

Wassersportwirtschaft: Zuversicht trotz verhaltener Marktentwicklung

- **Gebrauchtboote, Service und Zubehör bleiben wichtige Stabilitätsfaktoren**
- **Erste Bootsbestellungen für 2027 und positive Signale aus der Schweiz**

Friedrichshafen – Die Saison 2026 stellt die Wassersportbranche weiterhin vor Herausforderungen. Vor allem das Geschäft mit Neubooten gestaltet sich schwierig, während Gebrauchtböote sowie Service und Wartung wichtige Stabilitätsfaktoren bleiben. Beim Branchengespräch im Rahmen der Interboot am 24. September wurden jedoch auch positive Entwicklungen sichtbar: Erste Bootsbestellungen für 2027, eine leichte Belebung auf dem Schweizer Markt und die unverändert hohe Begeisterung für Freizeitaktivitäten auf dem Wasser geben Anlass zu vorsichtiger Zuversicht.

Zurückhaltung beim Kauf von Neubooten

„Die weiterhin angespannte gesamtwirtschaftliche Lage, nicht nur in Deutschland, schlägt ohne Wenn und Aber auf die Wassersportbranche durch“, berichtet Karsten Stahlhut, Geschäftsführer des Verbands Maritime Wirtschaft Deutschland (VMWD). Das zeigt auch das Konjunkturbarometer des Verbands: Mehr als 60 Prozent der beteiligten Betriebe bewerteten ihre Situation zur Jahresmitte im Vergleich zum Vorjahr schlechter, lediglich zehn Prozent sahen eine Verbesserung. Besonders zurückhaltend entwickelte sich der Absatz kleiner Motorboote. Bei rund der Hälfte der befragten Mitgliedsunternehmen gingen die Umsätze in diesem Segment zurück. Auch Segelboote mittlerer Größe konnten die positive Entwicklung des Vorjahres nicht fortsetzen. Vergleichsweise stabil zeigt sich dagegen das Geschäft mit großen Motoryachten über zwölf Meter. Einen wichtigen Ausgleich schaffen außerdem der Gebrauchtböothandel sowie das „besonders robuste“ Dienstleistungsgeschäft. Hoffnung auf eine Belebung des Marktes macht Karsten Stahlhut zudem die Stimmung auf den ersten Veranstaltungen der Messesaison: Diese sei „keineswegs negativ“ gewesen. Das Publikum sorge vielmehr für eine „leichte Brise der Hoffnung“.

Wassersport weiterhin beliebt

Dass die Begeisterung für den Wassersport ungebrochen ist, beobachtet auch Sonja Meichle, Vizepräsidentin des VMWD und Geschäftsleiterin von Ultramarin – Die Meichle + Mohr Marina. Zwar sei der Neubootabsatz 2026 schwierig gewesen, doch für 2027 lägen bereits erste Bestellungen vor. Gut entwickelt habe sich erneut das Geschäft mit Gebrauchtbooten. Vor allem der heiße Hochsommer habe gezeigt, wie groß das Interesse am Freizeitvergnügen rund ums Wasser ist. Der Fachmarkt für Ausrüstung und Zubehör sei stark frequentiert gewesen, Bademode zeitweise nahezu ausverkauft. Diverse Veranstaltungen hätten zusätzliche Impulse gesetzt. „Es muss der Kundschaft etwas geboten werden“, fasst Sonja Meichle zusammen. Gleichzeitig habe der extrem niedrige Wasserstand des Bodensees die Wassersportlerinnen und Wassersportler vor Herausforderungen gestellt. Mit mehr als 1,20 Meter unter dem langjährigen Mittel mussten innerhalb der Marina Boote verlegt und Liegeplätze getauscht werden. Auf der Interboot macht sich Ultramarin verstärkt für die Präsentation des Segelsports stark und engagiert sich in der Foil Sailing Area in Halle A3. „Die Faszination schneller, fliegender Wasserfahrzeuge spricht vor allem den Nachwuchs an“, so Sonja Meichle.

