

Der lange Weg bis zur Perfektion

Prof. Dr. Schließmann erklärt die nicht unerheblichen Unterschiede zwischen Common und Civil Law.

Bei Kaufvereinbarungen größerer Yachten – egal unter welchem Recht – finden sich regelmäßig mehr oder weniger dezidierte Klauseln zu „Acceptance“ oder „Delivery and Acceptance“. Nicht immer sind sie gemäß anzuwendendem Recht rechtskonform, noch ist den Parteien ihre rechtliche Geltung und Folge im vereinbarten Kontext in allen Konsequenzen bewusst. Die entscheidende Weichenstellung beginnt dabei beim anwendbaren Recht und der sich daraus ergebenden Vertragslogik.

Die Regelung der „Acceptance“ hat ihren Ursprung im Common Law. Ein Kaufvertrag beispielsweise im englischen Recht ist so lange offen, bis er mit der „Acceptance“ der gegenseitigen Leistungen seine Erfüllung findet.

Das Common Law versteht einen Vertrag als weitgehend geschlossenes Regelwerk und als Prozess mit vielen Meilensteinen, bei dem die Parteien so lange prüfen können, bis es zu einem finalen Bindungswillen kommt und der Vertragsprozess abgeschlossen ist. Ab da sind die noch verbleibenden Rechte nach Leistungsaustausch klar definiert bis ganz ausgeschlossen.

Bei einem Yachtkauf – gerade im sehr frei gestaltbaren Common Contract Law – kann eine „Acceptance“ an unterschiedlichsten Stellen auftauchen. Meist findet am Anfang des Prozesses nach Zahlung einer Deposit-Sicherheit eine Begutachtung der Yacht statt, mit der der aktuelle qualitative Zustand der Yacht in Bezug auf die vertraglich anvisierte Gebrauchstauglichkeit untersucht wird. Ist das Ergebnis positiv, so wird bereits

an dieser Stelle eine erste „Acceptance“ vereinbart, mit der die Parteien die Yacht als vertragstauglich anerkennen und nun rechtsverbindlich den Kauf bestätigen. Dabei wird dann auch festgelegt, wer wie welche Reparaturen oder Zusatzarbeiten ausführen muss und welcher Endpreis sich ergibt. Regelmäßig kommt es dann am Ende noch bei Übergabe der Yacht zu einer „Delivery and Final Acceptance“. So ähnlich dieser Prozess in den meisten Fällen ablaufen wird, so unterschiedlich können die konkreten Einzelfallregelungen und Rechtswirkungen sein.

In den „Terms of Contract“ eines Common-Law-Vertrags ist es üblich, die Rechte des Käufers im Leistungsstörungsfall auf klar definierte Fälle und Leistungen etwa von „Warranty Clauses“ zu beschränken bis auszuschließen und Rechtsklarheit herzustellen.

Die Acceptance umfasst nicht Fälle verdeckter Mängel, also solcher, die durch ein übliches Survey nicht ent-

deckt wurden. Werden solche nach Acceptance entdeckt, wird der Mangel rechtlich so behandelt, als wäre er nie akzeptiert worden, beziehungsweise er gibt dem Käufer das Recht, seine Acceptance zu widerrufen.

Anders liegt es auch dann, wenn im Vertrag bestimmte Leistungen als „Condition“ des Vertrags zu sehen sind. Das sind grundlegende Beschaffenheitsvereinbarungen, die das Essenzielle des Vertrags ausmachen und denen die Parteien vertrauen dürfen. Werden solche grundlegenden Elemente verletzt, kann die jeweils andere Partei den Vertrag kündigen und Schadensersatz verlangen.

Das Civil Law – wie das deutsche Recht – hat eine ganz andere Vertragslogik, die vor allem in hohem Maße kodifiziertem Recht unterliegt, das in vielen Bereichen auch nicht disponibel oder abdingbar ist und zudem bei Standardverträgen einer tief gehenden AGB-Kontrolle untersteht. Insbesondere wird hier zwischen schuldrechtlichem und sachrechtlichem Teil unterschieden: Im schuldrechtlichen Teil werden die Rechte und Pflichten festgelegt, im sachrechtlichen Teil wird das Leistungsaustauschverhältnis mit dem Übergabe- und Übereignungsprozess erfüllt und vollzogen. Eine „Acceptance“ im Sinne des Common Law kennt das Civil Law/deutsche Recht so nicht. Nur das Werkvertragsrecht sieht eine „Abnahme“ des Werks durch den Auftrag-



Stapellauf: Eine Yacht gleitet in ihr Element, die Gäste zelebrieren den Moment. Eventuelle Nachbesserungen sind zwischen Eigner und Werft vertraglich geregelt.

