

Vertragsbeziehungen zwischen Kunden und Agenturen in Zeiten von Corona

Italien wurde dicht gemacht. Spanien und Italien ebenfalls und Deutschland zieht nach. Immer mehr Länder befinden sich wegen des SARS-CoV-2 Virus in Isolation. Die Angst vor einer Verbreitung der Lungenkrankheit Covid-19 führt nun also auch bei uns in Europa zu drastischen Schritten. Ob und in welchem Umfang, ist zurzeit unklar. Klar aber ist, dass jetzt schon ganze Wirtschaftszweige erheblich an den Auswirkungen der Pandemie leiden. Kunden stornieren Aufträge, Projekte werden auf Eis gelegt, Kampagnen abgesagt oder die gesamte klassische Kommunikation „bis auf Weiteres“ gestoppt.

Dies trifft auch die Kommunikationsbranche schwer.

Die aktuelle juristische Beratung fokussiert sich daher massiv auf die Rechtsfolgen der Änderung, Stornierung oder Kündigung von Aufträgen sowie zu den Fragen, ob und wie sich Kunden und Agenturen vorbereiten können und welche Maßnahmen „rechtswahrend“ ergriffen werden sollten, wenn Kunden sich melden und die vorsorgliche oder erzwungene Absage von Projekten verkünden. Der Stopp einer Kampagne oder die Stornierung eines Auftrags erfolgt derzeit in der Regel nicht, weil der Kunde nicht mehr will, sondern, weil er nicht mehr darf oder, weil er, aus Rücksicht auf eine drohende wirtschaftliche Schiefelage handeln muss.

Zunächst gilt immer der Grundsatz „Pacta sunt servanda.“ Verträge sind einzuhalten. Jeder muss seine Vertragspflichten erfüllen. Was aber passiert, wenn Verträge nicht mehr erfüllt werden können, sollen oder dürfen, weil der Auftraggeber gezwungen ist, drastische Sparmaßnahmen einzuleiten oder einem behördlichen Verbot Folge leistet?

Die Hiobsbotschaften werden aktuell per Telefon und E-Mail durchgereicht und betreffen jeden, der in der Kommunikationsbranche arbeitet: Agenturen sind im Verhältnis zu ihren

Kunden ebenso betroffen wie gegenüber ihren freien und festen Mitarbeitern und sonstigen Dienstleistern.

Was sagt der Vertrag?

In vielen Fällen enthalten die Verträge mit den Kunden detaillierte Regelungen zu Vertragsanpassungen oder Kündigungsmöglichkeiten.

Der erste Schritt sollte daher sein, den Vertrag daraufhin zu überprüfen, was die Parteien in Bezug auf die Anpassungs- und Kündigungsregelungen vereinbart haben. Helfen z.B. Change Request-Regelungen beim Umgang mit der aktuellen Situation? Wie sind die Kündigungsfristen? Wie ist die Vergütung im Falle einer Kündigung geregelt und beeinflusst die Aufkündigung einzelner Projekte eventuell den Rahmenvertrag? Was geschieht nach der Kündigung

mit den übertragenen Rechten?

Bevor irgendwelche Maßnahmen ergriffen werden, müssen also die vertraglich geregelten Folgen klar sein.

Kündigung wegen „Force Majeure“

Wir hören in den letzten Tagen häufig das Stichwort „Höhere Gewalt“. Mandanten fragen an, ob wegen der aktuellen Krise Aufträge unter Berufung hierauf beendet werden dürfen und ob Vertragsklauseln, die eine Kündigung unter Berufung auf „Force – Majeure – Klauseln“ rechtfertigen,

Es gibt kein „Force Majeure – Gesetz“. Nicht selten finden sich aber in den Verträgen Regelungen hierzu. Wichtig ist hier also, ob der Vertrag / die Beauftragung / die AGB des Bestellers den Eintritt von „Höherer Gewalt“ und die Folgen irgendwo individuell regeln.

