



# Beratungskonzepte für Superyachten

Bau, Erwerb und Betrieb einer Superyacht bringen einige Herausforderungen mit sich. Durch eine rechtzeitige und umfassende Planung lassen sich Probleme in der Regel vermeiden. So bleibt Yachting das, was es sein soll – ein reines Vergnügen.

In den folgenden BOOTE EXCLUSIV-Ausgaben möchten wir im Rahmen dieser Kolumne die Bereiche beleuchten, in denen aus Leidenschaft schnell Rechtsstreit und aus Zeitvertreib eine zeitliche Belastung werden kann.

## BAUVERTRAG

Juristische Beratung beginnt häufig mit Fragen zu einem Bau- beziehungsweise Kaufvertrag. Gerade wenn Sie aber mit dem Gedanken an einen Neubau spielen, werden beziehungsweise sollten Sie eine Vielzahl von Verträgen geschlossen haben, bevor Sie überhaupt an eine Werft herantreten. Wie aber sichern Sie sich

die Dienste eines möglicherweise aktuell weltweit angesagten Exteriordesigners, und welche Rolle spielt der Naval Architect in diesem Zusammenhang? Wie hoch ist die marktübliche Vergütung, und welche Vereinbarungen sollten Sie treffen, um sicherzustellen, dass das gelieferte Ergebnis auch dem gewünschten Ergebnis entspricht? Zudem werden Sie überlegen, einen Interiordesigner mit der Ausgestaltung von Eigner- und Gästebereich zu betrauen. Erneut werden Sie Kandidaten erwägen, über die die Szene spricht. Decken sich aber Ihre Vorstellungen am Ende mit den kreativen Ideen des Designers? Hier gilt es schon vertraglich

**Sämtliche Aktivitäten vor Baubeginn müssen durch das Nadelöhr Bauvertrag**

dafür zu sorgen, dass Sie sich verwirklichen können und nicht am Ende Schrankwände in die geplante Fensterfront ragen, weil aus Sicht Ihres Designers nur so ein „stimmiges“ Design erreicht wird. Diskussionen über bestimmte Konzepte erst während des Baus zu beginnen ist gefährlich und kann den Bauprozess durcheinanderwirbeln. So gerät schlimmstenfalls der zu Beginn der Saison geplante Ablieferungstermin in Gefahr. Ein ausgewogenes Vertragskonzept hilft, die aus Sicht der Designer bestehenden Notwendigkeiten und Ihre Wünsche miteinander abzuwägen.

Wo wollen Sie denn eigentlich bauen? Vielleicht haben Sie auf Messen bereits Kontakte geknüpft oder von Freunden eine Empfehlung erhalten. Vielleicht haben Sie auch bereits Gespräche mit einer Werft begonnen. Wollen Sie diese exklusiv fortsetzen, oder entscheiden Sie sich dafür, ein Tenderverfahren durchzuführen? Wie erreichen Sie es, dass am Ende vergleichbare Resultate stehen und Sie nicht Äpfel und Birnen vergleichen?

Wir betrachten die gesamte Bau- und Bauplanungsphase wie eine gigantische Sanduhr. Sämtliche Aktivitäten und Ideen vor Beginn des Baus der Yacht müssen durch das Nadelöhr Bauvertrag. Nur so ist sichergestellt, dass die Vorstellungen, die vor Baubeginn existierten, sich auch im eigentlichen Fertigungsprozess wiederfinden. Juristische und technische Bestimmungen müssen detailgenau getroffen und miteinander verwoben werden.

## KAUFVERTRAG

Zu aufwendig und kompliziert oder vielleicht einfach zu langwierig? Dann entscheiden Sie sich vielleicht für den Erwerb eines bereits existierenden Schiffes. Auch der Erwerb einer gebrauchten Yacht sollte bereits vor Unterzeichnung rechtlich bindender Vereinbarungen geplant und Ihren Wünschen und Anforderungen entsprechend angepasst werden. Leicht gerät diese Planung im Lichte einer sich bietenden Opportunität in den Hintergrund oder zumindest unter erheblichen Zeitdruck. In diesem Fall empfiehlt es sich, auf bereits bestehende Konzepte zurückzugreifen. Viele Eigner kennen beispielsweise den MYBA-Vertrag, eine durchaus marktübliche Vertragsvorlage, die von der Mediterranean Yacht Brokers Association entworfen worden ist. Wir zeigen auf, wie auch Sie die Voraussetzungen dafür schaf-

fen, dass Sie sich im Vertrag wiederfinden und die richtigen Schritte in Übereinstimmung mit dem im MYBA-Formular vorgesehenen Ablauf tun. Dabei beleuchten wir, ob Sie sich wirklich auf englisches Recht einigen wollen oder ob nicht das deutsche Recht kostengünstiger und sachgerechter sein kann.

