



SHARING

Funktioniert das auch bei Superyachten?

SHARING-MODELLE HABEN SICH ALS ALTERNATIVE ZU ALLEINIGEM KAUF ODER LEASING BEI IMMOBILIEN, AUTOS UND IM PRIVATJET-SEKTOR LÄNGST ETABLIERT. DOCH FUNKTIONIERT DIESES ERFOLGSREZEPT AUCH BEI GROSSYACHTEN? FAKT IST, DASS SICH DER MARKT IM YACHT- UND INSBESONDERE IM SUPERYACHT-BEREICH DEUTLICH SCHWERER TUT. DAS HAT SEINE GRÜNDE

Sehen wir uns einmal zwei Anbieter näher an: SeaNet, der Pionier, wurde bereits vor 20 Jahren gegründet, um sogenanntes Fractional Ownership für Yachten von 32 bis 131 Fuß Länge (9,75 m bis 40 m) anzubieten. SeaNet bietet die vollständige Verwaltung des Schiffes einschließlich Wartung und Concierge-Service für maximal vier Eigentümer pro Yacht. Dazu der CEO Matty Zadnikar: **Das Konzept von SeaNet richtet sich an Interessenten,**

die keine Zeit haben, das Boot laufend zu nutzen, noch weniger, sich darum zu kümmern. Dennoch möchten diese ein Boot für mehr als ein bis zwei Wochen im Jahr exklusiv mit dem Wissen nutzen, dass sie Ihr Boot (mit allen Kosten) nur mit drei anderen Eigentümer-Familien teilen müssen. Dies ist exklusiver als Charter und vor allem in Bezug auf die Rundherum-Services sehr viel individueller auf die einzelnen Eigner zugeschnitten.

Das Angebot stellt sich – aus rechtlicher Sicht – als relativ einfach dar: Der Mit-eigner kauft einen Eigentumsanteil an einer für die EU-Nutzung versteuerten, privat genutzten Yacht.

Yacht-Sharing ist derzeit noch immer ein Nischensegment, das jedoch kontinuierlich wächst. „Auch Leute mit Geld wollen kein Geld verbrennen. Es ist wunderbar, bei schönem Wetter entlang der Küste von Südfrankreich zu fahren,

Freunde einzuladen und die See zu genießen“, sagt etwa Matty Zadnikar in einem Interview des Handelsblatts am 28.2.2019. „Aber am Ende der Saison kommen Rechnungen, Rechnungen, Rechnungen. Man zahlt zwölf Monate im Jahr die laufenden Kosten. Aber bestenfalls ist man fünf oder vielleicht auch sechs Wochen im Jahr an Bord. Man zahlt also sehr viel für relativ wenig.“

Der Niederländer verkauft mit seinem Unternehmen SeaNet Anteile an Benetti-Yachten, die sich jeweils zwei, drei oder vier Eigner teilen. „Wir kämpfen in Europa noch sehr mit dem Gefühl, dass es „meins“ sein muss. In Amerika sind wir da schon viel weiter. Wir merken den Wandel vor allem bei jüngeren Kunden, die mit Internetfirmen sehr viel Geld gemacht haben. Sie sind weniger am Eigentum, sondern mehr am Nutzen interessiert“, erklärt er.

Ich stimme dem mit der Einschränkung zu, dass diese jüngeren Nur-Nutzer dann konsequenterweise eigentlich auch kein Sharing wollen, sondern wohl eher die freibleibende Luxus-Charter wählen würden. Ich glaube sogar, dass Yacht- und insbesondere Superyacht-Sharing in Europa wohl ein Nischensegment für eine ganz bestimmte Klientel bleiben wird. Viele haben es schon angedacht und versucht, wenige waren damit wirklich erfolgreich.

Dies liegt vor Allem wohl an der Psychologie des „Will haben“, dem Eigenerstolz am Eigentum. Wenn schon, dann ganz, lieber etwas kleiner, aber komplett mein – ohne Abstriche.

Geteiltes Leid ist nicht weniger Leid, sondern bedeutet oft sogar mehr Ärger und nervige Abstimmungen, egal, welches Servicepaket die Eigner gewählt haben. Man kann sich bei den Sharingmodellen nicht unbedingt aussuchen,

mit wem man teilt, und wie verantwortungsvoll und pfleglich die anderen Eigner mit der Yacht umgehen.

