

RECHTS- FRAGEN



Charterkunden können doch in Deutschland klagen

Charterkunde verklagt an seinem Heimatort Agentur und EU-Flottenbetreiber.

Manchmal existieren jahrelang Rechtsvorschriften, ohne dass jemand von Ihnen Gebrauch macht. Gerade bei EU-Verbraucherrechten ist die Verabschiedung neuer Verordnungen oft schneller als deren öffentliche Kenntnis und Nutzung. So bedurfte es erst eines langen Urteils des Bayerischen Obersten Landgerichts, also des OLG in München, um Klarheit über den Inhalt von Artikel 17 und 18 der Verordnung des Rates über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (EuGVVO) zu schaffen und dessen Vorteile für den Verbraucher zu begreifen.

Was war geschehen? Ein unzufriedener Charterkunde hatte sowohl die vermittelnde Charteragentur als auch den griechischen Flottenbetreiber kurzerhand vor seinem örtlichen Amtsgericht in einer bayerischen Gemeinde auf Minderung und Schadensersatz verklagt. Gegen diesen Rechtsweg wehrten sich die beiden Beklagten. Neben anderen Argumenten wies die Agentur darauf hin, dass sie nur Vermittler, also Vertreter des Flottenbetreibers sei, und der Flottenbetreiber hielt schon die Zustellung an ihn für unzulässig.

Der Amtsrichter machte von der Möglichkeit Gebrauch die Gerichtszuständigkeit durch das übergeordnete Oberlandesgericht prüfen zu lassen. Er schickte die Akte nach München.

Der Beschluss, der dann vom OLG erging, macht den Eindruck, als ob das Gericht schon lange auf eine Gelegenheit gewartet hatte zu diesem Verbraucherrecht ausführlich Stellung zu nehmen. In 51 Absätzen zerlegte das OLG die Sach- und Rechtslage in alle Einzelheiten und stellte schließlich fest, dass der vom Charterkunden gewählte Rechtsweg zulässig war. Bay-ObLG München, Beschluss vom 23.07.2020, 1 AR 31/20. Damit wanderte die Akte wieder zurück zum Amtsgericht, das nun die Sache inhaltlich zu entscheiden hat.

Manch ein Branchenkenner hielt diesen Beschluss des Bayerischen Obersten Landgerichts für einen Meilenstein in der Rechtsfortbildung rings um die Europäische Vercharterung.

Diese Auffassung teilen wir nicht ganz.

Ein Prozess ist nicht deshalb gewonnen, weil er vor dem örtlichen Amtsgericht geführt werden kann. Auch Prozesse innerhalb der EU bedingen die Übersetzung diverser Schriftstücke in die Landessprache des Beklagten, hier also ins Griechische. Geschieht dies nicht, kann der Beklagte schon die Zustellung als unzulässig zurückweisen. Die geforderten Übersetzungen müssen von vereidigten Dolmetschern vorgenommen werden, womit zusätzliche Kosten und Bearbeitungszeiten ausgelöst werden.

Im nächsten Schritt stellt sich dann die Frage des anwendbaren Rechts. Sofern sich im Chartervertrag keine klaren Regelungen dazu finden, ist möglicherweise ausländisches Recht anzuwenden. Dazu muss der örtliche deutsche Amtsrichter möglicherweise Rechtsgutachten über das griechische Zivilrecht einholen. In diese Situation der unklaren Rechtsordnungen geraten Charterkunden besonders dann, wenn sie, wie es gerade in Griechenland und Italien üblich ist, vor Ort bei der Übernahme der Yacht noch einen landessprachlichen Vertrag unterschreiben müssen, den sie oft mangels fehlender Sprachkenntnisse nicht nachvollziehen können.

Dennoch ist mit Geduld und einer guten Rechtsschutzversicherung so ein Prozess auch zu gewinnen. Allerdings wohl kaum gegenüber



Auch die Flottenbetreiber im Ausland können unter Umständen vom Wohnsitz der Charterkunden aus verklagt werden.

der Agentur, eher gegenüber dem Flottenbetreiber. Das Urteil ist dann im Ausland zu vollstrecken, wenn es nicht freiwillig reguliert wird. Auch diese Hürde kann man nehmen, aber das dürfte für die meisten Anwälte keine Routinearbeit sein.

Das hier aufgezeigte Prozedere muss wirtschaftlich gesehen ins Verhältnis gestellt werden zu dem möglichen Erfolg. Häufig geht es bei Störungen in Charterverträge um Größenordnungen zwischen 500 Euro und 3.000 Euro. Da mögen Klagen in Relation zu dem vorstehend geschilderten Aufwand fragwürdig erscheinen.

