

ICH PLANE DEN KAUF EINER YACHT

WAS MUSS ICH BEACHTEN? TEIL II



In unserer Internationalen Yachtrechts-Kolumne erläutert Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann, Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht in Frankfurt am Main, exklusiv für die Leser von MEER & YACHTEN, was potentielle Käufer einer Superyacht (vor dem Kauf) beachten sollten – Strukturierte Orientierung und Checklisten für Entscheider – mit 4-Felder-Matrix (≤ 24 m / > 24 m \times privat / kommerziell)

Der Kauf einer (Super-) Yacht ist kein Einzelkauf, sondern ein Projekt mit parallelen Arbeitspaketen: Recht und Steuern, Technik, Finanzierung, Versicherung, Crew, Liegeplatz und laufender Betrieb. Wer früh strukturiert, spart Geld, Zeit und Nerven.

Dieser Beitrag basiert auf meiner Beratungspraxis seit über 15 Jahren und liefert eine 4-Felder-Matrix (Größe \times Nutzung), klare Schritt-für-Schritt-Leitplanken und Checklisten, die sich in der Praxis bewährt haben.

Nachdem in Teil I (MEER&YACHTEN 1-26) Leitgedanken formuliert wurden,

dargelegt wurde, warum die 24-Meter-Grenze praktisch den Takt vorgibt, und ein Schema zu den Kaufüberlegungen entworfen wurde (CPS-4-Felder-Matrix: ≤ 24 m / > 24 m \times privat / kommerziell), geht es heute um weitere Schritte, die einer Klärung bedürfen, bevor die Yacht gekauft wird.

SCHRITT 1

Owner's Mission Statement – die Seite, die alles steuert

Wofür steht die Yacht?

Inhalte (klar und konkret):

- **Nutzungsprofil:** Privat/kommerziell? Saisonfenster (Mittelmeer/Karibik), Reviere, Reichweite.
- **Gäste & Layout:** Kabinen, Barrierefreiheit, Beach Club, Spa, Heli-/Sub-Ops (Helikopter/Untersee-Aktivitäten) – ja/nein.
- **Komfort & Technik:** Stabilisierung (auch Zero-Speed), Hybrid/„Silent Mode“, IT/Kommunikation (z. B. VSAT/5G), Cyber-Sicherheit.
- **Nachhaltigkeit & Effizienz:** Abgasnachbehandlung (SCR/DPF), Landstrom (OPS = Onshore Power Supply), Abfall/Abwasser-Konzept, Refit-Fähigkeit.
- **Budgetrahmen:** CAPEX (Capital Expenditures) = Anschaffung/Neubau/ größere Refits; OPEX (Operating Expenditures) = laufende Betriebskosten (Daumenregel 8–12 % des Yachtwertes p. a.).
- **Zeitachse:** „Wann will ich fahren?“ – rückwärts planen (Liegeplatz, Finanzierung, Bau/Refit).

Außerdem: OMS-Checkliste

(Order Management System):

- Ziele, Zwänge, „No-Gos“ klar formulieren
- Budget & Zeitrahmen mit Puffer
- 24-m-Einordnung verstanden (Regeln, Crew, Liegeplatz)
- Privat/kommerziell festgelegt (oder Pilotphase definiert)
- Stakeholder-Freigabe (Eignerfamilie/Family Office)

SCHRITT 2

Das Team – wer wirklich gebraucht wird

Kernrollen & Aufgaben:

- **Lead-Counsel (Yacht/Commercial/Tax):** Struktur (SPV/Flagge), Verträge (MoA/Neubau), Umsatzsteuer/Zoll, Haftung, Closing-Regie.
- **Technischer Sachverständiger/Klasse-Profi:** PPS (Pre-Purchase Survey) inkl. Ultraschall/NDT (Non-Destructive Testing), Öl/Kühlmittel-Analytik, Sea Trials, Code/Compliance-Check.
- **Broker (Kauf/Charter):** Markt, Vergleichswerte, Off-Market; Provisionen fair deckeln.
- **Flaggen-/Registrierungsagent:** Flaggenwahl, MMSI (Maritime Mobile Service Identity)/Call Sign, Radio-Lizenzen, Bareboat/Dual Registry.
- **Finanzierer/Leasing:** Term Sheet, Covenants, Mortgage (Schiffs-Hypothek) & Assignments.
- **Versicherungsmakler (Marine):** H&M (Hull & Machinery), P&I (Protection & Indemnity), Kriegs-/Entführungsdeckungen (War/K&R), Cyber, Fine Art, Builders' Risk (Neubau).
- **Yachtmanager (optional Inhouse):** ISM/ISPS/MLC, Crewing/Payroll, Budget/Reporting, CMMS (Computerized Maintenance Management System), Port Agency, VAT/APA (Advance Provisioning Allowance)-Handling.

