

## Offshore-Investitionen: Die Finanzierung von Yachten

Dienstleistungen zur Finanzierung von Yachten sind nur selten auf die besonderen Umstände im Zusammenhang mit dem Kauf größerer Yachten abgestimmt. Trotz einer zunehmenden Internationalisierung und einem Anstieg der Bootsgößen konzentrieren sich die Kapitalgeber häufig auf nationale Märkte und stellen Kredite bis zu einer bestimmten Obergrenze bereit. Ciris Capital ist der einzige Dienstleistungsanbieter, der sich ausschließlich auf die Finanzierung von Yachten spezialisiert und der die unterschiedlichsten Aspekte abdeckt. "Obwohl wir über ein umfassendes Wissen auf dem Gebiet der Finanzen verfügen," sagt der wirtschaftliche Direktor Remco Immink "beschäftigen wir uns ausschließlich mit Yachten."

Die Gründer von Ciris Capital, Hans Groen und Remco Immink, waren zuvor Manager bei DaimlerChrysler Capital Services, die über eine beträchtliche Anzahl internationaler

Phänomene in Europa. Anders als unsere amerikanischen Freunde haben die Europäer traditionell Yachten als einen Luxusartikel angesehen, den man bar bezahlt."

der Liegeplatz und Ähnliches können leicht jährliche Ausgaben von circa 10% des Gesamtwerts der Yacht ausmachen!"



"Wenn die grundlegenden finanziellen Bedingungen erfüllt sind, kann die Dokumentationsphase beginnen. Diese besteht aus der tatsächlichen Formulierung des Kreditvertrags als auch aus solchen Dingen wie der Bewertung der Yacht, dem Kaufvertrag, der Registrierung, Versicherung, der Mannschaft, Mehrwertsteuerfragen und der Frage der Eigentümerstruktur. Am Ende dieses Zeitraums müssen alle beteiligten Parteien übereinstimmen, und dies kann in der Tat eine Herausforderung darstellen. Der Verkäufer wird im Prinzip nur den Eigentumstitel der Yacht übertragen, wenn der gesamte Kaufpreis bezahlt wurde, und der Käufer wird nur dann bezahlen, wenn er mit seinem zukünftigen Eigentum zufrieden ist," stellt Immink heraus

Kredite für Yachten verfügten. Dieser Bereich wurde ausgegliedert, da sich der Konzern wieder auf seine Kernkompetenz, nämlich Autos, konzentrierte. Hierdurch entstand eine Lücke auf dem internationalen Markt der Finanzierung von Yachten. Groen und Immink beschlossen, diese Lücke selbst zu schließen, indem Sie im Jahr 2002 Ciris Capital gründeten. Die Firma verzeichnet seitdem ein explosionsartiges Wachstum.

Der Auftrag von Ciris Capital klingt extrem einfach. "Wir arrangieren Finanzierungen rund um das Thema Yacht," erklärt Immink. "Eigentümer nutzen unsere Pakete aus vier wichtigen Gründen: für den Kauf einer neuen oder gebrauchten Yacht, für die Refinanzierung einer Yacht, die bereits in ihrem Besitz ist, für die Deckung der Kosten einer Generalüberholung oder für die Finanzierung eines neuen Kaufs, während die alte Yacht verkauft wird. Die Finanzierung von Yachten war bis vor kurzem noch ein seltenes

### Schließen der Lücke

Lokale Banken, die in der Finanzierung von Yachten aktiv sind, konzentrieren sich auf Kredite von bis zu 250.000 Euro, und es wird meist verlangt, dass Yachten unter der Heimatflagge fahren und in nationalen Gewässern verbleiben. "Ein Blick auf die Häfen und die internationalen Bootsmessen in Holland, England, Frankreich, Italien und Deutschland zeigen deutlich, dass Yachten immer größer und teurer werden," bemerkt Immink. "Die Eigentümer möchten selbst entscheiden, wo sie fahren, und sie möchten nicht durch ihre Bank beschränkt werden."

