

Ein Tende



Peter Minder sieht sich als „Unruheherd“ im Betrieb, wie das Teil in einer Uhr; das das Räderwerk in Gang hält. Eine seiner Aufgaben sei, täglich das zu hinterfragen, was in der Werft abläuft. „Meine Denkansätze sind oft anders als die der Handwerker,“ sagt der Unternehmensberater und studierte Betriebswirtschaftler, „das Ergebnis aber häufig das gleiche“.

Vor gut eineinhalb Jahren hat Minder die Heinrich-Werft übernommen, als die Kreuzlinger Werft in schwieriger Lage zum Verkauf angeboten wurde. „Ich bin per Zufall auf das anonyme Dossier gestoßen, aber da meine Frau aus einem bekannten Werftbetrieb am See kommt, konnten wir uns schnell ausrechnen, um welchen Betrieb es sich handelt. Wir waren überzeugt, dass die Werft mit ihrer modernen Infrastruktur und den fähigen Mitarbeitern eine Zukunft haben sollte und nicht nur ein gutes Renommee, sondern auch ein hohes Potenzial hat“, erklärt Minder über seine Kaufentscheidung.

Als Unternehmensberater war Minder Feuerwehrsätze gewohnt. „Man wird sozusagen kurz vor Zwölf in ein Unternehmen

gerufen und kaum ist die größte Bedrohung abgewendet, wieder verabschiedet. Den Zieleinlauf erlebt man in dieser Funktion eigentlich nie. Ich war deshalb damals dabei, mich neu zu orientieren und wenn man so wassersportlich vorbelastet ist, dann reizt es einem, sein Know-how für den Erhalt einer Traditionswerft einzusetzen“, so Minder. Unternehmensfeuerwehr bis zum Ende seines Berufslebens jedenfalls wollte er nicht spielen.

Für die Heinrich-Werft sah er aufgrund seiner langjährigen Beratererfahrung nur eine Vorwärtsstrategie mit klarer Positionierung, denn zu Tode sparen und Schrumpfen wollte er den Betrieb nicht.

Mit dem Heinrich-Tender legte er einen guten Start hin und brachte ein innova-

tives Produkt auf den Markt, das die heutige Positionierung der Werft verdeutlicht: „Hightech auf dem Boden traditionellen Bootsbauhandwerks“. Entsprechend fachlich gemixt ist die zwölfköpfige Crew: „Wir haben Mitarbeiter, die seit mehr als dreißig Jahren im Betrieb sind und noch den klassischen Bootsbau beherrschen, also sehr viel Erfahrung haben. Werkstattchef Hoffmann bringt moderne Fertigungsmethoden wie Sprint-Technik oder Überdruck-Technologie und den Umgang mit modernen Baustoffen wie Prepregs oder Carbon in den Betrieb ein“, erläutert Minder. Der klassische Bootsbau der Heinrich-Werft wird dann, wo es für den Kunden sinnvoll ist, mit Teilen aus diesen modernen Fertigungstechniken ergänzt, um das optimale Boot zu bauen.

Der Tender schreibt inzwischen Erfolgsgeschichte, wird in einer kleinen Serie produziert und findet europaweit Absatz. Erst vor wenigen Wochen hat er einen attraktiven Schweizer Designpreis erhalten – wohl etwas ganz ungewöhnliches für ein Boot.

Inzwischen ist man auch in Monaco auf das Funboot aufmerksam geworden. In einer Sonderserie lässt Luca Bassani ab diesem Jahr das Boot vom See als kleinen Wally-Tender für die Superyachten der Reichen am Mittelmeer bauen. Denn der Riss des Schweizer Clemens Dransfeld passt genau in das Konzept der Edelyachten von Wally.

„Unser Markt ist und bleibt der Bodensee und was wir bauen ist für den See gedacht. Kann man das woanders auch verkaufen, soll es mir nur recht sein“, erläu-



er für Wally

tert Minder seine Philosophie.

Will man sich im Bereich der Neubauten profilieren und daneben das tägliche Servicegeschäft bedienen, braucht man eine gewisse Stammmannschaft, sonst geht das nicht. Die Kapazität hat Minder daher inzwischen ausgebaut. Zusammen mit den Mitarbeitern will Minder auf hohem Niveau die Kundenorientierung und eine kompromisslose Qualität pflegen. Motivation für die Mitarbeiter sollen geplante Beteiligungen an der Werft bilden.

Das Neubaugeschäft wird in der Heinrich-Werft in drei Linien gefahren: Aus der Vergangenheit hat man starke Anknüpfungspunkte an klassische Yachten. Dazu zählen Lacustre ebenso wie die 15er SNS, eine spezifisch Schweizer Klasse. Daneben bietet die Heinrich-Werft sogenannte Werftklassen an. Das sind Bootskonzepte, die zusammen mit erfolgreichen Designern erarbeitet wurden, die sozusagen in der Schublade bereitliegen und als Basis dienen für kundenspezifische Interpretationen. Jüngstes Projekt war die 11-m-Classic (IBN 9/94). Derzeit ist eine Abraxas 10.5 C im Bau. Auf Kundenwunsch erstellt die Werft auch Einzelbauten – die Infrastruktur ermöglicht Boote bis ca. 60 Fuß. Ein

Netzwerk an Spezialisten und Experten aus unterschiedlichen Bereichen zieht die Werft bei Bedarf hinzu.

Das Neubauprogramm soll um einige ausgewählte Vertretungen und Service-Stützpunkte ergänzt werden. Bereits seit einigen Jahren werden Sunbeam-Yachten von Schöchli bei Heinrich vertrieben und gewartet. Gerade erst dazugekommen sind die Motoren von VW-Marine, für die Heinrich den Vertrieb für die gesamte Schweiz hat.

Das traditionelle Werftgeschäft bleibt wichtiges Standbein. Dazu zählen vor allem Komplettrestaurierungen wie derzeit die einer 8-m-Rennyacht, einer klassischen Fahrtenyacht oder eines edlen Holzmotorboots von Pedrazzini.

Das Winterlager mit rund 220 Booten, darunter auch zahlreiche deutsche Eigner, wie Minder betont, wurde um ein spezielles Sommer-trockenlager ergänzt.

Auf einem speziell gesicherten Gelände bietet die Heinrich-Werft rund 40 bis 50 Trockenstellplätze für Boote bis zu 36 Fuß und zirka 9 Tonnen an.

hdm



In einer Sonderserie baut die Heinrich-Werft ihren Tender für Wally. Foto: hdm

Neubauten in Holz- und Kompositbauweise beherrscht die Werft perfekt.



Peter Minder ist stolz auf das Know-how seiner Mitarbeiter. In der Heinrich-Werft werden Bauverfahren von der traditionellen Holzbautechnik bis hin zur modernsten Überdruck- und Hochtemperatur-Laminieretechnik eingesetzt. Neben Restaurierungen und Neubauten sind Winterlager und Servicearbeiten ein wichtiges Standbein für die Werft.