Team-Checkliste:

- NDAs/Mandate fixiert
- Rollen klar (keine Interessenkonflikte)
- Projektkalender/Jour-Fixe stehen
- Datenraum als „Single Source of Truth“ aktiv

SCHRITT 3

Struktur & Flagge – Architektur vor Ästhetik

Eine SPV (Ltd./LLC/SA/SAS) trennt Privatvermögen und Yachtbetrieb, erleichtert Bank/Versicherung und den späteren Verkauf. In komplexeren Vermögen: Trust/Family-Office-Einbindung.

Flagge & Registrierung:

- **Privat:** Weniger Pflichten, keine EU-Charter; freiwillige Class/ISM „light“ erhöhen Sicherheit/Wiederverkauf.
- **Kommerziell:** „Coding“, Audits, qualifizierte Crew, MLC/ISM/ISPS (flaggenbezogen); ermöglicht legale Charterumsätze.

Struktur-Checkliste

- SPV gegründet; Bank/Escrow eingerichtet
- Flagge vorentschieden; Registrierungsagent mandatiert
- Matrix-Feld (A–D) verbindlich gewählt
- Vorab-Screening MLC/ISM/LY/PYC-Anforderungen

SCHRITT 4

Steuern, Umsatzsteuer (VAT) & Zoll – Chancen nutzen, Fallen vermeiden

EU-Kontext kurz erklärt:

- **Einfuhr (Importation) mit VAT:** Yacht wird „Unionsware“, freie EU-Zirkulation (VAT-Satz je Land).
- **Temporäre Verwendung (Temporary Admission) für Nicht-EU-Eigner:** befristete EU-Nutzung, keine EU-Charter; strenge Fristen/Nachweise.
- **Kommerzielle Nutzung:** Vorsteuer/VAT-Erleichterungen nur bei echter unternehmerischer Tätigkeit und korrekter Abrechnung (Leistungsart, Belege).

Worauf die deutsche Rechtsprechung pocht (vereinfacht):

- Vermietung ≠ automatisch Gewerbe. „Gewerblich“ ist erst eine hotelartige Organisation mit ins Gewicht fallenden Zusatzleistungen; sonst bleibt es private Vermögensverwaltung.
- Gewinnerzielungsabsicht / Liebhaberei. Dauerhafte Verluste ohne tragfähiges Geschäftsmodell → Verluste steuerlich nicht anerkennbar; umsatzsteuerlich drohen Eigenverbrauch/Vorsteuerauschluss.
- Charter & Vorsteuer. Vorsteuerabzug setzt echte Unternehmereigenschaft, Trennung von Eigennutzung, belastbare Prozesse und Belege voraus.

Steuern-Checkliste

- Importation oder Temporary Admission früh festlegen
- Leistungsart & Abrechnung (B2B/B2C; kurzfristige Vermietung) definieren
- Belege/Bewegungsnachweise (AIS = Automatic Identification System, Log, Liegeplatz) konzipieren
- Eigennutzung strikt trennen (Kalender, Rechnungswege)
- Tax-Memo/Opinion vor LOI (auditfest)

SCHRITT 5

Neubau vs. gebraucht – welche Route passt?

Neubau

- Maximale Individualisierung, modernste Technik, Gewährleistung, ESG-Optimierung, -lieferzeiten; Change-Order-Risiken; Zahlungen nur gegen Refund Garanties (erstklassige Bank); Werft-/Zuliefererabhängigkeit

Gebraucht

- Sofortige Verfügbarkeit, Preishebel, „What you see is what you get“ - Verdeckte Mängel/Refitbedarf; ggf. alte Regelstände (Grandfathering vs. Upgrade); teils höhere Lifecycle-Kosten
- Zwischenwege: Spec-Build/Completed Hull oder Explorer-Konversionen.

Entscheidungs-Checkliste

- OMS-„Must-haves“ mit Markt/Werften gespiegelt
- Zeitfenster realistisch (Saison)
- Refit-Puffer (10–15 %) einkalkuliert (bei Gebraucht)
- Werftbonität & Refund-Garantien geprüft (bei Neubau)

(Anm. d. Red.: Teil III dieses Beitrages erscheint in MEER & YACHTEN 3-26; Mini-Glossar / in diesem Text verwendete Abkürzungen: siehe Beitrag in MEER & YACHTEN I-26).



Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

DER AUTOR

Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann 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 betreut seit 2018 exklusiv für MEER & YACHTEN die Rechts-Kolumne „Yachtrecht International“.

der-yacht-anwalt.de, superyachtforum.eu