

Bootskauf, wie läuft denn das?

Bereits mit der Idee, später mal Mitsegeltörns anzubieten, beginnt für uns die Suche nach dem „idealen“ Schiff Anfang November auf der Hanseboot 2006 und setzt sich danach bis in den April 2007 fort. Das Boot soll 6 -7 komfortable Kojen haben, keine 12 m lang sein, möglichst über eine Dusche verfügen und sich vor allen Dingen sicher und leicht auch mit unerfahrenen Gästen segeln lassen. Maximaler Speed ist unsere Sache nicht.

Bei der Hanseboot wird die (für uns) unbezahlbare neue „Hanse 370“ Traumschiff und Orientierung zugleich. So oder so ähnlich soll unsere Neue werden. Mit allen in den Segelforen verbreiteten Vorurteilen gegenüber dem größten deutschen Anbieter, lassen wir die Bavarias lieber gleich Bb. liegen und verlustieren uns bei den unbezahlbaren Malös, Comfortinas, Dehlers, Elans und wie sie alle heißen. Nein, das ist keine vertane Zeit, gut angelegte sogar, denn nun kennen wir die Messlatte noch genauer: Letztes Kriterium deshalb der Preis, mehr als 80.000 € sind nicht in der Schatulle.

Wir werden im Gebrauchtfootmarkt unterwegs sein. Und das ist manchmal ein Haifischbecken, sage ich Dir, aber wo suchen? Es gibt vier bedeutende deutschsprachige Portale, in denen ich gesucht (und gefunden) habe: Das vermutlich interessanteste Portal ist sicher www.boatshop24.com. Für den Bereich der Ostsee, aber inzwischen verwässert das auch zusehends, gehört auf jeden Fall auch ein Blick auf www.scanboat.com. Viele Yachten begegnen uns auf beiden Portalen und auch ich habe unsere Targa 96 auf allen Portalen zum Verkauf angeboten. Ganz interessant ist www.netboat.com. Weil diese Seite von der Bootsbörse betrieben wird, findest Du diese Angebote auch in der (gedruckten) Ausgabe der Bootsbörse, das ist für Anbieter oder Sucher interessant die keine Erfahrung mit dem www haben. Die gibt es nämlich auch noch. Wer auf diesen Plattformen nicht fündig wird, der kann es noch auf www.yachtworld.com versuchen. Auf dieser Seite bieten ausschließlich Makler oder Broker ihre Boote an. Von Privat an Privat ist hier tabu. Gegen all diese Angebote ist der online Gebrauchtfootmarkt der Yacht eine Spielwiese, aber die Anzeigen in der Zeitschrift sind hochinteressant. Oft inserieren Anbieter die sich im digitalen Zeitalter nicht zurechtfinden (oder wollen) und wer schnell genug reagiert, hat hier durchaus die Chance auf ein Schnäppchen.

Und Holland ist super interessant. Das Wassersportparadies verfügt in Nordeuropa über den größten Gebrauchtfootmarkt, der sich z.B. über www.botenbank.nl oder www.botentekoop.nl erschließt. Doch Achtung, in Holland ticken die Uhren anders. Von Privat an Privat wird selten verkauft, das läuft meist über die Broker. Und nennt der potentielle Käufer einen Preis (in unserem Sinne von verhandeln), so gilt das bereits als verbindlich und die holländischen Gerichte verstehen da gar keinen Spaß (Info aus dem Yachtforum). Okay, ein deutscher Segler hat mir erst recht den Spaß verdorben, aber wer zuletzt lacht ... siehe mein Bad im [Haifischbecken](#) Bootskauf. In Holland kannst Du vermutlich mehre Boote gleichen Typs an einem Tag besichtigen.

Hast Du verschiedene Boote im Visier, spitzt ein veröffentlichter Test die Entscheidung zu und macht auf baubedingte Mängel und Schwachstellen aufmerksam. Leider ist nicht für jede Yacht ein Test auf dem Markt, aber wir hatten

Ralf Uka, Dammstraße 36, 30419 Hannover, Tel. 0511/63 61 38, mobile 015122654293
mail segeln@ralfuka.de; Homepage www.ralfuka.de

Kalami Sailing*

Glück. Testberichte findest Du gegen klingende Münze bei www.yacht.de oder im www.segeln-magazin.de jeweils unter Test & Technik. Der Palstek www.palstek.de veröffentlicht die Testberichte dankenswerterweise kostenlos zum download.

