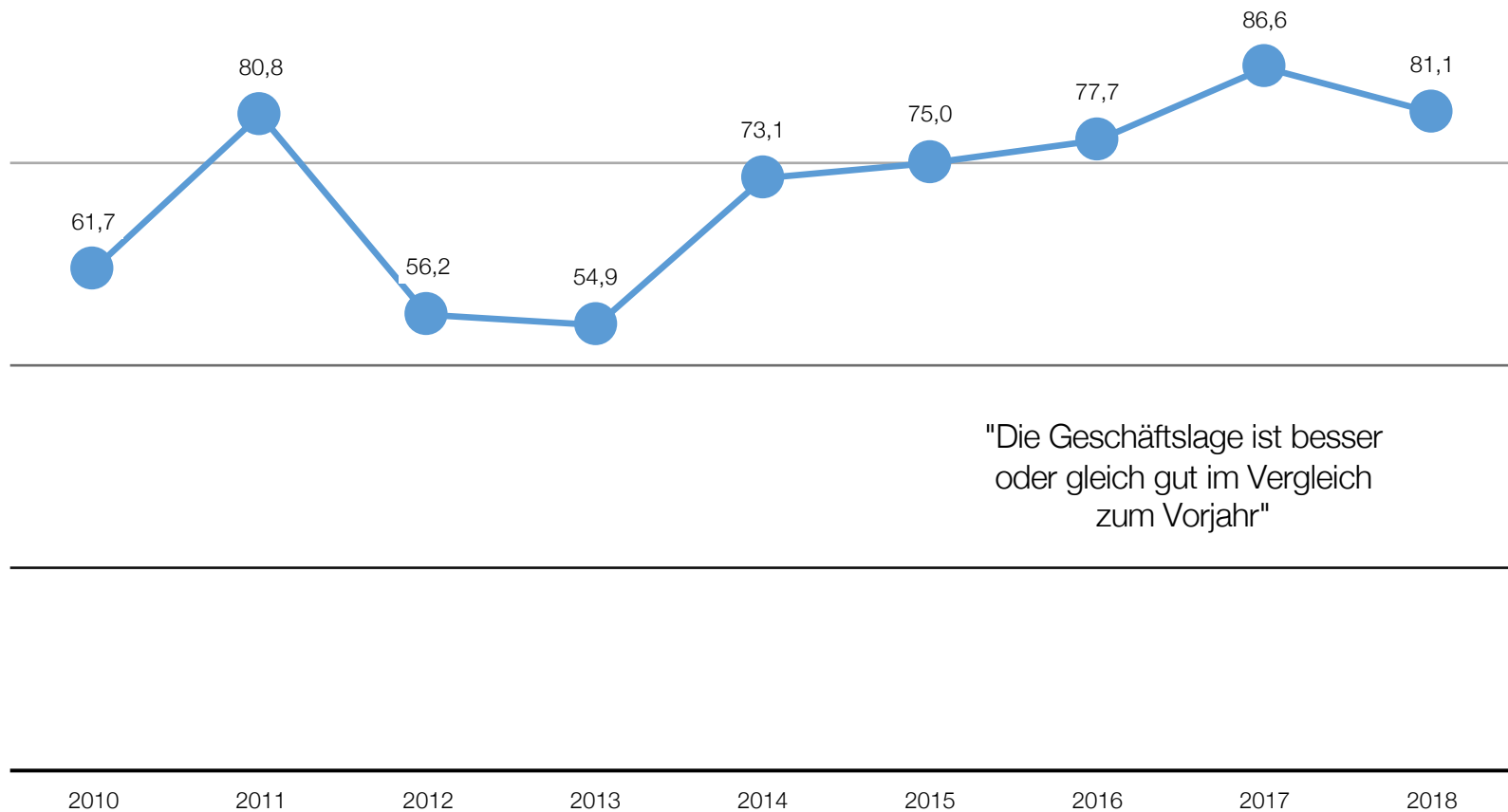


Aktuelle Geschäftslage zur Jahresmitte 2018



Konjunkturbarometer Wassersportbranche 2018

- Jahreshauptumfrage -

Auswertung

(Vorjahrsergebnisse in Klammern, „-3“: erheblich schlechter / „+3“: erheblich besser)

1. Wie beurteilen Sie die Geschäftslage im Vergleich zum Vorjahr?

-3	-2	-1	0	1	2	3
0,9 %	4,5 %	13,5 %	36,9 %	33,3 %	9,9 %	1,0 %
(1,8 %)	(1,8 %)	(9,7 %)	(33,6 %)	(34,5 %)	(15,0 %)	(3,5 %)

2. Wie haben sich die Umsätze in den einzelnen Geschäftsbereichen, in denen Sie tätig sind, im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?

