

# Alle jammern. Aber wo ist eigentlich die Krise?

Neuboote schwächeln, Werften suchen Fachkräfte. Auf der Interboot und in Gesprächen zeigt sich: Die Bootsbranche am Bodensee steckt weniger in der Krise als im Wandel.



**Header: Schwachhofer/Stoltze · Branchengespräch · Refit Center · Lacustre**

*Fotos: German Sailing Team/Felix Diemer · Felix Diemer for Messe Friedrichshafen · Anja Köhler*

## Neuboote? Wer will das bezahlen?

Eigentlich mache ich das jedes Jahr so. Wenn die Interboot beginnt, gehe ich zum Branchengespräch. Mein Jour fixe sozusagen. Ich will wissen: Wie geht es der Wassersportwirtschaft? Was verkauft sich, was nicht? Wo liegen die Probleme – und wo entstehen neue Chancen?

Wenig überraschend stöhnen die Branchenvertreter über das Neubootgeschäft. Die wirtschaftliche Unsicherheit drückt auf die Kaufbereitschaft. Kleine Motorboote tun sich schwer, der Segelbootmarkt erst recht.

Karsten Stahlhut, Geschäftsführer des Verbands Maritime Wirtschaft Deutschland, beschreibt die Lage trotzdem differenziert. Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen seien schwierig. Dafür habe sich die Branche in diesem Jahr „ganz gut über Wasser gehalten“. Er wundere sich sogar, „dass die Krise nicht noch größer ist als sie ist im Moment“. Nach der boot Düsseldorf sei es bei vielen Händlern allerdings über Wochen und Monate sehr ruhig gewesen.



**Wo steht die Branche? Sonja Meichle im Gespräch mit Deike Schütte (links) und Karsten Stahlhut (rechts) beim Branchengespräch der Interboot 2026.**

*Foto: Felix Diemer for Messe Friedrichshafen*

Seit Corona seien die Preise für vergleichbare Boote nach seiner Einschätzung um mindestens rund 30 Prozent gestiegen, bei einzelnen Modellen erheblich stärker. Dazu kommen höhere Zinsen. Vor allem der Einstieg ist schwierig, den Segelbootmarkt nennt Stahlhut „ganz, ganz schwierig“.

Überraschend deutlich wird es beim Thema Frauen. Deike Schütte fragt Davor Panarese kurzerhand, wie viele Verkäuferinnen er habe. Wer Frauen beim Bootskauf erreichen wolle, solle ihnen auch eine Frau an die Seite stellen, die mit ihnen über das Boot geht – ausdrücklich auch über Technik sowie An- und Ablegen. Sonja Meichle bestätigt, dass Frauen beim Bootskauf stark mitentscheiden. Die Diskussion nimmt Fahrt auf – und wird kurz darauf zugunsten des nächsten Themas wieder eingefangen.

## **Zu wenig Kunden – oder zu wenig Mitarbeiter?**

Dass die Branche nicht nur aus Neubootshandel besteht, sondern im Werft- und Servicegeschäft die Auftragsbücher voll sind – teilweise zu voll, um mangels Fachkräften weitere Aufträge anzunehmen –, hört man im Branchengespräch nicht.

Umso mehr aber bei den Gesprächen in den Hallen, auf den Plakaten zur Mitarbeitersuche und überall auf dem Rundgang.

**„WE ARE HIRING“ lese ich bei ProNautik. „WIR SUCHEN DICH!“ heißt es beim Verband der Bodenseewerften in Halle A3. Auch bei Hagner Bootsbau, Werft52, Ott und Ultramarin höre ich: Mitarbeiter werden dringend gesucht.**



**Gesucht: Fachkräfte und Nachwuchs. Beim Verband der Bodenseewerften in Halle A3 und bei weiteren Betrieben auf der Interboot ist die Mitarbeitersuche unübersehbar.**

*Ausgangsfotos: Carmen Somm; Bildmontage*

Am Bodensee haben wir keine Großwerften, die Serienboote in industriellen Stückzahlen bauen. Hier entstehen Einzelbauten, maximal Kleinserien. Vor allem aber werden vorhandene Boote gewartet, repariert, restauriert, umgebaut und modernisiert. Hier werden Kundenwünsche erfüllt. Von Kurzarbeit keine Spur.



