

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. Und schon ist vielleicht völlig unnötigerweise ein Kunde verloren, allein wegen eines vermeidbaren Missverständnisses.

Den eigenen Kunden möchte man oftmals nicht mit Verträgen nerven; der andere könnte ja denken, dass man ihm misstrauen würde. Ein schriftlicher Vertrag aber schafft eine stabile Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Bedenken Sie: Ein Vertrag kann auch mündlich oder sogar stillschweigend geschlossen werden. In der Praxis ist das aber oft schwer zu beweisen. Hier hilft ein schriftlicher Vertrag, in dem die Details ausdrücklich geregelt sind. Sollten Sie mit Ihrem Kunden den Vertrag einmal nicht schriftlich machen wollen, so sollten Sie zumindest die Inhalte des mündlich Abgesprochenem Ihrem Vertragspartner schriftlich (z.B. per Fax) zusenden: Hierbei handelt es sich dann ggf. um ein Kaufmännisches Bestätigungsschreiben – wenn der Empfänger nicht unverzüglich widerspricht, gilt der Inhalt des Schreibens als vereinbart, selbst wenn es vom zuvor geschlossenen mündlichen Vertrag abweicht (in gewissen Grenzen) sollte. Abgesehen von dieser rechtlichen Sicherheit geben Sie Ihrem Kunden aber auch die Gelegenheit, nachträglich noch Änderungen vorzunehmen oder Missverständnisse aus dem Weg zu räumen.

Bedenken Sie auch, dass Sie Ihren Kunden, der bspw. bei Ihnen eine Veranstaltung durchführen möchte, auf etwaige Gefahren hinweisen müssen. Und selbst wenn Sie es aus juristischer Sicht nicht „müssen“ – die meisten Kunden werden Ihnen nützliche Hinweise danken. So müssen Sie bspw. dann zwingend einen Hinweis geben, wenn Sie erkennen, dass Ihr Kunde entweder das notwendige Fachwissen nicht hat oder für ihn ein Thema wesentlich ist und er von Ihnen erwarten darf, dass Sie ihn darauf hinweisen.

Die Wenigsten kennen die Vorschriften für die Stuhlbreite gemäß § 10 Absatz 3 MVStättV, die Maße der Armräume gemäß DIN EN 13200 oder die Dezibelwerte der Lärm- und Vibrationschutzrichtlinie oder der DIN 15905/5. Leider will auch nicht jeder Veranstalter damit belästigt werden, da die Auffassung weit verbreitet ist „Es passiert ja nichts“. Aber doch: Es passiert was, und zwar in trauriger Regelmäßigkeit. Nicht jeder Unfall aber dringt an die Presse, so dass die Verantwortlichen von Veranstaltungen davon Kenntnis bekommen könnten. Hier gibt es ein Dilemma: Nicht jeder Kunde möchte mit Sicherheitshinweisen oder Bemerkungen wie „Das können Sie aber nicht machen“ oder „Das geht nicht“ belästigt werden, schlimmstenfalls sucht er sich künftig ein Hotel, das ihn nicht mit Sicherheitsbedenken usw. konfrontiert – Sicherheit kostet Geld. Hier muss man abwägen zwischen Sicherheit und Kosten einerseits, und günstigem Event und Risiko andererseits. Nach aktuellen Umfragen aber schätzen jedenfalls Besucher von Veranstaltungen, dass die besuchte Veranstaltung sicher ist. Sie erwarten es, und sie dürfen auch höchste Sicherheit erwarten. Die befragten Besucher sind auch bereit, einen höheren Eintrittspreis zu zahlen, wenn dafür für umfassende Sicherheit gesorgt werden würde.

Letztlich fällt ein Schaden wegen eines Unfalls immer auf das Hotel zurück: Schlechte Presse, Streitigkeiten mit dem Geschädigten und der Versicherung usw. Oftmals gibt es auch Situationen, dass die persönlich Handelnden auch persönlich haften: Der Hotelangestellte, der eine Lampe aufhängt und die später wieder herunterfällt und dabei einen Gast verletzt, kann wegen Körperverletzung strafrechtlich belangt werden.

Eine fehlerhafte oder unterlassene Meldung bei der GEMA kann den doppelten Preis der Tarife nach sich ziehen. Eine vergessene Meldung bei der Künstlersozialversicherung kann nicht nur eine Nachzahlung bedeuten, sondern auch ein Bußgeld – was in der Kalkulation typischerweise nicht berücksichtigt ist, so dass Geld unnötig aus dem Fenster geworfen wird.

Schutt, Waetke

RECHTSANWÄLTE

Eine sichere Veranstaltung bedeutet regelmäßig auch zufriedene Besucher. Und zufriedene Besucher sind wichtig für den Veranstalter bzw. Kunden. Sicherheit zu gewährleisten bedeutet aber auch Investitionen nicht nur in Technik, sondern auch in Fachwissen. Aber der arglose Besucher, der sich auf ein schönes Fest freut, vertraut darauf, bei Ihnen in sicheren Händen zu sein!

Thomas Waetke, Rechtsanwalt & Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht, Karlsruhe

Lassen Sie sich beraten zu Themen wie:

Versammlungsstättenverordnung, GEMA, Künstlersozialversicherung, Medienrecht, Vertragsrecht, Haftung, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Hausordnung, Steuern bei Incentives usw. Wir bieten unseren Mandanten auch Seminare in ihrem Unternehmen an und schulen Mitarbeiter anhand der persönlichen Bedürfnisse. Sprechen Sie uns an: Waetke@schutt-waetke.de oder Telefon 0721-120500.