

Empfehlung zur Verhandlung bei einer Absage / Verschiebung im Verhältnis Dienstleister - Kunde (Messe / Veranstaltung)

in Zusammenarbeit mit Verbands-Rechtsanwalt Elmar Funke

Rheda-Wiedenbrück, 10.03.2020

1. Dialog

Elementar ist der direkte Austausch mit den Kunden – der idealerweise auf gegenseitigem Respekt und auf Augenhöhe stattfinden sollte. Auch in der Phase, der noch nicht ausgesprochenen Entscheidung, sollte ein ständiger Dialog stattfinden ggf. auf Grundlage der jeweils geltenden aktuellen Stornobedingungen.

Ein Zugeständnis an die Kunden bezüglich der Abrechnung der Leistungen sollte in jedem Einzelfall berücksichtigt werden; jedoch u.E. nicht im Fokus der Gespräche stehen.

2. Absage – Verschiebung

Im Grundsatz ist eine Verschiebung eine bessere Alternative als eine Absage, da das Rechtsverhältnis und die Zusammenarbeit weitergeführt wird und die grundsätzlichen, vertraglich vereinbarten Rahmenbedingungen erhalten bleiben.

Allerdings ist die Einschätzung in Bezug auf die Höhe der Stornorechnung aber erstmal identisch – die Messe/Veranstaltung findet nicht zur vereinbarten Zeit statt und muss wirtschaftlich abgegolten werden. Der wesentliche Unterschied bei einer Verschiebung ist der, dass Leistungen die aufgrund der „neuen“ Messe / Veranstaltung anfallen, auch abgerechnet werden können.

Die Höhe der Stornorechnung muss auch in voller Höhe in Rechnung gestellt werden, wobei die anrechenbaren Kosten bilanziell als „erhaltende Anzahlungen“ gewertet werden muss und damit bei der Wiederholungsveranstaltung auch zur Verfügung stehen.

Eine Verschiebung der Rechnungsstellung auf den verschobenen Veranstaltungstermin entbehrt jeder rechtlichen Grundlage und ist nicht sinnvoll. Keinesfalls sollte in Bezug auf Kulanzeleistungen des FAMAB-Mitglieds das Wort „Verzicht“ oder „verzichten“ genutzt werden.

3. Bis zur Absage oder Verschiebung

Grundsätzlich hat der Auftraggeber ein Recht auf Erbringung der Leistung des Auftragnehmers – das bedeutet, bis zur Ankündigung einer Verschiebung oder Absage sollte an dem Projekt im vollem Umfang weiter gearbeitet werden. Der Stand der erbrachten Leistungen ist dann für die weitere Bewertung elementar.

4. Welche Leistungen können abgerechnet werden?

Tatsächlich unterliegt dies sehr vielen Aspekten, wie z.B. die rechtliche Bewertung des Grundes zur Absage / Verschiebung (z.B. ob ein Fall der „höheren Gewalt“ vorliegt oder nicht), sowie dem jeweiligen Vertragsverhältnis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer.

Ohne hier den Anspruch einer rechtlichen Einschätzung übernehmen zu können, soll im Folgenden versucht werden, ein bisschen Klarheit zu schaffen und Handlungsempfehlungen aufzuzeigen

a. Vertragsverhältnis

Der Großteil der FAMAB-Mitglieder wird wahrscheinlich einen Werkvertrag haben, in dem eine klar definierte Leistung zu einem definierten Zeitpunkt geliefert werden muss. Sollte hier eine Absage/Verschiebung erfolgen, besteht erstmal der grundsätzliche Anspruch auf 100 % der Vergütung, abzüglich der Leistungen, welche der Auftragnehmer durch anderweitige Verwendung seiner Dienste erwirbt und was er infolge des Unterbleibens der Dienstleistung erspart. Das FAMAB-Mitglied hat hier auch eine Schadensminderungspflicht, vermeidbare Kosten sind einzusparen. Da in der jetzigen Zeit eher davon auszugehen ist, dass man den Ausfall nicht durch andere Projekte kompensieren kann, bleibt der Anteil des Ersparten – so ist hier eine Abrechnung mit 95 % nicht ungewöhnlich. Bei einer Verschiebung kann diese durch zusätzliche Lager- und Planungskosten auch schnell die 100 % deutlich überschreiten.

