

Dr. jur. Marie Sichtermann

# Was Sie über Verträge wissen sollten

Recht – ganz praktisch



EVFK - Europäischer Verband für Kinesologie e.V.  
Cunostr. 50 - 52  
D-60388 Frankfurt-Bergen  
E-Mail: info@evfk.de  
www.kinesologie-verband.de

Verträge durchziehen unser ganzes Leben, Tag für Tag. Ob Sie in die U-Bahn steigen, Gemüse einkaufen oder bei der Volkshochschule einen Vortrag über Touch for Health halten, Verträge werden angebahnt, geschlossen, erfüllt oder nicht oder nur schlecht: Der Salat ist innen welk, die U-Bahn bleibt im Tunnel stecken, und deswegen kommen Sie zu spät zum Vortrag und Ihr Publikum ist verärgert weggegangen – wie damit umzugehen ist, regelt in sehr allgemeiner Form das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB).

In Ihrem Beruf als KinesiologIn können Sie es mit mehr Arten von Verträgen zu tun bekommen, als wir hier behandeln können. Daher ist es am besten, zunächst einmal die Grundsätze zu besprechen:

- 1. Verträge müssen – von Ausnahmen abgesehen – nicht schriftlich verfasst werden, um zu gelten.** Dennoch ist ein Schriftstück sehr empfehlenswert, da es als Gedächtnisstütze und Beweis für das dient, was vereinbart wurde. Ausnahme: Verträge über Grundstücke und mit Angestellten müssen immer die Schriftform wahren.
- 2. Verträge sind in aller Regel auch ohne die Beteiligung einer Rechtsperson (Anwalt, Notar) gültig.** Sie können Verträge selbst abfassen oder sich mit Ihren VertragspartnerInnen zusammensetzen und das aufschreiben, was Sie vereinbaren wollen. Weil es aber gut möglich ist, dass Sie dabei, je nach Komplexität der Situation, kritische Punkte übersehen, kann eine rechtliche Beratung u. U. sinnvoll sein. Das gilt vor allem, wenn Sie mit anderen eine Partnerschaft auf der geschäftlichen Ebene eingehen wollen, dazu unten mehr.
- 3. Ein Vertrag kommt zustande durch Abgabe eines Angebots und durch dessen Annahme.** Wenn sich jemand bei Ihnen für eine Einzelbehandlung oder eine Therapie- oder Lerngruppe interessiert und nachfragt, mag es schwierig sein zu beurteilen, wer von Ihnen beiden das Angebot macht und wer es annimmt. Aber das wollen wir nicht vertiefen. Gehen Sie jetzt davon aus, dass Sie mit Ihrer Werbung Kurse, Seminare, Einzelstunden und ähnliches anbieten und dass die, die dann erscheinen und Geld dafür hinlegen, das Angebot

annehmen. Nun wollen die KundInnen aber noch mehr wissen – z. B. was ist, wenn die Veranstaltung ausfällt oder auf einen Feiertag fällt oder wenn man krank wird. Dazu brauchen wir dann den nächsten Punkt.

- 1. In einen Vertrag gehören immer die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.** Wenn Sie auf dem Markt eine Avocado für zwei Euro kaufen, ist das ein einfacher Kaufvertrag; wenn Sie dann aber zu Hause feststellen, dass die Frucht innen faul ist, wird es schon komplizierter: Geld zurück? Umtausch? Dafür hält das Recht Regeln bereit.

Wenn Sie Behandlungen und Kurse geben, können Sie die Regeln weitgehend selber ausgestalten, das BGB umreißt nur den Rahmen.

**Drei Vertragstypen kommen bei Ihnen häufig vor:**

## Verträge mit KlientInnen oder TeilnehmerInnen

Der Vertrag, mit dem Sie sich zu einer Leistung im Form von Kursen, Seminaren oder Einzelstunden verpflichten, ist ein Dienstvertrag im Sinne des § 611 BGB. Nach dem Gesetz gilt der Grundsatz, dass Sie Ihre Dienste „in Person“ zu leisten haben (§ 613 BGB) und dass Ihre VertragspartnerInnen auch selbst kommen müssen und nicht jemand anderen schicken können.

