

Achim Zimmermann

Rechts-Abc für Trainer und Coaches

Mit
zahlreichen
Vertrags-
mustern als
Download



WEITERBILDUNG · TRAINING

BELTZ

Zimmermann

Rechts-Abc für Trainer und Coaches

Achim Zimmermann

Rechts-Abc für Trainer und Coaches

BELTZ



Dr. jur. Achim Zimmermann, Rechtsanwalt und Mediator; seit 2009 juristische Schulungen für Trainer und Coaches.

Dieses E-Book ist auch als Printausgabe erhältlich (ISBN 978-3-407-36543-9).

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

© 2014 Beltz Verlag · Weinheim und Basel
www.beltz.de

Lektorat: Dr. Erik Zyber
Herstellung: Sarah Veith
Satz: text plus form, Dresden
Umschlagkonzept: glas ag, Seeheim-Jugenheim
Umschlaggestaltung: Lelia Rehm
Umschlagabbildung: fotolia © indomercy

E-Book

ISBN 978-3-407-29289-6

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
➤ I. Vertragsrecht	11
Welche Vertragsarten sind für Training und Coaching denkbar?	11
Wie kommt ein Vertrag zustande?	12
Was ist, wenn ich jemanden für mich handeln lasse?	16
Was ist zu beachten, wenn Minderjährige am Vertrag beteiligt sind?	19
Wann enden Verträge?	20
Was gilt bei der Verwendung von AGB?	26
Coaching-Verträge	54
➤ II. Kooperationen zwischen Trainern	65
➤ III. Vertrag über eine freie Mitarbeiterschaft	75
➤ IV. Verträge über Veranstaltungsräume	89
Welche Leistungen erbringt das Hotel?	89
Kann der Veranstalter seine eigenen technischen Anlagen nutzen?	90
Welche Veranstaltungen dürfen in Mieträumen durchgeführt werden?	91
Darf der Raum untervermietet werden?	91
Wie lange steht dem Trainer der Raum zur Verfügung?	92
Wurde ein konkreter Raum gebucht und die Gruppengröße dafür vereinbart?	93
Welche Stornofristen und -gebühren gelten?	94
Unter welchen Bedingungen kann das Hotel den Vertrag stornieren?	95

In welchem Maße hat das Hotel seine Haftung ausgeschlossen?	96
Wer haftet für Gegenstände des Trainers oder der Teilnehmer (Laptop, Beamer)?	96
Hat der Veranstalter dem Hotel bei einer geringeren Teilnehmerzahl Schadensersatz zu leisten?	97
Mit welcher Haftung muss der Veranstalter rechnen?	99
Haftet der Trainer für Kosten, welche die Teilnehmer verursacht haben?	100
Darf der Trainer Fotos des Hotels für seine Werbung verwenden?	101
➤ V. Lizenzverträge	103
Welche Leistungen erhalte ich für die Lizenzgebühr?	103
Wie hoch ist die Lizenzgebühr und wie ist sie zu zahlen?	104
An wen ist die Lizenzgebühr zu entrichten?	104
Dürfen Logo und Bezeichnungen verwendet werden?	105
Können die Materialien uneingeschränkt verändert werden?	106
Sind das Logo und etwaige andere Begriffe rechtlich geschützt?	106
Gibt es Einschränkungen für die Verwendung des Konzeptes?	107
Gibt es einen Gebiets- oder Konkurrenzschutz?	107
Dürfen die Materialien kopiert werden?	108
In welcher Sprache liegen die Materialien vor?	109
Wird das Konzept beworben?	110
Muss der Trainer für die Werbung eine Gebühr entrichten?	110
Wie lange läuft der Vertrag?	111
Kann der Trainer bzw. der Lizenzgeber den Vertrag kündigen?	113
Welche Folgen hat eine Kündigung	113
Wo liegt der Gerichtsstand? Ist deutsches Recht anwendbar?	114
Wurde eine Schiedsgerichtsvereinbarung getroffen?	115
➤ VI. Entwicklung eines Seminarkonzeptes	121
➤ VII. Urheberrecht	135
Welche Werke werden geschützt?	135
Welche Werke genießen keinen urheberrechtlichen Schutz?	136

