

Superjacht zum Schnäppchenpreis

Teilen statt Haben - Sharing Economy liegt im Trend: Neuerdings auch bei Luxusjachten

Verzicht muss man sich leisten können. Als Mittel der Distinktion gehört das Sich-Bescheiden aber längst auch unter Superreichen zum guten Ton: Das Prinzip der Sharing Economy macht auch vor Statussymbolen der Luxusklasse nicht halt. Den eigenen Besitz zu teilen ist, hier keine Notwendigkeit, sondern eine Frage der Nachhaltigkeit: Investments sollen sich lohnen, möglichst wenig Ressourcen auffressen oder womöglich sogar Gewinn abwerfen. Raf Breuls hat daraus ein Geschäftsmodell für einen der derzeit größten Wachstumsmärkte entwickelt: Mit seiner Firma SeaNet Europe (Firmensitz: Malta) bietet der gebürtige Belgier Miteigentümerschaften an Mittel- bis Luxusklassejachten an. Wir wollten wissen, was für ihn Wohlstand ist und warum es gerade schwer in Mode ist, sich ein Statussymbol nicht zu leisten, obwohl man's könnte.

Gehört es ab einem gewissen Einkommen zum guten Ton, eine Jacht zu besitzen?

Superjachten sind die riesigen Villen/Schlösser der Vergangenheit. Wissen Sie, die meisten Leute, die vermögend sind, wollen nicht protzen, indem sie sagen: „Ich hab eine Jacht für 10 Millionen.“ Das sagt man nicht, das kommt nicht gut, jedenfalls nicht in Europa, besonders nicht in Deutschland. Zu sagen, ich teil mir eine Jacht mit drei anderen Leuten, klingt da schon viel besser. Es passt auch gut in die Zeit, in der es überall um mehr Nachhaltigkeit geht. Zudem nutzen die meisten Unternehmer ihre Jacht auch geschäftlich. Die laden ihr Team ein, machen dort Strategiemeeetings, konferieren über Skypes... Die Jacht wird als Büro genutzt oder um Kunden einzuladen. In der Hauptsaison gehört es dann der Familie und Freunden.

Minimalisten teilen sich Rasenmäher, Werkzeug oder ein Auto mit anderen Leuten. Ist Teilen statt Haben nun auch bei Superreichen der neue Zeitgeist?

Der Collaborative Consumption Market oder auch Sharing Economy (Anm. d. Red: Geschäftsmodell, das eine geteilte Nutzung von Ressourcen ermöglicht) ist der am schnellsten wachsende Markt, den es derzeit gibt: Airbnb, BlaBlaCar, Netjets, e-Drive – das sind alles solche Systeme, bei denen ich meinen Besitz dann nutze, wenn ich ihn brauche, und ihn in der übrigen Zeit anderen zur Verfügung stelle. Da viele Jachteigener meist nur wenige Wochen an Bord ihrer Jacht verbringen können, ist es sinnvoll und deutlich kostengünstiger, sich mit mehreren Personen eine Jacht zu teilen.

Das heißt, Wirtschaftlichkeit kommt vor Statussymbol?

Ja, Investments müssen rentabel sein und einigermaßen flexibel



Mein Teilzeitboot: Eigentümergemeinschaften sind auch bei Luxusobjekten in. Schließlich zählt nicht nur das Vergnügen, sondern auch die Frage, ob sich das nicht unerhebliche Investment lohnt.

Fotos: Michael Amme/SeaNet

bleiben. Wenn ich nach drei, fünf oder zehn Jahren sage, okay, war schön, jetzt verkaufe ich meinen Anteil wieder, dann kommt das Geld wieder retour – minus den Wertverlust. Das klingt jetzt vielleicht ungewöhnlich, aber in 15 Jahren ist es ganz normal zu sagen: Ich hab ein Viertel Jet, einen halben Hubschrauber, und meine Jacht gehört mir zu einem Drittel.

Wie groß und teuer sind die Jachten, die Sie vermitteln?

Die fangen bei 8 Millionen an und gehen etwa bis 30 Millionen. Dafür gibt's 30 bis 50 Meter Jacht. Das ist nicht die Oberliga. Die fängt heute bei 100 Metern an.

Wer sind Ihre Kunden?

Natürlich kann ich Ihnen keine Namen sagen. Aber ich begegne ganz vielen Leuten, die vermögend sind, aber mit ihrem Geld sehr überlegt umgehen. Während mein Vater früher noch sagte, ich will mein eigenes Haus, mein eigenes Auto, meine eigene Jacht, sagen diese Leute heute: „Ich verbringe lieber einen Monat auf Barbados, besitze ein Viertel eines New Yorker Apartments, bin zu einem Drittel Eigner einer Jacht.“ Die nützen ihr Geld viel effizienter. Statt 10 Millionen Euro für eine Jacht geben sie nur 2,5 aus – für eine Jacht, die allein

schon 1 Million an Unterhalt pro Jahr verschlingt. Netjets hat dieses Geschäftsmodell vor 40 Jahren in Amerika populär gemacht und ist damit sehr erfolgreich. Warren Buffet ist da als Investor mit drin. Das Teilen von Privatjets, Jachten und anderen Superluxusobjekten – dieser Markt wächst jedes Jahr um 300 bis 400 Prozent.

