

## YACHTRECHT INTERNATIONAL

# Neueinstieg in den Markt der Großyachten

WAS BEACHTET WERDEN SOLLTE

TEIL II

*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 (NACH TEIL 1 IN MY 1-22) NUN EINIGE WEITERE WICHTIGE ASPEKTE AUFZEIGEN.*

Wie in Teil 1 der „Tipps für Superyacht-Neueinsteiger“ in MEER&YACHTEN 1-22 beschrieben, sollte bei einer Kaufabsicht die erste Begeisterung bei einem Blick auf das Investment, die Folgekosten und Risiken einem nüchternen 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.

### REGELUNGEN ZU GEWÄHRLEISTUNG UND GARANTIE FEHLEN ODER BEFINDEN SICH IN EINER WILDEN VERMENGUNG

Eine der wichtigsten vertraglichen Regelungsgebiete beim Bau, Kauf oder Refit einer Yacht ist der Bereich der gesetzlichen Gewährleistung (legal guarantee) und der Garantie (commercial warranty). Beide – sowie ihre Systematik und Ausgestaltung – hängen vor allem auch von dem geltenden Recht bzw. der Rechtswahl sowie des Charakters des Geschäfts (B2B, B2C, C2B, C2C) ab.

Gewährleistung oder Mängelhaftung umschreibt die gesetzlichen Regelungen, die dem Käufer im Rahmen eines Kaufvertrags zur Verfügung stehen,

**Gewährleistung oder Mängelhaftung umschreibt die gesetzlichen Regelungen, die dem Käufer im Rahmen eines Kaufvertrags zur Verfügung stehen, bei dem der Verkäufer eine mangelhafte Ware geliefert hat. Gewährleistung heißt, dass der Verkäufer dafür einsteht, dass die verkaufte Ware frei von Sach- und Rechtsmängeln ist. Der Verkäufer übernimmt die Haftung für alle Mängel, die schon zum Zeitpunkt des Verkaufs bestanden haben, auch für solche versteckte Mängel, die erst später zum Vorschein kommen.**

bei dem der Verkäufer eine mangelhafte Ware geliefert hat. Gewährleistung heißt, dass der Verkäufer dafür einsteht, dass die verkaufte Ware frei von Sach- und Rechtsmängeln ist. Der Verkäufer übernimmt die Haftung für alle Mängel, die schon zum Zeitpunkt des Verkaufs bestanden haben, auch für solche versteckte Mängel, die erst später zum Vorschein kommen.

Ein Garantieverprechen dagegen ist eine zusätzliche, freiwillige Leistung des Händlers und/oder des Herstellers. Die Garantiezusage bezieht sich zumeist auf die Funktionsfähigkeit über einen bestimmten Zeitraum. Bei einer Garantie spielt der Zustand der Ware zum Zeitpunkt der Übergabe an den Kunden keine Rolle, da ja die Funktionsfähigkeit für den Zeitraum garantiert wird.

Ein wichtiger Unterschied zwischen Garantie und Gewährleistung besteht darin, dass die Garantie eine unbedingte Schadensersatzleistung zusichert (com-

mercial warranty), die Gewährleistung definiert hingegen eine zeitlich befristete Nachbesserungsverpflichtung (legal guarantee) ausschließlich für Mängel, die zum Zeitpunkt des Verkaufs bereits bestanden. Eine Garantiezusage ersetzt dabei nicht die gesetzliche Gewährleistung, sondern gilt immer nur neben der bzw. zusätzlich zur gesetzlichen Gewährleistung.

In vielen Verträgen werden diese so zentralen Themen mit nicht ausreichend behandelt oder Garantiethematen unter Gewähr geregelt oder umgekehrt. Gerade für den (künftigen) Eigner sind diese Vertragsbereiche jedoch essentiell.

### INTERNATIONALE EIGNERSTRUKTUR

Eine rein privat genutzte Yacht kann in vielen Flaggenstaaten auf den persönlichen Namen eines Eigners als natürliche Person registriert werden. Ob dies aus Haftungsrisiken sinnvoll ist, ist eine andere Frage, denn größere Yachten mit

**Wird eine große Yacht kommerziell genutzt, meist im Charter, ist eine geeignete Reederei-Struktur unumgänglich, schon um den gewerblichen Charakter des Vorhabens zu manifestieren.**

**Je nachdem, ob der wirtschaftlich Berechtigte hinter jedweder Struktur ein EU-Resident oder Non-EU-Resident ist, werden die nächsten Weichen gestellt, und der Sitz der Struktur muss anhand vieler Gesichtspunkte gewählt werden.**

Crew sind auch in der privaten Vermögensverwaltung ein Unterfangen, bei dem sehr gut überlegt werden sollte, ob ein gesellschaftsrechtlicher Schutzkäfig angebracht erscheint.

