz einfach durch gleichzeitiges Drücken zweier Tasten aktivieren. Die smarte, dynamische Leistungsanpassung geht noch weiter: Der integrierte Ramp Down-Modus reduziert automatisch die Drehzahl, wenn zu viel Druck auf Maschine oder Oberfläche ausgeübt wird – und schützt so sowohl das Werkzeug als auch die Oberfläche. Integriert ist ein 750-Watt-Motor mit einem Drehzahlbereich von 700 bis 2.500 U/min – und das bei einem Gewicht von

1,75 kg. Fazit: Mit der Polaros bringt Mirka mutige Innovation in die Welt des High-End-Polierens. Sie eignet sich für die Unfallreparatur, Glas- und Holzoberflächen sowie Anwendungen im Marinebereich wie Gelcoat-, Topcoat- und Klarlackpolitur.



KOCHEN MIT CAN

Lindemann erweitert sein Sortiment um vier hochwertige Marinekocher des italienischen Herstellers CAN von Airxcel Europe, die Funktionalität, Sicherheit und Design perfekt kombinieren. Die neuen Gas- und

Induktionskocher erfüllen höchste Ansprüche an Bord, egal ob auf Segelyachten, Motorbooten oder Expeditionsfahrzeugen.

Der CAN1000S etwa ist ein robuster Gaskocher aus rostfreiem Edelstahl mit zwei Brennern und einem integrierten Backofen mit 19 Litern Fassungsvermögen. Er eignet sich sowohl für den Festeinbau als auch für den Einsatz mit einer kardanischen Aufhängung, die im Lieferumfang enthalten ist. Mit einer Brennerleistung von 1.000 Watt + 1.700 Watt und einer Ofenleistung von 1.900 Watt bietet der Kocher ausreichend Power für den Bordalltag. Dank thermischer Sicherung und solider Verarbeitung ist er ein zuverlässiger Begleiter auf See. Er ist 450 Millimeter breit, 315 Millimeter tief, 485 Millimeter hoch und wiegt 17,5 Kilogramm.



Seltene Gelegenheit:

Verkauf Yachtcharter GmbH...

Bekanntes Markenunternehmen in Berlin/Brandenburg, seit 30 Jahren erfolgreich am Markt, mit sehr vielen Stammkunden sucht (aus Altersgründen) einen Nachfolger.

...machen Sie Ihren Traum zum Beruf!

Kontakt: chance2026@freenet.de

BOOTSLIEGEPLATZ GILT ALS GRUNDSTÜCKSMIETE

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf hat mit einem aktuellen Urteil zwei Grundsatzfragen zur Vermietung von Wasserliegeplätzen entschieden. Eine Marina-Betreiberin – eine städtische GmbH – hatte gegen Bootsbesitzer geklagt, die ihren Liegeplatz dauerhaft bewohnten. Streitpunkt war die Wirksamkeit der Kündigung und die Zuständigkeit der Gerichte.

1. Zuständigkeit der Zivilgerichte:

Das OLG stellte klar: Auch wenn eine Marina eine öffentliche Einrichtung ist, handelt es sich bei der Vermietung eines Liegeplatzes um ein privatrechtliches Nutzungsverhältnis. Zu-

ständig sind daher die Zivilgerichte. Nach der sogenannten Zwei-Stufen-Theorie ist zwischen dem Zugang zu einer öffentlichen Einrichtung („Ob“) und deren Nutzung („Wie“) zu unterscheiden. Während über den Zugang öffentlich-rechtlich zu entscheiden ist, richtet sich die Nutzung nach Zivilrecht – insbesondere dann, wenn die Stadt den Betrieb einer privatrechtlichen Gesellschaft übertragen hat.

2. Einordnung als Grundstücksmiete:

Weiter entschied das Gericht, dass die Vermietung eines Wasserliegeplatzes rechtlich als Mietvertrag über

Grundstücke im Sinne von § 578 Abs. 1 BGB zu behandeln ist.

Maßgeblich ist, dass auch überflutete oder mit Wasser bedeckte Flächen Teil eines Grundstücks sein können. Damit gelten für Bootsliegeplätze die Regeln der Grundstücksmiete – nicht die der Wohnraummiete.