Geschäftsbereich	schlechter	gleich	besser
Neuboote:			
Segelboote bis 7,5 m	13,6 %	68,2 %	18,2 %
Segelboote 7,5 bis 12 m	22,2 %	72,2 %	5,6 %
Segelboote über 12 m	25,0 %	50,0 %	25,0 %
Motorboote bis 7,5 m	29,0 %	41,9 %	29,1 %
Motorboote 7,5 bis 12 m	20,0 %	40,0 %	40,0 %
Motorboote über 12 m	10,0 %	55,0 %	35,0 %
Schlauchboote	31,0 %	48,3 %	20,7 %
Kanus / Kajaks	4,7 %	52,4 %	42,9 %
Gebrauchtboote:			
Segelboote bis 7,5 m	16,7 %	66,7 %	16,6 %
Segelboote 7,5 bis 12 m	5,0 %	75,0 %	20,0 %
Segelboote über 12 m	10,0 %	75,0 %	15,0 %
Motorboote bis 7,5 m	15,2 %	51,5 %	33,3 %
Motorboote 7,5 bis 12 m	12,5 %	65,6 %	21,9 %
Motorboote über 12 m	16,7 %	62,5 %	20,8 %
Schlauchboote	45,5 %	54,5 %	0,0 %
Kanus / Kajaks	0,0 %	83,3 %	16,7 %
Bootsmotorenhandel	26,1 %	39,1 %	34,8 %

Geschäftsbereich	schlechter	gleich	besser
Zubehör allgemein	21,5 %	50,0 %	28,5 %
Tauchsportartikel	0,0 %	90,0 %	10,0 %
Service und Wartung	7,6 %	30,2 %	62,2 %
Vermietung von Segelbooten	0,0 %	72,7 %	27,8 %
Vermietung von Motorbooten	14,3 %	71,4 %	14,3 %
Vermietung von Hausbooten	0,0 %	77,8 %	22,2 %
Vermietung von Booten mit Skipper	0,0 %	66,7 %	33,3 %
Vermietung von Kanus / Kajaks	4,8 %	47,6 %	47,6 %
Ausbildung/Schulen:	16,7 %	50,0 %	33,3 %
Sportboothäfen:	0,0 %	59,1 %	40,9 %
Sachverständige:	25,0 %	30,0 %	45,0 %

3. Wie haben sich Ihre Verkaufspreise im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?

gestiegen: 37,1 % (41,6 %)

gefallen: 12,4 % (8,7 %)

unverändert: 50,0 % (49,5 %)

4. Sind Sie mit der Gewinnsituation Ihres Unternehmens zufrieden?

Ja: 49,6 % (51,8 %)

Nein: 50,4 % (48,2 %)

5. Wenn nein, welche Ursachen belasten Ihre Gewinnsituation am meisten?

Wettbewerbssituation:	54,1 %
Personalnebenkosten:	31,2 %
Personalkosten:	42,6 %
Steuern:	36,1 %
Miet-/Mietnebenkosten:	18,3 %
Einkaufspreise:	13,1 %
Sonstige Ursachen:	10,5 %

Als sonstige Faktoren wurden u.a. Messekosten, Gewährleistungen, Logistikkosten, die Wetterlage sowie Pegelstände genannt. Ebenfalls angeführt wurde die Insolvenz von Bavaria.

6. Planen Sie innerhalb des laufenden Jahres größere Investitionen?

Ja: 30,3 % (23,4 %) Nein: 69,7 % (76,6 %)

7. Planen Sie innerhalb des laufenden Jahres Personaleinstellungen?

Ja: 40,2 % (38,9 %) Nein: 59,8 % (61,1 %)

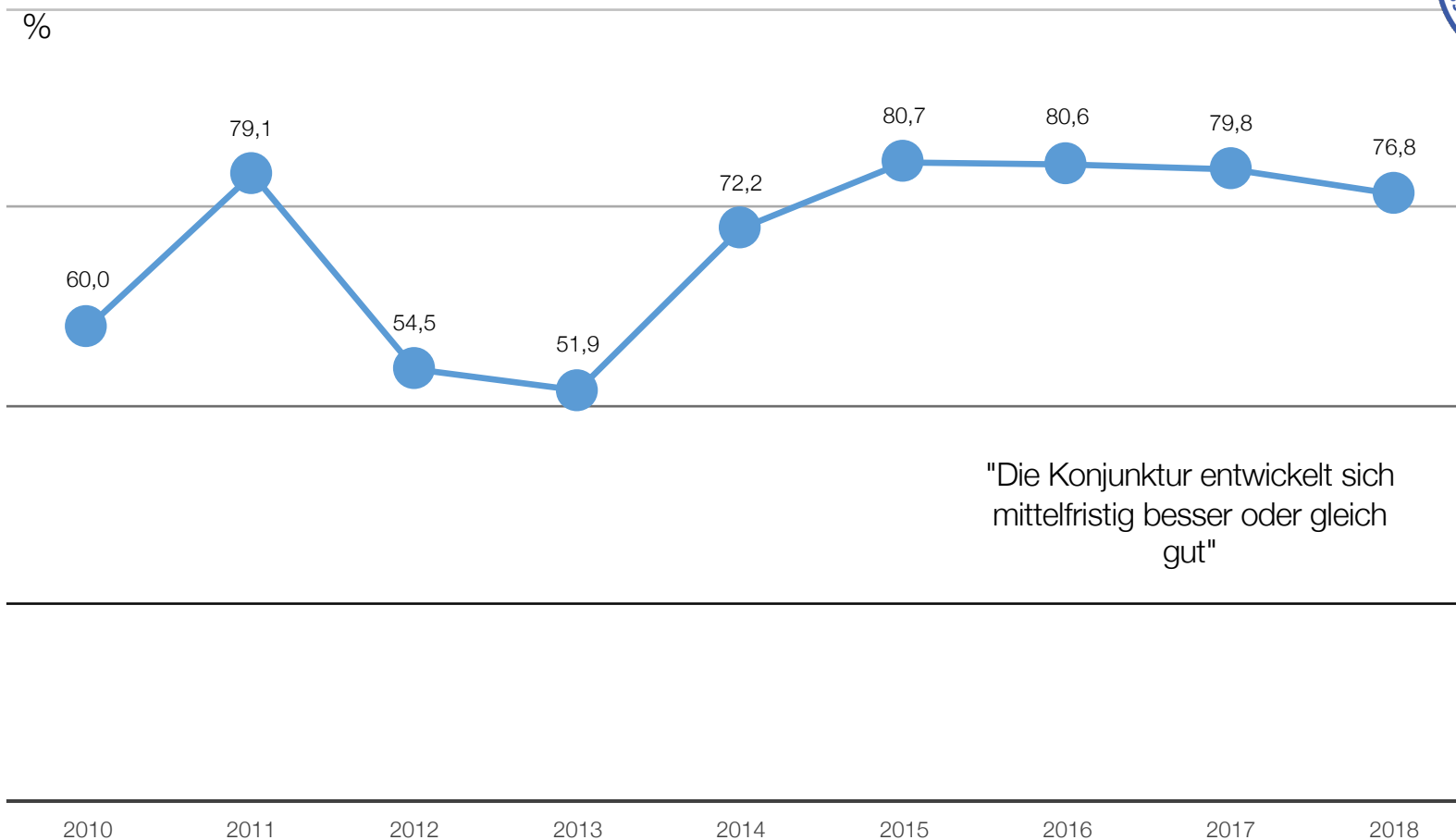
8. Wenn ja, wen wollen Sie einstellen?