In jedem Falle ist darauf zu achten, dass sich auf den ersten Blick anbietende Strukturen schnell außensteuerliche Folgen bzw. verdeckte Gewinne auslösen können, auch und gerade bei der angeblichen privaten Nutzung. Letztlich tauchen auch erbrechtliche und erbesteuerliche Problemfelder auf.

Wird eine große Yacht kommerziell genutzt, meist im Charter, ist eine geeignete Reederei-Struktur unumgänglich, schon um den gewerblichen Charakter des Vorhabens zu manifestieren. Je nachdem, ob der wirtschaftlich Berechtigte hinter jedweder Struktur ein EU-Resident oder Non-EU-Resident ist, werden die nächsten Weichen gestellt, und der Sitz der Struktur muss anhand

vieler Gesichtspunkte gewählt werden. Diese korrelieren wieder mit der Charterfrage, denn z.B. innerhalb der EU gelten für Non-EU-Yachten/Eigner besondere Restriktionen.

#### **REGISTRIERUNG UND FLAGGENWAHL**

Die Flagge bestimmt das Recht an Bord, das Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, letztlich auch Haftungsfragen und damit die Yacht-Versicherung in ihrer Ausgestaltung und Konditionen. Hier herrschen große Unterschiede im Hinblick auf die Zulassungsvoraussetzungen, Kosten und Folgekosten, wiederum abhängig von Yachtgröße und privater oder kommerzieller Nutzung. Einige Flaggen haben aufwendige Yachtcodes vor allem im kommerziellen Betrieb, wodurch hohe Anforderung an Bauart und Ausstattung der Yacht gestellt werden. Manche Flaggen, vor allem im Offshore-Bereich lassen u.a. keine Registrierung auf den Namen einer natürlichen

Person zu, sondern nur auf Gesellschaften. Die vor allem im angelsächsischen Ausland so beliebten Limited-Kapitalgesellschaften lösen – vor allem bei privater Yacht-Nutzung – ungeahnte außensteuerliche Folgen aus.

#### **STEUERLICHE ASPEKTE**

Die Mehrwertsteuer – in der EU meist deutlich über 20 Prozent – ist ein signifikanter Bestandteil des Kostenkuchens, der vielfach gerne versucht wird zu vermeiden. Nachdem die „Turbo-Versteuerungs-Leasing-Modelle“ seit ca. 2018 wegen Konflikts mit geltendem EU-Recht vorbei sind, gibt es nur wenige legale Möglichkeiten, ein Boot in der EU steuerfrei zu betreiben.

Soweit ein Eigner kein EU-Resident ist und das Boot auch keine EU-Flagge trägt, lässt sich dies über den temporären Import für 19 Monate steuerfrei darstellen. Meist sind die Eigner aber mit der EU steuerlich verwurzelt und auch das Boot in der EU registriert.

Dann gibt es folgende Wege: entweder die private Nutzung mit voller Kaufpreiszahlung bei voller VAT, oder die private Nutzung und Streckung der Finanzierung und der vollen VAT über ein echtes Nutzungsleasing (dieses ist reell kalkuliert und weist am Ende der Laufzeit den üblichen Rest-Verkehrswert der Yacht aus).

Damit hat der Leasingnehmer freibleibend die ebenso tatsächliche und wirtschaftliche Chance zu entscheiden, ob er das Leasingobjekt zurückgibt, ggf. den Vertrag verlängert oder das Leasing-

objekt zum realen Rest-Wert käuflich erwirbt.

Eine kommerzielle Lösung ohne VAT mit rechtlich zulässiger anerkannt hoher Eigencharter durch den „Eigner“: hierzu gibt es einige wenige Lösungen, die rechtlich halten, u.a. das von uns entwickelte sog. CPS-Croatia-Yacht-Charter-Model, welches sich für Yachten ab ca. 700T€ auszahlt.

Grund: für viele Yachten sind die einmal gezahlten Steuern unwiederbringlich verloren, vor allem dann, wenn die Yacht z.B. aus der EU in ein Drittland verkauft wird. Wenn die Yacht länger als drei Jah-

re außerhalb der EU unterwegs ist, verliert sie auch ohne Eigner-Wechsel ihren VAT-Paid-Status und muss bei Wiedereintritt in die EU nochmals, dann zum Zeitwert der Yacht, versteuert werden. Am Markt hat sich gezeigt, dass versteuerte und unversteuerte Yachten meist den gleichen Marktwert haben und die Unterschiede nicht signifikant sind.

