SeaNet

ENDLICH, DAS PERFEKTE MODELL FÜR MITEIGENTUM AN LUXUS-YACHTEN

Mit seinem Konzept des smarten Co-Owning liegt SeaNet in der Yachtwelt gut auf Kurs. Immer mehr Yachtbesitzer erkennen, dass der kostenintensive Betrieb und die geringe Nutzungszeit neue Konzepte erfordern. Warum also nicht gemeinsam mit maximal drei weiteren Eignern eine elegante Yacht besitzen und das komplette Management in die kompetenten Hände von SeaNet übergeben? Top-USP der Experten: „From an owner to an owner".

TEXT **BERND TEICHGRÄBER** FOTOS **SEANET**

SeaNet-Kunden genießen 100 % Quality Time mit ihren Familien und Freunden.

WER TRÄUMT NICHT DAVON, auf der eigenen Yacht die Hotspots in Küstenlagen entlang zu cruisen? Bislang waren solche Luxustrips nur dem Jetset dieser Welt vorbehalten, denn sie kosteten ein Vermögen. Je nach Größe und Leistungsstärke der Yacht, dem Design, der Anzahl an Kabinen und Decks liegen beispielsweise die Anschaffungskosten einer 28-Meter-Yacht leicht bei zehn Millionen Euro. Dazu kommen laufende Kosten wie Liegeplatz, Wartung, Überwinterung,
Crew, Kraftstoff, Versicherungen und Steuern (circa 500 000 bis 600 000 Euro/Jahr) sowie der zeitliche Aufwand. Hinzu kommt, dass über 95 Prozent der Yachtbesitzer ihr Boot nur für vier bis fünf Wochen im Jahr nutzen. Das hat sich nun grundlegend geändert. „Co-Ownership“ heißt das Konzept, das immer mehr Normalsterbliche zu ihrer – zumindest temporär – eigenen Luxusyacht kommen lässt.
Wer bereits eine eigene Yacht besessen hat, weiß, wie zeitaufwendig und kostenintensiv sich der Betrieb der schwimmenden Immobilie darstellt – bei einer Nutzungszeit von wenigen Wochen im Jahr. Die bisherige Alternative war, eine gebrauchte Yacht zu mieten. Nun eröffnet sich auf dem europäischen Markt eine ganz neue Option, die die Vorteile beider Möglichkeiten vereint und dazu den Zeitgeist und Gesellschaftstrend des „gemeinsamen Nutzens“ trifft. Anders als bei anderen Modellen der „Sharing Economy“ gehören bei SeaNet im Rahmen des Co-Ownerships die Benetti- und Azimut-Grande-Yachten nicht nur einer Person. Bei dem Unternehmenskonzept geht das Eigentum der Yacht auf zwei bis maximal vier Eigner über. Für Ultra High Net Worth Individuals ist das Modell SeaNet die perfekte Lösung, den Aufenthalt an Bord zur reinen Quality Time werden zu lassen, eine Yacht wirtschaftlich zu betreiben und sie auf smarte Weise zu besitzen. SeaNet übernimmt das komplette Management inklusive des Ein- und Auscharterns, richtet jedem sogenannten „Co-Owner“ die Yacht für den Aufenthalt individuell ein, stellt die Crew, Koch, einen Concierge-Service und viele weitere Extras.
Hinter SeaNet und seiner Vision steht der aus Belgien stammende CEO Matty Zadnikar. Gestartet mit einem kleinen Zodiac-Schlauchboot wurden die Boote mit den Jahren und dem beruflichen Erfolg immer größer. 2014 erfüllte er sich seinen Traum einer Benetti-Superyacht. Nach dem Verkauf seiner Firma Z Safety Services und während einer anschließenden Auszeit kam ihm die Idee des geteilten Eigentums. Dank des Co-Ownership-Konzepts muss der Traum einer eigenen Yacht nicht unerfüllbar bleiben. „Wenn man es auf eine intelligente Art und Weise angeht, und genau da kommen wir ins Spiel“, sagt Matty Zadnikar. Befragt

Smarte Art des Yacht-Besitzes – das Model von SeaNet

– 75 % weniger Ausgaben
– garantierte Verfügbarkeit
– komplett personalisiert
– komplettes Management durch SeaNets Yachtexperten

CEO Matty Zadnikar – sein Unternehemen SeaNet macht Co-Ownership für Superyachten möglich.

