

# ALLES SAVE? UNSER VEREIN ALS VERTRAGSPARTNER.

VERTRAGSRECHT IM VEREIN - EINE ALLGEMEINE  
ÜBERSICHT

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY



## EMA 2.2.2: VERTRAGSRECHT

### Themen:

- I. Vertragsverhandlungen führen und gestalten  
Tipps und Tricks – Harvard Konzept – Schwierige  
Verhandlungspartner
- II. Vertragsabschluss – haben wir an alles gedacht?  
Konsens – Form
- III. Vertragsinhalte – was ist zu beachten?  
Standardprobleme bei Musikvereinen
- IV. Wichtige Verträge im Vereinsleben  
Dirigent:innenvertrag und Konzertvertrag

# I. VERTRAGSVERHANDLUNGEN FÜHREN UND GESTALTEN

## Vertragsverhandlungen führen und gestalten

### ■ Was bedeutet Verhandeln?

- ✓ Verhandeln bedeutet, sich mit einem oder mehreren Verhandlungspartnern über einen Sachverhalt zu verständigen, um zu einem gemeinsamen Ergebnis zu gelangen.
- ✓ Bei fairen Verhandlungen wird im Wege des Gebens und Nehmens versucht, die Interessen sämtlicher Beteiligter in das Ergebnis mit einfließen zu lassen.

### ■ Welche Herausforderungen treten beim Verhandeln auf?

- ✓ Wirtschaftliche Machtposition der einen Vertragspartei
- ✓ Unterschiedliche Voraussetzungen hinsichtlich Erfahrung und Fachwissen
- ✓ Zeitdruck
- ✓ Unklare Marktsituation (Wie viel Honorar darf ich verlangen? Welche Pflichten sind üblich?)
- ✓ Unkenntnis über Vertragspartner:innen

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

3

# I. VERTRAGSVERHANDLUNGEN FÜHREN UND GESTALTEN

## Tipps und Tricks

### ■ Welche Strategie ist die richtige?

Und wieder ist festzustellen, dass es „die einzig wahre Strategie“ nicht gibt, sondern die passende Strategie von

- ✓ den beteiligten Verhandlungspartner:innen,
- ✓ dem Verhandlungsgegenstand,
- ✓ der Verhandlungssituation und
- ✓ anderen Faktoren

abhängt.

Bei der Wahl der richtigen **Strategie** für Verhandlungen können die Fragen nach dem „wann“, dem „wie“ und dem „wo“ von Verhandlungen hilfreich sein:

- ✓ Wann: Unterlassung / Warten in Eile – Überraschung – fait accompli – geschickter Rückzug vorgetäuschter Rückzug – Umkehr – Begrenzung
- ✓ Wie und wo: Verbrüderung – Assoziation / Verbindung – Trennung – Kreuzfeuer – Schrotflinte – Auf gut Glück – zufälliges Beispiel

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

4

## I. VERTRAGSVERHANDLUNGEN FÜHREN UND GESTALTEN

### Harvard Konzept

- **Behandeln Sie Menschen und Probleme getrennt voneinander.**

**Motto: Hart in der Sache, aber weich zu den Menschen.**

- ✓ Suchen Sie die inhaltlich sachliche Auseinandersetzung.
- ✓ Betrachten sie den/die Verhandlungspartner:in weder als Freund:in noch als Feind:in.
- ✓ Angriffe gegen Ihre/n Verhandlungspartner:in sind kontraproduktiv.
- ✓ Artikulieren Sie Emotionen und Probleme, ohne die Schuld bei der Gegenseite zu suchen.
- ✓ Hören Sie Ihrem/r Gegenüber zu und punkten Sie mit Empathie.

- **Stellen die beiderseitigen Interessen in den Mittelpunkt, nicht die Positionen. Motto: Interessen statt Positionen.**

- ✓ Verteidigen der eigenen Position führt nicht zu einer Lösung.
- ✓ Konzentrieren Sie sich auf die Interessen hinter den Forderungen.
- ✓ Sowohl die eigenen Interessen als auch die der Gegenseite sind von Bedeutung.
- ✓ Befassen Sie sich vor der Verhandlung mit Ihren eigenen Interessen.
- ✓ Überlegen Sie, welche Interessen die Gegenseite in die Verhandlung einbringen könnte.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

5

## I. VERTRAGSVERHANDLUNGEN FÜHREN UND GESTALTEN

### Harvard Konzept

- **Entwickeln Sie kreative Lösungsmöglichkeiten. Motto: Vergrößern Sie den Kuchen.**

- ✓ Setzen Sie sich Ziele.
- ✓ Überlegen Sie geeignete Strategien und passende Taktiken.
- ✓ Nehmen Sie Abstand von „Entweder-oder“-Auseinandersetzungen und entwickeln Sie „Sowohl-als-auch“-Optionen.
- ✓ Nutzen Sie Kreativität und Flexibilität.

