

45 Classic

Hanses 1. Klasse



Für die HanseGroup soll Moody mit zwei Produktlinien der Einstieg in die Premiumklasse sein. Trotz Wirtschaftsflaute debütierte auf der boot im Januar die neue 45 Classic. Claus Reißig hat den Retro Cruiser gesegelt und fotografiert.

Mit der zugekauften Traditionsmarke Moody möchte die HanseGroup den Einstieg in die Premiumklasse realisieren. Die Werft, die vor 15 Jahren unscheinbar mit einer Yacht unterhalb der 50.000 Mark Grenze begann, wuchs zuletzt auf eine Jahresproduktion von knapp 1.000 Schiffen und das auch deswegen, weil das Preis-/Leistungsverhältnis im Vergleich zu den Mitbewerbern vielfach als unschlagbar galt. Die beiden Moody Linien sollen dagegen den anspruchsvolleren Kunden ansprechen, neben der extrem modernen Deckssalonyacht 45 DS

wurde jetzt der Gegenpol zu Wasser gelassen.

Die 45 Classic mit ihren runden Bullaugen, dem herzförmigen Spiegel und dem kastigen Aufbau zitiert die 60er Jahre, in denen Weltumsegler wie Bobby Schenk und Eric Hiscock zu Wegbereitern des Fahrtsegelns wurden, auch wenn der erste Augenschein sofort klar macht, dass hier eine hochmoderne Yacht entstanden ist. In der Konstruktion nutzt die gut 14 m lange Moody alle Vorteile, die ein Großkonzern zu bieten hat. Angefangen von der tadellosen GfK-Verarbeitung bis zu den ungezählten ebenso makellosen Lackschichten

Mit Plan B in die Zukunft –
ein Interview mit Werftchef
Michael Schmidt



Der Umsatz der HanseYachts AG ist im ersten Quartal 2009 um fast 60% eingebrochen: Was tun Herr Schmidt?

Erst einmal nicht nervös werden – wir stehen mit unserer 3-Marken Strategie gut da, aber rechnen natürlich mit einem Umsatzeinbruch wie alle anderen auch. Aber es herrscht keine Panik; denn durch den Börsengang haben wir genügend Liquidität. Wir können eine lange Schwächeperiode überstehen und auch mit halbiertem Umsatz noch Geld verdienen.

Die letzten Jahre waren für die Branche sehr gut. Ist der Markt gesättigt oder verlangt er neue Schiffe?

Allgemein gesprochen, sind diesmal Autos, Ferienhäuser, Luxusprodukte auch von der Krise betroffen. Vieles ist in den letzten Jahren „auf Pump“ gekauft worden, aber das verlangt nicht, dass wir grundlegend andere Produkte bauen müssen, wie es vielleicht in der Autoindustrie momentan üblich ist. Dort ist es gefragt, billigere, einfachere und sparsamere Autos auf den Markt zu bringen, die sicherlich ihren Marktanteil in hohem Maße finden werden.



Einfach Erste Klasse - die Verarbeitung der von Design Unlimited entworfenen Inneneinrichtung die mit wenigen Materialien auskommt, schiffig sicher ist und zugleich eine gemütliche Atmosphäre schafft. Übersichtlich - das Navigationspanel. Dank Selbstwendefock lässt sich die Moody 45 Classic von einer kleinen, erfahrenen Crew, ja sogar einhand segeln.



Was wollen die Verbraucher?

Die Verbraucher, die heute noch Boote kaufen, und das tun sie nach wie vor, wollen Sicherheit. Sicherheit der Marke; Sicherheit, dass die Firma auch in Jahren noch besteht; Sicherheit, dass sie einen vernünftigen After Sales Service bekommen und Sicherheit für ihre Anzahlungen, die sie leisten, wenn sie Schiffe kaufen. All dieses kann die HanseYachts AG sehr gut gewährleisten. Wir denken, dass wir durch unsere Drei-Marken Strategie eine vernünftige Segmentierung der Wünsche der Kunden erzielt haben.

Wie lange hält eine Werft wie HanseYachts durch?