**Handwerk auf der Messe: Im Refit Center konnten Besucherinnen und Besucher Arbeiten am Boot direkt mitverfolgen.**

*Foto: Felix Diemer for Messe Friedrichshafen*

Wie konkret das werden kann, zeigt mir Antonius Ott. Für die Aphrodite 101 bietet er die Umrüstung vom Festkiel zum Hubkiel an. Fünf dieser Umbauten hat er verkauft und baut sie in diesem Winter. Weitere könnte er nach eigener Aussage verkaufen. Doch ohne zusätzliche Mitarbeiter könnte er sie nicht liefern.

Das passt nicht so recht zum Bild einer Branche in der Krise. Oder geht es vor allem einem Teil der Branche schlecht – dem Neubootgeschäft?

## **Boote sind Love Objects**

Wartung, Reparatur, Winterlager und handwerklicher Service sind am Bodensee kein neues Ersatzgeschäft, weil gerade weniger neue Boote verkauft werden. Sie gehören seit jeher zu den Kernkompetenzen der Werften.

Das liegt auch am Produkt selbst.

**Boote sind anders als Autos. Sie sind Love Objects.**

Sie bekommen Namen, werden gepflegt, repariert und erhalten. Gerade Klassiker gehen oft durch mehrere Hände und Generationen. Die „Petrus“, ein 75er Nationaler Kreuzer, ist heute in vierter Generation in Familienhand. Auf der Bayern 8mR des LSC haben schon mehrere Generationen junger Segler ihr Rüstzeug gelernt. In der Lacustre-Szene habe ich mehrfach den Satz gehört: Eine Lacustre verkauft man nicht, man vererbt sie.



**„Vererben, nicht verkaufen.“ Eine Lacustre auf der Interboot. In der Szene habe ich diesen Satz mehrfach gehört.**

*Foto: Anja Köhler*

Forschungsarbeiten gehen bei Sportbooten je nach Pflege, Wartung und Reparierbarkeit von Lebensdauern zwischen 20 und 50 Jahren aus. Wie lange Sportboote tatsächlich genutzt werden, lässt sich mangels Daten nicht exakt bestimmen.

Für die Werften bedeutet das Arbeit: warten, reparieren, restaurieren, modernisieren. Für den Nebootverkauf bedeutet dieselbe Langlebigkeit: Ein Boot, das noch Jahrzehnte weiterfährt oder an die nächste Generation weitergegeben wird, muss nicht durch ein neues ersetzt werden.

## **Mehr Boote? Fehlanzeige.**

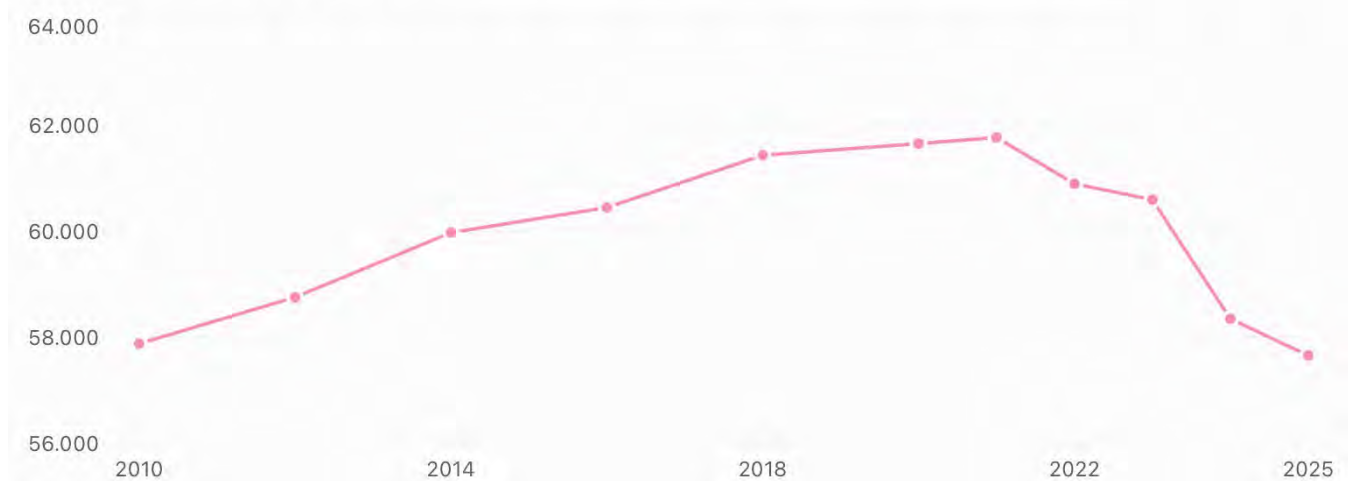
2010 waren 57.875 Wasserfahrzeuge am Bodensee registriert. Bis 2020 stieg ihre Zahl nur langsam auf 61.650. 2021 wurde mit 61.764 der Höchststand erreicht.

