



Die ausklingende Chartersaison hat unseren Erfahrungsschatz (und den so manchen Charterskippers) erneut um so manche skurrile Begebenheit erweitert. Die meisten Chartertörns gingen reibungsfrei übers Wasser, einige waren besonders „abenteuerlich“.

Denn sie wissen nicht, was sie tun! Oder doch?

Hier die Gutgläubigkeit der Skipper, die sich auf ihren Chartertörn freuen. Da die Anbieterseite, die sich um das Wohl und die Sicherheit der Chartergäste bemüht. Und dazwischen ein paar schwarze Schafe, die (oft mit der Bestpreis-Falle) Kunden anlocken, um sie mit kleineren und größeren Trickserien abzuzocken.

ANZAHLUNG SICHERN

So zum Beispiel myboatrent.com. Eine Online-Agentur mit ansprechender Homepage, dazu viele positive Bewertungen bei Trustpilot (werden angeblich nicht kontrolliert, aber eben möglicherweise manipuliert), und los geht's!

Yachten werden zu unglaublichen Schnäppchen-Preisen gechartert, An- und Restzahlungen überwiesen. Dann kurz vor der Anreise die Info, dass die Yacht wegen einer Havarie oder einem ähnlichen Grund nicht zur Verfügung steht, man aber eine Lösung finden werde.

Schließlich meldet sich auch noch der Flottenbetreiber und informiert, dass die vereinbarte Anzahlung

nicht erfolgt ist oder überhaupt keine Buchung vorliegt. In diesem Fall ging es so weit, dass in der letzten Phase sogar unser Logo widerrechtlich kopiert wurde, um den Eindruck einer geprüften Firma vorzutäuschen. Die Aufforderung, das Logo innerhalb von 24 Stunden unter Klagsandrohung zu entfernen und eine Information an unsere Skipper-Community führten dazu, dass die Homepage gesperrt wurde. Bisher sind uns 16 Charterer bekannt, die ihr Geld verloren haben.

Das waren aber auch die, die glaubten, bei einer unbekanntenen Agentur mit Sitz in London (wo man per Mausclick Gesellschaften mit einem Euro Eigenkapital gründen kann), die billigste Charter unter den vermeintlich 20.000 Schiffen im Angebot zu finden. Die Anbieterseite wusste offensichtlich, was sie tat, die Nachfragerseite offensichtlich nicht nicht.

Diese Wissensdifferenz ist die Grundlage jedes kleinen und größeren Betruges. Und dies ist kein Einzelfall, die Charteragentur Yachtfinder mit Sitz in Berlin bei-

spielsweise arbeitete schon vor Jahren mit gleicher Masche.

Es ist daher jeder Charterer gut beraten, auf das Rating der Agentur, bei der er buchen will, im Hinblick auf die Weiterleitung der Anzahlungen an den Flottenbetreiber zu achten. Agenturen wie Flottenbetreiber, die sich um unser Qualitätssiegel bewerben, müssen jährlich ihre Bilanzahlen bei uns einreichen und erhalten das Siegel **CHECKED & TRUSTED** nur bei positiver Prüfung. Damit konnten wir in den vergangenen 25 Jahren so manchen Charterkunden vor bösen Überraschungen bewahren.

KAUTION SCHÜTZEN

Ein heißes Eisen war in der vergangenen Saison aber auch das Thema „Kautionen“. Es gibt sie, die Flottenbetreiber, die ihre Chartereinnahmen durch ungerechtfertigte Kautionsseinhalte aufgrund vermeintlicher Schäden aufbessern wollen und damit nicht nur ihre Kunden verärgern, sondern ein allgemeines Vertrauensverhältnis im Charter-Business massiv schädigen.



FRIEDRICH SCHÖCHL ist Skipper, Erfinder der Skipper-Haftpflichtversicherung und Gründer der Versicherungsgesellschaft Yacht-Pool. kolumne@ocean7.at

Sofern bei uns versichert, sind wir in der Lage, entsprechend einzuschreiten. Manche Flottenbetreiber bieten aber eine Kautionsversicherung in Eigenregie an, was auf den ersten Blick für manchen Skipper ganz attraktiv aussieht, aber nicht auf den zweiten.

Denn je nach Gestaltung geht es dabei einerseits um die Legalität, denn ein Charterbetreiber ist keine Versicherung. In manchen Fällen handelt es sich nicht primär um eine Versicherung, sondern um eine versteckte Erhöhung der Charterprämie. Wobei es jeder Firma natürlich unbenommen sein muss, seine Preise zu bestimmen. Das Problem ist aber die mangelnde Transparenz dessen, was angeboten wird.

In der Praxis sieht das dann so aus: Eine Agentur bietet eine Charter eines Flottenbetreibers an, in dessen Charterpreis die „Kautionsversicherung“ bereits enthalten ist. Der Skipper reist mit seiner Crew an, um den gecharterten Katamaran zu übernehmen. In der Marina bittet man ihn, das Schiff in das seichte Gewässer zu verlegen, weil man das tiefere für die Monohulls brauche. Die seichte Stelle war leider zu seicht, sodass dabei die Ruderblätter beschädigt wurden.

