

# Die Tücken der Verträge

Kann man eine Yacht effizient nutzen? Und wenn ja, wie? Prof. Dr. Schließmann startet in diesem Heft eine Serie zum Thema. Teil 1: Vertragsgestaltung.

**W**irtschaftlichkeit ist gegeben, wenn der Quotient aus Ertrag und Aufwand gleich oder größer eins ist. Übersetzt in den Betrieb einer Yacht hängt deren Wirtschaftlichkeit aber noch von den sehr individuellen und konkreten Erwartungen ihres jeweiligen Eigners ab:

- Der eine Eigner gönnt sich seine Yacht zur rein privaten und persönlichen Nutzung – vom Show-Boot in der Marina bis zur Exploreryacht für ferne Welten. „Wirtschaftlich“ ist die Yacht für ihn bereits dann, wenn sein subjektives Wohl- und Lustgefühl gleich oder größer ist als die Kosten. Das Motto heißt für ihn: „Mir ist es das wert!“
- Ein anderer Eigner verchartert die Yacht in Zeiten, in denen er sie nicht nutzt, um einen Kostendeckungsbeitrag zu erwirtschaften, ohne jedoch voll gewerblich einzusteigen. Bei dieser gemischten Nutzung muss man bereit sein, seine „Lady“ mit Fremden zu teilen, getreu dem Motto: „Die Charter verdient mir

teilweise oder ganz mein subjektives Wohl- und Lustgefühl!“

- Die Motive und Varianten vorstehender Grundmodelle können höchst unterschiedlich sein bis hin zur professionell geführten unternehmerischen Privatreederei, in der die Yacht Rendite erwirtschaftet und gelegentlich vom Eigner gegen dem Drittvergleich standhaltende Chartergebühren auch genutzt wird. „Ich bin Yachtunternehmer, habe ein Renditeunternehmen mit steuerlicher Optimierung und gönne mir dann und wann einmal die Freude, auch mal die Yacht zu nutzen!“

Im Ergebnis ist es aufgrund der komplexen Vielfalt schwierig, einen sinnvollen gemeinsamen Nenner zu finden, es sei denn, man grenzt Wirtschaftlichkeit einmal negativ ab und fragt sich, wo vermeidbare Kostenfallen und -risiken im Laufe eines Yachtlebenszyklus lauern, die mit Weitsicht vermieden werden können. Es geht also um eine Art Risikomanagement.

## Welches Recht wählen?

Die Sehnsucht nach seiner Yacht lässt viele Eigner Verträge unterschreiben, die sie als Unternehmer mit kaufmännischer Sorgfalt niemals zeichnen würden. Hier werden oft banale, unverständene Muster genutzt, die veraltet, undurchdacht und für alle Beteiligten riskant sind.

Der überwiegende Teil der Verträge im Superyachtbereich ist internationalen Charakters und umspannt EU- oder Drittland-Rechtsbeziehungen zwischen natürlichen Personen und meist gewerblichen Verkäufern in Form von Kapitalgesellschaften einerseits und bei Yacht-holdings regelmäßig zwischen zwei oder mehreren Kapitalgesellschaften andererseits.

Es gibt in diesem Kontext keine Vertragsmuster, sondern jede Rechtsbeziehung muss individuell geprüft und geregelt werden, wobei eine Fülle komplizierter Fragen zu beantworten sind:

- Handelt es sich bei den Parteien um solche, die im EWR-Raum angesiedelt sind oder in Drittstaaten?
- Gilt bei bestimmten Parteikonstellationen aus dem EWR-/EU-Raum Einheitsrecht wie etwa das UN-Kaufrecht? Kann dies sinnvollerweise vereinbart werden?
- Zu welchem anwendbaren nationalen Recht führt internationales Privatrecht? Ist dies den Parteien bekannt, und können sie sich darin rechtssicher bewegen? Wer wird hiervon wie begünstigt oder benachteiligt? Ist dies gewollt?
- Haben die Parteien überhaupt und wenn ja, wie, eine Rechtswahloption? Gibt es im anderen Recht Rückverweisungen?
- Wie sind im jeweilig anwendbaren Recht die zentralen schuldrechtlichen

Fragen wie Gewährleistung, Nachbesserung, Haftung, Garantien, Verschulden, Untersuchungs- und Rüge-/Anzeige-fristen sowie Schadensersatzansprüche geregelt?

- Wo ist der Gerichtsstand? Welches Verfahrensrecht wartet? Wird ein Urteil international anerkannt? Wie effizient sind Ansprüche dabei durchsetz- und vollstreckbar?
- Was kann eine Schiedsvereinbarung bewirken, und welche nimmt man?

Ich habe eine Fülle von Fällen erlebt, deren Vertragsgrundlagen für den Eigner höchst ineffizient waren und vermeidbaren Ärger und Kosten verursacht haben.