Normalbürger kennen das Prinzip unter dem Stichwort Timesharing mit Ferienapartments am Strand. Sie sind also gewissermaßen ein Dienstleister für Jachtsharing?

Zur Person

Raf Breuls (46) hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Luxusbranche. Vor seiner Zeit als Business Development Director der Jachtsharingfirma SeaNet Europe arbeitete er unter anderem für die Automobilmarke Rolls Royce, den Londoner Luxusimmobilienfonds The Hideaways Club und im Konzernmanagement der Luxushotelkette Banyan Tree. Als Makler für Superjachten schneidert er potentiellen Kunden den Wunschanteil an ihrem Traumschiff zurecht.



Ja, genau. Aber es gibt einen großen Unterschied zwischen Timesharing und Co-Ownership. Co-Ownership darf nicht mit Timesharing-Modellen verwechselt werden, denn bei unserem Bruchteils-Eigentums-Modell erwirbt der Käufer verbrieftes Eigentum – im Gegensatz zu Timesharing, welches lediglich ein Besitzrecht auf Zeit garantiert, etwa durch Miet- oder Charter-Modelle. Bei SeaNet gehört die Jacht den Käufern – in Höhe ihrer gekauften Anteilsgröße. Dabei darf man nicht vergessen, dass die Kosten für den Kauf, die Wartung und den Unterhalt ja geteilt werden und so in einem angemessenen Verhältnis zur Nutzung stehen.

Sie halten Ihren Kunden auch den ganzen Aufwand vom Hals, der Eigner oft dazu bringt, ihr Schiff nach einigen Jahren wieder aufzugeben?

Genau. Wir verkaufen nicht nur Jachten, besorgen Ihr Wunschmodell und suchen dafür passende Miteigentümer. Wir managen Ihre Jacht auch. Das heißt, wir kümmern uns um die Wartung, das Personal, die Instandhaltung, Versicherung, Hausmeisterdienste. Wir sorgen dafür, dass der Kühlschrank voll ist, frische Blumen auf dem Tisch stehen, Ihre Familienfotos an den Wänden hängen und die Koje

mit Ihrer Lieblingsbettwäsche bezogen ist, wenn Sie an Bord kommen. Als Teilzeiteigner einer Jacht müssen Sie sich um nichts kümmern.

Dann dekorieren Sie das komplette Schiff jedes Mal um?

Natürlich. Das ist der Unterschied zwischen dem Mieten einer Jacht und dem Besitzen. Als Miteigner können Sie Ihre Jacht individuell gestalten. Um den Jachtbesitzern das Gefühl der eigenen Jacht zu geben, personalisieren wir diese in vorheriger Abstimmung mit den jeweiligen Eignern. Da steht Ihr Golfpokal im Regal, hängt Ihr Gemälde an der Wand, stehen Zeichnungen von den Kindern auf dem Nachttisch. Sie sollen sich ja zu Hause fühlen, schließlich ist es Ihre Jacht. Dafür fotografieren wir die Einrichtung detailliert, lagern sie zwischen und fliegen alles aufs Schiff, wenn Sie es brauchen.

Wo liegen die Jachten denn, die Sie vermitteln?

Für die deutsche Kundschaft ist es meistens Kroatien, Montenegro, Süditalien, Frankreich. Über die Wintermonate verlassen viele Jachten Südeuropa und verlagern sich in die Karibik. Die Überführung übernehmen wir natürlich auch, dann verladen wir die Jacht auf ein Frachtschiff.

Ich nehme an, auch unter Teilzeitjachtbesitzern geht es nicht anders zu als in einer WG. Wie stellen Sie sicher, dass es unter den Miteignern gerecht zugeht, nicht einer immer die Sommerferien für sich beansprucht beispielsweise?

Eigener Nummer eins, zwei, drei kommt als Erster, Zweiter, Dritter dran. Im Folgejahr wechseln wir durch. Das funktioniert. Jeder bekommt gleich viele Wochen in der Haupt- und Nebensaison.

Gab es auch schon mal Knatsch?

Nein. Das ist alles eine Frage der Absprache. Alles ist vertraglich im Voraus festgelegt, sodass kein Raum für Diskussionen besteht.