Der erste Schritt bei dem Verfahren ist die Bewertung der finanziellen Möglichkeiten. "Dies hängt von der finanziellen Position potenzieller Kunden ab und von der Fähigkeit zur fristgerechten Rückzahlung des Kredits und der Instandhaltung der Yacht in einem guten Zustand," sagt Immink. "Die Wartung, Versicherung,

### Verschiedene Fachkenntnisse für unterschiedliche Kunden

Ciris Capital ist die zentrale Kontaktstelle bei diesem Verfahren. "Wir kümmern uns um alles rechtzeitig, so dass der neue Eigentümer mit seiner neuen Yacht so früh wie möglich auslaufen kann" sagt Immink. "Durch die Vielzahl an Transaktionen, die wir in der Vergangenheit abgewickelt haben, haben wir ein umfassendes Know-how erlangt und ein großes Netzwerk aufgebaut, das eine Lösung für jede neue Herausforderung anbietet."

Das umfassende Fachwissen und die Erfahrungen von Ciris Capital werden nicht nur zum Vorteil der Kunden und Geschäftspartner eingesetzt, die nach einer Finanzierung für eine Yacht suchen. Es gibt weiterhin eine Reihe von Verbundpartnern und Partnern aus der Industrie, die sich an Ciris Capital zu Beratungszwecken wenden. "Eine Reihe von Kunden kauft zum Beispiel ihre Yachten außerhalb der EU und möchten diese in das Mittelmeer überführen," sagt Immink. "Hierbei ergeben sich etliche Fragestellungen,

angefangen von Mehrwertsteuerfragen, Transport- und Versicherungsfragen bis hin zu Fragen in Bezug auf CE-Standards. Ein weiteres Beispiel ist jemand, der Ideen austauschen möchte und eine Beratung in Bezug auf die Risiken und Möglichkeiten wünscht, bevor er eine Yacht kauft.“

Bei den Kunden von Ciris Capital handelt es sich um eine Gruppe unterschiedlichster Kunden. Obwohl diese ursprünglich meist aus den



Niederlanden stammten, kommen fast 80% der Kunden nun aus dem Ausland. „Dies umfasst Nordwesteuropa, Nordamerika, Australien und Neuseeland,“ sagt Immink. „Durch neue Fälle wird diese Liste stetig durch weitere Länder ergänzt.“

### Finanzierung von Träumen

Warum benötigt man einen Finanzierungsplan? „Der Kauf einer Yacht mit Bargeld ist in der Tat nicht die beste Verwendung von Geld,“ erläutert Immink. „Ein Finanzierungsplan ermöglicht einem, dass man weiterhin über flüssige Mittel für andere Dinge verfügt, wie zum Beispiel geschäftliche Investitionen. Die Rendite aus diesen Investitionen ist normalerweise höher als die Zinsen, die für den Kredit der Yacht fällig sind, auch wenn man schlechte Geschäftsjahre berücksichtigt.“

„Weiterhin basiert der Finanzierungsplan auf dem Wert der Yacht und der persönlichen Haftung des Eigentümers. Dies ermöglicht den Eigentümern, über weitere Vermögenswerte in vollem Umfang verfügen zu können, wie zum Beispiel Immobilien, Wertpapiere und Unternehmensbeteiligungen. Und obwohl derzeit die kurzfristigen Zinsen steigen, stellt die Finanzierung und Refinanzierung weiterhin eine attraktive Option dar, da

weitsichtige Investoren einen Sinn darin erkennen, Kapital aufzubringen. Derzeit werden mindestens 50% aller Yachten über Kredite finanziert.“

Eine wichtige Überlegung bei der Aufnahme eines Kredits ist, sicherzustellen, dass die Finanzierung und Wartung der Yacht in das Gesamtbudget passen. „Der Kauf der Yacht ist nur die eine Seite der Medaille,“ stellt Immink heraus. „Der Rest hängt von anderen Variablen ab, wie zum Beispiel davon, ob sich das Segelgebiet in einem gemäßigten Klima befindet oder in der Hitze der Tropen, oder davon, ob es sich bei dem Boot um ein Motorboot oder ein Segelboot handelt, und ob es nur privat genutzt werden soll oder auch für Charterzwecke oder Rennen. Alle diese Faktoren beeinflussen das Budget und bestimmen die jährlichen Wartungskosten.“