KlientInnen, die zu Einzelstunden kommen

Hier sind schriftliche Verträge eher unüblich. Es gibt jedoch Ausnahmen, z. B. wenn Sie HeilpraktikerIn oder ÄrztIn sind und eine längerfristige kinesiologische Therapie anbieten, sollten Sie die PatientIn über die Kosten aufklären und das am besten schriftlich. Wenn die private Krankenkasse die Kosten nicht oder nur teilweise übernimmt, könnten Sie mit einer Honorarvereinbarung Ihre Ansprüche benennen und auch, ob und wie Sie z. B. nach einem Gebührenverzeichnis abrechnen und dass Sie nach jeder Therapiestunde Barzahlung wünschen.

Es ist auch praktisch, allen Patienten ein Blatt Papier mitzugeben über die Bedingungen – z. B. die Absagefrist, wenn jemand nicht kommen kann, Ausfallgebühr und dergleichen mehr.

Halten Sie sich am besten an die Regel, dass ein Vertrag alle relevanten Rechte und Pflichten beider Parteien enthalten sollte.

**Für Seminare, Kurse und Ausbildungen sind dies die wichtigsten Regelungen:**

Rechte der KursteilnehmerInnen

- Woran dürfen sie teilnehmen? Zeit, Ort, Inhalt
- Was bekommen sie für ihr Geld? Z. B. Teilnahme an einer Gruppe mit einem bestimmten Inhalt von Selbsterfahrung bis Ausbildung.
- Kann man versäumte Stunden nachholen, wie lange, in welchem Umfang?

**Diesen Rechten stehen Ihre Pflichten gegenüber, wie z. B.:**

- Raum und Zeit zur Verfügung zu stellen
- Die Gruppe persönlich zu leiten oder zu unterrichten

Pflichten der KursteilnehmerInnen

- In erster Linie müssen sie für die Teilnahme bezahlen, d. h. Zahlungsmodalitäten sind zu regeln: Vorauszahlung? Abbuchung? Barzahlung?



### Dr. jur. Marie Sichtermann

Juristin, Heilpraktikerin, Autorin, seit 25 Jahren Mitinhaberin von Geld & Rosen, Unternehmensberatung für Frauen und soziale Einrichtungen in Euskirchen bei Köln.

#### Kontakt:

Geld & Rosen Unternehmensberatung  
für Frauen und soziale Einrichtungen  
Münstereifeler Str. 9–13, D-53879 Euskirchen  
Tel.: 02251 / 625432, Fax: 02251 / 625629  
info@geld-und-rosen.de, www.geld-und-rosen.de

- Hierher gehört auch immer die Überlegung, wie lange SchülerInnen gebunden sein sollen, wie ihre Kündigung beschaffen sein muss. Länger als ein Jahr können Sie niemanden ohne Kündigungsmöglichkeit am Vertrag festhalten.
- Wenn es um eine Ausbildung geht, gibt es sicher auch die Pflicht teilzunehmen und sich Prüfungen zu stellen.

#### Die Pflichten Ihrer VertragspartnerInnen sind Ihre Rechte:

- Sie haben Anspruch auf pünktliche Bezahlung und
- auf rechtzeitige Kündigung.

Gegenseitige Rücksichtnahme gehört immer zu den Vertragspflichten, die nicht ausdrücklich genannt werden müssen.

Im Übrigen sind Sie in Ihren Festlegungen weitgehend frei, es empfehlen sich jedoch immer Regelungen, die Ihren KundInnen Freiräume geben und nicht schon beim Lesen unsympathisch sind.

Verträge sind einzuhalten!

Der Grundsatz „pacta sunt servanda“ durchzieht unser Privatrecht ebenso wie das Völkerrecht. Er bedeutet, dass die Vertragsparteien den Grundsatz von „Treu und Glauben“ beachten müssen, das heißt, sich anständig und rücksichtsvoll zu benehmen und den gesunden Menschenverstand walten zu lassen.

Es kommt nicht selten vor, dass TeilnehmerInnen einen Kurs, eine Jahresgruppe oder eine Ausbildung abrechnen und dann Lücken im Vertrag nutzen, um Geld zurückzufordern oder nicht weiter zu zahlen.