Wer kann Urheber sein?	136
Wie lange besteht der Urheberschutz?	137
Welche Rechte hat der Urheber?	140
Urheberpersönlichkeitsrecht	140
Verwertungsrechte	141
Was ist trotz des Urheberrechts erlaubt? –	
Schranken des Urheberrechts	144
Zitate	144
Eigener Gebrauch	145
Werke an öffentlichen Plätzen	150
Was muss ich machen, wenn ich fremde Werke benutzen will?	151
Wie kann ich mein Urheberrecht sichern?	153
Wie erhalte ich das Urheberrecht?	155
Wie kann ich das Urheberrecht für mich nutzen?	156
Was geschieht, wenn ich ein fremdes Urheberrecht verletze?	157
Zivilrechtliche Ansprüche	157
Straftaten und Ordnungswidrigkeiten	159
➤ VIII. Marken und Titelschutzrecht	161
➤ IX. Marketing und Datenschutz	165
Werbeaussagen	165
Werbemaßnahmen	168
➤ X. Informationspflichten im Internet	177
Impressum	177
Zusätzliche Angaben nach der Dienstleistungs-	
Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV)	178
Pflichten im elektronischen Geschäftsverkehr	183
➤ XI. Berufsrechtliche Regelungen	185
➤ XII. Schweigepflicht	187
➤ XIII. Anwaltliche Beratung	189

➤ XIV. Steuerrecht	191
Welche Steuerarten sind für Trainer und Coaches relevant?	191
Einkommensteuer	191
Einkünfte aus selbstständiger Arbeit	192
Einkünfte aus Gewerbebetrieb	194
Steuerfreie Einnahmen	196
Umsatzsteuer	197
Wie wird eine Rechnung geschrieben?	200
Gewerbesteuer	203
Index	205

Muster

Muster für Teilnahmebedingungen	28
(Allgemeine Geschäftsbedingungen)	28
Muster kurzer Teilnahmebedingungen für eine Anmeldekarte	46
Muster eines Vertrages zwischen einem Trainer	47
und einem Unternehmen	47
Muster eines Vertrags mit einem Privatklienten	57
Muster eines Vertrags mit einem Arbeitgeber	61
für seinen Arbeitnehmer	61
Muster für eine Kooperation in Form einer BGB-Gesellschaft	69
Muster für einen Dienstvertrag über eine	77
freie Mitarbeiterschaft	77
Muster eines Lizenzvertrages	116
Vertrag über die Entwicklung eines Seminarkonzeptes	123
Muster einer Prioritätserklärung	153
Muster für eine Einwilligung	175
Muster eines einfachen Impressums	181
Muster eines umfangreichen Impressums	181
Muster für eine Entbindung von der Schweigepflicht	188
Muster einer Rechnung	202

Einleitung

Für viele Trainer und Coaches ist der rechtliche Aspekt ihrer Tätigkeit ein notwendiges Übel, etwas, mit dem sie sich nicht auseinandersetzen möchten. Dies geschieht erst dann, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist, wenn also die Klage auf dem Tisch liegt, weil beispielsweise der ehemalige Mitarbeiter die Unterlagen mitgenommen hat und in seinen Seminaren unverändert verwendet. Dann ist der kostspielige Gang zum Rechtsanwalt unumgänglich.

Viele dieser Probleme hätten sich jedoch zu einem früheren Zeitpunkt vermeiden lassen. Hätte sich der Coach einmal die Zeit genommen, genauer über die Vertragsbedingungen nachzudenken. Oder hätte der Trainer sich dazu entschieden, seine wertvollen Materialien schützen zu lassen. Indes lassen sich solche Probleme nur dann erkennen, wenn der jeweilige Trainer oder Coach auch dafür sensibilisiert ist. Woher soll er auch wissen, welche rechtlichen Risiken er eingeht, wenn er sein Seminar auf einer Mittelmeerinsel abhält? Wer hat ihm erklärt, wie er dem »geistigen Diebstahl« seiner Materialien vorbeugen kann? Niemand hat ihm das beigebracht. Und wenn er sich nicht selbst darum kümmert, fällt er später so richtig auf die Nase.

Dieses Buch dient dazu, Trainer und Coaches für juristische Probleme zu sensibilisieren und ihnen gleichzeitig eine Lösung anzubieten, mit der sie die größten Fallstricke umgehen können. Dabei wird auf die Rechtsgebiete eingegangen, mit denen sich dieser Personenkreis täglich konfrontiert sieht – ob bewusst oder unbewusst. Ein Schwerpunkt ist dabei die Frage, wie Verträge sinnvoll und rechtssicher gestaltet werden können. Darüber hinaus wird vertieft auf das Urheberrecht eingegangen, vor allem auf die Frage, welche Rechte der Trainer hinsichtlich seiner eigenen Materialien hat und was er bei der Verwendung fremder Unterlagen zu beachten hat.



Beispiele



Muster

I. Vertragsrecht

Welche Vertragsarten sind für Training und Coaching denkbar?

