

Marktplatz für Gebrauchtwoote — der vollständige Stand der Überlegungen

Arbeitsdokument. 2026-07-02.

Der Ausgangspunkt

Gebrauchtwootmakler stehen unter einem realen, dokumentierten Preisdruck. Der marktbeherrschende Anbieter von Online-Inseraten in den Vereinigten Staaten, Boats Group (Eigentümer der Portale YachtWorld und Boat Trader), hat seine Abonnementgebühren im Laufe der letzten zehn Jahre massiv erhöht: eine versuchte Anhebung um 75 % bei einem Händler, eine Verdoppelung bei einem anderen und eine Steigerung um 400 % innerhalb von zehn Jahren laut einer bei Gericht eingereichten Klage (rund 1.000 Dollar pro Monat im Jahr 2014 gegenüber mehr als 5.000 Dollar pro Monat im Jahr 2024).

Hier ist Präzision geboten: Es sind nicht die Verkaufsprovisionen, die sich verdreifacht haben, wie man gelegentlich hört — es sind die Abonnementgebühren für die Inserateplattform, eine wichtige Nuance, die den Charakter des Vorwurfs verändert.

Derzeit läuft vor einem US-Bundesgericht eine Sammelklage (Brill Maritime gegen Boats Group), die die Makler zusammenfasst, die seit 2014 ein Abonnement abgeschlossen haben. Der Prozess ist für den Herbst 2026 angesetzt; über die Zulassung der Sammelklägergruppe ist noch nicht entschieden. Ein früherer Prozess wegen einer unzulässigen Provisionsabsprache wurde hingegen im Januar 2025 mangels Beweisen für eine Kollusion abgewiesen.

Unterdessen zeigt der Gegner keinerlei Anzeichen von Schwäche: Soeben (Dezember 2025) wurde eine neue Wachstumsinvestition zweier erstrangiger Investmentfonds angekündigt, mit einer berichteten Bewertung von mehr als zwei Milliarden Dollar. Der marktbeherrschende Akteur geht aus diesem Zyklus also besser kapitalisiert hervor, nicht geschwächt.

Die Methode

Vor jeder Entscheidung wurde jede Option einer kontradiktorischen, quellengestützten Marktrecherche unterzogen, mit Angabe der Herkunft aller Zahlen. Was durch diese Recherche widerlegt wurde, wird hier als widerlegt dargestellt, nicht als noch offene Hypothese. Drei Entscheidungen sind auf diese Weise bereits gefallen und werden nachfolgend mit ihrer vollständigen Begründung dargelegt, damit jeder Leser die Argumentation selbst nachprüfen kann, statt sie auf Treu und Glauben hinnehmen zu müssen.

Option 1 — Ein frontaler Marktplatz, „unserer gegen Boats Group“

Der Grundgedanke

Eine Inserateplattform im Eigentum von Maklern aufbauen, finanziert durch die Kapitalbeteiligung großer Maklerhäuser, um den marktbeherrschenden Akteur frontal auf seinem eigenen Terrain anzugreifen: dem Online-Bootsinserat.

Warum diese Option verworfen wurde

Die Recherche hat gezeigt, dass dieser naheliegende Wettbewerber bereits existiert — getragen vom denkbar legitimsten Akteur: dem Berufsverband der Makler selbst. Eine Plattform namens Yachtr wurde von diesem Verband Ende 2024 gestartet: im Eigentum der Makler, strukturell unmöglich von einem Investmentfonds aufzukaufen, bereits von mehr als zweihundert Maklerhäusern übernommen, darunter mehrere von beträchtlicher Größe, mit einem schnell monatlich wachsenden Inseratebestand. Eine zweite Plattform desselben Typs, YATCO, besteht seit dem Jahr 2000 und wickelt jährlich Verkäufe in Höhe mehrerer Milliarden Dollar ab.

Grundlegender noch hat die Recherche ergeben, dass der eigentliche Engpass des Marktes nicht der Bestand an zum Verkauf stehenden Booten ist, sondern die Käuferreichweite. Der marktbeherrschende Akteur beansprucht rund fünfundsechzig Millionen Besucher pro Jahr; selbst ein großer Händler erzielte über diese Plattform nur etwa fünfzig von rund fünfhundert Verkäufen — was zeigt, wie sehr die Abhängigkeit auf dem Besucherstrom und der Sichtbarkeit in den Suchmaschinen beruht, nicht auf dem Bootsbestand.