Auch aus diesem Grund macht es Sinn, sich mit den Vertragsverhältnissen zu beschäftigen und die Verträge sowie das „Kleingedruckte“ wie etwa die „Allgemeinen Einkaufsbedingungen für Kreativleistungen“ des Kunden darauf hin zu überprüfen, ob

sich irgendwo Regeln finden, die zum einen „Höhere Gewalt“ erwähnen und diese auch definieren. Der Bundesgerichtshof hat zuletzt in einem Urteil aus dem Jahr 2017 „Höhere Gewalt“ als „ein von außen kommendes, keinen betrieblichen Zusammenhang aufweisendes und auch durch die äußerste vernünftige Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis“ definiert. Als Beispiele hierfür nennt der BGH "Krieg, innere Unruhen, Streik, hoheitliche Anordnungen, Epidemien oder Naturkatastrophen oder ähnlich schwerwiegende Ereignisse".

In Agenturverträgen mit Reiseveranstaltern, Fluggesellschaften usw. findet sich eigentlich immer auch eine solche „Force Majeure“-Klausel, die die Kunden bei Eintreten eines solchen Ereignisses zum ersatzlosen Stopp der Beauftragung berechtigen. Auch die Bestell-AGB der Konzerne sind häufig mit solchen Regelungen ausgestattet.

Wenn es an einer vertraglichen Regelung fehlt, gelten die gesetzlichen Bestimmungen. „Gesetz“ in diesem Sinne sind überwiegend die allgemeinen Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) sowie dessen Sondervorschriften zu Dienst- und Werkverträgen sowie Dauerschuldverhältnissen. Und da wird es kompliziert... Im Wesentlichen kommt es auf den konkreten Vertragstyp und auf den Grund für die „Absage“ des Auftrags an.

Kündigung von Werkverträgen

Handelt es sich um einen „Werkvertrag“, also eine Vereinbarung, die auf die Ablieferung eines bestimmten Werkes (Messestand, Kampagnenfilm o.ä.) gerichtet ist, kann der „Besteller“, also der Auftraggeber, nach § 648 BGB das Projekt in der Regel jederzeit ohne Angabe von Gründen kündigen, wenn nicht der Vertrag etwas anderes vorsieht. In diesem Fall besteht eine gesetzliche Vermutung, dass dem Auftragnehmer 5% des auf den noch nicht erbrachten Teil der Werkleistungen entfallenden Honoraranspruchs zusteht. Der Auftragnehmer hat dennoch das Recht darzulegen, dass eine höhere Vergütung angemessen ist. Denn grundsätzlich ist der Unternehmer berechtigt, die vereinbarte Vergütung zu verlangen; er muss sich jedoch dasjenige anrechnen lassen, was er infolge der Aufhebung des Vertrags an Aufwendungen erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erwirbt oder zu erwerben böswillig

unterlässt. Das bedeutet, dass eine gute Dokumentation zur Kalkulation vorhanden sein muss, wenn mehr als die gesetzlich vorgeschriebenen Zahlungen fließen sollen.

Natürlich ist die Vergütung für die bis zum Stopp erbrachte Teilleistung regelmäßig zu erbringen.

(Fristlose) Kündigung aus wichtigem Grund

Grundsätzlich kann jede Vereinbarung und jeder Auftrag mit sofortiger Wirkung gekündigt werden, wenn ein „wichtiger Grund“ vorliegt. Das ist dann der Fall, wenn einer der Vertragsparteien das Festhalten an dem Vertrag (oder der Beauftragung) nicht weiter zugemutet werden kann. Der Kündigungsgrund muss dann in der Regel in der Sphäre des Empfängers der Kündigung liegen (die berühmten entwendeten „goldenen Löffel“ im Arbeitsrecht). Dieser Grundsatz gilt für alle Vertragsverhältnisse. Er betrifft also Dienstverträge ebenso wie Werkverträge und Dauerschuldverhältnisse.

Die Umstände, die durch die Corona-Krise entstehen, können ausnahmsweise eine Kündigung „aus wichtigem Grund“ rechtfertigen, obwohl der Auftragnehmer sie ja nun nicht verursacht hat.