**Schauen Sie sich bitte Ihre Verträge daraufhin an, ob Sie eine Regelung zur vorzeitigen Beendigung eingearbeitet haben.**

Gibt es missverständliche Regelungen über die Dauer des Vertrages, über die Kündigung oder die Zahlungsverpflichtung nach der Anmeldung, auch wenn man dann nicht teilnimmt?

**Besser, als sich auf allgemeine Grundsätze zu verlassen, sind verständlich und einfach verfasste und genaue Regelungen.**

Wenn dann doch jemand gehen und nicht mehr zahlen will, so ist es unsere Erfahrung, dass es immer besser ist, großzügig zu sein, als sich mit

Leuten herumzuzögern, die unbedingt aufhören und ihre Zahlungsverpflichtungen nicht einhalten wollen. Das bindet Energie, und die Risiken eines Streits vor Gericht sind niemals einfach abzuschätzen.

Es kommt schließlich auch vor, dass das Verhältnis zwischen Lehrenden und Lernenden zerrüttet und die Vertrauensbasis zerstört ist. Dafür brauchen Sie keine Regelung im Vertrag, denn für diesen Fall gilt § 626 BGB:

„(1) Das Dienstverhältnis kann von jedem Vertragsteil aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn Tatsachen vorliegen, auf Grund derer dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles und unter Abwägung der Interessen beider Vertragsteile die Fortsetzung des Dienstverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist oder bis zu der vereinbarten Beendigung des Dienstverhältnisses nicht zugemutet werden kann.

(2) Die Kündigung kann nur innerhalb von zwei Wochen erfolgen. Die Frist beginnt mit dem Zeitpunkt, in dem der Kündigungsberechtigte von den für die Kündigung maßgebenden Tatsachen Kenntnis erlangt. Der Kündigende muss dem anderen Teil auf Verlangen den Kündigungsgrund unverzüglich schriftlich mitteilen.“

#### Verträge mit GeschäftspartnerInnen

Wenn Sie sich mit KollegInnen oder anderen Menschen zusammenschließen wollen, um eine Praxis oder ein Ausbildungsinstitut zu betreiben, werden Sie wahrscheinlich eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gründen, vielleicht auch einen Verein. Das ist eine komplexe Angelegenheit und ein guter Grund, eine Beratung in Anspruch zu nehmen. Beachten Sie aber, dass auch ein GbR-Vertrag keiner Form oder einer rechtlichen Beglaubigung bedarf. Für den Fall, dass Sie eine auf längere Dauer angelegte Zusammenarbeit mit anderen planen, ist jedoch eine Beratung sehr nützlich, damit sie in dem Vertrag nichts vergessen.

Wenn Sie keine längere Kooperation vorhaben, sondern einfach mal mit einer Kollegin ein Se-

minar auf Korfu oder im Hunsrück geben wollen, haben Sie drei Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung:

- Sie können eine gleichberechtigte Zusammenarbeit in der Form der GbR regeln,
- Sie beschäftigen den selbständigen Kollegen / die Kollegin als Honorarkraft,
- oder Sie stellen ihn oder sie an.

In solchen Situationen ist es wichtig, alle Bedingungen, die zwischen Ihnen gelten sollen, auszuarbeiten und aufzuschreiben. Tabuisieren Sie nicht das Thema Geld, es muss vorher klar sein, wer welches Risiko eingeht, wer was bekommt.

**Bringen Sie das Gespräch vor einer Zusammenarbeit auch auf den Schutz des geistigen Eigentums aller Beteiligten.**

Seminarideen, Titel, Texte, Bilder und ähnliches haben einen Wert und sollten Gegenstand von Verhandlungen sein, auch wenn Sie diese Vorsicht vielleicht übertrieben oder gar peinlich finden. Wenn Sie niederlegen, dass Sie ein Recht an diesem Bild und jenem Titel oder Text haben und dass die Kollegin oder der Kollege dieses Seminar später nicht abhalten darf, ohne Sie zu fragen oder zu beteiligen, dann haben Sie eine vertragliche Regelung geschaffen, die von beiden Seiten wahrscheinlich auch respektiert wird. Ob dieser Vertrag in einem Gerichtsverfahren um die Feinheiten des Urheberrechts in allem standhalten würde, ist eine andere Frage, über die Sie sich nur den Kopf zerbrechen oder sich dazu Rat einholen sollten, wenn es wirklich um große Summen geht.