### Stützen Sie das Ergebnis auf objektiven

**Entscheidungskriterien Motto: Die Lösung muss realisierbar sein.**

- ✓ Berücksichtigen Sie objektive Kriterien, um auf Basis dessen Entscheidungen zu treffen.
- ✓ Fragen Sie gemeinsam nach Durchführbarkeit, Kosten und Nutzen.
- ✓ Streben Sie eine gemeinsame Entscheidungsfindung an.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

6

## I. VERTRAGSVERHANDLUNGEN FÜHREN UND GESTALTEN

### Schwierige Verhandlungspartner

- Schwierige Verhandlungspartner erkennen Sie u.a. an folgenden Situationen bzw. **Verhaltensweisen**:
- ✓ Der Verhandlungspartner weicht aus bzw. lenkt sie ab.
- ✓ Der Verhandlungspartner lügt und verwendet falsche Zitate und Unterlagen.
- ✓ Der Verhandlungspartner versucht sie zu beeinflussen.
- ✓ Der Verhandlungspartner verhält sich aggressiv.
- ✓ Der Verhandlungspartner schweigt.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

7

## II. VERTRAGSABSCHLUSS – HABEN WIR AN ALLES GEDACHT?

### Warum sollen sich Kulturschaffende mit Vertragsrecht beschäftigen?

- ✓ Recht durch Verträge gestalten
- ✓ Verhandlungsposition durch Wissen verbessern
- ✓ Verträge verstehen
- ✓ Fehler bei der Vertragsdurchführung vermeiden
- ✓ Fallstricke vermeiden

### ■ Welche Vertragstypen gibt es?

- Beispiele: Ensembleverträge, Konzertverträge, Dirigenten-

verträge, Bandübernahmeverträge, Mietverträge, Arbeitsverträge, etc.

### ■ Welche Grundsätze gelten bei Verträgen?

- ✓ **Vertragsfreiheit**
  - Abschlussfreiheit
  - Inhaltsfreiheit
  - Formfreiheit
- ✓ **pacta sunt servanda**: Verträge müssen erfüllt werden.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

8

## II. VERTRAGSABSCHLUSS – HABEN WIR AN ALLES GEDACHT?

### Vertragsabschluss – haben wir an alles gedacht?

- Ein Vertrag wird durch Konsens geschlossen. Konsens ist bei zwei übereinstimmenden Willenserklärungen gegeben, also immer dann, wenn Angebot und Annahme sich decken.

Zugang zu rechnen ist; Zugang: Eintritt in den Machtbereich des Empfängers und zumutbare Möglichkeit der Kenntnisnahme

#### wirksames Angebot?

- nicht bei: Gefälligkeiten des täglichen Lebens, "invitatio ad offerendum" (= Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes) oder fehlender Steuerung des Willens des Anbietenden.
- Angebot muss wirksam abgegeben worden und dem Empfänger vor Widerruf zugegangen sein
- Abgabe: willentliches Entäußern in den Rechtsverkehr, so dass mit

#### wirksame Annahme?

#### Liegt Konsens vor?

- Konsens: Übereinstimmung von Angebot und Annahme entweder auf der objektiven Ebene (= Erklärungsinhalt) oder auf der subjektiven Ebene (= wirklichen Willen)
- Dissens: fehlende Übereinstimmung von Angebot und Annahme auf subjektiver und objektiver Ebene

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

9

## III. VERTRAGSINHALTE – WAS IST ZU BEACHTEN?

### Vertragsinhalte – was ist zu beachten?

- ✓ Vertragsgegenstand
- Soll genau definiert werden, um Missverständnisse zu vermeiden. Keine Generalklauseln unterzeichnen.
- ✓ Rechteübertragung / Urheberrecht / Lizenzen
- ✓ Vertragsdauer / Kündigung
- Keine langfristigen Verträge schließen, wenn diese viele

Nachteile mit sich bringen oder einen hindern, sich anderweitig zu verbessern. Bei vorteilhaften Verträgen aber auf längere Laufzeit oder unbefristete Dauer bestehen.

