

Haifischbecken Bootskauf

Ab 2008 will ich, dann inzwischen jenseits der Arbeit mit einer größeren und komfortableren Yacht Mitsegel- und Chartertörns auf der Ostsee anbieten. Doch manchmal bieten sich schon viel früher so überraschende Möglichkeiten von denen man glaubt, das ist nur geträumt. Nachdem "Kalami" im März beinahe schon so gut wie nach Schweden verkauft war hatte ich nach der passenden Yacht im www recherchiert und fand plötzlich "mein" neues Boot in einer Kleinanzeige der Yacht.

Nach ein paar Wochen fairhandeln per Telefon und mail mit dem Verkäufer der "Mooring Star" Per Doni (Yacht und Verkäufer heißen nicht wirklich so) ist Mitte April endlich alles klar, für 80 T. kriegt ihr das Boot und für Sonntag, den 29. April verabreden wir uns zur „kleinen Hallenübergabe“. Die Freude ist riesengroß, weil ich mit dieser gepflegten und super ausgestatteten Bavaria 37/3 meine Ideen realisieren kann. Mein Traum geht plötzlich schneller als erwartet in Erfüllung, schließlich ist erst der 31. Mai mein letzter „öffentlicher“ Arbeitstag. Dennoch, der Wechsel vom Schreibtisch ans Ruder wird planmäßig mit dem Start in die Saison 2008 vollzogen, aber diese Chance lasse ich nicht achteraus segeln.

Die Schiffssicherheitsprüfung der Bavaria für die gewerbliche Fahrt ist mit der Seeberufsgenossenschaft (SeeBG) vorbereitet, der erste Charterflyer an potentielle Kunden ist raus, die kleine Firmengründung mit dem Steuerberater auf den Weg gebracht, wir stocken unser Lieblingsgeschirr auf 7 Personen auf und der noch fehlende Radarreflektor trudelt mit der Post ein. Bis Ende Mai kriege ich ganz bestimmt alles termingerecht hin, aber dann dieser fatale Absturz. Per Doni teilt Sabine und mir an diesem Sonntag an Bord unserer „Kalami“ kleinlaut mit:

„Ihr werdet mich verprügeln, ... ich habe soeben das Schiff an einen Schweden verkauft. Tut mir leid für euch, money goes und bei 10.000 € mehr, was willstest da machen...?“



Ein Albtraum beginnt. Wir können es nicht fassen. Was hatte Per Doni vorher wochenlang gemailt? „...80 mit allem zubehör ist ok. und wenn du zeit genug hast und ab sofort alle weiteren dinge übernehmen könntest (roststellen, unterwasserschiff...) und die „mooring star“ schon wie dein schiff betrachten wolltest, setzen wir einen kurzen schrieb auf, und regeln das...“

Sofort habe ich eingeschlagen und mit Per das weitere Vorgehen und die Ausstattungsliste in den folgenden mails

konkretisiert. Auch sein späterer Hinweis, dass an dem verabredeten Sonntag gegen 11:00 Uhr noch ein schwedischer Interessent das Boot besichtigen würde, bringt uns nicht aus der Fassung, weil Per Doni versichert, dass nur noch wir selber die "Verlobung" in letzter Sekunde lösen können: „... ich hatte dir geschrieben, daß ich den letzten ernsthaften schweden vertröstet hätte. jetzt hat er mir gemailt, daß er sonntag gegen 11 in heiligenhafen sein will, weil er dort noch ein anderes schiff besichtigt. ich werde mich mit ihm treffen, aber unsere verlobung steht, und natürlich alles was wir gesagt haben. aber vielleicht wird das mein back - up, falls du die verlobung in letzter sek, noch löst!?! (was ich nicht wirklich glaube) aber so ein bißchen back up ist ja vielleicht doch irgendwie gut...“

Und dann kommt der „Verlobte“ und will auch noch getröstet werden, „...ich könnte heulen“, sagt er! Unglaublich, der verkauft unsere Yacht und erzählt freimütig, dass er den Schweden über 85. auf 90.000 hochgepokert hat. Wir haben verstanden Per, „money goes“. Was zählt ein Wort oder eine schriftliche Vereinbarung? Als Per Doni merkt, was er da anrichtet, verpisst er sich lieber, „... meine Frau wartet“, so der Heuler.

Eine halbe Stunde später setzt der Verstand wieder ein, „...der hat unser Boot verkauft!“ Wir düsen zur Halle – alles verriegelt und Per Doni ist weg. Ich versuche ihn per Handy zu erwischen – nix. Also ein Spruch auf seine mailbox und erst am anderen Morgen Per's Antwort, „... für mich ist die Sache erledigt.“ Wir fragen befreundete Juristen und die bestätigen unser gutes Recht: „Auch die Einigung im Gespräch, per Telefon oder E-Mail ist ein wirksamer Vertrag. Der Vertrag bzw. die ihn begründenden Erklärungen müssen noch nicht einmal ausdrücklich formuliert werden“, aber dann folgt das Kleingedruckte und das kannst Du besser unten nachlesen.

