Verband Maritime Wirtschaft Deutschland

VMWD

VMWD - Konjunktur der Wassersportbranche Deutschland

Verband Maritime Wirtschaft Deutschland (VMWD)

Analyse zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung der deutschen Wassersportbranche.

Juni 2025

Die Konjunktur in Deutschland zeigt sich derzeit uneinheitlich. Während einige Indikatoren auf eine Stabilisierung hindeuten, verzeichnen andere weiterhin eine schwache Entwicklung. Es gibt Prognosen, die von einem leichten Wachstum im Jahresverlauf 2025 ausgehen, während andere von einer Stagnation oder sogar einem leichten Schrumpfen des Bruttoinlandsprodukts (BIP) sprechen.

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigt sich im Mai 2025 stabil, aber mit saisonalen Schwankungen. Die Arbeitslosenquote liegt aktuell bei 6,2%, was einen leichten Rückgang gegenüber dem Vormonat bedeutet. Die Beschäftigungszahlen sind hoch, aber es gibt regionale Unterschiede und einen Fachkräftemangel in bestimmten Bereichen. Der Arbeitsmarkt entwickelt sich also analog der allgemeinen Konjunktur.

Beide Faktoren haben großen Einfluss auf die maritime Wirtschaft, wie die folgenden Auswertungen zeigen.

Diese Auswertungen basieren auf den Ergebnissen der Branchenumfrage zur Konjunktur im deutschen Wassersportmarkt, durchgeführt vom Verband Maritime Wirtschaft e.V., der die Befragung zwei mal jährlich, im Mai, sowie im November, durchführt. An der Befragung nahmen 185 Mitglieder aus verschiedenen Bereichen der Branche teil und sie analysiert wirtschaftliche Entwicklungen, Marktfelder, Herausforderungen und Erwartungen für das Jahr 2025 und Folgende.

Verband Maritime Wirtschaft Deutschland
VMWD

Die wichtigste Frage zuerst. Wie schätzen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage im Inland im Vergleich zum Vorjahr ein?

Das Ergebnis zeigt, dass die Mehrheit der Befragten die allgemeine Lage besser einschätzt als 2024, eine deutliche Tendenz nach oben. Dieses Ergebnis ist durchaus plausibel, da auch führende Wirtschaftsverbände aufgrund des Politikwechsels durchaus Die Hoffnung auf eine allgemeine Besserung teilen.

Auf die Frage, welche Bootskategorien besonders beliebt sind, dominieren nach wie vor wenig überraschend die Motorboote und Motoryachten. An zweiter Stelle finden sich die Segelboote und -Yachten wieder.

Zu beobachten ist, dass Hausboote langsam aber stetig beliebter werden, was sich auch mit den Aussagen der Wassertourismusstudien Brandenburg und Mecklenburg Vorpommern deckt.

Aus dem Handel ist jedoch bekannt, dass es bei den unterschiedlichen Bootsklassen Unterschiede in der Nachfrage gibt.

Die boot im Januar war ein guter Start in das Jahr, vor allem für kleine Einsteigerboote. Hier sind insbesondere die offenen Motorboote zu nennen, die nach langer Zeit endlich mal wieder ein Nachfrageplus verzeichneten. Dieser Trend hält nach wie vor an, wenngleich es zwischen März und Mai noch mal ein kleineres Nachfragetief gab. Grundsätzlich aber ist zu hören, dass sich dieses Segment in der Erholungsphase befindet, was für die Branche extrem wichtig ist. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Boote oftmals mit ihren Eignern wachsen. Starten viele zunächst mit Konsolenbooten, merken Sie nach 2-3 Saisons, das sein kleines Kajütboot, oder auch Weekender genannt, auch schön wäre. Somit steht dann oft ein Umstieg an, was in den nächsten Jahren spürbar werden könnte.

