

20 Schritte für einen erfolgreichen Flugzeugverkauf:

Ein Flugzeug kann man nicht nebenher verkaufen. Oft werden die nötige Fachkenntnis, der Zeitaufwand und die Vorteile eines großen Netzwerkes unterschätzt. Viele unserer Kunden haben vorab allein ihr Glück versucht oder kamen von Brokern, die sich nicht aktiv um den Verkauf gekümmert haben bzw. nicht entsprechend vernetzt waren.

Bei der BAS GmbH können Sie sich auf unser fundiertes Branchenfachwissen, unser Engagement und unser umfangreiches Netzwerk verlassen. Zu einem erfolgreichen Flugzeugverkauf gehören für uns folgende Punkte:

1) Verkaufspreisermittlung:

Zusammen mit unserem Sachverständigenbüro ermitteln wir einen realistischen Verkaufspreis für Ihr Flugzeug und stimmen diesen dann mit Ihnen ab. Wir prüfen, welche Maschinen aktuell zu welchem Preis zum Verkauf stehen, zu welchem Preis Flugzeuge des gleichen Typs bereits verkauft wurden und welchen Wert bzw. welche Bewertung die Maschine laut Bluebook und VRef hat, der Schwacke-Liste für Flugzeuge. ([Datenerfassungsbogen](#))

2) Maklervertrag (Broker Agreement):

Wir schließen mit Ihnen ein verlässliches "[exclusive Standard Broker Agreement](#)". Die Laufzeit beträgt mindestens sechs Monate und verlängert sich danach monatlich. Sie können den Maklervertrag 30 Tage vor Monatsende kündigen. Die Provision ist abhängig vom Flugzeugwert und weiteren Faktoren wie der Veräußerbarkeit. Hierbei prüfen wir, ob es sich um ein gängiges Modell handelt, ob es unfallfrei ist oder ob es Einschränkungen bei der Zulassungsfähigkeit im Ausland gibt. Die Provision (beinhaltet diese 20 Schritte) ist gestaffelt und liegt in der Regel zwischen USD 45.000 und USD 75.000. Sie wird nur im Erfolgsfall fällig, also nur dann, wenn wir Ihr Flugzeug erfolgreich vermitteln. Personal- und Werbekosten sind damit unser Risiko und gehen zu unseren Lasten, wenn wir Ihr Flugzeug nicht im vereinbarten Zeitraum erfolgreich vermarkten. Weitere Informationen finden Sie unter "[Preise und Vertrag](#)".

3) Vor-Ort-Termin zur Flugzeugsichtung und zu Werbeaufnahmen:

„Nur wenn wir das Produkt kennen, können wir es auch verkaufen“.

Wir machen uns vor Ort ein Bild vom Zustand der Maschine, inklusive Interior, Paint und weiteren Faktoren. Wir erfassen den Rüstungszustand sowie eventuelle Ein- und Umbauten. Die relevanten Verkaufsdaten erfassen wir aus dem Bordbuch und der Lebenslaufakte. Diesen Termin nutzen wir außerdem, um aussagekräftige Fotos und eine virtuelle Tour ihres Flugzeugs aufzunehmen. Bei Bedarf ergänzen wir dieses Material und kaufen zusätzlich Flugaufnahmen von Aircraft-Spottern aus dem Internet.

4) Flugzeug-Exposé und Datenaufbereitung:

Alle erfassten Daten werten wir anschließend aus, wählen das Bildmaterial aus und bearbeiten die Fotos digital nach. Aus diesem Material erstellen wir dann die Werbeanzeigen und das Exposé für Ihr Flugzeug.

5) Marketingplan und Umsetzung der Werbemaßnahmen:

Ihre Maschine stellen wir in den 10 meist frequentierten Onlineportalen ein und pflegen die Anzeigen bei Änderungen. Über die USA schalten wir weltweite Broadcasts (Rundmails) an Operators, Eigentümer, Werften, Broker und mehr. Insgesamt erreicht Ihre Verkaufsanzeige so mehr als 55.000 Empfänger. Die Brokerdatenbanken AMSTAT und JETNET bieten Brokern einen direkten Zugriff auf die Flugzeugdaten. Darüber hinaus pflegen wir eine eigene BAS-Kundendatenbank mit über 3.000 Aviation-Kontakten, die Ihr Exposé ebenfalls per Mail erhalten.

6) Regelmäßiges Reporting (Marktreport):

Alle acht Wochen erhalten Sie von uns einen Marktreport über die Verkaufsaktivitäten. Er enthält eine Liste aller generierten Anfragen und Angebote. Wir passen außerdem die Stunden und die Wartung an und empfehlen gegebenenfalls nötige Preisanpassungen.

7) Kommunikation mit Interessenten und Präsentation Ihres Flugzeuges vor Ort:

Wir nehmen Anfragen per Mail und Telefon entgegen, betreuen Ihre Kaufinteressenten und beantworten Fragen. In Abstimmung mit Ihnen übernehmen wir auch die Preisverhandlungen und präsentieren Ihr Flugzeug vor Ort am Hangar.

8) Kaufabsichtserklärung (LOI = Letter of Intent):

Wenn wir einen potenziellen Käufer gefunden haben, bereiten wir die Kaufabsichtserklärung vor. Diese wird vom Verkäufer und vom Kaufinteressenten unterzeichnet und enthält die jeweiligen exakten Adressdaten (Firmierung oder Privatanschrift sowie Empfängerland), den verhandelten Kaufpreis, den Zustand des Flugzeugs bei Übergabe und die Frist, wie lange die Erklärung bindend ist. Die Kaufabsichtserklärung gibt einem Käufer die Möglichkeit, die Maschine zu besichtigen, einen Testflug und eine Kaufinspektion durchzuführen sowie ggf. eine Finanzierung einzuleiten.

