

EIN KUNDE KAUFTE DEN GANZEN LADEN

In unserer Serie zum Thema Unternehmensübergaben in der Branche stellen wir in dieser Ausgabe die außergewöhnliche Geschichte der Sportboot Center Hannover GmbH vor, die komplett von einem Kunden gekauft wurde. Schwerpunkt des Angebotes sind trailerbare Motorboote und Außenborder. Zum Unternehmen von Neuunternehmer Kalle Thiele (46) gehören auch Liegeplätze am Mittellandkanal und ein Winterlager. Der Service spielt eine zunehmende Rolle – und war auch Anlass für diese Geschichte.

Von Volker Göbner



Die Crew vom Sportbootcenter Hannover (v.l.): Neuunternehmer Kalle Thiele mit Lebensgefährtin Marion Riedelbacher, Prokuristin und Gesellschafterin im Unternehmen, und Werkstattleiter René Neumann. (Fotos: Thiele)

Alles begann mit einem Urlaub: Kalle Thiele war mit seiner Freundin auf dem Boot unterwegs, ließ die Seele baumeln und machte sich Gedanken über seine berufliche Zukunft – als sich mit unmissverständlichen Geräuschen die Wasserpumpe des Bootsmotors meldete. Die muss wohl mal zum Service, war dem Skipper schnell klar. Er brachte das Boot in die damalige

Wassersport-Zentrale Hannover. Weil er etwas Zeit hatte, schaute er dem Mechaniker und Bootsbauer René Neumann, dem heutigen Werkstattleiter, über die Schulter und erfuhr so im Gespräch beiläufig, dass schon seit einiger Zeit ein Nachfolger für den Betrieb gesucht wurde, aber keiner in Sicht sei. „Und wer kümmert sich dann um mein Boot?“, dämmerte Thiele ein aufkommendes Problem.

Beim Bezahlen sprach er das Thema bei der Chefin an. „Du kannst den Laden ja kaufen“, erklärte Sie wohl eher im Spaß.

Zwei Wochen lang bewegte Kalle Thiele das Nachfolgeproblem fortwährend in seinem Kopf. Dann begann er, sich mit der Wassersportbranche im Allgemeinen und mit dem Unternehmen im Besonderen zu beschäftigen, das bereits seit über 50 Jahren existiert.

tierte und in zweiter Generation geführt wurde. Er analysierte den Markt, die Wettbewerber und die Produkte, tauschte sich mit den langjährigen Mitarbeitern des Unternehmens aus und rechnete diverse Szenarien durch. „Ich bin Betriebswirt und muss nicht selber schrauben“, so Thiele. Damals war er tätig als Fuhrparkberater und Risk-Manager eines Hannoveraner Versicherungskonzerns, hatte vorher auch schon Autohäuser geleitet und war Vertriebsleiter im Großkundenbereich der Automobilwirtschaft.

Thiele war seinerzeit viel unterwegs – und schaute dann auch immer mal bei anderen Wassersport-Händlern vorbei. Meist wurde er offen aufgenommen und konnte informative Gespräche über die Branche führen, bekam so ein Gefühl für die Bedürfnisse und Möglichkeiten dieses Marktes. „Am Ende stand immer die Frage: Würdest Du das nochmal machen?“ Auch wenn jeder irgendwas anders gemacht hätte, so bekam Thiele auf diese Frage durchweg ein „Ja“ als Antwort. Und er fand auch den Grund: „Man hat selten mit schlecht gelaunten Menschen zu tun. Es geht um Hobby und Freizeit, was alle genießen wollen“, so Thiele weiter, und resümiert: „Da habe ich mich selbst gesehen.“

Auch in dem Betrieb in Hannover verbrachte er viele Tage, lernte dabei spezielle Betriebsabläufe und andere Kunden kennen. Eineinhalb Jahre beschäftigte er sich mit dem Thema, dann war der Entschluss gereift, den Betrieb zu übernehmen und den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Am 1. Januar 2019 erwarb Kalle Thiele den Betrieb mitsamt Mitarbeitern, Warenbestand, Kundenstamm, Werkzeugen, Fahrzeugen und Maschinen und gründete auf dieser Basis die Sportboot Center Hannover GmbH.

