

YACHTRECHT INTERNATIONAL

Neueinstieg in den Markt der Großyachten

WAS BEACHTET WERDEN SOLLTE

DIE PANDEMIE WIRKT DERZEIT WIE EIN KATALYSATOR UND BRANDBESCHLEUNIGER IM YACHTMARKT: YACHTEN ERFREUEN SICH ALS SCHWIMMENDES UND MOBILES HIDEAWAY, AUF DEM IN DISTANZ TROTZ ALLER LOCKDOWNS UND INFEKTIONSRSIKEN EIN LUXURIÖSER FERIENAUFENTHALT MÖGLICH IST, WACHSENDEN INTERESSES. VOR ALLEM HAT CORONA VIELE DISTANZSUCHENDE NEUEINSTEIGER IN DIE WELT DER YACHTEN BEWIRKT. DURCH DIE HOHE NACHFRAGE HABEN WIR EINEN VERKÄUFER-MARKT, BEI DEM TEILWEISE VORSICHT GEBOTEN IST. DAMIT GERADE FÜR NEUEINSTEIGER IM YACHTING AUS DER VORFREUDE KEIN GAU UND CASHBURN WIRD, MÖCHTE ICH DIESEN EINIGE WICHTIGE ASPEKTE AUFZEIGEN

WIRTSCHAFTLICHE ASPEKTE

Die erste Begeisterung sollte bei einem Blick auf das Investment, die Folgekosten und Risiken nüchternem Kalkül weichen. Der Blick auf die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens sollte stets der Ausgangspunkt sein. Scheitert das Vorhaben schon daran, erübrigen sich alle weiteren Themen. Dabei muss zwischen einem Neukauf und einem Gebrauchtkauf unterschieden werden.

Wir erleben gerade in den beiden letzten Jahren viele Neueinsteiger, bei denen fraglich ist, ob diese neue "Yachtliebe" eine Sternschnuppe der pandemischen Galaxie ist, oder es sich um ernsthafte (werdende) Yachteigner handelt, die eine Yacht mit allem damit verbundenen Aufwand und Kosten bewusst wollen und dafür ein klares Betriebskonzept haben.

Folgende Typologien haben wir erfahren: der „Pandemie-Erlebnishungrige“. Raus aus den Restriktionen und Kauf einer eigenen Yacht auf Zeit mit dem bewussten Ziel, sie nach dem Genuss wieder zu verkaufen, vielleicht sogar am Zielort, z.B. in der Karibik. Hier haben wir den Exit von Anfang an mit eingebaut. Der „Pandemie-Hysterische“: Yachtkauf als Distanzmodell um jeden Preis und egal in welchem Zustand sich die Yacht befindet, bevor ein anderer den Markt leerkauft. Der „Investor“: Yacht als Geldanlage, d.h. neben der Eigennutzung als schwimmendes Hideaway mit der Familie soll die Yacht darüber hinaus Geld verdienen, kommerziell einsetzbar und bestmöglich ausgelastet sein.

Zugenommen hat vor allem auch der Kauf gebrauchter Yachten, wobei mein

Zugenommen hat vor allem auch der Kauf gebrauchter Yachten. Leichtfertig wird im Glauben an ein Schnäppchen auf eine zu große Yacht zum unverhältnismäßig kleinen Preis gesetzt. Hier ist Vorsicht geboten! Eine 26m-Yacht aus den 90ern für um die 380.000 € bei einem Neupreis von ca. 5 Mio. kann schnell zum Abenteuer werden, weil sie deshalb so günstig ist, weil grundlegende Refit-Arbeiten anstehen, die aber nicht auf Basis des Gebrauchtpreises zu budgetieren sind, sondern des Neupreises.

kritischer Blick auf die manchmal recht alten und sich oftmals in für den Fachmann kritischen Zustand befindlichen Yachten fällt. Leichtfertig wird im Glauben an ein Schnäppchen auf eine zu große Yacht zum unverhältnismäßig kleinen Preis gesetzt. Hier ist Vorsicht geboten! Eine 26m-Yacht aus den 90ern für um die 380.000 € bei einem Neupreis von ca. 5 Mio. kann schnell zum Abenteuer werden, weil sie deshalb so günstig ist, weil grundlegende Refit-Arbeiten anstehen, die aber nicht auf Basis des Gebrauchtpreises zu budgetieren sind, sondern des Neupreises.

