

Im EventPartner finden Sie ab diesem Heft regelmäßig juristische Darstellungen zu typischen Problemen in der Event-Branche. Die Serie beginnt mit allgemeinen juristischen Problemen, die Jedem im Alltag begegnen und erfahrungsgemäß entweder Unsicherheit auslösen oder Schwierigkeiten bereiten.

Gleich zu Beginn eine Faustregel: Schreiben Sie den Vertrag, solange Sie sich mit Ihrem Vertragspartner noch vertragen. Wenn aus falsch verstandener Freundschaft oder Kollegialität eine Vereinbarung nur mündlich erfolgt, gibt es dann ein Problem, wenn einer meint, der andere würde den Vertrag nicht ordentlich erfüllen. Typischerweise beginnt alles am Anfang: Es fehlt eine klare Absprache, wer was genau will. Oder die mündliche Absprache wird nirgendwo schriftlich fixiert. Es sind viele kreative Ideen im Raum, jeder will loslegen und man vergisst im Taumel des Schaffens, die gegenseitigen Vorstellungen genau geklärt zu haben. Später wird dann schwierig zu klären, wer eigentlich schuld ist. Eindeutig als Täter können dann meist nur noch identifiziert werden: Frau Niemand und Herr Keiner, Wohnort unbekannt.

Alles, was mit Ideen, Konzepten und „geistigen Rechten“ zu tun hat, ist im wahrsten Sinne des Wortes kaum (be-)greifbar. Wenn hierzu präzise Vereinbarungen fehlen, ist Unruhe oder Streit vorprogrammiert. In der Gerichtspraxis scheitern viele Kläger daran, dass sie ihre Ansprüche nicht beweisen können: Vergessliche Zeugen und fehlende Unterlagen und ein Vertragspartner, der natürlich alles ganz anders verstanden hat. Wer sich vor Gericht auf etwas für ihn Günstiges beruft, muss das beweisen können. Beispiel: Sie machen einen Anspruch aus einem Vertrag geltend, dann müssen Sie zunächst den Vertragsschluss beweisen. Heute noch werden auch hochdotierte Verträge nur per Handschlag besiegelt. Das geht so lange gut, wie sich beide Vertragsparteien noch verstehen. Leider ist die Tendenz zu beobachten, dass immer öfter das mündliche Wort nicht mehr gelten soll: Immer mehr Schuldner streiten ab, was eben noch gegolten hat. Es ist daher zu empfehlen, dass Sie sich selbst bei einem nur mündlichen Vertrag irgendwie absichern. Dies kann zum Beispiel durch Aktennotizen, Telefonvermerke oder Bestätigungsschreiben an den Vertragspartner erfolgen. Natürlich bietet das keine 100%-ige Sicherheit, aber es ist schon mehr als nichts.

Formulieren Sie präzise die Vorstellungen des Vertragspartners und Ihre eigenen. Machen Sie dies am Besten schriftlich. Prüfen Sie dabei, ob auch ein völlig Unbeteiligter diese Vorstellungen nachvollziehen könnte. Denken Sie an den worst case: Schließlich wird der Vertrag auch nur für den worst case aufgesetzt. Wäre Streit stets ausgeschlossen, würde es ja auch nicht so viele Anwälte geben. Denken Sie einen Schritt voraus (also an den Gerichtsprozess), oftmals vermeidet gerade das dann unnötigen Streit. Achten Sie darauf, dass Sie alles beisammen halten: Notizen, Mails, Faxe usw. sollten standardisiert gesammelt und auch längere Zeit aufbewahrt werden. Einen Rechtsstreit kann es auch erst Jahre später geben. Selbst wenn Sie einmal einen Vertrag nur mündlich schließen, dann notieren Sie zumindest die Vereinbarung irgendwo in Ihren Unterlagen. Geschickt wäre natürlich auch, wenn Sie Ihrem Vertragspartner die Vereinbarung nochmals per Fax oder E-Mail schicken (oder den Vertrag gleich schriftlich machen). Denken Sie daran: Nicht immer meint es der andere böse mit Ihnen. Vielfach finden sich die Probleme auch in der hausgemachten Sorglosigkeit wieder; im Zweifel rufen Sie den anderen einfach an und fragen noch mal nach, ob man sich wirklich auch richtig verstanden hat und einig ist.

All das ist reine Vorsorge – für Sie selbst, aber auch für Ihre Kunden, Auftraggeber bzw. Arbeitgeber. Wenn Sie unklare Verhältnisse schaffen, aus denen später Streit entsteht, wird auch der Betroffene einen Schuldigen suchen: Wenn Sie für Ihren Auftraggeber Verträge schließen sollen und es gibt dann Probleme, ist eine Haftung von Ihnen nicht ausgeschlossen. Sie sind also gehalten, auch zum Schutz von Kunden und Arbeitgeber, sorgfältig zu arbeiten und Mindeststandards einzuhalten, um Schaden von Kunde und Arbeitgeber abzuhalten.

