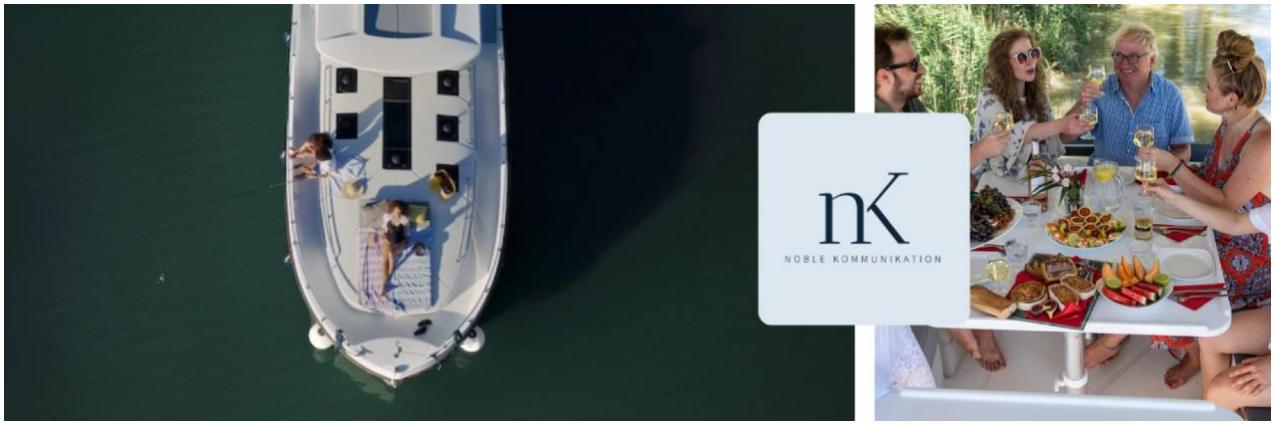


MEDIENINFO **November 2026**

Le Boat dankt seinen Partnern aus der Reisebranche und blickt auf weiteres Wachstum im Jahr 2027

Kleinzerlang, 20. November 2026. Der Spezialist für führerscheinfreien Hausbooturlaub, Le Boat, blickt auf ein weiteres starkes Jahr zurück, investiert kontinuierlich in sein Angebot und erkennt dankbar den wertvollen Beitrag seiner Partner aus der Reisebranche an, die immer mehr Kunden für Urlaube auf dem Wasser begeistern.



Ein Urlaub der anderen Art erfreut sich wachsender Beliebtheit: Führerscheinfrei auf dem Hausboot über die schönsten Wasserstraßen Europas und Kanadas reisen (Bild 3: Salon der neuen Liberty) (c) Le Boat

Mit Rückblick auf die Hausbootsaison 2026 verzeichnet Hausbootmarktführer Le Boat ein weiteres Jahr mit starkem Wachstum. Dieser Erfolg ist auch der anhaltenden Unterstützung und Zusammenarbeit mit den Partnern in den Destinationen und dem Vertrieb zuzuschreiben, wie Le Boat dankbar anerkennt. Das Unternehmen schloss die Saison mit einem zweistelligen Buchungswachstum ab und verzeichnet bereits eine solide Nachfrage für 2027, da immer mehr Kunden die Individualität eines Bootsurlaubs für sich entdecken.

Mit mehr als 950 Booten in 18 Revieren in neun Ländern Europas und Kanadas bietet Le Boat der Branche auch weiterhin ein breites Portfolio an Reisezielen und Urlaubserlebnissen, die sowohl für

Kunden mit als auch ohne vorherige Bootserfahrung geeignet sind. Ein Führerschein ist nicht erforderlich.

Dieses Wachstum wird durch erhebliche langfristige Investitionen unterstützt. Die zehnjährige Partnerschaft von Le Boat mit Bootsbauer Delphia, einem Unternehmen der Groupe Bénéteau, umfasst eine Investition von mehr als 100 Millionen Pfund und sieht die Aufnahme von zusätzlich 400 neuen Booten in die Flotte vor, einschließlich der Weiterentwicklung der Horizon-Reihe und der neuen Liberty-Generation.

Die Investition in die Flotte geht einher mit kontinuierlichem Engagement in den Vertrieb des führerscheinfreien Hausbootangebots. Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie baut Le Boat sein Netzwerk an externen Vertriebspartnern aus, macht Bootsurlaub über mehr Reiseunternehmen verfügbar und hilft damit der Marke, neue Kunden und Zielgruppen zu erreichen. Ziel ist, gemeinsam mit der Reisebranche zu wachsen und ein breiteres Vertriebsnetz mit der anhaltenden Unterstützung bestehender Partner zu verbinden, während die Nachfrage nach Bootsurlauben steigt.