Zurück zu unserer Suche: Aufgrund der Vorgaben waren wir relativ früh an der jetzt gekauften Bavaria 37-3 und auch der Test aus dem Palstek bestätigte unseren Kurs. "Kauf die bloß nicht", hören wir hin und wieder von Leuten, die sowieso alles besser wissen. Begeisterung dagegen von Seglern, die selbst ne 37er segeln. Aber dann sollte es plötzlich doch ne 39er Caribik werden, weil die zwei Kojen mehr hat. Die ist aber nun mal 12,15 m lang, hat nicht einmal Platz für einen Fäkaltank, dazu eine blöde Pantry und wurde 1993 zuletzt gebaut. Die Maschinen sind inzwischen 15 bis 17 Jahre alt und da die Boote meist in Charter gelaufen sind, ist häufig ein Refit fällig: Maschine, Teakdeck, Segel... das haben wir auf unserer „Kalami“ gerade hinter uns, damit wollen wir in den nächsten Jahren nichts mehr zu tun haben, also doch wieder eine 37er? Ja, genau die.

So ist es nun die topfitte und sehr gut ausgestattete 37-3 aus 2001, mit knapp 400 Motorstunden geworden. Klar mussten wir am Ende unsere Schatulle doch noch ein wenig weiter öffnen, aber dafür haben wir diese Yacht selbst von Neustadt i.H. nach Heiligenhafen geholt. Übrigens gab es 2007 in Deutschland nur zwei 37-3 zu kaufen. In Holland noch zwei, drei vergleichbare Boote und die Yachten im Mittelmeer sind fast alle aus dem Chartergeschäft. Die Preise sind im Mittelmeer (meist ohne MwSt.) optisch günstiger und wer in Kroatien oder Griechenland bleiben will hat sein Boot bereits an Ort und Stelle. Der Transport über die Straße, z.B. Marseille – Ostsee (oder umgekehrt) schlägt mit mindestens 7 – 9.000 € zu Buche.

Klar geht's auch über die Kanäle „über Land“. Vier bis sechs Wochen bist Du dann von der Rhone über die Kanäle, Mosel und Rhein im günstigsten Falle unterwegs – wenn man den Informationen aus den Seglerforen folgt. Ich habe diese Erfahrung nicht selbst gemacht.

Wie man nun ein Boot kauft und mit welcher Strategie man verhandelt, muss jeder selbst herausfinden. Finde vor allen Dingen heraus, ob Du einziger Kaufinteressent bist oder unter Konkurrenzdruck stehst. Als einziger Kaufinteressent kannst Du es Dir leisten, dem Verkäufer ein Angebot zu machen, da bestimmst Du den Kurs. Bei viel Konkurrenz stehst Du unter Druck nicht der Verkäufer.

Im Zweifel, das schreiben alle Experten, soll ein Sachverständiger hinzugezogen werden, aber wo beginnen die Zweifel? Diese Experten schreiben auch, dass das Boot aus dem Wasser muss. Diesen „Spaß“ hätte unser Verkäufer gar nicht erst mitgemacht, im Grunde stand ja schon der nächste Interessent auf dem Steg. Hier musst Du im Zweifel vom Kauf Abstand nehmen. Entscheidend ist doch, dass Du gut vorbereitet bist, den Test „gefressen“ hast, die Checkliste im Kopf und die potentiellen Schwachstellen kennst, Deine Liste abarbeitest, Probe segelst und vor allen Dingen Bargeld in der Tasche!!! Wenn alles passt musst Du das im entscheidenden Moment auf den Tisch legen – und den Kaufvertrag dazu (gib'ts bei der Yacht oder segeln zum download). So hab'n wir das jedenfalls gemacht. Aber war das nun wirklich richtig? Wir haben jedenfalls keine Zweifel.