Wer also glaubt, dass durch den Beschluss des Bayerischen Obersten Landgerichts nun eine Flut von Klagen der Charterkunden verursacht würde, irrt sich.

Für Charteragenturen ergeben sich aus dieser Rechtsprechung geringe Vorteile. Immerhin kann dem unzufriedenen Kunden nun ein machbarer Weg zur Durchsetzung seiner Rechte aufgezeigt werden. Er muss nicht in fremdem Land klagen.

Agenturen sollten das Urteil auch einmal mehr zum Anlass nehmen ihre Verträge zu prüfen. Es sollte dort eindeutig klargestellt sein, dass die Agentur die Charterverträge als Vertreter des jeweiligen Flottenbetreibers abschließt, nicht als Eigengeschäft. Durch diese Klarstellung kann schon die Einbeziehung in Prozesse gegen den Flotten-

betreiber und eine Mithaftung vermieden werden. Auf der politischen Schiene sollte darauf hingewirkt werden, dass der Unsinn mit den angeblich notwendigen Charterverträgen in der Landessprache, die bei Übergabe der Yacht abgefordert werden, in Zukunft unterbleibt.

Rechtsanwalt von der Mosel, www.ra-tanis.de

In Zeiten von Corona nicht zu mahnen, ist wie Luft anhalten

Die zweite Corona-Welle ist da. Viele Unternehmen ächzen noch unter der Last der ersten Welle, bzw. deren Auswirkungen, anderen hat es bereits „das Genick gebrochen“ und wieder andere versuchen, sich so gut wie möglich auf einen erneuten Lockdown einzustellen. Es sind ungewisse Zeiten, für die es keine Gebrauchsanweisung gibt. Neben allen Überlegungen, wie man an neue Aufträge kommt, vorhandene abwickelt oder aber in erster Linie mit alten Kunden umgeht, die man nicht verlieren möchte, die aber nicht zahlen, wäre es fatal, wegen Corona auf Mahnungen zu verzichten. Konsequentes, der Situation angemessenes respektvolles Mahnwesen hilft gerade in dieser Zeit beiden Seiten. Es hilft, die Liquidität des eigenen Unternehmens zu schützen, und dem Geschäftspartner, seinen Verbindlichkeiten zeitnah nachzukommen und nicht ins Schlingern zu geraten, weil er den Überblick verliert oder offene Rechnungen sich häufen. Ein konsequentes Mahnwesen wird als Zeichen für ein gutes Firmenmanagement gewertet. Es wird daher eher positiv wahrgenommen, als dass es abschreckt.

Mahnen, wenn die Rechnung zur Zahlung fällig ist. Eine Mahnung vor Fälligkeit der Rechnung ist unwirksam! Durch eine vor Fälligkeit erstellte Mahnung kommt der Schuldner nicht in Verzug. Der Verzug aber ist die Voraussetzung dafür, dass der Schuldner für die durch seine verspätete Zahlung entstandenen Kosten (Verzugsschaden) aufzukommen hat.

Zahlungserinnerung oder Mahnung – beide Begriffe sind möglich. Die Begriffe sollten jedoch auf gar keinen Fall wahlweise je nach Befindlichkeit angewendet werden. Hat man sich einmal für einen der beiden Begriffe entschieden, sollte man ihn auch durchgängig benutzen. Jeder von ihnen ist als eine eindeutige Aufforderung des Gläubigers

an den Schuldner zu verstehen, die fällige Rechnung zu begleichen. Eine Mahnung – das ist der Begriff, den das Gesetz verwendet – sollte deutlich als solche erkennbar sein (zum Beispiel 1. Mahnung, 2. Mahnung, 3. (letzte) Mahnung) und aus Gründen der Nachweisbarkeit in jedem Fall schriftlich erfolgen.