Der Dienstvertrag dürfte in der Praxis der mit Abstand am meisten gebrauchte Vertragstyp bei Trainern und Coaches sein. Bei diesem Vertrag wird eine bestimmte Leistung geschuldet (§ 611 BGB), zum Beispiel ein Rhetorik-Training, eine Coaching-Sitzung oder die Prozessführung durch einen Rechtsanwalt. Wichtig ist an dieser Stelle, dass unter dem Begriff »Vertrag« nicht unbedingt etwas Schriftliches gemeint sein muss. Juristen bezeichnen alle vertraglichen Beziehungen zwischen Personen als Vertrag, egal ob sie schriftlich oder mündlich geschlossen wurden.

Dienstvertrag

Im Gegensatz dazu wird bei einem Werkvertrag nicht nur die Tätigkeit, sondern auch der konkrete Erfolg geschuldet (§ 631 BGB). Beispiele dafür sind die Erstattung eines Gutachtens, die Errichtung eines Gebäudes oder die Erstellung eines Seminarkonzeptes. Ein Nachteil beim Werkvertrag besteht darin, dass sich nicht immer konkret feststellen lässt, ob der versprochene Erfolg auch eingetreten ist. Beim Dienstvertrag hingegen ist nur entscheidend, dass die Tätigkeit ausgeführt wurde. Zwar ist damit kein Freifahrtschein für etwaige Pfuscherei verbunden, doch kann ein Trainer bei einem Dienstvertrag auch nicht dafür belangt werden, wenn die Teilnehmer die Inhalte seines Seminars nicht verinnerlicht haben oder nicht in die Praxis umsetzen können.

Werkvertrag

Einerseits können die Voraussetzungen eines Kaufvertrages (§ 433 BGB) vorliegen, wenn der Trainer während seiner Veranstaltung Materialien verkauft. Andererseits kann auch die Abgabe eines Skriptes im Kurs ein Kaufvertrag sein, wenn dies im Kurspreis enthalten ist.

Kaufvertrag

Sofern ein Trainer für seine Veranstaltungen einen (Seminar-)Raum mietet, schließt er mit dem Hotel einen Mietvertrag (§ 535 BGB) über diesen Raum ab. Zwar sind in einem solchen Vertrag oft noch weitere Komponenten enthalten, etwa Tagungsgetränke oder die kostenlose Nutzung des Internets, doch überwiegt in diesem Fall die Raummiete.

Mietvertrag

Manchmal finden Seminare im Ausland statt, die Teilnehmer reisen an und übernachten im selben Hotel. Sofern der Seminaranbieter all diese Leistungen in einem Paket verkauft, veranstaltet er eine Reise und ist somit zugleich Reiseveranstalter (§ 651a BGB). Eine Reise ist eine Gesamtheit von Reiseleistungen, damit sind erhebliche Risiken und Verpflichtungen verbunden. Zum Beispiel muss der Veranstalter dem Kunden einen Sicherungsschein für den Fall seiner Insolvenz ausstellen (§ 651k BGB). Schon aus diesen Gründen empfiehlt es sich, solch eine Konstellation zu vermeiden. Sofern der Veranstalter dem Teilnehmer einzig die Leistung des Seminars verspricht, kann er dieses Problem umgehen. Dann muss der Teilnehmer selbst für die Anreise und die Unterkunft sorgen. Sobald jedoch ein Paket aus Seminar, Flug und Hotel geschnürt wird, sind alle Regelungen des Reisevertragsrechts einschlägig.

Reisevertrag

Dies kann auch bei Outdoor-Veranstaltungen der Fall sein. Wird zum Beispiel ein Seminar »Überlebenstraining für Manager« angeboten und sind im Preis die Übernachtung in einer Almhütte und drei Mahlzeiten am Tag enthalten, dann liegt bereits eine Reise vor. In einem solchen Fall ist davon abzuraten, die Teilnehmer die anderen Leistungen selbstständig buchen zu lassen. Insofern lässt sich bei diesen Veranstaltungen das Reiserecht nicht umgehen.

Wie kommt ein Vertrag zustande?

Ein Vertrag kommt durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen zustande. Diese Erklärungen werden einerseits als Angebot, andererseits als Annahme bezeichnet. Zunächst ist also ein Angebot (auch »Antrag« genannt) erforderlich. Solch ein Angebot muss alle notwendigen Informationen für den Vertragsschluss enthalten. Dazu zählen die Vertragsparteien, der Vertragsgegenstand und der Preis (allgemein formuliert: die Gegenleistung).