### Die besonderen Vorzüge von Ciris Capital

Warum soll man sich also an Ciris Capital wenden und nicht direkt an eine Bank? „Es gibt unter Bankleuten einen Mangel an Fachwissen, wenn es um die Frage der Finanzierung von Yachten geht“ erklärt Immink. „Weiterhin teilt das Personal nicht die Begeisterung des Besitzers für das schwimmende Kapital. Ohne genaue Kenntnisse in Bezug auf diesen Bereich von Finanzierungen haben sich die meisten Banken in der Vergangenheit eher widerwillig mit der Finanzierung von Yachten beschäftigt.“

Das akkumulierte Fachwissen und die Erfahrung von Ciris Capital bedeuten, dass sich die Kunden in guten Händen befinden. „Wir fungieren als Puffer und als zentrale Kontaktstelle zwischen der Bank und den beteiligten Parteien,“ sagt Immink. „Hierdurch spart der Eigentümer viel Zeit, die er an anderer Stelle benötigt. Wir sorgen auch dafür, dass alles nach Plan verläuft, wir prüfen die Fortentwicklung und die Vorlaufzeiten und halten den Kunden über Entwicklungen auf dem laufenden, und gleichzeitig sorgen wir dafür, dass so wenig Zeit wie möglich des Kunden in Anspruch genommen wird: Ciris Capital fungiert somit als eine Art Front Office für die Bank.“

Es ist wichtig, dass Ciris Capital so früh wie möglich an dem Verfahren beteiligt wird. So können wir alle erforderlichen Dokumente abstimmen und wir können spezifische Punkte in den Kaufvertrag, Konstruktionsvertrag oder die Lieferzeit aufnehmen. Obwohl wir natürlich auch während des Verfahrens eingeführt werden können, so sind wir dann doch eher abhängig von Dritten. Aus diesem Grund

erklären wir den Kunden zuvor genau, was wir für sie zu einem bestimmten Zeitpunkt tun können und was nicht.“ Ein weiterer wichtiger Punkt ist der, dass Ciris Capital eine unabhängige Partei ist. Hierdurch kann sie effizient eine Bestandsaufnahme der verschiedenen Optionen vornehmen, und sie kann die Erwünschtheit bestimmter Maßnahmen einschätzen. „Wir haben kein Problem damit, unseren Kunden auch nein zu sagen,“ sagt Immink. „Einige sind uns immer noch für die Folgejahre dankbar. Die Tatsache, dass sich Ciris Capital nur auf die Finanzierung von Yachten konzentriert, bedeutet, dass die Kunden nicht mit einer Reihe von Sekundärprodukten belästigt werden, die sie auch von ihrem derzeitigen Finanzinstitut erhalten können, wie zum Beispiel die Vermögensverwaltung. Unser primäres Ziel - und dies ist der Schlüssel zu unserem Erfolg - ist die Bereitstellung einer effizienten Yachtfinanzierung ohne Extras, die sowohl Geld als auch Zeit spart.“

### Der Plan von Ciris

Ein Basisfinanzierungsplan von Ciris Capital deckt bis zu 70% (in einigen Fällen auch bis zu 80%) des realen Marktwerts und basiert auf einer Fälligkeit von 120 Monaten, wobei der Kredit in gleich hohen monatlichen Raten zurückgezahlt wird. Die 70%-Grenze und das Limit von 120 Monaten verfolgen bestimmte Ziele. Bis vor kurzem lag der durchschnittliche Zeitraum für den Besitz eines Schiffes bei vier Jahren; in der jüngsten Zeit liegt diese Kennzahl eher bei drei Jahren.

