

Mit Herz und Verstand: The boating Bosses

Wem einmal der Suppenteller aufgrund einer fehlenden Schlingerleiste im Seegang durchs Boot geschossen ist, der weiß wie sehr das Vergnügen auf einer Yacht für viele Euro durch das Fehlen eines Bauteils für wenige Euro getrübt werden kann. Und wer sich einmal im Seegang an den scharfen Kanten eines modernen, gradlinigen Innenausbaus blaue Flecken geholt hat, der wird die aufwendig abgerundeten Ecken eines hochwertigen Boots-Mobiliars wieder schätzen. Es sind die Details, die den Unterschied machen. Gut wer ein Boot einer Werft hat, wo der Boss noch selber weiß wie es geht. Bei Nimbus Boats trifft das gleich auf die ganze Führungsebene zu. WasserSport Redakteur Christian Schneider besuchte die „boating Bosses“ in Schweden und in Deutschland.



Oben li: Nimbus Verkaufsleiter Jonas Göthberg wurde auf und mit Booten groß und ist seit 20 Jahren im Unternehmen. Oben re: Nimbus Chef Jan Erik Lindström ist seit der Kindheit begeisterter Wassersportler und brachte die Werft wieder auf Kurs. Unten (v.li.n.re.): Mats Jacobsson ist Chefkonstrukteur, Bootsbauer und seit Kindesbeinen begeisterter Segler und Bootsfahrer. Nautic Yachting Geschäftsführer Daniel Goertz lernte das Bootsbauhandwerk von der Pike auf. Bei Boote Polch Geschäftsführer Patric Polch liegt die Wassersportbegeisterung in der Familie. Chefdesigner Joacim Gustavsson lebte während des Studiums auf seinem Boot und fährt mit dem Boot zur Arbeit. Boot: Die R-Serie spricht den sportlich orientierten Bootsfahrer an.



Die Nimbus 405 Coupé ist das brandneue Flaggschiff der erfolgreichen und preisgekrönten Fahrtenkreuzer.

Formschön, klar, hochwertig und funktional: Der Innenausbau der neuen Nimbus 405 Coupé.



Als Jan Erik Lindström 2011 seine neue Arbeitsstelle als Finanzchef (CFO) bei Nimbus antrat, konnte der ehemalige Managing Director und CEO eines schwedischen Unternehmens, das auf dem Gebiet der Sicherheitstechnik für die Berufsschiffahrt tätig war nicht wissen, wie sehr seine Fähigkeiten und Kenntnisse auch als erfahrener Wassersportler in kurzer Zeit gefragt sein würden. Lindström, der sich zur Leidenschaft für schöne Boote, zum Tauchen und zum Hummerfischen bekennt, ist sei seiner Jugend auf dem Wasser und stolzer Eigner einer der legendären Nimbus Max II, einem bis 1998 gebauten, robusten Arbeits-, Freizeit und Transportboot. Der 51 jährige, dessen Brüder eher praktisch-technisch orientiert waren, lächelt: „Ich war als Absolvent der Wirtschaftsschule das schwarze Schaf der Familie“. Zum Glück, denn die Katastrophe kam nur kurze Zeit nach seinem Eintritt in die Firma. Nimbus musste trotz voller Auftragsbücher Konkurs anmelden. Nach der Rettung durch ein schwedisches Familienunternehmen war an der neuen Spitze der Werft zwar ein kühler Rechner und Wirtschaftsfachmann gefragt, aber auch jemand, der in der Lage war in den Dimensionen der Yachteigner und Bootsbauer zu denken. Lindström war hier genau der Richtige. Er kennt sich aus und weiß wie die Szene tickt. „Die notwendigen Strukturveränderungen dürfen keinen Einfluss auf unsere Kunden haben“, war seine oberste Maxime und: „Qualität, ein zeitloses, aber modernes Design und eine ständige Weiterentwicklung sind entscheidend für ein wirklich gutes Boot. Wir brauchen nicht die Nummer eins am Markt zu sein, aber unsere Yachten sollen Maßstäbe setzen und müssen up-to-date sein“ so Lindström. „Wir haben seit dem Konkurs nicht einen Händler verloren“, stellt Lindström nicht ohne Stolz fest und sieht die Werft mittlerweile wieder gefestigt in ruhigem Fahrwasser. „Na klar! Schließlich sind Boote von der schwedischen Westküste für jedes Revier gut“, ist Lindström selbstbewusst sicher.

