Indehaver af Bluebay Marine, Dan Løwe Christiansen, har grund til at smile. Der er så stor rift om både nye og brugte både, at kunderne ofte skal bestemme sig indenfor få timer, hvis ikke båden skal blive solgt til anden side.

Bådsalget er gået helt amok

Både nye og brugte både bliver revet væk på rekordtid. De store bådforhandlere i Silkeborg har kronede dage i en tid, hvor danskerne søger efter feriemuligheder herhjemme

TEKST OG FOTO:
PETER A. SØRENSEN
pas@midtjyllandsavis.dk

SILKEBORG Salget af nye og brugte både går så stærkt, at Silkeborg-områdets tre store bådforhandlere har svært ved at følge med.

2020 blev et forrygende år for bådsalget, men det har taget endnu voldsommere fart i 2021.

- Salget er hysterisk, eksplosivt. Jeg har ikke oplevet noget, der bare ligner det her i de 24 år, jeg har været i branchen, siger indehaver af Bluebay Marine, Dan Løwe Christiansen.

- Alt, der er nyt eller brugt, kan sælges. Alt. Så det går virkelig stærkt for tiden. En brugt båd har en liggetid på cirka 120 minutter på nettet, siger Dan Løwe Christiansen.

Det bekræftes af Siim Båd & Motor i Knudlund. Her er indehaver Jacob Siim løbet tør for plads på tavlen til slutsedler for solgte både.

- Det er usædvanlige tider, og det er vildt at prøve. Sidste år startede rigtigt godt, men så kom coronaen. Det gav 14 dages stilstand, men derefter eksploderede det hele, og vi har ikke haft en pause siden, siger Jakob Siim, der har en hel hal fyldt med både, der alle har påsat et »solgt«-skilt.

Bådforhandlerne oplever, at mange kunder søger en erstatning for en rejse til udlandet. Samtidig trækker det nære.

- Den sidste måned har vi solgt vanvittigt mange både til folk, der vil holde ferie i Danmark til sommer, siger Jacob Siim.

Hos Bluebay Marine slår indehaver Dan Løwe Christiansen fast, at kunderne har indstillet sig på et kogende bådmarked.

- Kunderne ved godt, at hvis de ikke siger ja med det samme, så ryger båden ofte til en anden. 90 procent af vores handler bliver indgået, uden folk har set båden, siger Dan Løwe Christiansen, mens Jacob Siim slår fast.

- Det er sælgers marked. Vi har et marked, hvor vi oplever, at vi mangler både. Heldigvis bestilte vi sidste sommer ekstra, ekstra, ekstra mange både hjem, siger Jakob Siim.

Dan Løwe Christiansen flyttede ind i nye lokaler på Kejlstrupvej i det nordlige Silkeborg sidste år, men for 10 dage siden købte han endnu en grund på Priorsvej. Her skal der være yderligere 2500 kvadratmeter med brugte både og lager.

- Det er meget svært at geare en virksomhed til de her eksplosive tider. Vi har minimum tredoblet antallet af medarbejdere, siden coronaen brød ud, lyder det fra Bluebay Marine.

Risbjerg: Det fortsætter

Spørgsmålet er så, hvor længe bådbranchen kan ride videre på bølgen. Hos områdets tredje store forhandler, Risbjerg A/S i Knudlund, er der lige nu mest bekymring for, om der kan skaffes både nok.

- Vi har også store forventninger til 2022. Vi har allerede bestilt mange både til næste år, men værfterne i Europa begynder så småt at melde udsolgt til 2022. Jeg har aldrig prøvet før, at det sker så tidligt, siger Ole Risbjerg, der kan komme til at mangle både snart.

- Vi har sandsynligvis ikke nok både i forhold til, hvor mange vi kan sælge. Generelt er det sådan hos mange værfter rundt i Europa, at alt bliver solgt. Samtidig har værfterne også problemer med, at nogle underleverandører ikke kan levere hynder, vindspejle eller andre ting til bådene, siger Ole Risbjerg.

Bådbranchen har tidligere haft svære år, og derfor nyder forhandlerne endnu mere de gode tider.

- Rent logisk skulle man tro, at der kommer en afmatning, men jeg er ikke sikker. Der er rigtigt mange mennesker, der er kommet ind på markedet, og jeg tror, at 70 procent af dem vil fortsætte med at have båd, og mange vil opgradere over tid. De fleste ved også godt, at det ikke er en dårlig investering at købe en båd. Det er ikke som at købe en bil, siger Dan Løwe Christansen hos Bluebay.

Hos Siim Både og Motor forventer man heller ikke nedgang de første par år.

- Vi har allerede bestilt rigtigt mange både hjem til næste år. Jeg tror, at 2022 også bliver rigtigt god, men derefter kommer der nok en smule afmatning, siger Jacob Siim.

