

Ausstellerstimmen Interboot 2026

Dennis Pfister, Geschäftsführer Boote Pfister

„Wir haben das Gefühl, dass wir an unserem Stand im Vergleich zum vergangenen Jahr etwas mehr Besucher hatte. Vor allem kommt das Einstiegssegment zurück. Im vergangenen Jahr hatten wir viele bekannte, ältere Kunden bei uns am Stand, dieses Jahr haben wir wieder mehr neue Gesichter und neue Kunden gesehen. Dadurch, dass wir Jetskis dabei hatten, konnten wir zusätzlich Neueinsteiger zu uns ziehen. Ich glaube, wir bewegen uns langsam wieder back to the roots: Einstiegsboote und normale Boote zu – ich sage mal – normalen Einstiegspreisen. Aus meiner Sicht gehen wir damit wieder in die richtige Richtung. Auch die Qualität des Publikums war besser als im vergangenen Jahr. Neben unseren Bestandskunden hatten wir auch Abschlüsse mit neuen Kunden. Man merkt, dass sich die bislang eher zurückhaltenden Interessenten langsam wieder trauen, etwas im Freizeitsegment zu kaufen. Für mich ist es bereits die zwölfte Interboot. Zum einen ist die Veranstaltung für uns Tradition, zum anderen ist der Bodensee ein wichtiges Einzugsgebiet. Fast 40 Prozent unserer verkauften Boote landen im Bodenseekreis. Dazu kommen beispielsweise Kunden aus Stuttgart. Und natürlich freuen wir uns auch immer, das ganze Interboot-Team wiederzusehen. Die Interboot ist für uns also eine Pflichtveranstaltung.“

Davor Panarese, Verkaufsleiter KIBAG

„Mein Fazit zur Interboot 2026 ist ein bisschen durchwachsen. Wir hatten leider nicht die Masse an Besuchern, die wir erwartet haben. Vor allem am Mittwoch und Donnerstag war es sehr ruhig. Das Messegeschäft war im Verhältnis zu den Besucherzahlen trotzdem okay. Wir konnten drei Boote, darunter ein Elektroboot verkaufen, und schauen jetzt, was das Nachmessegeschäft noch mit sich bringt. Das Publikum hier war sehr entspannt und interessiert. Außerdem haben uns bestehende Kunden am Stand besucht, die uns bereits Aufträge fürs Winterlager gegeben haben. Von daher ist mein Fazit trotzdem eher positiv. Die Messehalle B1 war sehr schön und mit eleganten und schönen Booten – auch von den Mitbewerbern – sehr gut gefüllt.“

Günter Ambrosi, Vertriebsleiter Sunbeam Watersports GmbH

„Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf der Messe. Wir haben sehr gute Resonanz auf unser Produkt bekommen und gute Gespräche geführt. Außerdem haben wir zwei Boote verkauft und alle Termine wahrgenommen, die wir bereits im Vorfeld vereinbart hatten. Unser Produkt ist auch optimal für das Revier hier geeignet. Das Publikum war sehr interessiert, auch weil wir die Schwenkkiel-Variante dabei hatten, die durch den aktuellen Wasserstand am Bodensee natürlich gefragt war. Der Bodensee-Pegel war ohnehin das Thema schlechthin auf der Messe. Die Segelhalle A3 wurde in diesem Jahr sehr schön gestaltet. Man hat sich hier sehr viel Mühe gegeben und das hat sich aus meiner Sicht bewährt.“

Michele Angioletta, Geschäftsführer Graf Hardenberg Nautic

„In diesem Jahr waren deutlich weniger Besucher da als in den vergangenen Jahren. Fairerweise muss man aber dazu sagen, dass wir zwar weniger Gespräche hatten, diese dafür qualitativ gut waren. Damit kann man auf alle Fälle arbeiten. Bei ein bis zwei Booten haben wir bereits Zusagen, auch wenn noch nichts auf dem Papier steht. Gleichzeitig merkt man, dass die Kunden derzeit sehr verhalten sind. Natürlich hätten wir uns deutlich mehr Publikum und mehr Laufkundschaft gewünscht. Die Zusammenarbeit mit dem Team im Vorfeld ist immer sehr gut und macht Spaß.“