Gleichgültig wie gut eine Yacht gewartet wird, sie verliert immer an Wert, vor allem in den ersten drei bis fünf Jahren. Eine grundlegende Richtlinie bei Ciris Capital ist, dass eine Yacht, die auf dem freien Markt verkauft wird, immer mehr einbringen sollte als den offenstehenden Betrag des Kredits. Dies verhindert, dass der Vorbesitzer Restschulden hat erleichtert den Schritt hin zu einem häufig größeren und teureren Boot.

Die Antragstellung beginnt meist mit einer Unterhaltung, in dem die Kunden über die Verfahren und Verfahrensweisen informiert werden. Anträge bis zu 3 Millionen Euro können innerhalb von fünf Tagen bewilligt werden. Bei höheren Beträgen sind zehn Tage erforderlich, je nach Komplexität und Risikoprofil. Die Mehrheit der Transaktionen liegt zwischen 1 und 5 Millionen Euro Finanzierung (dies bedeutet Yachten bis zu einem Wert von 10 Millionen €), es kann jedoch eine Unterstützung für Kredite bis zu 50 Millionen Euro erfolgen.

## Kommunikation mit den Männern im Anzug

**Henk de Vries ist Geschäftsführer von De Vries, einer der zwei Werften in der Feadship-Gruppe. Als die Nummer Eins unter den Herstellern von kundenspezifischen Luxus-motoryachten in der Welt bedient Feadship exklusive Eigentümer. Trotz der wichtigen Rolle, die niederländische Werften in der Welt von Superyachten mit einem Wert von mehreren Milliarden haben, spielen sie bei der Finanzierung keine große Rolle.**



Holland hat Weltruhm in der Segelsportindustrie erlangt und ist der erste Ansprechpartner für Besitzer von Yachten, die das Beste kaufen möchten, was sie mit Geld bezahlen können. Man sollte daher annehmen, dass niederländische Banken über Standardpakete für diesen Sektor verfügen. Doch leider können sie trotz ihres Wissens über Finanzierungen beim Thema Yachten nicht verstehen, wie man solch hohe Beträge für ein Produkt ausgeben kann, das man normalerweise nur für einen relativ kurzen Zeitraum besitzt.

Diese Bankangestellten beschäftigen sich normalerweise mit Handelsschiffen, die zehn Mal größer sind und das gleiche Geld kosten und die regelmäßige Einnahmen generieren. Yachten werden demgegenüber von Bankern häufig als absolute Geldverschwendung angesehen. Es scheint fast unmöglich zu sein, konservative Finanzinstitute davon zu überzeugen, dass das Geschäft mit Yachten ein hervorragendes Geschäft ist. Dies ist eine Einstellungssache.

Führende Werften wie unsere müssen

die Finanzierungsmöglichkeiten kennen und sie müssen in der Lage sein, Eigentümer in die richtige Richtung zu führen. Sogar Eigentümer, die selbst auf dem Finanzmarkt tätig sind, sagen, dass sie Schwierigkeiten haben, wenn sie sich auf das unbekannte Terrain der Finanzierung von teurem Spielzeug begeben. Für Feadship war es aus diesem Grund eine Freude, zwei niederländischen Geschäftsleuten zu begegnen, die nicht konservativ sind und dennoch gute Kontakte zu Banken haben. Ciris Capital bietet gute Zusatzleistungen, da sie über gute Kenntnisse in der Branche verfügt. Als Zwischenhändler können sie die Situation gegenüber den Finanzinstituten in einer Sprache erklären, die Banker verstehen.

Mit anderen Worten: obwohl Hans und Remco selten einen Anzug tragen, wissen sie dennoch sehr gut, wie man mit den Männern in Anzügen umgeht. Dies stellt einen unverzichtbaren Vorteil dar und ich freue mich, dass ich die Leistungen von Ciris Capital potenziellen Feadship-Eigentümern empfehlen kann.

## Sich ergänzende Fachleute

Elburg Yachting ist eine schnell wachsende Maklerfirma für Yachten in Holland, das sich auf Motoryachten von bis zu 50 Metern spezialisiert hat. Zusätzlich zu dem Verkauf von Yachten bietet das Unternehmen eine Reihe von Zusatzleistungen an. Laut den Miteigentümern Luca Arbouw und Rob den Dulk gibt es lediglich eine Anlaufstelle, wenn Kunden um eine Beratung bezüglich der Finanzierung ihres Kaufs bitten.