Eine neue Plattform, und sei sie noch so gut konzipiert, nützt nichts, wenn die Käufer sie nicht finden. Schließlich pflegt der marktbeherrschende Akteur aufstrebende Wettbewerber aufzukaufen, statt sie wachsen zu lassen: Ein neuer Anbieter, der ohne Schutz vor einer Übernahme Boden gutmache, würde zum Akquisitionsziel, nicht zum dauerhaften Wettbewerber.

WAS DIESE OPTION WIEDER ÖFFNEN WÜRD

Sollte ein hinreichend zahlreicher und einflussreicher Kreis großer Maklerhäuser beschließen, gemeinsam eine eigene Plattform zu gründen, wobei jedes Haus vom ersten Tag an seinen eigenen Bestand und seine eigene Kundschaft einbringt, könnte das Reichweitenproblem, das einen isolierten Neueinsteiger zum Scheitern verurteilt, entfallen. Genau dies ist die Hypothese des neuen Umstands, der in Abschnitt 6 behandelt wird.

Option 2 — Differenzierung durch künstliche Intelligenz

Der Grundgedanke

Eine Automatisierungsschicht auf Basis künstlicher Intelligenz aufbauen — Erstellung von Inseraten, Suche nach vergleichbaren Booten zur Preisermittlung, automatische Beantwortung von Käuferanfragen, Dokumentenerzeugung — als unterscheidendes Verkaufsargument gegenüber den bestehenden, als veraltet und manuell empfundenen Plattformen.

Warum diese Option verworfen wurde

Die Recherche hat gezeigt, dass der marktbeherrschende Akteur der Branche selbst bereits im Juni 2025 ein KI-gestütztes Werkzeug zur Inseratserstellung und ein Werkzeug für Preisvergleiche eingeführt hat — kostenlos, integriert in sein Angebot. Dieselbe Entwicklung ist in allen vergleichbaren Branchen zu beobachten (Gebrauchtwagen, Immobilien, Online-Handel): Diese Funktionen sind zu einem Standard geworden, den die großen Plattformen kostenlos anbieten, nicht zu einem Verkaufsargument, das einen Premiumpreis rechtfertigt. Ein einzelner Akteur kann nicht als Alleinstellungsmerkmal verkaufen, was der Marktführer bereits allen kostenlos zur Verfügung stellt.

Darüber hinaus stößt jeder weitergehende Schritt — etwa die Preisermittlung anhand der tatsächlichen Transaktionshistorie oder die automatische Anreicherung eines Datenblatts anhand der Rumpfnnummer des Bootes — auf zwei Mauern: Die realen Transaktionsdaten liegen in den Händen eines geschlossenen, nicht zugänglichen Zirkels, und das Auslesen von Bootsbeschreibungen auf fremden Websites zur Speisung eines Vergleichswerkzeugs birgt in Europa ein reales rechtliches Risiko (Datenbankschutzrecht, durchsetzbare Nutzungsbedingungen).

WAS DAVON BESTEHEN BLEIBT

Ein rein technischer, rechtlich risikofreier Teil — das Aufspüren doppelter Inserate, die automatische Umformatierung für die gleichzeitige Veröffentlichung auf mehreren Plattformen, die Bildbearbeitung — bleibt als internes Werkzeug nützlich, um die Betriebskosten zu senken. Er wird jedoch niemals als Verkaufsargument gegenüber den Kunden präsentiert.

Option 3 — Die Genossenschaft des Vertrauens (gewählt, noch nicht begonnen)

BEIBEHALTEN — NICHT BESCHLOSSEN

Dies ist die These, die nach dem Verwerfen der beiden vorangegangenen Optionen entstanden ist, gereift durch eine vertiefte Marktrecherche. Sie besteht nicht darin, Inserate zu verkaufen, sondern Vertrauen in eine Transaktion, die naturgemäß beide Seiten beunruhigt.