Dass ein Schiff an diesem Platz dauerhaft zu Wohnzwecken genutzt wird, ändert nichts an der rechtlichen Bewertung. Für Marina-Betreiber ist das bedeutsam, da damit kein besonderer Kündigungsschutz wie bei Wohnraummiete gilt.

Weitere Urteile auf unserer Homepage: www.vmwld.org/services/mitgliederservices/rechtsberatung



Beweislast bei Ablieferung am falschen Ort

Das Oberlandesgericht Hamm hatte sich in einem Berufungsverfahren mit einer grundsätzlichen Frage des Transportrechts zu befassen. Das Urteil klärt zentrale Punkte zur Beweislastverteilung bei Ablieferung an einem nicht vertraglich vereinbarten Ort.

Schreibfehler im Vertrag – kleine Ursache, große Wirkung

Im hektischen Geschäftsalltag bleibt oftmals wenig Zeit für sorgfältige Prüfung. Schnell schleichen sich Schreibfehler in Verträge ein – mit teils erheblichen finanziellen Folgen, etwa wenn ein Preis versehentlich zu niedrig angegeben wird.

Untersuchungspflicht und Arglist bei Gebrauchtfahrzeugen

Das Landgericht (LG) Itzehoe hatte über einen Fall zu entscheiden, der auch für die Wassersportbranche von Interesse ist – insbesondere beim Handel mit gebrauchten Booten oder Fahrzeugen.



Rechtssicherheit in der Wassersportbranche – Ihr Verband steht an Ihrer Seite

Unsere Branche wird komplexer – und auch die Kunden sind informierter denn je. Juristische Fragen rund um Kauf, Gewährleistung oder Chartergeschäfte gehören längst zum Alltag. Gut, wenn man in solchen Momenten nicht allein dasteht.

Mit Rechtsanwalt Stefan Meyer, unserem erfahrenen Verbandsjustitiar, steht Ihnen ein Ansprechpartner zur Verfügung, der nicht nur das Recht, sondern auch die maritime Praxis versteht. Seine Beratung hilft, Konflikte frühzeitig zu klären, Fehler zu vermeiden und Streitigkeiten sachlich zu lösen – bevor sie eskalieren.

Nutzen Sie Ihren Vorteil als Mitglied:

Kostenlose Rechtsberatung im vorprozessualen Bereich, fachlich fundiert, branchenerfahren und stets im Sinne Ihrer Interessen.



Rechtsanwalt
Stefan Meyer

☎ 0221 59 57 10

Rechtssicherheit für Ihr Wassersport-Business – inklusive!



Mitglieder im Verband
Maritime Wirtschaft
Deutschland e.V.
profitieren

Als Mitglied profitieren Sie von der umfassenden Rechtsberatung unseres **Verbandsjustiziers Herrn Stefan Meyer**.

Er unterstützt Sie kompetent und zuverlässig bei allen rechtlichen Fragen rund um den Wassersport:

- Kauf- und Vertragsrecht
- Miet- und Charterrecht
- Gewährleistungs- und Haftungsfragen
- sowie viele weitere Rechtsfragen, die die Branche betreffen

Verlässlich. Kompetent. Transparent.
Ihre starke Stimme in der maritimen Wirtschaft.

Jetzt Mitglied werden und von echter Rechtssicherheit profitieren!

VMWD - Ihr Partner für eine sichere Zukunft.

Unser Versprechen:

„Die Rechtsberatung ist komplett im Mitgliedsbeitrag enthalten. Erst wenn ein Gerichtsverfahren notwendig wird, können zusätzliche Kosten entstehen.“

Kontakt Rechtsberatung:
Tel. 0221 595710



Verband
Maritime Wirtschaft Deutschland e.V.
Gunther-Plüschow-Str. 8 · 50829 Köln

EIN ASYMMETRISCHES MACHTGEFÜGE

Charter-Plattformen wie Boataround haben das Potenzial die Vielfalt des maritimen Mittelstands zu bedrohen.