Bereits ausgebildete Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich: 55,0 %
Bereits ausgebildete Mitarbeiter im technischen Bereich: 65,0 %
Auszubildende im kaufmännischen Bereich: 15,0 %
Auszubildende im technischen Bereich: 20,0 %

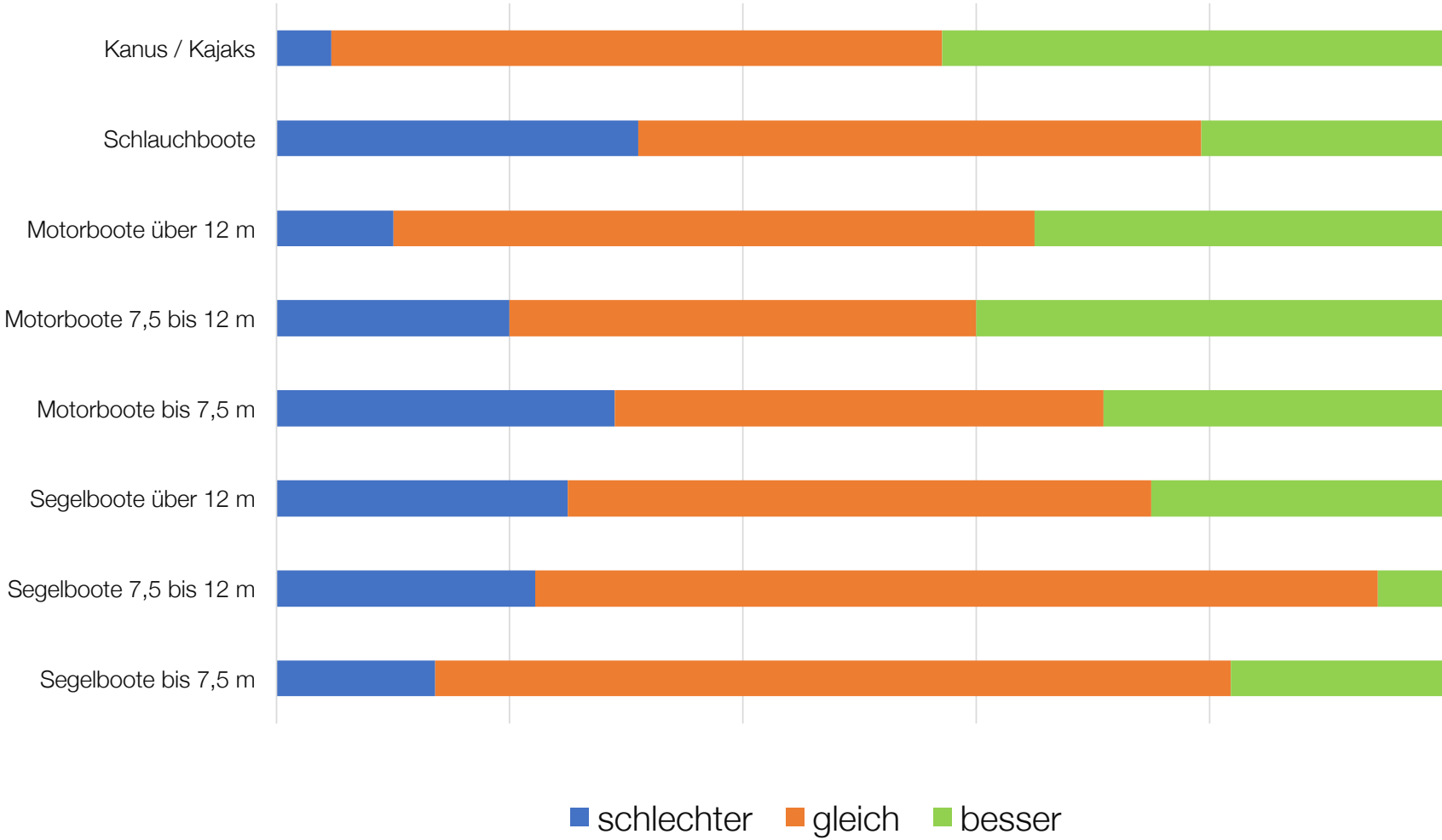
9. Wie beurteilen Sie den Konjunkturverlauf in Ihrer Branche mittelfristig (in den kommenden 2 - 3 Jahren)?