FOTO: MAURIZIO PARADISI

geber vor. Im Gegensatz dazu reicht beim Kaufvertrag die bloße Ablieferung oder Übergabe der Kaufsache. Eine „Annahme“ ist eine Willenserklärung als Antwort auf ein Vertragsangebot. Bei übereinstimmendem Willen kommt zwischen den Parteien eine schuldrechtliche Verpflichtung zustande, und beim sachrechtlichen Übertragungsakt wird lediglich die Erfüllung der Verpflichtung aus einem Kauf hergestellt.

Fünf Prozent sind erheblich

Im Falle des arglistigen Verschweigens eines Mangels kann der Kauf angefochten und rückabgewickelt werden. Die Beweislast für diese Arglist liegt allerdings beim Käufer, was nicht immer einfach ist. Der Verkäufer müsste beim Verkauf den Mangel kennen und davon ausgehen, dass (für ihn) schon alles gut gehen und der Käufer nichts merken wird. Dazu kommen muss, dass er den Mangel als erheblich für die Nutzung der Yacht erkannt hat und wissen musste, dass der Käufer bei Kenntnis des Mangels nicht bereit gewesen wäre, die Yacht abzunehmen oder zu bezahlen.

Ansonsten eröffnet sich das umfangreiche Leistungsstörungsrecht des BGB. Während beim Werkvertrag die Entscheidung über die Art der Mängelbeseitigung beim Auftragnehmer liegt, hat im kaufvertraglichen Recht der Käufer das Wahlrecht. Jeder Vertrag, der die Herstellung und Lieferung einer Sache vorsieht, unterliegt im deutschen Recht dem

Kaufrecht, so auch ein Yachtkauf, bis auf wenige Ausnahmen, wo der spätere Eigner als Bauherr auftritt. Ist eine Kaufsache mangelhaft, kann der Käufer unter bestimmten Voraussetzungen nach dem Gesetz bestimmen, ob er Nacherfüllung verlangen, bei zweimaligem Fehlschlagen der Nachbesserung von dem Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern und Schadensersatz oder Ersatz vergeblicher Aufwendungen verlangen will. Der Käufer muss dem Verkäufer grundsätzlich die Möglichkeit zur Nacherfüllung im gesetzlich vorgeschriebenen Rahmen einräumen. Da bereits eine verspätete Nacherfüllung den Rücktritt rechtfertigen kann, sollte der Käufer die Aufforderung zur Nacherfüllung immer mit einer angemessenen Fristsetzung verbinden.

Für Yachtkäufer zu beachten: Der Anspruch auf Rückabwicklung ist ausgeschlossen, wenn der Mangel in Relation zum Gesamtwert der Yacht nur „unerheblich“ ist. Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass bei einem behebbaren Sachmangel die Erheblichkeitsschwelle in der Regel bereits dann erreicht ist, wenn der Mängelbeseitigungsaufwand einen Betrag von fünf Prozent des Kaufpreises überschreitet. Bei einer Yacht im Wert von zehn Millionen Euro stellen Nachbesserungskosten von 500 000 Euro also keinen Rücktrittsgrund dar.

Fazit: Ein Vertrag muss immer ein ausgewogenes Rechte- und Pflichtenverhältnis der Parteien herstellen. Dazu muss man beim Yachtkauf auch beachten, ob

es sich um eine neue oder gebrauchte Yacht handelt und wer der Verkäufer ist. In vielen Verträgen über große Yachten ist die Common-Law-Vertragslogik heute auf dem Vormarsch, die nach dem Prozess der Annäherung in der „Acceptance“ ein klares Deal-Closing mit danach begrenzten Rechten versteht. Vorsicht aber: Common-Law-Logik und Civil-Law-Anwendung vertragen sich wegen gesetzlich unabdingbarer Mindestrechte nicht.



DER AUTOR

Prof. Dr. Christoph Schließmann

ist Wirtschaftsanwalt für internationales Wirtschaftsrecht und Organisationsentwicklung in Frankfurt am Main und berät seit über 20 Jahren Unternehmen an der Schnittstelle von Wirtschaft & Recht. Seit 1996 ist er selbst als Skipper vorwiegend mit Motoryachten auf dem Mittelmeer unterwegs und überträgt sein Wissen und seine Erfahrung auf die Beratung von Yachtherstellern und -eignern.

www.der-yacht-anwalt.de



Wäre sie von uns, wäre sie nicht bloß Science-Fiction geblieben.

beiderbeck 3 designs

award winning
yacht design