Beachten Sie stets: Sie sind oftmals im Verhältnis zu Ihrem Kunden derjenige, der mehr weiß und mehr kann. Ihr Kunde darf also erwarten und darauf vertrauen, dass Sie Ihre Arbeiten professionell ausführen. Dazu gehört eine umfangreiche und richtige Aufklärung insbesondere dann, wenn der Kunde erkennbar auf Ihr Fachwissen angewiesen ist. Dazu gehört auch die korrekte Verwendung von Fachbegriffen. Oftmals werden Begriffe allseits verwendet, aber nicht jeder kann erklären, was dieser Begriff eigentlich bedeutet. Innerhalb von bestimmten Fachkreisen mag das vielleicht weniger problematisch sein; aber zwischen Fachkreis und Kunde kann das zu einer Aufklärungspflicht führen: Sie müssen im Regelfall dafür Sorge tragen, dass Ihr Kunde Sie versteht und dass er weiß, was er aufgrund Ihrer Anweisungen zu tun und zu unterlassen hat. Ihr Vertrag mit dem Kunden sollte also ebenfalls schon präzise festhalten, wer welche Pflichten hat.

Oftmals scheidet eine Anspruchsdurchsetzung auch daran, dass der andere schlicht behauptet, Ihren Vertrag oder Ihr Schreiben gar nicht bekommen zu haben. Dann hilft der beste Vertragstext nichts, sondern nur die gute Vorbereitung: Sie müssen im Streitfall beweisen, dass der andere das Schreiben erhalten hat. Dies gelingt im Regelfall nicht mit einer E-Mail oder der normalen Post. Auch ein Fax hilft nur dann, wenn beweisbar ist, dass Ihr Fax-Gerät den Ausdruck beim Empfänger mit einem „OK“ auf Ihrem Sendeprotokoll bestätigt. Einschreiben (mit Rückschein oder Einwurf) sind ebenfalls nicht so sicher, wie allgemein gedacht: Das Einwurf-Einschreiben könnte ja auch in den falschen Briefkasten eingeworfen worden sein!? Egal was Sie verschicken: Sie müssen nachweisen, dass das betreffende Schreiben auch in dem Umschlag war. Dies wird nur funktionieren, wenn ein Zeuge (Mitarbeiter) den Weg vom Drucker über den Umschlag in den Briefkasten lückenlos verfolgt hat und das auch so bestätigen kann. Die sicherste Methode (aber auch leider nicht zu 100%) ist die Übergabe gegen Empfangsquittung, d.h. der Empfänger bestätigt auf einer Kopie, dass er das Schreiben erhalten hat. Auch denkbar ist die (etwas teurere) Zustellung über einen Gerichtsvollzieher. Das ist vielleicht spektakulär, sollte man aber nur machen, wenn man den Empfänger nicht mehr als Kunden haben möchte. Denn wer freut sich schon über den Besuch eines Gerichtsvollziehers, auch wenn der nur einen Brief abgibt? Auch hier sind Sie gegenüber Ihrem Kunden, Auftraggeber oder Arbeitgeber zu sorgfältigem Arbeiten verpflichtet. Geschickt ist sicherlich eine Mischung aus verschiedenen Zustellungsarten – oder: Anrufen und fragen (lassen), ob der andere den Brief erhalten hat.

Gleiches gilt bei der Vertragsanbahnung: Vernachlässigen Sie nicht, dass Sie (oder Ihr Kunde oder Arbeitgeber) bezahlt werden möchte. Wenn der andere aber insolvent ist, wird das schwierig. Eine Bonitätsprüfung sollte bei wichtigeren Verträgen zum Standardrepertoire gehören. Bei Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, ist ein Blick dorthinein (mittlerweile online möglich unter [www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de)) empfehlenswert, wenn nicht sogar verpflichtend. Denn das, was dort eingetragen ist, gilt immer (z.B. die Vertretungsbefugnis). Häufige Standort-, Gesellschafter- oder Geschäftsführerwechsel können übrigens erste Zeichen für eine unsichere Liquidität sein. Leider: Einen 100%-igen Schutz gibt es nicht. Aber neben Vorschussverlangen, Teilzahlungen, Treuhanddepots usw. gehört ein beweissicherer Vertrag zum Rüstzeug. Ein zügiges Mahnwesen, ohne sich lange hinhalten zu lassen, rundet eine ordentliche Bearbeitung ab – auch das sind Sie nicht nur dem Kunden oder Arbeitgeber, sondern immer auch den Kollegen oder evtl. Ihren eigenen Arbeitnehmern schuldig (nicht im Rechtssinne).

Im nächsten Heft: Rechtlicher Schutz von Konzepten und Markenschutz.  
Anregungen für weitere Beiträge sind jederzeit willkommen.  
Text: Rechtsanwalt Thomas Waetke, Karlsruhe, [www.schutt-waetke.de](http://www.schutt-waetke.de)