-3	-2	-1	0	1	2	3
3,6 %	0,9 %	18,6 %	36,6 %	35,7 %	4,5 %	0,0 %
(0,0 %)	(3,5 %)	(16,7 %)	(26,3 %)	(46,5 %)	(7,0 %)	(0,0 %)

Konjunkturprognose zur Jahresmitte 2018



Konjunkturumfrage zur Jahresmitte - BVWW



Maritime Konjunktur: Überwiegend freundlich

Die stabile wirtschaftliche Lage in der Wassersportwirtschaft hält an. 81% der im Rahmen der BVWW-Konjunkturumfrage zur Jahresmitte befragten Unternehmen beurteilen die Geschäftslage gleich gut oder besser als im vorangegangenen Jahr. Das sind rund 6 Prozent weniger als im Vorjahr.

Kaltes Frühjahr – maue Umsätze

Hauptgrund für die kleine konjunkturelle Delle dürfte das kalte Frühjahr sein, mit Eis bis in den April hinein. Vom ersten maritimen Fixtermin Ostern konnten also in diesem Jahr keine positiven Impulse erwartet werden. Die Boote blieben länger im Winterlager als erwartet und die sonst üblichen Servicetätigkeiten wurden auf bessere Zeiten vertagt. Das Ergebnis: Die Umsätze im ersten Quartal waren mau. Das traf ganz besonders den Ausrüstungsbereich. Und als dann nach den ersten warmen Sonnentagen die Boote schnell ins Wasser mussten, blieben manche geplanten Servicearbeiten auf der Strecke. Das machen wir dann im nächsten Jahr, hieß es bei vielen Yachteignern. Das Resultat sind Umsatzrückgänge, die die meisten Unternehmen in diesem Jahr wohl kaum noch kompensieren können.

Boote und Yachten bleiben gefragt

Die Nachfrage nach Booten und Yachten bleibt weiterhin auf einem hohen Niveau. Bei Booten über 7,5 m Länge registrierten 35-40% der Motorboothändler Umsatzzuwächse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Weniger zufrieden waren die Händler von Motorbooten unter 7,5 m Länge. Immerhin sprechen ein knappes Drittel der Unternehmen von Umsatzeinbußen. Ungewöhnlich für ein Marktsegment, das in den letzten 5 Jahren kontinuierlich gewachsen ist.

Über die Gründe lässt sich trefflich spekulieren. Einerseits könnte nach der mehrjährigen Wachstumsphase eine gewisse Marktsättigung eingetreten sein, andererseits, so berichteten viele Kunden von der boot Düsseldorf 2018, konnten etliche Hersteller zu diesem Zeitpunkt keine rechtzeitige Auslieferung mehr zum Saisonstart garantieren. An zu langen Lieferzeiten könnte also auch so mancher Verkaufsabschluss gescheitert sein. Wer möchte schon heute Geld für ein Boot ausgeben, das er erst in der übernächsten Saison nutzen kann.



Auch im Segelbootbereich steigt die Nachfrage nach größeren Yachten, besonders jenseits der 60 Fuß Bootslänge. Darauf haben die Hersteller, wie die umfassende Präsentation dieser Bootsklasse auf der letzten boot Düsseldorf eindrucksvoll gezeigt hat, längst reagiert. Gleiches gilt für Katamarane, die inzwischen auch an die Ostsee gehen und längst nicht mehr alle im Mittelmeer oder in der Karibik ausgeliefert werden. Darauf werden sich die hiesigen Yachthäfen zukünftig vermehrt einstellen müssen.

Besonders erfreulich und ein gutes Signal für die Zukunft des Segelsports: Die Nachfrage nach kleineren Segelyachten unter 7,5 m Länge steigt. Die wenigen Hersteller, die sich um dieses Marktsegment kümmern, sind weitestgehend ausgebucht. Schade, dass die marktführenden Hersteller dieses Segment so wenig beachten, wengleich unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten natürlich nachvollziehbar. Andererseits dürfte es aber dennoch wichtig sein, zukünftige Segler möglichst früh an die eigene Marke zu binden.



Chartermarkt wächst stetig

Für die Vermieter von Segelyachten könnte die Geschäftslage besser nicht sein. Sämtliche aus diesem Marktsegment befragten Unternehmen bewerten die aktuelle Geschäftslage gleich gut oder besser als im Vorjahr. Gleiches gilt für die Vercharterer von Hausbooten. Zwar wird das Geschäft immer weniger planbar, da der Anteil kurzfristiger Buchungen ansteigt, das jedoch tut der insgesamt positiven Entwicklung keinen Abbruch. Auch bei anderen Urlaubsformen erwarten die Gäste mehr Flexibilität und buchen lieber häufiger einmal einen Kurzurlaub, statt wie in früheren Zeiten für den Jahresurlaub alles auf eine Karte zu setzen.

