

Motor MAGAZIN 12'20 Boot

www.motorbootonline.de

Boots+
AKTUELLE MARITIME ANGEBOTE
BORSE
Motorboote & Zubehör

REVIER

Idyllische Dahme und
Storkower Gewässer

AN BORD

Interboat 19 E
SL Discovery 47 OC

TECHNIK

Der Rettungswesten-„TÜV“



Offizielles
Mitteilungsblatt:

Sportbootvereinigung
im Deutschen Motoryachtverband



DEUTSCHER
MOTORYACHTVERBAND



4 194570 104902



12 C 9839 E
EUR 4,90
35. Jahrgang

YACHTFINANZIERUNG

Guter Schlaf dank guter Finanzierung



Jan Brock (Foto vg)

Der Trend zum eigenen Boot ging 2020 ganz klar nach oben. Angesichts der besonderen Lage in diesem Jahr war es so manchem wichtig, den Traum vom eigenen Boot schneller als geplant zu realisieren. Das Motorboot-Magazin sprach mit Jan Brock, dem Geschäftsführer des Hamburger Finanzierungsmaklers Go Boating GmbH.

Hallo Herr Brock, wie ging es Ihnen denn in diesem Jahr 2020?

Jan Brock: Gut! Wir hatten ein schwieriges Jahr – aber ein überaus erfolgreiches.

Haben Sie denn selber auch einmal Urlaub machen können?

Ja, aber es war schlechtes Wetter. Ich habe den Urlaub auf meinem Boot verbracht – wo sonst? Ich bin mit einer zehn Meter langen Segelyacht in der Ostsee rund um Sjaelland gesegelt. Da hatte ich meinen 82-jährigen Vater mitgenommen. Das war echt gut (Brock schmunzelt). Er wusste zwar nicht, wo der Ofen in dem Offshore-Regattaboot ist – aber er steuert noch ziemlich gut.

Bei Ihnen ist wohl die ganze Familie verrückt nach Wasser. Seit wann sind Sie auf dem Wasser?

Man sagt, ich war als Baby schon auf dem Wasser – aber da kann ich mich nicht so genau erinnern. Ich komme

ja von Fehmarn – und so war Wasser immer mein Ding. Es gibt Menschen, die müssen unbedingt aufs Wasser. Das gilt auch für Leute, die auf dem Land, weitab von See oder Fluss zuhause sind. Ich verstehe deren Wunsch nach einem Boot bestens!

Haben Sie Ihr eigenes Boot eigentlich auch finanziert – oder doch selber bezahlt?

Ich habe es tatsächlich finanziert.

Warum sollte man denn ein Boot finanzieren?

In meinem Fall gab es zwei Gründe. Zum einen wollte ich einen Mehrwertsteuer-Vorteil mitnehmen, und das geht beim Französischen Leasing. Und zum zweiten konnte ich mir das Boot eher kaufen. Sonst hätte ich noch länger sparen und warten müssen. So habe ich es zwei Jahre früher anschaffen können.

Was finanzieren Sie bei GoBoating so alles?

Boote von 15.000 bis maximal vier Millionen Euro. Da ist wirklich alles dabei. Das macht den Job auch spannend. Das geht vom Schlauchboot bis zur Luxusyacht. Durchaus auch gebrauchte Boote, aber da schauen wir ein wenig auf das Alter des Bootes.

Kann ich auch mit einem Schnäppchen zu Ihnen kommen, um es zu finanzieren?

Ja! Wir gucken auf die Rechnung – und wenn Sie ein gutes Schnäppchen gemacht haben, freuen wir uns mit Ihnen. Boote von Händlern sind uns etwas lieber, weil wir da sehr viele kennen. Bei uns steht ja immer die Frage im Raum, an wen wir das Geld überweisen – und das geht ausnahmslos an den Verkäufer. Wenn wir die Leute kennen und wissen, die sind zuverlässig und haben das schon ein paar mal gemacht, dann schlafen wir natürlich besser. Wenn wir den Empfänger des Geldes kennen, dann sind wir auf der sicheren Seite – und die Kunden auch.

Was muss ich als Kunde mitbringen, wenn ich ein Schiff „im Auge“ habe?

30 Prozent Anzahlung.

Das war's?

Das mit der Bonität regeln wir später.

Worauf achten wir noch?

Der Kredit ist vor allem mit einer langen Laufzeit sinnvoll, damit die Rate klein bleibt. Denn der Verbraucher kann als Kunde bei uns jederzeit kündigen. Sie brauchen nur eine E-Mail zu schicken, dann lassen wir Sie sofort aus dem Vertrag raus. Das machen auch sehr viele, beispielsweise um ein größeres Boot zu kaufen. Da ist dann nur eine sehr geringe Vorfälligkeitsentscheidung fällig.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Brock!