Natürlich wird bei allen Modellen eine mehr oder weniger verpflichtende Full-Service-Betreuung mit Komplett-Verwaltung und Maintenance bis hin zur Reparatur in die jeweiligen Modelle integriert, doch sind und bleiben das unter dem Strich Service-Verträge zwischen der Eigner-Gemeinschaft und – in unserem ersten Fall – z.B. SeaNet.

Werden sie abbedungen, bleibt das, was jedem Eigner und Betreiber einer Yacht obliegt: Verantwortung und Haftung, damit das leidige kümmern-Müssen. Denn: auch als Mit-Eigner muss ich die Vertrags-Erfüllung kontrollieren und überwachen, denn nichts geschieht von selbst.

Meine Meinung: Status-Symbole teilt man nicht (denn sonst sind es ja keine Statussymbole mehr). Beim Teileigentum könnte so mancher auf den Gedanken kommen, dass sich der Eigner vielleicht keine ganze Yacht leisten kann (der Fakt, dass er sich vielleicht die Yacht als Ganzes überhaupt nicht leisten will, kommt vielen dabei überhaupt nicht in den Sinn).

Eigentum bedeutet nämlich „Mein-Sein“, damit weitgehend machen zu können, was man will. Gerade eine Yacht ist ein schwimmendes Zuhause, das der Eigner nach seinen Vorstellungen einrichtet. Interior, Kunst, Bilder, persönliche Gegenstände. Eine komplette Ausstattung an Bekleidung, damit einfach mit der Handtasche angereist werden kann: Heimkommen. Ankommen. Nicht packen müssen.

Eine geteilte Yacht ist trotz des Eigentums auf dem Papier eben doch irgendwie wie eine gecharterte Yacht, ver-

gleichbar mit einem Hotel: Wohnen auf Zeit. Neutral. Austauschbar. Bei Verlassen zu räumen. Eben „Nicht-Mein“.

Das passt für Personen, die mehr am Nutzen interessiert sind. Diese Klientel möchte, auch wenn sie vielleicht mehrmals im Jahr chartert, nicht immer dieselbe Yacht fahren, sondern auch einmal verschiedene Erfahrungen machen oder neue Erlebnisse genießen. Maximale Flexibilität und Nicht-Verpflichtung. Kein Geld parken. Liquiditätsoptimierung. Auch unterschiedliche Arten und Größen einer Yacht, je nach Situation: Zu zweit, mit Familie, mit Freunden. Da ist Charter ideal.

Auch dort gibt es sehr luxuriös und exklusiv zugeschnittene Angebote. Und man muss sich noch weniger kümmern. Es ist der Luxus für den Augenblick, und man ist davor und danach tatsächlich „frei und ungebunden“. Eigner-Sein bedeutet dagegen immer Verantwortung und Haftung.

Zwischen Charter und Eignerschaft (oder Teileigentum) gibt es – quasi als Mezzanine-Stufe – sogenannte Membership-Modelle. Bluebnc z.B. bietet eine solche Lösung für alle, die einen luxuriösen Yachting-Lifestyle ohne zusätzliche Kosten und Ärger suchen. Die Mitgliedschaftsprogramme ermöglichen ein einfaches schlüsselfertiges Yachting-Erlebnis, bei dem Abschreibungen, Wartungskosten, Gehälter, Reparaturen, Liegeplatzgebühren, Servicetermine und vieles mehr entfallen.

Der zweite Anbieter, den wir hier betrachten wollen, heißt MEROS, ein Newcomer mit Präsentation einer ersten Yacht auf der boot 2023 mit einem Share- oder Co-Own Konzept stellte sein Modell vor: Yacht-Sharing als neuer Luxus (siehe dazu auch Beitrag in diesem Heft S. 28).

Meine Meinung: Status-Symbole teilt man nicht (denn sonst sind es ja keine Statussymbole mehr). Beim Teileigentum könnte so mancher auf den Gedanken kommen, dass sich der Eigner vielleicht keine ganze Yacht leisten kann (der Fakt, dass er sich vielleicht die Yacht als Ganzes überhaupt nicht leisten will, kommt vielen dabei überhaupt nicht in den Sinn).