### **Ein Corona-Boom sieht in der Bestandskurve anders aus.**

Seit 2022 geht es nach unten. Ende 2025 sind noch 57.652 Wasserfahrzeuge am Bodensee registriert. Damit sind wir wieder unter dem Bestand von 2010.

## Bootsbestand am Bodensee 2010–2025

Registrierte Wasserfahrzeuge am Bodensee. Bis 2020 liegen die gemeinsamen Bestandswerte in Zweijahresschritten vor, ab 2020 jährlich.



Quelle: Bodensee-Schiffsstatistik / Internationale Schifffahrtskommission Bodensee (ISKB), Land Vorarlberg. Bestand, nicht Neubootverkäufe.

**Wenn der Bestand zurückgeht, werden die Neubootverkäufe kaum boomen. Die Grafik zeigt die Entwicklung der registrierten Wasserfahrzeuge am Bodensee von 2010 bis 2025.**

Quelle: Bodensee-Schiffsstatistik / Internationale Schifffahrtskommission Bodensee (ISKB), Land Vorarlberg

Das heißt nicht, dass in den Corona-Jahren keine Boote verkauft wurden. Bestand ist nicht Absatz. Ein neues Boot kann ein altes ersetzen, ohne dass die Gesamtzahl wächst.

Bei größeren Booten kommt noch etwas hinzu: Sie brauchen einen Wasserliegeplatz.

Und die sind am Bodensee begrenzt. Seit Jahrzehnten verfolgen IBK und IGKB das Ziel, die Zahl der Wasserliegeplätze nicht beliebig wachsen zu lassen. Neue Wasserliegeplätze sollen grundsätzlich durch den Wegfall bestehender Plätze ausgeglichen werden.

Damit wird der Neubootmarkt bei größeren Booten noch von einer anderen Seite begrenzt: Zusätzliche Boote brauchen zusätzliche Plätze – oder sie müssen bestehende Boote ersetzen.

## Krise oder Veränderung?

Natürlich ist nicht alles Strukturwandel. Hohe Preise, Zinsen sowie politische und wirtschaftliche Unsicherheit bremsen derzeit die Kaufbereitschaft. Wenn sich die Konjunktur erholt, kann sich auch das Neubootgeschäft wieder beleben.

Sonja Meichle erwartet genau das – allerdings mit einer entscheidenden Einschränkung:

**„Es kommt nicht mehr im gleichen Umfang zurück.“**

Dahinter sieht sie nicht nur die Konjunktur. Die Gesellschaft bewege sich stärker in Richtung „eher leiht als besitzt“.

## Benutzen statt besitzen

Miete, Charter, Sharing oder andere Nutzungsmodelle könnten deshalb interessanter werden. Nicht als bewiesener Ersatz für den Neubootverkauf und nicht für jeden Betrieb. Aber als Möglichkeit, Menschen aufs Wasser zu bringen, die nicht gleich ein eigenes Boot kaufen wollen oder können.