Der Kerngedanke

Makler besichtigen bereits jedes Boot, das sie verkaufen. Würde sich jede Besichtigung, jedes Gutachten, jedes Element der Historie in einer geprüften, dem Boot zugeordneten Akte ansammeln, entstünde daraus ein echtes Gesundheitsbuch des Bootes — das nautische Gegenstück zu dem, was ein Dienst wie Carfax für den Gebrauchtwagen in den Vereinigten Staaten leistet. Diese Daten könnte kein Wettbewerber kopieren: Sie entstehen aus der realen Tätigkeit eines Maklernetzwerks und existieren nirgendwo sonst.

Das Gutachternetzwerk und seine drei Regeln

Um dieses Gesundheitsbuch herum liefert ein Netzwerk unabhängiger Gutachter die Zertifizierung, unter drei als nicht verhandelbar eingestuften Bedingungen, um glaubwürdig zu bleiben — jede davon abgeleitet aus einem andernorts dokumentierten Scheitern in der Vertrauensökonomie:

1. Ein Gutachter zertifiziert niemals ein Boot, das er selbst verkauft, damit die Zertifizierung nicht zu verdeckter Werbung wird.
2. Ein Gutachter wird für die nachträglich überprüfte Treffsicherheit seiner Bewertungen vergütet, niemals für die Menge der ausgestellten Zertifizierungen — um die andernorts bereits beobachtete Falle zu vermeiden, dass nach Volumen bezahlte Gutachter am Ende alles durchwinken.
3. Die Bewertungen der Käufer über die Gutachter werden erfasst, Streitfälle jedoch geschlichtet statt automatisch sanktioniert, damit ein bösgläubiger Kunde oder ein Wettbewerber den Ruf eines guten Gutachters nicht durch eine einzige schlechte Bewertung zerstören kann.

ZU BEACHTEN

Ehrlicherweise ist festzuhalten, dass dieses Vertrauensiegel ein vorgelagertes Signal ist, kein Ersatz für die offizielle technische Prüfung, die Versicherer und Banken verlangen — es sei denn, man steigt in eine höhere Klasse auf, mit formell akkreditierten Gutachtern und einer damit verbundenen Garantie, wie es manche Programme für zertifizierte Gebrauchtfahrzeuge tun.

Das Vertrauensnetzwerk: was das Gesundheitsbuch dem Eigner gibt

Eine Feststellung, die jeder Makler kennt: Eigner führen das Wartungsbuch ihres Bootes nicht. Niemand ist in diesem Punkt methodisch, und eine Akte, die von der Disziplin des Eigners abhinge, bliebe leer. Das Vertrauensnetzwerk kehrt die Last um: Es sind die Fachleute, die dokumentieren. Jeder Eingriff — Wartung, Reparatur, Winterlager, Begutachtung — wird von dem Fachbetrieb, der ihn ausgeführt hat, in die Akte des Bootes eingetragen. Der Eigner ist von der lebendigen Dokumentation seines Bootes vollständig entlastet; sie entsteht von selbst, überall, wo er unterwegs ist.

Konkret bestehen zwei Angebote nebeneinander. Das Standardangebot gewährt Zugang zur Plattform wie bei jedem beliebigen Inseratedienst. Das Premiumangebot fügt die lebendige Akte des Bootes hinzu und alles, was sie ermöglicht: Wo auch immer sich der Eigner auf der Welt befindet, was auch immer seinem Boot zustößt — er erreicht das Netzwerk vertrauenswürdiger Fachleute, die ihrerseits Zugriff auf die vollständige Akte des Bootes haben und sofort wissen, womit sie es zu tun haben. Und ein Boot mit lebendiger, geprüfter Historie erzielt beim Wiederverkauf einen besseren Wert und kann eine günstigere Versicherungsprämie beanspruchen. Dieses Premiumangebot ist kostenlos: Es wird nicht verkauft, es wird angeboten. Es ist außerdem ablehnbar, vor allem aus Gründen des Umgangs mit den Daten — die Akte seines Bootes in das Netzwerk einzubringen ist eine ausdrückliche Entscheidung des Eigners, niemals ein vorangekreuztes Kästchen. Wer seine Daten lieber für sich behält, behält das Standardangebot, ohne Nachteil.