#### **PROFESSIONELLE BERATUNG ZAHLT SICH AUS**

Der Kauf einer Yacht ist ein komplexes Unterfangen, bei dem Parteien und Akteure integriert und koordiniert werden müssen. Gleichzeitig muss der Betrieb der Yacht mit einem hohen Maß an Kos-

ten und Risiko geplant und vorbereitet werden.

Jedes Geschäft und jeder Betrieb einer Superyacht ist fast ausschließlich ein Geschäft in unterschiedlichen Rechtswelten und Jurisdiktionen. Folglich müssen viele Akteure und Schnittstellen im öffentlichen und privaten Bereich koordiniert werden. Ohne die entsprechende Expertise ist das Geschäft nur schwer zu managen.

Insbesondere im Yachtrecht trifft die Welt des Common Law auf die Welt des Civil Law. Einer der grundlegendsten Unterschiede zwischen Common Law

## EUROPAS FÜHRENDER PANNENDIENST AUF SEE

100% SOFORTHILFE

- Anfahrt zum Haverieort
- Abschleppen in die nächste Werkstatt bzw. Kran
- Fremdstrom-Starthilfe
- Freischleppen bei leichter Grundberührung
- Freimachen von Leinen im Propeller
- Treibstoffservice bis 20 Liter
- Wetter und Revierberatung
- Personentransport
- Vorteilspartnerprogramm
- Ersatzteillieferung
- Marina - Marina Schlepp 30 nm
- Sprachliche Unterstützung DE - HR
- Anker - Tauchen bis 7m Tiefe
- Telemedizinische Unterstützung

**JETZT MITGLIED WERDEN!**

**Die Flagge bestimmt das Recht an Bord, das Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, letztlich auch Haftungsfragen und damit die Yacht-Ver-sicherung in ihrer Ausgestaltung und Konditionen. Hier herrschen große Unterschiede im Hinblick auf die Zulassungsvoraussetzungen, Kosten und Folgekosten, wiederum abhängig von Yachtgröße und pri-vater oder kommerzieller Nutzung. Einige Flaggen haben aufwendige Yachtcodes vor allem im kommerziellen Betrieb, wodurch hohe Anfor-derung an Bauart und Ausstattung der Yacht gestellt werden.**

und Civil Law besteht darin, dass das Common Law viel stärker auf den ob-jektiven Erklärungswert abstellt, hinter dem auch der ansonsten feststellbare übereinstimmende Wille der Parteien zurücktritt.

Der schlimmste Fehler, der immer wie-der gemacht wird, ist, dass diese Grund-sätze durch riskantes Copy/Paste in Ver-trägen vermengt werden. Im Ergebnis erhalten Regelungsbausteine der einen Rechtswelt eine Rechtswahl aus einer anderen, die nicht passt. Zum Beispiel wählt man bei vielen Zivilgesetzen auto-matisch eine eigene AGB-Kontrolle, die viele Bestimmungen oder den gesamten Vertrag unwirksam macht.

Gute Vertragsarbeit besteht darin, zu prüfen, in welchem Rechtssystem die Parteien effektiv agieren können und der Vertrag systemkompatibel ohne fal-sche Überschneidungen gestaltet wer-den kann.

#### VERTRAGSGESTALTUNG – NICHT AUF EINE VORLAGE VERTRAUEN

In kaum einer anderen Branche werden komplexe Verträge mit einem hohen

Transaktionswert so oft von meist juris-tischen Laien oder Verkäufern mit Hilfe von unreflektierten Vorlagen und Copy/Paste-Musterbausteinen entworfen wie in der Yachting-Branche. Es wird dann gerne behauptet, dies sei Standard. Ein Muster ist niemals „Standard“. Nur weil es viele so machen, ist es noch lange nicht richtig.

Ein Vertrag ist ein Ort der Verpflich-tung. Ein Vertrag ist systematische Arbeit. Es muss auf Logik, Struktur, Transparenz, Synchronität, genaue Zu-ordnung von Themen und Teilbarkeit von Sprache und Inhalt und vor allem auf Widerspruchsfreiheit geachtet wer-den. Manchmal entscheidet ein Wort über Millionen.