Der europäische Yachtchartermarkt steht unter erheblichem Druck. Die Digitalisierung hat neue Marktteilnehmer hervorgebracht, die mit aggressiven Rabattstrategien, hoher Sichtbarkeit und millionenschweren Finanzierungen das gewachsene Gefüge von Familienbetrieben, Flottenbetreibern und traditionellen Agenturen ins Wanken bringen. Die jüngsten Entwicklungen rund um die Online-Charterplattform "Boataround" zeigen exemplarisch, wie aus einem vermeintlich guten Angebot ein existenzbedrohendes Problem für Kunden und Anbieter gleichermaßen geworden ist.

Die YACHT veröffentlichte unlängst den Fall von Marcus N. Im Oktober wollte er mit Freunden in Griechenland segeln. Gebucht hatte er eine moderne 40-Fuß-Segelyacht, bereits im August über Boataround. Der Charterpreis von 2.600 Euro erschien

angesichts der Ausstattung verlockend. Er bezahlte den Gesamtbeitrag sofort. Kurz vor Abflug dann der Schock: Ein Mitsegler erfuhr direkt an der Charterbasis in Alimos, dass das Schiff nicht herausgegeben werde – Boataround hatte die Schlussrate nicht überwiesen.

Erst massiver Druck per Telefon, E-Mail und Einschaltung des Flottenbetreibers brachte Bewegung in die Sache: Die ausstehende Zahlung wurde eine Stunde vor Auslaufen der Frist überwiesen. Andere Kunden hatten weniger Glück: Sie wurden mit kleineren Booten abgespeist, mussten hunderte Kilometer zum "Ersatzschiff" fahren oder warten bis heute auf Rückzahlungen ihrer Gelder. Zahlungen an Agenturen wie Boataround erfolgen regelmäßig mit der eindeutigen Zweckbestimmung, an Flottenbetreiber weitergeleitet zu werden. Geschieht dies nicht recht-

zeitig, liegt ein klarer Verstoß gegen Treuhandpflichten vor. Auch wenn zivilrechtlich oft komplex, ist in vielen Fällen auch eine strafrechtlich relevante Zweckentfremdung (z. B. Untreue oder Betrug) nicht ausgeschlossen.

Der Anbieter wirbt auf Plattformen wie Trustpilot mit hohen Bewertungen, die jedoch überwiegend anonymisiert und zum Teil zeitlich auffällig geballt erscheinen. Gleichzeitig zeigen die Ein-Stern-Bewertungen ein Muster systemischer Probleme: verspätete Zahlungen, mangelhafter Service, unerreichbarer Support.

Ein Blick auf die wirtschaftlichen Kennzahlen des Unternehmens vertieft die Bedenken: Boataround.com a.s. wies laut dem öffentlichen Register finstat.sk bis Ende 2023 Verbindlichkeiten von über 5,8 Millionen Euro auf und hatte Rückstände bei Sozialabgaben. Die Bilanz für 2024 wurde



bislang nicht eingereicht. Auch zu diesen Punkten hat die YACHT umfassend recherchiert und berichtet.

Erinnerungen an die Zizoo-Pleite werden wach: Auch diese Online-Agentur agierte über Jahre mit hohen Investorengeldern, bevor 2023 massive Probleme offenkundig wurden. Kunden verloren Anzahlungen, Flottenbetreiber blieben auf nicht gezahlten Buchungen sitzen. Die Insolvenzverfahren in Österreich und Deutschland laufen noch.

Für Flottenbetreiber, Agenturen und andere maritime Unternehmen geht die Gefahr weit über Einzelfälle hinaus. Online-Agenturen mit Risikokapital streben eine Marktdominanz nach dem Muster der weltweit agierenden Plattformen Booking.com oder Airbnb an. Das betrifft nicht nur Sichtbarkeit und Preise, sondern auch die Kontrolle über Kundenzugänge und könnte auch für andere

Marktsegmente in der Wassersportbranche Schule machen.

Das eigentliche Risiko liegt tiefer: Die zunehmende Marktkonzentration bei digitalen Vermittlern führt zu einer strukturellen Abhängigkeit kleinerer Anbieter von wenigen Plattformen. Wer nicht gelistet ist, verliert Sichtbarkeit. Wer gelistet ist, muss sich den Spielregeln der Plattform beugen: kurzfristige Rabatte, Algorithmensteuerung, intransparente Rankings und zunehmend auch Zugang zu Kundendaten. Daraus entsteht ein asymmetrisches Machtgefüge, das die Vielfalt des maritimen Mittelstands bedroht.