Dazu ein Fall zur Veranschaulichung: Der in Deutschland wohnhafte Eigner kauft privat eine Semicustom-Yacht von einer italienischen Werft. Zwischen einer natürlichen und einer juristischen Person aus zwei EU-Staaten gibt das internationale Privatrecht nach ROM I, Art. 3 I, die Möglichkeit, das anwendbare Recht und den Gerichtsstand zu wählen. Die Werft pocht auf Gerichtsstand Italien, der Eigner wünscht ein „neutrales“ Recht, weshalb die Parteien Schweizer Recht vereinbaren, ohne dies im Ansatz zu kennen. Die Schweiz klinge halt sehr seriös, befindet vor allem der Eigner. In den von der Werft eingebrachten allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)

findet sich dann ein kleiner Satz, der vereinfacht so lautet: „Mit der Übergabe der Yacht tritt der Hersteller der Yacht alle Gewährleistungsansprüche rund um die Maschinen an den Käufer ab.“ Nach deutschem Recht eine intransparente, überraschende Klausel, die der AGB-Kontrolle des deutschen Schuldrechts nicht standhalten würde. Das Schweizer Recht kennt kein AGB-Recht, was bedeutet, dass die freie Vereinbarung, wenn auch noch so abwegig, gilt. Bereits wenige Tage nach der Übergabe der Yacht fällt auf hoher See eine Maschine aus.

Die Werft verweist berechtigterweise auf die Klausel und bittet den Kunden, sich direkt an den Motorenhersteller zu wenden. Dieser meint, dass der Eigner doch mit der Werft einen Vertrag habe und sich erst einmal an diese wenden solle. Es stehe ja gar nicht fest, dass das Problem primär beim Motorenhersteller liege. In diesem Hin und Her winken als Notlösung Zivilgerichte im tiefen Italien, die schweizerisches Recht anwenden sollen und schon grundsätzlich keinen effizienten Rechtsschutz sicherstellen. Den Fortgang der Sache überlasse ich Ihrer Fantasie ...

Wer gleich zu Beginn bei Bau- und Kaufvertrag die notwendige Sorgfalt und Sachkunde vermissen lässt, zahlt später mitunter viel Geld dazu. Es geht bei einer Superyacht, vor allem im internationalen



AUTOR

## Prof. Dr. Christoph Schließmann

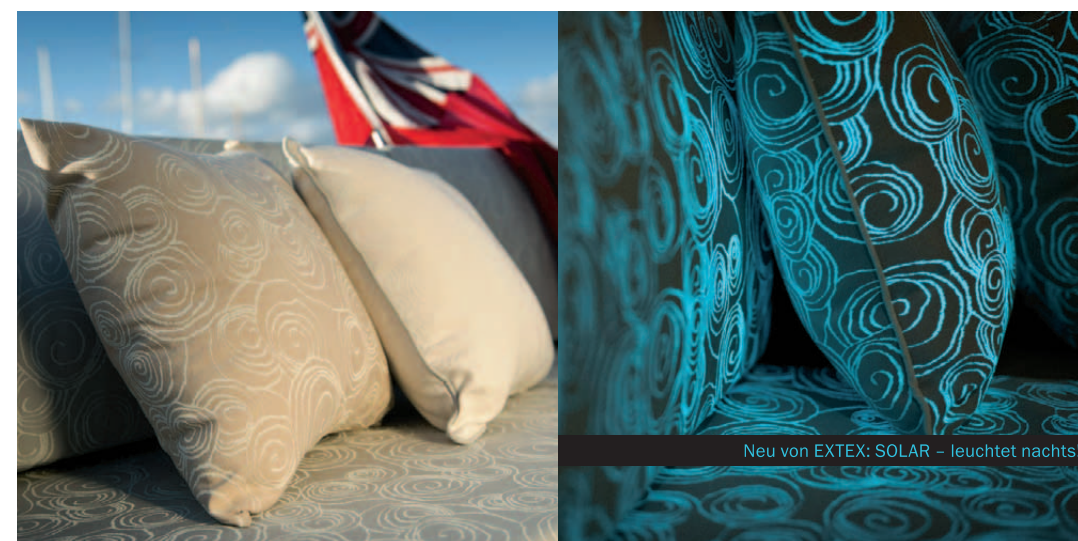
ist Wirtschaftsanwalt für internationales Wirtschaftsrecht und Organisationsentwicklung in Frankfurt am Main und berät seit über 20 Jahren Unternehmen an der Schnittstelle von Wirtschaft & Recht. Seit 1996 ist er selbst als Skipper vorwiegend mit Motoryachten auf dem Mittelmeer unterwegs und überträgt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

[www.der-yacht-anwalt.de](http://www.der-yacht-anwalt.de)

Kontext, um zu hohe Summen und es lauern zu viele Risiken, als dass diese mit einem 08/15-Vertragsmuster erledigt werden können. Vielmehr ist es notwendig, alle wesentlichen Rechte und Pflichten bis zu deren Durchsetzungsmöglichkeit in allen infrage kommenden Optionen durchzuspielen. Nur so kann man ein Vertragskonstrukt gestalten, das den Parteien Rechtssicherheit bietet. Dies ist dann ein erster Schritt zum effizienten Yachtbetrieb.



„Jazz Jr.“: Beispiel einer Charteryacht, die das Eignerhobby teilweise refinanziert.



**ORNAMENTUM**  
Fine Furnishings

Exklusiv-Vertretung  
renommierter internationaler Einrichtungsmarken  
**Extex Luxury Outdoor Fabrics**

Ornamentum Axel Veit Fine Furnishings  
[www.ornamentum.com](http://www.ornamentum.com)  
[info@ornamentum.com](mailto:info@ornamentum.com)  
T. +49-8052-95 61 224