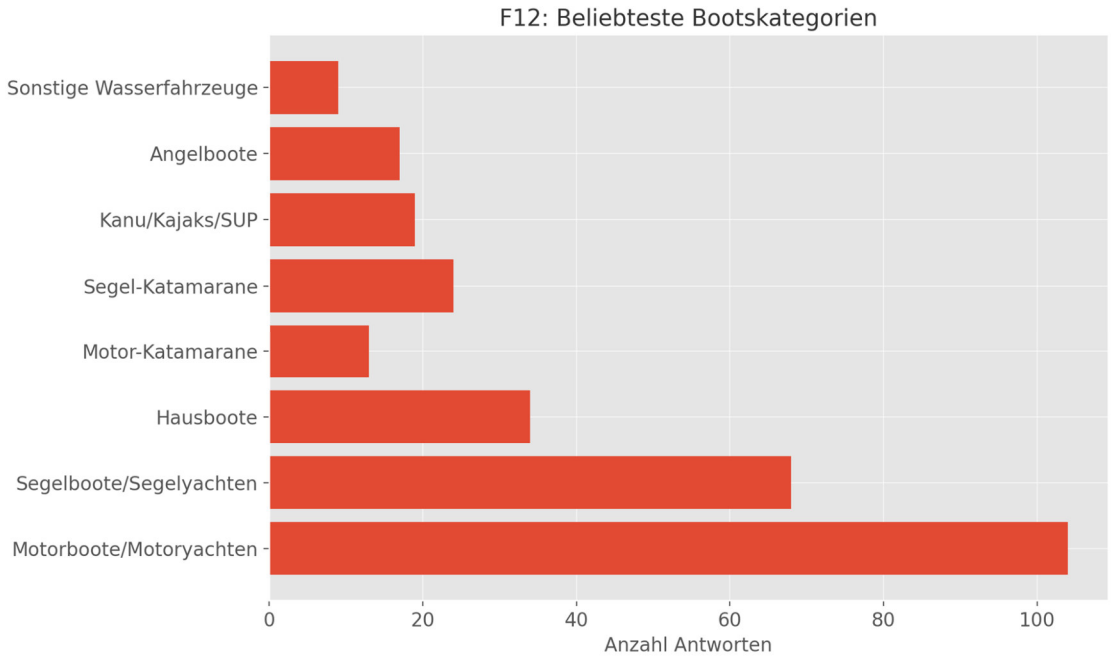
Damit wären wir auch schon beim mittleren Segment, den Sportbooten zwischen 7,50 und 12 Metern. Diese Klasse hat es im Moment besonders schwer. Hier spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Zum einen gibt es aktuell wieder einen sehr großen Gebrauchtbootmarkt, da viele Corona-Einsteiger sich wieder von ihren Booten trennen, zum anderen ist das Zinsniveau für

Finanzierungen nach wie vor hoch. Besonders diese beiden Faktoren sind für eine Kaufzurückhaltung in dieser Bootsklasse zu nennen.

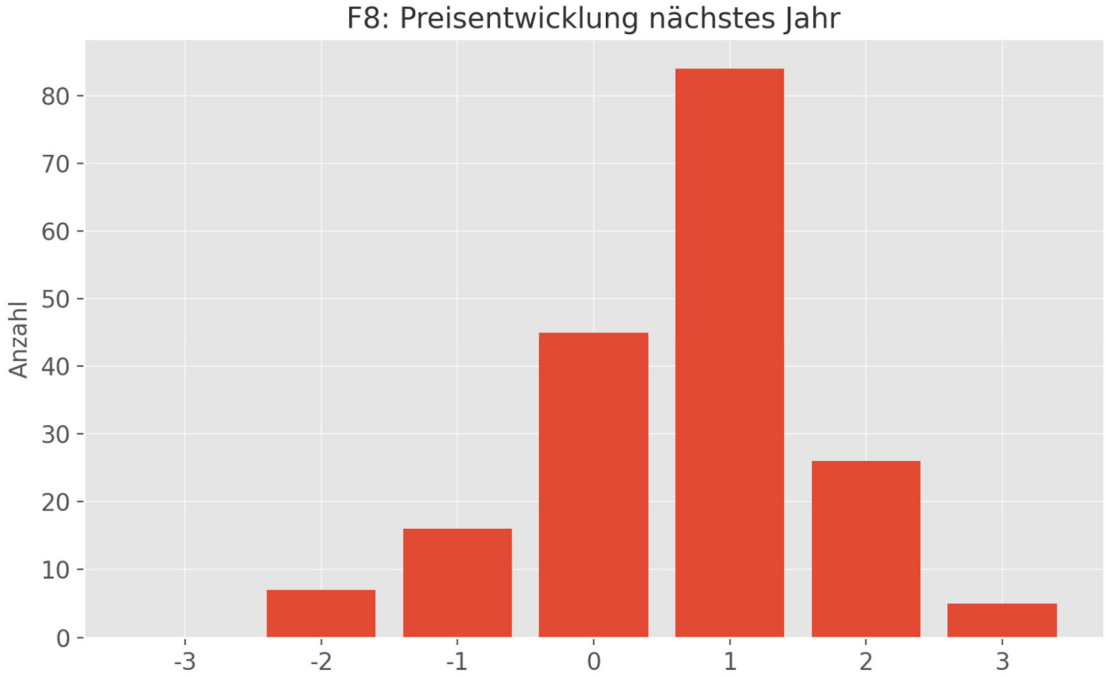
Ab 12 Meter entspannt sich die Lage dann wieder ein wenig, da diese Boote in der Regel aus Vermögen bezahlt werden. Das heißt nicht, dass es gut läuft, aber eben doch etwas konstanter als im mittleren Segment.