Positive Rückmeldungen geben auch die Vermieter von Kanus und Kajaks. Rund 95% der Anbieter sprechen hier von gleich guten oder besseren Geschäften im Vergleich zum Vorjahr. Die Outdoor-Sportart ist naturgemäß ganz besonders von den Wetterbedingungen, und hier insbesondere an den Wochenenden, abhängig. Die perfekten Wetterverhältnisse, die seit Mitte April in den meisten Regionen vorherrschen, sorgen für eine sehr gute Auslastung.

Wie eingangs bereits angesprochen, hatte der Bereich Ausrüstung & Zubehör besonders unter dem eiskalten Klima bis Mitte April zu leiden. So fiel das sonst gute Ostergeschäft falls vollständig aus. Inzwischen hat sich die Lage wieder normalisiert. Inwieweit die erlittenen Umsatzeinbußen im Verlaufe des Jahres noch ausgeglichen werden können, bleibt jedoch fraglich. Für eine abschließende Prognose ist es derzeit sicherlich noch zu früh.

Qualifiziertes Personal dringend gesucht

Die Personalsituation in der Branche bleibt angespannt. 40,2% der befragten Unternehmen planen innerhalb des laufenden Jahres Personaleinstellungen. Dringend gesucht werden vor allem ausgebildete Mitarbeiter im kaufmännischen, besonders aber im technischen Bereich. Eine Untersuchung des Verbandes legt nahe, dass derzeit rund 15% der Arbeitsplätze nicht mit adäquaten Mitarbeitern besetzt werden können.

Der Verband hat daher beschlossen, eine bundesweite PR Kampagne zu starten, um die Wassersportbranche als Arbeitgeber in der Öffentlichkeit besser und



erfolgsversprechender zu positionieren. Dadurch sollen die Branchenunternehmen bei ihrer Personalsuche wirkungsvoll unterstützt werden. Eine Hamburger PR Agentur wurde beauftragt, ein entsprechendes Kampagnenkonzept zu entwickeln und zur Boot Düsseldorf 2019 an den Start zu bringen. Das Kampagnenkonzept soll im Herbst der Branchenöffentlichkeit im Detail vorgestellt werden.

Sicher Wissen – BVWW Wissensplattform bietet Expertenwissen

Mindestens ebenso wichtig wie die begleitenden Maßnahmen durch den Verband ist es, das eigene Unternehmen auf die neuen personellen Herausforderungen vorzubereiten. Nur ein attraktiver Arbeitgeber hat Chancen freie Stellen im Unternehmen durch qualifizierte Mitarbeiter zu besetzen. Und die können sich heutzutage ihren Arbeitgeber aussuchen. Mit anderen Worten, es gilt, die Vorteile des eigenen Unternehmens herauszustreichen. Dabei geht es um weit mehr als Lohn und Gehalt. Auch die Rahmenbedingungen müssen stimmen.

Personalthemen wie Mitarbeiterbindung, Führungskultur, Kommunikation und strategische Lohngestaltung nehmen auf der neuen Wissensplattform „Sicher Wissen“ -www.bvww.org/mitgliederservice/sicher-wissen/ - des Bundesverbandes einen breiten Raum ein. Mitgliedsunternehmen des Verbandes können sich hier durch Video-Vorträge auf die neuen Herausforderungen vorbereiten.

Vorsichtig optimistisch

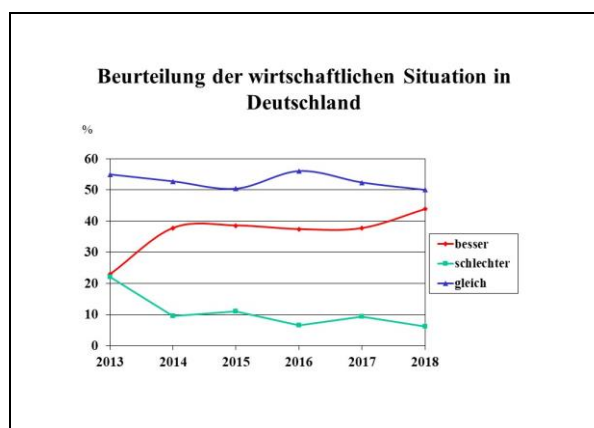
Den Konjunkturverlauf in den kommenden 2 bis 3 Jahren schätzen die befragten Unternehmen mit etwas mehr Zurückhaltung als im letztem Jahr ein. 40,2% der Unternehmen glauben an weitere Umsatzsteigerungen. Das sind immerhin rund 13% weniger als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres.

Aus Verbandssicht gibt es hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung wenig Grund zur Sorge. Die Arbeitslosenquote ist mit 5% auf einem sehr niedrigen Niveau, die Inflationsrate gering und die Wirtschaftsforschungsinstitute sehen für 2018 ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 2% und für das kommende Jahr von 1,5% voraus. Kein Grund zur Sorge also, wäre da nicht der Handelsstreit mit den vereinigten Staaten, der der Exportnation Deutschland durchaus zusetzen könnte. Trotz insgesamt positiver Aussichten, es bleiben auch Risiken.