Davon ist auch Jonas Göthberg überzeugt. Er ist eines der Urgesteine der Nimbus Werft und damit auch so etwas wie die Seele des Unternehmens. Seit 20 Jahren ist der studierte Ingenieur und Marketingfachmann beim Unternehmen, leitet den Verkauf und ist

aufgrund seiner Erfahrungen und Kenntnisse auch beratend bei der Modellentwicklung tätig. 30 Meter lag das Haus seiner Eltern auf einer Insel vom Wasser entfernt. Mit dem Boot ging es zur Schule, zum Besuch bei Freunden und natürlich in der Freizeit zum Angeln, baden und zum Hummer fischen. Als Jonas älter wurde, verkaufte der Vater das schnelle Boot der Familie und tauschte es gegen einen langsam fahrenden Kutter ein. Der Sohn war ihm zu viel auf dem Wasser unterwegs und verabschiedete sich am Wochenende oft zu schnellen Besuchen bei Freunden auf den Nachbarinseln zum feiern. Jonas – schwedisch pragmatisch – machte aus der Not eine Tugend. Fortan begannen die Partys bereits an Bord und der Weg wurde zum Ziel. Nach dem Studium war Göthberg bei Volvo Penta für die Zusammenarbeit und die Koordination mit den Werften zuständig, bevor er zu Nimbus Boats wechselte. Ca. zehn verschiedene Yachten nannte er über die Jahre sein Eigen – meistens ältere Boote, die billig erworben, selber restauriert und gewinnbringend wieder verkauft wurden. „Mein Schönstes war eine Nimbus 32 Ballista“, schwärmt er. „Meine Frau ist mir immer noch böse, dass ich das Boot an einen Freund verkauft habe“, grinst der sympathische Göthberg verschmitzt.

„Holst Du die Katze ab?“ Göthbergs Sohn Elias muss noch eine Nimbus 230 R als Vorführboot zurück zur Werft fahren und sorgt sich um sein Haustier. Jonas Göthberg fährt routiniert seine Nimbus 320 Coupé aus der Box und macht sich auf den Weg zur Insel mit dem Elternhaus, wo die Großeltern die Katze des Enkels versorgen. Dass beiden Söhne des heute 46 jährigen in dessen Fuß-



Konstruktion und Design geschehen bei Nimbus im Haus.

Sinnvolle Ausstattung und beste Verarbeitung bis ins letzte Detail.



stapfen traten verwundert nicht, schließlich werden hier selbst die Katzen auf Booten groß. Während der eine beim Nimbus-Auslieferungsservice arbeitet, ist der Andere mit einem Boots-Service selbstständig und fährt als Seenotretter auf einem SAR-Boot.

Auf Booten groß geworden ist auch Mats Jacobsson (46), der die technische Leitung der Produktion inne hat und die Entwicklung der Modelle zuständig ist. Schon Jacobssons Großvater und der Vater bauten Boote. Die wurden auch benötigt. Schließlich lebte auch diese Familie auf einer Insel. Mats Jacobssons größtes Jugendvergnügen war das Segeln entlang der Küste. Als studierter Ingenieur mit Master-Abschluss wurde Jacobsson später Chefkonstrukteur der renommierten Segelyachtwerft Sweden-Yachts und leitete mit der Sweden Yacht 54 sogar sein eigenes Projekt. Zudem baute er auch selber Boote. Jacobsson besitzt ein offenes Centerkonsolen-Boot, das er für den Transport, den Weg zur Arbeit und kleine Ausflüge nutzt. Der begeisterte Bootsfahrer stellt aber auch sehr realistisch fest: „Interesse am Bootsbau ist natürlich gut und eine Grundvoraussetzung. Es kann aber eine solide Ausbildung und fehlende Kenntnisse nicht ersetzen.“

