

maritime WIRTSCHAFT

Die Fachzeitschrift für Werften und Handel

HANDWERK

Azubis bauen Klassiker

MESSE

Rückblick boot

INTERVIEW

Brunswick-CEO Foulkes

Werftporträt

Anpassung als Erfolgsgeschichte



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



VON DER LINDEN
INNOVATIVE TECHNOLOGIE FÜR DEN YACHTBAU

WWW.VONDERLINDEN.DE



Karsten Stahlhut
Geschäftsführer VMWD

Liebe Leser,

die Verbandsreise hat beim DBSV über viele Jahre hinweg einen festen Platz im Kalender und im Herzen unserer Mitglieder eingenommen. Ob im September im europäischen Ausland, bei spannenden Werftbesichtigungen oder beim geselligen Austausch am Abend – das bewährte Format stand stets für fachlichen Input, persönliche Begegnung und ein starkes Gemeinschaftsgefühl.

Diesen Geist möchten wir auch künftig bewahren.

Gleichzeitig stehen wir als Verband in diesem Jahr vor besonderen Herausforderungen. Der laufende operative Verschmelzungsprozess bindet Kräfte und erfordert unsere volle Aufmerksamkeit. Vor diesem Hintergrund ist es uns 2026 organisatorisch nicht möglich, die klassische Verbandsreise im gewohnten Rahmen durchzuführen.

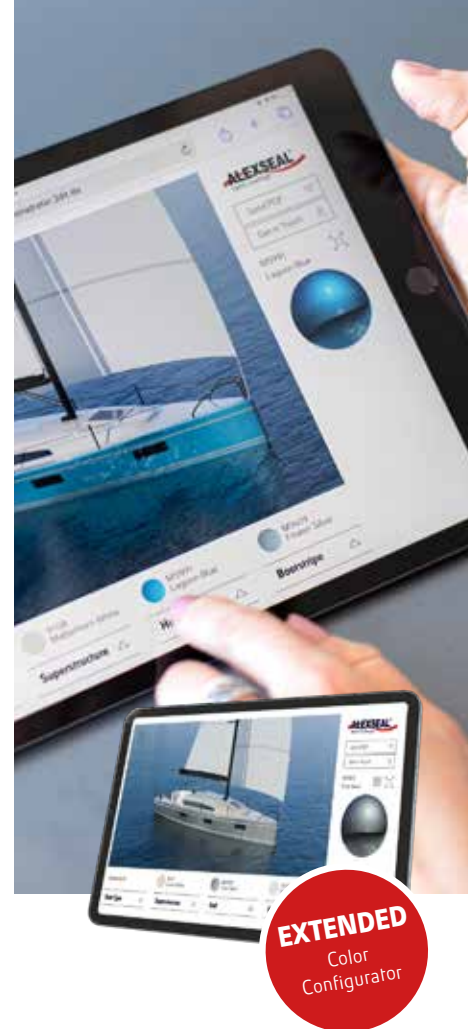
Doch wo sich Rahmenbedingungen ändern, entstehen auch neue Möglichkeiten. Als Alternative planen wir in diesem Jahr eine Netzwerkveranstaltung der besonderen Art: einen Flottillentörn vom 8. bis 11. Oktober 2026, ab und bis Flensburg. In maritimer Umgebung möchten wir Raum für Austausch, neue Impulse und gemeinsames Erleben schaffen – ganz im Sinne unserer bisherigen Reisen, aber in einem neuen, frischen Format.

Die Teilnahme ist dabei so flexibel wie möglich gestaltet: Mitglieder können mit dem eigenen Boot anreisen, alternativ stehen Charterboote zur Verfügung. Auch für Interessierte ohne Segelerfahrung bieten wir Lösungen an – bei Bedarf kann ein erfahrener Skipper organisiert werden.

Wir laden unsere Mitglieder herzlich ein, an diesem Törn teilzunehmen, und freuen uns ebenso über die Begleitung von Partnern und Freunden des VMWD. Gemeinsam wollen wir die Verbindung von fachlichem Netzwerk und persönlicher Begegnung weiter stärken – auf neuen Kursen, aber mit vertrautem Ziel.

Weitere Infos und Anmeldemöglichkeit finden Sie auf www.vmw.org.

Mit besten Grüßen



New Yachts, New Colors

Discover the extended ALEXSEAL Color Configurator and bring your vision to life. Color nine yacht types – including four brand-new models – and explore over 125 premium solid and metallic shades. Mix and match hull, superstructure, and bootstripe to create your perfect finish.

The possibilities are endless.
The result is yours.

Explore the
configurator here →



ALEXSEAL[®]
Yacht Coatings

[instagram.com/alexsealpaint](https://www.instagram.com/alexsealpaint)

[linkedin.com/company/alexseal-yacht-coatings](https://www.linkedin.com/company/alexseal-yacht-coatings)

WWW.ALEXSEAL.COM

	COVER	
Targa: Wie eine finnische Marke die Erfolgsspur entdeckte		
	EDITORIAL	
Verbandsreise und Flottillensegeln		03
	NEWS	
Lernen unter Segeln		06
Multihull-Show wächst		08
25 Jahre Yachtglass		10
Neue Marke „Seenplatte“		11
Landkreis fördert Ladesäulen		12
Neue Wege zum Küstenschutz		14
Die 100.000-Euro-Yacht		16
	PORTRÄT	
Bootsbau: Wie zwei Finnen eine Legende entwickelten		18
	MÄRKTE & VERTRIEB	
Brunswick-CEO David M. Foulkes im Exklusiv-Interview: „Wir sind ein 5,5-Milliarden-Dollar-Konzern“		22
	PRAXIS & BETRIEB	
Vom Prompt in die Produktion: Wie Blaupause aus Kappeln künstliche Intelligenz einsetzt		28
	UNTERNEHMEN	
Das Bootshaus am Werlsee und sein Folkeboot-Azubi-Projekt		32
Neues Geschäft mit alter Technik: das AMS-Liftsystem		36
	PRODUKTE	
LED-Suchscheinwerfer, Präzision im Rigg, KI als Kollisionsschutz, 2500 Meter Reichweite		38
	RECHT	
Rücktritt bei verschwiegenem Vorschaden		42

I
N
H
A
L
T



	EVENTS
Motor der Branche: Rückblick auf die boot Düsseldorf	44
International Breakfast Meeting	48
Messen: Palma, Kressbronn, Neustadt	50
	INTERN
Netzwerken unter Segeln	52
Wie funktioniert die Arbeitsgruppe	
Deutsche Yachten?	54
Der Tauchsport-Industrieverband	56
Mitglieder-Versammlung auf der boot	58
Megayacht-Talk in Düsseldorf	60
Jubiläen, Geburtstage, Aufnahmen	62



32

Toller Berufsstart! Auszubildende bauten ein klassisches Folkeboot



22

Brunswick-CEO David M. Foulkes über das USA-Europa-Verhältnis

I Die maritime Wirtschaft ist das offizielle Organ des
M Verbandes Maritime Wirtschaft Deutschland e.V.
P Gunther-Plüschow-Straße 8, 50829 Köln
Tel. +49 (0) 221 59 57 10; info@vmwd.org
R Büro Hamburg: Sternstraße 108, 20357 Hamburg
E Tel. +49 (0) 40 30 70 67 90; hamburg@vmwd.org
S Herausgeber: Karsten Stahlhut
U Redaktion: Marcus Krall, Dr. Volker Göbner, Maja
M 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; 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

NEUBAUPROJEKTE

KOORDINATION / BAUAUFSICHT /
EIGNERVERTRETUNG

REFITPROJEKTE

KOORDINATION / BAUAUFSICHT /
EIGNERVERTRETUNG

MANAGEMENT

OPERATION

GUTACHTEN

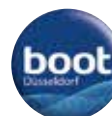
SCHADEN- / WERTGUTACHTEN



Dick Holthuis - Heesen Yachts



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



MONACO YACHT SHOW
Deutsche Yachten
Gemeinschaftsstand



NEWS

LERNEN UNTER SEGELN

Rauschende Wellen, leichtes Schunkeln, vielleicht noch etwas Sonne – und obendrauf sogar etwas lernen? Carpe Diem Yacht Design bietet erneut einen Segeltörn mit Yachtkonstruktionskurs für Menschen ohne Vorkenntnisse an. Von Korfu über Lefkas und Zakynthos bis nach Malta führt der Törn vom 17. bis 24. Oktober 2026, der neben dem Kurs an Bord auch genügend Zeit zum Entspannen bietet; die Reise auf der „Rhea“ verläuft entlang einiger der schönsten Inseln im Mittelmeer. Zu den Kursthemen zählen unter anderem Grundlagen des Rumpf- und Deckdesigns, Materialien, Bauweisen und Konstruktionsprinzipien



sowie praxisnahe Einblicke anhand realer Yachtentwürfe. Interessierte

melden sich gerne bei Klaus Roeder unter info@yacht-design.de.

VIER NEUE BOOTSBAU-GESELLEN

Gut besucht war die Lossprechungsfeier der Boots- und Schiffbauer-Innung NRW an deren Stand auf der boot 2026. Dreieinhalb Jahre dauert die Ausbildung zum Bootsbauer. „Lange habt ihr auch den heutigen Tag hingearbeitet, auch gezweifelt – aber durchgehalten“, charakterisierte Berufsschulleiter Marcus Hoffmann vom Schiffer-Berufskolleg Rhein in Duisburg die Ausbildungszeit. „Das Bauen von Booten ist kein gewöhnlicher Beruf“, versicherte er. Handwerkliches Können und Leidenschaft werden beim Bootsbau vereint. Die oberste Devise ist nach Hoffmann: „Form follows function!“ – Sicherheit geht vor. „Die Basis ist handwerkliche Ausbildung. Für Schnickschnack ist hier kein Platz.“ Überreicht bekamen die Gesellenbriefe Luis Dorscht (Ausbildung in der Markus Glas GmbH in Possenhofen/Starnberger See), Chiara Noemi Stockmann (Rambeck Bootsvertrieb und Yachthafen GmbH in Starnberg), André Stroh (Flaam's Sea Service, Mönchengladbach) und Meysam Haidari (Razzo Bootscenter GmbH, Mönchengladbach).



Stolz mit Gesellenbrief auf der boot Düsseldorf (v.l.): Luis Dorscht, André Stroh, Chiara Noemi Stockmann und Meysam Haidari.



Fotos: Volker Götterer

INDUSTRIAL ALLIANCE UNVEILS CIRCULAR MODEL FOR NAUTICAL CONSTRUCTION



**HIGH-TECH-RECYCLING:
BENETEAU UND COMPOSITE RECYCLING
MACHEN GEMEINSAME SACHE**

Fiberglasverstärkte Polyester-Komposite dominieren seit den 1960er Jahren den Bootsbau, sind allerdings schwer zu recyceln. Thermoset-Komposite enden meist auf Deponien oder werden zur Energiegewinnung verwertet. Das steigende Umweltbewusstsein der Weltbevölkerung macht Recycling in der Marineindustrie jedoch zunehmend wichtiger. Die Unternehmen Beneteau und Composite Recycling möchten sich diesem Problem annehmen und entwickeln einen geschlossenen Recyclingkreislauf für die Produktionsabfälle von Rümpfen. Etwa zehn bis 15 Prozent des Materials, das für die Rumpf-Produktion verwendet wird, fallen als Abfall an. Um dieses Material zu recyceln, nutzen Beneteau und Composite Recycling das Pyrolyse-Verfahren. Dabei wird das Rumpfmateriale bei 400 °C erhitzt, wodurch sich die thermosetzten Harze zersetzen. Somit werden die Glasfasern freigegeben, ohne verbrannt zu werden. Bei diesem Verfahren entstehen Pyrolyseöl, das zu neuem Harz verarbeitet werden kann, und Glasfasern. Diese können eingeschmolzen, neu gesponnen und weiterverarbeitet werden. Als Testobjekt wird die 25 Meter lange Lagoon 82 gebaut, um die recycelten Fasern mit dem neuen Harz zu testen.



EBI WÄCHST WEITER

Der Dachverband European Boating Industry (EBI) ist erneut gewachsen. Bei der Generalversammlung im Januar in Düsseldorf wurde der Verband „British Marine“ als Vollmitglied aufgenommen. Das Vereinigte Königreich ist einer der wichtigsten Märkte für in der EU-produzierte Boote. EBI-Mitglied wurde ebenfalls das neu gebildete „Nordic Cluster“, das die nationalen Verbände Danboat, Sweboat, Norboat, Finnboat und die estische Marina-Association umfasst. EBI vereint damit 34 Mitglieder aus 24 europäischen Ländern. Als „sustaining member“ schloss sich auch Volvo Penta dem Dachverband an.

MODULARER STADTANLEGER

Einen modularen Stadtanleger plant GRBV mit dem Partner mediamare consulting. Besonders geeignet ist das Konzept für Gewässer mit wechselndem Wasserstand oder Strömung, wie etwa Donau oder Mosel. An einem Startelement können Boote bis 16 Meter Länge anlegen, auch Fähren oder Linienschiffe. Die modularen Stegteile sind bis zu 12 Meter lang.

SELBSTSTEUERSYSTEM BEI WATERLOFT

Waterloft (Schleswig) hat den exklusiven Vertrieb der searebbel MobilPilot Selbststeuersysteme übernommen. Der MobilPilot wird als intelligente Lösung, die moderne Technologie mit maximaler Einfachheit verbindet, angepriesen. Er mache das Bootfahren einfacher, sicherer und effizienter– ohne Eingriffe am Boot und ohne technische Hürden.

BUKH ÜBERNIMMT NWF NORDWEST-FUNK

Zum Jahreswechsel hat Niko Reisch die Geschäfte und das Warenlager von NWF Nordwest-Funk in Emden an die Bukh Bremen GmbH übergeben. Ausgewählte Marken und Produktlinien werden künftig von Bukh angeboten. Niko Reisch wird noch zwei Jahre als externer Berater und als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

DONAU-HAFEN GEPLANT

In die konkrete Planungsphase geht ein Sportboothafen in Niederwinkling an der Donau, wie Ludwig Waas, Bürgermeister der niederbayerischen Gemeinde, auf der boot bekannt gab. Rund 80 Liegeplätze sieht ein erster Entwurf vor.

MULTIHULL-SHOW WÄCHST

Ein neues Kapitel will die Multihull Show vom 22. bis 26. April in La Grande Motte (Südfrankreich) aufschlagen. Ein dritter Hafbereich wird mehr Platz für die bedeutendste Inwater-Messe der Mehrkörper am Mittelmeer zur Verfügung stellen.

Seit Januar wird der Hafen umgebaut - und damit auch die Messe angepasst und erweitert. Eine optimierte Besucherführung ist angekündigt. Der Eingang wird auf die Stadtseite, nahe beim Hafenmeisterbüro, verlegt. Die Veranstalter rechnen mit mehr elektrisch angetriebenen Multihulls als bisher.

Auch bei den Premieren dominieren erstmals die Power-Cats statt der Segel-Mehrkörper. Die Organisation der Messe wurde vom französischen maritimen Industrieverband FIN übernommen.



Die Multihull Show in La Grande Motte wird drei Hafbereiche umfassen.

WENN JEDES KILO ZÄHLT

Takacat, Entwickler und Hersteller von innovativen Katamaranschlauchbooten, hat mit dem Takacat 220UL Ultralight das Portfolio ergänzt, das



Fotos: Wir sind Wir Inclusion in Sailing e.V.

In Sassnitz auf Rügen findet in diesem Jahr die zweite inklusive Regatta im Rahmen des SailGP-Events in Sassnitz statt. Vom 18. bis 20. August wird auf der Ostsee erneut gesegelt. Wir sind Wir Inclusion in Sailing e.V. und das Germany SailGP Team setzen damit ihre Partnerschaft fort, die bereits 2025 begründet wurde. Damals nahmen 16 internationale Crews aus vier Nationen an dem Event teil. Gesegelt wird auf RS Venture Connect-Booten mit Crews, die aus Menschen mit und ohne Beeinträchtigungen bestehen.



Das Motto „Segeln auf Augenhöhe – das Handicap bleibt an Land“ begleitet die Veranstaltung dabei sehr augenscheinlich. Neben dem sportlichen Teil sind auch Begleitangebote wie Regattabegleitfahrten für Rollstuhlfahrende vorgesehen.

neue Maßstäbe in Sachen Transportfähigkeit und Leistung im Bereich der kompakten Beiboote und Dingis setzen soll. Mit einem Gewicht von nur 14 Kilogramm ist das 220UL eines der leichtesten Katamaran-Dingis seiner Klasse. Dieser ultraportable Katamaran hat eine Gesamtlänge von 2,20 und eine Breite von 1,40 Metern und lässt sich in einem kompakten, atmungsaktiven Rucksack verstauen. Das 220UL besteht aus robustem SIJATEX-PVC und verfügt über thermisch verschweißte Nähte, Druckentlastungsventile und einen einzigartigen aufblasbaren Heckspiegel, mit einer Schnellverschluss-Außenbordhalterung für Außenbordmotoren bis

2,5 PS und 15 Kilogramm Gewicht. Je nach Wunsch ist das 220UL mit oder ohne Ruderdollen lieferbar.



KEINE UK-ZERTIFIKATE MEHR

Die aufwändig eingeführte Zertifizierung nach britischen Regeln wird von IMCI wieder aufgegeben. Das Vereinigte Königreich (UK) erkennt inzwischen wieder CE-Zertifizierungen für Sportboote an.

ZAHN DER AUSGABE

700

Millionen Dollar möchte Richard Liu in den Aufbau der Marke Sea Expandary investieren. Ziel: günstige Boote aus China.