Schweizer Markt zeigt erste Belebung

Erste erfreuliche Signale kommen aus der Schweiz. „Die Situation auf dem Schweizer Bootsmarkt scheint nicht mehr ganz so schlecht wie zuvor. Sie ist aber auch noch längst nicht wieder richtig gut“, erklärt Vinzenz Batt, Geschäftsführer des Schweizerischen Bootbauer-Verbands (SBV). „Bei den Verkaufszahlen dürfte die Talsohle erreicht oder bereits durchschritten sein.“ Auffällig sei dabei eine Entwicklung entgegen früheren Trends: Zuletzt zogen die Verkäufe kleinerer Motorboote unter 7,50 Meter stärker an als die größeren Modelle. Auch der Import habe sich in diesem Segment stabilisiert. Insgesamt wurden von Januar bis Juni Wassersportprodukte vom Surfbrett über Schlauchboote bis hin zu Motoryachten im Wert von 36,6 Millionen Franken in die Schweiz eingeführt. Zusätzliche Zuversicht gibt auch die Konjunkturprognose des Schweizer Staatssekretariats für Wirtschaft, das für 2027 mit einem beschleunigten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,6 Prozent rechnet. Regulatorische Anforderungen und bürokratische Hürden bleiben hingegen eine Belastung für die Branche. Positiv macht sich nach

Einschätzung Vinzenz Batts der Generationswechsel bemerkbar: „Wenn ältere Bootsbesitzer ihre Liegeplätze aufgeben, entspannt sich zumindest punktuell einer der langjährigen Engpässe des Wassersports.“

Gutes Sommergeschäft trotz niedriger Wasserstände

Eine erfreuliche Saisonzwischenbilanz zieht Davor Panarese, Leiter Verkauf und Liegeplatzvermietung bei der KIBAG Marina. „Der Sommer 2026 lief erstaunlich gut“, berichtet er. Einen wichtigen Impuls hätten die Lakemotions, die Tage der offenen Werften am Zürichsee, gegeben. Vier bis fünf Boote seien dort direkt verkauft worden, etwa ebenso viele im Nachmessegeschäft. Auch ein Großteil der Lagerboote habe neue Besitzer gefunden. Gleichzeitig lägen bereits Bestellungen für 2027 vor. Das hervorragende Sommerwetter habe die Nachfrage zusätzlich beflügelt. Allerdings hätten sich auch am Zürichsee ungewöhnlich niedrige Wasserstände bemerkbar gemacht. Trotz Regulierung durch zwei Wehre fehlten zeitweise mehr als 80 Zentimeter Pegel, was unter anderem zu zahlreichen Propellerschäden führte. Eine weitere Herausforderung sieht Davor Panarese bei den Zulieferketten. Nachdem Lieferanten ihre Kapazitäten in den schwächeren vergangenen Jahren reduziert hätten, komme es nun teilweise zu Engpässen bei Materialien wie Holz und Glas. Das könne Fertigstellungen verzögern und Hersteller wie Kundschaft gleichermaßen belasten.

Mehr Frauen ans Steuer

Dass Zukunftssicherung in der Wassersportbranche nicht nur eine Frage von Verkaufszahlen ist, zeigt Frauenfahrtrainerin Deike Schütte. Sie möchte auf der Interboot mehr Frauen dazu ermutigen, selbst das Steuer zu übernehmen. „Wassersport ist eine ideale Freizeitbeschäftigung für Paare und Familien. Aber oft sind die Rollen von vornherein zu starr verteilt“, beobachtet sie. Gerade beim Ab- und Anlegen würden Frauen das Steuer noch viel zu selten übernehmen. Während sich im Segelsport in den vergangenen Jahren zunehmend Skipperinnen etabliert haben, sieht Schütte bei Motorbooten weiterhin Nachholbedarf. In kleinen Trainingsgruppen könnten Frauen Fahrtechnik lernen, Ängste beim Manövrieren abbauen und Selbstvertrauen gewinnen. Dass hier noch Potenzial besteht, zeigen auch die Zahlen vom Bodensee: Seit zehn Jahren geht nur etwa jedes vierte Bodenseeschifferpatent an eine Frau.

Von insgesamt 218.773 seit 2016 erteilten Patenten entfielen nach einer Statistik des Landratsamts Bodenseekreis 48.614 auf weibliche Personen. Im vergangenen Jahr legten 3.092 Männer und 1.089 Frauen die Prüfung ab. Ähnliche Größenordnungen von rund einem Viertel Frauen melden der Deutsche Segler-Verband bei den Sportbootführerscheinen und die Prüfungsausschüsse des Deutschen Motoryacht-Verbands.