Wir haben im ersten Halbjahr unsere Hausaufgaben gemacht und Personal und Kosten angepasst. Das läuft ein wenig nach, ehe es wirkt, aber wir sehen für uns keine Probleme.

Um wie viel hat HanseYachts die Kapazitäten reduziert?

Bei den Schiffen haben wir auf etwa 50 Prozent angepasst, bei der Mitarbeiterzahl entsprechend.

Werden Schiffe durch geringere Einkaufsmengen teurer?

Das wird sicherlich demnächst ein Problem. Die goldenen Zeiten ein Schiff günstig zu kaufen sind vielleicht schon zur Hälfte vorbei. Im Moment ist es noch sehr einfach ein

preiswertes Schiff zu kaufen, in der absehbaren Inflation werden sie dann gewiss teuer.

Gibt es bei HanseYachts einen Plan B?

HanseYachts ist auch groß geworden, weil wir immer in unterschiedlichsten Szenarien gedacht haben. Gehen Sie also davon aus, dass es einen Plan B gibt.

Gibt es einen Krisengewinner?

Im Moment wohl der Zubehörmarkt, weil die Bootseigner ihre Schiffe aufrüsten. Da kommt das Erwachen dann in zwei Jahren, wenn die Eigner für die gebrauchten Yachten keine höheren Preise erzielen.

Schiffe wurden permanent größer, können kleinere wieder eine Alternative sein, obwohl sie vergleichsweise teurer sind?

Kleine Schiffe sind nicht generell eine Alternative, aber sie müssen generell anders sein. Mit so einem Produkt wird Hanse im Herbst auf den Markt kommen.

Gibt es schon Details?

Nein, aber es wird innovativ und günstig.

Was wird die Krise sonst an Änderungen bringen?

Wie schon erwähnt, sind Hersteller immer größer geworden, aber vieles im Vertrieb ist nicht mit gewachsen. Eine Basis für eine hohe Kundenzufriedenheit ist eine hohe Qualität und ein exzellenter After Sales Service. Hier haben meiner Meinung nach alle Hersteller dran zu arbeiten. Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, in Canet-en-Roussillon in Südfrankreich, ein Service- und Auslieferungszentrum zu bauen. Wir haben dies auch in der Nähe von Kopenhagen (Dragør) gemacht. Des Weiteren haben wir gerade unsere skandinavischen (schwedischen und norwegischen) Vertriebsaktivitäten in eine Tochtergesellschaft „gepackt“, so dass wir nun ein Headquarter für Service, Auslieferungen und Reparaturen für diesen Markt haben.

Und wie profitiert der Verbraucher?

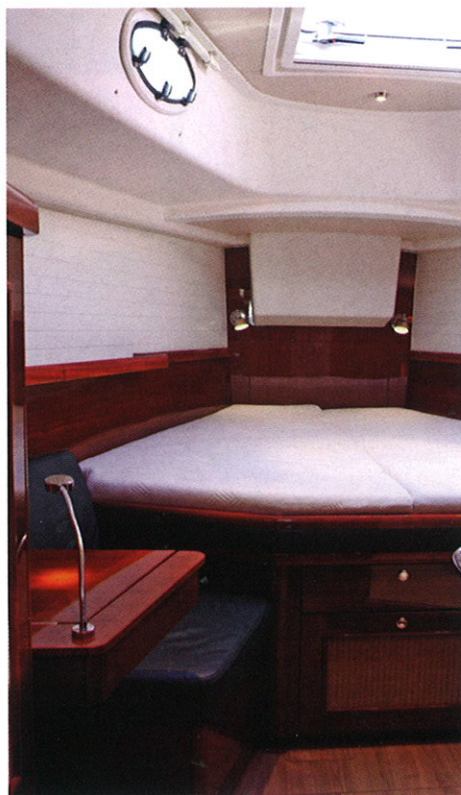
Der Verbraucher wird sicher nach der Krise Marken, Firmen, Vertriebs- und After Sales Strukturen vorfinden, die ähnlich wie in der Automobilindustrie, absolut Service orientiert sind. Es wird wahrscheinlich nicht mehr die Menge von Bootsausstellungen geben. Die Tendenz mit fallenden Besucherzahlen war schon zu erkennen. Die Hersteller werden sicherlich mehr in eigene „Showrooms“ am Wasser investieren und eigene, bzw. permanente Shows organisieren.



auf nahezu jedem Holzteil unter Deck.

