

MARKT & PRODUKT



LINSSEN EXKLUSIV

30 Jahre Hennings Yacht-Vertrieb Von einem, der alles auf eine Marke setzte und gewann

Die Null muss stehen!“ Die Maxime des niederländischen Fußballtrainers Huub Stevens gilt auch für den Papenburger Linssen-Händler Heinrich Hennings, allerdings in einem anderen Zusammenhang. Hennings bezieht sie auf eine Position in der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA): Rechts- und Beratungskosten. „Hier muss immer eine Null stehen“, sagte Hennings erst kürzlich wieder beim Einstellungsgespräch eines Verkäufers. Und dies war in all den 30 Jahren so, seit Hennings auf dem ehemaligen Reparaturdock der Meyer-Werft einen Yacht-Vertrieb gründete, der ausschließlich auf die im niederländischen Maasbracht gebauten Linssen-Stahlyachten setzt. „Rechtsanwälte können mit uns nichts verdienen.“ Dies spricht für hohe Kundenzufriedenheit („Wir lassen keinen nach dem Kauf allein“) und ist ein Baustein für Hennings Ausnahmestellung in der großen Linssen-Familie. Mehr als 650 Yachten dieser Marke hat er bisher verkauft und hat damit maßgeblichen Anteil am Erfolg der niederländischen Werft. Mit 58 Prozent des Umsatzes aller Linssen-Händler in Europa liegt Hennings Yacht-Vertrieb einsam an der Spitze. Seit 2015 wird das Unternehmen Jahr für Jahr mit dem „Best Performing Dealer Award“ von Linssen Yachts ausgezeichnet. Ein klei-

nes Team, das Großes bewegt: die Seniorchefs Heinrich Hennings (Geschäftsführer) und seine Frau Karla, Sohn Andree (Geschäftsführer), Tochter Melanie Oltmanns (Buchhaltung und Controlling), Christhard Wendt (Verkauf) sowie Edmund Bergschneider und Hans Specht (beide Service). Was ansteht, wird in der Regel morgens um 10 Uhr bei einer Tasse Tee besprochen und danach direkt erledigt, sagt Heinrich Hennings. Er genießt die kurzen Entscheidungswege, muss sich mit keinem Investor abstimmen. Alles andere als selbstverständlich, wenn es um die Vorfinanzierung derart hochwertiger Yachten geht. Doch ein guter Verkäufer ist der gelernte Großhandelskaufmann schon immer gewesen, auch wenn es in den ersten 21 Jahren seiner Berufslaufbahn „nur“ um höherwertige Kekse und Pralinen ging. Der gebürtige Ostfriebe arbeitete für Bahlsen in Hannover, konnte das ihm zugeteilte Gebiet aber von seinem Heimatort aus betreuen und besuchte Lebensmitteleinzelhändler und Einkaufszentren im gesamten Emsland. Als er am Firmensitz Hannover eine Leitungsaufgabe übernehmen sollte, was für ihn einen Wegzug bedeutet hätte („Das kam für mich nicht infrage“), hatte sich parallel längst eine Alternative angebahnt. Auf der Suche nach einer Yacht, die er gemein-



GLANZ VON HEUTE ...

Das Hennings-Grundstück an der alten Werft in Papenburg hat eine Fläche von insgesamt 6550m², die einzigartige nasse Ausstellungshalle misst 960 m², die trockene 280 m². Die Büros haben 110 m², die beiden Winterlagerhallen 1070 m². Dazu kommen noch 200 m Steganlage. – Vorfreude aufs Jubiläum: das Hennings-Team im Besucherraum



sam mit seiner Frau Karla vermieten will, stößt Hennings 1986 auf Linssen. Schon die Aufmachung der Anzeigen – in BOOTE! – überzeugt ihn. Er erkennt darin bereits die besondere Qualität, die sich nach einem Gespräch mit dem damaligen Vertriebschef Peter Linssen in Maasbracht bestätigt. Eine 32 SL Select mit dem Bootsnamen „Andy“ wird Hennings erste Linssen, die bald darauf in die Vermietung geht. Gemeinsam mit seiner Frau Karla hat er inzwischen die Firma „Charterours Yachtcharter“ gegründet und ist damit ein Pionier in der höherpreisigen Bootsvermie-

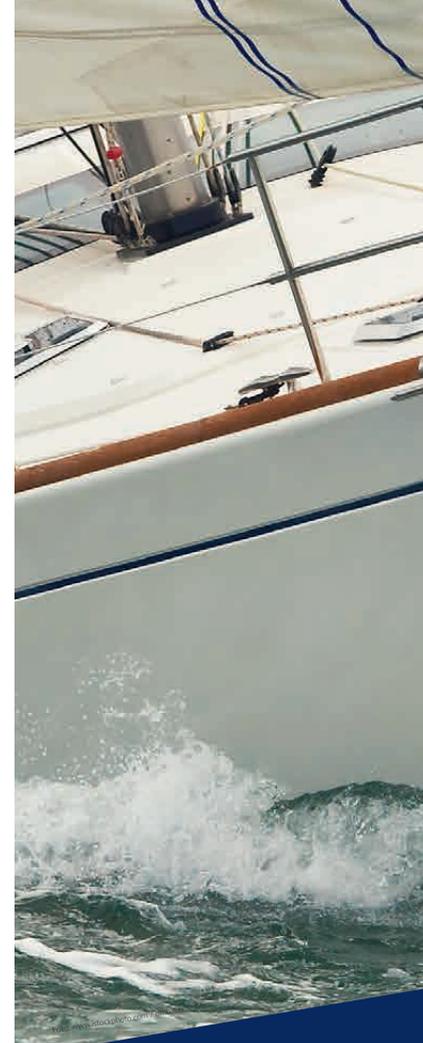
Mit Charterangeboten steigert Hennings seinen Bekanntheitsgrad