Wassersportbranche ist in bester Verfassung

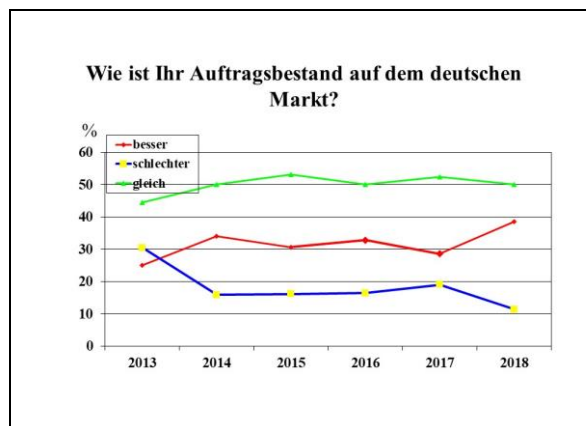
Einmal im Jahr befragt der DBSV seine Mitgliedsbetriebe, um einen Überblick über die konjunkturelle Entwicklung der Branche zu gewinnen. Bei den Fragen wird die Veränderung zum Vorjahr genauso berücksichtigt wie die Aussicht für die Zukunft. Die Fragen beziehen sich auf die Entwicklung auf dem deutschen Markt sowie den Export. Aber auch die Investitionsbereitschaft, die Preisentwicklung und der Personalbedarf werden abgefragt. Die Mitgliedsbetriebe werden gebeten, ihre subjektive Sicht der Dinge mitzuteilen. Das Ergebnis ist daher ein Stimmungsbild.

Die erste Frage ist stets die nach der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahr. 43,9 % (37,7 %) der Befragten beurteilen die Lage ihres Betriebes besser als im Vorjahr und nur 6,1 % (9,4 %) sehen eine rückläufige Entwicklung. Die Hälfte der Befragten sieht keine Veränderung der Situation. Die Beurteilung nach Branchensegmenten fällt unterschiedlich aus. Während bei den Bootsbauern 39,3 % (35,6 %) eine positive Entwicklung sehen, sind es beim Zubehör 48,3 % (35,7 %) und beim Service 40,3 % (45,0 %).

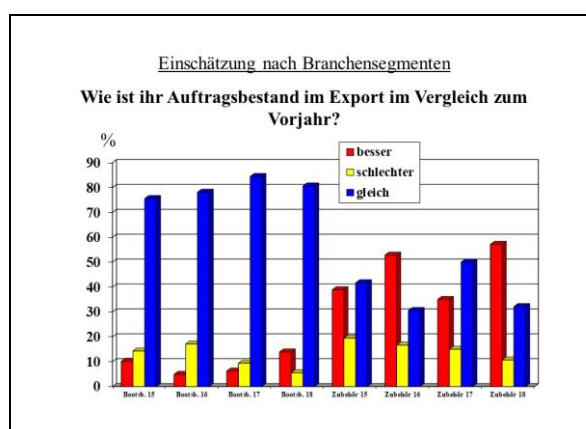


Damit hat sich die Stimmung gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert, aber die Beurteilung zwischen den Gruppen bleibt unterschiedlich, denn die Bereiche Bootsbau und Zubehör beurteilen die Situation im Vergleich zum Vorjahr positiver, während die Stimmung sich beim Service verschlechtert hat.

Bei der Frage nach dem Auftragsbestand auf dem deutschen Markt sagen 38,6 % (28,6 %) der Befragten, dass die Situation besser sei, während es für 11,4 % (19,1 %) schlechter geworden ist. 50,0 % sehen keine Veränderung zum Vorjahr. Bei dieser Frage gibt es auch Unterschiede in den Berufsgruppen: Bei 40,4 % (35,6 %) der Bootsbauer hat sich die Situation auf dem deutschen Markt verbessert, beim Zubehör sind es 44,8 % (25,6 %) und beim Service 28,6 % (21,4 %).

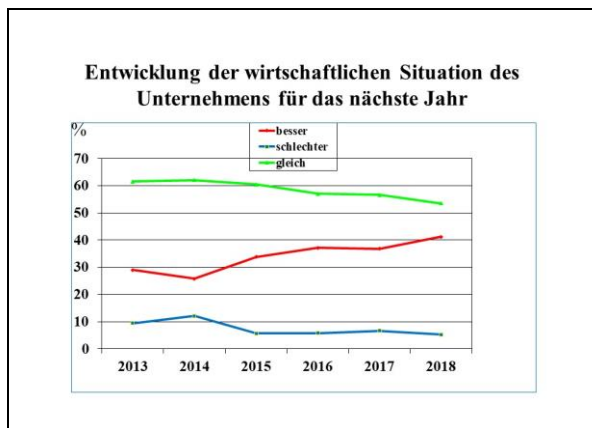


Die dritte Frage zielt auf die Auftragsentwicklung im Export. 28,7 % (21,8 %) der DBSV-Mitglieder geben an, dass der Auftragsbestand im Export höher sei als im Vorjahr. Dagegen hat sich für 11,5 % (10,3 %) die Situation verschlechtert. Von den Bootsbauern konnten 13,9 % (6,3 %) mehr exportieren als im Vorjahr, im Zubehörbereich waren es dagegen 57,1 % (35,0 %) und im Dienstleistungsbereich 17,4 % (21,4 %).

