

Nur eine große Marke

Die Firma Hennings Yacht-Vertrieb feiert in dieser Saison ihr 30-jähriges Bestehen. Von Anfang an konzentrierte sich Geschäftsführer Heinrich Hennings (73) auf ein einziges Fabrikat – Linssen Yachts. Mit mehr als 650 verkauften Bootseinheiten rangiert man heute in der »Bestenliste« ganz weit oben. Auch in Zukunft soll es so bleiben.

Bevor der drahtige Unternehmer den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, war er 21 Jahre im Außendienst für den Keksproduzenten Bahlsen tätig. In 1986 bestellte Heinrich Hennings seine erste Linssen-Yacht, die allerdings für private Zwecke und als Charterschiff zum Einsatz kommen sollte. Auf den Bootsmessen zeigte der wassersportbegeisterte Ostfrieser fortan mit seiner Firma »Chartertours« Flagge, und der Kontakt zur niederländischen Linssen-Werft vertiefte sich. Es dauerte nicht lange, bis das zweite Boot geordert wurde, und schon bald kam ein Charterkunde von Bord und meinte: »Dann schreiben Sie mal auf, die Yacht hätte ich gern.« So war der Linssen-Händler

Hennings geboren. 1991 erfolgte die Unternehmensgründung. Hennings Yacht-Vertrieb eröffnete das ehemalige Bau- und Reparaturdock der berühmten Meyer Werft als überdachten Ausstellungsbereich. Der »schwimmende Showroom« ist heute noch einzigartig und eignet sich perfekt zur Präsentation der edlen Stahlyachten. Der Standort, das Team, die Zusammenarbeit und der ausgeprägte Servicegedanke haben Hennings Yacht-Vertrieb in drei Jahrzehnten zum wichtigsten Händler von Linssen Yachts werden lassen. In jüngerer Zeit wurde der norddeutsche Fachbetrieb kontinuierlich erweitert und modernisiert. »Ich habe keine Finca auf Mallorca, ich habe einen Betrieb in Papenburg an der Ems. Das ist mein ganzer Stolz und meine Leidenschaft«, betont

Heinrich Hennings. Der Mann ist Linssen-Händler mit Leib und Seele – es ist sein Hobby. Und auch, wenn's eigentlich undenkbar scheint: Hennings will jetzt in Rente gehen, um nach 50 Ehejahren endlich mehr Zeit mit seiner Frau Karla und vier Enkeln zu verbringen. Die Nachfolge ist längst gesichert und geregelt. Sohn Andree Hennings (49) blickt als echter Branchenkenner auf 25 Jahre Berufserfahrung im Familienunternehmen zurück, Tochter Melanie verantwortet seit Jahresbeginn die Bereiche Controlling und Buchhaltung. Als versierter Yachtverkäufer betreut Christhard Wendt neben den Privatkunden auch viele Charterinvestoren, die ihre Yachten im »Linssen Boating Holidays«-Verbund vermieten. Infos: www.hennings-yachtvertrieb.de



1



2



3

1. Heinrich Hennings und Ehefrau Karla im Kreise ihrer Mitarbeiter. In der Bildmitte der Junior und künftige Chef Andree Hennings (49)
 2. Ein echter Hingucker – die schwimmende Ausstellungshalle von Hennings Yacht-Vertrieb
 3. Das Flaggschiff von Linssen Yachts, die 16,45 m lange und 4,88 m breite Grand Sturdy 500 AC Variotop

»Wir verzeichnen weiterhin eine sehr hohe Nachfrage ...«

SKIPPER: Geht es nach genau 30 sehr erfolgreichen Jahren als Linssen-Händler denn jetzt wirklich in den Ruhestand?

Heinrich Hennings: Ja! Über die Wintermonate wurden unsere Büros renoviert und ich habe bereits meinen Schreibtisch geräumt. Aber selbstverständlich stehe ich »den Jungen« weiterhin zur Verfügung, wenn es irgendwelche Fragen gibt. Den einen oder anderen Tipp habe ich ja vielleicht auch noch. Und sollte es mal kneifen, helfe ich natürlich gerne.

SKIPPER: Was werden Sie vermissen und worauf freuen Sie sich nun am meisten?

Heinrich Hennings: Sehr vermissen werde ich bestimmt unsere allmorgendliche Teerunde, den Austausch im Team und

das gemeinsame Entwickeln von Ideen. Was kann man mehr tun, was kann man extra bieten? Und sich dann zusammen über die Erfolge freuen. Vermissen werde ich unsere zahlreichen langjährigen Kunden, die oftmals viel mehr für uns sind. Aber ich freue mich auch ganz besonders auf die Zeit mit meiner Frau. Sie hat über all die Jahre zurückgesteckt, denn immer stand die Firma im Vordergrund. Jetzt möchten wir genießen.

SKIPPER: Welche Zukunftspläne gibt es im Hause Hennings Yacht-Vertrieb?

Andree Hennings: Wir erweitern in diesem Jahr nochmals den Service-Bereich, zudem wird eine neue Lager- und Werkstatthalle gebaut. Mittelfristig werden wir uns auch personell verstärken, um

für die Zukunft gut aufgestellt zu sein. Mit unserem Partner Linssen Yachts, der großen Modellpalette, höchster Qualität, innovativer Technik und der erstklassigen Wertstabilität der Boote sind wir schon recht weit vorne. Und so soll es bleiben.

SKIPPER: Noch eine kurze Einschätzung fürs kommende »Verkaufsjahr«?

Christhard Wendt: Die Nachfrage ist weiterhin sehr hoch, denn die Kunden haben verstanden, dass es kaum einen besseren und entspannteren Urlaub gibt als an Bord einer komfortablen Linssen-Yacht. Auf dem Wasser ist man nämlich auch in diesen Zeiten sicher. ■

Text: Peter Marienfeld



1

1. Im Hennings-Showroom stehen Linssens neue Modelle der SL-Serie zur Besichtigung bereit
 2. Blick auf die Wasserseite des im niedersächsischen Papenburg beheimateten Yachthandels



2