Angebot

Beispiel für einen Kaufvertrag

Parteien: Käufer und Verkäufer

Vertragsgegenstand: Kauf eines Pkws

Gegenleistung: Kaufpreis in Höhe von 25 000 Euro



Das Angebot muss so gestaltet sein, dass es die Gegenseite (zum Beispiel der Käufer) nur noch mit einem »Ja« annimmt. Dieses »Ja« ist dann die Annahmeerklärung: Das Angebot wird angenommen und der Vertrag gilt als geschlossen. Beispiel: Ein Flohmarkt-Verkäufer bietet verschiedene Vasen zum Verkauf an. Nach einiger Zeit erscheint an seinem Stand ein Interessent, der eingehend eine der Vasen betrachtet. Jetzt sagt der Händler: »Diese Vase verkaufe ich Ihnen für 25 Euro.« Daraufhin sagt der Interessent: »Einverstanden, dafür nehme ich sie.« Hier ging das Angebot vom Verkäufer aus. Es enthielt alle wichtigen Bestandteile: Die Parteien sind der Händler und der Interessent, die Vase ist der Gegenstand des Kaufvertrages und der Kaufpreis beträgt 25 Euro.

Annahme

Das Angebot und die Annahme müssen aber nicht ausdrücklich erfolgen. Dies kann auch stillschweigend (konkludent) geschehen. Niemand muss die Erklärungen wortwörtlich abgeben. Beispiel: Jemand möchte ein Buch kaufen, geht in einen Buchladen, nimmt das gewünschte Buch aus dem Regal und geht damit zur Kasse. Der Verkäufer tippt den Preis des Buches ein. Der Käufer gibt ihm den entsprechenden Betrag, nimmt das Buch und verabschiedet sich. Ein Großteil aller (Kauf-)Verträge wird auf diese Weise geschlossen. Niemand stellt sich an die Kasse im Supermarkt und erklärt: »Ich möchte dieses Stück Butter für 1,29 Euro kaufen.« Und die Kassiererin erklärt: »Ja, ich nehme Ihr Angebot an!« Danach geht es mit dem Obst so weiter.

Das Angebot kann die andere Seite annehmen, der Anbieter ist damit daran gebunden (§ 145 BGB). Das heißt aber nicht, dass die andere Seite das Angebot auch Jahre später noch annehmen kann. Das Gesetz hat Fälle vorgesehen, in denen der Anbieter nicht mehr an sein Angebot gebunden ist und die andere Seite es auch nicht mehr wirksam annehmen kann (§ 146 BGB).

Bindung an das Angebot

Zunächst erlischt das Angebot, wenn es die andere Seite ablehnt. Weiterhin schreibt das Gesetz fest, dass ein Angebot unter Anwesenden nur sofort angenommen werden kann (§ 147 BGB). Dies entspricht der Situation in einem Supermarkt. Das Gleiche gilt für ein Angebot, das zwischen Personen gemacht wird, die miteinander telefonieren.

Findet das Angebot unter Abwesenden statt, so bleibt für die Annahme mehr Zeit, denn sie muss dann in einem Zeitraum stattfinden, der unter gewöhnlichen Umständen zu erwarten ist. Beispiel: Die Annahme eines Angebots auf Abschluss eines Kaufvertrages ist nach zwei Monaten zu spät.

Letztlich besteht für den Anbieter auch die Möglichkeit, eine Frist für die Annahme festzusetzen (§ 148 BGB). Nach Ablauf der Frist ist der Anbieter nicht mehr an sein Angebot gebunden. Beispiel: »Zu unserem Seminar können Sie sich bis zum 31. Oktober 2014 anmelden.« Später eintreffende Anmeldungen müssen dann nicht mehr berücksichtigt werden.

Jetzt kann jedoch die Situation eintreten, dass die Annahme zu spät erfolgt, der Anbieter aber dennoch an dem Vertrag interessiert ist. Dann wandelt sich die Annahme in ein neues Angebot (§ 150 BGB). Dieses neue Angebot geht dann vom Adressaten des ursprünglichen Angebots aus. Insofern vertauschen sich die Rollen: Der Adressat des Angebots wird nun zum Anbieter, der ursprüngliche Anbieter zum Annehmenden. Beispiel: Ein Autverkäufer versendet an einen Interessenten ein Angebot für ein bestimmtes Fahrzeug. Gleichzeitig bestimmt er die Frist für die Annahme auf den 15. September. Am 30. September ruft der Interessent beim Verkäufer an und sagt, er möchte das Auto kaufen. In diesem Fall ist der Verkäufer nicht mehr an sein Angebot gebunden. Die Frist endete am 15. September. Durch den Anruf des Interessenten vertauschen sich nunmehr die Rollen: Der Interessent macht ein (neues) Angebot, das der Verkäufer jetzt annehmen kann. Übertragen auf den Arbeitsalltag von Trainern und Coaches heißt das: Der Seminaranbieter erhält am 15. November eine Anmeldung für sein Seminar, das im Dezember stattfindet. Auch hier ist der Anbieter nicht mehr an sein Angebot gebunden. Jetzt gibt der Interessent ein neues Angebot ab. Dem Seminaranbieter steht es frei, dieses Angebot anzunehmen. Für diese Annahme gelten die bereits genannten Regeln.

