

Gekauft wie gesehen

Wer mit dem Gedanken spielt, eine Yacht zu kaufen oder zu verkaufen, sollte einmal an Aristoteles Onassis denken – das Konzept der meisten Yachtkaufverträge entstammt der Handelsschifffahrt.

Zu An- und Verkäufen von Yachten beraten wir deutlich häufiger als zu reinen Bauprojekten. Dies, da die meisten Yachten im Laufe ihres Daseins ihren Eigentümer wechseln und auch häufig Yachten aus einer bestimmten Bauserie im rechtlichen Sinne „gekauft“ und nicht hergestellt/erbaut werden. An- und Verkaufsverträge gehorchen anderen Regeln als Bauverträge, nicht nur weil die Spezifikation, das heißt die genaue Konfiguration und Ausstattung der Yacht, bereits feststeht. Um den Ablauf und die Mechanismen eines Yachtkaufs zu verstehen, lohnt ein Blick auf die große Schwester der Yachtwelt, die Handelsschifffahrt. Diese ist geprägt von der Notwendigkeit, trotz historisch unzulänglicher technischer Möglichkeiten vorhersehbare Abläufe nicht nur zu ermöglichen, sondern auch verlässlich zu gewährleisten.

Eine der frühesten Regeln der Schifffahrt, die sogenannte „große Havererei“, stammt aus der Zeit des Römischen Reichs. Die „lex Rhodia de iactu“ besagt, dass – obwohl nur Fässer eines (Wein-)Händlers im Sturm über Bord geworfen worden waren, um das Schiff vor dem Untergang zu bewahren – sich alle an der Reise beteiligten Händler und auch der Reeder an dem entstandenen Schaden zu beteiligen haben.

Neben dieser aus Yachtsicht inzwischen wirklich eigentümlich anmutenden Regel (die allerdings bis heute in Deutschland Gesetzesrecht ist) lassen sich viele weitere Beispiele hergebrachter Prinzipien und Gebräuche finden, die auch den Alltag eines Yachteigentümers maßgeblich prägen. Die „Verkehrsregeln“ sind historisch gewachsen, ebenso wie Schiffs- und Umweltsicherheitsbestimmungen, Flaggenstaatsvorschriften, Eigentumsver-

hältnisregeln und Schiffsgläubigerrechte sowie die wesentlichen Organisationen in der Schifffahrt auf staatlicher (z. B. IMO – International Maritime Organization) sowie gewerblicher Ebene (z. B. P&I Clubs oder Klassifikationsgesellschaften). Die meisten in der Schifffahrt geltenden gesetzlichen Bestimmungen entstammen der Handelsschifffahrt. Im deutschen Recht ist ein eigener Teil des Handelsgesetzbuches (das fünfte Buch) der Schifffahrt gewidmet und regelt vornehmlich Belange der Handelsflotte, enthält aber auch Regelungen, die unmittelbar im Yachtbereich gelten, beispielsweise die Bergung oder auch die genannten Schiffsgläubigerrechte.

Für den Erwerb von Schiffen kommt eine weitere Auswirkung der Handelsschifffahrt maßgeblich zum Tragen: Über die Jahrzehnte haben sich in der gewerblichen Schifffahrt vielfältige international übliche Vertragsmuster herausgebildet, die historisch gewachsen sind und letztlich (zumindest im Wesentlichen) rechtsordnungsübergreifend bewährte und streiterprobte Regelungen vorsehen. Regelmäßige Befassungen internationaler Gerichte bewirken dabei einen steten Veränderungs- und Anpassungsprozess. Die wesentlichen Beispiele beziehen sich auf die entgeltliche Zurverfügungstellung von Schiffen – die sogenannte Charter –, das technische Management von Schiffen und natürlich die Verfrachtung beziehungsweise die Entgegennahme von Gütern.

Die vertraglichen Regelungen zum An- und Verkauf von Schiffen sind gegen Mitte des letzten Jahrhunderts in die Hände fleißiger Juristen geraten, es entstand die sogenannte NSF, die Norwegian Sales Form. Das ursprüngliche Vertragsmuster ist im Laufe der Jahre mehrfach überarbeitet

worden, und in der Regel werden im Zuge von Vertragsverhandlungen weitere Änderungen und Ergänzungen vorgenommen.

Das Erfolgsrezept der NSF war und ist die Ausgewogenheit der vertraglichen Bestimmungen, die beiden Vertragsparteien zunächst recht unbeeinflusst von den jeweiligen Marktumständen ein ausgewogenes Mittel zwischen Verbindlichkeit und Möglichkeiten zur Vertragsbeendigung bietet. Anpassungen können dann dem Marktumfeld entsprechend vorgenommen werden. Sämtliche vorgenannten Handelsschiffahrtsnotwendigkeiten, beispielsweise die fortbestehende uneingeschränkte Klassifikation eines Schiffes oder dessen Lastenfreiheit, sind in diesem Rahmen aufgegriffen und auf ein international akzeptiertes Format gebracht worden.

