



FOTO: BOOT DÜSSELDORF

Verkaufsplattform: Auch auf Yachtshows werden Kaufverträge unterzeichnet. Den Deals geht meist eine lange Beratungszeit voraus.

Musterverträge und ihre Tücken

Warum es sinnvoll ist, beim Kauf einer Yacht von einem Händler den Kaufvertrag samt aller Anhänge genau zu studieren, verrät Prof. Dr. Schließmann.

Kürzlich war ich in einen spannenden Fall involviert, der für Yachtkäufer und -händler Beachtenswertes bietet:

Ein Eigner kaufte privat eine gebrauchte Yacht bei einem Yachthändler in Deutschland. Der Händler legte dem Kauf ein Vertragsmuster zugrunde, das auf den ersten Blick ein einfacher Händler-Verkaufsvertrag mit typischen Verkaufs-AGBs auf der Rückseite war. Auf der ersten Seite gab es allerdings die Möglichkeit, anzukreuzen, ob es sich um ein „Händlergeschäft“ des Yachthändlers handeln solle oder ob er namens und für Rechnung eines privaten Verkäufers als „Agent“ auftrete. Für letzteren Fall wurden direkt darunter Name und Anschrift des Verkäufers – wie im Fall erfolgt – eingetragen. Der Käufer und der Yachthändler vereinbarten dann auf einem weiteren Ergänzungsblatt, das diesem Mustervertrag angeheftet wurde, eine Reihe von Reparaturen und Nacharbeiten, die vor der Auslieferung vom Yachthändler durchzuführen seien.

Zwischen Käufer und Händler kam es zum Streit, als vereinbarte Reparaturen und Nacharbeiten angeblich nicht oder teilweise mangelhaft durchgeführt worden waren. Der Eigner ließ die „Mängel“ im Beweissicherungsverfahren feststellen und verlangte in Folge Schadensersatz.

Wir haben, den Händler vertretend, beantragt, die Klage abzuweisen, und damit argumentiert, dass der Händler lediglich als Vermittlungsagent agiert habe und gar nicht Verkäufer sei, sondern als Erfüllungsgehilfe des Verkäufers fungiert habe. Damit seien alle Verpflichtungen auf den in Spanien lebenden Verkäufer übergegangen. Der Händler könne also nicht Schuldner der Klageforderungen sein. Ein durchaus starkes Argument für die Unbegründetheit der Klage gegen den Händler, wäre dieser Sachverhalt durch geeignete rechtssichere Vereinbarungen auch so gestützt. Genau da lag aber das Problem mit den laienhaften Formularmustern und deren Anwendung. Vertragsmuster in der Hand von Rechts-Laien

sind meist keine Sorglos-Lizenz zum Geldsparen, sondern können schnell zu massiven Folgeschäden führen.

Zum einen stand die Frage eines möglichen „Umgehungsgeschäfts“ im Raum, wodurch der Händler einen Eigenhandel mit einem Agenturgeschäft verdecken wollte. Zum anderen wurde die Frage diskutiert, ob möglicherweise – neben dem Kaufvertrag – ein unabhängiger Werksvertrag des Händlers mit dem Käufer bezüglich der zahlreichen Zusatzarbeiten und Reparaturen bestand, dessen Schuldner nicht der Verkäufer, sondern der Händler selbst wäre.

Generell sind Agenturgeschäfte bei Fahrzeugen aller Art üblich und auch gegenüber Verbrauchern ausdrücklich zulässig. Die Rechtsprechung ist hier eindeutig: Danach ist ein Kaufvertrag nicht zwischen Kunde und Händler zustande gekommen, sondern zwischen Kunde und Verkäufer. Der Händler ist rechtlich als Vermittler anzuerkennen. Für das Agenturgeschäft gebe es, so die Rechtsprechung, ein praktisches Bedürf-

nis und aner kennenswerte Gründe auf allen Seiten. Entscheidend ist, ob im Vertrag deutlich zu erkennen war, wer das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs auf Verkäuferseite trägt. Unter dem Gesichtspunkt der Transparenz ist kein Umgehungsgeschäft anzunehmen, wenn zu erkennen ist, dass im Vertrag nicht der Händler, sondern der fremde Dritte als Verkäufer ausdrücklich genannt ist und der Händler nach dem Vertragsinhalt eindeutig nicht als Verkäufer der Yacht, sondern als Vermittler und Vertreter des Verkäufers gehandelt hat.

Daran ändert auch eine Fehlvorstellung des Käufers nichts. Im Beispielfall war die vom Käufer im Formular ausdrücklich angekreuzte Vermittlungsregelung unter Nennung des wahren Verkäufers ein ausreichender Hinweis darauf, dass der Händler nicht Verkäufer sein sollte, sondern eine spanische Privatperson. Auch der vorgelegte Agenturvertrag zwischen dem Händler und dem privaten Verkäufer ergab keine Anhaltspunkte dafür, dass der Händler das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs des Bootes hätte tragen sollen. Für das Gegenteil wäre der Käufer beweispflichtig gewesen.

Nachteilig für den Verkäufer war aber in jedem Falle, dass sein Agent seine Händler-AGBs in den Vertrag mit einbezog. Sie galten damit analog und soweit möglich auch für den privaten Verkäufer und sicherten zumindest ein Jahr Gewährleistung zu, ein grober Fehler, denn genau

das wollte der private Verkäufer nicht. Vielmehr wollte er seine Yacht „ohne Gewähr“ im Sinne eines Privatgeschäfts verkaufen.

Problematisch für den Händler war die Zusatzregelung über die Leistungen am Boot. Hier kann stark verkürzt festgestellt werden, dass die dort geregelten Leistungspflichten rechtlich nicht wirklich sauber dem rechtlich wahren Verkäufer als Pflichten im Zusammenhang mit dem Verkauf zugeordnet wurden, sodass viele Sachverhaltspunkte eher auf eine unabhängige Werksvereinbarung zwischen Händler und Käufer der Yacht hindeuteten.

Fazit

- Bei Musterverträgen ist generell Vorsicht geboten, insbesondere bei solchen, die nicht professionell auf die spezielle Fallsituation passen. „Copy and paste“ und laienhafte Änderungen führen schnell zu Ärger.
- Agenturgeschäfte sind durchaus rechtlich haltbar, müssen dann aber einwandfrei als solche gestaltet sein.
- Selbst wenn die Gestaltung als Agenturvereinbarung anerkannt würde, führen die angehängten Händler-AGBs meist zu Händler-analogen Gewährleistungs- und Haftungsregelungen des privaten Verkäufers, was dieser sicher nicht will und rechtlich auch nicht muss.
- Wenn schon Zusatzverpflichtungen übernommen werden, muss sicherge-

stellt sein, in welcher Art, in welchem Umfang und mit welchen Pflichten diese entweder Teil des Kaufvertrags oder aber als gesonderte Werksleistung anzusehen sind. Wer hier zu wenig oder falsch regelt, zahlt am Ende drauf.

Der Streit übrigens endete vergleichsweise, da doch auf beiden Seiten viele Unwägbarkeiten diese Lösung als die sinnvollste erscheinen ließen.



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



ORNAMENTUM®
Fine Furnishings

Exklusiv-Vertretung
renommierter internationaler Einrichtungsmarken

INTERIOR	EXTERIOR
Axel Veit	Sutherland
Foglizzo Leather	Perennials
Dunbar	Giati Designs
William Haines Designs	Extex

Ornamentum Fine Furnishings
www.ornamentum.com
info@ornamentum.com
T. +49-30-3988 6475