Der Vercharterer behauptete nun, dass diese Handlung „grob Fahrlässig“ war und daher vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sei – kleine Bemerkung am Rande: Versicherungsbedingungen wurden dem Skipper nie vorgelegt.

Die Crew wurde aufgefordert, die Kautions von 4.000 Euro umgehend zu hinterlegen, ansonsten sie nicht auslaufen dürfen. Zähneknirschend wurde bezahlt. Zu Hause angekommen, hatte der Skipper Klage eingereicht, die jedoch ergebnislos verlief.

Es ist für Skipper in jüngster Zeit nicht mehr ganz leicht selbst zu entscheiden, wie sie Ihr Risiko absichern wollen. Denn manche Flottenbetreiber bestehen auf eine obligatorisch bei ihnen abzuschließende „Versicherung“.

Problem: Es gibt keine Beschreibung, für welchen Schaden und bei welchem Verschulden wie viel zu bezahlen ist. Denn nach allgemeinen Rechtsempfinden und dem, was das Gesetz sagt, haftet man nur für Schäden, die man anderen schuldhaft zufügt. Also z. B. nicht für einen Konstruktionsfehler oder einen Schaden mangels Wartung, auch nicht für Schäden aufgrund höherer Gewalt (z. B. Blitzschlag).

Im Grunde wird mit dieser Methode das unternehmerische Risiko zur Gänze auf den Kunden abgewälzt. Das ist an sich nicht verboten. Aber ob sich jeder Kunde des Risikos bewusst ist, das er damit eingeht, ist sehr fraglich.

Diese „Kautionsversicherungen“ sind zudem im Vergleich mit der von uns seit Jahren gleichbleibend angebotenen deutlich teurer und gelten so gut wie immer nur für eine Charter. Bei Yacht-Pool gilt sie grundsätzlich für 12 Monate.

VERSICHERUNGEN VERGLEICHEN

Aber auch Versicherer, die die Angebote von Yacht-Pool mehr oder weniger gut kopiert haben, haben mitunter einige Tricks zur Hand. So heißt es bei Yacht-Pool z. B., „Versichert ist die Kautions oder der geringere Schaden“, so wird von Mitbewerbern der kleine Nachsatz „... oder der geringere Schaden“ weggelassen. Ein kleiner Unterschied mit großer Wirkung im Schadensfall.

Ein Beispiel: Kautions 3.000 Euro. Bei einem „geringeren“ Schaden von z. B. 1.000 Euro beträgt der Selbstbehalt bei Yacht-Pool 5 % des „geringeren Schadens“ (50 Euro), beim Mitbewerber sind es 10 % der Kautions (300 Euro). Yacht-Pool übernimmt also 950 Euro des Schadens, während der Mitbewerber lediglich 700 Euro abdeckt.

Wissen die Vermittler solcher Versicherungen, was sie tun? Der gutgläubige Skipper weiß (wie uns die Praxis zeigt) nicht, was er tut. Das erkennt er erst im Schadensfall.

VERTRÄGE GENAU PRÜFEN

Aber auch in der Interpretation der eigenen Bedingungen sind manche Charterversicherer verblüffend „kreativ“. Das Thema, dass die arglosen Skipper fast alles an Charterverträgen unterschreiben, was ihnen vorgelegt wird (darunter auch giftige Klauseln), habe ich bereits in meiner Kolumne der Ausgabe 2/2018 näher erläutert.

Grundsätzlich sollte der Versicherungsumfang in jedem Versicherungsvertrag eindeutig geregelt sein. Das Problem ist aber, dass die Formulierungen nicht immer so gewählt sind, dass sie auch Laien klar verstehen. So z. B. im Fall einer Insolvenz-Versicherung eines Mitbewerbers, der die Schadenzahlung im Falle einer Insolvenz des Vercharterers garantierte. Als aber ein italienischer Anbieter, bei dem der Skipper gechartert hatte, seine Firma wegen Zahlungsunfähigkeit schloss, lehnte der Versicherer – formal berechtigt – die Leistung (2.000 Euro) ab, weil gegen den Vercharterer kein Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Darum heißt es bei Yacht-Pool seit langem, dass die Leistung „... bei Insolvenz oder Zahlungsunfähigkeit ...“ geleistet wird. Mittlerweile wurde auch diese Formulierung – wie viele andere – von vielen unserer Mitbewerber übernommen.

Die Insolvenzen in der Wirtschaft mehren sich leider und werden voraussichtlich weiter zunehmen, wie man den Medien entnehmen kann. Die Charterbranche wird dabei keine Ausnahme machen. Denn während der Corona-Jahre konnten sich Firmen mit schlechtem Management in den Schutz der großzügigen staatlichen Unterstützungen begeben, die es nun nicht mehr gibt.

Eine vernünftige Insolvenz-Versicherung muss daher so gestaltet sein, dass das versicherte Risiko, für das man ja schließlich seine Prämie bezahlt, im Fall der Zahlungsunfähigkeit einer Agentur oder eines Flottenbetreibers auch vorbehaltlos abgedeckt ist.