Um das zwischen den entgegengesetzt verlaufenden Käufer- und Verkäuferinteressen erforderliche Gleichgewicht zu erreichen, hat sich die Möglichkeit einer zweistufigen Abwicklung bewährt. Auf die vertragliche Einigung hin, die der Käufer mit einer Anzahlung honoriert, erhält er die Möglichkeit, die Yacht noch einmal intensiv zu begutachten oder begutachten zu lassen und sich im Falle bestimmter Mängel wieder vom Verkauf zu lösen sowie die Anzahlung zurückzuerhalten. Wichtig ist, dass in diesem Fall bereits mit Unterzeichnung des Vertrags eine verbindliche Einigung entsteht, die jedoch unter dem Vorbehalt der erfolgreichen Durchführung der Begutachtung steht. Dieser Begutachtung kommt damit eine aus Sicht des Käufers wesentliche Bedeutung zu. Eine vertragliche Einigung wird er überhaupt nur anstreben, wenn er das Schiff als erwerbstauglich ansieht, dies sowohl emotional als auch auf technischer und rationaler Ebene. Dazu empfiehlt sich eine ausführliche und sachverständige Prüfung der technischen und rechtlichen Erwerbstauglichkeit. Wichtig ist nun, dass der Käufer diejenigen Punkte erkennt und benennt, an denen Mängel bestehen oder auch vermutet werden. Diese Mängel erlauben es (neben zwischenzeitlichen Veränderungen des Schiffes), sich über eine nach Vertragsunterzeichnung stattfindende Besichtigung wieder vom Vertrag zu lösen.

Interessant ist nun, dass ganz im Stile der genannten Einflüsse der Handelsschifffahrt auf den Yachtmarkt auch die NSF einen starken Einfluss auf die inzwischen im Yachtbereich vorherrschende Vertrags-



Komplexes Geschäft: Wer sich mit dem Kauf einer Yacht beschäftigt, sollte sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzen und sich vor Vertragsunterzeichnung juristisch und technisch beraten lassen.

grundlage hatte: den Erwerbsvertrag auf Grundlage eines Entwurfsmusters der MYBA, der Mediterranean Yacht Brokers Association.

Wesentliche Prinzipien der NSF, insbesondere die genannte Zweistufigkeit, sind in der sogenannten MYBA-Form übernommen worden. Erneut werden auch regulatorische Erfordernisse in den Vertrag übernommen, zum Beispiel über die Auflistung der zahlreichen Dokumente, die der Verkäufer dem Käufer mit Übergabe der Yacht vorzulegen hat. Zudem ist es auch im Rahmen der MYBA durchaus üblich, Änderungen und Ergänzungen vorzunehmen und das anwendbare Recht (der Entwurf sieht englisches Recht vor) auf eine den Parteien genehmere Rechtsordnung anzupassen. Das deutsche Recht bietet sich hier nicht zuletzt aufgrund seiner dogmatischen Klarheit und der dadurch folgenden Kostenersparnis fast ausnahmslos an. Die im Muster vorgesehene Rechtswahl basiert letztlich wiederum auf tradiertem Verständnis aus der Handelsschifffahrt und dürfte im Zuge der aus dem Brexit

erwachsenden Unsicherheiten und sich ergebenden Veränderungen weitere Einschränkungen erfahren.

Strahlt nun die Yacht am sonnen-durchwirkten Besichtigungstag in den wärmsten „Kauf mich!“-Tönen, so stellt sich an einem regnerischen Tag am Ende der ersten Saison die Frage, wie der Käufer mit etwaig zwischenzeitlich festgestellten (oder aufgetretenen) Mängeln umgehen soll. Leider fällt die Antwort oftmals ernüchternd aus, da basierend auf alter Handelsschifffahrtstradition „as is, where is“ gekauft wird – „gekauft wie gesehen“. Die Grenzen dieser Bestimmung werden immer im Einzelfall zu prüfen sein und von den übrigen vertraglichen Bestimmungen und der Rechtswahl abhängen. Wichtig ist jedoch, sich dieses tradierte Prinzip eines möglichst weitgehenden Gewährleistungsausschlusses bereits vor dem Erwerb vor Augen zu führen und eine sorgfältige Vor-Erwerbsprüfung durchzuführen. Dies nicht zuletzt, weil ein weiterer Schifffahrtsgrundsatz zum Tragen kommen wird: Die meisten Yachten werden als so-

genannte SPV – „Single Purpose Vehicles“ – gehalten und verkauft. Diese Einschiffsgesellschaften sind nach der Abwicklung des Verkaufs in der Regel vermögenslos und finanziell nicht in der Lage, etwaige Mängelgewährleistungsansprüche zu bedienen. Neben dem Bedürfnis, klare Verhältnisse zu schaffen, dürfte auch diese Handelsschifffahrtstradition die nun marktüblichen Ausschlüsse maßgeblich herbeigeführt haben.

Auch diejenigen Käufer, die es vermögen, sich vertragliche Gewährleistungsansprüche zu erhalten, haben in der Umsetzung daher mit teilweise erheblichen Problemen zu kämpfen. Neben Fragen zu möglichen Vollstreckungszielen stellen sich teils erhebliche Beweisprobleme. Den Juristen freut es, dem Yachteigner, der ausschließlich an erholsamen Yachtreisen mit seiner Familie und seinen Freunden interessiert ist, bleibt jedoch erneut nur der Rat, bereits vor dem Erwerb einer Yacht möglichen späteren Problemen durch ausreichende juristische und technische Beratung vorzubeugen.