9) Einrichtung eines internationalen Treuhandkontos (Escrow) für Hinterlegung des Deposit und zur sicheren Kaufpreiszahlung:

Für die Verkaufsabwicklung richten wir ein Escrow-Konto für beide Parteien ein. Üblicherweise nutzen wir die IATS in Oklahoma/USA, da diese auch große Transfers namhafter deutscher Unternehmen durchführen, europäische Marktkenntnisse haben und von der FAA zugelassen sind. Auf diesem Konto wird das Deposit (in der Regel USD 100.000 bis USD 250.000) hinterlegt. Es dient zur Bestätigung des Kaufinteresses und zur Reservierung des Flugzeugs.

10) Testflug:

Mit Ihrem Piloten (bei Bedarf stellen wir diesen auch gerne) und dem Käufer stellen wir das Testflugprofil zusammen und kümmern uns um Flugplan, Slots, Betankung, Versicherung sowie falls nötig eine "Permit to Fly". Den Testflug begleiten wir in Ihrem Interesse. Die Testflugprofile der meisten Hersteller liegen uns vor, so dass wir diese für die "Inflight Checks" verwenden können. Wir versuchen, den Testflug mit der Überführung in die Werft zu kombinieren (Aufwand- und Kosteneinsparung).

11) Kaufinspektion (PPI = Pre Purchase Inspection):

Gemeinsam mit Ihnen und dem Kaufinteressenten legen wir eine Werft für die Verkaufsinspektion fest. Wir versuchen, kurzfristig einen Slot zu erhalten und die Inspektionspunkte und Kosten in Ihrem Interesse so gering wie möglich zu halten bzw. einzuschränken.

12) Aircraft Acceptance:

48 Stunden nach Abschluss der Kaufinspektion muss der Interessent sich entscheiden, ob er die Maschine kaufen will. Falls er vom Kauf zurücktritt, bekommt er das Deposit abzüglich der Testflug-Kosten zurückerstattet. Kauft er die Maschine, wird das Deposit in eine Anzahlung (Downpayment) umgewandelt.

13) Kaufvertrag:

Sie und der Käufer erhalten von uns einen Kaufvertrag zur rechtlichen Prüfung. Darin enthalten sind unter anderem Flugzeugdaten, Zeitablauf, Preis, Zustand, Übergabeort, steuerlich relevante Punkte (VAT) und Übergabedatum.

14) International Registry:

Bei internationalen Transfers wird oft eine Registrierung in der "International Registry of Mobile Assets" (Cape Town Convention) in Irland verlangt. Damit wird sichergestellt, dass dieses Flugzeug nur einmal verkauft werden kann (Absicherung Käufer). Wir kümmern uns um die Registrierung.

15) Löschung Registerpfandrecht (wenn zutreffend):

Zusammen mit Ihrer Bank erstellen wir die notarielle Löschungserklärung und reichen diese nach Platzierung des Kaufpreises beim Amtsgericht Braunschweig (Registergericht) mit einem formlosen Anschreiben zur Löschung ein. Wir kümmern uns außerdem um die Negativbescheinigung für den Käufer.

16) Closing:

Wir leiten den "Closing Call", bei dem zeitgleich die Eigentumsübertragung (Titeltransfer), die Freigabe der Kaufpreiszahlung und der Haftungsübertrag erfolgen.

17) Übergabe:

Wir protokollieren die Übergabe Ihres Flugzeuges, des gelieferten Zubehöres wie Schlüssel und Zertifikate sowie der Lebenslaufakte, den Piloten- & Operator-Manuals, CDs, Bordbüchern, Engine Log Books, Wartungsaufzeichnungen und mehr.

18) Löschung:

Wir kümmern uns um die Ummeldung bzw. Löschung Ihrer Einträge beim Luftfahrtbundesamt (Rückgabe Originalzertifikate), bei der Bundesnetzagentur (Funkkunde), der Flugsicherung (Eurocontrol) und der Versicherung (mit Erstattung der Restsumme). Wir übernehmen außerdem die Deaktivierung des Notsenders sowie alle anderen notwendigen Schritte. Details hierzu finden Sie in unserer ["After Sales Checklist"](#).

19) Export & CoA for Export:

Falls eine Ausfuhr aus Deutschland nötig ist, übernehmen wir die Abwicklung mit den entsprechenden Ausfuhrnachweisen wie zum Beispiel der Zollerklärung, der Anmeldung bei der Zollagentur, der Verzollung des Flugzeugs sowie einem Exporthafterchein. Speziell für die USA wird oft noch ein "CoA for Export" (Zertifikat der Lufttüchtigkeit) verlangt (LBA). Bei einem innereuropäischen Verkauf begleiten wir die umsatzsteuerbefreite Lieferung und kümmern uns um die für Sie wichtige „EU-Gelangenheitsbescheinigung“ (Entry Certificate) mit den entsprechenden Nachweisen.

20) After Sales:

Das Flugzeug ist übergeben, der Kaufpreis ist eingegangen. Doch das ist noch nicht alles. Um den Verkauf abzuschließen, gibt es noch rund 20 Punkte, die wir auf unserer ["After Sales Checklist"](#) für Sie zusammengefasst haben.