Über fehlende Kenntnisse braucht sich bei Joacim Gustavsson niemand Sorgen zu machen. Der 41-jährige Nimbus Designchef studierte Architektur und Interieur-Design und war mit einem Service- und Reparaturbetrieb als Bootsbauer selbstständig bevor er nach dem Studium als Möbeldesigner bei Ikea tätig war und 2007 seine Stelle als Interieur Designer bei Nimbus Boats antrat. 2009 übernahm er die Leitung der Design Abteilung. Der Vater dreier Kinder ging in frühester Jugend mit Vaters Boot verbotener Weise auf seinen ersten Törn und überstand die Reise ohne Seekarte bei Wind und Wetter zwischen den Riffen und Felsen der Westküste nur mit Glück unbeschadet. Während seines Studiums im norwegischen Oslo lebte Gustavsson an Bord seiner kleinen Segelyacht in Oslo um Geld zu sparen. Heute hat sich Gustavsson mit seinem Haus auf einer Insel einen Kindheitstraum erfüllt und fährt morgens natürlich mit dem eigenen Boot zur Arbeit am Nimbus-Sitz nach Langedrag bei Göteborg.

Design ist für die beiden Chefs der hauseigenen Design-und

Konstruktionsabteilung nicht nur eine Frage der Form, sondern in erster Linie eben auch der Funktion: „Die Optik spielt natürlich eine wesentliche Rolle. Wir wollen selbstverständlich, dass unsere Kunden die Boote schön finden. Schön im Sinne von Funktionalität und Ästhetik. Schlussendlich darf das Design niemals die Funktionalität und die Seetüchtigkeit beeinträchtigen. Form oder Funktion? Wir werden niemals Boote entwerfen, die nicht als praktisch angesehen werden. Allerdings sind wir bestrebt, praktische Boote so schön wie möglich zu machen. Es ist ein Balance-Akt. Showeffekte sind nicht unser Ding. Wir sprechen bewusste Bootsfahrer an.“

Selber die entsprechenden Erfahrungen zu haben ist das Eine, der Draht zu den Kunden und deren Wünschen zu haben das Andere. Und so sind insbesondere auch die beiden deutschen Vertragshändler Nautic Yachting für den Norden und Boote Polch für

Süddeutschland und die Schweiz wichtige Ansprechpartner und Ratgeber bei der Entwicklung neuer Modelle wie der brandneuen Nimbus 405 Coupé.

2009 übernahm Daniel Goertz die Vertretung für Nimbus Yachten in der ancora-Marina, nachdem der vorherige Inhaber sich zurückzog. Goertz war dort beschäftigt und nahm die Chance wahr, sich mit seinem Unternehmen „Nautic Yachting“ und der Vertretung für Nimbus Yachten selbstständig zu machen. Der Anspruch von Nimbus ist hoch. Die Schweden wollen sich sicher sein, dass sie einen kompetenten Partner vor Ort haben. Den haben sie mit dem Team von Nautic Yachting. Daniel Goertz hat den Beruf des Bootsbauers von der Pike auf gelernt. „Mir ist ein Vertrauensverhältnis zu den Kunden sehr wichtig.“ fasst Goertz die Firmenphilosophie zusammen. Das beginnt bei kleinen Hilfeleistungen und geht bis zum Full-Service Packet, bei dem Nautic



Wassersport- und Bootsbegeisterte Familie: Nimbus Chef Jan Erik Lindström mit Ehefrau Ann-Charlotte und den Kindern Jakob, Oscar und Hanna.

Seegerechte, funktionale Pantry auf einer Nimbus 335 Coupé: Flammenschutz, Topfhalterungen und Waschbeckenabdeckung mit Schneidebrett auf der Unterseite.