Und dann kommt der begeisterte Neueinsteiger eben nicht mehr für weniger als eine halbe Million zu exklusiven Urlaubsfreuden auf dem Wasser, sondern kauft sich u.U. ein Fass ohne Boden, das ggf. seine finanziellen Möglichkeiten und Vorstellungen zerstört.

Für neue Yachten gilt als Faustregel: Je länger, je mehr Luxus und Individu-

alisierung, je innovativer die Technik, desto höher der Preis. Mega- und Superyachten ab 30 Metern Länge sind bis zu 100 Prozent Custom-Yachten, die die Hersteller exklusiv für ihre Kunden anfertigen, was sich auf den Preis auswirkt. Kleinere Yachten sind meist Semi-Custom-Yachten, bei denen sich die Käufer für ein Modell entscheiden und beim Interieur die Wahl zwischen verschiedenen Designs haben.

Auch das Rumpfmateriale und der Antrieb sind für den Preis ausschlaggebend. Carbon ist etwas teurer als Aluminium und beides ist deutlich teurer als GFK. Die oft kursierende Faustregel, ein Meter Yacht würde eine Million Euro kosten, entspricht nicht den Marktpreisen. Vielmehr steigen die Preise exponentiell mit der Länge. Kleinere Luxusyachten kaufen Sie zu einem deutlich günstigeren „Meterpreis“. So liegen 20 bis 25 Meter Yachten je nach Qualität und Marke bei circa zwei bis sechs Millionen Euro, 25 bis 30 Meter bei unter 10 Millionen

Eine Yacht kostet ab Übernahme sofort richtig Geld: Wartung, Liegeplatz, Versicherung. Dafür gehen pro Jahr schnell zehn Prozent des Neupreises drauf. Hinzu kommt die Bezahlung der (Pflicht)Crew. Denn bei Yachten von über zwanzig Metern Länge ist eine professionelle Crew notwendig bzw. sogar gesetzlich vorgeschrieben, vor allem bei kommerzieller Nutzung der Yacht.

Euro, während 30 bis 40 Meter bei unter 15 Millionen Euro angesiedelt sind.

Eine Yacht kostet ab Übernahme sofort richtig Geld: Wartung, Liegeplatz, Versicherung. Dafür gehen pro Jahr schnell zehn Prozent des Neupreises drauf. Hinzu kommt die Bezahlung der (Pflicht) Crew. Denn bei Yachten von über zwanzig Metern Länge ist eine professionelle Crew notwendig bzw. sogar gesetzlich vorgeschrieben, vor allem bei kommerzieller Nutzung der Yacht.

Daher ist es dringend anzuraten, sich vor dem Kauf Gedanken über ein professionelles Erwerbs- und Betriebskonzept zu machen und Fragen zu beantworten wie: erfolgt die Bezahlung aller Erwerbs- und Unterhaltskosten rein privat und mit laufendem Vermögen? Ist eine Finanzierung notwendig; welche laufende Belastung und Risiken gibt es hier? Soll Charter ganz oder teilweise zur Refinanzierung genutzt werden? Hat die Charter vermögensverwaltenden oder gewerblichen Charakter? Lassen

sich avisierte oder finanziell notwendige Chartereinsätze im Markt realisieren? Kann der Business-Plan aufgehen? Und: was geschieht im Notfall bei Krankheit oder Tod mit der Yacht, und wie ist die Finanzierung bis zum möglichen Verkauf sichergestellt?

Im Zweifel rate ich beim Gebrauch-kauf zu einer jüngeren und kleineren Yacht, wobei vor allem neuwertige Gebrauchte, bei denen in den ersten beiden Jahren die Garantiarbeiten abgearbeitet sind, durchaus interessante Objekte sind, vorausgesetzt, man hat keine zu individuellen Ausstattungs- und Design-Vorstellungen. Letztlich ist ein gut durchdachtes Gesamt-Betriebskonzept, das auch die nachfolgenden Themen Recht und Steuern mit einbezieht, die Basis für einen effizienten Betrieb, denn dort werden ganz entscheidende Weichen gestellt.