HÄNDLER GESUCHT

Den Smart 1.3 stellte das italienische Startup „Boatee“ auf der boot erstmals dem Publikum vor. Das junge Unternehmen aus Como sucht noch Händler in Deutschland für den 1,3 kW starken, nur sechs Kilogramm leichten E-Außenborder (inkl. 1000 Wh-Akku). Man habe den Motor von Grund auf neu gedacht und großen Wert auf Einfachheit gelegt, so Boatee-Gründer Cesare Malescia. Kontakt: info@boatee.it

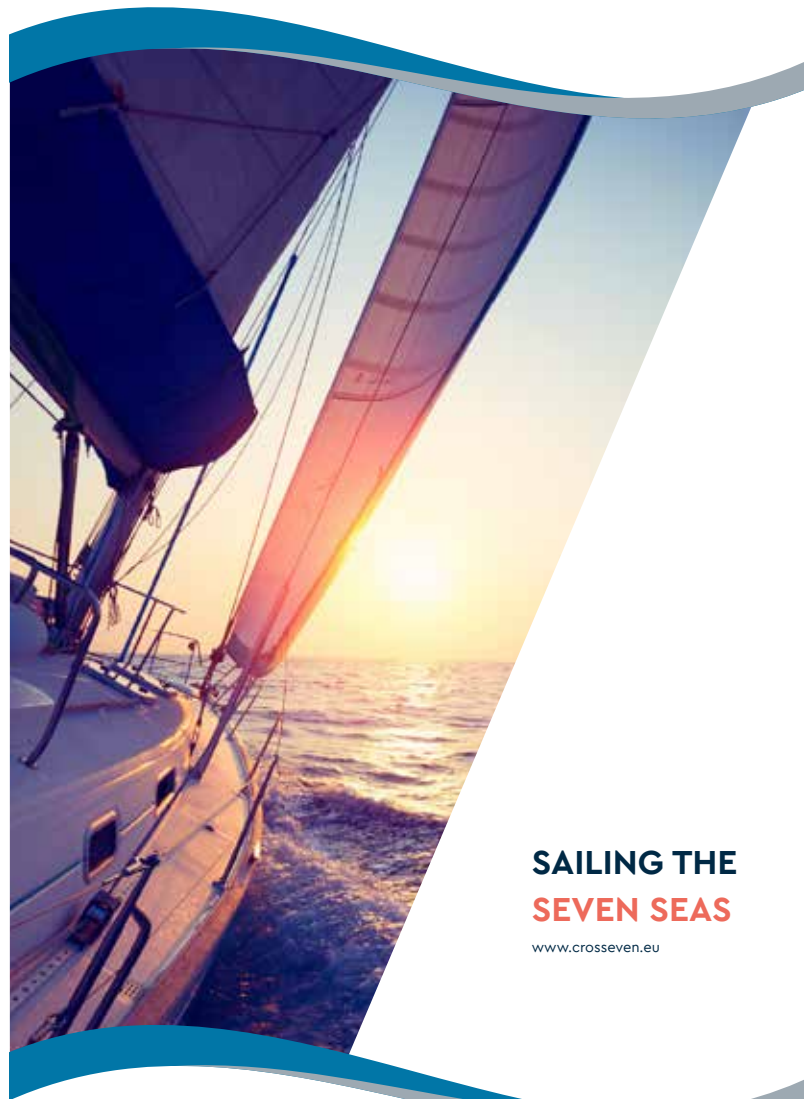
E-MOBI_BOOT

Im Rahmen des Projekts „E-Mobi_Boot“ entwickelt die Berufsbildungsstätte Travemünde der Handwerkskammer Lübeck innovative Konzepte zur Elektromobilität in der überbetrieblichen Ausbildung (ÜBA) für das Bootsbauhandwerk. Das Bildungsangebot wird durch Weiterentwicklung von bestehenden Lehrgängen und die Einführung eines spezialisierten ÜLU-Lehrgangs für Hochvolt-Systeme verbessert. Die Nutzung des Konzeptes an anderen Berufsbildungsstätten wird angestrebt.

Ziele:

- ▶ DGUV 293-093 Level „FuP“ fachkundig unterwiesene Person für alle Azubis
- ▶ Option auf Level 2E („fachkundige Person für Hochvolt“) für Azubis der Fachrichtung Technik.

In Vorbereitung wurde bereits im vergangenen Jahr eine neue Motorenanlage mit Hybridantrieb erworben und steht seitdem den Auszubildenden zur Verfügung.

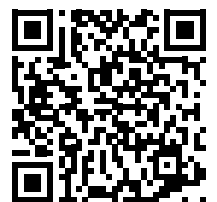


**SAILING THE
SEVEN SEAS**

www.crosseven.eu

CROSSEVEN 

Crosseven® ist eine Marke der Alliance Marine Group, Europas führendem B2B-Händler für Bootsteile und -ausrüstung. Mit mehreren Standorten bietet das Unternehmen das größte Produktsortiment Europas, inklusive eigener Marken wie Plastimo®, Ocean Safety®, Typhoon® und Jobe®. Crosseven® bedient Kunden mit modernster Logistik und digitalen Lösungen.



Erhältlich bei Bukh Bremen – Ihrem B2B-Partner für Fachhandel, Werften & Industrie.

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



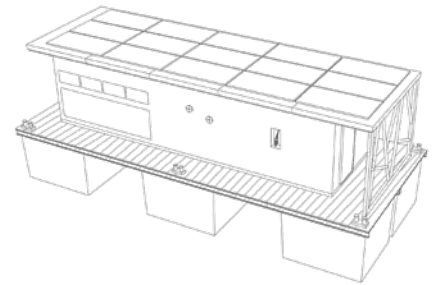
MAST- UND SCHOTBRUCH!

Für viele Leute war 2025 ein ganz besonderes Jahr. Das gilt auch für die Deutsche Gesellschaft zur Rettung

Schiffbrüchiger, die nun ihre Bilanz für dieses Jahr gezogen hat. Jedes Jahr geben sie einen Einblick in ihre Rettungsaktionen und veröffentlichen ihre Statistik. Besonders auffällig ist, dass Segler besonders häufig in Seenot geraten. Von den 223 Booten, die auf Grund liefen, waren 220 Segler. Bei 21 Notfällen mit Wassereinbruch waren es 19 Segler. 309 Schiffe hatten Motorprobleme, davon waren 299 Segler. Immerhin kann man den deutschen Seglern zugutehalten, dass sie die größte Gruppe auf unseren Gewässern bilden, wodurch sich auch die hohen Zahlen erklären.

ECOCUBE SAMMELT ABWASSER UND MÜLL

Den Wettbewerb der Startups („Pitch Session“) auf dem Blue Innovation Dock der boot hat Luciano Beg mit dem „ECOcube“ gewonnen. Das autonome, modular aufgebaute Floß sammelt in Marinas oder Ankerbuchten Abwasser und Müll - ein in der Adria vielerorts dringend benötigter Service. Yachten können an dem Floß längsseits gehen und ihr Schmutzwasser abpumpen. Getrennter Müll wird in Containern eingeworfen. Aus einer Entsalzungsanlage steht Frischwasser zur Verfügung. Solarpanele versorgen das Floß mit Energie, Sensoren ermöglichen eine Fernüberwachung. Entwickelt wurde der „ECOcube“ von der kroatischen Firma Marservis (Kaštelir/Poreč).



Schwimmende Müllabfuhr:
der ECOcube aus Kroatien.



25 JAHRE INNOVATION

Seit seiner Gründung im Jahr 2001 hat sich das Deutsche Yachten-Mitglied Yachtglass als verlässlicher Partner einiger der renommiertesten Werften weltweit etabliert und liefert fortschrittliche Glaslösungen, die Sicherheit, Performance und Designexzellenz vereinen. In den vergangenen 25 Jahren realisierte das Unternehmen aus Dersum tausende hochpräzise Glaselemente für Projekte – von 27 Meter langen Explorer-Yachten bis hin zu den größten und technisch anspruchsvollsten Superyachten der Welt. Silvia Buck, CEO von Yachtglass, betont: „Dieses Jubiläum unterstreicht unsere starke Marktposition, auf die wir sehr stolz sind. Unsere größte Einzellieferung für eine Yacht umfasste nahezu 600 Glasscheiben, und die längste von uns ausgestattete Yacht maß rund 140 Meter.“

WILLKOMMEN IN DER SEENPLATTE!

Das Ruppiner Seenland, das Barnimer Land und der Landkreis Oberhavel haben die Brandenburgische Seenplatte GmbH gegründet, die gemeinsam mit dem Tourismusverband Mecklenburgische Seenplatte e.V. die neue Marke „Seenplatte“ präsentieren wird.

„Wir haben zwei Teile gebündelt und arbeiten jetzt effektiver“, fasste es Itta Olaj, Geschäftsführerin der Brandenburgischen Seenplatte GmbH, zusammen. Ins gleiche Horn stieß auch Robert Neidel, Geschäftsführer des Tourismusverbands Mecklenburgische Seenplatte e.V.: „Wir setzen Potenziale frei.“ Die Dinge nun gemeinschaftlich zu denken, sei eine

optimale Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Ein gemeinsamer Besuch der boot 2024 habe zu einem Kooperationsvertrag in der Region geführt, um die Destination bekannter – und attraktiver – zu machen. „Wir wollen, dass die Leute bei uns Halt machen und nicht nur durchfahren“, erläuterte Egmont Hamelow, Erster Beigeordneter des Landkreises Oberhavel. Dafür gelte es, Wasserstraßen neu zu erschlie-

ßen und die E-Mobilität zu fördern. Wie das künftig funktionieren soll und wird, erklärte Jacob Wemhoff (Wassertourismus-Initiative Nordbrandenburg WIN).

Nachdem Bund und Länder sich nicht zu einer Förderung der E-Mobilität auf dem Wasser durchringen konnte, geht der brandenburgische Landkreis Oberhavel nun mit gutem Beispiel als Modellregion voran (siehe separaten Beitrag in dieser Ausgabe).



Neue Marke in Ostdeutschland: die branden-mecklenburgische „Seenplatte“.

Foto: 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:








Die Ladestationen an der Havel werden sein:

- Schlosshafen Oranienburg
- Stadthafen Liebenwalde
(21 km von Oranienburg)
- Marina East West in Zehdenick
(17 km von Liebenwalde)
- Floßverleih TreibGuT in Fürstenberg
(43 km von Zehdenick)



Vorreiter Ostdeutschland: Erste Ladesäulen stehen bereits.

LANDKREIS FÖRDERT LADESÄULEN

Mit der Förderung von Ladesäulen in Marinas geht der Landkreis Oberhavel (Brandenburg) deutschlandweit voran. Vier Stationen werden entlang der Oberhavel errichtet.

Mit 12.500 Euro für jede der vier Ladestationen beteiligt sich der Landkreis Oberhavel an den Errichtungskosten. Gefördert wird dabei auch der Anschluss der Ladesäulen an die Infrastruktur, also Tiefbauarbeiten für Kabel. Bei Kosten von drei- bis achttausend Euro für eine Ladesäule und etwa achttausend Euro für die Erdarbeiten geht Jacob Wemhoff von einer Investition von bis zu 16.000 Euro pro Ladestation aus. „80 Prozent der Kosten für die Ladesäule und die Arbeiten an der Infrastruktur werden gefördert“, so Wemhoff, der die Fördermaßnahme des Landkreises in der WinTO GmbH koordiniert. „Wir haben eine sehr gute Zusammenarbeit mit den Lokalpolitikern“, lobt er. „Mit dem Aufbau der Ladeinfrastruktur machen wir die Wassertourismusregion zukunftssicher und attraktiv für junge Generationen“, betont der Projektkoordinator.

Mit 50.000 Euro Fördersumme nimmt der Landkreis Oberhavel soviel Geld in die Hand wie sonst keine Region in Deutschland. Der benachbarte Landkreis Barnim hat inzwischen ebenfalls eine entsprechende Förderung beschlossen. Laut Wemhoff evaluieren auch die nördlichen Nachbarn an der Mecklenburgischen Seenplatte eine Förderung für Ladestationen. „Wir haben das Henne-Ei-Problem zer schlagen“, freut sich Jacob Wemhoff, dass die Grundlagen für elektrisches Wasserwandern geschaffen werden. Entstanden ist die Initiative auf der

boot in Düsseldorf zwei Jahre zuvor. An der Oberhavel waren fünf Anträge auf Förderung eingegangen. Ausgewählt wurde auch unter dem Aspekt einer sinnvollen Distanz zwischen den Ladestationen. Der südlichste Ladepunkt wird in Oranienburg sein, der nördlichste in Fürstenberg. In Rechlin an der Müritz gibt es bereits eine Ladestation, im Hafen des Charteranbieters Kuhnle Tours.

Die geförderten Marinas haben acht Monate Zeit, um die Anlagen zu errichten. Wemhoff geht davon aus, dass die erste bereits im Mai eröffnet wird. Mit der Förderung verbunden ist eine fünfjährige Bindungsfrist, binnen derer die Anlagen auch betrieben werden müssen.

Ein großes Potenzial sieht Mats Kuhnle, Gründer des Ladesäulenanbieters Polucharge, vor allem bei Charterbooten. Denn während private Boote eine Nutzungsdauer von 30 bis 50 Stunden pro Jahr haben, kommen Charter-Hausboote auf etwa 700 Betriebsstunden in einem Jahr. „Die Durchlaufzahl an Ladesäulen ist ein wichtiger Faktor“, so Mats Kuhnle. Ohne Kunden, die Strom laden, rentiert sich auch eine geförderte Ladesäule nicht. Da private E-Boote bisher meist auch an privaten Stegen geladen wurden, wäre aus seiner Sicht eine Förderung für die Umrüstung von Charter-Hausbooten von Diesel auf elektrischen Antrieb sinnvoll, wie es sie in Frankreich schon gibt.

Volker Gübner



LINDEMANN

DER PARTNER DER PROFIS

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

Unsere Partner



und viele mehr.

www.lindemann-kg.de

info@lindemann-kg.de

040 / 211197 - 0



Grafik: K. Rishharan

NEUE WEGE ZUM KÜSTENSCHUTZ

Schwimmende Mangroven und Schwingflügel-Systeme für die Ozeane.

Steigende Meeresspiegel und zunehmend extreme Wetterereignisse bedrohen weltweit Küstenregionen, Infrastrukturen und Ökosysteme zu schützen. Zwei zukunftsweisende Konzepte, die Technik und Natur vereinen, zeigen, wie sich Schutz und Nachhaltigkeit verbinden lassen: das französische Dikwe-Projekt und die Idee der Floating Mangroves.

Das Dikwe-Projekt, entwickelt von der Legendre Group, GEPS Techno und der Forschungseinrichtung Ifremer, verfolgt einen doppelten Zweck. Es soll nicht nur Küsten vor Erosion und Sturmfluten schützen, sondern zugleich erneuerbare Energie aus Wellenkraft gewinnen. Herzstück der Anlage ist ein Schwingflügel-System, das die Bewegung der Wellen in Elektrizität umwandelt. Erste Tests im Meer bei Brest zeigen, dass die Technologie



Foto: Oliver Dugormay

Dikwe-Projekt: Wellenbewegung wird zur Elektrizität.

nicht nur ökologisch tragfähig, sondern auch wirtschaftlich interessant sein könnte – ein Schritt in Richtung einer „positiv-energetischen“ Küstenschutzinfrastruktur.

Einen gänzlich anderen, naturbasierten Weg schlagen Forscher an der Griffith University in Australien mit den sogenannten Floating Mangroves ein. Das Forscherteam um Krishnaveny Rishharan sieht in diesen schwimmenden Mangroveninseln

die Möglichkeit, natürliche Mangrovenwälder nachzuahmen, die durch ihre Wurzelstrukturen Wellenenergie abbauen und so Erosion verringern. Studien belegen, dass Mangroven je nach Dichte und Standort bis zu 20 Prozent der Wellenhöhe über eine Strecke von 100 Metern reduzieren können. Als schwimmende Variante könnten sie selbst dort eingesetzt

werden, wo herkömmliche Deiche oder natürliche Mangroven nicht möglich sind.

Beide Ansätze verdeutlichen: Der Küstenschutz der Zukunft wird nicht allein auf Beton und Technik setzen – sondern auf ein intelligentes Zusammenspiel von Ingenieurskunst und Natur, das sowohl Sicherheit als auch Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt stellt.

Maja Rahf

Seltene Gelegenheit:

Verkauf Yachtcharter GmbH...

Bekannte Markenfirma 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

Alles an Bord. Alles von allpa.

allpa ist der Komplettanbieter für Bootszubehör und maritime Ersatzteile. Von der Lenkung bis zur Elektrik, vom Decksbeschlag bis zur Wartung. 2026 steht ein großartiges Jahr bevor: Wir feiern unser 55-jähriges Jubiläum.



KOMPLETTANBIETER
Von Motorteilen und Elektrik bis hin zu Decksbeschlägen und Lenksystemen, wir haben alles an Bord. Wählen Sie aus hunderten verschiedenen Top-Marken.



TECHNISCHE BERATUNG
Unsere Experten stehen Ihnen mit Fachwissen und maßgeschneiderter technischer Unterstützung zur Seite.



TOP-LOGISTIK
Mit einem großen Distributionszentrum und fortschrittlicher Logistik sorgen wir für minimale Wartezeiten.

member of the
MIMIG
mercator marine group

+49 (0)52512846751, Eggertstraße 3b, 33100 Paderborn. www.allpa.de

DIE 100.000-EURO-YACHT

Der VMWD und das Magazin segeln loben einen Design-Wettbewerb aus. Wer kann eine seegehende Segelyacht für einen Verkaufspreis von 100.000 Euro realisieren?

Der Verband Maritime Wirtschaft Deutschland e. V. (VMWD) und die Zeitschrift segeln fühlen sich dem Fahrtsegeln verpflichtet. Seit geraumer Zeit sehen beide mit Sorge, dass die Zahl der aktiven Segelbegeisterten seit Jahren abnimmt. Das schwächt die Vereine, schadet der Branche und verringert die Akzeptanz des Segelns insgesamt.

Der VMWD und segeln schreiben deshalb einen Wettbewerb für eine Fahrtenyacht aus, die zum Kaufpreis von 100.000 Euro zu verwirklichen ist. Beide Partner wollen mit dieser Ausschreibung einen Beitrag dazu leisten, den Erwerb eines neuen Segelbootes für einen breiten gesellschaftlichen Kreis erschwinglich zu machen. Die Ausschreibung startete am 1. März und endet frühestens am 1. Oktober 2026, sofern dann mindestens drei Entwürfe vorliegen. Die preisgekrönten Entwürfe werden während der Boot Düsseldorf 2027 ausgezeichnet. Der erste Platz ist mit 15.000 Euro dotiert, der zweite Platz mit 10.000 Euro und der dritte Platz mit 5.000 Euro.

Maritime Wirtschaft: Warum braucht die Branche eine 100.000-Euro-Segelyacht?