b. Kündigung / Verschiebung durch Höhere Gewalt oder wichtigen Grund

Sollte dieser Fall eintreten, so sind nach Rechtslage nur die bisher erbrachten Leistungen (siehe dazu Punkt 5+6) zu vergüten. Insofern empfiehlt es sich nach Projektfortschritt abzurechnen, um im Fall einer Verschiebung oder Absage nicht draufzahlen zu müssen.

5. Ermittlung der bisher erbrachten eigenen Leistungen (= der Eigenleistungen und nicht zugekauften Leistungen) – also auf jeden Fall zu bezahlende Leistungen

Wie hoch diese Leistungen sind, muss im Einzelfall ermittelt und mit dem Auftraggeber abgestimmt werden.

Eine Faustformel ist es, die Projektlaufzeit (=100 %) als Grundlage zu nehmen und die Zeit von der Absage bis zur Veranstaltung davon abzuziehen.

Geplanter Zeitraum: 5 Monate / Absage 1 Monat vor Veranstaltung

4 Monate erbracht = 80 % erbrachte und abzurechnenden Leistungen

6. Ermittlung der bisherigen Leistungen (Leistungserbringung durch Zukauf)

Grundsätzlich sollte man auch mit allen Zulieferern ein frühzeitiges Vertragsverhältnis eingehen. Nur wenn es diese gibt, kann es auch angerechnet werden und man wird auf eine Leistungserbringung durch den Lieferanten bestehen können. Wobei nach unserer Einschätzung auch schon ein verbindliches Reservieren von Möbeln / Technik / Gütern / Ressourcen bereits als eine abrechenbare Bestellung anzusehen ist.

Unterliegt das Vertragsverhältnis zwischen Zulieferer und Auftragnehmer einer klaren Stornoregung, so findet dieses hier Anwendung. Im Falle dass es keine Stornoregung gibt, empfehlen wir eine analoge Behandlung zu Punkt 5.

7. Bei abgesagten oder verschobenen Veranstaltungen, die nicht auf einer behördlichen Vorgabe beruhen, muss der Auftraggeber davon ausgehen, dass er bis zu 95 % des Auftragsvolumens zu tragen hat.

Die Stornoberechnung bei Vorliegen von Höherer Gewalt basiert auf den erbrachten Leistungen (lt. Punkt 5+6) und kann in Abhängigkeit zum Projektfortschritt bis zu 85 % betragen.

8. Höhe der anrechenbaren Leistungen bei einer Wiederholungsveranstaltung

Auch hier ist die Höhe im Einzelfall und in Absprache mit den Zuliefererfirmen zu ermitteln. Zur Entemotionalisierung der Diskussion, muss zwischen der realen Höhe und dem „good will“ unterschieden werden. Nach der Ermittlung der realen Höhe müssen noch die Kosten für die Reaktivierung und zusätzliche Planungskosten für die Verlegung beziffert werden. Diese Kosten müssen dem Auftraggeber offen kommuniziert werden.

9. Höhe „good will“ zur Erhaltung gutes Kundenverhältnis

Wir sind alle Dienstleister und versuchen für unsere Kunden alles Menschenmögliche zu machen. Wenn in der Vergangenheit Veranstaltungen abgesagt oder verschoben wurden, so waren meist alle Beteiligten extrem kulant.

Da wir hier in der aktuellen Situation leider keine Einzelfälle mehr haben, sondern die gesamte Branche betroffen ist, sollte ein „good will“ wenn überhaupt in einem sehr kleinen Rahmen stattfinden (max. 3 % auf Eigenleistung).