Technisch kommt ein Yanmar-Diesel mit Saildrive als wartungsarme Antriebsquelle zum Einsatz, mit der die Yacht auch ohne das optionale Bugstrahlruder problemlos in jede Box manövriert werden kann. Lediglich der aus Gründen der Serienproduktion weit unten montierte Schalthebel und die verbesserungswürdige Schallisolierung mögen ein wenig irritieren.

Unter Segeln zeigt sich die Dixon-Konstruktion (Hanse Yachten werden sonst von Jüdel/Vrolijk gezeichnet) von der besten Seite. Bei 4 Bft ist auch Einhandsegeln mit dem großen Großsegel und der serienmäßigen Selbstwendefock problemlos möglich. Die Schoten für beide Segel wurden dafür von ihrem Austrittsort aus dem Fallenkanal



Stromlinie adé - der klassisch kantige Kajütaufbau schafft viel Kopffreiheit unter Deck, wie in Eignerkabine im Vorschiff mit Doppelbett und Bad.

auf dem Kajütdach, über das Stül schließlich auf die optional elektrischen Lewmar Winschen umgeleitet. Der Rudergänger muss bei Manövern seinen tiefen Platz mit geschwungenem Stül als Rückenunterstützung nicht verlassen.

Überhaupt wurde viel Wert auf Komfort gelegt, der bei den Vorbildern des Retro-Seglers noch schmerzlich vermisst wurde. Die aufpreispflichtige Windschutzscheibe steht weit vor dem Cockpit und ermöglicht eine bequeme Treppe in die Kajüte, wo sonst steile Niedergangseleitern standen. Bei der Aufteilung hält sich die Werft weitestgehend an die der vergleichbaren Hanses, ein straff gepolstertes U-förmiges Sofa an StB und eine weitere Sitzgruppe an BB, die gleichzeitig die Navigationsecke darstellt, lassen keinen Zweifel daran, dass mit der Idealbelegung von einem Eignerpaar und zwei Gästen in der Achterkabine komfortabel gewohnt werden soll. Beide Kabinen verfügen jeweils über ein eigenes Bad.

BMW mit dem Mini und zuletzt auch Fiat mit dem Retro Cinquecento haben im Automobilbau vorgemacht, dass sich emotionale Fahrzeuge als durchaus krisenfest erweisen. Das wäre ein positiver Nebeneffekt bei der neuen Moody 45 Classic, auch wenn er vermutlich bei der Planung nicht mit berücksichtigt wurde. **MY**

Kojen

Vorschiff	2,0 x 1,60 m
Achtern	je 1,96 x 1,20 m
Salon	2,30 x 0,62 m

Stehhöhe

Vorschiff	1,98 m
Bad vorn	1,92 m
Bad achtern	1,83 m
Salon	1,96 m
Achterkabine	1,85 m

Segelleistungen (4 Bft.)

Wendewinkel	80 Grad
Am Wind	7,1 kn
90 Grad	6,8 kn
120 Grad	6,1 kn
180 Grad	4,5 kn

45 CLASSIC

LüA 14,03 m
LWL 12,20 m
Breite 4,20 m
Tiefgang 2,20 m
Verdrängung 11,5 t
Ballast 3,35 t
Segelfläche 102 m²
Segel North Sails
Rollreiffanlage Furlux

Winschen Lewmar
Navigation Log/Lot Simrad
Motor Yanmar Diesel 55 PS, Saildrive
Frischwasser 320 l
Treibstoff 220 l
Bauweise GfK im Handauflegeverfahren, über Wasser Sandwich; massive, eingeklebte Wrangen und Stringer; Rumpf/Deck-Verbindung

verschraubt und geklebt
Konstruktion Bill Dixon
Innendesign Design Unlimited
CE Kategorie A (Hochsee)
Preis ab 279.650 Euro
Werft/Baujahr HanseGroup/2009, Moody, Tel. 03834 5792 31, E-Mail: bvaes@hanseyachts.com, Internet: www.moodyboats.com