> » Det er usædvanlige tider, og det er vildt at prøve. Sidste år startede rigtigt godt, men så kom coronaen. Det gav 14 dages stilstand, men derefter eksploderede det hele, og vi har ikke haft en pause siden
>
> JACOB SIIM
> SIIM BÅD & MOTOR

Jacob Siim er indehaver af Siim Båd & Motor. Han forudser, at bådforhandlerne også får travlt i 2022.

Risbjerg A/S sælger både fra cirka 150.000 kroner til 12 millioner kroner. Kun 20 procent af salget er til kunder i Silkeborg. Her er det grundlægger Ole Risbjerg til højre og den nye hovedaktionær Jakob Sørensen. FOTO: MARTIN BALLUND

Der er rigtig mange både rundt hos de lokale forhandlere, der har et »solgt«-skilt hæftet på.

Bådkøbere vil have friheden

Danskerne har fået smag for at sejle, og mange har råd til at betale op mod en million kroner eller mere for en attraktiv båd

Steen og Henriette Overgaard er på udkig efter en motorbåd, hvor børn og børnebørn kan være med.

AF PETER A. SØRENSEN
pas@midtjyllandsavis.dk

SILKEBORG Det summer af liv hos bådforhandlerne i Silkeborg.

Selvom coronakrisen raser, har rigtigt mange danskere en god portion penge på kistebunden, og det kommer landets bådsælgere til gode.

- Jeg tror, at det handler om, at folk vil have en frihed til at kunne være sig selv - også selvom der er coronakrise, siger Steen Overgaard, der i weekenden var ude og kigge på båd sammen med sin kone Henriette Overgaard.

Til daglig sælger de selv campingvogne hos Camping-Specialisten i Funder, hvor Steen Overgaard er medejer, og Henriette Overgaard er butiksleder.

- Vi har et sommerhus ved Kattegat, så vi kunne godt tænke os at komme ud og sejle lidt, når børnene og børnebørnene er der, konstaterer Henriette Overgaard.

Søger rådgivning

Parret går ikke efter de dyreste både.

- Vi kigger ikke på en båd, hvor vi kan overnatte. Vi har ikke sejlet før, så vi er taget ud for at få et godt råd hos en forhandler, så vi kan finde ud af, hvad vores behov er. Derfor går vi ind i en professionel forretning for at få den rette rådgivning.

- Vi tjekkede lige på brugtbådsmarkedet. Der er intet til salg, lyder det fra ægteparret.

Hos områdets bådforhandlere oplever man, at kundegruppen er i alle aldersklasser.

- Vi sælger mest til folk mellem 35 og 60 år, men det er meget blandet. Det er det samme segment som tidligere, men der kommer bare mange flere i butikken, siger Ole Risbjerg fra Risbjerg A/S.

- Det virker til, at folk har godt med penge og ikke er ramt af coronakrisen. I hvert fald ikke dem, der kommer hos os, siger han.

Hos Siim Båd & Motor sælges der i alle prisklasser.

- Vi har solgt en del rigtigt dyre både fra halvanden million kroner og op, men den helt store målgruppe er fra 400-600.000 kroner. Det er hr. og fru Danmark, der har sparet nogle penge op gennem de sidste år, fordi de ikke har kunnet rejse og bruge så mange penge.

- Det er også impulskøb. Folk går rundt, og så er der mange, der beslutter sig med det samme, siger Jacob Siim.

> » Jeg tror, at det handler om, at folk vil have en frihed med at kunne være sig selv - også selvom der er coronakrise
>
> STEEN OVERGAARD
> BÅDKØBER

Silkeborg er blevet Bådenes By

Tre store forhandlere og en mindre forhandler i Sejs trækker mange kunder til Silkeborg

SILKEBORG For 25 år siden var Silkeborg Bilernes By, mens Randers havde ry for at være Bådenes By. Men tingene er ved at ændre sig. Bilernes By er under pres fra flere konkurrenter, men til gengæld er der for alvor kommet fart på bådsalget i Silkeborg.

I Silkeborg-området er der de tre store forhandlere, Riisbjerg A/S, Siim Båd & Motor og Bluebay Marine.

Derudover er der en mindre forhandler i Sejs - Sejs Auto & Marinecenter.

- I dag kan vi godt kalde os Bådenes By. Det er lidt vildt, at det har kunnet lade sig gøre. Men langt størsteparten af vores salg er udenfor Silkeborg, siger medindehaver hos Risbjerg A/S, Ole Risbjerg.

Jacob Siim fra Siim Båd & Motor stemmer i.

- Vi er tre store spillere her i området på det danske marked. Det tiltrækker folk fra hele landet, og vi sælger tilsammen en væsentlig del af de solgte både i Danmark. Så vi kan godt kalde os Bådenes By, Jacob Siim. PAS