Ausblick auf die kommende Saison

Trotz der weiterhin verhaltenen Marktentwicklung zeigt das Branchengespräch: Die Begeisterung für den Wassersport ist ungebrochen. Ein stabiles Gebrauchtboot- und Servicegeschäft, erste Bestellungen für 2027 sowie positive Signale aus der Schweiz geben Anlass zu Zuversicht. Gleichzeitig bringen neue Angebote frischen Wind in die Branche und sprechen neue Zielgruppen an. „Auch wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Wassersportbranche herausfordernd sind, sehen wir Signale, die Mut machen“, resümiert Interboot-Projektleiter Felix Klarmann. „Nach wie vor ist und bleibt der persönliche Austausch dabei besonders wichtig. Messen wie die Interboot bringen Hersteller, Handel, Verbände und Wassersportbegeisterte zusammen und setzen Impulse für die kommende Saison.“

Tickets und Öffnungszeiten

Die Interboot 2026 findet vom 23. bis 27. September statt. Sie ist täglich von 10 bis 18 Uhr geöffnet, am Sonntag bis 17 Uhr. Unter der Woche wird ab 15 Uhr ein vergünstigtes Nachmittagsticket angeboten, am Sonntag gibt es ab 14 Uhr das „Last Chance Ticket“. Die InterDive öffnet am Donnerstag ab 12 Uhr. Parken ist kostenlos. Weitere Informationen im Internet unter www.interboot.de und auf www.facebook.de/interboot oder www.instagram.com/interboot.friedrichshafen.

Pressekontakt:

Mirja Raff, stellvertretende Leiterin Kommunikation, stellvertretende
Pressesprecherin
Tel.: +49 7541 708-318
E-Mail: mirja.raff@messe-fn.de

Über die Interboot

Jedes Jahr im September ist die Interboot die zentrale Plattform für die Branche in der Dachregion und hat die aktuellen Trends im Blick. Zahlreiche ausstellende Unternehmen präsentieren hier ihre Neuheiten zu den Themen Segelboot, Motorboot und Funsport. Außerdem gibt es eine breite Palette an Produkten und Zubehör zu erwerben. Auf der internationalen Wassersportmesse trifft sich die Community zum gemeinsamen Austausch. Neben zukunftsweisenden Themen wie Nachhaltigkeit, alternative Antriebsformen und E-Mobility, setzt die Interboot auch umfassend den Bereich Reise und Charter in Szene. Informative Vorträge, praxisorientierte Seminare und ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm komplettieren die Palette. Weitere wichtige Bestandteile sind der Messe-See und der Interboot Hafen. An beiden Standorten können Probefahrten unternommen und Trendsportgeräte getestet werden. Keine andere Wassersportmesse kann die Kombination aus Ausstellung in den Messehallen und aktivem Testen in diesem Ausmaß anbieten.

Über die Messe Friedrichshafen

Die Messe Friedrichshafen GmbH zählt zu Deutschlands führenden Messegesellschaften und ist im Vierländereck am Bodensee zu Hause. 1950 zur Wirtschaftsförderung der Region gegründet, hat sie sich als Veranstalter und Vermarkter von Freizeit- und Fachmessen weltweit einen Namen gemacht. Kongresse, Firmen- und Sportveranstaltungen sowie TV-Produktionen und Live-Konzerte ergänzen das breite Portfolio. Jedes Jahr zieht die Messe Friedrichshafen hunderttausende Besuchende und tausende von ausstellenden Unternehmen aus mehr als 100 Nationen an den Bodensee. Insgesamt stehen 87.500 m² Ausstellungsfläche verteilt auf zwölf Messehallen und zwei Multifunktions-Foyers sowie die beiden Freiflächen im Innenhofbereich mit 15.500 m² und dem Static Display mit 20.000 m² einzigartige Nutzungsmöglichkeiten für erlebnisreiche Messetage zur Verfügung. Das kompakt konzipierte Messegelände mit Messe-See in direkter Nachbarschaft zum Flughafen sowie Hallen mit Hangar-Toren bietet vielfältige Nutzungsvarianten.