Karsten Stahlhut: Die Preise für neue Boote haben sich in den letzten Jahren stark vom Markt entfernt. Vor fünf bis sechs Jahren gab es eine segelklare 37-Fuß-Fahrtenyacht bei den Serienherstellern für 130.000 bis 140.000 Euro. Jetzt liegen wir eher bei 220.000 Euro – ein Preis, den sich viele junge Familien nicht mehr leisten können oder wollen. Zeitgleich wissen wir, dass es immer mehr altersbedingte Aussteiger aus dem Fahrtsegeln gibt. Als Thorsten Weiland mich

mit der Idee eines Wettbewerbs ansprach, ergab eines das andere. Unser Ziel ist es, wieder mehr Menschen den Zugang zum Fahrtsegeln zu ermöglichen. Eine bezahlbare Yacht stärkt langfristig die Nachfrage, die Vereine, die Händler und Hersteller und damit die gesamte Branche.

Thorsten Weiland: Segeln nutzt öffentliche Infrastruktur.

Das ist völlig in Ordnung so, solange das Segeln ein Breitensport ist. Wenn sich das ändert, wird sich die öffentliche Hand überlegen müssen, wie und ob sie Fahrwasser, Kanäle, Häfen, Brücken und Schleusen weiter in Stand hält. Wenn wir wollen, dass wir weiterhin starke Vereine mit ausgeprägten Fahrtsegel-Abteilungen haben, sollte die Branche das beim Bootskauf auch möglich machen. Segeln kann Generationen und Menschen verschiedenster Sphären verknüpfen. Das hat ein enormes Potenzial für den gesellschaftlichen Zusammenhalt, der sich auch in Vereinsengagement und guter Seemannschaft widerspiegeln kann.



Was bedeutet das konkret für Werften und Designer?

Karsten Stahlhut: Es geht darum, konsequent auf einen Mix aus Einfachheit, Effizienz, Komfort und klaren Nutzungskonzepten zu setzen. Die Yacht sollte familientauglich für vier Personen sein, mit der Ostsee / Nordsee als Revier. Gefragt sind Boote, die funktional, leicht zu bedienen und kosteneffizient in Bau und Betrieb sind – ohne unnötige Komplexität.

Thorsten Weiland: Wir wissen, dass die meisten deutschen Segler als Paar segeln. Die weitaus meisten suchen dabei nicht sportliche Betätigung und Action, sondern Ruhe und Naturerlebnis. Das zeigen ja auch die Studien des VMWD.

Unsere Seglerinnen und Segler nutzen das Segeln oft als Ausgleich zu einem fordernden Alltag. Und in gemischten Crews bestimmt der oder die körperlich Schwächere, Vorsichtiger, Sicherheitsbedürftigere, wie und wann gesegelt wird. Eine Orientierung am Regatta- und Leistungssport würde diese Zielgruppe nicht abholen. Das gilt übrigens auch für das Segeln mit Kindern.

Wo sehen Sie die größten Hebel zur Kostensenkung im Designprozess?

Karsten Stahlhut: Ich bin kein Designer, aber wir sehen an einigen Modellen, dass das grundsätzlich gehen kann. Natürlich ist es aus Werftsicht schöner, Boote für 300.000 oder 400.000 Euro zu produzieren. Aber wir dürfen den Nachwuchs nicht aus den Augen verlieren, denn wir wissen aus unseren Studien, dass die meisten Eigner mit ihren Booten wachsen.

Thorsten Weiland: Ganz klar, wer den Einstieg nicht findet, ist eben weg und erschließt sich andere Hobbys. Die Leute haben doch hunderte Alternativen, ihre Freizeit zu gestalten. Wir haben uns etwas daran gewöhnt, entweder Topausstattung in Technik und Ausbau zu erwarten oder gleich ins Spartanische zu gehen. Warum nicht schlichte Ausbauma-

terialien, die man solide lackiert? Rigg und Segelgarderobe ausreichend für Fahrtensegler – nicht High End.

Welche Anforderungen sollte eine solche Yacht aus Sicht der Nutzer erfüllen?

Karsten Stahlhut: Sie muss vielseitig sein: sicher, einfach zu segeln, natürlich mit guten Segeleigenschaften, familien-tauglich und auch für Einsteiger geeignet. Gleichzeitig erwarten Nutzer heute ein modernes Design und ein angenehmes Leben an Bord – trotz begrenztem Budget. Das ist eine Herausforderung für Designer, aber so soll es ja auch sein. Wir sind sehr gespannt, was dabei herauskommt.

Was ist Ihre zentrale Botschaft an die Industrie?

Karsten Stahlhut: Wir müssen das Segeln wieder breiter zugänglich machen. Die Einstiegshürden aus undurchsichtigem Führerscheinwesen, Neubootpreisen, Liegeplatzsituation und vieles mehr sind insgesamt für das Segeln zu hoch. Werften und Designer haben jetzt die Chance, mit innovativen, bezahlbaren Konzepten neue Zielgruppen zu erschließen – und damit die Zukunft des Segelmarktes aktiv zu gestalten.

Interview: Johannes Christophers

Clearly the best:

Exalto Marine Wiper Systems



Exalto Wiper Technologies und Exalto Decca Wipers produzieren die weltweit besten Scheibenwischer-systeme für alle Arten von Schiffen im gewerblichen und Freizeitbereich. Technische Informationen unter www.exaltowipers.com, www.deccawiper.com

Die Exalto Deutschland GmbH bietet Ihnen ab sofort mehr Kundennähe vor Ort, einen direkten Service für unsere deutschen Händler, spannende Marken sowie eigene, qualitative Produkte. Nehmen Sie Kontakt auf und werden Sie Exalto Partner, E-Mail de@exalto.com

Exalto
www.exalto-deutschland.de



Fotos: Archiv Carpelan

Nach 27 Jahren und 1005 gebauten Einheiten wurde die Produktion des H-Bootes im Jahr 2004 eingestellt. Auf der Botnia-Werft entstanden in dieser Zeit 20 % der weltweit 5.000 produzierten H-Boote. Die finnischen Ablieferungen gewannen insgesamt zwölf Weltmeisterschaften.

WIE ZWEI FINNEN EINE LEGENDE ENTWICKELTEN

Johan und Britt-Marie Carpelan, Gründer von Botnia und Targa Boats, wurden während einer festlichen Gala im vergangenen November anlässlich der METS in Amsterdam für ihr Lebenswerk geehrt.

Damit ging der renommierte Preis zum ersten Mal an ein Ehepaar.

Im Jahr 1976 gründeten die Carpelans in Malax, etwas südlich von Vasa an der finnischen Westküste, einen Bootsbaubetrieb und begannen mit dem Bau der Botnia 23, einem kleinen Motorboot mit geschlossenem Steuerstand, das in den folgenden Jahren

etwa 650 Mal produziert wurde. Der Name leitet sich von der Bottnischen See ab, dem Teil der Ostsee, der sich von den Aalandsinseln bis zum nördlichen Scheitelpunkt der Ostsee an der finnisch-schwedischen Grenze erstreckt. Die Botnia 23 erfüllte die

Bedürfnisse der Region, in der ein Boot zum alltäglichen Beförderungsmittel zählt.

Parallel wurde mit der Produktion von H-Booten begonnen und das Botnia H-Boot wurde bereits 1977 auf allen nordeuropäischen Bootsausstellungen

gen gezeigt. Zu dieser Zeit bestand die Belegschaft aus zehn Mitarbeitern. Da das H-Boot sich besonders in den 1980er Jahren großer Beliebtheit erfreute, war am Markt Platz für verschiedene Werften. Aber bereits Mitte der 1990er Jahre ließ die Nachfrage spürbar nach, sodass die Carpelans 2004 die Produktion des H-Bootes einstellen. Zu diesem Zeitpunkt hatten sie 1.005 Boote hergestellt. Zwischen 1980 und 1999 haben H-Boote von Botnia insgesamt 12 Weltmeisterschaften gewonnen, unter anderem mit so bekannten Seglern wie Poul-Richard Høj-Jensen, Jens Christensen oder Jesper Bank.

Zweigleisig zum Erfolg

Britt-Marie und Johan Carpelan war schon früh bewusst, dass es bei der Produktion einer Einheitsklasse früher oder später zu einer Sättigung des Marktes kommen musste, weil es aufgrund der Klassenvorschriften

ja zu keiner überarbeiteten Version des Erfolgsmodells kommen konnte. Deshalb hatten sie in weiser Voraussicht 1984 die Targa OY übernommen und damit auch die Formen und die Rechte an der Targa 25 – einem Motorboot mit geschlossenem Steuerstand und kleiner Kajüte, als Halbgleiter konzipiert, aber mit der Anmutung eines Arbeitsbootes. Seitdem fuhr man in der Werft zweigleisig: Auf der einen Seite die Produktion der Segelboote, nämlich dem H-Boot und dem nordischen Familienboot, und auf der anderen Seite die Entwicklung und Produktion der Targa-Motorboote. In der damaligen Zeit war das in der Bootsbranche eine außer-



Britt-Marie und Johan Carpelan von Targa aus Finnland erhielten den Boat Builder Award 2025 für Ihr Lebenswerk auf einer festlichen Gala während der Mets in Amsterdam.

gewöhnliche unternehmerische Entscheidung, denn die Unterscheidung zwischen Motor- und Segelbooten glich damals einer Glaubensfrage und war in Skandinavien wichtiger als die



Die Modelle Targa 32 und Targa 27.1 in voller Fahrt. Sie verkörpern gute Fahreigenschaften und Seetüchtigkeit so wie alle Yachten der Werft.

PORTRÄT

Frage nach der Konfession. Nachdem etliche Targa 25 gebaut waren, wurde bereits 1989 die Targa 29 vorgestellt und damit begann eine rasante Folge von der Entwicklung verschiedener Modelle, die bis heute anhält. Gleichzeitig wurden in den letzten 40 Jahren bewährte Modelle immer wieder überarbeitet und in Bezug auf Form, Bauweise, Motorisierung und Ausrüstung dem Stand der Technik angepasst. Dazu zählt auch seit 2004 der Einsatz von Vakuum-Infusionstechnik bei der Herstellung der Rümpfe.

Von 100 auf 300 Mitarbeiter

Mit dieser Entwicklung ging zwangsläufig das Wachstum des Unternehmens einher. 1997 konnte die ehemalige Sunwind Yachts-Werft in Nykarleby mit einer Produktionsfläche von 4.000 Quadratmetern übernommen werden und 2006 wurde am alten Standort ein Neubau von 3.000 Quadratmetern eingeweiht. Damit stand eine ausreichend große Produktionsfläche zur Verfügung. Die Belegschaft zählte im Jahr 2000 etwa

100 Mitarbeiter, sieben Jahre später waren es bereits 200 Angestellte und heute beschäftigt Targa über 300 Mitarbeiter. Ein weltweites Händlernetz ist für den Verkauf der Boote zuständig. Die Händler werden seit 2005 vom Vertriebsleiter Robert Carpelan, dem Sohn von Britt-Marie und Johan, betreut. Damit wurde die zweite Generation in die Firma eingeführt.

Profis schätzen Targa

Zurzeit produziert Targa acht verschiedene Modelle in der Größe zwischen 23 und 46 Fuß Länge in verschiedenen Varianten. Die unbestrittene Seetüchtigkeit und die hervorragenden Fahreigenschaften werden nicht nur von Wassersportlern geschätzt, sondern auch im professionellen Betrieb, zum Beispiel als Polizeiboote in Finnland, Norwegen und England, als Sightseeing- und Taxiboote in Grönland, als SAR-Boote auf Schweizer Seen, als Boote zur Feuerbekämpfung oder für die medizinische Versorgung oder als kleine Fähren in Dänemark. Hinter dieser 50-jährigen Erfolgsgeschichte

mit ungefähr 4.000 produzierten Booten stehen vor allem zwei Menschen: Britt-Marie und Johan Carpelan, die über Jahrzehnte eine außergewöhnliche Performance an den Tag gelegt haben, getrieben von Visionen und Erfolgen, erreicht durch harte Arbeit und belohnt durch hohe Anerkennung, den berechtigten Stolz auf ein gesundes Unternehmen und die Gewissheit, dass das Lebenswerk fortgeführt wird. Die Carpelans sind beispielhaft für unternehmerische Tugenden wie Fleiß, Weitsicht, Umsicht, Aufgeschlossenheit und die Fähigkeit, Visionen real werden zu lassen.

Auf die Frage, ob die Carpelans Wassersportler sind, sagt Johan: „Britt-Marie und ich sind mehr Bootshersteller als Bootsbesitzer, auch wenn es seit etwa zehn Jahren in der Familie eine Targa 37 gibt. Die wird aber hauptsächlich von der jüngeren Generation genutzt.“ Für diese Passion als Bootshersteller wurde ihnen berechtigterweise der Boat Builder Award 2025 überreicht.

Claus-Ehlert Meyer



Mit der Targa 25 begann die Erfolgsgeschichte der Marke Targa auf der Werft in Westfinnland, die heute Yachten in der Größe von 23 bis 46 Fuß im Programm hat und etwa 300 Mitarbeiter beschäftigt.



Die Targa 41 mit Flybridge ist ein beliebtes Modell der Werft. Die Yacht ist auch als Coupé oder mit Hardcover über dem Achterschiff zu erhalten und erfüllt damit viele verschiedene Kundenwünsche.



Die Carpelan-Familie: Britt-Marie und Johan in der ersten Generation und Robert und Martina in der zweiten Generation. Der Fortbestand des Familienunternehmens ist gesichert.

**„WIR SIND EIN
5,5-MILLIARDEN-
DOLLAR-KONZERN“**

Wie reagiert der größte Player im Wassersport
auf einen sich stetig verändernden Markt?
Ein Interview mit Brunswick-CEO David M. Foulkes.

Die Brunswick Corporation ist eine unangefochtene Größe der Wassersportindustrie. Mit über 60 Marken und einer Präsenz in 170 Ländern beschäftigt das amerikanische Unternehmen rund 14000 Mitarbeiter weltweit.

Aktuell sieht sich jedoch auch Brunswick mit stetig verändernden Rahmenbedingungen konfrontiert – seien es Zölle oder eine rasche Integration künstlicher Intelligenz. Bei seinem letzten Deutschland-Besuch sprach Brunswick-CEO David M. Foulkes mit der Maritimen Wirtschaft über globales Wachstum, die Herausforderung europäischer Vorschriften und die Brunswick-Mission, das Bootfahren für die Mittelschicht erschwinglich zu halten.

Maritime Wirtschaft: Bevor wir tiefer in die Themen einsteigen – können Sie uns kurz das Unternehmen skizzieren, das Sie leiten?

Foulkes: Brunswick ist das größte Unternehmen für Freizeitboote weltweit. Wir sind auf vielfältige Weise tätig und haben unter anderem 17 Bootsmarken wie Sea Ray, Boston Whaler, Bayliner und Quicksilver im Portfolio. Wir sind auch Eigentümer von Mercury Marine, dem Marktführer für Bootsantriebe in Europa, den USA und vielen anderen Regionen. Wir besitzen die Navico Group, zu der führende Elektronikanbieter wie Simrad, Lowrance und Mastervolt gehören. Außerdem haben wir den Freedom Boat Club, das weltweit größte Netzwerk für gemeinschaftlich genutzte Boote, gegründet. Kurzum: Wir sind ein großer Akteur in der Branche, an uns kommt man kaum vorbei, wenn man Boot fährt.

Brunswick war gerade auf der Consumer Electronics Show, der CES, als Aussteller präsent. Was haben Sie von der Messe mitgenommen, was macht ein Bootskonzerne dort überhaupt?

Wir haben insgesamt schon zum sechsten Mal auf der Consumer Electronics Show ausgestellt. Das ist eine großartige Plattform für uns, denn die Bootsindustrie verfügt über großartige Technologien – Elektronik, Autonomie und Konnektivität: all die Dinge, die auch in anderen Branchen zum Einsatz kommen. Wenn Sie schon einmal auf der CES waren, wissen Sie, dass es dort nicht nur um Unterhaltungselektronik geht. Es geht auch um eingebettete Elektronik und Steuerungen in Autos, landwirtschaftlichen Geräten und Flugzeugen. Wir halten es für wichtig, unsere Marineteknologie auf derselben Bühne zu präsentieren. Es ist ein großartiger Veranstaltungsort; wir bekommen Aufmerksamkeit, treffen Partner

und können sogar Ingenieure rekrutieren, die unseren Stand besucht haben.

Was die Zukunft angeht, so drehte sich dieses Jahr vieles um künstliche Intelligenz. Jede CES hat ein Thema, und dieses Jahr waren es Agentive KI und Physical KI, also im Wesentlichen Roboter. Einige sahen sehr niedlich aus, andere dagegen sahen sehr einschüchternd aus, aber im Allgemeinen ging es dieses Jahr hauptsächlich um KI.

Welche Rolle spielt KI in der Branche in Zukunft und wie nutzt Brunswick sie? Wie sieht es mit Robotik und additiver Fertigung aus?

Wir haben bereits viel KI integriert, insbesondere in unserem Geschäftsbereich Mercury Marine. Wir verfügen über eine 3 Millionen Quadratfuß große Anlage in Wisconsin, die für die



David M. Foulkes im Gespräch mit Yachtexperte Marcus Krall.

Herstellung von Motoren hochgradig automatisiert ist. Mit der Erweiterung unserer Kapazitäten haben wir dann auch Roboter hinzugefügt. Wir setzen Roboter auch im Bootsbau für Aufgaben wie Nieten und Schweißen ein.

Bei den Robotern auf der CES handelte es sich jedoch eher um intelligente, humanoide Roboter für allgemeine Aufgaben. Wir haben noch nichts dergleichen integriert, aber wir könnten es tun.

KI ist für uns insgesamt sehr wichtig und deshalb haben wir auch ein KI-Team innerhalb unserer IT angesiedelt. Wir nutzen KI für Marketing und Softwareentwicklung; unsere Entwickler sind alle in KI-gestütztem Programmieren geschult. Ein aktuelles Thema: Wir haben beispielsweise KI genutzt, um unsere Zollbelastung zu optimieren. Die Zollregulierung ist sehr kompliziert, aber KI ist ein großartiges Hilfsmittel.



Topseller: Boston Whaler-Boote für Hochseefischer.



Typisch amerikanisch: Weekender mit Außenbordern.

Wir gehen davon aus, dass wir durch KI bereits etwa 5 Millionen Dollar eingespart haben, indem wir diese Belastung optimieren konnten. Auf der CES haben wir auch unser erstes autonomes Bootsystem namens Auto Captain vorgestellt. Mit diesem System kann man ein Boot automatisch anlegen, ablegen und Manöver auf engem Raum durchführen.

Und dieses KI-gestützte Anlegen – verkaufen Sie es bereits oder kommt es erst bald auf den Markt?

