

WasserSport

Motorboote – Reviere – Tests

Februar 2017



Firmenportrait Nautic Yachting: Nimbus' Mann am Meer

0.2
C 9839 E
EUR 3,50
32. Jahrgang
4 194570 103509

Offizielles Mitteilungsblatt:

Sportbootvereinigung
im Deutschen Motoryachtverband



DEUTSCHER
MOTORYACHTVERBAND

WasserSport 1/2014

Nimbus' Mann am Meer



Liebt das Wasser, gute Boote und den Norden: Nautic-Yachting Geschäftsführer Daniel Goertz

Die Firma Nautic Yachting ist neben der Firma Boote Polch aus Traben-Trarbach als süddeutsche Vertretung, der norddeutsche Händler und Service-Partner der Marken Nimbus, Paragon und Axopar. Wer den sympathischen Geschäftsführer Daniel Goertz kennenlernt, könnte ihn für auch ein echtes Nordlicht halten. Seine klare, gelassene, unaufgeregte Art, seine Liebe zum Wasser und seine Fachkompetenz, qualifizieren den gebürtigen Mülheimer und gelernten Bootsbauer an den Ufern und Küsten von Binnenland und Waterkant als Ansprechpartner für hochwertige Yachten aus Skandinavien. Und nicht nur das...

Text: Christian Schneider / Fotos: Nimbus Boats, C. Schneider



(Foto: Ancora Marina)

In der ancora Marina in Neustadt in Holstein an der Ostsee hat das Unternehmen ein Büro, und einen Service- und Ausstellungssteg. Die first class Marina ist als Firmenadresse ideal und hält das gesamte technische Spektrum rund um den Bootservice vor.



Boote und Beratung

2009 gründete Daniel Goertz zusammen mit seinem Vater Ulrich Goertz die Firma und übernahm die norddeutsche Händlervertretung der schwedischen Premiummarken Nimbus, Paragon und Storebro. Die Entscheidung für die Nimbus-Bootsfamilie fiel quasi auf dem Wasser. Daniel Goertz erinnert sich: „Mit meinen Eltern war ich seit frühester Kindheit auf dem Wasser unterwegs. Vor ein-

gen Jahren sahen mein Vater und ich während eines Segeltörns eine Nimbus-Motoryacht. Die sah gut und solide aus und lag gut in der See. Uns war klar: Wenn ein Motorboot, dann so eins.“ Aber gleich eine Händlervertretung der Marke? Daniel und Ulrich Goertz informierten sich und nahmen Kontakt auf. „Der Reiz etwas Eigenes, Neues, Gemeinsames zu machen und den erlernten Beruf weiterzu-

führen, war hier der Antrieb“, erklärt Goertz, der nach seiner erfolgreich abgeschlossenen Bootsbauerlehre bei Dübbel & Jesse auf Norderney zuerst in der IT-Branche als Projektmanager tätig war. „Eine Materie, die mich immer fasziniert hat und deren Kenntnisse ich mir über Jahre autodidaktisch angeeignet habe“, so Goertz. Selbstständiges Arbeiten und unternehmerisches Denken, lange Aus-



Der Verkauf gepflegter Gebraucht-yachten gehört zum Geschäftsfeld. Hier: Die beliebte Nimbus 320 Coupé.



Gutes wird noch besser: Die neue Nimbus 365 wird auf der boot Düsseldorf das erste Mal präsentiert.



Vielseitig, kernig, preislich attraktiv: Mit Axopar hat Nautic Yachting eine weitere, sehr erfolgreiche Marke im Portfolio.



Mit E-Antrieb oder Verbrenner: Nautic Yachting ist deutscher Generalimporteur der eleganten Lex-Boats.

landsaufenthalte – geschadet hat es nicht und den Blick über die per Gesellenbrief nachgewiesene fachliche Bootsbau-Qualifikation hinaus geschärft.