Wichtige Bestandteile einer Mahnung. Damit eine Mahnung für den Schuldner und einen selbst leichter zuzuordnen ist, sollte jede das Datum der ursprünglichen Rechnung sowie die Rechnungs- und gegebenenfalls Lieferscheinnummer enthalten. Ebenso kann eine Rechnungskopie beigefügt oder die erbrachte Leistung noch einmal benannt werden. Auch sollte dem Kunden in der Mahnung mitgeteilt werden, dass er auch den Verzugsschaden, also die Kosten, die entstehen, weil die Rechnung verspätet oder wohlmöglich gar nicht beglichen wird, zu zahlen hat. Hat der Kunde bereits eine Mahnung bekommen und ist dadurch in Zahlungsverzug, so kann die zweite Mahnung Mahnkosten enthalten. Die Höhe der von den Gerichten oft ohne Einzelnachweis akzeptierten Mahnkosten



Foto: Sturm/okello

Ein konsequentes Mahnwesen ist Zeichen für ein gutes Firmenmanagement.

liegt zwischen 1,00 EUR und 3,00 EUR pro Mahnschreiben. Im Zweifel muss die Zusammensetzung der Pauschale allerdings genau erklärt und nachgewiesen werden können. Der durch die Mahnung nötig gewordene Zeitaufwand darf dabei nicht anteilig in die Berechnung einfließen. Auch Verzugszinsen können mit der Mahnung verlangt werden, deren Berechnung darf aber erst mit dem Eintritt des tatsächlichen Verzugs beginnen. Ist der Schuldner Verbraucher, liegt der Verzugszins fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Bei Geschäften zwischen Unternehmern kommt für Entgeltforderungen ein Verzugszins von neun Prozentpunkten über dem Basiszins zum Ansatz.

Viel hilft nicht immer viel. Das gilt vor allem nicht bei der Anzahl von Mahnungen. Im Gegenteil. Tatsächlich bringt häufig schon eine freundlich, aber bestimmt formulierte Mahnung den gewünschten Erfolg, denn im Geschäftsalltag kann schon einmal etwas „durchrutschen“. Manche Kunden brauchen aber leider etwas mehr ‚Zuwendung‘. Wer

dann immer noch eine und noch eine Mahnung verschickt, wird schnell nicht mehr ernst genommen. Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von 7 bis zu 10 Tagen. Dabei sollte man es dann aber auch belassen. Hat man unter Umständen in der als letzte bezeichneten Mahnung weitere juristische Schritte angedroht, beziehungsweise sich bei Nichtzahlung vorbehalten, sollte man diese dann auch konsequent angehen. Andernfalls stellt man die eigene Glaubwürdigkeit in Frage und sendet das Signal: Der tut nichts, der will nur spielen.

Mahnungen helfen leider nicht immer. Hat alles Mahnen zu keinem Erfolg geführt, kann versucht werden, die Forderung im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einzuziehen. Vorab kann es unter Umständen gelingen, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassobüros doch noch eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen, um ein Gerichtsverfahren zu vermeiden. (Die Kosten für einen Rechtsdienstleister zählen meist zum Verzugsschaden, so dass sie vom Schuldner zu tragen sind.) Konnten die Forderungen dennoch so

nicht realisiert werden, bleibt nur der Gang zum Gericht. Und spätestens jetzt sollte man die Hilfe eines Rechtsdienstleisters in Anspruch nehmen, denn der verfügt über die nötigen Kenntnisse um die Situation objektiv zu beurteilen. Ein Gläubiger sollte unbedingt eine realistische Einschätzung seiner eigenen Möglichkeiten und Kenntnisse vornehmen und sich gegebenenfalls Hilfe vom Profi holen, damit er letztlich dem schlechten kein gutes Geld hinterher wirft.

Fazit. Unter Corona haben viele zu leiden und es gibt wie immer Gewinner und viel zu viele Verlierer. Dennoch bleibt eine Forderung auch in diesen Zeiten eine Forderung, die beglichen werden muss. Dabei dennoch gerade jetzt eine eventuelle (Not)Situation des Schuldners im Blick zu behalten, ist anständig und schwierig zugleich. Ein seriöser Rechtsdienstleister kann helfen, die eigene Betroffenheit herauszunehmen, indem er als Vermittler zwischen Gläubiger und Schuldner fungiert. In dieser Rolle ist er in der Lage, die Situation eines Schuldners zu prüfen und zu beurteilen und Lösungsmöglichkeiten zu finden (zum Beispiel in der Erarbeitung eines Ratenzahlungsplans), die dem Gläubiger bestmöglich zu seinem Geld verhelfen und einem unverschuldet in Bedrängnis geratenen Schuldner genug „Luft zum Atmen“ lassen. Eine offene Forderung aus Hilflosigkeit vielleicht jedoch einfach auf sich beruhen zu lassen, wäre ein falsches Signal.

Mitgeteilt von: Bremer Inkasso Büro GmbH
www.bremer-inkasso.de