Auto Captain ist bereits erhältlich. Wir haben es in den USA auch auf der IBEX vorgestellt; es ist für unsere Boston Whaler-Modelle – die großen – erhältlich und wird bald auch für unsere Sea Ray-Produktlinien verfügbar sein.

Wie nutzt Brunswick denn Big Data, um die Entscheidungsfindung und die allgemeine Performance zu verbessern?

Brunswick ist ein sehr analytisches Unternehmen. Wir sind ein 5,5-Milliarden-Dollar-Konzern, daher benötigen wir Analysen für Marketing und Business Intelligence. Digitales Marketing ist von entscheidender Bedeutung. Früher waren wir für den Verkauf auf Veranstaltungen wie der Boot Düsseldorf oder der Miami Boat Show angewiesen – heute werden etwa 40 Prozent aller Boote, die wir verkaufen, von Verbrauchern erworben, die eine unserer Websites besucht haben. Wir können ihren Weg vom ersten Klick bis zum Kauf verfolgen. Wir können ihn zuordnen – indem wir sagen: „Diese Social-Media-Anzeige hat sie angezogen“ – und wissen so, wie wir unsere Marketingausgaben am besten optimieren können. Ein weiteres Beispiel ist der Freedom Boat Club. Er zählt oder besitzt rund 5.500 Boote und etwa 100.000 Mitglieder. Wir wissen viel darüber, wie sich diese Mitglieder verhalten. Wir

wissen, welche Boote sie nutzen und wie oft. Das bedeutet, dass wir den beliebtesten Bootstyp ermitteln und mehr davon für unsere Flotte kaufen können. Oder wir können uns ein einzelnes Mitglied ansehen und fragen: „Sie fahren nicht mehr so oft Boot wie früher. Warum ist das so?“ Wir können ihnen Alternativen anbieten, anstatt dass sie den Club verlassen.

Dieser Club – zieht er verstärkt jüngere Kunden an?

Der normale Bootsfahrer ist in der Regel Ende 50. Der Freedom Boat Club zieht jüngere Menschen an, weil es ein bequemes Modell ist. Man muss das Boot nicht lagern, versichern oder warten. Man kommt einfach an und das Boot ist da. Wenn man viel beschäftigt ist und eine Familie hat, ist das sehr praktisch. Wir stellen aber auch fest, dass Menschen, die ihr ganzes Leben lang Bootsfahrer waren, manchmal dem Freedom Boat Club beitreten, wenn sie kein eigenes Boot mehr besitzen möchten, aber dennoch Teil der Gemeinschaft bleiben wollen. Wir ziehen Menschen an, die neu in die Bran-



che einsteigen, und wir fangen diejenigen auf, die sie sonst vielleicht verlassen hätten.

In Europa ist er derzeit noch nicht so groß, oder?

Tatsächlich wird er immer größer. Wir haben etwa 40 bis 50 Standorte in Europa – in Spanien, Frankreich, Großbritannien und Skandinavien. Wir haben auch in Australien, Neuseeland und Dubai eröffnet. Der Club wird immer globaler. Menschen, die in den USA beitreten, können ihre Mitgliedschaft etwa auch im Urlaub in Südfrankreich nutzen und umgekehrt.

Mit Blick auf das Jahr 2025 und darüber hinaus: Welche neuen Technologien oder Verbrauchertrends finden Sie am spannendsten?

Ganz klar KI und Autonomie. Wir versuchen dabei aber nicht, vollständige Autonomie zu erreichen und dem Kapitän den Spaß am Steuern des Bootes zu nehmen. Wir möchten den Stress aus den schwierigeren Situationen nehmen, wie zum Beispiel dem Anlegen. Es kann stressig sein, wenn Familie oder Freunde an Bord sind und andere Leute zuschauen. Wir möchten eine Technologie, die ihnen in solchen Momenten weiterhilft.

Wir sind jedoch der Meinung, dass nicht die Technologie im Vordergrund stehen sollte, sondern der Verbraucher. Wir fragen uns: „Wie können wir das Bootserlebnis verbessern?“ Konnektivität ist enorm wichtig. Die Elektrifizierung funk-



Leichter anlegen: das KI-gestützte System Auto Captain.

niert bei einigen Bootstypen sehr gut, und wir haben bereits fünf verschiedene Elektro-Außenbordmotoren auf den Markt gebracht.

Was sehen Sie als die größte kurzfristige Bedrohung für das Geschäft?

Erschwinglichkeit und Zugänglichkeit. Wir müssen es den Menschen leicht machen, mit dem Bootfahren zu beginnen. Es erschwinglich zu halten, ist der Schlüssel. Unser durch-



YOUR SAFETY, OUR PASSION. SINCE 1926.

SEENOT
LEUCHE
GRATIS

beim Kauf einer neuen aufblasbaren
SECUMAR Sport-Rettungsweste

INFO SCAN



100-TÄGIGE JUBILÄUMSAKTION
1. März – 9. Juni 2026

MÄRKTE & VERTRIEB

schnittliches Boot kostet 50.000 Dollar. Unser durchschnittlicher Verbraucher hat ein mittleres Einkommen von vielleicht 140.000 Dollar pro Jahr.

Faktoren wie Inflation und Zinssätze wirken sich auf diesen Verbraucher aus. Es ist auch wichtig, dass wir den Zugang zu Wasserwegen nicht einschränken. In den USA sind diese

Es gibt viele makroökonomische Gegenwinde. Wie gehen Sie damit um?

Wir sind ein US-amerikanischer Hersteller. 70 Prozent unserer Lieferantenbasis befindet sich in den USA. Wir haben Werke in Mexiko, und nur vier Prozent unserer Lieferkette befinden sich in China – wir hoffen, diesen Anteil auf zwei Prozent senken



UNSER DURCHSCHNITTLICHES BOOT KOSTET 50.000 DOLLAR. UNSER DURCHSCHNITTLICHER VERBRAUCHER HAT EIN MITTLERES EINKOMMEN VON VIELLEICHT 140.000 DOLLAR PRO JAHR.

David M. Foulkes



Wasserwege für die Menschen da, damit sie sie genießen können. Wir müssen dieses Gleichgewicht in allen Märkten aufrechterhalten.

Sie sagen, Ihr typischer Verbraucher hat ein Einkommen von 140.000 Dollar. Schrumpft diese Gruppe?

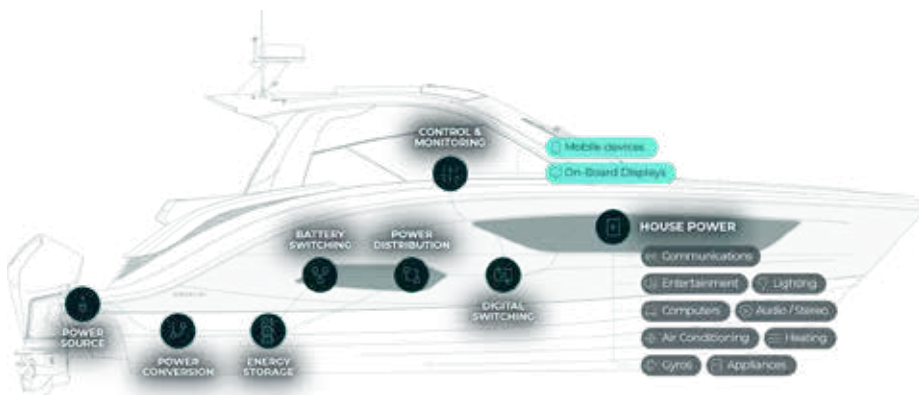
Menschen mit höherem Einkommen sind immuner gegen Inflationsdruck als Haushalte mit geringerem Einkommen. Wir haben eine hohe Widerstandsfähigkeit bei unseren Premium-Produktlinien festgestellt, müssen aber härter daran arbeiten, unsere Value-Linien erschwinglich zu halten.

Wir absorbieren die Kosten für Zölle fast vollständig, anstatt sie weiterzugeben. Auch die Regierungen dieser Welt müssen eine übermäßige Besteuerung von Booten vermeiden. Wenn wir das Bootfahren weniger erschwinglich machen, wird die Branche schrumpfen und das kann nun wirklich nicht unser aller Ziel sein.

zu können. Dennoch werden unsere Zollbelastungen für 2025 etwa 70 Millionen US-Dollar betragen. Wir mildern dies durch vertikale Integration in unseren US-Werken und den Einsatz von KI, um Innovationen voranzutreiben. In Europa stellen wir die meisten Boote, die wir in Europa verkaufen, auch in Europa her. Die Herstellung „im Markt“ ist die beste Strategie, um mit Zöllen umzugehen.

Wie passt Europa in die allgemeine Wachstumsstrategie von Brunswick?

Den Großteil unseres Umsatzes erzielen wir in den USA, aber auch die 15 Prozent aus Europa entsprechen immer noch einem Geschäft von 750 Millionen Dollar. Im Gegensatz zur Automobil- oder Luftfahrtindustrie gibt es in der Bootsbranche keine großen „neuen“ Märkte. Für uns ist es entscheidend, Märkte zu nutzen, in denen es eine Tradition und Infrastruktur für den Bootsbau gibt. Wir haben stark in unser Werk in



Ständiges R&D-Thema: die Vernetzung der Komponenten an Bord.



Wichtig im Portfolio: Centerkonsolen.



Neues Geschäftsfeld: Mit elektrischen Außenbordern reagiert Brunswick auf den Megatrend Nachhaltigkeit.

Portugal investiert und große europäische Unternehmen wie Navico und einen spanischen Bootsclub übernommen. Europa ist weiterhin sehr wichtig.

Wie sieht Brunswick die politische und regulatorische Lage auf EU-Ebene?

Europa hat viele kluge Köpfe und eine hervorragende Infrastruktur. Allerdings sind die europäischen Vorschriften komplexer und tendenziell aufwändiger. Unternehmen benötigen Flexibilität und Agilität. Geopolitische Probleme und Probleme in der Lieferkette treten ständig auf. Wenn wir überlegen, wo wir investieren sollen, berücksichtigen wir, wie flexibel wir sein können. In Europa entstehen sicherlich weniger große, neue Unternehmen als in den USA. Das liegt zum Teil daran, dass das Umfeld für Unternehmen nicht ganz so förderlich ist.

Interview: Marcus Krall



Klassisches Brunswick-Business: Außenborder von Mercury.

WENN DER KRANITERMIN INS WASSER FÄLLT



SICHERN SIE
SICH UND IHREN
HAFEN AB

Joachim Novak
+49 40 37091 154

[Pantaenius.eu](https://www.pantaenius.eu)


PANTAENIUS
VERSICHERUNGSMAKLER



KI-Profi: Martin Dittmer sieht neue Techniken als Hebel.

Fotos: Clau Ehlert Meyer

VOM PROMPT IN DIE PRODUKTION

Wie Blaupause Bootsbau in Kappeln mit Künstlicher Intelligenz den Hebel ansetzt. Ein Praxisbericht aus Kappeln.

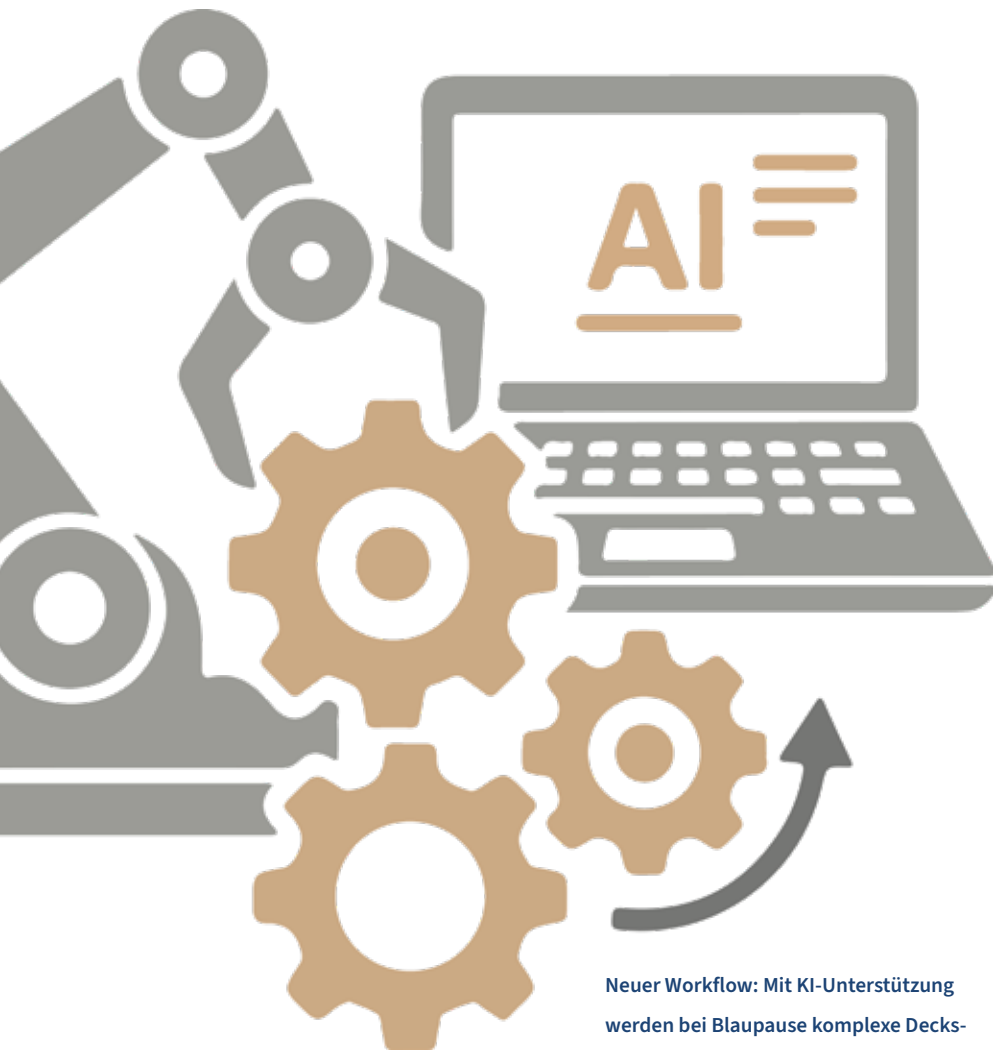
Künstliche Intelligenz ist im Handwerk längst mehr als ein Schreibtool. Blaupause Bootsbau aus Kappeln kann dabei als einer der Vorreiter in der Wassersport-Branche bezeichnet werden. Hier geht es nicht um Marketingfloskeln, sondern um Konstruktion, Kalkulation, Wissenszugang und belastbare Abläufe im Betrieb. Blaupause versteht sich als moderner, inhabergeführter Bootsbau- und Refitbetrieb mit klarem Technikfokus. Die Geschäftsführer Martin Dittmer

und Helge Succow sind beide Miteigentümer und operativ eingebunden. Das Unternehmen arbeitet mit digitaler Vermessung, 3D-Modellen und CNC-Bearbeitung; die Auslastung ist hoch, das Kernteam bewusst schlank und die Projekte reichen vom klassischen Refit bis zu anspruchsvollen Sonderlösungen im Großyachtbereich.

Martin Dittmer verbindet dabei Ingenieurwissen mit Werkstattpraxis. Sein Antrieb, sich intensiv mit KI zu befassen,

ist pragmatisch: „Kleine Teams stehen unter Druck, Projekte werden komplexer, Fachkräfte sind knapp. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, braucht Hebel.“

Die Kernbotschaft ist eindeutig: KI ersetzt kein Handwerk und keine Erfahrung. Aber sie reduziert den Aufwand vor der eigentlichen Ausführung – also Recherche, Vorbereitung, Abstimmung, Dokumentation und technische Klärung. Genau dort verlieren viele Betriebe täglich Zeit.



Neuer Workflow: Mit KI-Unterstützung werden bei Blaupause komplexe Decksflächen realisiert.

Wo Blaupause heute KI einsetzt

Ein zentrales Feld ist die Konstruktion und Fertigungsvorbereitung. Digitale 3D-Scans und Modelle bilden die Grundlage für präzise Weiterverarbeitung. Ein Beispiel ist das Abwickeln komplexer 3D-Flächen im Decksbereich. Früher bedeutete dies teure Spezialsoftware und viel manuelle Arbeit. Heute hat Dittmer mit KI-Unterstützung einen eigenen Workflow entwickelt, der diesen Schritt deutlich beschleunigt und sauber vorbereitet.

Ein zweites Feld ist die Kalkulation. Gerade bei Sonderanfertigungen im Yachtbau gibt es selten Standards. KI

dient hier als Recherche- und Strukturierungswerkzeug: Technische Fragen werden klarer gefasst, Informationen schneller gebündelt, Angebote systematischer vorbereitet. Die finale Entscheidung bleibt beim Fachmann – aber die Vorarbeit wird deutlich effizienter.

Hinzu kommt das Wissensmanagement. Technische Informationen zu Elektrik, Systemintegration oder Fehlersuche werden gebündelt und schneller zugänglich gemacht. Für kleine Teams ist das entscheidend: Statt Handbücher, Hotlines oder verstreute Notizen zu durchforsten, steht relevantes Wissen schneller bereit.



flutech marine

SPECIALIST FOR PUMPS AND SPARES

JABSCO

**RM
69**

**Johnson
Pump®**

rule

SHERWOOD® MARCO®

FLOJET **Whale**

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



T: +49 4182 95892 0
info@flutech.eu
www.flutech-marine.com



PRAXIS & BETRIEB

Auch im Büroalltag ist KI fest verankert; bei E-Mails, Zusammenfassungen, Vertragsprüfung und Projektkommunikation. Mit einer Halbtagskraft deckt der Betrieb einen ungewöhnlich großen Teil der Organisation ab.

KI ist hier kein Zusatz, sondern alltägliches Arbeitsmittel.

Was sich wirtschaftlich verändert
Dittmer argumentiert nicht mit Marketingkennzahlen, sondern mit Pra-

xis: mehr Durchsatz, schnellere Vorbereitung, bessere Organisation – bei gleichbleibender Mannschaft. Ziel ist es, ein hohes Anfrageniveau zu bewältigen, ohne ausschließlich über zusätzliche Köpfe zu wachsen.

Besonders deutlich wird der Effekt im Zusammenspiel von digitaler Vermessung, Konstruktion und Fertigung. Wenn Aufmaß, Datenaufbereitung und Zuschnitt digital sauber vorbereitet sind, sinken Nacharbeit und Abstimmungsschleifen. Genau hier entsteht Marge: durch weniger Reibungsverluste.



