5/2020 SEPTEMBER–OKTOBER

boote

EXCLUSIV

DIE WELT DER SUPERYACHTEN

NUVOLARI LENARD

Kreativ-Duo im Giga-Rausch

„Pelorus“: Die 115-Meter-Lürssen (Rang 33) mit Festbeleuchtung in der Bucht von Roquebrune.

„LUMINOSITY“
Die 108-Meter-Benetti verblüfft mit interaktivem Interior

„CANOVA“
Baltic realisierte den ersten foilenden Supersegler

RANKING

Die 200 größten Motoryachten

H84903 BeNeLux 11,50 € • Finnland 13,90 € • Frankreich 12,50 € • Italien 12,50 € • Slowakei 11,50 € • Spanien 12,50 € • Schweiz 16,90 sFr • Österreich 11,00 € • Portugal (Cont.) 12,50 € • Deutschland 9,90 €

4 198490 309904 05

„Jeder kennt jeden“

Georg Oehme dienten Studienabschlüsse in BWL und internationaler Steuerlehre als Einstieg ins Yachting. Für Vistra betreut der 31-Jährige von Malta aus Eigner beim Kauf, Bau und Betrieb ihrer Yachten.

Welche Verbindung hast du zum Meer?
Ich bin gebürtig aus dem Erzgebirge, war aber im Urlaub immer viel am Meer, und ich bin ein Freund der See. Das Meer war letztlich auch einer der Gründe, warum es mich nach Malta gezogen hat. Allein schon morgens am Wasser laufen zu gehen hat seinen Reiz. Und erst kürzlich habe ich meine ehemaligen Kommilitonen vom Studium in Liechtenstein zum jährlichen Alumnitreffen auf einen Segeltörn in Malta eingeladen.

Gab es während des Studiums Berührungspunkte mit Yachting?
Ich bin für den berufsbegleitenden Master in internationalem Steuerrecht nach Liechtenstein gegangen. Davor habe ich fünf Jahre in einer Steuerkanzlei gearbeitet, wo wir mal einen Mandanten mit einer 16 Meter langen Segelyacht in Kroatien hatten. Im Studium war Yachting weniger Kernpunkt, aber unter meinen Mitstudenten gab es Banker und Leute, die im Family-Office arbeiten. Da stellte ich gute Verbindungen her.

Bist du darüber an deinen jetzigen Job gekommen?
Nein, das nicht. Während der Elternzeit unserer ersten Tochter waren wir in Italien und fanden Gefallen am mediterranen Lebensstil. In uns reifte der Wunsch, für eine gewisse Zeit ins Ausland zu gehen. Ich schaute mich nach Stellenanzeigen um und bewarb mich 2015 um eine Stelle bei Vistra auf Malta. Ausschlaggebend war, dass die Hälfte der Malteser italienisch spricht und meine Frau eine Zeit lang in Italien gelebt hat. Die Möglichkeit, im Yachting arbeiten zu können, war einfach verlockend.

Vistra bietet weltweit Dienstleistungen für die Verwaltung von Unternehmen, alternativen Investments und Immobilien an. Wofür bist du auf Malta zuständig?
Ich wurde nicht speziell auf steuerliche Betrachtung eingestellt. Meinen Einstieg in das Yachtingteam von Anthony Galea prägten Projekte, die ich aus Registrierungs- und operativer Perspektive beleuchtet habe. Im Prinzip betreuen wir die Yacht von der administrativen Seite, ich kümmere mich jedoch in Zusammenarbeit mit den Steuerberatern der Eigner auch um umsatzsteuerliche Themen.

Du beschäftigst dich längst nicht mehr „nur“ mit Zahlen.
Nein, das nicht. Typisch ist: Ein Eigner oder dessen Berater kommt zu uns und fragt, wie der Kauf oder Bau einer Yacht am besten strukturiert werden kann. Im ersten Schritt möchten wir erfahren, ob die Yacht privat oder im Charter und wo sie genutzt werden soll. Mit weiteren Hintergrundinformationen planen wir dann das beste Set-up für die Registrierung, Gründung und Verwaltung der Gesellschaft und die operativen Belange. Zudem unterstützen wir bei der Anstellung der Crew mit Arbeitsverträgen und Lohnabrechnung oder bei der Finanzierung der Yacht. Letzteres bevorzugen Eigner trotz vorhandener Mittel, aber im Hinblick auf das derzeitige Zinsniveau.