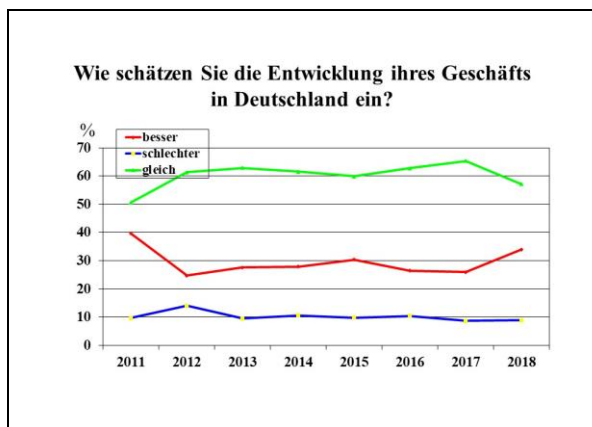


Bei der Beurteilung der zukünftigen Entwicklung ist die Stimmung ebenfalls positiv. Die Entwicklung des Unternehmens im kommenden Jahr sehen 41,2 % (36,8 %) positiv, 5,3 % (8,7 %) erwarten eine negative Entwicklung und 53,5 % (65,4 %) glauben, dass sich nichts ändern wird. Dabei ist die Zuversicht im Be-

reich Zubehör mit 48,3 % (41,5%) wieder deutlich höher als im Bootsbau mit 39,3 % (37,8 %).



Die Einschätzung der Entwicklung auf dem deutschen Markt entspricht dem Trend: 33,9 % (26,0 %) erwarten eine positive Entwicklung, 8,9 % (8,7 %) gehen vom Gegenteil aus und 65,4 % (62,8 %) glauben, dass es keine Veränderung geben wird.



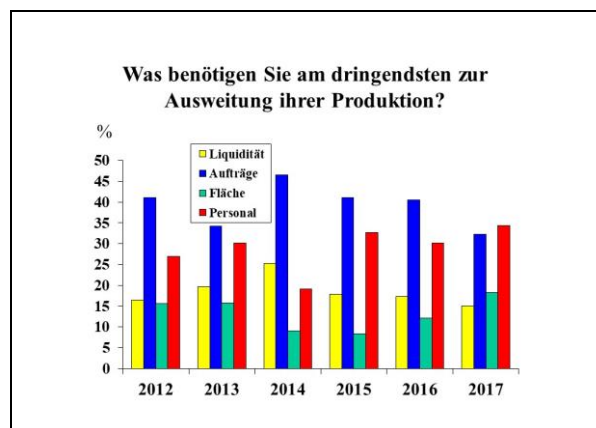
Die Erwartungen an die Entwicklung des Exportgeschäfts sind etwas gedämpft. Mit 23,8 % (31,0 %) glaubt nur ein knappes Viertel an eine positive Entwicklung, 13,1 % (3,5 %) gehen von einem Rückgang aus und 63,1 % (65,5 %) sehen keinen Anlass für eine Veränderung. Entsprechend sind die Erwartungen der Bootsbauer, denn 17,1 % (21,2 %) glauben an ein Wachstum im Export, während 11,4 % der Befragten einen Rückgang des Exportgeschäftes erwarten. Der Zubehörbereich ist positiver, denn 42,9 % (40,0 %) erwarten eine Zunahme der Exporte.

Bei der Frage nach der Entwicklung der Preise im kommenden Jahr, zeigt sich, dass mit einem Preisanstieg zu rechnen ist. 54,9 % (42,2%) planen die Preise anzuheben, wohingegen sich nur 2,7 % (4,9 %) eine Preissenkung vorstellen können. 42,3 % (52,9 %) werden die Preise unverändert belassen.

Der Personalbedarf scheint etwas gesunken zu sein, denn 27,0 % (42,2 %) möchten Personal einstellen und 4,35 % (3,8 %) planen die Reduzierung der Belegschaft. Damit wächst der Personalbestand weiter. Insgesamt beschäftigen die Mitgliedsunternehmen des DBSV über 10.000 Mitarbeiter.

Die Investitionsbereitschaft ist nahezu unverändert, denn 27,2 % (30,2 %) der Befragten möchten mehr investieren als im Vorjahr. Dagegen planen nur 8,8 % (11,3 %) eine Reduzierung der Investitionen.

Bei der Frage „Was benötigen Sie am meisten für die Ausweitung ihres Geschäftes/ihrer Kapazität?“, nannten 35,1 % (32,3 %) Aufträge, 14,0 % (15,1 %) Liquidität, 36,0 % (34,4 %) Personal und 14,9 % (18,3 %) Fläche. Damit steht wieder Personal oben auf der Wunschliste, an zweiter Stelle folgen Aufträge vor Fläche und Liquidität.



Erstmals wurde die Höhe der Ausbildungsvergütung im Bootsbau abgefragt: Daraus ergab sich ein Mittelwert der Lehrjahre eins bis vier i.H.v.: 458,72 Euro, 548,86 Euro, 615,41 Euro und 643,93 Euro. Dabei variierte die Vergütung im ersten Lehrjahr zwischen 355 und 700 Euro.