RECHTLICHE ASPEKTE

Rechtlich sollte drei Kernbereichen Aufmerksamkeit geschenkt werden: Dem

Kaufprozess und Kaufvertrag an sich, der Eignerstruktur, also die Art und Weise und vor allem auch wo, unter welchem Recht die Yacht gehalten, verwaltet und betrieben wird, und letztlich die Wahl der Flagge und Registrierung.

Beim Kauf einer Yacht ist der Kaufvertrag und der Weg dorthin rechtlich das Zentrum, das viele Weichen stellt. Leider wird dem in der Praxis fahrlässig zu wenig Aufmerksamkeit und Mühe geschenkt: in der Yachtbranche werden oft Millionenwerte in einem vielfach komplexen internationalen Umfeld über Landes- und Rechts-Grenzen hinweg gehandelt bzw. geregelt.

Ohne weitere Reflexion und Prüfung werden dazu oft Vertragsmuster (in der wenig durchdachten angelsächsisch geprägten Yachtbranche ungeachtet ihrer Gültigkeit von Common Law) Templates copy & paste mit vor allem wahllosen Rechtswahl und Gerichtsstandregelungen ins Spiel gebracht, ohne nur im Ansatz deren rechtliche und steuerliche Einschlägigkeit zu prüfen bzw. über Risiken, Rechtssicherheit und mögliche Nebenwirkungen nachzudenken.

PROBLEM FEHLERHAFTE ODER UNPASSENDE VERTRAGSMUSTER

Gern werden Vertragsmuster nach Common Law verwendet, die als Templates zur Verfügung gestellt werden. In englische Verträge mit Vereinbarung englischen Rechts und Gerichtsstand London, z.B., werden die Daten der Parteien eingesetzt und der Vertrag vorgelegt. Moniert man seine Einschlägigkeit und Gültigkeit kommen meist Argumente wie: „The only contract we will accept is the MYBA contract; under which form all yacht brokers are acting. Please find about the MYBA contract...“, followed by many links which should proof this opinion.

„MYBA is a worldwide recognized and respected yachting association and their templates are common and accepted practice to utilize contracts for all types of sales“. Furthermore „English Law be common for business contracts and the basis of International Maritime Law, being chosen because it is a neutral territory with common law that is considered to be fair and justified“.

Das macht den Vertrag nicht besser und nicht rechtsgültig. Es zeigt höchstens, dass die Verwender derartiger Templates lange Zeit Glück gehabt haben. Ein Beispiel: Ein in Deutschland und im europäischen Umfeld agierender Bro-

ker schließt über Fernkommunikation ohne Widerrufsklausel und ohne persönlichen Kontakt einen Common Law - Bootsmaklervertrag mit einer deutschen Privatperson zum Verkauf deren Bootes. Nachdem der Makler wenig Erfolg zeigt, verkauft der Eigner das Boot im privaten Freundeskreis. Ohne Zutun fordert der Makler seine Provision, da er angeblich nach englischem Recht dies auch dann beanspruchen könne. Nach Weigerung wurde ein Gerichtsverfahren nach englischem Recht in London angedroht. Er hatte keinen Erfolg.

Wir haben den Vertrag widerrufen; dazu verstieß der Vertrag in weiten Teilen ge-

gen das den privaten Eigner schützende deutsche Recht, insbesondere gegen das AGB-Kontrollrecht, Art 6 ROM I iVm 305 ff BGB. Bei dem verwendeten Formularvertrag handelt es sich um vorformulierte Vertragsbedingungen für eine Vielzahl von Verträgen, die der Verwender stellt.

So ist eine Klausel unwirksam, wenn der Auftraggeber eines Maklers diesem sogar dann Provision zahlen / Kosten erstatten soll, wenn der Makler gar keinen Erfolg hatte und zum konkreten und alleine vom Auftraggeber bewirkten Verkauf im privaten Umfeld nichts beigetragen hat. Nach deutschem Recht besteht



ZERO EMISSION LINIE YACHTEN

Unsere zu 100% emissionsfreien Yachten mit elektrischem Antrieb sind bereit für die Zukunft! Unabhängig vom Landstrom und umweltschonend ermöglichen unsere Methanol-Brennstoffzellen als Range Extender unbeschwertes Fahren mit großer Reichweite. Purster Genuss im wahrsten Sinne des Wortes.