Nach welchen Kriterien stellen Sie denn die Jacht-WGs zusammen? Da ist ja viel Psychologie gefragt, schließlich müssen die Eigner zum Schiff und zueinanderpassen. Oder sollen die sich möglichst gar nicht begegnen?

Die verschiedenen Eigner müssen überhaupt nicht zueinanderpassen. Wir managen alles. Das Schiff wird stets vor Betreten den Bedürfnissen des jeweiligen Anteilseigners angepasst.

Beschreiben Sie doch mal Ihren typischen Kunden.

Das sind Selfmade-Millionäre. Keine, die 500 Millionen haben, keine Billionäre. Es sind sehr gute Mittelständler, die ein kleines bis mittelgroßes Unternehmen haben mit 50 bis 100 Angestellten. Er hat gute Kunden, kommt meist aus Nord-europa, entstammt einer großen Familie und bringt schon Segelerfahrung mit, hatte schon eine Jacht mit 50, 60 Fuß (rund 15 bis 18 Meter, Anm. d. Red.) und die Nase voll von dem ganzen Aufwand. Zu viel Wartung, zu wenig Zeit. 10 Millionen ist der Ärger nicht wert, aber bei 2 Millionen wird's wieder interessant.

Wo finden Sie diese Leute?

Überall. Auf der Bootmesse in Düsseldorf. In Cannes. Auf dem Golfplatz. Auf der Kölner Möbelmesse. Bei Autosalons oder Oldtimertreffen ...

Und wie shoppt man ein Superjachtschnäppchen?

Der Markt ist voll. Da gibt's Jachten, die sind erst drei oder sechs Monate alt. Der Kunde hat's bekommen, ausprobiert, aber es ist ihm zu klein, gefällt ihm nicht, oder die familiäre Situation hat sich geändert. Die Jacht muss weg, und ich kauf's billig ein. Dann gehe ich damit auf den Markt und sage: Ich hab hier eine Jacht, die kostet normalerweise 12 Millionen, ich hab sie für 10 gekauft, für 5 kannst du die Hälfte haben. Es gibt auch Leute, die kommen zu mir und sagen: „Ich suche eine 52-Meter-Jacht, folgendes Modell.“ Die suche ich dann, spreche den Eigner an und frage, ob er nicht daran interessiert wäre, einen Anteil zu verkaufen. Fast jeder sagt Ja und freut sich: Er bekommt einen Teil seines Geldes zurück, und dann schaffen wir ihm auch noch den ganzen Aufwand vom Hals.

Das Gespräch führte **Nicole Mieding**

Das Urlaubsparadies in Dahn

Von der Pausenzeit inmitten des Pfälzerwaldes

Familiär und naturverbunden mitten im Dahner Felsenland, so präsentiert sich das vier Sterne Superior Resort Pfalzblick mit seinen 80

Zimmern und Suiten, 16 davon neu eröffnet im Dezember 2018. Egal ob entspannen in der 55.000 m² großen Gartenanlage, beim Na-

turbadeteich „Kleiner Wasgausee“ mit 38 m Schwimmlänge und der darauf thronenden Saunainself mit drei neuen Erlebnis-Saunen oder im wohltuenden Ambiente der Vitalwelt mit Indoor-Pool, Panorama-Whirlpool und weiteren drei Saunakabinen stets mit Ausblick auf das weite Grün des Tals: Hier erleben Erholungssuchende die tiefenentspannende Wirkung von exklusiven SPA-Treatments oder nehmen an den verschiedenen Sessions wie Yoga, Qi Gong, Autogenem Training oder ZEN-Gymnastik teil.

In den sechs modernen Gasträumen und auf der großen Panorama-Terrasse genießen Kulinarik-



Freunde Köstlichkeiten wie Pfälzer Rumpsteak oder Zanderfilet. Die Weinproben in der hauseigenen Vinothek runden mit rund 100 Spitzenweinen aus der Pfalz und dem Elsass den Besuch im Pfalzblick ab.

Kontaktinformationen:

Pfalzblick Wald Spa Resort
Dr. Manfred Maus
Goethestraße 1
66994 Dahn
Tel. (0 63 91) 404-0
Fax (0 63 91) 404-540

News und Bilder auf Facebook.

MEHR INFOS UNTER:
www.pfalzblick.de

Erholung ist, die Pause zelebrieren.

Frühjahrsputz für Körper und Seele – Ihre Pause vom Alltag mit Spa-Angebot zum Start in den Frühling! Schon ab € 384,- pro Person inkl. 3 Übernachtungen, Wohlfühlpension, 1x Flasche Wein bei Anreise, 1x Frühlings-Massage à 25 Minuten p.P. | Buchbar vom 01.03. bis 14.06.2020 · Anreisetage: So.-Di.

Hotel Pfalzblick KG · Goethestr. 1 · 66994 Dahn · T. 06391 4040 · info@pfalzblick.de · www.pfalzblick.de