**Vergessen Sie bitte bei jeder Art von Zusammenarbeit nicht zu regeln, wie lange Sie aneinander gebunden sein wollen und wie Sie wieder auseinander kommen.**

Kündigungs- und Ausstiegsregelungen sind ein wichtiger Bestandteil eines jeden Kooperationsvertrages. Verträge schließt man am besten dann, wenn man sich verträgt.

#### Verträge mit Trägern, SeminarveranstalterInnen

Stellen Sie sich vor, ein Bildungsträger oder ein Unternehmen meldet sich am Telefon bei Ihnen, und Ihr Gesprächspartner möchte mit Ihnen ein Kinesiologie-Seminar vereinbaren. Sie sprechen über die Bedingungen und machen sich dabei Notizen. Zum Schluss halten beide einen Termin im Kalender fest.

Jetzt können Sie Ihre Qualität als selbständige/r UnternehmerIn zeigen:

Warten Sie nicht darauf,  
dass Ihnen die andere Seite  
einen Vertrag zusendet,  
werden Sie selbst aktiv.

Je nach dem Stand des Gesprächs schicken Sie der Einrichtung nun entweder ein „Angebot“ oder eine „Auftragsbestätigung“ zu. Da schreiben Sie alles hinein, was Ihrer Meinung nach gelten soll:

- **Ihre Leistung** (z. B. ein Tagesseminar mit Datum, Uhrzeit und Angaben von Unterrichtsstunden und Pausen)
- **Ihre Forderung:** Honorar (ggf. mit MwSt.), Fahrtkosten (z. B. DB 2. Kl. oder soundsoviel Cent pro km), Unterbringung evtl. mit Verpflegung
- **Größe und Ausstattung der Räume**
- **Risikoverteilung, wenn nicht genug Anmeldungen vorliegen:** Wann wird abgesagt? Gibt es vielleicht ein Ausfallhonorar? Das ist allerdings unüblich geworden.

- **Bei einem Angebot:** Wie lange soll Ihr Angebot gelten, wie lange wollen Sie daran gebunden sein?
- **Bei einer Auftragsbestätigung:** Wenn die Angelegenheit telefonisch schon unter Dach und Fach gebracht worden ist und Sie nur noch die Bedingungen zusammenfassen, können Sie am Ende hinzufügen: „Wenn Sie mit diesen Regelungen einverstanden sind, gilt dies als Vertrag“. Sie müssen nämlich nicht unbedingt unterschriebene Schriftstücke hin und her schicken.

**Zum Schluss noch ein paar Worte zu den „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB):**

AGB sind Regeln seitens einer Geschäftspartei, die für etliche Arten von Verträgen gleichermaßen gelten sollen und sozusagen vor die Klammer gezogen werden: z. B. Regeln über die Zahlung, die Haftung, den Rücktritt. Rechtsgrundlage ist § 305 BGB.

AGB gelten nur in Verbindung  
mit einem Vertrag und nur,  
wenn die andere Partei  
mit ihnen einverstanden ist.

Es kann für Sie praktisch sein, solche Regeln, die zwischen Ihnen und Ihren VertragspartnerInnen immer eingehalten werden sollen, die man aber leicht vergisst, getrennt vom Vertrag zu formulieren und sichtbar zu machen. Dazu eignet sich ein gut sichtbarer Aushang ebenso wie die Verteilung von Zetteln oder beides.

Ich hoffe, mehr Licht in den Alltag Ihrer täglichen Vertragsgeschäfte gebracht zu haben. Wissen Sie nun, was Sie mit der innen angefaulten Avocado machen, auf die sie sich so gefreut haben? Vielleicht werfen Sie das Fleisch weg und ziehen aus dem Kern einen schönen Baum für Ihre Praxis.



#### Literaturhinweise

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)  
Marie Sichteremann: Heilkunde, Therapie und Selbständigkeit: Das Handbuch für die Praxis. Verlag Frauenoffensive, 3. Auflage, 2007