Das Netzwerk selbst ist Sache der Mitgliedshäuser: Sie sind es, die einen Dienstleister in das Netzwerk aufnehmen — oder nicht —, und das ist eine Anerkennung dessen, was jedes Haus bereits besitzt: sein lokales Geflecht verlässlicher Fachbetriebe. Der Dienstleister, der dem Netzwerk beiträgt, akzeptiert dessen Charta: Seine Eingriffe speisen die Akten, und er wird von den Nutzern des Netzwerks bewertet. Das Ausscheiden aus dem Netzwerk folgt dieser Bewertung, nach einem klaren, gestuften Schema — niemals eine undurchsichtige Entscheidung unter Verwaltern: veröffentlichte Kriterien, im Voraus bekannte Stufen und eine Streitschlichtung, damit eine bösgläubige Bewertung einen guten Fachbetrieb nicht zu Fall bringen kann.

Die Öffnung für Neuboot

Die Plattform ist nicht auf Gebrauchtboote beschränkt: Verkäufer von Neubooten — Vertragshändler und Distributoren der großen Werften —, die sich für eine Teilnahme am Marktplatz entscheiden, können dort ihre Neuboot inserieren. Der Nutzen ist doppelt, und er reicht tiefer als eine bloße Erweiterung des Katalogs. Für den Käufer lassen sich Neu und Gebraucht endlich am selben Ort vergleichen, nach denselben Regeln. Für das Modell selbst sind es die wertvollsten Daten überhaupt: Ein auf der Plattform neu verkauftes Boot tritt mit einem vollständigen Gesundheitsbuch von seiner ersten Stunde an in das Netzwerk ein — jede Wartung, jeder Eingriff, jeder Eigner von Anfang an lückenlos erfasst. Beim Wiederverkauf trägt genau dieses Boot die solideste Historie des Marktes, jene, die Versicherer und Käufer am höchsten bewerten. Und der Neubootverkäufer gewinnt auf natürliche Weise die Rückkehr des Bootes beim Wiederverkauf: Der Kunde, der bei ihm neu gekauft hat, verkauft auf der Plattform weiter, auf der die Akte seines Bootes lebt — und kauft am selben Ort wieder. Die Regeln ändern sich dabei um keinen Deut: niemals eine Verkaufsprovision, freiwillige Teilnahme, jedes Haus bleibt Herr seiner Geschäfte.

Wie das Geld verdient wird

Niemals eine Provision auf den Verkauf selbst — ein Grundsatz, den die beiden großen Akteure des amerikanischen Marktes einhalten, gerade weil eine allzu sichtbare Provision Käufer und Verkäufer dazu verleitet, sich bei einem teuren, nur einmal gekauften Gut untereinander an der Plattform vorbei zu einigen. Der Erlös kommt von anderswo: aus den Dienstleistungen rund um die Transaktion (Treuhandverwahrung der Gelder während des Verkaufs, Finanzierung, Versicherung, Formalitäten der Eigentumsübertragung und der internationalen Mehrwertsteuer), aus dem vor dem Verkauf gezahlten Maklerabonnement und — dem originellsten Baustein des Modells — aus dem Verkauf der angesammelten Historiendaten an die Versicherer.

Ein Boot mit gut dokumentierter Vergangenheit könnte so eine günstigere Versicherungsprämie erhalten, was zu einem Argument für den Beitritt zur Plattform würde. Diese letzte Erlösquelle wird allerdings erst ab einem ausreichenden Datenvolumen tragfähig: Sie ist kein Motor, der am ersten Tag anspringt.

Die Eigentümerstruktur

Die Makler wären Miteigentümer der Plattform, nach dem hundertjährigen, bewährten Vorbild der Immobilien-Inseratedatenbanken im Eigentum der Makler selbst. In Europa existiert genau dafür eine Rechtsform: die Europäische Genossenschaft, bei der die Mitglieder unkompliziert in das Kapital ein- und aus ihm austreten, mit nicht frei veräußerbaren Anteilen und einer ausgewogenen Governance unter den Mitgliedern.