Die gleichen Grundsätze sind dort anzuwenden, wo ein Angebot abgeändert wird. Dabei spielt es keine Rolle, welcher Punkt modifiziert wird. Beispiel: Auf einem Flohmarkt verhandeln Verkäufer und Interessent miteinander. Der Verkäufer macht das erste Angebot: »Die Vase verkaufe ich Ihnen für 25 Euro.« Daraufhin entgegnet der Interessent: »25 Euro ist mir zu viel. Ich zahle Ihnen lediglich 20 Euro.« Der Verkäufer überlegt kurz und sagt dann: »Einverstanden.« Mit der Aussage »Ich zahle 20 Euro« wurde ein neues Angebot abgegeben – jetzt aber durch den Interessenten. Mit der Aussage »Einverstanden« hat der Verkäufer dieses Angebot angenommen. Es ist somit ein Kaufvertrag über eine Vase zum Preis von 20 Euro zustande gekommen.

Sollte auf ein Angebot hin keinerlei Erklärung erfolgen, hat das keine Konsequenzen. Grundsätzlich – Ausnahmen sind selten – muss niemand ein

Bedeutung des
Schweigens

Angebot ablehnen; bloßes Schweigen genügt. Das Schweigen kommt dann einer Ablehnung des Angebots gleich. Beispiel: Ein Versandhaus versendet an eine Million Kunden ein Werbeschreiben für Küchenutensilien. In dem Schreiben findet sich folgende Formulierung: »Sollten Sie bis zum 15. Oktober dieses Angebot nicht ablehnen, gehen wir davon aus, dass Sie unser Angebot annehmen.« Dass sich durch solch eine Formulierung kein Vertrag begründen lässt, versteht sich von selbst. Ansonsten hätte der Verbraucher nichts anderes zu tun, als täglich hunderte von Ablehnungsschreiben zu versenden.

Eine Ausnahme von dem Grundsatz, dass Schweigen auf ein Angebot keine Annahme darstellt, ist das kaufmännische Bestätigungsschreiben. In diesem Fall wird ein mündlich geschlossener Vertrag zwischen Kaufleuten schriftlich bestätigt. Probleme treten dann auf, wenn in der Bestätigung eine Abweichung von der mündlichen Vereinbarung zu finden ist. Dann wird vom Empfänger des Schreibens gefordert, dass er unverzüglich bei seinem Vertragspartner widerspricht. Kommt er dem nicht nach, so gilt das in dem Bestätigungsschreiben Niedergelegte (und nicht das mündlich Vereinbarte) als Vertragsinhalt.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wann eine Willenserklärung überhaupt als zugegangen gilt. Dies ist dann der Fall, wenn die Erklärung »in den Einflussbereich« des Empfängers gelangt und er unter normalen Umständen davon Kenntnis erlangen kann. Beispiel: Der Brief wird an einem Montagabend um 21 Uhr in den Briefkasten des Empfängers geworfen. Hier ist der Briefkasten zum Einflussbereich des Empfängers zu zählen. Jedoch wird niemand um diese Zeit seinen Briefkasten leeren. Damit gilt als Zugang frühestens der nächste Tag. Ein weiteres Beispiel: Der Brief wird nicht in den Briefkasten, sondern in ein Kellerfenster des Empfängers geworfen. Hier ist der Brief zwar in seinem Einflussbereich, doch hat der Empfänger keine Möglichkeit, davon Kenntnis zu erlangen. Denn unter normalen Umständen wird niemand seinen Keller nach einem eingeworfenen Brief durchsuchen.

Sofern der Brief nicht direkt dem Empfänger ausgehändigt wird, sondern einer anderen Person, gilt als Faustregel, dass er dann als zugegangen gilt, wenn er einer Person übergeben wurde, die eine enge sachliche und räumliche Beziehung zum Empfänger hat, die zum Beispiel in dessen Wohnung lebt (Ehepartner, Elternteil, Kind) oder dort beschäftigt ist (Hausangestellte).

Kaufmännisches
Bestätigungsschreiben

Zugang der
Willenserklärung

Was ist, wenn ich jemanden für mich handeln lasse?