zung, die damals noch in den Kinderschuhen steckt. Von da an besucht er alle Messen, auf denen Linssen Yachts ausstellt, sei es Düsseldorf, Friedrichshafen, Hamburg oder IJmuiden, und opfert dafür seinen kompletten Jahresurlaub. Doch die Investition soll sich auszahlen. Die Charterangebote steigern seinen Bekanntheitsgrad, und so tastet Hennings sich auch an den Verkauf von Neubooten heran. Er beobachtete den Kampf um Kunden und denkt: „Was die können, kann ich auch.“ Oder besser. Als seine



CREATORS OF BOAT SYSTEMS

Der neue Vetus Katalog, über 400 Seiten Yachttechnik



Motoren und Anbauteile - Wellenanlagen - Abgassysteme - Bootsinstrumente - Kraftstoffsysteme - Trinkwassersysteme - Schmutzwassersysteme - Power Hydraulik - Strom an Bord - Hydraulische Lenkung - Bootsfenster - Be- und Entlüftung - Maxwell Ankersysteme - Schlauchboote - Zubehör - Ersatzteile

Gratis Katalog anfordern:
www.vetus.de/katalog



Großhandel für Technik und Ausrüstung für die Berufs- und Sportschifffahrt

Händleranfragen unter www.bukh-bremen.de



WIE ALLES BEGANN ... 1987: Die „Andy“, eine Linssen 32 SL Select (o. l.), war Hennings' erste Charteryacht. 1991: Das ehemalige Dock der Meyer-Werft in Papenburg wird zu einer überdachten, schwimmenden Bootsausstellung (o. r., u. r.). 1995: Linssen-Ausstellung in der Wasserhalle (u. M.). 1997: Hausmesse von Hennings Yacht-Vertrieb, die Halle hat mittlerweile ein Tor (u. l.)

Charterflotte wächst und er der Werft durch sein Chartergeschäft immer mehr Neubootkunden zuspült, reift der Gedanke, sich selbstständig zu machen, zumal Linssen zu dieser Zeit in Deutschland noch keinen Händler hat. Nun fehlt noch ein repräsentatives Firmengelände. Als er im Frühjahr 1990 am Papenburger Bahnhof steht, schweift sein Blick hinüber zum verwaisten Dock der Meyer-Werft, die ihren Standort an die Ems verlegt hatte. Industriebrache. „Wenn ich das Dock überdachen und Linssen-Yachten auch bei Wind und Wetter geschützt in ihrem Element zeigen

Wie Großabnehmer Heinrich Hennings Linssen zur Serienfertigung animierte

könnte“, geht es ihm durch den Kopf, und er greift in einer Telefonzelle zum Hörer, um bei der Stadt anzurufen. Es ist kurz vor 17 Uhr, doch Wirtschaftsförderer Winfried Nehe ist noch in seinem Büro: „Wo sind Sie? Kommen Sie vorbei! Ich bin bis 18 Uhr da.“ Hennings kommt, Nehe fängt Feuer für dessen Vision und stellt das Projekt wenige Wochen später im Stadtrat vor, wo es mit überwältigender Mehrheit angenommen wird. Nachdem die Finanzierung geklärt ist, kann Anfang 1991 mit dem Bau der Überdachung begonnen werden. Bereits am 1. April eröffnet Hennings Yacht-Vertrieb seine einzigartige Wasserhalle. Und Hennings gibt jetzt

richtig Gas. Mit nur einer Marke, aber die intensiv: Linssen. Unvergessen sein Treffen mit Jos und Peter Linssen 1993 in einem Hotel in Bad Bentheim, das an der Strecke von Papenburg nach Maasbracht liegt. Hennings versucht die Brüder von den Vorteilen der Serienfertigung zu überzeugen. Sie beraten sich. Wie viele Einheiten (Linssen 37 SE) er denn abnehmen wolle? Fünfzehn! Der Deal wird per Handschlag besiegelt und anschließend fröhlich begossen. Auf der Rückfahrt kommen Hennings trotzdem Zweifel. Bevor eine Yacht die Werft verlässt, so die Absprache, muss sie bezahlt sein. Weder seiner Frau noch seiner Bank erzählt er davon. Doch er schafft es, alle innerhalb eines Jahres zu verkaufen – und ordert für das nächste noch mal die gleiche Stückzahl! Wieder bringt er alle an den Freizeitkapitän. Mit den Jahren entwickelt sich der Betrieb zu voller Blüte, parallel zur Linssen-Werft, zu der die Bande immer enger werden. Seit 1998 ergänzt eine Trockenhalle die schwimmende Bootsausstellung, 2016 werden zwei Servicehallen auf dem angrenzenden Grundstück dazugekauft. Eine eigene Serviceabteilung wird aufgebaut, das komplette Interieur modernisiert – mit denselben Materialien, die auch an Bord einer Linssen zum Einsatz kommen. Zum Jubiläum am 1. April 2021 zeigt sich die Anlage von der schönsten Seite.

Kontakt: Hennings Yacht-Vertrieb GmbH, An der alten Werft 1, Postfach 1333, 26871 Papenburg, Tel. 04961/91920, Fax 04961/919219, E-Mail: info@hennings-yachtvertrieb.de, Homepage: www.hennings-yachtvertrieb.de GernotApfelstedt