MEROS kenne ich dadurch etwas näher, als die rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Konzept-Erstellung wesentlich aus meiner Feder stammt, und ich auch die Verträge zum Quarter-Share-Modell gestaltet habe. Natürlich kann an dieser Stelle nicht auf Details eingegangen werden.

MEROS, die ausschließlich auf Sunseeker-Yachten setzen und mit der Sunseeker London Group in enger Beziehung steht, geht im Vergleich zu SeaNet einen differenzierteren Weg und legt in Sachen exklusiver Rundum-Betreuung bis hin zur kompletten Luxus-Logistik noch eine „Schippe“ drauf.

Zwei Sharing Modelle werden angeboten: Beim Flex-Share-Modell investieren Interessenten in die Finanzierung der Yacht und bekommen je nach Finanzierungsgrad gegen eine garantierte Nutzungskostenpauschale eine bestimmte Nutzungsdauer pro Jahr zugesprochen, ohne direkter Eigentümer zu werden.

Die Finanzierung ist quasi die Eintrittskarte zur Nutzungsmöglichkeit der voll gemanagten Yacht. Meines Erachtens ähnelt dieses Modell einer Charter-Gestaltung – vergleichbar in etwa wie bei einer Einzahlung in einen geschlossenen Fonds, über den die Yacht, die in einer z.B. in Malta sitzenden kommerziellen

Eigner- und Betreibergesellschaft gehalten wird, finanziert wird.

Mit der Finanzierung in das Flex-Share-Modell wird das Recht zur Nutzung gegen eine bestimmte Gebühr je nach Höhe der jeweiligen Investition gekoppelt. Mangels Eigner-Stellung fallen dessen Risiken vor allem wirtschaftlicher und rechtlicher Art weg. Die Yacht, ihre Technik, die Besatzung und das Management liegen voll in der Verantwortung von MEROS. Die Nutzung durch die nutzungsberechtigten Financiers dürfte rechtlich tatsächlich als Charter bzw. ein Dauerleasing (in bestimmtem Umfang) zu qualifizieren sein.

Die Anfangsinvestition versteht sich dabei zunächst als Kautions, die mit einem Abzug von acht Prozent vollständig zurückgezahlt wird, wenn der Zeichner das Flex-Share Modell innerhalb der ersten 24 Monate verlässt. Ähnlich wie bei einem Fahrzeugleasing trägt der, der seinen Anteil zurückgibt, um auszusteigen oder um auf ein anderes oder größeres Schiff in der Flotte umzusteigen, kein Risiko eines Wertverlustes beim Wiederverkauf. Die Flexibilität bei der Nutzungsänderung ist damit höher als bei einer Eignerstellung.

Flexshare-Teilnehmer können weitere Zeiten zusätzlich erwerben oder ihre

Zeiten bei Nichtnutzung zum Charter an andere Nutzungsberechtigte oder auch Dritte verkaufen. Das Modell bietet darüber hinaus die Möglichkeit, Nutzungswochen innerhalb der Miteigentümerschaft zu tauschen. Für jede Woche wird ein Wochenwert festgelegt, der von der Saison und der Yacht abhängt. Wird eine Sommerwoche gegen eine Herbstwoche getauscht, wird der monetäre Vor- oder Nachteil ausgeglichen.

Das Flex-Share-Modell beginnt mit einem sechswöchigen Nutzungsanspruch und kann flexibel erhöht werden. Ab der 12. Woche besteht die Wahlmöglichkeit, Yachten an verschiedenen Standorten zu nutzen – aber erst, wenn MEROS genügend Yachten im Markt hat. Derzeit steht alles auf Anfang. Für jede Woche wird ein Wochenwert festgelegt, der von der Saison und der Yacht abhängt.

Beim sogenannten Quarter-Share-Modell kauft der Teil-Eigner einen „echten“ Anteil an einer versteuerten Yacht zur Privatnutzung mit Servicerchten und -pflichten und dem Recht auf 12 Wochen Jahresnutzung – rechtlich handelt es sich dabei um eine Bruchteils-Eigentümergeinschaft. Das Bruchteils-Eigentum ist eine besondere Form des Eigentums, bei der die Sache mehreren Personen gehört und sich die Eigentumsanteile nach Bruchteilen bestimmen. Jeder Anteil ist ideell und die Eigentümer bilden eine Bruchteilsgemeinschaft.