Noch sind solche Angebote am Bodensee rar, manches steckt in den Anfängen. Aber der Zugang zum Wassersport muss nicht mit dem Kauf eines eigenen Bootes beginnen.

Dominik Stahl beobachtet auch einen veränderten Weg zum Kunden. Interessenten informieren sich heute zunächst im Internet und gehen anschließend vielleicht direkt zu einer Werft, um ein Boot zu testen. Die Zeit, in der man auf eine Messe ging und dort ein Boot kaufte, habe sich verändert.

Beim ancora Yachtfestival hat er erlebt, dass Besucher auch hochwertige Yachten betreten konnten.

***„Die Aussteller müssen jeden bedienen. Kleider machen Leute – das darf hier keine Rolle spielen.“***

Wer heute ein Boot mietet, ist vielleicht der Bootseigner von morgen. Garantiert ist das nicht. Sicher ist nur umgekehrt: Menschen, denen heute der Einstieg nicht ermöglicht wird, sind auch keine Perspektive für morgen.

## Interboot – da wäre doch mehr drin

Schon werktags ist für mich deutlich zu spüren, dass Besucher fehlen. Auffällig wenige junge Menschen sehe ich in den Gängen. Das ist meine Beobachtung, keine Altersstatistik.

Die offiziellen Besucherzahlen bestätigen zumindest den ersten Eindruck: 2024 kamen 40.100 Menschen zur Interboot, 2025 waren es 37.900, in diesem Jahr 36.100. Innerhalb von zwei Jahren sind das knapp zehn Prozent weniger.

Von Ausstellern höre ich gleichzeitig, die Qualität der Gespräche sei gut. Das eine muss das andere nicht ausschließen. Trotzdem stellt sich die Nachwuchsfrage nicht nur für die Bootsbranche. Sie stellt sich auch für die Messe.

Besonders fällt mir der Interboot-Hafen auf.



**Lücken im Wasser, Leere am Steg: Im Interboot-Hafen fehlen die Besucher auf dem Steg und die Boote im Wasser.**

*Foto: Felix Diemer for Messe Friedrichshafen*

Beim Ladies-Only-Training wird für mich besonders deutlich, was fehlt. Im vergangenen Jahr konnten die Teilnehmerinnen anschließend noch zusammensitzen, das Erlebte bereden und darauf mit einem guten Schluck anstoßen. Dieses Jahr: nichts – kein Bier, kein Kaffee, kein Kuchen.

#### **VIDEO – Frauen ans Steuer**

Der SWR hat ein Ladies-Only-Motorboottraining auf dem Bodensee begleitet.

*Video: SWR/Tagesschau*

Embed: <https://www.tagesschau.de/inland/regional/badenwuerttemberg/swr-motorbootkurs-fuer-frauen-auf-dem-bodensee-100~player.html>

Ausgerechnet auf ihrer Webseite wirbt die Interboot mit dem „besonderen Flair der Hafen-Gastronomie“. Sonja Meichle war selbst noch nicht im Hafen, hatte aber ebenfalls gehört, dass dort in diesem Jahr nichts mehr angeboten wird. Ihr Kommentar:

**„Aber dass du nicht einmal mehr sitzen, etwas trinken und essen kannst – das ist schlecht.“**

Nicht alles liegt in der Hand der Messe. Der niedrige Wasserstand hat 2026 Programmpunkte im Hafen verhindert. Aber das erklärt nicht alles.



**Stabwechsel bei der Interboot: 2026 leitete Felix Klarmann die Wassersportmesse zum letzten Mal. Die Projektleitung übernimmt Zuzanna Sroda.**  
*Foto: Messe Friedrichshafen GmbH/Silke Magino*

## Boote gehören ins Wasser. Punkt.

Dominik Stahl hat mir vom ancora Yachtfestival erzählt. Dort liegen die Boote im Wasser, man geht an Bord, der Hafen ist Teil des Messeerlebnisses.