Der DBSV hat 422 (415) Mitgliedsunternehmen, von denen 178 Werftbetriebe sind. Die Zahl der Auszubildenden ist seit Jahren mindestens stabil. Etwa 65% der Werften bilden junge Menschen aus, aber auch im Bereich Zubehör und Dienstleistung gibt es viele Ausbildungsverträge. 324 Mitglieder beschäftigen weniger als zehn Mitarbeiter. Der durchschnittliche Stundenverrechnungssatz im Bootsbau beträgt 54,75 €.

Prozentzahlen beziehen sich **nur** auf den Bruchteil der abgegebenen Wertungen, **nicht** auf Umsatz- oder Stückzahlen!

Zahlen in Klammern sind Vorjahreszahlen.

Redaktion: DBSV
Hamburg, 10. September 2018



Wirtschaftliche Situation des nautischen Gewerbes in der Schweiz Saison 2018

Schweizer Sportbootmarkt stabil

Die Bootssaison 2018 kann als gut bezeichnet werden. Motiviert durch ein recht ordentliches Vorjahr, haben die Bootswerften ihre Bestellungen eingereicht und bedingt durch den heissen Sommer konnten diese auch in Verkäufe umgesetzt werden. Mit Beginn der Interboot 2018 startete auch das Messegeschäft für die kommende Saison. Die konstante Schweizer Beteiligung auf der Interboot mit gegen 50 Ausstellern lässt wiederum erwarten, dass sich viele Besucher aus der Schweiz auf die Messe begeben. Bezüglich der Ausstellungsfläche konnten die Schweizer in diesem Jahr nicht zulegen. Die Interboot bleibt aus Sicht der beteiligten Ausseller wie auch der Schweizer Besucher auch eine „Schweizer Messe“. Mit einer umfassenden Angebotspalette, einem reichen Rahmenprogramm und vorzüglichen logistischen Bedingungen für die Aussteller, ist und bleibt die Messe für uns die wertvollste Binnenschiffahrtsausstellung für Sportboote und Wassersportbegeisterte im grenznahen Ausland.

Die Halbjahreszahlen sind gegenüber dem Vorjahr ganz leicht steigend. Dies primär beim Verkauf kleinerer Motorboote. Auch im Bereich der Aussenbordmotoren konnte gut gearbeitet werden.

Bei den Segelbooten, insbesondere im Fahrtenyachtbereich geht der Verkauf immer noch leicht zurück. Es gibt neue und spannende Projekte im Bereich von kleineren Segelbooten. Diese bereichern den Bootsmarkt. Der Bootbauerverband geht davon aus, dass im Bereich der kleinen Segelboote eine leichte Zunahme im Bereich der Stückzahlen verzeichnet werden kann. Der Wert der verkauften Einheiten – im Bereich der grösseren Segelyachten geht zurück, stabil bleiben die kleinen Segler. Gehandelte Einheiten ca. 650 Stück im Wert von ca. 24 Mio Schweizerfranken.

Bei den Motorbooten bis 26 Fuss besteht auch 2018 wieder eine leichte Zunahme bei den Verkäufen. Im ersten Halbjahr wurden die Vorjahresverkaufszahlen erreicht respektive sogar leicht gesteigert. Die optimale Sommersituation erlaubt zudem eine optimistische Prognose bis Ende des Jahres. Gehandelte Einheiten ca. 980 Stück im Warenwert von ca. 82 Mio Schweizerfranken

Da die Anzahl der immatrikulierten Sportboote (99'000 Stück) seit rund 10 Jahren praktisch unverändert hoch ist, kann davon ausgegangen werden, dass die Branche im Bereich der Dienstleistungen (Servicearbeiten, Reparaturen, Winterlagerung etc.) in etwa die selbe Auslastung haben wird wie in den Vorjahren. Im Sommer 2018 wurden die Boote wiederum gut genutzt. Entsprechend darf auch auf ein gutes Nachsaisongeschäft in den Bereichen Service und Unterhalt gerechnet werden.

Jährlich wird jeweils im Februar von Behördenseite die Zahl der Absolventen von Sportbootführerscheinen erhoben. Rückmeldungen der Fahrlehrerverbände für das Jahr 2018 lassen darauf schliessen, dass wiederum etwa 8'000 neue Sportbootführerscheine erlangt wurden. Davon sind ca. ¼ Segelprüfungen. Eine Führerprüfung ist in der Schweiz zwingend ab einer Motorenleistung von 6 kW / Bodensee 4,4 kW und bei den Segelbooten ab einer Segelfläche von 15 m² / Bodensee 12 m².

Ein Hauptproblem für die Branche sind die jungen Berufsleute. Es ist schwierig einerseits Schulabgänger für die Bootsberufe zu motivieren, da unsere Branche mit andern Handwerksberufen in Konkurrenz steht und die Zahl der Schulabgänger aktuell noch abnimmt. Andererseits werden die von den Werften gut ausgebildeten Berufsleute von der Industrie abgeworben. Der Schweizerische Bootbauer-Verband hat dieses Jahr mit seinen jungen Berufsleuten an der Berufsmeisterschaft „SwissSkills 2018“ teilgenommen, um auf unseren wertvollen Beruf aufmerksam zu machen. In beiden Berufen – den Bootbauern und den Bootfachwarten – konnte der erste Schweizermeister gekürt werden.

CH-Zofingen, 19. September 2018

Schweizerische Bootbauer-Verband

David Clavadetscher, Geschäftsführer