Noch bessere Unterstützung am Counter

Le Boat ist sich bewusst, dass seine Vertriebspartner eine wichtige Rolle für das weitere Wachstum des Unternehmens spielen, indem sie neue Kunden an das Bootfahren heranführen und treue Gäste dabei unterstützen, neue Ziele und Erlebnisse zu entdecken. Im Zuge des Ausbaus seines Vertriebsnetzes setzt sich Le Boat dafür ein, dass sowohl neue als auch bestehende Partner über das notwendige Wissen, Unterstützung und Möglichkeiten verfügen, ihre Kunden bestens zu beraten und ihren Umsatz zu steigern.

Kate Bray, Vertriebsleiterin bei Le Boat, betont: „Unsere Vertriebspartner sind für Le Boat unglaublich wichtig, und ich möchte ihnen persönlich für ihre anhaltende Unterstützung, ihr Engagement und ihre Partnerschaft danken. Mit Blick auf das Jahr 2027 haben wir die großartige Gelegenheit, gemeinsam auf dieser Dynamik aufzubauen. Wir möchten es mehr Reiseunternehmen erleichtern, Le Boat-Angebote zu verkaufen, und gleichzeitig die Beziehungen zu unseren bestehenden Partnern weiter stärken. Wir investieren weiterhin in unsere Flotte, unser Kundenerlebnis und die Unterstützung, die wir unseren Partnern bieten, und ich möchte sicherstellen, dass wir genau darauf achten, was die Branche von uns erwartet und braucht".

Cheryl Brown, Geschäftsführerin von Le Boat, ergänzt: „Unser Wachstum zeigt, dass immer mehr Menschen entdecken, wie besonders ein Bootsurlaub sein kann. Ebenso wichtig ist es, dass Kunden sich dafür entscheiden, wiederzukommen und gemeinsam mit uns neue Gebiete zu erkunden. Nach 57 Jahren auf dem Wasser wissen wir, dass es bei Führungsstärke nicht darum geht, stillzustehen. Wir investieren weiterhin in unsere Flotte, unsere Fahrgebiete und das Erlebnis, das wir unseren Kunden bieten, denn wir möchten Bootsurlaube noch mehr Menschen zugänglich machen. Ganz gleich, ob jemand schon seit Jahren Boot fährt oder noch nie zuvor das Steuer eines Bootes in die

Hand genommen hat – unsere Aufgabe ist es, es ihm leicht zu machen, die Freiheit, die Verbundenheit und das Gefühl der Entdeckung zu erleben, die sich ergeben, wenn man die Welt vom Wasser aus betrachtet“.

Le Boat mit der “Liberty” auf der boot Düsseldorf

Das Le Boat Team steht interessierten Vertriebspartnern sowie auch Kunden auf der boot Düsseldorf vom 23. bis 31. Januar 2027 für persönlichen Austausch und Beratung zur Verfügung. Daneben ist die Begehung eines Hausbootes des neuesten Models “Liberty” möglich.

Weitere Informationen zu individuellem Hausbooturlaub unter www.leboat.com/de.

ÜBER LE BOAT

Nach 57 Jahren am Markt verfügt Le Boat über die größte Auswahl an führerscheinfreien Bootsferien auf den schönsten Wasserwegen in Europa und Kanada: über 950 Hausboote, eingeteilt in drei Komfortklassen, in 18 Regionen in neun Ländern (Europa: Frankreich, Deutschland, Italien, Belgien, Niederlande, Irland, England, Schottland sowie in Ontario). Ob für eine Familie, Freundesgruppen oder einzelne Paare: Alle Boote mit Platz für zwei bis zwölf Personen sind ohne Vorkenntnisse zu steuern. Sie bieten einen geräumigen Salon, separate Schlafkabinen, Duschen mit fließend Warm- und Kaltwasser und komplett ausgestattete Küchen. Von Besteck und Geschirr bis zu Bettwäsche und Handtüchern steht alles an Bord bereit. In den nächsten zehn Jahren wird die Flotte von Le Boat um 400 Boote erweitert, wobei der Schwerpunkt auf Premium-Booten der Marken Liberty und Horizon liegt. leboat.com/de

PRESSEKONTAKT

noble kommunikation GmbH
Anett Wiegand
Kaiserstraße 19–21
60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)175 925 523 9
E-Mail: awiegand@noblekom.de