Vielleicht ist es gerade die Ruhe und Gelassenheit, die Goertz ausstrahlt, die auch das Vertrauensverhältnis zu seinen Kunden begründet. Ein Verhältnis, das Goertz wichtig ist. „Ich glaube, ich bin ein sehr guter Berater, aber nicht immer der beste Verkäufer...“ schmunzelt Goertz und gibt zu: „Ich habe auch schon mal einem Kunden vom Kauf abgeraten, als ich gemerkt habe, dass wir gar nicht das haben, was er eigentlich sucht.“ Doch Goertz weiß: „Man muss dem Kunden erstmal zuhören. Wenn er am Ende nicht zufrieden ist, macht uns das beide nicht glücklich. Andersherum zahlt es sich langfristig aus, wenn z.B. der Liegeplatznachbar mit der Empfehlung '...wir seien fair und würden gut beraten... ein Jahr später in der Tür steht...“

Im Westen, Norden, Osten

Vertrauen und Ehrlichkeit: Begriffe, die auch das erfolgreiche Firmen-Netzwerk begründet, mit dem Nautic Yachting seit Jahren zusammenarbeitet. Das Unternehmen als Yacht- und Bootshändler, bietet seinen Kunden umfassenden Service an, der teils selbst und teils

im Auftrag von anderen Unternehmen übernommen wird. „Mit unseren Standorten in der ancora Marina in Neustadt in Holstein, in



Daniel Goertz ist überzeugt: „Ehrlichkeit, Fairness und gute Beratung zahlen sich langfristig aus“.

Münster, dem Vertriebsbüro in Düsseldorf und unserem Vertriebspartner Jopp Boote & Yachten in Berlin in der Marina Lanke sind wir quasi einmal von West nach Ost, von der Mitte in den Norden Deutschlands gut aufgestellt und haben den kompletten technischen Hintergrund, vom Motorenservice zum professionellen Lackier- oder Elektronikspezialisten in allen Bereichen.“ Eine gute Reputation ist dabei in beiderseitigem Interesse. „Wir freuen uns natürlich, dass wir auch von den

Serviceunternehmen an Kunden weiterempfohlen werden, die über ein neues Boot nachdenken“, so Goertz, der mit zahlreichen Partnern seit Anbeginn zusammenarbeitet.

Kernmarke Nimbus Boats

Mit den Yachten der Marken Nimbus und Paragon aus Schweden hat Nautic Yachting starke Kernmarken. „Die Boote sprechen für sich. Qualität und Funktionalität stehen im Mittelpunkt“, so Goertz. „Da muss ich nichts schönreden und anpreisen.“ 2012 schlug die Insolvenz der Werft trotz voller Auftragsbücher wie eine Bombe ein. Doch wieder blieb Goertz ruhig und überlegt: „Ich bin nicht der Typ für Panik, und wir haben immer an eine erfolgreiche Zukunft von Nimbus geglaubt und hatten ja auch Recht“, blickt Goertz zurück. „Die Restrukturierung der Werft und der Modelllinien in der Folge hat der Marke aber gut getan“, ist Daniel Goertz sicher. Als Beispiel führt er die Nimbus 305 Coupé an, die 2015 vorgestellt wurde und gesteht: „Sie ist mein ganz persönlicher Favorit“. Aber auch in Sachen der neuen Nimbus 365 Coupé ist Goertz sich sicher: „Hier sieht man, dass die Werft auf uns als Händler und natürlich auf die Kunden hört. Sie haben ein an sich hervorragendes und erfolgreiches Schiff an entscheidenden Punkten nochmals verbessert!“ Die Bezie-



Kompakt, wirtschaftlich, seegängig und vielseitig: Von der erfolgreichen Nimbus 305 Coupé ist Daniel Goertz überzeugt.



Wenn's drauf ankommt: Paragon Yachten überzeugen im harten Profieinsatz ebenso wie als Yacht.

hung zwischen Nautic Yachting und Nimbus Boats ist in den Jahren gewachsen und hat sich bewährt, so Jonas Göthberg, Commercial Director von Nimbus Boats / Schweden und lobt die Zusammenarbeit ausdrücklich: „Wir hatten immer eine sehr professionelle und freundliche Beziehung mit dem gesamten Personal von Nautic Yachting. Die Firma hat zudem eine sehr hohe Reputation bei unseren Kunden. Wir blicken daher auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit mit Nautic Yachting in die Zukunft.“ Eine Aussage, die Daniel Goertz gerne bestätigt: „Die Zusammenarbeit mit Nimbus ist in jeder Hinsicht sowohl persönlich als auch geschäftlich sehr vertrauensvoll, entspannt und unkompliziert. Man hat

vielfältig konfigurierbaren Yachten überzeugen ebenfalls durch eine gute Bauqualität und exzellente Fahreigenschaften und liegen zudem preislich in einem Bereich, der unterhalb der Nimbus Yachten angesiedelt ist.