Die Willenserklärung muss nicht durch den Vertragspartner selbst, sondern kann auch durch einen Dritten, den Stellvertreter (§§ 164 ff. BGB), abgegeben werden. Dann schließt dieser anstelle des eigentlichen Vertragspartners den Vertrag ab. Beispiel: Ein Trainer möchte in einem Hotel einen Raum buchen. Er lässt seiner Sekretärin freie Hand, für ihn die Buchung vorzunehmen. Selbstverständlich sagt die Sekretärin am Telefon, dass sie den Raum nicht für sich selbst benötigt, sondern für ihren Chef, den Trainer Peter Müller. Deshalb kommt auch der Vertrag nicht zwischen dem Hotel und der Sekretärin zustande, sondern zwischen dem Hotel und dem Trainer. Entscheidend dabei ist, dass sich die Sekretärin als Stellvertreterin auch dem Hotel gegenüber zu erkennen gibt, dass sie nicht für sich selbst, sondern für den Trainer handelt. Macht sie das nicht, und entsteht dadurch beim Hotelier der Eindruck, sie würde für sich selbst das Zimmer buchen, dann kommt auch ein Vertrag mit ihr und nicht mit ihrem Chef zustande. Die Juristen sprechen hier vom Offenkundigkeitsprinzip, das besagt, dass es für den anderen Vertragspartner erkennbar sein muss, dass der Stellvertreter nicht für sich selbst, sondern für einen anderen, nämlich den Stellvertretenen handelt.

Stellvertretung

Neben dem Stellvertreter gibt es noch den Boten, der keine eigene Willenserklärung abgibt, sondern eine solche lediglich übermittelt. Der Unterschied ist hier, dass der Bote gar keinen Entscheidungsspielraum hat, der Stellvertreter hingegen schon. Der Bote kann also nicht frei entscheiden, welchen Inhalt der Vertrag haben soll. Bezogen auf das Beispiel wäre die Sekretärin lediglich Botin, wenn ihre Aufgabe darin bestanden hätte, nur das weiterzugeben, was ihr Chef entschieden hat: »Raum Dornröschen für zwei Tage«.

Bote

Der Chef, im Juristendeutsch auch »Stellvertreter« genannt, hat zwei Möglichkeiten, einem Stellvertreter eine Vollmacht zu erteilen. Einerseits kann er dies gegenüber dem Stellvertreter direkt erklären, also wie im Beispiel der Chef, der seiner Sekretärin aufgibt, das Hotel anzurufen. Andererseits kann der Stellvertretene aber auch das Hotel über die Bevollmächtigung unterrichten. Übertragen auf das obige Beispiel ruft der Trainer beim Hotel an und sagt, dass er seine Sekretärin ermächtigt hat, telefonisch einen Raum zu buchen. Diese zweite Variante mag zwar für den Vertragspartner, das Hotel, sicherer sein. Für den Trainer ist sie aber um einiges

Bevollmächtigung

umständlicher. Wenn er diese Variante wählt, kann er gleich selbst die Buchung vornehmen.

Anders sieht es wiederum aus, wenn die Sekretärin eigenmächtig, ohne dass ihr Chef ihr hierfür eine Anweisung gegeben hat, einen Vertrag mit dem Hotel schließt. Dann hat sie keine Vollmacht, darf also ihren Chef nicht vertreten. »Vertreter ohne Vertretungsmacht« lautet hierfür der juristische Begriff. In diesem Fall haftet die Sekretärin für ihr Handeln. Sie muss entweder den Vertrag erfüllen, also die Kosten für den gebuchten Seminarraum begleichen, oder aber in etwa gleicher Höhe Schadensersatz leisten. Allerdings hat der Vertretene die Möglichkeit, den von ihm (eigentlich) nicht gewollten Vertrag zu genehmigen. Er kann also dem Hotelier sagen, dass er mit der Raumbuchung einverstanden und Vertragspartner des Hotels ist. Das wird er natürlich nur machen, wenn das Geschäft, das seine Sekretärin ohne sein Einverständnis vorgenommen hat, für ihn einen Vorteil bringt. Denkbar wäre zum Beispiel, dass die Sekretärin gerade ein günstiges Aktionsangebot bei der Buchung erhalten hat, das einen Tag später schon nicht mehr verfügbar ist. Dadurch spart der Trainer jetzt 40 Prozent bei der Raummiete.

Umgekehrt kann auch der Hotelier, der mitbekommen hat, dass die Sekretärin den Raum gar nicht hätte buchen dürfen, vom Trainer eine Erklärung dafür verlangen, ob denn nun der Vertrag zugunsten des Trainers gelten soll. Erklärt der Trainer hierzu nichts oder lässt er sich länger als zwei Wochen Zeit, so gilt die Genehmigung als verweigert. Der Vertrag mit dem Trainer kommt nicht zustande. Stattdessen haftet die Sekretärin für ihre Erklärung.