Es folgt eine absolut chaotische Woche. Es geht hin und her, wir sind völlig durch den Wind. Am Ende entscheiden wir uns gegen eine erzwungene Herausgabe des Bootes und mailen Per Doni: "Wir sind aufgewacht, wir wollen diesen Albtraum nicht mehr, wir lassen kein Chaos in unser Leben bringen. Es entspricht nicht unserer Haltung, ein Schiff an eine andere als an eine Ankerkette zu legen. Es entspricht nicht unserer Mentalität, die juristische Auseinandersetzung auf die Spitze zu treiben, auf diese Weise ein Schiff zu übernehmen oder über einen Vergleich aus "Rache" Geld zu machen. Wenn Du schreibst, wir haben uns als Freunde verabschiedet, hast Du das sicher so empfunden und deshalb mache ich Dir folgenden Vorschlag:

Du kannst ungestört Deinen Verkauf abschließen, wir werden Dich nicht daran hindern. Wir möchten aber nicht für Dein Verhalten draufzahlen. Ich weiß nicht, was wir für die anwaltliche Beratung bezahlen werden (es waren 783 €), da kennst Du Dich sicher besser aus. Bitte überweise uns einen, sagen wir mal knapp vierstelligen Betrag. Ergibt sich ein Überschuss geht der auf das Konto der DGZRS, bei einer Differenz zu unseren Lasten würde ich mich noch einmal melden."

Dazu schweigt Per Doni bis heute ... so ein Feiglink.

Hierzu die Kleingedruckte Güterabwägung aus einer Flensburger Anwaltskanzlei:

Ein Vertrag kommt zustande, wenn der Verkäufer ein Angebot macht, in dem er nach Außen deutlich zum Ausdruck bringt, dass ein rechtlicher Bindungswille vorhanden ist, vgl. § 145 BGB. Dabei muss das Verkaufsangebot so bestimmt sein, dass für die Annahme ein einfaches Ja genügt.

In der E-Mail vom 19.04.2007 schreibt Per Doni, dass ein Verkaufspreis von € 80.000,00 mit allem Zubehör für ihn ok sei und macht zur weiteren Vorgehensweise den Vorschlag, dass gemeinsam ein kurzer Schrieb aufgestellt wird mit dem Inhalt „du vorkaufrecht, 80, ich stelle vertrieb ein, eigentumsübergang bei vollständiger zahlung, anzahlung sofort in höhe von 15, übergabe gesamtes zubehör sofort, ...????“.

Meines Erachtens handelt es sich bei dem Zeitpunkt der Zahlung des Restkaufpreises um einen wesentlichen Bestandteil eines Kaufvertrages. Eine eindeutige Bestimmung des Zeitpunktes im Angebots - E-Mail vom 19.04.2007 und den vorherigen E-mails vermag ich nicht zu erkennen. Insofern hege ich gewisse Zweifel bezüglich der Vollständigkeit des Angebots.

Wir sind hier nicht im Bereich des kaufmännischen Bestätigungsschreibens; es geht nicht um ein Handelsgeschäft. Herr Per Doni spricht im Gegenteil in seiner E-Mail vom 22.04.2007 davon, sich darauf zu freuen, seine Lieblingsinteressenten mal zu sehen und spricht weiter von Verlobten, wie auch Sie nicht von Ehepartnern sprechen, was man wohl konsequenterweise bei Fortsetzung des Wortspiels zu erwarten hätte.

Anderenfalls soll ein Vertrag doch als zustande gekommen gelten, wenn der Annehmende zwar um bessere Vertragsbedingungen bittet, aber eine Auslegung ergibt, dass er notfalls auch mit den angebotenen Bedingungen einverstanden ist. Würde man Ihre Erklärung dahingehend auslegen, dass Sie nach Außen hin verdeutlicht haben, dass Boot auf jeden Fall kaufen zu wollen könnte man zu einem Vertragsschluss kommen. Wie ein Gericht über die Sache entscheiden würde, kann wirklich sehr schwierig vorhergesagt werden.

Es gibt noch einen weiteren Punkt, der mich an einem Vertragsabschluss zweifeln lässt, weil P. D. in seiner E-mail vom 19.04.2007 schreibt: Setzen wir einen kurzen Schrieb auf, und regeln das“. Dies ist die Rechtsprechung zu dem Zusatz im Angebot „Brief folgt“. Mit diesem Zusatz bringt der Erklärende zum Ausdruck, dass er sich zumindest Änderungen in Nebenpunkten vorbehält. Ausdrücklich heißt es im Gesetz nur unter § 154 Abs. 2 BGB, dass dann, wenn eine Beurkundung des beabsichtigten Vertrags verabredet worden ist, der Vertrag im Zweifel als nicht geschlossen gilt, bis die Beurkundung erfolgt. Eine solche gesetzliche Regelung gibt es für eine vereinbarte Schriftform zwar nicht; doch gibt es eben die o. g. Rechtsprechung zu diesem Thema, dass eine schriftliche Vereinbarung von mindestens einer Partei erkennbar für notwendig gehalten wird. Dann soll der endgültige Vertrag erst nach schriftlicher Fixierung als zustande gekommen gelten, noch nicht mit Annahme des Angebots.