Beste Vernetzung: Stimmt das digitale Aufmaß, sinkt die Nacharbeit.

Die größten Hürden im KI-Einsatz
Warum setzen aber bislang so wenige Betriebe KI systematisch ein? Dittmer nennt vier Punkte: „Erstens ist der

MARITEC
Nautical Equipment

MAXIMALE SICHT
VOLLE KONTROLLE

MRS-1500 LED
Leistungsstark. Präzise.
Vielseitig einsetzbar

Der MRS-1500 LED kombiniert 1.500 m Reichweite @1 lux, Zoom 3-25 Grad und 300 Grad Schwenkbereich in einem kompakten LED-Suchscheinwerfer. Gesteuert wird er Wahlweise per Bedienpult oder drahtloser Handfernbedienung.

Jetzt scannen und mehr erfahren >>>
www.maritec.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

Einstieg in echte Anwendungsfälle anspruchsvoller als viele erwarten. Zweitens fehlt im Tagesgeschäft die Zeit, neue Workflows aufzubauen. Drittens sind Daten- und IT-Sicherheit reale Themen, die geregelt werden müssen. Viertens scheitert es oft an der Bereitschaft, eigene Abläufe infrage zu stellen.“

Sein Ansatz ist dabei nüchtern: anfangen, testen, bewerten, verbessern. Wer früh praktische Erfahrung sammelt, baut Vorsprung auf. Wer abwartet, muss später aufholen.

Für die kommenden Jahre erwartet Dittmer, dass KI im Boots- und Yachtbau vom optionalen Werkzeug zum Standard wird – vor allem in Kombination mit digitaler Konstruktion, CNC-Technik und automatisierten



Vernetzte Produktion: In Zukunft rechnet Blaupause mit steigender KI-Integration.

Prozessen. Für die maritime Wirtschaft und ihre zahlreichen Player ist die Botschaft eindeutig: Wer KI auf Verwaltung oder Marketing reduziert,

verschenkt Potenzial. Der größere Hebel liegt im operativen Kern – dort, wo Fachkräfte knapp sind und Projekte komplexer werden. *Ben Hoffmann*

MEHR YACHT!
MEHR LIFE!

ancora
YACHTFESTIVAL

INFOS &
TICKETS

yachtfestival.de

Deutschlands größte
IN-WATER BOAT SHOW

8. – 10. Mai 2026

Neustadt in Holstein



Ihr Partner für
Yachtservice,
Bootsbau
und
Schiffbau



Yacht PRO Farbenvertrieb GmbH
Am Wirtschaftshafen 7 • 18356 Barth

T: +49 (0) 38231-81694
M: info@yacht-pro-farben.de

EIN PROJEKT WIE AUS DEM BILDERBUCH

Auf der Boot & Fun Berlin stellte das Bootshaus am Werlsee ein wunderschönes Folkeboot aus. Im Interview berichtet Geschäftsführer Steffen Rüdiger von Hoch über die Entstehungsgeschichte dieses Ausbildungsprojekts.

Maritime Wirtschaft: Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, ein Folkeboot als Ausbildungsprojekt zu starten? Wie fing alles an?

Steffen Rüdiger von Hoch: Die Idee entstand aus zwei Richtungen. Zum einen wollten wir unseren Auszubildenden ein Projekt bieten, bei dem sie ein Boot wirklich von Grund auf verstehen – vom Rumpf bis ins Detail. Zum anderen steht das Folkeboot wie kaum ein anderes Boot für ehrlichen, klassischen Bootsbau. Beides ließ sich ideal miteinander verbinden. So wurde aus einer Idee ein Ausbildungsprojekt.

Was genau macht den Charme eines Folkebootes aus – warum genau ein Folkeboot?

Das Folkeboot ist zeitlos. Es ist konstruktiv klar und funktional, ohne Schnickschnack. Gerade diese Reduktion macht seinen Charme aus. Für den Bootsbau ist es ideal, weil jede handwerkliche Arbeit sichtbar bleibt. Fehler lassen sich nicht verstecken – das ist pädagogisch wertvoll und handwerklich anspruchsvoll.

Wie viele Auszubildende haben denn an dem Projekt mitgearbeitet?

Insgesamt waren zwölf Auszubildende über zehn Jahre hinweg beteiligt. Wichtig war uns, dass alle Azubis – je nach Ausbildungsstand – sinnvoll eingebunden werden konnten, vom Schleifen über Lamellier- bis hin zu Ausbau- oder Finish-

arbeiten. Die Azubis haben es geliebt und sind stolz auf das großartige Boot.

Hat es größere Komplikationen gegeben?

Nein, eigentlich nicht, aber natürlich Herausforderungen. Gerade bei einem Ausbildungsprojekt dauert manches länger, und man muss Arbeitsschritte häufiger erklären oder korrigieren. Das ist eingeplant und Teil des Konzepts.

Was war die größte Herausforderung im Projekt?

Die größte Herausforderung war es, Ausbildungsanspruch und wirtschaftliche Realität miteinander zu verbinden. Qualität darf nicht leiden, gleichzeitig soll gelernt werden. Dieser Spagat ist anspruchsvoll, aber genau darin liegt der Wert des Projekts.

Ist das Boot klassenkonform?

Ja, natürlich, sonst wäre es ja kein Folkeboot! (lacht). Der Bau wird von einem anerkannten Vermesser begleitet. Wir haben großen Wert daraufgelegt, die Vorgaben der Klasse einzuhalten, damit das Boot auch sportlich genutzt werden kann



Wir haben für jede Anwendung das richtige Produkt!

Gurit

AUTHORISED DISTRIBUTOR



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

UNTERNEHMEN



Steffen Rüdiger von Hoch (rechts) leitet das Bootshaus am Werlsee. Auf 18.000 Quadratmetern betreut das zehnköpfige Team mehrere Projekte parallel.

Mahagoni, Eiche und Teak sind die Haupthölzer des Folkeboots. Es kann auf das Regatta- oder das Fahrtensegeln angepasst werden.



und seinen Platz innerhalb der Folkeboot-Klasse findet. Unser Meister Andreas Fels hat seine jahrelange Erfahrung von der Regattabahn und vom Bau der Boote eingebracht – das ist ein unschätzbare Wert.

Wie geht es mit dem Boot weiter?

Das Boot soll natürlich verkauft werden, und wir suchen aktiv nach einem Eigner. Es ist einzigartig und wunderschön, so werden Folkeboote nur noch ganz selten gebaut – Mahagoni auf Eiche, dazu das Teakdeck. Wir konfigurieren das Boot individuell nach den Wünschen des Eigners, daher ist noch kein Innenausbau und Kajütdach verbaut. Möglich sind ein klassischer oder moderner Innenausbau, ein elektrischer Antrieb (Außenborder), individuelle Stauraumlösungen und Anpassungen für Fahrten- oder Regattasegeln. Wir beraten dabei sehr individuell und praxisnah.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

Das Bootshaus am Werlsee wird von mir in der vierten Generation betrieben und wurde 1893 gegründet, in den gleichen inzwischen restaurierten Gebäuden. Aktuell beschäftigen wir

zehn Mitarbeiter, inklusive Auszubildender. Unser Team besteht aus erfahrenen Bootsbauern und Nachwuchskräften, was für uns eine sehr gute Mischung ist.

Wie groß ist Ihre Betriebsfläche?

Unsere Betriebsfläche umfasst rund 18.000 Quadratmeter auf zwei Standorte verteilt, inklusive Werkstatt-, Lager- und Außenflächen. Dadurch können wir mehrere Projekte parallel betreuen.

Welche anderen Produkte oder Services bieten Sie an?

Neben Neubau- und Ausbildungsprojekten bieten wir unter anderem die Restaurierung klassischer Boote, Reparaturen und Refits, individuelle Ausbauten sowie Winterlager und Servicearbeiten. Wir verstehen uns als klassische Handwerksverft mit einem sehr breiten Leistungsspektrum für zahlreiche Eigner.

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft, wie sieht es mit Nachfolge aus?

Unser Fokus liegt klar auf der Ausbildung und dem Erhalt



Das Azubi-Folkeboot kann ein künftiger Eigner noch konfigurieren.

handwerklicher Qualität im Bootsbau. Projekte wie das Folkeboot zeigen, dass Ausbildung und anspruchsvoller Bootsbau zusammengehören.

Das Thema Nachfolge denken wir frühzeitig mit – idealerweise aus den eigenen Reihen. Wer hier lernt, soll sich langfristig eine Perspektive aufbauen können.

Interview: Johannes Christophers

CTM

COMPOSITE
TECHNOLOGIE
MATERIAL



HEMPEL

**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

NEUES GESCHÄFT MIT ALTER TECHNIK

Weil er kein geeignetes Liftsystem für sein Boot fand, entwickelte Steffen Hein einfach eines. Jetzt bekam er dafür sogar ein Umweltsiegel.

Mit dem Umweltsiegel „Blauer Engel“ wurde das Hubsystem der AMS Waterfront Systems (Luckau) ausgezeichnet. Die Klarwasserhydraulik des Bootslifts erfüllt alle Vergabekriterien des Umweltzeichens.

Zum ersten Mal wurde das Umweltsiegel Blauer Engel in der Kategorie „Unterwasserbeschichtungen und andere Bewuchsschutzsysteme“ vergeben, erklärte Dr. Sascha Setzer vom Umweltbundesamt. Denn das Liftsystem hebt ein Boot am Liegeplatz nicht nur aus dem Wasser, sodass auf einen Unterwasseranstrich verzichtet werden kann. Der Bootslift wird mittels Wasserhydraulik betrieben. Bei etwaigen Defekten kann daher kein Hydrauliköl austreten, wie bei konventioneller Hydraulik - ein nicht unerheblicher Aspekt bei Einbauten in Gewässern. „Der WFS-Lift ermöglicht es dem Bootseigner, auf biozidhalti-

ge Anstriche zu verzichten. Das hilft auch dem Gewässerschutz“, erklärte Setzer bei der Übergabe der Urkunde an Steffen Hein im VMWD-Gemeinschaftsstand auf der Boot 2026 in Düsseldorf.

Älteste Hydraulik der Welt

Steffen Hein, Geschäftsführer des Metallbauunternehmens AMS Alteno GmbH, hatte sich vor ein paar Jahren ein Motorboot zugelegt. Für die Familie war klar: Das Boot soll am Steg nicht im Wasser bleiben. Doch dafür gab es kein System, das den Ansprüchen gerecht wurde. Dem Metallbaumeister blieb also nichts anderes übrig, als selbst eine Konstruktion zu konzipieren, um das Boot am Liegeplatz aus dem Wasser zu heben. Die sonst übliche Ölhydraulik kam für den Uferbereich und dessen sensibles Ökosystem nicht infrage. Denn selbst



Montage mit Schwimmponton.

eine einwandfrei funktionierende Ölhydraulik wäre im Wasser nicht völlig frei von Verlusten - ein Desaster für den See. Wasserhydraulik war die Alternative. „Das ist die älteste Hydraulik der Welt“, kramt Steffen Hein in der Ingenieurs-Geschichte. Im Zuge der Industrialisierung war auf Ölhydraulik umgestellt worden, weil diese mit billigeren, nicht korrosionsfesten Teilen auskommt. Die Technik der Klarwasser-Hydraulik war nur im Bergbau übriggeblieben, wenn aus Explosionsschutzgründen Öl nicht infrage kam.

Bis zu 90 Zentimeter Hubhöhe

So wurde die Hebeteknik für den Lift auf Basis einer Klarwasser-Hydraulik konstruiert. Die Auflagen des WFS-Lifts am Liegeplatz schwenken durch die Hydraulik bewegt nach oben und heben den Bootsrumpf aus dem Wasser. Die Hubhöhe beträgt bis zu 90 Zentimeter. So wird das Boot trocken



Foto: V. Göbner

Dr. Sascha Setzer (r.) vom Umweltbundesamt überreichte Geschäftsführer Steffen Hein (AMS Waterfront Systems) und dessen Sohn Steven Hein (l.) die Urkunde für den Blauen Engel, mit dem das WFS-Liftsystem ausgezeichnet wurde.



Fotos: AMS Waterfront Systems

Der AMS-Lift ist in verschiedenen Größen für trailerbare Boote bis zu vier Tonnen erhältlich.

über dem Seespiegel gelagert – ein Antifouling-Anstrich ist nicht mehr notwendig. Dass Hein diesen Bootslift nicht nur für sein eigenes Boot baut, lag auf der Hand. Er entwickelte die Marke AMS Waterfront Systems. Den Bootslift gibt es inzwischen in verschiedenen Größen. Geeignet ist er

für trailerbare Boote bis vier Tonnen Gewicht. Voraussetzung ist die Verfügbarkeit eines Liegeplatzes an einem Steg. Fester Untergrund mit einer Wassertiefe bis 2,5 Metern wird bevorzugt, aber auch eine schwimmende Lift-Variante gibt es. Zum Portfolio gehören auch modula-

re Stegssysteme (online mit 3D-Stegkonfigurator), Schwimmstege sowie Badeplattformen. Die kleineren Hebeanlagen für Jetskis oder Kajak-Einstieghilfen werden manuell oder elektrisch bedient.

25 Anlagen verkauft

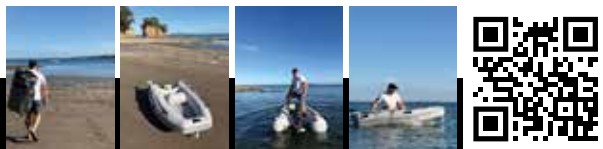
Anfang 2025 stellte Steffen Hein zum ersten Mal auf der boot in Düsseldorf (im Gemeinschaftsstand des Verbands) aus, auch bei der Boot&Fun in Berlin ist AMS Waterfront Systems seit einigen Jahren zu finden. 25 Anlagen hat er im vergangenen Jahr verkauft – den größten Teil in Berlin und Brandenburg, aber auch in die Niederlande und darüber hinaus.

Der WFS-Bootslift hat schon Zukunfts- und Innovationspreise in Brandenburg gewonnen. Im Rahmen der boot 2026 - Hein stellte erneut im Gemeinschaftsstand des VMWD aus – wurde dem WFS-Bootslift nun auch offiziell das Umweltzertifikat „Blauer Engel“ verliehen. *Volker Gübner*



14 kg

T220UL Ultra Light Dingi



www.takacat.de



LED-SUCHSCHEINWERFER FÜR MARITIME ANWENDUNGEN

Mit dem MRS-1500 LED bietet Maritec einen LED-Suchscheinwerfer für Binnenschiffe, Yachten und weitere maritime Anwendungen. Das System ist für 12 / 24 V DC ausgelegt und lässt sich wahlweise über ein kabelgebundenes Bedienpult mit Joystick oder per drahtloser Handfernbedienung steuern. Der Lichtkegel kann per Zoom von 3° bis 25° an unterschiedliche Einsatzbedingungen angepasst werden. Die Reichweite gibt Maritec mit 1.500 m bei 1 lux an. Der Schwenkbereich beträgt 300°, die Neigung liegt bei +45° / -45°. Verwendet werden OSRAM LEDs mit einem Lichtstrom von 14.000 lm. Der Suchscheinwerfer kann aufrecht oder kopfüber montiert werden; er ist nach IP65 geschützt, das LED-Modul nach IP67.

DAUERHAFTE PRÄZISION IM RIGG

Während herkömmliche Rigg-Spannungsmesser oft auf Kunststoffkomponenten setzen, die unter Last verschleifen und das Messergebnis schleichend verfälschen, setzt das Sea Sure Rig Gauge PRO konsequent auf High-End-Materialien. Rollen aus 316-er Edelstahl sowie ein Zeigerarm aus einer robusten Kombination von Flugzeugaluminium und

Edelstahl sorgen für maximale Stabilität. Da alle relevanten Kontaktpunkte aus seewasserbeständigen Komponenten gefertigt sind, bleibt die Präzision auch bei intensiver Nutzung über viele Saisons hinweg erhalten. Ein großer Vorteil für Umsteiger: Die Skala orientiert sich an den gängigsten Messgeräten auf dem Markt. Segler müssen ihre bewährten Trimmwerte in Kilogramm oder Pfund also nicht mühsam neu berechnen. Vertrieb über Lindemann in Hamburg.



SPRENGER

BOOTSPFLEGE



**PFLEGT WAS
DU LIEBST.**

WWW.SPRENGER.DE

SCHNELL, SIMPEL, SICHER



Die Secumar Seculine ist eine neue 20 Meter lange, schwimmfähige Rettungsleine. Sie wird zusammengerollt in ihrer Hülle mit kleinen Packmaßen gelagert, sodass sie sich einfach an Bord verstauen lässt. Mesh-Partien sorgen für rasches Trocknen nach dem Einsatz. An der Hülle befinden sich zudem Schlaufen zur Befestigung an einem Hüftgurt. Reflektoren sorgen für eine gute Sichtbarkeit, auch bei schlechten Wetterverhältnissen oder sogar in der Nacht.

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!



**ERWEITERTE
VERNETZUNG**

Q ist ein Smart Boating-System, das durch ein neues Float-Mount-Design ergänzt wird – das ermöglicht eine flexible Installation bei begrenztem Platzangebot. Für Bildschirmgrößen bis 24 Zoll bleibt alternativ die klassische Oberflächenmontage (Classic Mount) bestehen. Technisch gesehen agiert das System als zentrale Plattform für Navigation, digitale Instrumentierung und Unterhaltung. Mit dem Q Connected-Abonnement ist die Hardware dauerhaft verbunden, was es Nutzern ermöglicht, über die App auf automatische Logbücher und das Überwachungssystem Q Guard zuzugreifen. Das System umfasst neben der Radar- und Fischfinder-Integration spezialisierte Segel-Modi sowie Echtzeit-Verbrauchsstatistiken auf anpassbaren Split-View-Dashboards.

RUTSCHFESTES DECK

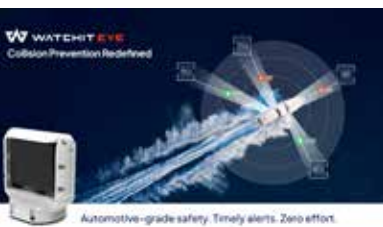
Mit den neuen Decksbelägen Antislid Marine Floor startet Gisatex in die Saison 2026. Der elastische, rutschhemmende Belag besitzt eine Stärke von nur zwei Millimetern, garantiert eine einfache Verarbeitung und passt sich der Rumpfform ideal an. Antislid Marine Floor besteht aus PVC und ist damit salzwasser-, UV- und temperaturbeständig (bis ca. +80 °C). Das Trägermaterial aus Polyesterfaser ist extrem reißfest. Dieses garantiert eine lange Lebensdauer, auch bei hoher Beanspruchung. Die spezielle Oberflächenstruktur verleiht dem Material die notwendige Rutschfestigkeit auch bei Nässe und angenehme Laufeigenschaften.