Die ursprünglich erwogene diskrete Offshore-Konstruktion (eine Gesellschaft in Singapur kombiniert mit einer Einheit in Labuan, Malaysia) wurde aufgegeben: Ein Produkt, das Vertrauen verkauft, kann nicht in einer Struktur domiziliert sein, die Versicherer und Partnerbanken mit Misstrauen betrachten würden. Selbst das Ökosystem der Großyachten, das gelegentlich internationale Strukturen nutzt, geht nicht über Malaysia, sondern über andere anerkannte Jurisdiktionen. Die getroffene Wahl ist daher ein glaubwürdiger operativer Sitz, keine komplizierte Konstruktion.

Was diese Option schwer kopierbar macht

Vier Elemente wären, zusammengenommen, für einen Wettbewerber nur langwierig nachzubauen: die Historiendaten, die aus dem Netzwerk entstehen und nirgendwo sonst zu kaufen sind; die Reichweite, die die Makler-Eigentümer unmittelbar einbringen und die es erspart, einen Kampf um Suchmaschinensichtbarkeit gewinnen zu müssen; das Vertrauen selbst, aufgebaut durch ein Netzwerk verantwortlicher Gutachter, die Miteigentümer des Werkzeugs sind; und die physische Präsenz — ein Online-Inserateaggregator, so dominant er auch sein mag, hat weder Werkstätten noch Techniker noch Beziehungen in den Häfen: Er kann kein weltweites Vertrauensnetzwerk anbieten, gleich mit welchem Budget.

Die vier vor jedem ernsthaften Engagement noch zu validierenden Punkte

Nichts an dieser These ist bislang verbindlich beschlossen. Vier Validierungen sind erforderlich:

1. **Das Rechtliche** — die genossenschaftliche Struktur und die Kapitalbeteiligung der Makler sowie die für die Finanzdienstleistungen erforderlichen Lizenzen von einem spezialisierten Anwalt bestätigen lassen
2. **Ein Partnerversicherer** — die Zusage eines Partnerversicherers einholen, der bereit ist, auf Grundlage der gesammelten Daten einen Vorzugstarif zu gewähren
3. **Ein erster Makler** — einen ersten Referenzmakler finden, der bereit ist, das Netzwerk und das Gesundheitsbuch anzustoßen
4. **Die Datenrechte** — von Beginn an das Recht sichern, die Besichtigungsdaten weiterzuverwenden und weiterzuverkaufen

Das technische Fundament der Inserateplattform ist bereits gebaut und getestet. Die verbleibende Arbeit zur Vervollständigung dieser These ist daher nicht in erster Linie technischer Natur — sie ist menschlicher Natur: ein Anwalt, ein Versicherer, ein erster Makler.

Der neue Umstand — der Gründerkreis

GEMEINSAM ZU ERÖRTERN

Am Tag der Abfassung dieses Dokuments hat sich eine neue Lage ergeben, die von der Marktrecherche noch nicht untersucht worden ist: Die dreißig bis fünfzig größten Bootsverkäufer der Welt sind bei ein und derselben internationalen Fachveranstaltung versammelt. Die folgende Hypothese verdient es, aufgestellt und gemeinsam erörtert zu werden — sie muss jedoch als zu prüfende Hypothese behandelt werden, nicht als feststehende Tatsache: Sollte sich dieser Kreis großer Häuser darauf verständigen, gemeinsam eine eigene genossenschaftliche Plattform zu gründen, änderten sich gegenüber der in Abschnitt 3 verworfenen Option 1 zwei Dinge.

Zunächst entfielen mechanisch die Schwäche, die ein von einem einzelnen, isolierten Makler getragenes Projekt zum Scheitern verurteilte — die Abhängigkeit von einem einzigen Ankerpunkt für Bestand und Reichweite am Anfang: Mit dreißig bis fünfzig gleichzeitigen Gründungshäusern wären der Bestand an zum Verkauf stehenden Booten und die Reichweite ihrer jeweiligen Kundschaften vom ersten Tag an vereint, ohne gegen den marktbeherrschenden Akteur eine Suchmaschinensichtbarkeit von null an erobern zu müssen. Und diese Häuser bringen nicht nur Inserate ein: Sie bringen ihre physischen Standorte ein — Werkstätten, Techniker, Beziehungen in den Häfen —, das heißt, vom ersten Tag an, die weltweite Abdeckung des in Abschnitt 5 beschriebenen Vertrauensnetzwerks. Jedes Haus, das dem Kreis beiträgt, erweitert die Abdeckung aller anderen.