NORTHMAN 1200
ELECTRIC & FUEL CELL POWER

NATURALLYACHTS.COM | INFO@NATURALLYACHTS.COM | +31 515 227 017 | HEEG, DIE NIEDERLANDE

NATURAL YACHTS

Immer wieder liegen mir Verträge vor, die in der Logik eines Rechtskreises verfasst sind, um dann am Ende eine Rechtswahl für einen anderen Rechtskreis zu bekommen. Das ist fatal, weil das systemisch nicht passt. Für jeglichen Vertragsabschluss bei allen internationalen Geschäftsbeziehungen ist eine der zentralen und von Anfang an zu klärenden Fragen die nach dem anzuwendenden Recht.

Pflicht zur Entrichtung des Lohnes besteht nur dann, wenn der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Maklers zustande kommt, § 652 BGB.

Einschlägige EWG-Richtlinien bestimmen außerdem: „Die Mitgliedstaaten sehen vor, dass missbräuchliche Klauseln in Verträgen, die ein Gewerbetreibender mit einem Verbraucher geschlossen hat, für den Verbraucher unverbindlich sind, und legen die Bedingungen hierfür in ihren innerstaatlichen Rechtsvorschriften fest; sie sehen ferner vor, dass der Vertrag für beide Parteien auf derselben Grundlage bindend bleibt, wenn er ohne die missbräuchlichen Klauseln bestehen kann.“ Der deutsche Gerichtsstand ergab sich aus §§ 17, 18 II EUGVVO.

VERTRAGSGESTALTUNGEN MIT EINER VERMISCHUNG VON COMMON LAW UND CIVIL LAW

Immer wieder liegen mir Verträge vor, die in der Logik eines Rechtskreises verfasst sind, um dann am Ende eine Rechtswahl für einen anderen Rechtskreis zu bekommen. Das ist fatal, weil das systemisch nicht passt. Für jeglichen Vertragsschluss bei allen internationalen Geschäftsbeziehungen ist eine der zentralen und von Anfang an zu klärenden Fragen die nach dem anzuwendenden Recht, denn dieses gibt den Gestaltungs- und Regelungsrahmen mit allen Folgen vor, die je nach gewähltem

Rechtskreis z.B. im Kaufrecht große Unterschiede aufweisen.

Mit dem Begriffspaar »Common Law« und »Civil Law« werden die beiden großen Rechtsfamilien der westlichen Welt charakterisiert. Das Common Law hat, ausgehend von England, das Recht der USA, des englischsprachigen Kanada und vieler der früheren englischen Kolonien, insbesondere Australiens und Neuseelands, geprägt.

Das kontinental-europäische, vom Civil Law geprägte Recht in vielen EU-Staaten kennt dagegen eine sehr differenzierte gesetzliche Regelung der einzelnen Vertragstypen. Das Recht ist weitergehend kodifiziert und kennt feinste Vertragstypen und deren Nuancen, besonders im Kaufrecht.

Einer der grundlegenden Unterschiede zwischen dem Common und Civil Law besteht darin, dass das Common Law in wesentlich stärkerem Maße auf den objektiven Erklärungswert abstellt, hinter dem selbst der anderweitig ermittelbare, übereinstimmende Parteiwille zurücktritt. Dies zeigt sich insbesondere an der amerikanischen „Parol Evidence Rule“, wonach Beweise über Verhandlungen und äußere Umstände vor oder bei Vertragsschluss, die geeignet sind, eine vom objektiven Erklärungsinhalt abweichende Auslegung zu begründen, generell ausgeschlossen sind.

Ein wichtiger Unterschied liegt ferner im Umgang mit dem Gesetz. Die Auslegung von Gesetzen im Rahmen des Common Law schließt sich eng an den Willen des Gesetzes und den Wortlaut des Gesetzes. Dieser Wille wird ausschließlich dem Gesetzestext selbst entnommen. Es fehlt eine analytisch mit abstrakten Begriffen arbeitende Rechtstechnik wie im Civil Law.