“Wir haben bereits seit Beginn mit Ciris Capital zusammen gearbeitet und wir haben schon einige kleinere Transaktionen mit Remco und Hans durchgeführt, bevor sie ihr eigenes Unternehmen gründeten,” erläutert Rob. “Diese bereits zuvor bestehenden Kontakte dienen als Grundlage für ein gutes persönliches Verhältnis, und die Entwicklung hin zu einer bedeutenden Geschäftsbeziehung ist sehr erfreulich.”

### Dienstleistungsorientierung

Die einzigartige Art und Weise, in der Ciris Capital den spezialisierten Markt für die Finanzierung von Yachten angeht, hat die Direktoren von Elburg Yachting beeindruckt. “Wir streben mehr an als lediglich den Kauf und Verkauf von Booten,” sagt Luca.

“Unsere Firma ist sehr serviceorientiert und sie bietet den Eigentümern eine Reihe von Serviceleistungen an, von denen die Finanzierung einen wesentlichen Teil darstellt.”

“Dies ist natürlich von unserer Firma aus kein Akt der Menschenliebe. Heutzutage erwarten die Menschen von einer Maklerfirma mehr als nur den Verkauf von Booten. Es ist äußerst wichtig, dass die Firma, mit der wir bei der Finanzierung zusammen arbeiten,



gleichermaßen professionell und serviceorientiert arbeitet. Ciris Capital erfüllt diese Vorstellungen in vollem Umfang.”

Die Zusammenarbeit mit Ciris Capital

bietet Elburg Yachting auch noch andere Vorteile. “Sie verarbeiten die Informationen, die wir in Bezug auf unseren Kunden liefern, und nehmen mit diesem direkt Kontakt auf, um ihm Lösungen vorzuschlagen,” erläutert Rob. “Dies bedeutet, dass uns der Kunde nicht seine persönliche finanzielle Situation offen legen muss, sondern dass er direkt mit dem Finanzgeber verhandeln kann. In der Zwischenzeit liefert Ciris Capital die Informationen, die wir benötigen, um mit einem bestimmten Projekt fortfahren zu können.”

“Die Tatsache, dass wir in der Lage sind, dem potenziellen Käufer eine finanzielle Lösung anzubieten, natürlich nur, wenn dieser auch über die finanziellen Mittel verfügt, macht den gesamten Prozess leichter und verringert erheblich die Möglichkeit, dass es zu keinem Geschäftsabschluss kommt. Die Art und Weise, in der uns Ciris Capital Zugang zu ihrem hervorragenden Online-System erlaubt, hat den Vorteil, dass wir rund um die Uhr Geschäfte tätigen können.”

### International konkurrenzfähig

Derzeit stehen in Südeuropa viele Leasingsysteme zur Verfügung, und in dieser Hinsicht ist Holland rückständig. Elburg Yachting verfügt über ein großes internationales Klientel; aus diesem Grunde ist es äußerst wichtig, dass wir auch auf dem Gebiet der Finanzierung konkurrenzfähig sind. "Die Art und Weise, in der Ciris Capital und deren Partner auf dem Segelsportmarkt zusammen arbeiten, ermöglicht uns den Abschluss größerer Transaktionen, die zuvor nicht möglich waren," erklärt Luca.

"Remco und Hans verfügen über die richtige Mentalität, wenn es um den Verkauf von Booten, die nicht in den Niederlanden stationiert sind, an

Ausländer geht. Im Wesentlichen erleichtern diese unseren Wunsch, einen international einzigartigen Service anzubieten. Viele Eigentümer möchten, dass ihr Kapital für sie arbeitet, sie wollen liquide bleiben und keine Mittel für eine Yacht binden. Da die Banken nicht in angemessener Form auf diesen Trend reagiert haben, war die Unterstützung durch Ciris Capital für eine große Maklerfirma wie die unsere von besonderer Bedeutung."