PRODUKTE



KI ALS KOLLISIONSSCHUTZ

WATCHIT Eye ist ein KI-basierter Kollisionsschutz auf See. Inspiriert von Automobilstandards analysiert die Technologie permanent Daten vorhandener Bordsensoren (AIS, GPS, Karten) sowie eigener Sensoren, um Gefahren wie Hindernisse, andere Schiffe oder drohende Grundberührungen frühzeitig zu erkennen. Der dreistufige Prozess aus Scannen, Bewerten und Warnen filtert irrelevante Informationen, sodass der Kapitän nur bei echten Bedrohungen präzise Alarme erhält. Da das System im Hintergrund arbeitet und sich nahtlos in bestehende Hardware integriert, sorgt es für keine zusätzliche Komplexität an Bord.



EINFACHE INTEGRATION

Die neue Allen-Schotklemme A5866-77, die für den DAME Design Award 2025 nominiert war, wurde speziell auf die Anforderungen der 29er- und 49er-Skiff-Klassen abgestimmt. Das Modell hat eine technische Besonderheit: eine 360-Grad-kugellagergestützte Basis. Dadurch kann der Arm problemlos rotieren, was es leichter macht, die Leine aus unterschiedlichen Winkeln zu handhaben.

Eine konstruktive Neuerung beseitigt das vertikale Spiel des Klemmarms, was zu einer konstanten Bauhöhe und präziseren Schaltwegen führt. Außerdem hat das System eine separate Schwenkeinheit für die Führungsschiene. So wird die Leine, unabhängig davon, wie der Arm positioniert ist, genau in die Aluminium-Kugellagerklemme geleitet. Das reduziert den Reibungswiderstand beim Trimmen auf ein Minimum; ein kompaktes Design ermöglicht eine einfache Integration in Deckslayouts verschiedener Bootgrößen.



RETTUNGSWESTEN

KADEMATIC

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



2500 METER REICHWEITE

Mit seinem neuen Performance Series-Modell hebt Yacht Beam LED.AI die nächtliche Navigation auf ein neues Niveau. Der Hochleistungs-Suchscheinwerfer ermöglicht es, die Dunkelheit mit bislang unerreichter Präzision zu durchdringen und dabei von innovativen Funktionen zu profitieren, die das Fahren bei Nacht und schlechten Lichtverhältnissen sicherer und komfortabler machen. Deutsche Yachten-Mitglied Yachtlite ist exklusiver Distributor der Yacht-Beam-Produkte für Deutschland, Österreich, die Schweiz, die Niederlande und Polen. Herzstück der neuen LED-Serie ist ein leistungsstarkes Spektrum mit einer Lichtleistung bis 1.500.000 Candela. Die Reichweite beträgt beeindruckende 2.500 Meter bei einem Lichtkegeldurchmesser von 120 Metern. Im Flutlichtmodus liefert der Yacht Beam LED-PS bis 350.000 Candela, erreicht eine Distanz von 200 Metern und eine Ausleuchtung von 75 Metern Breite. Das System arbeitet mit 12-24 V DC und erzeugt eine Farbtemperatur von 6.000 Kelvin.



BOATPARK.APP FÜR DIE TÖRNPLANUNG



Die Liegeplatz-Buchungssoftware von Boatpark gibt es jetzt auch als Internet-Version www.boatpark.app, mit der man seinen Törn schon vorher planen kann. Gründer Andy Wyss bezeichnet die App aufgrund der Informationstiefe als „eines der größten digitalen Hafenhandbücher“. Die App fußt vor allem darauf, dass der eigene Liegeplatz bei Abwesenheit freigegeben wird. Mittlerweile werden 14 Sprachen in der App unterstützt.

NAUTICARE

COMPETENCE IN COATING • EPOXID • POLYESTER

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

Wir arbeiten für Sie den
Farbton für Ihr Projekt
nach Muster aus

DE IJssel
COATINGS

NautiCare ist Teil der De IJssel Gruppe

RÜCKTRITT BEI VERSCHWIEGENEM VORSCHADEN – KLARE LINIE DES AG ANSBACH

Das Amtsgericht Ansbach hatte über die Rückabwicklung eines Gebrauchtfahrzeugkaufs zu entscheiden – mit Signalwirkung auch für den Handel mit gebrauchten Sportbooten und Yachten.

Nach dem Kauf stellte sich heraus, dass das Fahrzeug einen erheblichen Vorschaden aufwies, der nicht offenlegt worden war. Der Käufer focht den Vertrag wegen arglistiger Täuschung an. Die Verkäuferin bestritt sowohl das Vorliegen eines Mangels als auch eine Täuschung und verwies darauf, dass eine Besichtigung vor Vertragsschluss möglich gewesen sei. Das Gericht folgte dieser Argumentation nicht. Es bejahte eine arglistige Täuschung und erklärte die Anfechtung für wirksam. Wer ein gebrauch-

tes Fahrzeug verkauft, muss bekannte erhebliche Vorschäden offenlegen – auch dann, wenn der Käufer Gelegenheit zur Besichtigung hatte. Entscheidend ist, ob der Schaden für Wert und Gebrauchstauglichkeit von Bedeutung ist. Das war hier der Fall. Bemerkenswert ist die klare Aussage zur Kenntnis des Verkäufers: Es genügt, wenn sich die Möglichkeit eines erheblichen Vorschadens aufdrängen musste. Der Verkäufer kann sich nicht mit dem Hinweis entlasten, er habe keine sichere Kenntnis gehabt. Wer verkauft, muss sich über die Beschaffenheit der Sache informieren – insbesondere bei objektiven Anhaltspunkten für einen Schaden. Ebenso deutlich: Für die Annahme von Arglist ist es unerheblich, ob der

Verkäufer den Schaden selbst verursacht hat. Maßgeblich ist, dass er ihn verschwiegen hat, obwohl er ihn kannte oder zumindest für möglich hielt. Die Folge der wirksamen Anfechtung ist die Nichtigkeit des Vertrags von Anfang an. Die Verkäuferin musste den Kaufpreis gegen Rückgabe des Fahrzeugs erstatten. Der Käufer hatte sich allerdings eine Nutzungsentschädigung für die gefahrenen Kilometer anrechnen zu lassen.

Für die Praxis heißt das: Wer erhebliche Vorschäden nicht offenlegt, riskiert die vollständige Rückabwicklung. Auf die Hoffnung, ein Gericht werde den Schaden später als „unerheblich“ einstufen, sollte sich niemand verlassen.

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



Erstattung von Privatgutachtern

Das OLG Brandenburg hat klargestellt, unter welchen Voraussetzungen die Kosten eines privat beauftragten Sachverständigen im Kostenfestsetzungsverfahren erstattungsfähig sind.

Abschleppen nach Ablauf der Parkzeit –

Bundesgerichtshof stärkt Eigentümerrechte

Der Bundesgerichtshof hat in einer Grundsatzentscheidung klargestellt: Wer auf einem kostenpflichtigen privaten Parkplatz über die bezahlte

Parkzeit hinaus stehen bleibt, greift unbefugt in den Besitz des Grundstückseigentümers ein („verbotene Eigenmacht“).

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 Verbandsjustiziar, 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



Preisgekrönt: Die WOY 26 wurde „European Yacht of the Year“.

Fotos: Volker Göbner

MOTOR DER BRANCHE

„Die boot 2026 hat sich erneut als der internationale Leuchtturm und Motor der Branche präsentiert“, freute sich Düsseldorfs Messegeschäftsführer Marius Berlemann zum Abschluss der Wassersportmesse Ende Januar. Mit über 200.000 Besuchern aus mehr als 110 Ländern verzeichnete die boot in diesem Jahr sogar ein leichtes Besucherplus.

Gestiegen war einmal mehr der Anteil internationaler Interessenten, die den Weg nach Düsseldorf gefunden hatten. Rund ein Viertel reiste aus dem Ausland an. Bemerkenswert war auch die überwiegend gute Stimmung - bei Besuchern wie Ausstellern. Boot-Director Petros Michelidakis berichtete von einer sehr hohen Besucherzufriedenheit. Fast 95 Prozent der Befragten seien vom Angebot der Aussteller begeistert gewesen. Deutlich gestiegen war auch das In-

teresse am Segelbootangebot der Messe. „Wir waren in diesem Jahr im Segelboot- und -yachtbereich ausgezeichnet aufgestellt. Nahezu alle Global Player waren mit ihren Bootspremieren an Bord. Zusätzlich konnten wir innovative neue Hersteller gewinnen, viele Boote wurden damit erstmals bei uns in Düsseldorf präsentiert“, so Michelidakis. Die Vielfalt des Segelsports demonstrierten 25 Klassenvereinigungen in Halle 15. Zwei deutsche Werften, die erstmals

auf der boot ausstellten, gewannen in ihren Kategorien auch die begehrten „European Yacht of the Year“-Awards: die Pure 42 (Kategorie Blauwasser) als erstes Alu-Schiff von Pure Yachts aus Kiel und die WOY 26 von Jan Brüggel Bootsbau (Königstein/Grödersby, an der Schlei) als „Newcomer des Jahres“. Das begeisterte auch den VMWD-Präsidenten Henning Mittelmann. „Die Messe bietet unseren Mitgliedern den perfekten Markt, um die Kundschaft aus aller Welt zu



Fotos: boot Düsseldorf



Für Einsteiger: Der Kanu-Kanal und das Opti-Segeln.

erreichen. Gleichzeitig finden wir hier den richtigen Ort, um unsere Netzwerke in der Branche zu pflegen und auch den Vertretern aus Politik und Verwaltung die Bandbreite der maritimen Branche in Deutschland aufzuzeigen“, so Mittelmann.

So ganz zufrieden wie die Besucher und so mancher Aussteller war indes boot-Director Petros Michelidakis nicht. „Der Markt ist zu schlecht für Rekorde“, sagte er. Es geht darum, das Beste aus den Möglichkeiten zu machen. „Ich glaube, wir haben es dieses Jahr besser gemacht“, zog er einen Vergleich zum Vorjahr. Einige Werften waren nach einer Pause wieder in Düsseldorf vertreten. So war Bavaria Yachtbau quasi in letzter Sekunde wieder als Aussteller aufgesprungen. CEO Norbert Leifeld resümierte einen „klaren Trend nach oben“. Schon frühzeitig war Hanse-Yachts in den Reigen der Aussteller zurückgekehrt. „Trotz der weiterhin herausfordernden Marktlage wurden unsere Erwartungen erfüllt. Insgesamt sehen wir eine langsame, aber spürbare Stabilisierung des Marktes“, sagte Hanse-Interimschef Maxim Neumann. Bei der Präsenz deutscher Aussteller sah Michelidakis indes noch Luft nach oben. Viele Aussteller kommentierten den Messelauf positiv. „Eine Messe mit 200.000 potenziellen In-



Foto: Volker Götner

Bestseller: Motoryachten sind nach wie vor beliebt.

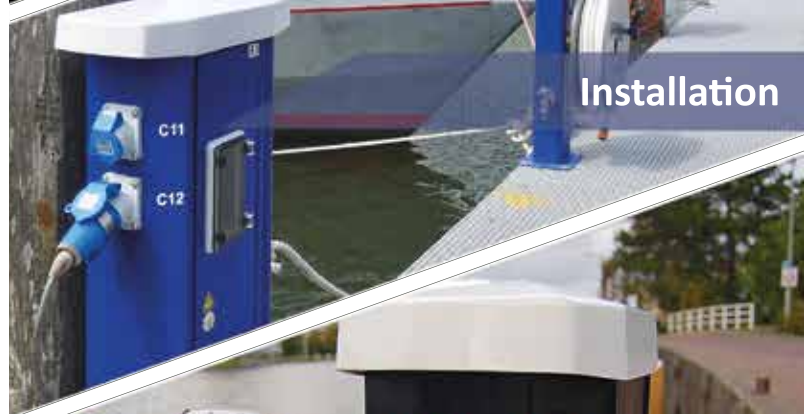


www.ceitec.de

Ihr Erfolg ist unser Projekt



Planung nach Maß



Installation



Innovative Technik

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



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

EVENTS

teressenten ist mir lieber als eine mit 400.000, die kein Interesse haben“, ist Hubertus Jürgens, Geschäftsführer des Ausrüster Peter Frisch GmbH, mit der Resonanz zufrieden. Der Münchner Großhändler ist seit über 50 Jah-

mung war insgesamt sehr gut. Auch die Qualität der Besucher war sehr gut“, pflichtete ihm Helge von der Linden bei. „Wir haben uns nicht eine Stunde gelangweilt!“ Aufgefallen ist auch Björn Rump (Sailtec) der hohe

Wir hatten gute Anfragen und viele Möglichkeiten, gute Gespräche mit Fachpublikum zu führen“, strahlte Rump. Gut besucht waren auch die Stände des Yachtversicherers Pantae-nius. „Wir sind sehr zufrieden mit der Messe, wir hatten viel internationales Publikum registriert. Der Trend geht zu höherwertigen, teureren Booten“, resümierte Mario Wodrich von dem Hamburger Unternehmen.

Im Vorjahr war Up2Boat mit der Software für die Hafenverwaltung noch im Gemeinschaftsstand des Verbands in Halle 13 bei den Reise-Destinationen. Diesmal war das Startup in Halle 11 umgezogen. „Wir haben mit zwei Ausstellern aus dem Bereich Marina-Equipment und Modultechnik ein ganzheitliches Konzept angeboten. Das sorgte für jede Menge Zufallstref-fer. Wir haben zwei bis drei Angebote jeden Tag geschrieben - mehr als je zuvor“, fasste Andreas Haberer zu-sammen.

Wenn auch manchmal der Eindruck aufkam, dass die Hallen etwas lockerer gefüllt waren, so traf dies nicht beiden Tauchern in den Hallen 11 und 12 zu. Menschenmassen in den Gän-



Gefragtes Segment: die sogenannten Superboats in Halle 5.

ren auf der boot vertreten: „Wir haben viele gut gelaunte Menschen erlebt“, war Unternehmensgründer Peter Frisch begeistert, der mit 81 Jahren immer noch im Messestand „aushilft“. „Es war eine sehr gute Messe, die Stim-

internationale Anteil im Publikum. „Wir sind freudig überrascht. Wir hatten mit weniger Resonanz gerechnet, da die vergangenen Monate nicht so gut waren. Unsere neuen Produkte sind gut aufgenommen worden.





gen, zwei Reihen Leute an so manchem Stand waren bei weitem keine Momentaufnahme. Antonio Cressi, Chef des gleichnamigen Tauch-Bekleidungsunternehmens, freute sich über „steigende Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr“.

Für den Austausch zwischen europäischer Politik, Branche und Forschung hatte sich erneut das Nachhaltigkeitsforum der boot, das von European Boating Industry (EBI) organisierte Blue Innovation Dock (BID) in Halle 10, bewährt. Die Diskussionen spiegelten die wachsende politische Bedeutung des Freizeitboot-Sektors im Kontext der EU-Agenda wider. Zentrale Themen waren Dekarbonisierung, nachhaltiger Tourismus, Innovationen, Qualifikationen und der Bedarf an kohärenten Regulierungs- und Infrastrukturrahmen auf europäischer Ebene. Die Abstimmung zwischen Innovation und Regulierung soll eines der Schwerpunktthemen auf dem BID 2027 bilden. Die boot 2027 wird vom 23. bis 31. Januar stattfinden.

Volker Göbner

„AND THE WINNER IS ...“

Auszeichnungen im Rahmen der boot 2026

Ocean Tribute Award:

One Ocean Planet Foundation (Spanien), Bildungsprojekt

boot dive awards:

Innovation: Divevolk - SeaLink Underwater Smartphone Data Transmitter

Climate: Hannes Jaenicke

Destination: Französisch-Polynesien

Product: Descent S1 Buoy von Garmin

Personality: Antonio Cressi

European Boat of the Year 2026 (EBOTY)

Family Cruiser: Excess 13

Performance Cruiser (Monohulls): First 30

Performance Cruiser (Multihulls): Dragonfly 36

Bluewater Cruiser: Pure 42

Luxury Yachts: Wauquiez 55

Newcomer des Jahres: Woy 26

European Powerboat of the Year 2026 (EPOTY)

Sportboote bis 10 Meter: Sea Ray SDX 270 Surf

Motorboote bis 14 Meter: Windy SR 40

Motoryachten bis 18 Meter: Saga Menorquín 48 FB

Motoryachten bis 24 Meter: De Antonio Yachts D60

Powerkats: Bluegame BGF45

Seamaster-Award:

Craig Wood (Großbritannien) hat als erster dreifach amputierter Mensch eine Solo-Überquerung des Pazifiks erfolgreich bewältigt.

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

BUSINESS-TALK ZUM FRÜHSTÜCK

Zum elften Mal hatte European Boating Industry (EBI) auf der boot zum „International Breakfast Meeting“ eingeladen. Prominente Redner gaben Einblicke in ihr Geschäft.

„Wir verkaufen Träume - Produkte, die niemand braucht“, erinnerte EBI-Präsident Robert Marx zu Beginn an den Kern der Branche. EBI bringe als Dachverband viele Unternehmen zusammen und gebe ihnen die eine Stimme, die in Brüssel gehört werde.

dachte, wir verkaufen vielleicht ein Boot. Dann waren es aber 10 bis 15. Seither sind wir jedes Jahr hier“, erzählte er kurz die maritime Geschichte der Auto-Tuner. Wesentlich sei ein einfaches und klares „Mission Statement“. Der Kunde müssen das Pro-

große Vorteil dieser Kanäle ist aus seiner Sicht: „Niemand redet dir da rein.“ Man könnte das transportieren, was man vermitteln wolle.

In der Podiumsdiskussion trafen dann unterschiedliche Segmente aufeinander: Serienboote von Bavaria, italienische Yachten von Cantiere del Pardo und die Motorboote des finnischen Unternehmens Saxdor. Auch, wenn sich die Welt immer ändern werde, so müsse man mit seiner Marke im Klaren sein, unterstrich Norbert Leifeld, CEO von Bavaria Yachtbau. Bavaria stehe für ein „Mainstream-Boating“, die Yachten müssten Boote für jedermann sein. Interessant waren seine Beobachtungen zur Kundenstruktur. Seit einiger Zeit nehme Bavaria eine dritte Kundengruppe wahr, die „einfach nur Zeit auf einem Boot verbringen will“, so Leifeld. Das Boot sei da nur ein „swimming apartment“. Für die Werft heißt das: Ein Boot muss „easy to use“ sein.



