

BOOTSKOMPETENZ mit WEITBLICK an der WESER

Die HW Bootscenter GmbH ist seit über 50 Jahren im norddeutschen Bootshandel etabliert und erweitert ihre Aktivitäten. Auf der boot 2026 stellte das Unternehmen erstmals eine strategische Kooperation mit dem Italian Yacht Centre vor. Dadurch erhalten Kunden neben dem bisherigen Markenangebot auch Zugang zu den Motoryachten von Ferretti Yachts, den Hochleistungsmodellen von Pershing und den klassischen offenen Yachten von Itama.

Ge gründet von Ralf Hartwig im Jahre 1972 in Weyhe-Dreye bei Bremen, hat sich das HW Bootscenter vom regionalen Familienbetrieb zu einer der renommiertesten Adressen im norddeutschen Wassersport entwickelt. Unter der Leitung von Gabriele Hartwig verbindet das Unternehmen bis heute familiäre Werte mit professionellen Strukturen und einer ausgeprägten Leidenschaft für den motorisierten Yachtsport. Die starke regionale Verwurzelung, kombiniert mit internationaler Ausrichtung, macht das HW Bootscenter zu einem verlässlichen Partner für Eigner, Einsteiger und anspruchsvolle Charterkunden. Seinen guten Ruf verdankt das HW Bootscenter einem sorgfältig aufgebauten Marken-Portfolio. Vom sportlichen Sensation-Einsteigerboot mit Außenborder über die eleganten Schaluppen und Tender von Maxima Boats bedient das Unternehmen Kunden, die moderne, vielseitige Daycruiser für entspannte Tage suchen. Wer das Leben auf dem Wasser dauerhaft genießen möchte, der findet in den innovativen Hausbooten von La Mare Domizile, die Komfort, Mobilität

und attraktive Charterperspektiven vereinen. Neu im Programm ist die polnische Werft Parker Poland, deren Modelllinien Weekend, Cruise und Leisure vom Dayboat bis zum Kabinenkreuzer in den Größen von circa 7,00 bis 12,00 Metern vor allem Familien und Tourenskipper nach Weyhe-Dreye locken. Ergänzt wird das Spektrum durch Hidea-Außenborder für alle, die »Power am Heck« suchen. Durch die Kooperation mit dem Italian Yacht Centre erweitert das HW Bootscenter sein Angebot um italienische Luxusyachten. Ferretti Yachts steht für klassische Flybridge-Yachten, Pershing für sportliche Hochleistungsmodelle und Itama für offene, zeitlos-schön gestaltete Yacht-Entwürfe. Für das HW-Team bedeutet die Zusammenarbeit, dass Kunden vom Trailerboot bis zur leistungsstarken Luxusyacht aus einer Hand betreut werden. Neben dem Neu- und Gebrauchtboot-Vertrieb setzt das HW Bootscenter auf ein ganzheitliches Servicekonzept mit Werkstattservice, Finanzierungsvermittlung und individuellen Transportlösungen. Firmenchefin Gabriele Hartwig wird von einem erfahrenen Team unterstützt, darunter Harald Weiss als Head

of Sales, Miriam Schubert im Marketing sowie Stefan Egert, Vasily Bily und Yves Mendes im Service. Strategisch begleitet Peter Bresges das Unternehmen. Bereits früh investierte das HW Bootscenter in den Gebrauchtbootmarkt und entwickelte ein umfangreiches Brokerage-Softwaresystem. So wächst das Angebot kontinuierlich, und das Vermittlungsgeschäft lässt sich zudem mit Partnerbrokern effizient ausbauen. Kunden profitieren von Markttransparenz, strukturierten Abläufen und einer professionellen Abwicklung bis zur Übergabe. Mit der Marina Wietsee an der Weser vereint die Hartwig-Unternehmensgruppe Verkauf, Service und Wassersport-Erlebnis an einem Standort. Vermietung, moderne Steganlagen, Infrastruktur und ein Hafenrestaurant schaffen eine lebendige Community. Boote können direkt im Revier erlebt werden. Aus der Verbindung von Erfahrung, regionaler Präsenz, digitalem Brokerage und dem Zugang zu renomierten Marken positioniert sich das HW Bootscenter als verlässlichen Partner für ambitionierte Skipper im Norden und im Mittelmeerraum. Infos: www.hw-bootscenter.de