Dass so ein Format auch am Bodensee funktioniert, zeigt die InWater BoatShow in Bottighofen. Rund 20 Aussteller präsentieren dort ihre Boote direkt im Hafen. Die Besucher können an Bord gehen, im Cockpit oder Salon Platz nehmen. Auch das Drumherum gehört dazu: Am Freitagabend gibt es Barbetrieb und Livemusik.

**Eigentlich ist der Interboot-Hafen ein Rohdiamant, den die Messe zum Strahlen bringen sollte. So lassen sich Boote in ihrem Element erleben – ein Mehr zur Präsentation in der Halle.**

Bottighofen und die ancora zeigen: Ein Messehafen kann funktionieren – auch am Bodensee.

## Gestern war gestern. Und morgen?

Die Branche macht mir im Moment einen widersprüchlichen Eindruck. Ein bisschen Jammern gehört ja dazu. Aber eine umfassende Krise der Wassersportbranche am Bodensee kann ich nicht erkennen.

Gerade das starke Service- und Werkstattgeschäft bildet nach wie vor eine gesunde Basis. Hier fehlen nicht die Aufträge, sondern die Mitarbeiter. Gute Fachkräfte sind branchenübergreifend gesucht. Einige Betriebe bilden selbst aus, andere suchen Mitarbeiter, die möglichst sofort selbstständig arbeiten können.

Der Fachkräftemangel ist aber nicht nur ein Problem, das von außen auf die Branche zukommt. Wie attraktiv ein Arbeitsplatz ist, haben die Betriebe auch selbst in der Hand: interessante Arbeit, ein gutes Team, Flexibilität – und natürlich eine angemessene Bezahlung.

Beim Neubootmarkt bin ich weniger optimistisch. Eine bessere Konjunktur kann zwar wieder für etwas Aufschwung sorgen. Einen neuen Boom erwarte ich aber nicht. Sonja Meichle sieht das ähnlich: Auch sie rechnet nicht damit, dass das Geschäft wieder den früheren Umfang erreicht.

Vor allem bei größeren Booten setzt der Bodensee selbst Grenzen. Die Wasserliegeplätze sind begrenzt, der Bootsbestand wächst nicht mehr, Boote halten Jahrzehnte. Dazu kommen stark gestiegene Neubootpreise.

Auf dem Wasser, bei Regatten, beim Foilen, Wingen und Boarden erlebe ich viele junge Menschen. In meinem eigenen Segelteam sind Frauen unter 30 dabei, beim Schüler-Segel-Club Konstanz erlebe ich die Dynamik des Nachwuchses, am Nachbarsteg die Wakeboardschule. Und auf der Interboot treffe ich Katharina Schwachhofer und Elena Stoltze, zwei junge 49erFX-Seglerinnen mit Olympiaziel. Klar wollen junge Menschen aufs Wasser!



**Vom Nachwuchs zum Olympiaziel: Katharina Schwachhofer und Elena Stoltze vom Württembergischen Yacht-Club segeln im 49erFX und arbeiten an ihrer Olympiakampagne.**

*Foto: German Sailing Team/Felix Diemer*

Aber ein eigenes Boot? Das liegt bei vielen weder im Budget noch hat es Priorität. Spaß auf dem Wasser geht auch mit Miete, Charter und anderen Nutzungsmodellen. Es geht um Zugänge – für junge Wassersportbegeisterte genauso wie für Frauen als Zielgruppe mit deutlich Potenzial. Oder, wie Dominik Stahl sagt: „Du musst Zugänge bieten.“

Bürokratische Hürden mögen neue Angebote ausbremsen. Aber Sonja Meichle hat für das Warten auf bessere Zeiten einen ziemlich einfachen Rat:

***„Wenn du immer nur jammerst und sagst: ‚Man müsste ...‘ – daraus wird halt nichts. Man muss.“***

Vielleicht ist das die Zukunftsperspektive, die ich von dieser Interboot mitnehme.

**Gestern war gestern. Man muss.**