Mit Sprit oder Strom: Lex Boats

Erst seit einem Jahr im Portfolio sind die eleganten Runabouts der Marke Lex Boats aus Österreich, deren deutscher Generalimporteur Nautic Yachting ist. „Die Boote sind uns aufgrund ihres Designs, des schlüssigen Konzepts und der hervorragenden Bauqualität auf

Gepflegte Gebrauchte

Neben den Neubooten, sind es auch die Yachten aus Vorbesitz, die als weiteres Standbein der Firma fungieren. Auch hier macht das Nautic Yachting Team keine Kompromisse: „Wir bieten nur Boote an, die einem guten Qualitäts-Standard entsprechen. Alle Boote aus unserem Brokerage Programm haben wir zudem selber gesehen und hinsichtlich des Qualitätsstandards hin überprüft.“ Das Brokerage-Programm der Firma ist ein Angebot an Kunden, die ihr Boot verkaufen möchten. Nautic Yachting sieht sich auch hier als Begleiter und Berater für einen erfolgreichen Ver-



Das Bootfahren im Blut: Nautic Yachting Geschäftsführer Daniel Goertz ist seit Kindesbeinen auf dem Wasser.



Hohe Qualität und Funktionalität – „Die Nimbus-Yachten sprechen für sich...“, so Goertz.

hier den direkten Draht und einen konstruktiven Austausch in beide Richtungen, was letztlich dem Produkt und damit unseren Kunden zugutekommt.“ Neben der beliebten Coupé-Linie sind es auch die Yachten der Nova-Modellreihe, die z.B. bei Kunden an der Nordsee beliebt sind. Auch in Sachen Paragon ist Goertz zufrieden: „Sicher kein Boot für jedermann, aber wir haben ein paar Boote von anspruchsvollen Kunden in Sachen Seegängigkeit und Robustheit hier in der Ostsee laufen.“

Vielseitig, kantig & kernig: Axopar

Einen ganz anderen Kundenkreis spricht Nautic Yachting mit den Axopar Yachten an. „Diese vielseitigen Boote sind ideal für Ost- und Nordsee und die großen Flüsse hier im Norden – besonders die 28er“, weiß Goertz. „Sie sprechen Kunden an, die ein noch sportlicheres, aktionsbetonteres Fahren, aber eher kürzere Aufenthalte an Bord planen.“ Die

der Boot Düsseldorf 2016 aufgefallen. Sie stoßen auch durch ihre innovativen E-Antriebskonzepte durchaus auf Interesse.“

Binnen & Buten

Die harte Arbeit zahlt sich aus und Nautic Yachting etablierte sich schnell mit einem guten Ruf an der Nord- und Ostseeküste. Die gute Kenntnis der Mentalität der Menschen war dabei hilfreich. „Auf der Nordseeinsel Norderney habe ich meine Bootsbauerlehre gemacht und sie war schon in der Kindheit unser zweites Zuhause, wo wir die Wochenenden und Ferien verbrachten“, erzählt Goertz. „Ich mag die Vielfalt des Nordens und wir können die Nimbus, Paragon und Axopar Yachten hier in ihrem Heimatrevier präsentieren“. Der Kreis der Kunden kommt aber mittlerweile längst nicht mehr nur von der Küste, sondern zunehmend auch aus dem Binnenland: „Kunden, die ihre Boote auf den Flüssen liegen haben, haben einen großen Anteil“, freut sich Goertz.

kauf des Bootes. Dafür wird der Verkäufer fachlich qualifiziert und kompetent unterstützt, in dem eine Besichtigung durchgeführt, aussagekräftige Fotos erstellt werden, eine Beratung bezüglich der Preisgestaltung und eventuell notwendiger Aufarbeitungen und Reparaturen vorgenommen wird. Das Boot wird dann auf den diversen Verkaufsplattformen im Internet und an den eigenen Standorten sowie auf der Webseite und auf Bootsmessen angeboten. Hinzu kommt die Organisation von Probefahrten/Besichtigungen durch Interessenten, die Verhandlungen und die Abwicklung von Kaufvertrag und Übergaben. Eine Provision wird nur bei einer erfolgreichen Vermittlung fällig.