Podiumsdiskussion: Fabio Planamente, Norbert Leifeld, Erna Rusi und Philip Easthill (v.l.).

Es gehe darum, dort nicht nur Nachhaltigkeit in den Fokus zu stellen, sondern auch Innovationen. Passend dazu war das Thema des Frühstückstreffens die Zukunft des Bootsbaus in Europa. Erfolgreiche Unternehmer sprachen mit EBI-Generalsekretär Philip Easthill über jüngste Entwicklungen.

Unter anderem gab Brabus-CEO Constantin Buschmann Einblicke in seine Gedankenwelt. Bereits 2018 sei er zum ersten Mal mit einem „getunten“ Boot auf der boot gewesen. „Ich

dukt „sehen, erkennen, lieben - und kaufen. Die erste Sekunde zählt“, so Buschmann.

„Niemand redet Dir da rein“

Seit gut sieben Jahren ist Brabus etwa in Social-Media-Kanälen aktiv. „Social Media ist nicht so teuer wie eine Internetseite“, hat er durchgerechnet. Und während eine Homepage eher einen stationären Charakter hat, müssen in permanent beweglichen Social-Media-Kanälen auch zeitliche Lücken geschlossen werden. Der

Alles passiert online

Veränderungen beobachtet auch die italienische Werft Cantiere del Pardo, die in einem höherpreisigen Segment aktiv ist. „Die Einsteiger fragen nicht mehr nach einem Sieben-Meter-Boot, sondern nach einem mit zwölf Metern“, erklärte Fabio Planamente.

Einen weiteren Aspekt brachte Erna Rusi von Saxdor ein: „Alles passiert heute online - und die Kunden erwarten diese Konnektivität auch bei Booten.“

Volker Göbner

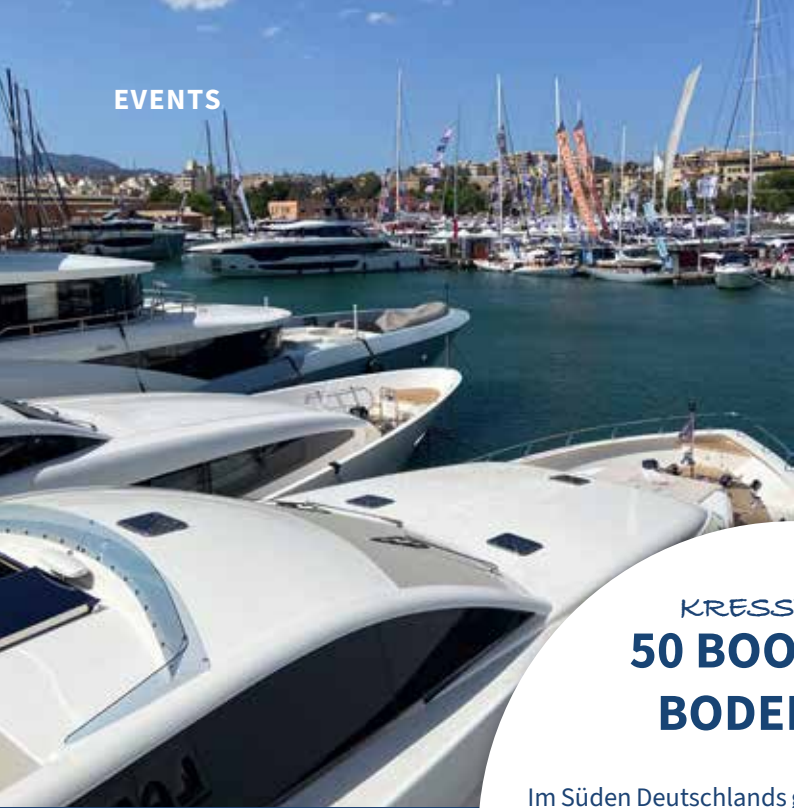
**INTER
BOOT
2026**

Neue Horizonte

23. – 27. September 2026
Messe Friedrichshafen

interboot.de





PALMA DE MALLORCA MEDITERRANER AUFTAKT

Ende April beginnt am Mittelmeer so langsam die Yacht-Saison und das Palma Superyacht Village bildet jedes Jahr den – selbstverständlich inoffiziellen – Auftakt dazu. Vom 29. April bis 2. Mai werden erneut 300 Aussteller und über 30 000 Besucher in der Marina Moll Vell, gleich unterhalb der Kathedrale Palma de Mallorcas, erwartet. Auch zahlreiche Mitglieder der Arbeitsgruppe Deutsche Yachten werden vor Ort sein, ebenso ein Gemeinschaftsstand als Networking-Plattform.

Im Superyacht Village legen traditionell viele große Segelyachten und Motoryachten bis rund 40 Meter Länge an, die von Brokerage-Häusern zum Verkauf oder zur Vercharterung angeboten werden; in diesem Jahr misst das größte Exponat gar 62 Meter („Simena“, Ares).

KRESSBRONN 50 BOOTE AM BODENSEE

Im Süden Deutschlands geht es am 9. und 10. Mai um etwas kleinere Boote. Dann verwandelt sich der Ultramarin-Hafen in Kressbronn am Bodensee in die größte schwimmende Bootsausstellung der Region. Vor Ort präsentieren sich rund 50 Motor- und Segelboote zwischen 6 und 15 Metern; ergänzend stellen zahlreiche Dienstleister aus.

NEUSTADT SAISONSTART AN DER OSTSEE

Ganz im Norden Deutschlands, in Neustadt an der Ostsee, öffnet vom 8. bis 10. Mai das ancora Yachtfestival seine Stege. Über 180 Aussteller zeigen ihre neuesten Motor- und Segelyachten, Bootszubehör und maritime Dienstleistungen. Rund 170 Boote und Yachten namhafter Marken von 6 bis 24 Metern Länge bieten einen umfassenden Überblick über den modernen Yachtsport. Die 17.000 Besucher finden außerdem eine 1.500 m² große Ausstellungshalle und über 100 Pagoden mit hochwertigem Equipment, Zubehör und Innovationen rund um den Wassersport. „Das ancora Yachtfestival ist für viele Werften, Händler und Bootssport begeisterte der Auftakt in die neue Saison. Die kontinuierlich hohe Beteiligung der Aussteller und das starke Besucherinteresse bestätigen die Bedeutung der Veranstaltung als Branchentreffpunkt zum Saisonstart“, sagt Heiko Zimmermann, Geschäftsführer des Veranstalters Yachtfestival365 GmbH.



Gotthardt

Qualität au Bord

Neue Marke!



Crewsaver®



Neu bei uns an Bord: Crewsaver

Crewsaver – die Top-Marke für hochwertige Rettungswesten mit optimaler Passform.



► **Markus Heyseler** ist Ihr Crewsaver-Ansprechpartner bei uns im Hause

SAUBERE LÖSUNG!



Komplette Werkstatt- und Altöleentsorgungskonzepte

Sie suchen nach einer sauberen, unkomplizierten Lösung für Ihre Altöleentsorgung oder wünschen ein **einheitliches, praktisches Werkstattkonzept**? Dann haben wir genau das Richtige für Sie!



► **Till Wullbieter** berät Sie gern



TOLLE AKTION!

Liqui Moly
Frühjahrsaktion

Jetzt Sonderpreise und Gratis-Zugaben sichern!



JETZT KATALOG 2026 ANFORDERN!



400 Katalogseiten, mehr als 10.000 Artikel ...

... und ein Team, das für dich da ist!

Mit Herz und Leidenschaft für den Vertrieb von Qualitätsprodukten für die Yachtausrüstung.

Als Importeur und Großhändler liefern wir ausschließlich an Fachhändler, Segelmacher, Werften und Servicebetriebe.



Båtssystem



NEU!

Båtssystem EDGE

Elegantes Bugspriet-System für Segelyachten von 32 bis 39 Fuß mit patentiertem Design.



► **Michaela Powilleit** beantwortet gern Ihre Fragen rund um Båtssystem

INTERN



Geschäftsführer Karsten Stahlhut.



Referent Johannes Christophers.

NETZWERKEN UNTER SEGELN

Im Oktober steht die erste Flottillenfahrt des Verbandes an. Karsten Stahlhut und Johannes Christophers aus der VMWD-Geschäftsstelle erklären die Initiative.

Maritime Wirtschaft: Was steckt hinter der VMWD Flottillenfahrt, Herr Stahlhut?

Karsten Stahlhut: Die Flottillenfahrt ist vor allem ein Netzwerk-Event für unsere Mitglieder, Partner und Freunde. Ob ehemalige Mitglieder des VMWD, Behörden, befreundete Verbände, internationale Kollegen – wir möchten die Branche zusammenbringen; und das in einem maritimen Umfeld, das persönliche Begegnungen fördert.

Was macht das Format besonders?

Karsten Stahlhut: Hier treffen sich die Teilnehmer nicht im Konferenzraum, sondern auf dem Wasser! Gemeinsames Segeln verbindet, fördert Teamgeist und ermöglicht Gespräche auf Augenhöhe – oft viel intensiver als bei klassischen Formaten.

Johannes Christophers: Segeln verbindet die Menschen wie kaum ein anderer Sport. Es ist ein Naturerlebnis, ein Technikerlebnis. Und es ist eine besondere Atmosphäre, abends gemeinsam beim Bier zusammensitzen und über die Abenteuer des Tages zu lachen.

Welchen Mehrwert bietet die Flottillenfahrt für Unternehmen?

Johannes Christophers: Unternehmen können die Flottillenfahrt ideal als Saison-Abschlussevent nutzen und gleichzeitig ihre Mitarbeitenden incentivieren. Es ist eine hervorragende

de Gelegenheit, außerhalb des Arbeitsalltags Erlebnisse zu schaffen. Außerdem kann man natürlich sein Netzwerk erweitern und potenzielle neue Geschäftspartner treffen.

Warum ausgerechnet im Oktober und in Flensburg?

Johannes Christophers: In Flensburg sind die großen Flottenbetreiber der Ostsee beheimatet, die auch VMWD-Mitglied sind – so ist die Auswahl an Charterbooten recht groß. Zudem ist die Förde auch im Herbst ein gut geschütztes, nicht zu ruppiges Revier. Oktober deshalb, weil im September die meisten Charterboote noch gebucht sind, daher die Auswahl kleiner ist und dort viele Messen stattfinden. Andere Austragungsorte sind selbstverständlich möglich.

Welchen Stellenwert hat der sportliche Aspekt?

Karsten Stahlhut: Der sportliche Gedanke ist bewusst leicht gehalten. Mit der geplanten Yardstick-Regatta bringen wir etwas Wettbewerb rein, aber im Vordergrund stehen ganz klar Netzwerk und gemeinsames Erlebnis.

Johannes Christophers: Daher sind keine Spinnaker oder dergleichen vorgesehen, nur Groß und Fock. Das hält die ganze Sache unkompliziert und bringt mehr Spaß für alle.

Wo kann man sich anmelden?

Karsten Stahlhut: Wir haben ein Online-Registrierungsportal, alle weiteren Infos findet man auf vmwd.org.

Johannes Christophers: Aktuell haben wir bereits zehn gemeldete Teams. Wir würden uns aber über 20-25 Teams freuen. Anmeldeschluss ist der 30.04.2026.

Interview: Marcus Krall

Sportliche VMWD Flottillen-Fahrt

Das maritime
Netzwerk Event des
VMWD für Mitglieder,
Partner und Freunde

Termin:

Anreise: Do. 08.10.2026

Abreise: So. 11.10.2026

Ort: ab/bis Flensburg

Durchführungsmodus: Yardstick

Teilnahmegebühren: 49,- € p.P.
inkl. MwSt

Anmeldeschluss: Do. 30.04.2026



Anmeldung ab
sofort hier möglich



Verband

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

Rückfragen bitte an info@vmwd.org

„GEMEINSAM SICHTBAR, GEMEINSAM STARK“

In der VMWD-Arbeitsgruppe Deutsche Yachten sind die Unternehmen organisiert, die sich mit dem Bau und der Ausrüstung von Megayachten beschäftigen. Projektmanagerin Claudia Zamboni stellt sie vor.

Maritime Wirtschaft: Frau Zamboni, die Arbeitsgruppe Deutsche Yachten feierte im vergangenen Jahr bereits ihr 25-jähriges Bestehen. Wenn Sie auf diese Zeit zurückblicken: Was macht diese Erfolgsgeschichte aus?

Claudia Zamboni: *Vor allem die Kontinuität und der Gemeinschaftsgedanke. Die Arbeitsgruppe Deutsche Yachten wurde im Jahr 2000 mit einer klaren Vision gegründet: die Kräfte des deutschen Superyachtbaus zu bündeln und international sichtbar zu machen. Dass wir heute – 25 Jahre später – auf über 60 Mitgliedsunternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette blicken können, zeigt, wie tragfähig diese Idee war. „Deutsche Yachten“ steht heute weltweit für Qualität, Innovationskraft und Zuverlässigkeit – und das ist das Ergebnis konsequenter Zusammenarbeit.*

Was war damals der Auslöser für die Gründung der Arbeitsgruppe?

Zu Beginn der 2000er-Jahre zeichnete sich deutlich ab, dass der Superyachtbau in Deutschland zu einem ernstzunehmenden Industriezweig heranwächst. Projekte wie „Limitless“ oder „Al Salamah“ machten international Schlagzeilen und rückten deutsche Werften und ihre Zulieferer ins Rampenlicht. Gleichzeitig wurde klar, dass man diesem wachsenden internationalen Wettbewerb – insbesondere aus den Niederlanden – nur gemeinsam auf Augenhöhe begegnen kann. Ziel war es daher, eine starke Plattform zu schaffen, die die individuelle Stärke der Unternehmen wahrt, aber nach außen geschlossen auftritt.

Welche Rolle spielt die Arbeitsgruppe heute innerhalb der globalen Branche?

Heute ist Deutsche Yachten eine etablierte Branchenplattform und ein starkes Netzwerk. Wir vereinen Werften, De-



Foto: M. Krall

Claudia Zamboni ist Projektmanagerin der Arbeitsgruppe Deutsche Yachten, die aus über 60 Mitgliedern besteht. Zamboni arbeitet im Hamburger VMWD-Büro.

signbüros, Ausrüster und hochspezialisierte Dienstleister – vom Engineering bis zur Innenausstattung. Diese Vielfalt ist eine große Stärke, denn sie spiegelt die hohe Integrations-tiefe des deutschen Yachtbaus wider. Gleichzeitig fungiert die Arbeitsgruppe als zentraler Ansprechpartner für internationale Kunden, Partner und Medien, wenn es um das Qualitätssiegel „Made in Germany“ geht.

Ein wichtiges Element sind die gemeinsamen Messeauftritte. Welche Bedeutung haben diese für die Mitglieder?
Unsere Präsenz auf internationalen Leitmesse wie der Mo-

Messen wie die Monaco Yacht Show im September sind für die Arbeitsgruppe Deutsche Yachten wichtige Events, um sich mit der globalen Branche zu vernetzen.



Foto: Monaco Yacht Show

„DEUTSCHE YACHTEN STEHT HEUTE WELTWEIT FÜR QUALITÄT, INNOVATIONSKRAFT UND ZUVERLÄSSIGKEIT.“

naco Yacht Show, der Palma International Boat Show oder der boot Düsseldorf ist für viele Mitglieder ein entscheidender Mehrwert. Die Gemeinschaftsstände dienen nicht nur als Schaufenster für deutsche Kompetenz, sondern auch als Treffpunkt für Kunden, Projektpartner und Entscheider. Insgesamt war Deutsche Yachten bislang auf rund 120 Messen in sieben Ländern vertreten – das zeigt, wie konsequent wir an der internationalen Sichtbarkeit arbeiten.

Die Arbeitsgruppe versteht sich aber nicht nur als Marketingplattform. Welche weiteren Schwerpunkte setzen Sie?

Das ist richtig. Neben der Vermarktung spielt der Wissenstransfer eine zentrale Rolle. Wir fördern den Austausch zwischen den Mitgliedern, beschäftigen uns intensiv mit Zukunftsthemen wie emissionsarmen Antrieben, neuen Materialien und der Digitalisierung im Schiffbau. Auch die Nachwuchsförderung gewinnt zunehmend an Bedeutung, denn qualifizierte Fachkräfte sind eine der Schlüsselressourcen unserer Branche. Unser Anspruch ist es, nicht nur den Status quo abzubilden, sondern aktiv an der Weiterentwicklung des deutschen Superyachtbaus mitzuwirken.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit innerhalb der Arbeitsgruppe im Alltag?

Sehr partnerschaftlich. Trotz aller Wettbewerbssituationen eint die Mitglieder das gemeinsame Interesse, den Standort Deutschland zu stärken. Der offene Austausch, die Bereitschaft zur Kooperation und das gegenseitige Vertrauen sind zentrale Erfolgsfaktoren. Genau das unterscheidet Deutsche Yachten von vielen anderen Brancheninitiativen.

Zum 25-jährigen Jubiläum wird auch ein Blick nach vorn geworfen. Wo sehen Sie die Arbeitsgruppe in den kommenden Jahren?

Die nächsten Jahre werden stark von Transformation geprägt sein – technologisch, ökologisch und strukturell. Nachhaltigkeit und Innovation werden weiter an Bedeutung gewinnen. Unsere Aufgabe wird es sein, diese Themen voranzutreiben und gleichzeitig die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Wenn wir weiterhin vernetzt denken, gemeinsam auftreten und offen für neue Entwicklungen bleiben, sehe ich für den Superyachtbau in Deutschland eine sehr positive Zukunft.

Interview: Marcus Krall

GISATEX®

WAND- UND DECKENVERKLEIDUNGEN

ANTI-RUTSCH BELÄGE

MATRATZEN NACH MASS

„WIR KÖNNEN FRÜH EINFLUSS NEHMEN“

Als Fachvereinigung im VMWD bündelt der Tauchsport-Industrieverband (TIV) seit 2006 die gemeinsamen Interessen der Tauchsportindustrie in Deutschland.