Das Common Law hat den abstrakten Begriff des Vertrages erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entwickelt. Ein Vertrag wird vom Grundsatz der »privity of contract« bestimmt, der besagt, dass nur der am Vertrag als Partei Beteiligte daraus Rechte ableiten oder durch ihn verpflichtet werden kann. Es fehlt weitgehend die Vorstellung des subjektiven Rechts wie im Civil Law üblich.

Treffen Parteien zweier unterschiedlicher nationaler Rechtssysteme aufeinander, so haben sie in bestimmten Grenzen (Verbraucherschutz) nach internationalem Recht eine Rechtswahlmöglichkeit. Erfolgt keine ausdrückliche vertragliche Rechtswahl, bestimmt sich das anwendbare Recht zumeist nach dem Übereinkommen von Rom über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht.

Mangels einer ausdrücklichen oder stillschweigenden Rechtswahl durch die Parteien unterliegt der Vertrag dem

Recht des Staates, mit dem er die engste Verbindung aufweist. Diese besteht grundsätzlich mit dem Staat, in dem die Partei, welche die charakteristische Leistung zu erbringen hat, im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ihren gewöhnlichen Aufenthalt oder ihre Hauptverwaltung hat, also der Sitz des Verkäufers oder aber auch der Liefer- und Übergabeort der gekauften Yacht.

Von dieser Vermutungsregelung sei nur dann abzugehen, wenn nach der Gesamtheit der Umstände eine engere Verbindung mit einem anderen Staat festgestellt werden kann.

Gute Vertragsarbeit besteht also darin, immer erst zu prüfen, in welchem Rechtssystem die Parteien wirksam agieren sollten und auch können, um dann im jeweiligen System den Vertrag systemgerecht ohne falsche Crossovers abzufassen.

Unterliegt ein Vertrag dem deutschen Recht, ist aber in englischer Sprache rechtsgültig verfasst, die auch Vertragssprache ist, so können sich die Parteien seit Januar 2018 freuen: Deutsches Recht unter deutscher Zivilprozessordnung, aber verhandelt in Englisch, ist dann auf Antrag und je nach Vereinbarung der Parteien am Landgericht Frankfurt am Main in einer speziellen English-language division (Kammer für Handelssachen) möglich. ☒

Lesen Sie in der kommenden Ausgabe von MEER & YACHTEN 2-22 Teil 2 dieser Kolumne mit den folgenden Themen: Was ist, wenn Regelungen zur Gewährleistung oder zur Garantie fehlen? Vorliegen einer internationalen Eignerstruktur, Registrierung und Flaggenwahl, Steuerliche Aspekte, Vorteile einer steuerlichen Fach-Beratung.



Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

DER AUTOR

Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann ist Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht in Frankfurt am Main und berät seit über 20 Jahren Unternehmen bei ihrer internationalen Geschäftsentwicklung an der Schnittstelle von Wirtschaft, Recht & Steuern. Selbst Skipper seit 1996 und vorwiegend auf Motoryachten im Mittelmeer unterwegs, überträgt er sein Wissen und seine Erfahrung auf die Yachtbranche. Er gilt als einer der führenden Yachtrechts-Anwälte und begleitet vor allem Eigner, -hersteller und Vercharterer großer Yachten mit einem Full-Service-Programm weltweit.

Christoph Schließmann übernahm Anfang 2018 exklusiv für MEER & YACHTEN die Rechts-Kolumne „Yachtrecht International“. Bisher an dieser Stelle erschienen: „Hexenwerk“ Yacht-Umsatzsteuer in MY 2-18, „Rechtsfragen rund um Refits von modernen und historischen Yachten“ in MY 3-18, „Plädoyer für professionelle Vertragsgestaltungen“ in MY 4-18, „Brexit – Was nun?“ (Teil 1) in MY 1-19, Teil 2 erschien in MY 2-19, „Malta New Lease / CPS-Croatia-Charter-Modell“ in MY 3-19, „Quo vadis Kroatien – rechtliche Würdigung der aktuellen Situation“ in MY 4-19, „Die Yachtbranche radikal neu denken – Gedanken zu Corona“ in MY 4-20, „Leadership auf Yachten“ in MY 1-21, „Yacht-Bergung und Haftungsfragen“ in MY 2-21, „Yacht-Arrest – das unterschätzte Risiko“ in MY 4-22.

der-yacht-anwalt.de, superyachtforum.eu

