



*Fürth vs F95 1:0 – Eine gut geölte Maschine*



*DEG vs Nürnberg 3:3 (n.P.) – Foto: Birgit Häfner*

Die Boot in Düsseldorf ist, da sind sich die Experten einig, die weltweit wichtigste Messe für Boote, Yachten und alles rund um jede Form Wassersport. Und das hört man einem Rundgang durch die insgesamt fünfzehn Hallen: Überall herrscht eine babylonische Sprachvielfalt – die Palette reicht von Englisch, Französisch und Spanisch über Deutsch, Russisch und Italienisch bis zu Chinesisch, Japanisch und Indisch. So viele verschiedene Sprachen gesprochen wird, so heterogen ist auch das Publikum. Da trifft man nicht wenige Superreiche und teils auch Superschöne bei den Superyachten, während sich fröhliche Pensionäre nach einem kleinen Motorboot umschaun und braungebrannte Surfer auf ewigem Urlaub beim Pool in Halle 8a chillen. Tatsächlich mischen sich die Besucher auch kaum, sodass die Boot alles in allem ungefähr fünf Messen in einer sind. Wir haben uns umgeschaut und mit Leuten gesprochen – in zwei Folgen präsentieren wir unsere Erkenntnisse.



*Boot 2018: der Hallenplan (PDF-Link)*

In den Medien werden vor allem die schweren Superyachten gezeigt, wenn über die Boot berichtet wird. Dabei machen die Hallen 6 und 7a nur einen relativ kleinen Teil der Messe aus. Und eigentlich auch den ruhigsten, weil sich hierher die Normalbesucher kaum verirren. Und wenn, da werfen sie einen Blick von der Empore auf die dicken Schiffe, von denen manche bis zu 250 Millionen US-Dollar kosten – je nach Ausführung. Betreten kann man die Stände der Anbieter von Superyachten ohnehin nicht so einfach; man wird hineingebeten. Schließlich will man unter sich bleiben. Wir lernten am Stand eines Superyachtenbauers, der nicht genannt werden möchte, den Vertriebsagenten Hermano E. (43) kennen, einen gebürtigen Argentinier mit perfekten Deutschkenntnissen in einem Outfit, wie es die Reichen in den angesagten Yachthäfen der Welt tragen. Nein, sagt er, zukünftige Eigner der

Millionenschiffe werde man auf der Boot nicht treffen, sondern nur Beauftragte. Das können bei Menschen, die schon was Großes in einem der wichtigen Häfen liegen haben, der jeweilige Kapitän sein, oder – und das gilt besonders für Erstkäufer – Agenten, also Spezialisten, die von den potenziellen Käufer engagiert und gebrieft werden. Insofern, so Hermano weiter, bleiben auf der Boot bei den Superyachten die Experten unter sich.

## Motorboote aller Klassen

Das sieht dann in den Hallen 4 und 5, wo es Motorboote aller Klassen und Größen zu sehen gibt, schon anders. Wobei man hier als Freund schöner Formen auf seine Kosten kommt – vor allem bei Holz Schnellbooten im klassischen Design, die natürlich aus Italien kommen, aber auch aus Neuseeland. Hier treffen wir Herrn und Frau K. aus M., beide deutlich über 60, die schon seit Jahren mit ihren Motorbooten auf den Binnenwasserstraßen Europas unterwegs sind und die Anschaffung ihres „letzten“ Kajütenboots planen. Herr K. redet vom „Downsizing“ und meint damit, dass das nächste Schiff kleiner sein kann und eine Gästekabine nicht mehr nötig ist. Das Ehepaar hat sich systematisch auf den Besuch der Boot vorbereitet und eine Liste der in Frage kommenden Hersteller angefertigt – für den Rest der Messe interessieren sie sich nicht. Weil sie bereits einen Käufer für ihr aktuelles Boot haben und eine Lebensversicherung fällig ist, werden sie – so Frau K. – nicht so auf den Preis achten.