Insbesondere für traditionelle Branchenbetriebe in Familienhand bedeutet dies ein Verlust an unternehmerischer Souveränität. Die Plattformen diktieren den Marktzugang, können Provisionen kurzfristig anpassen und nutzen ihre Datenmacht zur Ent-

wicklung eigener monopolartiger Geschäftsmodelle. Der sogenannte Plattformkapitalismus nutzt dabei Skaleneffekte, Netzwerkeffekte und datenbasierte Optimierung, um den Wettbewerb zu verzerren.

Der Fall Boataround ist mehr als ein Einzelfall. Er steht exemplarisch für ein strukturelles Problem in modernen Märkten. Kunden müssen sich der Risiken digitaler Schnäppchenangebote bewusst werden und aktiv nach Sicherheiten fragen. Gleichzeitig sind Anbieter gut beraten, sich nicht durch kurzfristige Sichtbarkeit an langfristig instabile Systeme zu binden.

Transparenz, Qualität und rechtliche Absicherung müssen wieder ins Zentrum der Marktbeziehungen rücken. Nur so kann das Vertrauen in unsere Branchenmärkte als Ganzes erhalten werden.

Ben Tanis / Catharina Falk

Foto: Wolfgang Jargstorff

EVENTS

KROATIEN

500 BOOTE IN BIOGRAD

Im 27. Jahr feierte die Biograd Boat Show den 26. Rekord: Mehr als 400 Aussteller mit 500 Booten waren bei kombinierten Inwater- und Hallen-Show Ende Oktober in der Marina Kornati in Kroatien beteiligt. Für die Show wurde eine Ponton-Brücke (für 90 weitere Liegeplätze) zwischen den beiden Hälften des Hafens eingebracht. In vier Hallen rund um die Marina wurden Zubehör und Dienstleistungen angeboten. Eingebettet in die Veranstaltung waren attraktive B2B-Events wie die Croatia Charter Expo, nautische Kongresstage oder auch eine zweitägige luxuriöse Auto-Show. Besonders anziehend aufs Publikum (und die Aussteller?) wirkte auch das tägliche Angebot an Events und Partys in der ganzen Kleinstadt an der Adria, kommentierte BBS-Direktor Milan Sangulin.



Foto: Andrija Despoja

NIEDERLANDE

REKORD AUF DER METS

Die METS 2025 nutzte erstmals das gesamte RAI-Gelände in Amsterdam: Die erweiterte Fläche, neue Zonen und rund 1.700 Aussteller machten aus der Zubehörmesse mit großer deutscher Beteiligung in den Hallen 1 und 10 erneut einen der Branchen-Höhepunkte des Jahres. Die Nutzung des

Das Multiplex-Team auf der METS



kompletten Veranstaltungsortes schuf zudem einen durchgängigen Rundgang, der den Strom von insgesamt 32000 Besuchen harmonisierte und den Zugang zu allen Bereichen erleichterte.

Zu den Highlights gehörten 30 Länderpavillons mit Produkten und Technologien aus 20 Nationen sowie spezialisierte Bereiche zu Superyachten, Marina- und Werfttechnik, Baumaterialien, Foiling und Start-ups. Die Next Gen Zone präsentierte praxisnahe Lösungen zur Reduzierung ökologischer Auswirkungen. Beim 34. DAME Design Award setzte sich der LXNAV E360 Round Chartplotter als Gesamtsieger durch.

Niels Klarenbeek, Director Maritime Events, kündigte bereits weitere Anpassungen für 2026 an, um der stetig steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Einige deutsche Aussteller, soviel war schon in Amsterdam klar, werden ihre Standposition sehr wahrscheinlich verändern müssen.

2026 findet das der Messe vorgelagerte Superyacht Forum vom 16. bis 17. November statt, gefolgt von der METS vom 17. bis 19. November.