Das Unternehmen in Hannover profitiert von einer günstigen Wettbewerbssituation: „Früher gab es hier sechs oder sieben Wassersportbetriebe, einer ist übrig geblieben“, kann sich Thiele selbst an die Entwicklung erinnern. Die Lage ist verkehrsgünstig: unweit des Autobahnkreuzes von A7 und A2 in Hannover-Anderten, nicht weit



Auf Wachstumskurs: Kalle Thiele hat in seinem ersten Jahr als Inhaber des Sportbootcenters Hannover den Umsatz nahezu verdoppelt. Schwerpunkt des Angebotes sind trailerbare Motorboote und Außenborder.

weg vom Mittellandkanal. Die nächsten Wassersport-Händler sind zwischen 100 und 150 Kilometer entfernt.

„Wir haben den Umsatz im ersten Jahr nahezu verdoppelt“, ist Kalle Thiele stolz. Rund 30 neue Boote hat er verkauft, 700 Kundenaufträge abgearbeitet. Die Zahl der Mitarbeiter im Betrieb stieg von vier auf acht, weitere Einstellungen sind geplant. Es ist noch nicht lange her, dass er zwei Mechaniker eingestellt hat. „Es ist heute gar nicht einfach, gute Leute zu finden!“ Schon im März 2019 konnte er Außenborder-Boote von Bénéteau in sein Portfolio nehmen. Ein Jahr später bekam er den Haupthändlervertrag. Weiter kamen im ersten Jahr Händlerverträge für Quicksilver, Zodiac, AluForce und die kanadischen Sportboote von Champion dazu. Bei den Motoren hat er alle vier großen Außenborder-Marken im Vertrieb: Mercury, Yamaha, Suzuki und Honda, dazu den Service für Volvo-Penta.

Aber Thiele verkauft nicht nur Boote und hat eine 300 Quadratmeter große Werkstatt für Wartung und Reparaturen. Zum Unternehmen gehören auch Liegeplätze am Mittellandkanal und ein Winterlager. Dazu kommt der Logistik-Service: Auf Kundenwunsch wird ein Boot zum Urlaubsort gebracht, eingewässert und startklar gemacht (und natürlich auch nachher zurückgeholt). Die Freizeitskipper werden älter, können und wollen am Boot immer we-

niger selber machen, ist auch Thieles Beobachtung: „Der Rundum-Service ist sehr wichtig, diesen wollen wir weiter ausbauen.“

Mit der Entwicklung im ersten Jahr ist Kalle Thiele zufrieden. Sogar zehn Tage Urlaub konnte er sich mit seiner Lebensgefährtin Marion Riedelbauch leisten, natürlich mit einem Boot auf der Mecklenburger Seenplatte. Seine Partnerin hat Thiele nicht nur in der Gründungsphase unterstützt, sie ist auch als Prokuristin und Gesellschafterin mit in das Unternehmen eingestiegen.

Auf die Übernahme rückblickend fasst der 46-Jährige zusammen: „Man muss sich intensiv mit der Branche und den Marken befassen. Das ist schon wie eine kleine Familie, aber die Möglichkeiten sind riesengroß.“ Neben einer guten Gründungsbank im Rücken spielen vor allem das Personal eine große Rolle: „Mit den Mitarbeitern steht und fällt ein Betrieb. Da habe ich Glück gehabt, dass ich gute, langjährige Mitarbeiter übernehmen und neue einstellen konnte.“

Die Werkstatt wurde inzwischen umgebaut, in der Ausstellungshalle wurden Bootsstege aufgebaut und die Büroräume aufgemöbelt, so dass es da mehr nach Bootshändler aussieht als vorher. Bei den Kunden kommen die Veränderungen gut an. „Wir haben die Basis für erfolgreiches Wachstum gelegt“, so Kalle Thiele.