Aus der Nähe des Steinhuder Meeres kommen Susanne und Peter Klein mit Tochter Emilia. Susanne Klein (35) stammt aus einer Wassersportfamilie und hat ihre halbe Kindheit auf Seen, Flüssen und Kanälen verbracht. Jetzt soll auch Ehegatte Peter Skipper werden; man schaut sich in den Hallen 9 und 10 bei den Schlauchbooten, aber auch bei gut transportablen Booten für den Antrieb mit Außenborder um. Eine Kaufentscheidung will man auf der Messe auf keinen Fall treffen – sondern sich einen Überblick verschaffen. „Und das geht nur auf der Boot“, sagt Susanne Klein, die im zarten Alter von sechs Jahren zum ersten Mal auf der Bootsmesse in Düsseldorf war. Für die Anschaffung haben sie aktuell rund 4.000 Euro zurückgelegt, einen Trailer wird der Schwiegerpapa als Geschenk beisteuern.

## Segler unter sich

Die Stimmung in den Hallen 15 und 16 bei den Seglern ähnelt der bei den Superyachten. Vor allem da, wo die richtigen großen und schnellen Segelboote zu sehen sind, treffen sich durchweg diejenigen, die sich auch sonst überall auf der Welt treffen, wo diese extremen

Schiffe einfach so oder bei Regatten anzutreffen sind. Hier wird Englisch gesprochen, wobei die Akzente von Bayerisch bis Portugiesisch reichen. Für den Laien sind die Gespräche aber auch inhaltlich nicht zu verstehen. Außerdem machen die größeren Segelyachten hier auf dem Trocknen unter Dach einen komischen Eindruck, weil entweder gar kein Hauptmast vorhanden und durch einen eher symbolischen Mast mit einem Minisegel ersetzt wurde. Carl Neven (57) ist Skipper von Beruf, in dieser Eigenschaft schon seit gut 30 Jahren auf den Weltmeeren unterwegs und hat zwei Wohnsitze: einen auf Gran Canaria, den anderen auf Barbados. Er ist in Sachen Eigenvermarktung hier. Seine Dienstleistung besteht darin, ozeantaugliche Segelyachten von A nach B zu bringen. „Viele Eigner sind im Jahr vielleicht drei oder vier Wochen an Bord ihrer Schiffe. Also wollen sie ihr Boot zu einem gegebenen Zeitpunkt in ihrem Wunschhafen haben, um von da aus cruisen zu können. Meine Crew und ich überführen solche Yachten. Hier auf der Messe lerne ich zwar nicht so viele Eigner kennen, aber die Agenten, die sich um das Drum und Dran kümmern.“

Da herrscht bei den kleinen Segelbooten, vor allem denen, die für Binnengewässer und fürs Sportsegeln gedacht sind, eine völlig andere Atmosphäre. „Segeln ist wieder ziemlich in,“ sagt Antonia Jenker am Stand eines Ausrüsters. „Immer mehr Menschen in Mitteleuropa entdecken das Segeln als Hobby für sich. Davon profitiert die ganze Branche.“ Womit, so Antonia weiter, gar nicht so sehr die Werften gemeint sind, sondern alles Drumherum: Segelschulen, Segelreviere, Ausrüster, Bekleidungsanbieter und so weiter. Tatsächlich wirken Teile der angrenzenden Hallen 11 und 12 wie ein großer, bunter Bazar. Viele kleine Anbieter zeigen alles, was zum Segeln gebraucht wird – von Tauen über Beschläge bis zur Funktionskleidung. Apropos: Für eine ordentliche Segeljacke muss man schon um die 300 Euro ausgeben; wer hat, der greift aber zu den Superduper-Stücken, von denen das teuerste über 1.400 Euro kostet.

*[So weit zum ersten Teil unseres Berichts über die Boot 2018 – die Messe ist noch bis Sonntag, 28.01.2018 geöffnet.]*