Der Tauchsport steht für technologische Innovation, hohe Sicherheitsstandards und nachhaltiges Naturerleben. Von hochwertiger Tauchausrüstung bis zur Mitgestaltung von Sicherheits- und Ausbildungsstandards trägt die Branche wesentlich zur maritimen Wertschöpfung bei – national wie international. In diesem Spannungsfeld agiert der TIV als Schnittstelle zwischen Industrie, Politik und Behörden, Normungsgremien, Ausbildungsorganisationen, touristischen Akteuren, Medien und

Versicherungswirtschaft. Ziel ist es, technische Expertise, wirtschaftliche Interessen und regulatorische Anforderungen frühzeitig zusammenzuführen und praxistaugliche Lösungen zu entwickeln.

Ziel des TIV ist es, den Tauchsport sowohl als Wirtschaftszweig als auch als Freizeitaktivität nachhaltig zu sichern und weiterzuentwickeln. Dort, wo Einzelinteressen an ihre Grenzen stoßen, setzt der Verband auf gemeinsames Handeln und fachliche Expertise. Die inhaltliche Arbeit des Verbandes

erfolgt in thematischen Arbeitsgruppen mit klar definierten Aufgaben.

Der TIV bringt etwa die Expertise der Industrie in nationale und internationale Normungsprozesse ein, unter anderem im DIN-Normenausschuss Sport- und Freizeitgeräte (NASport) sowie im Normenausschuss Feinmechanik und Optik.

So können praxistaugliche Sicherheits- und Qualitätsstandards geschaffen werden; gleichzeitig werden Innovationsfähigkeit und internationale Wettbewerbsfähigkeit gesichert.

Der Verband stärkt zudem den qualifizierten Tauchsportfachhandel als zentralen Vertriebskanal, da fachkundige Beratung und professioneller Service die Produktsicherheit und Kundenzufriedenheit erhöhen, damit den Markt stabilisieren und die Nachwuchsgewinnung unterstützen. Regelmäßig erstellte Statistiken liefern eine fundierte Grundlage für Unternehmensplanung und Öffentlichkeitsarbeit.

Der TIV beobachtet weiterhin relevante Gesetzes- und Verordnungsvorhaben und bringt sich gezielt ein. Sicherheit und Verbraucherschutz werden so gestärkt, ohne Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit unnötig einzuschränken. Unternehmen erhalten Planungssicherheit, Behörden qualifizierte Ansprechpartner.

Die enge Zusammenarbeit mit Ausbildungsorganisationen, Tourismusverbänden und weiteren Partnern der maritimen Branche ist ein zentrales Handlungsfeld.

Gemeinsame Leitlinien fördern einen sicheren und umweltverträglichen Tauchsport und helfen, pauschale Einschränkungen oder Tauchverbote zu vermeiden. Zu den derzeitigen Arbeitsschwerpunkten des TIV zählen insbesondere die Nachwuchsgewinnung innerhalb der Branche sowie die Entwicklung und Bewertung internationaler Safariboot-Standards.

Vorsitzender des Verbandes ist Thomas Dederichs (BtS Europa AG), stell-

vertretender Vorsitzender Armin Süß (Taucher.Net GmbH). Dederichs sagt: „Der Tauchsport ist und bleibt eine Nischensportart. Umso wichtiger ist es, die „Tauchsport-Fahne“ bei allen relevanten Entscheidungsträgern sichtbar hochzuhalten. Dabei geht es in erster Linie um die freie und sichere Ausübung unseres Sports, sei es in lokalen Gewässern oder international, etwa auf Safaribooten. Der TIV kann hier bündeln, informieren und frühzeitig Einfluss nehmen, um pauschale Einschränkungen oder praxisferne Regulierungen zu verhindern und somit auch Schäden für Unternehmen und Handel zu begrenzen.“ Zentrale Zukunftsthemen, so Dederichs,

2026 für Absolventinnen und Absolventen einer Beginner-Ausbildung im Vorjahr sind nur durch koordinierte Verbandsarbeit möglich.

„Ohne eine starke gemeinsame Stimme verliert die Tauchsportbranche Sichtbarkeit und Gestaltungskraft und damit auch konkrete Chancen, regulatorische Rahmenbedingungen mitzugestalten, Nachwuchs zu gewinnen und Innovationskraft zu sichern. Der TIV ist ein offenes Netzwerk für engagierte Tauchsport-Unternehmen. Neue Mitglieder sind willkommen, denn nur gemeinsam lässt sich der Tauchsport nachhaltig fördern – wirtschaftlich, sportlich und umweltbewusst“, so Dederichs.



TIV-Vorsitzender Thomas Dederichs.



würden sich nur gemeinschaftlich bewältigen lassen. Ein Beispiel sei die Nachwuchsgewinnung. Maßnahmen wie der kostenfreie Eintritt zur Boot-

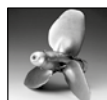
Hauptansprechpartnerin für den Tauchsport-Industrieverband ist im VMWD Eva Michalski. Kontakt über: info@tauchsportindustrieverband.de

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

Unsere Leistungen:

**Reparaturservice, Beratung,
Berechnung, Großlager**

täglicher In- und Auslandsversand



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

Internet: www.groever-propeller.de

„FRISCHER WIND, MEHR DRIVE“

Eine flott voranschreitende Verschmelzung, intensive Arbeit im politischen Umfeld und eine erfolgreiche Messe waren wesentlichen Punkte der VMWD-Mitgliederversammlung in Düsseldorf.



Fotos: Volker Gübner

Über 100 Mitglieder nahmen an der VMWD-Versammlung teil.



Marius Berlemann (l.o.) und Petros Michelidakis (l. u.) von der boot, Henning Mittelmann und Karsten Stahlhut vom VMWD.

Traditionell wird die Mitgliederversammlung von der Messeleitung eröffnet. Denn der VMWD ist – wie sein Vorläufer BVWW – ideeller Träger der boot. „Gemeinsam die Branche definieren und nach vorne bringen“, ist daher das Credo von Messegeschäftsführer Marius Berlemann.

„Wir haben etwas Neues geschaffen“, blickte VMWD-Präsident Henning Mittelmann nach der Begrüßung weiterer Gäste von DSV, DMV, ADAC und EBI auf die Verschmelzung der beiden vorhergehenden Verbände (BVWW und DBSV) zurück. Aber es habe – angesichts einer tatkräftigen Geschäftsstelle – schnell funktioniert. Der neue Präsident hat die Rolle des ideellen Trägers der boot angenommen. „Das ist unsere Messe. Es geht auch darum, dass wir uns hier austauschen. Selbst die Politik kommt hierher, um zu sehen, was maritime Wirtschaft bedeutet“, betonte Mittelmann die nationale Bedeutung der

weltgrößten Bootsausstellung. Und schließlich sei die boot die einzig verbliebene große Indoor-Wassersportmesse: „Die ganze Welt kommt nach Düsseldorf.“

Auf die Rahmenbedingungen war zuvor boot-Director Petros Michelidakis eingegangen. Auffällig sei der Trend zu immer mehr ausländischen Ausstellern. Rund zwei Drittel kommen bereits aus dem Ausland. „Ein paar mehr deutsche Aussteller“ könnten nicht schaden, wünschte sich der boot-Director vor den Mitgliedern des deutschen Branchenverbands. 26 Prozent der Besucher würden angeben, ein Boot kaufen zu wollen. „Das sind über 50.000 Menschen“, verdeutlichte Michelidakis das Potenzial der Messe.

VMWD-Geschäftsführer Karsten Stahlhut sprach in seinem Bericht nur die wichtigsten Punkte an. Insbesondere die neue Datenbank verursache sehr viel Arbeit, da die unterschiedlichen

Datenbestände der beiden bisherigen Verbände zusammengeführt werden mussten. Aufwändig vor allem, weil die Daten auch in den unterschiedlichsten Plattformen in knapp einem Dutzend Arbeitskreisen von den Tauchern bis zu den Sachverständigen nutzbar sein sollen. Die Profile der Firmen müssen die Mitgliedsunternehmen dann selbst pflegen. „Wir werden in den nächsten Wochen große Fortschritte erzielen“, versprach Stahlhut. Die neue, gemeinsame Webseite www.vmw.org ist seit dem Herbst 2025 online. Überarbeitet wird 2026 die B2C-Internetseite www.entdeckewassersport.de. Der Stellenplattform www.bootsjobs.de werde man 2026 wieder mehr Aufmerksamkeit widmen.

Stahlhut berichtete von intensiver Lobbyarbeit des VMWD mit der Politik und Ministerien, auch auf der boot in Düsseldorf. Er spüre „frischen Wind und mehr Drive“ im Verkehrsministe-

rium, so Stahlhut. An den Verordnungen, die gerade in der Diskussion sind, habe man weitreichende Änderungen erreichen können. So werde die Trennung von Prüfungen für Binnen- und Küstenscheine in den jeweiligen Revieren nicht kommen. Auch die extremsten Auswüchse beim Kleinschiffzeugnis seien gestrichen worden. Zu arbeiten habe man noch an den geplanten Regelungen für Jetskis. Die Wassermotorräder sollten wie normale Wasserfahrzeuge behandelt werden, so Stahlhuts Intention. „Ich glaube an eine Kompromiss-Lösung“, hofft der Geschäftsführer.

Die erste Ausgabe des gemeinsamen Magazins „Maritime Wirtschaft“ wurde kurz vor der Boot ausliefert. Vier Ausgaben pro Jahr sind für die B2B-Zeitschrift vorgesehen. Als neuer technischer Referent, vor Jahresfrist noch von beiden Altverbänden gemeinsam eingestellt, habe sich Johannes Christophers gut eingearbeitet. Zu seinen Aufgaben gehört auch der Hausbootleitfaden. „Wir wollen einen aus den beiden bisherigen machen“, so Stahlhut.

Die Arbeit auf internationaler Ebene mit dem Dachverband European Boating Industry (EBI) trage dazu bei, in Brüssel „die Weichen rechtzeitig und proaktiv zu stellen“, sagte Stahlhut. „Wir begleiten die Prozesse der EU konstruktiv.“

Noch nicht wirklich konkret geworden sind die Pläne für eine Verbandsreise. „Wir haben unseren Horizont auf solchen Fahrten immer erweitert“, erinnerte Henning Mittelmann. Bisher hat ein Terminproblem die Pläne für eine solche Fahrt des neuen Verbands noch ausgebremst.

Die Formalien der Mitgliederversammlung wurden zügig abgehandelt. Als Kassenprüfer wurden Toni Gräf wieder und Helge von der Linden neu gewählt. Ein Antrag, in der Satzung künftig auch Stimmübertragungen vorzusehen, wurde mehrheitlich abgelehnt.

Die nächste ordentliche Mitgliederversammlung wird erneut im Rahmen der Boot, und zwar am 29. Januar 2027 in Düsseldorf stattfinden, kündigte Stahlhut an.

Volker Göbner



Das VMWD-Team (v.links) sorgte für einen reibungslosen Ablauf der Versammlung: Nicole Hildsberg, Claudia Zamboni, Brigitte Barein, Marion Rosenkranz und Eva Michalski.

B.I.S.
FEUERLÖSCHSYSTEME



Deutsche Vertretung des Herstellers SEA-FIRE

Sicherheit ist Vertrauenssache.

Sichern Sie Ihre Yacht – mit dem zertifizierten SEA-FIRE Service.

**Prüfung ist Pflicht.
Sicherheit ist Ihre Wahl.**

Wir kümmern uns professionell um die Einhaltung aller gesetzlichen Prüfristen nach der Druckbehälterrichtlinie – umfassend, rechtssicher und unkompliziert. So sind Sie im Ernstfall bereit und rechtlich auf der sicheren Seite.

Unser Servicenetz wächst stetig! Wir sind in vielen Bundesländern für Sie da.



Yachtsport Feuerlöschanlagen (mobil & festinstalliert)

Automatische Aerosolsysteme (für Maschinenräume)

Zugelassene Feuerlöschsysteme für die Berufsschiffahrt

Brandmeldeanlagen & Rauchmelder für Schiffe und Yachten

B./S. Feuerlöschsysteme GbR
Am Mühbrooker Meer 4
D-24582 Mühbroom

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

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

Professional Extinguishing Systems

LEGENDÄRER YACHT-TALK

Der Empfang von Deutsche Yachten auf der boot zog einmal mehr die Megayacht-Branche nach Düsseldorf. Über 200 Gäste feierten mit.

Der Montagabend auf der boot Düsseldorf ist seit vielen Jahren ein gesetzter Termin der Megayacht-Branche. Wenn die VMWD-Arbeitsgruppe Deutsche Yachten zum Messe-Empfang einlädt, ist der Stand immer prall gefüllt. Bei Canapés und Getränken trafen sich in diesem Jahr über 200 Broker, Hersteller und Dienstleister zum unkomplizierten Networking, das im neuntägigen Messealltag oftmals auf der Strecke bleibt. Nach der Begrüßung durch Henning Mittelmann und Karsten Stahlhut wurde die „Plattform“ bis in den späten Abend hinein ausgiebig genutzt.



Kapitän Matthias Bosse (l., Splendid Sea) mit Gast.



Antonia Gehr (Gehr Interior) und Martin Rückert (Wolz Nautic).



Kim Vassilatos (M.) vom Broker Ocean Independence.



Sina Degen (l., BCK), Sandra Hein (akf) und Andreas Kempf (Euro Finanz).



Ehre, wem Ehre gebührt: Sebastian Seiler (2. v.r.) wurde für seinen Sieg bei den Deutschen Meisterschaften im Bootsbauhandwerk ausgezeichnet. DJ und Musiker lieferten, wie bereits gewohnt, eine exzellente musikalische Begleitung des Events.



Fotos: Marcus Krall



Gut gefüllt: der Deutsche Yachten-Stand beim Empfang.



Versicherungsexperten: das Team der Bavaria AG aus Grünwald.



Jens Weber (l., Zucker + Partner) und Hendrik Bruns (Jastram).



Frauke und Henning von der Thüsen leiten den Glas-Hersteller Tilse.



Jörg Bubelach (l., Wolz Nautic) traf Emile Simon (GES Maritime).



Karsten Stahlhut (l.) und Henning Mittelmann (beide VMWD).



Daniel Küpfer (l., Yanova) mit Mikael Andersson (Yacht Consult).



Max Minarek (r., judel/vrolijk), Lukas Stratmann (Superyacht Partners).



Petros Michelidakis (l., boot) und Michael Schmidt (YYachts).



Jan Reiners (M., multiplex), Torsten Grünhagen (KBN), Yvonne Kroschky (Wrede).

HAMBURGER YACHTVERSICHERUNG SCHOMACKER®
www.schomacker.de

VERSICHERUNGEN FÜR IHR UNTERNEHMEN.

MARINE POOL
SPIRIT OF THE OCEAN

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

www.marinepool.de

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

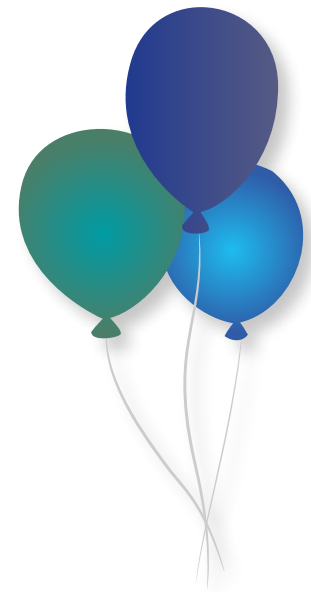
Solartechnik

jetzt Wiederverkäufer werden!

SOLARA®

Über 25 Jahre Qualität Made in Germany

GEBURTSTAGE



60 JAHRE

- 18. April **Marion Hanisch**, Rollyboot – Marion Hanisch e.K., Brandenburg/Havel
- 27. April **Michael Seebo**, SEEBO HANDEL GmbH, Bremen, Schwanewede
- 04. Mai **Christoph Hagenmeyer**, Steinlechner Bootswerft GmbH, Utting a. A.
- 11. Mai **Stefan Lange**, Schaffran Propeller, Lübeck
- 15. Mai **Jürgen Zimmermann**, Weatherdock AG, Nürnberg
- 16. Mai **Andreas Wolz**, Wolz Nautic GmbH & Co. KG, Gaukönigshofen
- 27. Mai **Christian Heinscher**, SMK Konstruktionsbüro GmbH, Schönkirchen
- 03. Juni **Heiner Uffen**, Yachtwerft Benjamins GmbH, Emden
- 06. Juni **Michael Zupritt**, MIZU GmbH, Hilzingen
- 13. Juni **Richard Schlotfeld**, Meltemi Yachtservice, Giebelstadt
- 21. Juni **Guido Peissen**, Gisa Tex GmbH & Co KG, Reutlingen
- 29. Juni **Armin Süß**, Taucher.Net GmbH, Murnau

70 JAHRE

- 17. April **Eckard Philippi**, philippi elektrische systeme GmbH, Remseck
- 19. April **Fritz M. Steuber**, 3D | Core GmbH & Co. KG, Herford
- 27. April **H. von Cölln**, von Cölln GmbH & Co., Hamburg
- 29. April **Jan-Willem Paulsen**, M&P Yachtwerft Paulsen GmbH, Arnis/Schlei

75 JAHRE

- 24. Mai **Bernd Unruh**, Unruh Marine Servicegesellschaft mbH, Werder (Havel)

80 JAHRE

- 27. Juni **Bernd-Jürgen Kossack**, Bootshaus Kossack, Berlin

FIRMENJUBILÄEN

95 JAHRE

- Robert Lindemann KG**, Hamburg

70 JAHRE

- Xylon Werk - Holzverarbeitungs GmbH**, Mannheim

60 JAHRE

- Gade Boote Kunststofftechnik GmbH**, Aachen

25 JAHRE

- Yachtglass GmbH & Co.KG**, Dersum

NEUE MITGLIEDER IM VMWD:

Jan Meyer, Sachverständiger,
Am Lesumdeich 12, 28719 Bremen, *Gründungsjahr: 2016*

Böllhoff Verbindungstechnik GmbH
Archimedesstraße 1-4, 33649 Bielefeld, *Gründungsjahr: 1877*

Yacht Audio GmbH
Oberlandstraße 13, 12099 Berlin, *Gründungsjahr: 2010*
(AG Deutsche Yachten)

Uhsadel Rechtsanwälte PartGmbH
Steinhöft 5, 20459 Hamburg, *Gründungsjahr: 1974*
(AG Deutsche Yachten)

Für den professionellen Einsatz



We ♥ water



All water sports. One business.

23 – 31 JAN 2027