FRANKREICH

NEU IN NIZZA

Nachhaltiges Bootfahren rückt immer mehr in den Mittelpunkt - auch wenn manche seit Jahren nichts anderes machen, beispielsweise Segler ohne Flautenschieber und Antifouling am Rumpf. Doch welche Möglichkeiten gibt es heute, um Boot nachhaltig zu bauen, den Antrieb umweltfreundlich zu gestalten, den Hafenbetrieb auf Null-Emissionen umzustellen - und schließlich ein Boot „eco-friendly“ zu entsorgen oder zu recyceln? Die neue Messe „Nice Boating Tomorrow“ in Nizza will vom 19. bis 23. März 2026 all diese Themen aufgreifen und Lösungen zeigen - oder im Rahmen eines zweitägigen Forums Probleme diskutieren. Vor allem das Netzwerken zwischen vielen einzelnen Akteuren der Branche soll gefördert werden. Veranstaltet wird der neue Nachhaltigkeits-Event von der Grand Pavois Organisation. Kontakt: Christina Gödelmann-Godde: +33 (0)5 46 44 46 39. www.nice-boating-tomorrow.com

DEUTSCHLAND PREMIERE IN BERLIN

Die neue OutVenture Berlin feierte Ende November ihre Premiere und zog mit 55.000 Besuchern auf Anhieb ein deutlich größeres Publikum an als im Vorjahr. Erstmals vereinte das

Konzept die Bereiche Boot & Fun, Angelwelt, Caravan& Camping sowie Offroad & Nature unter einem Dach und präsentierte auf 90.000 Quadratmetern über 850 Aussteller. Auch der VWW Wirtschaftsverband Wassersport e.V. war wieder mit seinen Mitgliedern vertreten: der Hamburger Yachtversicherung Schomacker, Diki

Tours aus Potsdam, dem Yachthafen Ringel aus Töplitz und Satztechnik Meißen. Besonders die BOOT & FUN lieferte mit zahlreichen Premieren und einer breiten Modellpalette – von Yachten über Hausboote bis hin zu innovativen Elektro- und Solarbooten – ein starkes Signal für die kommende Saison.

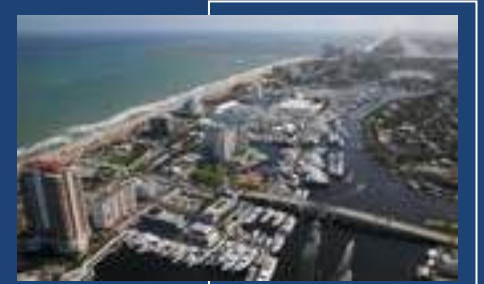
USA GEMISCHTE GEFÜHLE IN FLORIDA

Auch Generalkonsul Cristofer Burger besuchte den deutschen Stand in Fort Lauderdale



Auch auf der insgesamt schon 66. Fort Lauderdale International Boat Show gab es erneut einen deutschen Gemeinschaftsstand, den auch der deutsche Generalkonsul Christofer Burger besuchte. Zehn Firmen teilten sich den sogenannten „German Pavilion“ im größten und klimatisierten Zelt der Messe mit dem Bremer Equipment-Hersteller multiplex als größtem Einzelaussteller. Obgleich der amerikanische Markt sich derzeit im Aufwind befindet, war das an der Besucherzahl oder -struktur am Stand kaum zu spüren. Deutsche

Yachten-Mitglied Ocean Independence berichtete indes von starkem Interesse an den sechs ausgestellten Yachten; das Brokerage-Haus rechnet im Nachgang der Messe mit zwei oder drei Verkäufen.



*Solartechnik
jetzt Wiederverkäufer werden!*

SOLARA®

Über 25 Jahre Qualität Made in Germany



Alle Fotos: Claudia Zamboni

Hochkonzentriert: Felix Bruckmann von der H. Bültjer Bootswerft beim Erstellen des Prüfungsstücks, einem Niedergang.

DIE BESTEN DER BESTEN

Erneut fanden die Deutschen Meisterschaften im Bootsbauhandwerk auf dem Priwall statt. Die Landessieger kürten ihren Bundessieger 2025.