Bei Segelbooten hingegen ist die aktuelle Lage insgesamt schwierig. Viele alte Eigner steigen aus. Alleine in den letzten 8 Jahren sind per Saldo rund 34.000 Eigner altersbedingt ausgestiegen, neue, junge Eigner für Segelboote kaum zu finden. Dies liegt vor allem an der vergleichsweise eingeschränkten Flexibilität. Während Motorbootfahrer einen höhere Reviertreue haben und oftmals einfacher trailern können, ist das bei Kielyachten schon ein deutlich höherer Aufwand. Zudem locken weltweit tolle Charterziele, die zum Entdecken einladen. Warum also noch ein eigenes Boot mit hohen laufenden Kosten haben, wenn ich in Traumdestinationen eine 12 Meter Yacht für 3.000 Euro die Woche chartern kann? Diese Überlegung führt zu einem stetigen Rückgang von reinen eignergenutzten Booten, während die Charterunternehmen ihre Flotten teilweise vergrößern. Das aber führt oftmals zu einer schlechteren Durchschnittsauslastung der einzelnen Boote. Dies wiederum, verbunden mit den extrem gestiegenen Kaufpreisen für Neuboote, macht auch das Kaufchartermodel stetig unattraktiver und ist im Prinzip nur mit hohen Preisnachlässen der Werften zu heilen. Hier könnte sich dauerhaft eine Art Teufelskreis entwickeln, der für die Serienhersteller noch zu einem langfristigen Problem werden könnte.

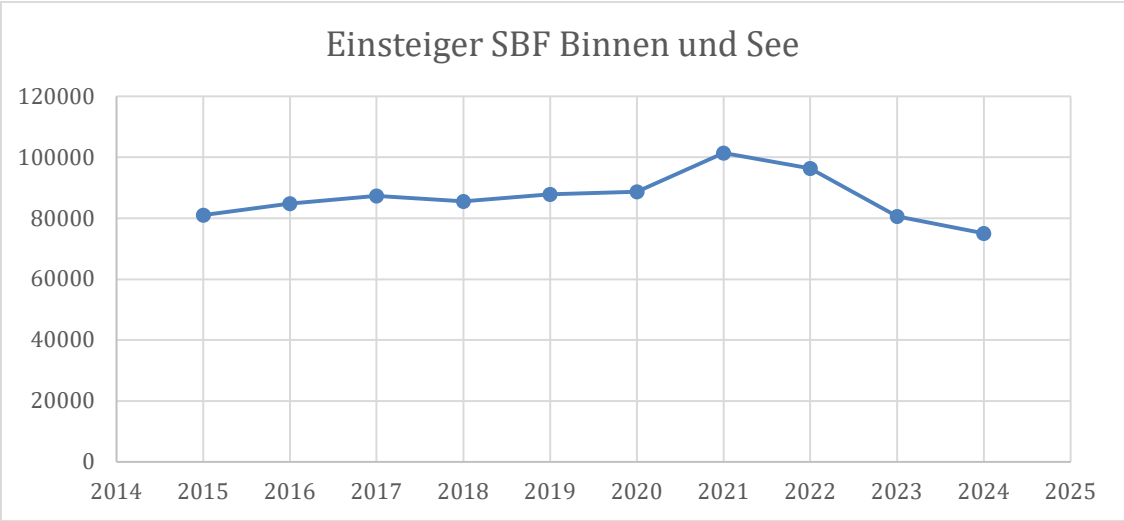
Motorboote (104) und Segelyachten (68) dominieren; Hausboote holen auf.



Daher ist die Frage nach der weiteren Verkaufspreisentwicklung für die Branche elementar. Deutlich über die Häfte der befragten Unternehmen geht davon aus, dass die Preise für Boote und Yachten in der Zukunft weiter steigen werden. Die alles enscheidende Frage ist, wo hoch die Preiselastizität der Kunden sein wird. Vermuten kann man, dass wir uns als Branche schon nicht mehr so weit davon entfernt befinden und Bootssport immer mehr zu dem wird, wie es leider oftmals schon jetzt wahrgenommen wird: Ein reines Luxusvergnügen für Reiche und nicht mehr die bezahlbare Freizeitbeschäftigung für Durchschnittsverdiener.



Dies zöge auch auf der politischen Bühne Probleme nach sich, denn Infrastrukturerneuerungen, von denen nur die Oberschicht profitiert, ist schwer zu argumentieren. Dabei spielt es auch keine Rolle, welcher Parteifarbe man sich zugehörig fühlt. Insgesamt sllten wir also aufpassen, dass wir als Branche unsere Kunden und vor allem den Nachwuchs im Auge behalten. Vielleicht ist die Preisentwicklung der letzten Jahre auch schon ausschlaggebend für die sinkenden Führerscheinzahlen, die mit knapp 75.000 im Jahr 2024 so tief lagen wie lange nicht mehr.



Als Branche sollten wir also dringend aufpassen, Bootssport auch preislich attraktiv zu halten, vor allem für die breite Mitte!