- Immer an Ausstiegsmöglichkeiten denken.
- ✓ Abrechnung / Zahlungsmodalitäten
- Details genau beachten. Fälligkeit regeln.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

10

### III. VERTRAGSINHALTE – WAS IST ZU BEACHTEN?

#### Vertragsinhalte – was ist zu beachten?

...

- ✓ Steuerklauseln
- Oft kompliziert, daher Informationen einholen
  
- ✓ Formalitäten
- Schriftform: nicht notwendig, aber aus Beweisgründen ratsam.  
Im Vertrag kann auch geregelt werden, dass Änderungen des Vertrages schriftlich vereinbart werden müssen.
- Regelung des anzuwendenden Rechts: bei internationalen

Verträgen zur Klarstellung hilfreich.

- Gerichtsstand: kann in vielen Fällen zum Nachteil des Künstlers vorformuliert sein.

### III. VERTRAGSINHALTE – WAS IST ZU BEACHTEN?

#### Standardprobleme bei Musikvereinen

- ✓ Scheinselbständigkeit
- ✓ Künstlersozialkasse
- ✓ Ausländerabzugssteuer
- ✓ Umsatzsteuer
- ✓ Verantwortlichkeit & Haftung, Versicherungen
- ✓ Urheberrecht, Noten, Gema
- ✓ Trennung, Kündigung

## IV. WICHTIGE VERTRÄGE IM VEREINSLEBEN

### Dirigentenvertrag

zwischen

dem Musikverein....., vertreten durch den/die 1. Vorsitzende/n.....

und

Name, Anschrift, Beruf, Bankverbindung

#### § 1

Herr / Frau..... verpflichtet sich ab ....., als Honorarkraft für folgende Aufgaben tätig zu sein:

Dirigent und Jugendausbilder im Musikverein.....

in Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Vorsitzenden des Vereins .....

Die Proben finden regelmäßig wöchentlich statt und werden wie folgt festgelegt: .....

#### § 2

Die Honorarkraft ist in der Wahrnehmung dieser Aufgaben eigenverantwortlich und selbstständig tätig. Für die Dauer ist sie freier Mitarbeiter des Musikvereins....., ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis wird nicht begründet.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

13

## IV. WICHTIGE VERTRÄGE IM VEREINSLEBEN

### Dirigentenvertrag

#### § 3

Für die Erfüllung der Aufgaben stehen insgesamt maximal 10, regelmäßig 5 Stunden wöchentlich zur Verfügung.

#### § 4

Das Vertragsverhältnis endet sofort, wenn

1. der Musikverein..... dies wünscht
2. die Honorarkraft dies wünscht.

#### § 5

Die Honorarkraft berichtet dem 1. Vorsitzenden monatlich über den Verlauf der Tätigkeit. Gegebenenfalls werden die festgelegten Ziele überprüft.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

14

## IV. WICHTIGE VERTRÄGE IM VEREINSLEBEN

Dirigentenvertrag

§ 6

Die Honorarkraft ist zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen verpflichtet.

§ 7

Das monatliche Honorar für die Honorarkraft beträgt insgesamt EUR ..... inkl. Auslagenersatz.

Mit dem festgelegten Honorar sind sämtliche Nebenkosten abgegolten, darüber hinaus bestehen keinerlei Ansprüche wie etwa Urlaub, Fortbildung, Krankenbezüge, Kündigungs- und Schwerbehindertenschutz.

Werden vertragliche Leistungen seitens der Honorarkraft nicht erbracht, entfällt eine Honorarzahlung, werden sie nur teilweise erbracht, wird das Honorar anteilig gekürzt.

§ 8

Die Besteuerung des Honorars und eine eventuelle Abführung von Sozialversicherungsabgaben obliegen der Honorarkraft.

RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

15

## EMA 2.2.2.: VEREINSRECHT – JA BITTE!

Bei Rückfragen:

[pustejovsky@np-recht.de](mailto:pustejovsky@np-recht.de)



RA PROF. CLEMENS PUSTEJOVSKY // NP-RECHT.DE // INSTAGRAM LEGALARTS\_FREIBURG

16