Die Yacht wird vor Anreise nach den Wünschen des Kunden personalisiert.

nach den Vorteilen des Prinzips, muss er nicht lange überlegen: „Das Eigentum der Yacht geht auf zwei bis maximal vier Eigner über. Diese teilen sich die realen Kosten für Erwerb und Betrieb untereinander transparent und anteilig (25 Prozent, 33 Prozent, 50 Prozent oder 75 Prozent). Ausgehend von beispielsweise einem Teileigentum von 25 Prozent liegt der Anschaffungspreis inklusive des SeaNet-Managements bei knapp 2,5 Mio. Euro mit garantierten sieben Wochen an Bord – davon zwei Wochen während der Hauptsaison. Hinzu kommen die laufenden Kosten von 125 000 Euro ebenso inklusive des kompletten Managements durch SeaNet. Ein um 75 Prozent geringeres Investment für eine 30 Meter-Yacht, gepaart mit allen Annehmlichkeiten einer eigenen Yacht bei ausgelagerter Verwaltung in die Hände von Profis. Die Zeit an Bord während der Yacht-Saison von April bis Oktober und speziell in der Hauptsaison ist fair verteilt und mit SeaNet unkompliziert abgesprochen.“ Dabei ist sichergestellt, dass sich der Besitzer auch wirklich an Bord seiner eigenen Yacht fühlt. Die komplette Yacht wird entsprechend personalisiert. Reist ein Besitzer mit seinen Gästen an, wird die Yacht ganz auf seine Wünsche und Bedürfnisse abgestimmt, also mit seinen eigenen Utensilien (Bettwäsche, Kleidung), Gegenständen (Fotografien der Familie, Sportgeräte) und sonstigen Präferenzen (Wein, Zigarren) ausgestattet. Insofern kommt auf diese Weise durchaus das Gefühl der eigenen Yacht auf, allerdings mit erheblich weniger Kapitaleinsatz. Was alle SeaNet-Kunden besonders am Unternehmen schätzen, ist der Erwerb der Yacht aus den Händen eines Experten, der auf dem maritimen Terrain eine exzellente Reputation genießt. Nur CEO Matty Zadnikar kennt aufgrund seiner Vita die Perspektive als Kunde und Yachtbesitzer. Bei welchem Broker und welcher Vertriebsperson ist es schon der Fall, dass er selbst eine Superyacht besitzt, sich mit dem kompletten Yachtmanagement, all seinen Herausforderungen und sogar mit Navigation auskennt. Dahinter muss jemand stecken, der Leidenschaft mitbringt, die passende Ausdauer und Gelassenheit hat sowie das nötige Kleingeld und tatsächlich ein Yachtleben lang glückliche Yachteigner sehen möchte. Das alles vereint die Person von Matty Zadnikar und das überträgt sich auf sein Team.

Seite an Seite begleitet Zadnikar den Kunden durch die sechs wichtigen Schritte beim Bau beziehungsweise Management einer Yacht. Er weiß aus eigener Erfahrung, dass es bereits bei der Auswahl und beim Yachtbau ab einer gewissen Größenordnung wichtig ist, auf alle Details zu achten, damit die Yacht nach Fertigstellung auch tatsächlich den Erwartungen entspricht und keine

unnötigen, teuren Korrekturen notwendig werden. Umfangreiches Wissen hat er sich auch bei den Kaufverhandlungen inklusive Garantie- und Serviceleistungen, bei der Erstellung des Kaufvertrages, bei der Bauüberwachung und beim diffizilen Registrierungsprozess angeeignet. Sobald die Yacht ausgeliefert ist, kümmert sich SeaNet um das komplette Yachtmanagement, vom SeaNet-Rotation-Crew-Service, der Yachtwartung und dem Winterdienst bis hin zu umfassenden Dienstleistungen des SeaNet-Concierge. ■ ▷ *www.seanetco.eu*

Yacht-Co-Ownership inklusive Fünf-Sterne-Service und professionellem Management.