Um junge Menschen für das Handwerk zu begeistern, engagiert sich der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) enorm mit breiten Öffentlichkeitskampagnen – unter anderem mit den Deutschen Meisterschaften im Handwerk. Hierbei handelt es sich um Europas größten Berufswettbewerb mit rund 130 Gewerken. Auszubildende, die gerade ihren Gesellenbrief bekommen haben, erhalten die Möglichkeit, ihre

Fähigkeiten öffentlich zu beweisen. Der Wettbewerb – Voraussetzung zur Teilnahme ist eine gute Abschlussnote – ist dabei in mehrere Ebenen unterteilt: von der Innungs- über die Kammer- und Landesebene bis hin zum Bundeswettbewerb. Die Wettbewerbsleistung wird beispielsweise durch eine Arbeitsprobe vor Ort oder die Begutachtung eines Gesellenstücks ermittelt. Eine Expertenjury ist für die Bewertung zuständig.

Geteilter Wettbewerb

Der Prüfungsausschuss der Innung Schleswig-Holstein und die Landesberufsschule in Lübeck-Travemünde engagieren sich seit Jahren ehrenamtlich für den Wettbewerb der Bootsbauer; jedes Jahr im Herbst werden die Landessieger zum Bundeswettbewerb auf den Priwall eingeladen. In einer Prüfung gilt es für die Prüflinge zunächst, Zeichnungen anzufertigen und Berechnun-

gen durchzuführen. Dann folgt der praktische Teil. Per Hand und an den unterschiedlichsten Maschinen werden mit verschiedenen Materialien Prüfungsstücke angefertigt, die anschließend vom Prüfungsausschuss begutachtet werden. Je nach Noten kann es dann bis zu drei Bundessieger geben. Diese werden immer im Dezember vom ZDH in einer feierlichen Zeremonie auf großer Bühne zusammen mit den anderen Gewerken ausgezeichnet und gefeiert.

Dieses Jahr sollte der Wettbewerb in die beiden Fachrichtungen des Bootsbaus geteilt werden, um den verschiedenen Gewichtungen der beiden Bereiche gerecht zu werden: Neu-, Aus- und Umbau als eine und Yachttechnik als zweite Kategorie. Da nur ein Kandidat im Bereich Yachttechnik zugesagt hatte, wurde Johannes Brand von der Agstein Classic Crafts ohne Konkurrenz 1. Bundessieger im Bereich Bootsbau/Technik. Im Fachbereich Neu-, Aus- und Umbau traten drei Kandidaten gegeneinander an: Mona Dahm von der Bootswerft Gerhard Bicker, Sebastian Seiler von der Yacht- und Bootswerft Michelsen und Felix Bruckmann von der H. Bültjer Werft. Es galt, in sechs Stunden einen Niedergang für ein kleines Kajütboot zu bauen.

Nach der Erstellung der technischen Zeichnung ging es an die praktische Umsetzung, bei der elf Kriterien erfüllt werden mussten und bestimmte Materialien und Werkzeuge zur Verfügung standen. Mit viel Engagement und Eifer machten sich die Drei ans Werk und nach und nach wurden die Treppenkonstruktionen sichtbar. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass alle drei dem Bootsbau nach der

Ausbildung treu bleiben. Eine gute Nachricht in Zeiten des Fachkräftemangels!

Ehrung auf der boot

Insgesamt erreichte Sebastian Seiler die höchste Punktezahl – gefolgt von Mona Dahm und Felix Bruckmann. Herzlichen Glückwunsch an alle! Die Sieger werden vom VMWD auf der boot in Düsseldorf noch gebührend geehrt und gefeiert werden.

Ein großer Dank seitens des Verbandes und aller Betriebe geht an den Prüfungsausschuss der Innung Schleswig-Holstein und an die Landesberufsschule in Lübeck-Travemünde! Für 2026 wird auf eine noch regere Beteiligung gehofft.

Claudia Zamboni

Die Besten:

Der Drittplatzierte Felix Bruckmann (L.),
Sieger Sebastian Seiler (M.) und
Mona Dahm.