Richard Mathias Furrer, Geschäftsführer Nautica's Services SAGL

„Die Messe war für uns interessant, weil wir einige sehr gute Kontakte knüpfen konnten. Es waren zwar nicht so viele Besucher da, dafür war das Verhältnis zwischen Besuchern und konkreten Interessenten ziemlich gut. Ich war nicht die ganze Zeit beschäftigt, aber wenn Gespräche zustande kamen, haben sie sich gelohnt. Auch die Messehallen sind sehr angenehm: Es ist nicht laut, es läuft keine Musik und die Luft ist gut. Das gefällt mir sehr.“

Axel Albrot, Geschäftsführer Boot Experte Costa Brava S.L.

„Der Messeverlauf war für uns sehr gut. Für uns war es die erste Messe und sie war perfekt organisiert. Wir sind sehr zufrieden mit den Verkäufen. Die Leute

sind an unserem Stand stehen geblieben und haben unser Angebot gerne angenommen. Das Publikum haben wir als durchaus positiv wahrgenommen. Eine Messe wie die Interboot ist für uns sehr wichtig, weil man hier kompetente Menschen trifft, mit denen man sich über unser Produkt austauschen kann. Auch das Messegelände hier in Friedrichshafen ist sehr schön.“

Norbert Staab, Gründer ACS 3000 coatings GmbH

„Bei uns verlief alles positiv. Wir hatten gute Kontakte zu Partnerbetrieben, was für uns sehr wichtig ist. Die Verkäufe liefen durchschnittlich, aber unsere Absicht war auch nicht in erster Linie zu verkaufen, sondern Kontakte zu knüpfen. Das Publikum war in dem Bereich, in dem wir unterwegs sind, sehr interessiert, weil die Technologie, die wir hier angeboten haben, etwas komplett Neues im Bereich Wasser ist. Die Organisation und der Service bei der Messe Friedrichshafen sind sehr gut. Außerdem hat die Interboot für uns einen hohen Stellenwert, weil für uns im Dreiländereck drei Regionen interessant sind, die mit genau solchen Problemen wie Keramikversiegelungen für den maritimen Bereich konfrontiert sind.“

Daniel Harbeck, Geschäftsführer Harbeck Fahrzeugbau GmbH

„Ich kann nichts Negatives über den Messeverlauf sagen. Das Publikum war in Ordnung und bei uns war alles im grünen Bereich. Die ersten beiden Messetage waren noch etwas ruhiger, am Wochenende hat es dann angezogen. Das Gelände hier gefällt mir sehr gut und ich finde, dass es mit Abstand das schönste Messegelände ist.“

Vito Catalano, Vertriebsleiter Alife & Kiickin

„Die ersten beiden Tage waren vom Besucheraufkommen her überschaubar. Das Wochenende ist traditionell etwas stärker, da machen wir natürlich auch immer den größeren Umsatz – von daher lief es für uns sehr gut. Das Publikum in Friedrichshafen ist in diesem Jahr wirklich top. Wir hatten außerdem viele Kunden vom letzten und vorletzten Jahr bei uns am Stand. Auch die Trendsporthalle war mit den beiden Attraktionen sehr cool aufgebaut und aus meiner Sicht deutlich besser gelungen als im vergangenen Jahr.“

Ernst Houtman, Verantwortlicher für Direktverkauf Europa TB Yard

„Wir haben auf der Messe etwas verkauft und sind im Großen und Ganzen zufrieden mit der Veranstaltung. Das Publikum war aus meiner Sicht teilweise nicht so fachkundig, sodass wir viel erklären mussten. Auch die Kaufbereitschaft war eher verhalten. Das Interesse war aber da, vor allem wenn es um das Thema Elektroboote ging. Wir planen auf alle Fälle, im nächsten Jahr wiederzukommen. Für uns sind Messen wie die Interboot interessant, um neue Geschäfte zu machen – gerade auch hier im Dreiländereck.“