1. Neu im Portfolio vom HW Bootscenter ist Parker Poland
2. Die italienischen Pershing-Yachten stehen für sportliche Hochleistungsmodelle. Kompetenter Ansprechpartner ist Peter Bresges
3. Für Power am Heck: Zusammenarbeit mit Hidea. (v.l.n.r.): Harald Weiss, Hidea-Manager Hantor Chen, Gabriele Hartwig und Peter Bresges

»Ihre Yacht – unsere Mission.«

SKIPPER: Welche Meilensteine haben die Entwicklung des Unternehmens besonders geprägt?

Gabriele Hartwig: Ausschlaggebend war die Gründung durch Ralf Hartwig 1972 in Weyhe-Dreye, direkt an der Weser vor den Toren Bremens, der einen entscheidenden Beitrag zum Aufstieg der Yacht-Marke Galeon geleistet und viele Galeon-Yachten nicht nur in den norddeutschen Raum gebracht hat. Der kontinuierliche Ausbau vom regionalen Familienbetrieb zur norddeutschen Adresse für Yachtsport und der Auf- und Ausbau eines starken Marken-Portfolios vom Dayboat bis zum Hausboot haben das HW Bootscenter zu einer festen Größe wachsen lassen. Die Marina Wietsee mit direkter Weser-Anbindung sowie der frühe Einstieg in ein professionelles Gebrauchtboot-Brokerage mit digitaler Struktur haben die Entwicklung zusätzlich beschleunigt.

SKIPPER: Was war der Anstoß, schon früh in den Gebrauchtbootmarkt zu investieren?

Gabriele Hartwig: Wir haben sehr früh erkannt, dass ein strukturiertes Gebrauchtboot-Angebot für viele Kunden der Schlüssel zum Einstieg in den Yachtsport ist. Und auch derjenige, der sich eine neue Yacht kauft, hat häufig ein Gebrauchtboot in Zahlung zu geben oder direkt zu veräußern. Der Kunde profitiert von einem umfassenden Service: vom Neuboot bis zum Verkauf seines Gebrauchtbootes – das HW Bootscenter übernimmt die gesamte Abwicklung.

SKIPPER: Wird es Veränderungen beim HW Bootscenter in den kommenden Jahren geben und welche Trends im Bootshandel beobachten Sie besonders aufmerksam?

Gabriele Hartwig: Ja, wir entwickeln unser Profil konsequent weiter in Richtung hochwertiger Motorboote und Motoryachten, für die sich insbesondere junge Familien interessieren. Auch die nachkommenden jungen Yachties liegen uns besonders am Herzen, da sie doch eine

etwas andere Erwartungshaltung an ihr Boot und ihre Freizeitgestaltung haben. So bieten wir für diese Klientel die passenden Boote und Angebote, ohne unsere an luxuriösen und leistungsstarken Yachten interessierten Yacht-Enthusiasten zu vernachlässigen.

SKIPPER: Zur boot Düsseldorf 2026: Was brachte die Messe für Sie?

Gabriele Hartwig: Die boot 2026 war für uns ein echter Meilenstein, weil wir dort nicht nur die strategische Kooperation mit Italian Yacht Centre, sondern auch mit Parker Poland und Hidea offiziell gestartet haben. Damit können wir unseren Kunden nun zusätzlich Ferretti Yachts, Pershing und Itama anbieten – und sie vom Trailerboot bis zur italienischen Hochleistungs-yacht sowohl in heimischen Gewässern als auch beispielsweise am Mittelmeer aus einer Hand begleiten.

Text: Elmar Elfers