Warum nimmt Elburg Yachting nicht einfach direkt Kontakt mit den Geldgebern auf? "Unser Kerngeschäft ist der Verkauf von Booten und dies können wir am besten," folgert Rob. "Es macht

keinen Sinn zu versuchen, auf jedem Gebiet hervorragend zu sein, vor allem wenn es andere große Firmen gibt, die in der Lage sind, Zusatzleistungen anzubieten."

## Flexibilität und Effizienz



**Mit Sitz in der herrlichen niederländischen Stadt Muiden ist Lengens Yachting der Hauptvertriebs Händler für die Ferretti Gruppe in Holland und Belgien. Die Firma verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Verkauf von Yachten und bietet auch unabhängige Maklerleistungen an. Da mehr als 75% seiner Kunden im Mittelmeer segeln, verfügt Lengens über Liegeplätze und Kapitäne in dieser Region, organisiert Charterreisen und stellt Servicestellen für Ferretti-Besitzer bereit. Bas Lengens, der Eigentümer der Firma und Geschäftsführer, erläutert, warum er die langjährige Geschäftsbeziehung zu Ciris Capital schätzt.**

"Die Zusammenarbeit mit Ciris Capital bietet viele Vorteile sowohl für unsere Firma als auch für unsere Kunden. Die Finanzplanung erleichtert den gesamten Verkaufsprozess zweifelsohne und die Flexibilität, die sie anbieten, ist in besonderem Maße wertvoll. Viele Kunden begrüßen die Tatsache, dass

die Kredite in einer solch kurzen Zeit wie einem Jahr abgezahlt werden können. Die Yachtbesitzer sagen häufig, dass sie ungern an eine Vereinbarung gebunden sind, die über zehn Jahre oder länger läuft. Die anfänglichen Einwände, die viele potentiellen Käufer gegenüber Leasing oder der Finanzierung eines Bootes haben, verfliegen schnell, wenn wir ihnen die Finanzierungsoptionen erläutern, die Ciris Capital anbietet.

Ein weiterer wichtiger Pluspunkt, den Remco und Hans anbieten, ist die Leistungsfähigkeit. Sie verfügen über ein hervorragendes Wissen in bezug auf diesen Markt, sie verstehen die Denkweise von Eigentümern und warten stetig mit guten Angeboten auf. Ciris Capital arbeitet nicht über einen Zwischenhändler und die Firma ist in der Lage, ihre eigenen Gutachten zu schreiben. Der größte Vorteil daraus ist der, dass Anfragen für Kredite sehr schnell beantwortet werden und dass Geschäfte innerhalb von ein oder zwei Wochen abgewickelt werden können. Andere Anbieter benötigen weit länger, um einen Antrag zu bearbeiten, und in dieser Zeit kann ein Geschäft schon verloren sein.

Ich schätze weiterhin die Unterstützung, die Ciris Capital uns über die normalen Leasinggeschäfte hinaus anbietet. Ein gutes Beispiel ist die Registrierung von Yachten, wo Hans und Remco all ihr Fachwissen einset-

zen, um sicherzustellen, dass eine Transaktion erfolgreich abgeschlossen wird.

Es ist angemessen zu sagen, dass unser Geschäft ohne die Unterstützung durch Ciris Capital weniger leistungsfähig wäre, da die Anzahl der Leasing- und Finanzierungsunternehmen, die in der Lage sind, einen



Service zu bieten, den die Yachtenbesitzer des 21. Jahrhunderts verlangen, sehr begrenzt ist. Obwohl der Wettbewerb jetzt größer ist, erreicht niemand die Professionalität von Ciris Capital."

Ciris Capital BV  
1e Dorpstraat 20, Zeist  
P.O. Box 91  
3700 AB Zeist – The Netherlands  
Phone: +31 30 69 70 865  
Fax: +31 30 69 74 800  
E-mail: [info@ciriscapital.com](mailto:info@ciriscapital.com)