**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 Berufsschiffahrt

Brandmeldesysteme

Zubehör für Feuerschutz auf
Yachten und Schiffen

B.I.S. Feuerlöschsysteme Götting
Am Mühlbrook Meer 4
D-34582 Mühlbrook

Tel. +49 (0) 43 22 / 68 69 69 - 00

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



Professional Extinguishing Systems

JUBILÄEN IM VMWD



- | | | |
|---|---|--|
| <p>100.
Bernhardt Apparatebau GmbH u. Co.</p> <p>95.
Yacht- und Bootswerft Josef Martin
Robert Lindemann KG</p> <p>80.
Feltz-Werft GmbH</p> <p>55.
ancora Marina GmbH & Co. KG
Sirius-Werft GmbH
Sommerfeld + Thiele GmbH</p> <p>50.
Marina Bernried GmbH</p> <p>45.
Peter Knief - Bootswerft
Yachtwerft Meyer GmbH</p> | <p>45.
HAUBOLD YACHTING GmbH
Bootswerft Uwe Küntzel e.K.</p> <p>40.
KBN Konstruktionsbüro GmbH</p> <p>35.
Helmut Dick - Yacht- und Bootswerft</p> <p>30.
Dr.-Ing. Helmut Risch - Sachverständigenbüro
Sven Falck - Yachtconsulting GmbH</p> <p>25.
Yachtglass GmbH & Co. KG
Yachtbau Nusser
Comfort-Yachts Deutschland GmbH & Co. KG</p> | <p>25.
Ingenieurbüro Brink</p> <p>20.
Knaack & Jahn - Schiffbau GmbH
boot-workshop GmbH</p> <p>15.
WB Yachtservice GmbH
CEproof Norddeutschland - Weber & König GbR
Marinevertrieb + Service GmbH</p> <p>10.
ALVEUS Bootsbau GmbH
Sieckmann Yachts GmbH
Jan Brügge Bootsbau GmbH</p> |
|---|---|--|

ANTRÄGE AUF MITGLIEDSCHAFT

Folgende Unternehmen haben sich um die Mitgliedschaft im Verband beworben:

Wir bitten unsere Mitgliedsfirmen um Nachricht, ob es Gründe gibt, die gegen eine Aufnahme sprechen. Ein Einspruch muss innerhalb von 14 Tage schriftlich erfolgen und begründet sein. Die Einspruchsfrist endet 4 Wochen nach Erscheinen dieser Ausgabe der Maritimen Wirtschaft.

Ahrens Yachtgutachten, Fehmarn
Gründungsjahr: 2024
Inhaber: Thomas Ahrens

**Bunnefeld Anhängerbau® /
CB Maschinenbau GmbH, Haren**
Gründungsjahr: 2020
Geschäftsführer: Christian Bunnefeld

NACHRUF

In tiefer Anteilnahme nimmt die Geschäftsstelle des VBS e.V. und des VMWD e.V. Abschied von Dr.-Ing. Udo Wolff, der am 29. Oktober unerwartet verstorben ist.

Nach mehr als 22 Jahren treuer Mitgliedschaft, die im Mai 2003 in beiden Verbänden begann und seiner noch längeren Tätigkeit bei IMCI, die er bereits 1999 antrat, war er für viele mittlerweile weit mehr als nur ein Kollege, er wurde zu einem Freund, einem Ratgeber und hatte zudem stets ein offenes Ohr für all jene, die mit ihm

zusammenarbeiten durften. Er war insbesondere auf seinem Gebiet im Bereich Sportbootzertifizierung ein geschätzter Experte und ließ keine Frage unbeantwortet. Auch wir sind froh, dass wir einen Teil seiner Reise begleiten und ihn in unseren Reihen haben durften.

Unsere aufrichtige Anteilnahme gilt seinen Angehörigen, denen wir in dieser schweren Zeit vor allem Kraft und Zuversicht wünschen.

*Lieber Udo,
auch wenn der Wind dich nun in eine Richtung getragen hat, die dich unse-*

ren Blicken entzieht, senden wir dir einen letzten Gruß in die Ferne. Die Erinnerung an dich, die Ruhe, die du in allen Situationen ausgestrahlt und bewahrt hast sowie deine stets optimistische Art bleibt in unseren Herzen lebendig. Und auch wenn du beruflich dem Wasser verbunden warst, war deine große Leidenschaft doch das Motorrad – und nun fährst du auf Straßen, die kein Ende kennen.

Die Geschäftsstelle des VBS e.V. und des VMWD e.V.
Der gesamte Vorstand des VBS e.V.
Eva Michalski



Für den professionellen Einsatz

Meet us at
booth 7AG24



17-25 JAN 2026

boot.de boot.com



We ♥ water



All water sports. One business.

17. – 25.1.2026