Ab sofort auch als e-paper online lesen



Ab sofort können Sie die **WasserSport** auch online lesen. Wie am Kiosk, kann das **e-paper** im Netz für 3,50 € gekauft werden. Ob Einzelausgabe oder Abo – das Netz unterscheidet sich bei uns nicht vom Papier. Ob auf Mallorca, in Rio de Janeiro oder in den USA – unsere Leser können ab sofort die WasserSport, Segler-Zeitung und BOOTS BÖRSE im Netz studieren. Die Magazine erscheinen zeitgleich wie am Kiosk.

Wir wünschen viel Spaß beim Stöbern.



Ein Konzept das aufgeht: Das teilüberdachte Achterdeck der Coupé Serie ist bei Bedarf schnell verschlossen und vergrößert dann den Salon.



Nimbus Verkaufsleiter Jonas Göthberg und sein Sohn Elias teilen die Begeisterung für den Bootssport.



Für jedes Wetter und das ganze Jahr: Die Paragon Yachten.

Yachting die komplette Organisation und den Service rund ums Schiff übernimmt. Das gilt aber auch für Gebrauchtboote. Ein Boot muss einen hohen qualitativen Standard erfüllen wenn wir es anbieten“, bringt Goertz es auf den Punkt. Unter seinem eigenen hohen Qualitätsanspruch will er auch seinen Kunden nichts anbieten. „Der Standort hier in Neustadt ist ideal“ bestätigt Goertz. „Wir haben die komplette Logistik einer modernen Marina, sämtliche Gewerke vom Motorservice über den Bootsbaus bis zur professionellen Lackiererei in Rufweite und ein traumhaftes Revier vor der Tür und eine Top Hinterland-Anbindung.“ Boote übergibt Goertz natürlich persönlich an seine Kunden und weist sie umfassend ein. In der knappen Freizeit ist Goertz entweder segelnd oder Motorboot fahrend auf dem Wasser zu finden. „Bietet sich ja an...“ grinst er augenzwinkernd und beweist damit, dass das Thema Boote auch für ihn weit mehr ist als nur ein Job.

Das Thema Wassersport und die Marke Nimbus hat Patric Polch geradezu mit der Muttermilch aufgesogen. Seit 1982 ist das 1968 gegründete Unternehmen Boote Polch Nimbus Vertragshändler. Vater Peter Polch kam über das Wasserski fahren zum Motorbootssport und allmählich entwickelte sich aus dem Sportgeschäft der Polchs in Traben Trarbach an der Mosel ein Bootshandel und Servicebetrieb. Sohn Patric teilte die Begeisterung der Eltern und wurde mit den Booten groß. Zwingen wollten die Eltern von Patric Polch ihren Sohn zu nichts, doch der übernahm das Geschäft gerne und baute es aus. „Die Entwicklung des Internets und die Möglichkeiten so auch über die bis dahin geltenden Grenzen hinaus zu agieren, gaben den Anstoß“, so Polch, der nach seiner Zeit bei der Marine – u.a. auch auf dem Segelschulschiff „Gorch Fock“ – in München Betriebswirtschaftslehre studierte und in London und Madrid internationale Erfahrungen sammelte. Bootsübergaben an die Kunden übernimmt Polch grundsätzlich selber. „ Das macht mir Spaß, ich tue das wirklich gerne und schätze den persönlichen Kontakt zu meinen Kunden sehr“, so Polch, dessen Service-Team mittlerweile auf 15 gut ausgebildete und kompetente Mitarbeiter angewachsen ist und den kompletten Service rund ums Boot anbietet. Die Marke Nimbus schätzt Polch unter anderem wegen der hohen Bauqualität und der guten Fahreigenschaften. „Vor allem aber sind es sehr authentische Boote“, ist Polch überzeugt. Und den Grund dafür liefert er gleich hinterher: „ Das Entscheidende ist: Wir alle haben nicht nur viel Erfahrung, sondern auch sehr viel Spaß an dem was wir machen. Es ist eine Berufung. Und am Wochenende gehen wir aufs Wasser und fahren Boot...“ (cs)

www.nimbus.se
www.bootepolch.de
www.nautic-yachting.com
[Halle5/ C19](#)