Dies wird im Zweifel dann der Fall sein, wenn der Kunde zum Auftragsstopp gezwungen wurde, weil die Einschränkung des Geschäftsbetriebs auf eine behördliche Anordnung hin erfolgt (die Durchführung einer Messe wird verboten, eine Veranstaltung übersteigt die genehmigte Zuschauerzahl usw.). Andere Gründe sind schwer vorstellbar. Insbesondere dann, wenn allein die Sorge um die Wirtschaftlichkeit des Auftrags zu einer Einstellung führt, dürfte der Auftragnehmer sehr gute Chancen haben, erfolgreich auf die Erbringung der Leistungen zu pochen.

Fazit

Soweit ein grober Überblick. Es bleiben viele Fragezeichen. „Störung der Geschäftsgrundlage“, „Äquivalenzstörung“, „Zweckstörung“, „Juristische oder tatsächliche Unmöglichkeit“, „Vertragsauslegung nach Treu und Glauben“, „Kündigung aus wichtigem Grund“, „Kündigung wegen höherer Gewalt“ usw., der juristische Handwerkskasten ist prall gefüllt und doch will keines der Instrumente so recht auf die aktuelle Lage passen. Es kommt, wie immer, auf den Einzelfall an, auf den Grund des Auftragsstopps und die Gesamtsituation. Wichtig ist, dass die Parteien im Gespräch bleiben und berücksichtigen, dass sich die Situation irgendwann wieder beruhigt.

Empfehlungen für Auftraggeber

- Vertragscheck:
 - o Unter welchen Voraussetzungen können einzelne Aufträge storniert werden?
 - o Findet sich eine „Höhere Gewalt“-Klausel? Ist diese wirksam?
 - o Wie sind die sonstigen Kündigungsmodalitäten?
 - o Hat die Stornierung einzelner Aufträge Auswirkungen auf den Rahmenvertrag? Und umgekehrt?
 - o Enthält der Vertrag Regelungen zur Auftragsanpassung (z.B. Change Request Regelungen?)
- Schadensbegrenzung: Schnelle und transparente Kommunikation mit den Dienstleistern
- Verbindliche Anpassung von Beauftragungen und klare Budgetkommunikation
- Verschriftlichung von einschränkenden Mitteilungen gegenüber Dienstleistern

- Bekanntgabe einschneidender Maßnahmen allein durch zeichnungsberechtigte Mitarbeiter / Geschäftsführung

Empfehlungen für Auftragnehmer

- Vertragscheck!
- Leistung beweisbar anbieten: Die Agentur sollte auf Auftragsstopps hin sofort und schriftlich durch zeichnungsberechtigte Mitarbeiter / Geschäftsführung reagieren. Hierzu gehört auch, dem Kunden gegenüber anzuzeigen, dass die Agentur ihre Leistung auch weiterhin anbietet.
- Sofern es zu Verzögerungen in Projekten kommt, muss der Kunde über deren Art und Umfang sowie die Auswirkungen (Timingverschiebungen, Ausfallhonorare usw.) informiert werden.
- Jede Kündigung sollte detailliert geprüft und gegebenenfalls beweisbar zurückgewiesen werden.
- Die Agentur trifft immer auch eine Schadensminderungspflicht. Sie muss dabei mitwirken, dass die entstehenden Schäden so gering wie möglich gehalten werden und, wenn möglich, keine weiteren externe Aufwendungen ausgelöst werden. Hierzu gehört natürlich auch die Abstimmung in der Dienstleisterkette.
- Wenn man damit rechnen muss, dass die Sache streitig wird, sollte man darauf achten, dass alles, was irgendwie mit der Vertragsbeziehung zusammenhängt, hinreichend dokumentiert wird. Hierzu gehören z.B. Gesprächsprotokolle.
- Kalkulationstransparenz: Da es immer vorkommen kann, dass ein Nachweis über die tatsächlich erwartete Vergütung erbracht werden muss, sollte die Agentur immer auf eine Darlegung der internen Kalkulation vorbereitet sein.

Am wichtigsten ist natürlich, den Kontakt zwischen Kunden und Agentur nicht zu beschädigen. Nach der Ebbe kommt die Flut...

Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA

Präsident: Benjamin Minack / Geschäftsführer: Dr. Ralf Nöcker
Neue Mainzer Straße 22 / 60311 Frankfurt am Main / T +49 69 256008-0 / F + 49 69 236883 / info@gwa.de / www.gwa.de