Vertrauen & Familienbande

Goertz Erfolgskonzept beruht auf klaren Werten: „Verantwortungsbewusstsein, Ehrlichkeit gegenüber Mitarbeitern, Partnern und Kunden und ganz viel harte Arbeit.“ Begriffe,

die sich durch sein Verständnis von unternehmerischen Tun ziehen, und die Ulrich Goertz seinem Sohn immer vermittelt hat. „Mein Vater hat mich gerade in der Anfangszeit mit Rat und Tat und seiner Erfahrung sehr unterstützt. Heute hat er sich etwas zurückgezogen, ist aber immer noch ein wichtiger Ratgeber...“, ist Daniel Goertz sich dankbar bewusst: „Unsere Kunden haben dafür, dass sie sich ein Boot leisten können, schließlich auch viel und hart gearbeitet“. Eine Einstellung, die auch seine Mitarbeiter teilen, bestätigt Sabine Kollmann, die seit Anbeginn das Büro am Firmensitz in der ancora Marina in Neustadt in Holstein „schmeißt“ und oft erste Ansprechpartnerin für die Kunden ist. „Es ist notwendig, dass man sich vertraut, ergänzt und Freiräume lässt. Man muss auch nicht immer einer Meinung sein. Das Ergebnis zählt“, ist Goertz ganz pragmatisch. Ergebnisse stimmen auch bei Sascha Loose. „Der macht das eigentlich schon viel länger als ich...“, so Goertz über seinen Kollegen der ersten Stunde, der als „Mann für alle



Nautic Yachtings gute Seele und oft erste Ansprechpartnerin: Sabine Kollmann ist seit vielen Jahren dabei und kennt sich in der Materie bestens aus.

Fälle“ in allen Belangen kompetent, sachlich und freundlich die Fragen der Kunden beantwortet und eventuelle Probleme löst. Mitarbeiter, Kollege, Partner, Freund? Daniel Goertz beantwortet alle diese Fragen mit einem klaren „Ja“. Die Atmosphäre im Unternehmen ist entsprechend familiär. Mit dem jährlichen Nimbus-Event auf der Werft in Schweden, der eigenen Veranstaltung alle zwei Jahre zur Warnemünder Woche mit gemeinsamen Ausfahrten, Skipper-Trainings und In-foveranstaltungen hält Nautic Yachting auch über den Verkauf der Boote den Kontakt zu den Kunden. „Wir sind auch nach dem Verkauf der Partner für alle Fragen rund ums Boot für unsere Kunden. Zu einigen besteht schon ein fast freundschaftliches Verhältnis, einige haben schon das zweite Boot von uns“, ist Daniel Goertz auch ein wenig stolz, dass er es in den knapp acht Jahren des Bestehens des Unternehmens trotz holperiger Zeiten mit Wertinsolvenz geschafft hat, einen Stammkundenkreis aufzubauen. „Das geht nur mit Fleiß, Ehrlichkeit und gerader, klarer Ansprache...“, ist Goertz sicher. Nicht nur in dieser Hinsicht ist der Mann aus Mülheim an der Ruhr eben doch ein echtes Nordlicht und ein Mann von der Küste.

Kontakt:

Nautic Yachting GmbH, ancora marina,
An der Wiek 7 – 15, 23730 Neustadt in Holstein
Tel.: +49 (0) 45 61/52 67 80, Fax: +49 (0) 45 61/52 67 88
E-Mail: info@nautic-yachting.com

➔ **boot Düsseldorf Halle 5 / C 19**

➔ www.nautic-yachting.com



NAUTIC YACHTING

– Ein starker Partner für vier große Marken –



Deutscher Importeur / Vertragshändler

Düsseldorf • Münster • Neustadt i.H. • Berlin

04561-52 67 80 • info@nautic-yachting.com • www.nautic-yachting.com