Werften nutzen in der Regel eigene Vertragsvorlagen, die der Kunde nur dann unbesehen zeichnen sollte, wenn ihm das wirtschaftliche Wohlergehen der Werft mehr am Herzen liegt als das eigene. Aftersales will nicht nur versprochen, sondern vertraglich geregelt sein. Auch empfiehlt sich eine Regelung zur Haftung von Werft (und gegebenenfalls Zulieferbetrieben) für Mängel, die bei der Übergabe verborgen bleiben und sich erst bei Betrieb der Yacht zeigen. Jede Werft beziehungsweise jeden gewerblichen Anbieter bzw. Verkäufer treffen gesetzliche Haftungsverpflichtungen, sowohl bei Neu- als auch Gebrauchtjachten.

Sachverständige Beratung ist an dieser Stelle so wichtig wie die juristische Gestaltung des Kaufvertrags. Auch die Erfahrung Ihres Brokers kann helfen, ein Konzept in Ihrem Sinne zu erarbeiten. Gleiches gilt, wenn Sie – vielleicht weil Sie sich für den Bau einer neuen Yacht entschieden haben – Ihr jetziges Schiff verkaufen wollen. Natürlich müssen Sie die Sorgen und Wünsche der Kaufinteressenten ernst nehmen. Sie wollen aber auch dafür sorgen, dass der Verkauf wirksam durchgeführt wird und

Sie mit Übergabe der Yacht keinen unnötigen Verpflichtungen ausgesetzt sind. Hier helfen klare und verständliche Verträge.

#### INBETRIEBNAHME

Bereits vor Übernahme der Yacht sollten Sie die Weichen für den Betrieb der Yacht in Ihrem Sinne gestellt haben. Ist die Yacht bereits versteuert, oder ist noch Umsatz- oder Einfuhrumsatzsteuer zu entrichten? Wo und in welcher Höhe werden Sie diese Steuer entrichten? In den Häfen kursieren vielfältige Vorschläge. Haben Sie die Auswirkungen Ihrer Entscheidungen für Ihr zuständiges Finanzamt im Blick? In vielen Fällen werden Steuerberater und Anwälte Ihres Vertrauens dankbar sein, wenn Sie es ihnen ermöglichen, auf die zusätzliche Expertise eines mit den Besonderheiten und Fußangeln des Yachtbereichs vertrauten Beraters zurückzugreifen. Die Wahl der Flagge hängt oft mit der vorstehenden Frage zusammen. Daneben bietet jeder Flaggenstaat eine ganz eigene – oft mit den Besonderheiten des Landes zusammenhängende – Flaggenstaatsadministration an, die Ihnen den Alltag an Bord erheblich erleichtern oder mit ungebetenen Besuchen zu einem wahren Abenteuer werden lassen kann.

Ein Spaziergang in nahezu jeder Marina macht deutliche Vorlieben für Malta oder sogenannte „Red ensign“-Flaggen offenbar. Wir klären die Hintergründe und Vorzüge der jeweiligen Flaggen und legen dar, dass Malta keineswegs nur aus steuer-

lichen Gründen gewählt wird. Steuerliche Fragen und Grundzüge sowie Risiken des sogenannten „Malta-Modells“ gehören natürlich ebenfalls in diesen Zusammenhang. Wir zeigen auf, dass das jüngst gegen Malta in die Wege geleitete EU-Vertragsverletzungsverfahren zunächst von den sich in Deutschland ergebenden steuerlichen Risiken zu trennen ist, letztlich aber doch auch insoweit Auswirkungen haben kann.

#### CREW

Haben Sie eigentlich schon einen Kapitän? Ist Ihr Kapitän, den Sie seit Jahren kennen, wirklich daran interessiert, das anstehende Bauprojekt verantwortlich zu begleiten? Ist Ihr Kapitän mit Ihren Entscheidungen zu Wartung und Unterhalt des Schiffes einverstanden? Kapitän und Crew sind Ihre Verbindung zur Yacht und Garant für eine sorgenfreie Zeit an Bord. Zugleich können Probleme mit der Crew Ihre verdiente Auszeit zu einer Zeit intensiver Auseinandersetzungen werden lassen. Wir setzen darüber in Kenntnis, wie ausgewogene Crewkonzepte, die die Belange der Besatzung berücksichtigen, aussehen können, und geben Hilfestellungen bei der scheinbar endlosen Suche nach der richtigen Besatzung.

Hierbei sind zwei Aspekte wichtig: Zum einen sind die Rechte der Crew im Rahmen des Anwendungsbereichs der sogenannten Maritime Labour Convention deutlich gestärkt und international verankert worden; zum anderen ist nicht jeder Nautiker



Rohbau: Eine intensive Beratung mit Designern, Werften und auch Anwälten geht dem Bau der Traumyacht voraus. Alle Wünsche wollen definiert sein.