Der Chef kann aber auch anderweitig in eine Haftungsfalle tappen: Er lässt seine Sekretärin mehrmals für ihn handeln, ohne sie ausdrücklich dazu ermächtigt zu haben. Sie bucht zum Beispiel die letzten drei Räume im selben Hotel, das ihrem Chef nicht wirklich gefiel. Gleichwohl hat er nichts dagegen unternommen. Bucht die Sekretärin jetzt ein weiteres Mal im Hotel, ist der Chef damit aber nicht einverstanden, so kann sich der Hotelier dennoch auf einen Vertrag mit dem Trainer berufen. Denn dieser wusste genau, dass seine Sekretärin für ihn, aber ohne seine Zustimmung, handelte, er aber nichts dagegen getan hat. Genau deshalb haftet jetzt der Chef.

Daraus ergibt sich für den Chef die Konsequenz: Bei der Vergabe von Vollmachten überlegt handeln und genaue Anweisungen geben, für welche Geschäfte diese gelten sollen und für welche nicht. Wenn der Chef mitbekommt, dass seine Mitarbeiter mehr machen als sie sollen, empfiehlt es sich, dies sofort zu unterbinden, damit er nicht am Ende derjenige ist, dem man

Vertreter ohne
Vertretungsmacht

vorwirft, er hätte genau gewusst, was seine Mitarbeiter machen, aber nie etwas dagegen getan.

Neben dem Stellvertreter gibt es auch noch den sogenannten Erfüllungsgehilfen (§ 278 BGB). Dabei muss ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass der Stellvertreter mit dem Erfüllungsgehilfen überhaupt nichts zu tun hat. Bei der Stellvertretung schließt ein Dritter für jemand anders einen Vertrag ab, der Erfüllungsgehilfe hingegen erbringt eine versprochene Leistung. Dahinter steckt der Gedanke, dass nicht jeder alle Verpflichtungen eigenhändig erbringen kann, dass man also jemanden beauftragt, der einen entlasten kann. Dieser wird – wie es die Juristen formulieren – »mit Wissen und Wollen des Geschäftsherrn in dessen Pflichtenkreis tätig«. Was sich vielleicht etwas geschwollen anhört, lässt sich leicht erklären: Ein Coach bietet in einem Unternehmen ein Gruppencoaching an. Für drei Tage hat er sich mit seinen Teilnehmern in ein Seminarhotel zurückgezogen. Damit diesen nicht langweilig wird, hat er sich ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm einfallen lassen. Am Abend des zweiten Tages tritt ein Artist auf. Nach ein paar Zauberkunststücken möchte dieser sein Können beim Messerwerfen beweisen. Ein Teilnehmer meldet sich freiwillig und stellt sich an die Wurfwand. Dummerweise hat der Messerwerfer heute einen schlechten Tag und erwischt das Ohr des Teilnehmers. Der Teilnehmer hat jetzt zwei Möglichkeiten: Er kann entweder den Messerwerfer direkt verklagen. Allerdings kann es sein, dass dieser pleite ist und bei ihm schlichtweg nichts zu holen ist. Oder aber das Opfer verklagt den Coach, weil der Messerwerfer in diesem Fall der Erfüllungsgehilfe gewesen ist. Er wurde ja engagiert, um die Teilnehmer zu unterhalten. Somit ist die Verletzung am Ohr auch dem Coach zuzurechnen.

Anders läge der Fall, wenn der Messerwerfer nicht bei der Erfüllung seiner Verpflichtung, dem Messerwerfen, sondern nur bei deren Gelegenheit einen Schaden verursacht. Dann haftet der Coach nicht. Kommt es zum Beispiel nach der Vorstellung zu einer Prügelei zwischen dem Messerwerfer und einem Teilnehmer, so ist diese Handlung nicht mehr dem Coach zuzurechnen, da sie nur »bei Gelegenheit« der Erfüllung entstand. Es wäre schlichtweg unbillig, den Coach für alles, was der Erfüllungsgehilfe während seines Engagements anstellt, haften zu lassen.

Noch ein Beispiel: In einem Hotel findet ein Training statt. Der Kellner wirft eine Wasserflasche um und beschädigt das neue Notebook eines Teilnehmers. Hier ist der Kellner Erfüllungsgehilfe des Hoteliers, der dann auch

Erfüllungsgehilfe

haftet. Anders wäre es, wenn der Kellner in der Mittagspause in den Seminarraum geht und dort ein Mobiltelefon klaut. Dieser Diebstahl erfolgt nur »bei Gelegenheit«, und dafür kann das Hotel nichts.

Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen: Erstens sollte der Trainer bzw. Coach darauf achten, wen er für seine Maßnahmen engagiert. Denn er muss immer im Auge behalten, dass er notfalls auch für diese Person haften muss. Gerade hier zahlt es sich aus, bei der Auswahl auf Zuverlässigkeit zu achten und bei Maßnahmen, die nicht ungefährlich sind – zum Beispiel im Hochseilgarten –, nur mit Kollegen zusammenzuarbeiten, die man kennt und auf die man sich verlassen kann. Zweitens empfiehlt es sich, bei einem Schaden, der von einem Dritten verursacht wurde, zu prüfen, ob nicht auch jemand anders (zusätzlich) haftet. Das gilt erst recht, wenn der eigentliche Verursacher nicht über genügend Mittel verfügt, um für den Schaden aufzukommen.