Sodann wäre das finanzielle Gleichgewicht einer solchen Struktur potenziell außergewöhnlich: eine Genossenschaft, die kein einziges Boot besitzt (also ohne das finanzielle Risiko, das einen vergleichbaren Akteur des Gebrauchtwagenmarktes nach einer Bewertung von sieben Milliarden Dollar in die Insolvenz geführt hat), finanziert durch die Kapitaleinlagen ihrer eigenen Mitglieder, und deren Abonnementerlöse im Voraus vereinnahmt würden statt zum Zeitpunkt jedes Verkaufs.

Es muss klar benannt werden, was diese Hypothese nicht aufhebt: Ein solches Projekt wäre nicht mehr dieselbe Option wie die in Abschnitt 3 verworfene, und auch nicht genau dieselbe wie die in Abschnitt 5 gewählte Option 3 — es wäre eine dritte Variante, die nach derselben Methode zu untersuchen ist, mit einer eigenen kontradiktorischen Marktrecherche vor jeder Entscheidung. Die Änderung einer bereits getroffenen Entscheidung ist niemals ein automatischer Freibrief für die neue Fassung der Idee. Genau das ist der Gegenstand der beim Treffen erwarteten Diskussion.

Die Grundsatzentscheidungen, bereits getroffen

Eine Provision auf den Bootsverkauf erheben	Niemals	Bei einem teuren, nur einmal gekauften Boot verleitet eine sichtbare Provision Käufer und Verkäufer dazu, sich an der Plattform vorbei zu einigen; kein Akteur, der in dieser Branche überlebt hat, erhebt eine Verkaufsprovision.
Die Boote selbst auf Lager besitzen	Niemals	Ein vergleichbarer Akteur des Gebrauchtwagenmarktes, mit sieben Milliarden Dollar bewertet, ist am Ankauf und Wiederverkauf von Fahrzeugen insolvent gegangen.
Die kleinen Makler zahlen lassen, um die großen Anteilseigner zu bereichern	Niemals	Kein Präzedenzfall einer so funktionierenden Genossenschaft; die kleinen Mitglieder würden abwandern. Jeder verdiente im Verhältnis zu dem, was er einbringt.
Die Struktur in einer diskreten Offshore-Konstruktion domizilieren	Aufgegeben	Widerspruch zu einem Produkt, das Vertrauen verkauft; Versicherer und Partnerbanken misstrauen dieser Art von Struktur.
Künstliche Intelligenz als Verkaufsargument in den Vordergrund stellen	Nein	Funktion, die der Marktführer und alle vergleichbaren Akteure bereits kostenlos anbieten; keine verteidigbare Marge bei ihrem Verkauf.
Das Premiumangebot (die lebendige Akte des Bootes) verkaufen	Niemals	Es ist kostenlos und ablehnbar: Der Eigner entscheidet ausdrücklich, ob er die Daten seines Bootes in das Netzwerk einbringt oder nicht. Die Kostenlosigkeit ist es, die es universell macht.
Einen Dienstleister durch Verwalterbeschluss aus dem Netzwerk ausschließen	Niemals	Das Ausscheiden aus dem Netzwerk folgt der Bewertung durch die Nutzer, nach einem klaren, gestuften Schema, mit Streitschlichtung — niemals eine undurchsichtige Entscheidung.

WAS OFFEN BLEIBT

Die rechtliche Validierung der genossenschaftlichen Struktur obliegt einem auf Gesellschaftsrecht spezialisierten Anwalt; die Validierung des Datenmodells obliegt einem Partnerversicherer, der zu einem realen Test bereit ist; die Wahl eines ersten Referenzmaklers zum Anstoßen des Netzwerks obliegt den laufenden Gesprächen; und die Prüfung der in Abschnitt 6 aufgestellten Hypothese des Gründerkreises obliegt genau der beim Treffen der großen Häuser erwarteten gemeinsamen Diskussion.

Sie besteht nicht darin, Inserate zu verkaufen, sondern Vertrauen in eine Transaktion, die naturgemäß beide Seiten beunruhigt.