Meines Erachtens ist aber wohl ein Vorvertrag o. ä. vereinbart worden, der Herrn Per Doni hindert, das Boot ohne Ihre vorherige Information anderweitig zu verkaufen. Es war ja im Grunde alles vereinbart. Die Korrespondenz ist meines Erachtens dahingehend auszulegen, dass von beiden Seiten das Geschäft ernsthaft gewollt war. Dies schließe ich aus Formulierungen von Herrn Per Doni wie „unsere Verlobung steht natürlich, werde nicht verkaufen, ohne Rücksprache“ und „du hast vorkaufrecht, und ich werde nichts tun, ohne es mit dir abzustimmen, versprochen“ und daraus, dass man schon dazu übergegangen war, die Details (Zubehörliste) zu regeln. Eigentlich ist wohl eine so genannte Vorhand vereinbart worden. Davon spricht man, wenn jemand sich verpflichtet, einen Gegenstand, bevor er ihn anderweitig veräußert oder vermietet, dem Vorhandberechtigten anzubieten. Es könnte so verstanden werden, dass der Vertrag dann endgültig mit Ihnen geschlossen wird, wenn Sie denn einschlagen. Die Frage ist, zu welchen Konditionen. Mir ist aus der Korrespondenz nicht klar geworden, wann der Restkaufpreis zahlbar sein soll. Als Bedingung für Ihren Eintritt (also Kauf jetzt sofort und nicht irgendwann später, wenn Sie Ihr Boot verkauft haben) könnte der Zeitpunkt gemeint sein, dass Herrn D. ein anderweitiger Verkauf möglich ist, dass Sie dann konkret einschlagen können. Bisher scheint mir ja noch unbestimmt, wann der eigentliche Verkauf (Übergabe und Zahlung des Restkaufpreises) von statt gehen sollte.

Es besteht daher meines Erachtens ein Prozessrisiko, über das ich Sie fairerweise informiere, damit Sie eine sachgerechte Entscheidung treffen können. Es wäre sicher einfacher für mich, Sie in Ihrer Auffassung zu bestätigen, das ganz klar ein Vertrag vorliegt und dann loslegen würde. Das mache ich natürlich gern, wenn Sie mir in Kenntnis der Risiken einen Auftrag erteilen. Mein Anliegen ist es, Sie bestmöglich zu informieren, damit Sie in die Lage gesetzt werden, Ihre Entscheidung unter Abwägung aller Risiken treffen zu können.

Als Maßnahme, um den Vollzug des Kaufvertrags, die Übergabe, sicherzustellen, kommt eine einstweilige Verfügung in Betracht. Es sollte beantragt werden, den Gegner

Ralf Uka, Dammstraße 36, 30419 Hannover, Tel. 0511/63 61 38, mobile 015122654293
mail segeln@ralfuka.de; Homepage www.ralfuka.de

Kalami Sailing*

aufzuerlegen, die in seinem Besitz befindliche Segelyacht zu beschlagnahmen. Der Antrag müsste am Besten gleich Freitag in dieser Woche, oder Montag in der nächsten Woche gestellt werden. Erfahrungsgemäß entscheiden die Gerichte recht schnell binnen drei Tagen über einen solchen Antrag auf einstweilige Verfügung.

Abschließend belehre ich Sie der Ordnung halber noch darüber, dass Sie Herrn D. gegenüber schadenersatzpflichtig wären, wenn die einstweilige Verfügung sich im Nachhinein als ungerechtfertigt erweist und aufgehoben wird, § 945 ZPO. Die Schadenersatzverpflichtung erfordert kein Verschulden. Ein Schaden könnte D. z. B. dadurch entstehen, dass er das an den Skandinavier verkaufte Boot nicht an diesen aushändigen kann. Der tritt vom Kaufvertrag zurück. Verlust Per Doni € 10.000,00 und etwaige Zinsen. Hinzukommen seine Anwaltskosten als Schaden.

Noch eine Info zu den Kosten für eine Einstweilige Verfügung: Man wird von einem Gegenstandswert in Höhe von 1/3 oder 1/2 des Sachwerts, also € 26.666,00 oder € 40.000,00 auszugehen haben. Bei kurzen Verfahren ohne mündliche Verhandlung bei Unterliegen ca. € 3.600,00, bei großen Verfahren (mit mündlichen Verhandlung) ca. € 7.000,00. Nach dem höheren Streitwert ca. € 4.200,00 bzw. € 9.000,00 mit Verhandlung.