Was ist zu beachten, wenn Minderjährige am Vertrag beteiligt sind?

Minderjährige sind bis zur Vollendung des siebten Lebensjahres gar nicht (§ 104 BGB), danach bis zur Volljährigkeit nur beschränkt geschäftsfähig (§ 106 BGB). Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die Erklärung eines Minderjährigen unabhängig von dessen Alter unwirksam ist. Zwar können die Eltern bei den beschränkt geschäftsfähigen Minderjährigen einem Rechtsgeschäft zustimmen. Allerdings sind sie dabei in ihrer Entscheidung völlig frei. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, bei minderjährigen Teilnehmern immer die Unterschrift der Eltern einzufordern. Theoretisch müsste sogar noch überprüft werden, ob die unterzeichnende Person auch das Sorgerecht hat. Dies ist jedoch alles mit großem Aufwand verbunden.

Sofern offene Seminare angeboten werden, bei denen Kinder als Zielgruppe in Frage kommen, sollte in der Anmeldung das Alter der Teilnehmer abgefragt werden. Darüber hinaus sollte im Feld für die Unterschrift die Formulierung »Bei Minderjährigen die eines Erziehungsberechtigten« verwendet werden. Damit kann freilich immer noch nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass die Anmeldung unwirksam ist. Das lässt sich auch nicht durch entsprechende Klauseln umgehen, wonach der Minderjährige mit seiner Unterschrift die Einwilligung seiner Eltern bestätigt oder die An-

Kinder als Teilnehmer

meldung auch ohne die Unterschrift der Erziehungsberechtigten gültig ist. Denn solche Klauseln sind unzulässig.

Schlimmstenfalls wird der abgeschlossene Vertrag unwirksam: Die Kursgebühr ist an den Minderjährigen bzw. dessen Eltern zurückzuerstatten. Etwaige Ansprüche des Veranstalters sind in nahezu allen Fällen ausgeschlossen.

Wann enden Verträge?

Verträge enden entweder durch Erfüllung, Kündigung, Rücktritt oder Abschluss eines Aufhebungsvertrages. Für gewöhnlich endet ein Vertrag mit der Erbringung der geschuldeten Leistung. Beispiel: Ein Coach kauft sich ein Buch, der Buchhändler überträgt ihm das Eigentum an dem Buch gegen Zahlung des Kaufpreises. Beide Leistungen sind damit erbracht worden.

Bei einem Seminar erfolgt die Erfüllung, wenn das Seminarprogramm oder das Coaching innerhalb der versprochenen Zeit durchgeführt wurde. Da ein Seminar und ein Coaching in den allermeisten Fällen einen Dienstvertrag (§ 611 BGB) darstellen, ist der Anbieter nicht dazu verpflichtet – im Gegensatz zum Werkvertrag (§ 631 BGB) –, einen Erfolg herbeizuführen. Deshalb wird die Leistungspflicht selten länger andauern als das Seminar oder die Sitzung. Denkbar ist aber, dass der Trainer oder der Coach eine Nachbetreuung versprochen hat: Nach zwei Wochen gibt es ein Feedback. Dann wird man annehmen müssen, dass die vertraglichen Pflichten erst nach dem Ende dieser (Zusatz-)Leistung erbracht sind und der Vertrag beendet ist.

Erfüllung

Dabei ist zu beachten, dass mit dem Ende des Vertrages nicht zwangsläufig alle Pflichten ausgelaufen sind. Jeder Vertragspartner kann auch noch danach veranlasst sein, weitere (Leistungs-)Handlungen vorzunehmen. Beispiel: Ein Coach hat mit einer Gruppe eine Outdoor-Session geplant. Er führt sie auf die Zugspitze und macht mit ihnen dort ein paar Übungen. Dann sieht er auf die Uhr, sagt, dass die Sitzung vorbei sei, packt seinen Gleitschirm aus und entschwindet in den weiß-blauen Himmel. Etwas verutzt fragt sich die Gruppe, wie sie denn jetzt wieder zurückkomme. Die Teilnehmer verlaufen sich und müssen kurz vor Einbruch der Dunkelheit von der Bergwacht gerettet werden. Dieses Beispiel zeigt, dass die Erbringung der Leistungen noch nicht zur vollständigen Enthftung führt. Ein weiteres, eher alltägliches Beispiel sind die Geheimhaltungspflichten. Hier