Die Fehlerquote ist hoch, besonders bei zusammengeschnittenen Mustertexten. Der Preis für falsche, fehlende und unwirksame Regelungen wird später bezahlt.

#### RECHTLICH & STEUERLICH UNTRENNBAR

Steuern auf die Anschaffung und den Be-trieb einer Großyacht sind schon wegen

ihrer Höhe ein relevanter Kostenfaktor, der sich rechtlich optimieren lässt und bei guter und durchdachter Konzeption viel Liquidität spart.

Wie im Recht sind auch hier Konflikte zwischen nationalen und supranationa-len Rechtsordnungen vorprogrammiert. Die Steuerhoheit der Staaten bedeutet in der Regel, dass ein Staat eine Gestaltung zulässt, die dem dort ansässigen Steuer-pflichtigen in einem anderen Staat „auf die Füße fällt“. Ich denke hier nur an die deutschen Außensteuerregelungen oder die CFC-Regelungen anderer Staaten, die viele Länder in der EU nicht kennen. Wirtschaftlichkeit und Effizienz versus Rechtssicherheit.

Alle Gestaltungen müssen Rechtssicher-heit und wirtschaftliche Effizienz in Einklang bringen. Die rechtliche Absi-cherung in dieser Anlageklasse verdient jedoch mehr Aufmerksamkeit, als dies in der Branche üblich ist. Die Folgekos-ten einer fehlerhaften Konstruktion und die damit verbundenen Risiken machen ansonsten jede scheinbare Effizienz zu-nichte. &



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 Mittel-meer 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 Internati-onal“. 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 Vertragsge-staltungen“ in MY 4-18, „Brexit – Was nun?“ (Teil 1) in MY 1-19, Teil 2 erschien in MY 2-19, „Malta New Lea-se / 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, „Lea-dership auf Yachten“ in MY 1-21, „Yacht-Bergung und Haftungsfragen“ in MY 2-21, „Yacht-Arrest – das unter-schätzte Risiko“ in MY 4-22, „Superyacht-Neueinstei-ger – Was beachtet werden sollte“ (Teil 1) in MY 1-22.

der-yacht-anwalt.de, superyachtforum.eu



#### VERLAG

John Warning  
Corporate Communications GmbH  
Wiesendamm 9, 22305 Hamburg  
www.meerundyachten.de  
info@meerundyachten.de

Herausgeber Martina John, Martina Warning

Chefredakteur Matt Müncheberg

#### REDAKTION & FOTOGRAFIE

Paul Berg, Jonathan Borba/unsplash,  
Philip Deus/unsplash,  
Dahee Jeoung/unsplash, Marcus Krall,  
Michael Kurtz, Matt Müncheberg/  
muencheberg.media, Prof. Dr. Schließmann

Art Direktion Katja Hansen  
Grafik Nina Okumuş

Chef vom Dienst Olaf Glatzer  
o.glatzer@johnwarning.de

#### ANZEIGEN

Verantwortlich Martina Warning  
Tel. +49 (0) 40/533 088 80  
m.warning@johnwarning.de

#### VERTRIEB

Press Impact GmbH  
Ein Unternehmen der Axel Springer SE  
Neuer Höttingbaum 2  
22143 Hamburg  
Tel. +49 (0) 40/668 530-260

#### VERTRIEB ABO

John Warning  
Corporate Communications GmbH  
Olaf Glatzer  
Wiesendamm 9, 22305 Hamburg  
Tel. +49 (0) 40/533 088 75  
o.glatzer@johnwarning.de

#### DRUCK

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Strasse 25  
34253 Lohfelden  
Tel. +49 (0) 561/52007-0

#### ABO-BESTELLUNGEN UND LIEFERUNGSREKLAMATIONEN

MEER & YACHTEN Abo- und Bestellservice, John Warning C. C. GmbH, Wiesen-damm 9, 22305 Hamburg, Tel. +49 (0) 40/53308875, o.glatzer@johnwarning.de. Bezugspreis Inland für vier Ausgaben EURO 36,00 (inkl. 7% MwSt.). Bei Nichtbe-lieferung ohne Verlagsverschulden oder wegen Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag. Nachdruck in Wort und Bild, auch auszugsweise, nur mit Erlaubnis von JOHN WARNING GmbH, ISSN 1158-0437. Gerichtsstand Hamburg. Keine Gewähr für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bildsendungen. Zuschriften können ohne ausdrücklichen Vorbehalt im Wortlaut oder Auszug veröffentlicht werden.



Bei JOHN WARNING erscheint:

