

<p><b>Umfangreiche Projekte oder Rahmenverträge werden gekündigt – es droht Rechtsstreit</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vertiefte rechtliche und kaufmännische Bewertung:</b> Bestenfalls umfassende Bewertung der kaufmännischen Folgen und der rechtlichen Rahmenbedingungen (Vertrag und Gesetz).</li> <li>• Ab hier geht es bei jeder Handlung gegenüber dem Kunden um die <b>Sicherung der eigenen Ansprüche</b> und der Verteidigung gegen die Ansprüche des Kunden und der eigenen Dienstleister, mit denen Verträge in eigenem Namen abgeschlossen wurden. Die Handlungen sollten im Einklang mit einer zuvor entwickelten Strategie stehen.</li> <li>• <b>Schadensminderungspflicht:</b> Prüfung der Möglichkeiten zur sofortigen Lösung / Anpassung von Verträgen mit allen Dritten.</li> <li>• <b>Kommunikation:</b> Gerichtsfeste Zeugen für mündliche Abreden aufbauen. Wesentliche Äußerungen immer auch mindestens per Telefax mit Sendebeleg. Achtung: Emails werden in Zivilprozessen nicht als Beweis anerkannt. GF und Vorstände sind Organe der Gesellschaft und scheiden als Zeugen aus!</li> </ul>
<p><b>Projekte werden gestoppt oder unmöglich.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vertragscheck / Rechtliche Prüfung:</b> Liegen vertragliche oder gesetzliche Rechtfertigungen für den Projektstopp vor? Vertiefte rechtliche Prüfung der Umstände des Einzelfalles und der vertraglichen Grundlagen.</li> <li>• <b>Kaufmännische Bewertung:</b> Auf Grundlage der rechtlichen Rahmenbedingungen: Bewertung der wirtschaftlichen Folgen und der Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehung (bestenfalls nachweisbar).</li> <li>• <b>Kommunikation:</b> Gezielte Kommunikation durch die jeweilige Leitungsebene; ggf. Nachverhandeln; Kommunikation mit allen Dritten. Arbeitsleistung beweisbar anbieten (welche Formvorschriften sieht der Vertrag / das Gesetz hierfür vor?).</li> <li>• <b>Schadensminderungspflicht:</b> Prüfung der Möglichkeiten zur sofortigen Lösung / Anpassung von Verträgen mit Freien und Dienstleistern.</li> <li>• <b>Nachverhandlung der Exklusivitätsregelung</b>, um Arbeitsleistung auch Wettbewerbern des Kunden anbieten zu können.</li> </ul>
<p><b>Projekte werden gebremst, verlegt oder angepasst.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vertragscheck:</b> Unter welchen Bedingungen sind Change-Requests möglich? (Wie) Können Timings verändert und die Vergütung angepasst werden? Meldepflichten; Exklusivität; Kündigungsmodalitäten prüfen. Einzelne Klauseln einvernehmlich nachverhandeln. Vereinbaren, dass "coronamotivierte" Individualabsprachen z.B. zu Haftung und Verzugsregelungen den Kunden – AGB immer vorgehen (Achtung: Häufig verweisen die PO's / Bestellungen erneut auf die Kunden -AGB).</li> <li>• <b>Dokumentation:</b> Korrespondenz, Kalkulationen usw. nachweisbar halten. Hintergrund: Bei Kündigungen von Projektverträgen nach § 648 BGB gesetzliche Vermutung von 5% Honoraranspruch, wenn nicht nachgewiesen werden kann, welcher Anteil als wirtschaftlicher Gewinn bei der Agentur verbleiben sollte.</li> <li>• <b>Compliance:</b> Prüfen, ob agenturseitig vertragliche und/oder gesetzliche Pflichten eingehalten wurden (existieren z.B. leicht erkennbare Datenschutzverstöße, die dem Kunden Grund zu sofortiger Kündigung von Rahmen- oder Projektverträgen geben?).</li> <li>• <b>Kommunikation:</b> Leistungsbereitschaft kommunizieren.</li> <li>• <b>Schadensminderungspflicht:</b> Prüfung der Möglichkeiten zur Beendigung von Verträgen mit Dienstleistern und Freien.</li> <li>• <b>Vorauszahlungen:</b> Wer hat wann an wen welche (Voraus-)Zahlungen geleistet? Vertragliche Möglichkeiten von Abschlagszahlungen prüfen und realisieren.</li> <li>• <b>Prüfung der Dienstleisterkette:</b> Risikobewertung der Projekte: je mehr externe Dienstleister, desto störungsanfälliger ist das Projekt. Ist Insourcing eine Alternative? In welchem Namen wurde beauftragt? Hat die Agentur in eigenem Namen beauftragt?</li> </ul>
<p><b>Projekte laufen. Das Umfeld hat sich bereits massiv geändert.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vertragscheck / Dokumentation:</b> Allgemein steigern. Z.B. Prüfung, in welchen Fällen Dienstleister / Filmproduktionen im Namen der Kunden beauftragt werden dürfen; Kündigungsregelungen prüfen</li> <li>• <b>Werkverträge:</b> Projekte beschleunigen, fertige Leistungen unverzüglich anbieten. Teilabnahmen vereinbaren.</li> <li>• <b>Kommunikation:</b> Proaktiv Kontakt zu Kunden, wenn möglich Commitments.</li> <li>• <b>High-Level-Check aller Projekte</b>, ob sich die Geschäftsgrundlage geändert hat oder absehbar ändern wird. Wenn ja, sofort Nachverhandlung der Bestandsverträge verlangen (Stichwort: Risikoverteilung).</li> <li>• <b>Neukunden:</b> Bei Verträgen Auswirkungen der Corona-Krise mitdenken (Kündigungsregelungen, Mindestabnahmen, Force Majure Klausel gegenseitig usw.)</li> </ul>