Wie hat sich der Wechsel in ein neues Fach angefühlt?
Ich durfte eine komplett andere Brille aufsetzen. Wobei ich auch nicht aus einer klassischen Steuerkanzlei gekommen bin, wo ich nur vor dem PC saß. Ich war regelmäßig bei Mandanten und auch beratend tätig. Und geholfen hat mir, dass mein Studium in Liechtenstein sehr international ausgelegt war. Für Vistra arbeiten 4500 Menschen, und wir unterstützen unsere Kollegen weltweit bei Yachtregistrierungen in Großbritannien oder auf den Cayman Islands, BVI und Marshall Islands.

Also beratet ihr auf Malta nicht nur Eigner, die primär Interesse an der maltesischen Flagge haben?
Wir sind innerhalb von Vistra das auf Yachten spezialisierte Team und registrieren diverse andere Flaggen. Die Gründung von Gesellschaften in anderen Ländern erledigen die Kollegen vor Ort. Wir kümmern uns in der Folge aber um die Verwaltung der Yacht.

Bist du speziell für deutschsprachige Eigner zuständig?
Davon haben wir natürlich viele, und es hilft schon sprachlich, aber ich kümmere mich um Eigner aus unterschiedlichen Nationen und Yachten verschiedenster Größen, mit und ohne Segel. Wobei ein Großteil sich zwischen 25 und 45 Metern bewegt. Unter europäischen Eignern ist die maltesische Flagge am beliebtesten.

„Wir planen die Yachtregistrierung, Gesellschaftsgründung und operative Belange“

Sie bietet viele Vorteile, was Abwicklung und Registrierung, technische Standards oder Hafenansteuerung angeht.

Setzt du dann und wann auch selbst einen Fuß auf eine Yacht?
Wir haben das Glück, dass „unsere“ Yachten regelmäßig zu uns kommen. Unser Büro liegt direkt am Hafen von Gzira, und zu Fuß bin ich in fünf Minuten in der Manoel Island Marina. Größere Yachten machen im Grand Harbour fest, wo wir in einer halben Stunde sind.

Was fasziniert dich am meisten am Yachting?
Dass die Industrie so klein ist und mehr oder weniger jeder jeden kennt. Vieles basiert auf Vertrauen, und Probleme lassen sich innerhalb von Netzwerken schnell lösen – auch über Ländergrenzen hinweg. Ich weiß zu Beginn des Tages nie, wie viele Telefonate ich führen werde und wo die Gesprächspartner herkommen. Einer dieser Anruf war: Wir sind in Neuseeland und möchten auf den australischen Chartermarkt. Habt ihr irgendwelche Lösungen parat?

Netzwerk ist ein gutes Stichwort. Wie hilft dir YPY weiter?
Es ist eine zusätzliche Möglichkeit, Kontakte zu erhalten oder auf sie zuzugreifen. Über die WhatsApp-Gruppe des deutschen Chapters läuft das ganz unkompliziert und unmittelbar. Natürlich ist es auch schön, während der Messen Gesichter zu den Namen zu sehen.

Elbjung: Georg Oehme kam für das BWL-Studium nach Dresden, ging für den Steuerlehre-Master nach Liechtenstein und setzte auf Malta die Yachtingbrille auf.

Privat beschäftigst du dich intensiv mit der Blockchain-Technologie. Welche Möglichkeiten ergeben sich daraus für die Yachtingindustrie?
Mich interessiert, wie man die Technik nutzen kann, um administrative Prozesse noch stärker zu digitalisieren. Bitcoin und andere Kryptowährungen spielen hier eher eine untergeordnete Rolle. Der Vorteil von Blockchain: Wenn Daten einmal hinterlegt sind, sind sie unveränderlich. Das kann zum Beispiel helfen beim Hinterlegen von Wartungsnachweisen für Motoren. Was die Nutzung als Währung angeht, ist es für Yachttransaktionen noch zu früh. Es könnte aber den Zahlungsverkehr beschleunigen, zum Beispiel beim Chartern von Yachten. Es gibt bereits erste Beispiele, wo US-Dollar-Zahlungen in Krypto umgewandelt, diese von A nach B übertragen und in Euro umgetauscht werden. Das geht schneller, als eine Eurowährung konventionell in Dollar zu bezahlen.

Die 2017 gegründete Netzwerkplattform **„Young Professionals in Yachting Germany“** unterstützt ihre Mitglieder dabei, Kontakte innerhalb der Branche zu knüpfen. Beitreten kann jeder, der schon in der Yachtingindustrie arbeitet und zwischen 20 und 42 Jahre alt ist. Derzeit hat der Verein über 100 Mitglieder aus unterschiedlichen Bereichen der Großyachtwelt. **ypyinternational.org**