Jeder Teilhaber kann hier über seinen Anteil frei verfügen, d. h. ihn ohne Zustimmung der übrigen Teilhaber veräußern und belasten. Auf die Anteile der übrigen Miteigentümer hat dies keinen Einfluss (Gegenstück des Bruchteils-Eigentums ist das Gesamthands-Eigentum, bei dem nur gemeinschaftlich über das Eigentum verfügt werden kann, weil Bruchteile nicht existieren).

Das MEROS Modell ist bewusst keine Gesellschaft bürgerlichen Rechts und damit keine Personengesellschaft, und das aus gutem Grund: die GbR erstreckt sich nach den §§ 705 ff. BGB auf einen weitergehenden Zweck. Demnach müssen die Parteien mit einem gemeinschaftlich erworbenen Gegenstand ein übereinstimmend festgelegtes Ziel gemeinsam verwirklichen wollen. Auch in der Ausgestaltung sowie bei der Haftung unterscheiden sich Bruchteilsgemeinschaft und die GbR.

Bei einer Bruchteilsgemeinschaft besteht zunächst ein vertraglicher Anspruch. Dieser wurde aber in der Regel nur mit einem der Berechtigten begründet. Daher ist generell nur dieser verpflichtet. Die Bruchteilsgemeinschaft haftet aufgrund fehlender Rechtsfähigkeit nicht.

Die Haftungsfragen der GbR unterscheiden zwischen der Haftung der GbR an sich und der einzelner Gesellschafter. Die GbR gilt als rechtsfähig. Daher steht sie vertraglich gegenüber dem Geschäftspartner in die Haftung. Dennoch kann die GbR als bloßes „Denkgebilde“ selbst keine vertraglichen Beziehungen begründen und muss durch die Gesellschafter vertreten werden.

Damit diese die GbR wirksam vertreten können, müssen sie Vertretungsbefugnis haben. Neben die Haftung der GbR per se tritt die Haftung der Gesellschafter. Obwohl die GbR allein Vertragspartner wird, haften jedoch die Gesellschafter der GbR für die vertraglichen Verbindlichkeiten wie ein OHG-Gesellschafter.

Vorteil Bruchteilsgemeinschaft: hier erschöpft sich der Gemeinschaftszweck in der gleichartigen Mitberechtigung mehrerer Personen an einem bestimmten Gegenstand. 



DER AUTOR

ist Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht in Frankfurt am Main und berät seit über 20 Jahren Unternehmen bei ihrer internationalen Geschäftsentwicklung an der Schnittstelle von Wirtschaft, Recht & Steuern. Selbst Skipper seit 1996 und vorwiegend auf Motoryachten im Mittelmeer unterwegs, überträgt er sein Wissen und seine Erfahrung auf die Yachtbranche. Er gilt als einer der führenden Yachtrechts-Anwälte und begleitet vor allem Eigner, -hersteller und Vercharterer großer Yachten mit einem Full-Service-Programm weltweit. Christoph Schließmann übernahm Anfang 2018 exklusiv für MEER & YACHTEN die Rechts-Kolumne „Yachtrecht International“. Bisher an dieser Stelle erschienen: „Hexenwerk“ Yacht-Umsatzsteuer in MY 2-18, „Rechtsfragen rund um Yacht-Refits“ in MY 3-18, „Plädoyer für professionelle Vertragsgestaltungen“ in MY 4-18, „Brexit – Was nun?“ in MY 1 und 2-19, „Malta New Lease / CPS-Croatia-Charter-Modell“ in MY 3-19, „Quo vadis Kroatien“ in MY 4-19, „Die Yachtbranche neu denken – Gedanken zu Corona“ in MY 4-20, „Leadership auf Yachten“ in MY 1-21, „Yacht-Bergung und Haftungsfragen“ in MY 2-21, „Yacht-Arrest“ in MY 4-22, „Tipps für Superyacht-Neueinsteiger“ in MY 1 und 2-22, Interview Sylvie Ernout / Cannes Yachting Festival in MY 4-22.

der-yacht-anwalt.de
superyachtforum.eu

