

Geschäft auf Gegenseitigkeit

Bei einem Sponsoring können der Verein wie auch sein Partner profitieren. Es sollten aber einige vertragliche Regelungen beachtet werden

Das Sponsoring ist ein Geschäft, das auf Gegenseitigkeit beruht. Von dem finanziellen Engagement profitiert nicht nur der jeweilige Verein oder Verband, sondern mindestens genauso das sponsernde Unternehmen, zum Beispiel durch die Erschließung neuer Zielgruppen oder den Transfer des guten Images des Vereins oder Verbandes auf das sponsernde Unternehmen.

Ein Sponsorenvertrag ist zwar grundsätzlich formfrei wirksam, soweit nicht aufgrund spezialgesetzlicher Vorschriften Schriftformzwang besteht oder eine notarielle Beurkundung erforderlich ist. Dennoch ist schon aus Beweis Zwecken der Abschluss einer schriftlichen Vereinbarung zu empfehlen, damit es später nicht zu Unstimmigkeiten kommt.

Die folgende Mustervereinbarung soll zeigen, wie ein Sponsoring-Vertrag aussehen kann, welche Bestandteile er beinhalten sollte und welche zusätzlich aufgenommen werden können. Eine solche Vereinbarung kann allerdings nicht die konkrete Ausgestaltung eines Vertrags ersetzen. Dieses Muster soll lediglich als Hinweis für mögliche Probleme und als Hilfestellung bei der Ausgestaltung eines Vertrags dienen. Ausreichender vertraglicher Schutz ist nur dann gegeben, wenn auf die konkreten Umstände der Zusammenarbeit im Einzelfall eingegangen wird.

Aufbau eines Vertrages beginnt mit Nennung der Vertragspartner

Als ersten Schritt ist es notwendig, dass in jedem Sponsoringvertrag die einzelnen Vertragspartner vollständig, unter Nennung der Personen, die die jeweilige Organisation vertreten, aufgeführt sind. Eine Formulierung wie die Folgende bietet sich dazu an:

Zwischen "Name des Verein", vertreten durch den Vorstand "Name des Vorstands" und der Firma "Musterfirma", vollständige Anschrift, vertreten durch den Inhaber "Name des Inhabers", vollständige Anschrift, wird dieser Vertrag geschlossen.

Das Voranstellen einer Präambel ist in rechtlicher Hinsicht nicht zwingend, aber empfehlenswert. Darin werden insbeson-

dere die Interessen der Vertragspartner beschrieben. Die Präambel kann besonders bei der Auslegung zweifelhafter Regelungen hilfreich sein, beispielsweise in dieser Form:

§ 1 Präambel

Der Sponsor verspricht sich von einer werbewirksamen Unterstützung des Vereins eine Erhöhung seines unternehmerischen Ansehens. Er erklärt sich daher bereit, durch finanzielle Zuwendungen den Verein zu unterstützen. Die Vertragspartner vereinbaren zu diesem Zweck folgenden Sponsorenvertrag.

Leistungen sollten möglichst genau umschrieben werden

Da es eine gesetzliche Regelung des Sponsorenvertrags nicht gibt, ist es ratsam, die von den Vertragsparteien zu erbringenden Leistungen möglichst genau zu umschreiben. Es muss klar werden, welche Leistung der Sponsor für welche Leistung des Vereins erbringt. Dies könnte etwa lauten:

§ 2 Vertragsgegenstand

(1) Der Sponsor überweist bis zum dem Verein einen Geldbetrag in Höhe von,.. EUR (in Worten) auf das Konto bei des..... IBAN: BIC: unter Angabe des Zweckbindungsvermerks: zur Verwendung Der Verein verpflichtet sich im Gegenzug zur Erbringung des unter Absatz 2 bis 4 aufgeführten Verpflichtungen.

(2) Der Verein verpflichtet sich, auf Plakaten, in Inseraten sowie in allen sonstigen Vorankündigungen sowie auf seiner Homepage auf die Förderung durch den Sponsor hinzuweisen. Über die Maßnahmen wird er sich vorab mit dem Sponsor abstimmen.

(3) Der Verein verpflichtet sich, auf den Eintrittskarten für die Heimspiele der Fußball- und Handballabteilung (1. Mannschaft) an geeigneter Stelle auf die Förderung durch den

Sponsor hinzuweisen. Über diese Maßnahme wird er sich ebenfalls vorab mit dem Sponsor abstimmen.

(4) Der Verein verpflichtet sich weiter, dem Sponsor für jedes Heimspiel der Fußball- und Handballabteilung (1. Mannschaft) jeweils 20 kostenlose Eintrittskarten zu überlassen.

Urheberrechte definieren, sonst könnte Schadenersatz drohen

Zu berücksichtigen ist, dass bei einem Sponsorenvertrag unterschiedlichste Urheberrechte tangiert sein können. Dies sollte man im Vorfeld abklären, um eine Unterlassung oder Schadenersatzansprüche zu vermeiden. Auch die Vereinbarung einer Prämie bei Erzielung eines besonderen Ergebnisses kann sich für den Verein auszahlen.

§ 3 Material, Prämie, Urheberrechte

1. Sollten für die unter § 4 aufgeführten Heimspiele mehr als Eintrittskarten verkauft werden, verpflichtet sich der Sponsor zur Zahlung einer zusätzlichen einmaligen Prämie in Höhe von Euro..., die zwei Wochen nach erbrachtem Nachweis der verkauften Eintrittskarten zur Zahlung fällig wird.

2. Die für die vereinbarte Werbemaßnahme benötigten Materialien, Abbildungen, Software, Träger etc. werden auf Kosten des Sponsors (hier genau überprüfen, wer welche Kosten bei der Produktion übernimmt) dem Verein rechtzeitig i. S. des § 3 zur Verfügung gestellt.

3. Die dem Verein überlassenen Werbemittel dürfen nur zu dem in diesem Vertrag vereinbarten Zweck verwendet werden. Weitere oder andere Nutzungen bedürfen der vorherigen Zustimmung des Sponsors.

4. Es besteht Einvernehmen zwischen den Vertragspartnern, dass durch die Verwendung der überlassenen Werbemittel auf, an oder in Produkten/Eigentum des Sponsors der Verein keine Rechte an den Produkten/Eigentum, insbesondere Urheber- und/oder Wettbewerbsrechte erwirbt.

Haftungsausschluss aufnehmen, um Risiken zu vermeiden

Empfehlenswert ist weiter die Aufnahme eines Paragraphen zum Haftungsausschluss. Ansonsten besteht ein Haftungsrisiko neben Vorsatz für jede Art von Fahrlässigkeit. Dabei sind die Vorschriften über Allgemeine Geschäftsbedingungen (§§ 305ff. BGB) zu beachten. Im Falle einer Vorformulierung des Vertrags ist aber besonders § 309 Nr. 7 BGB zu berücksichtigen, demzufolge die Haftung für grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz und die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit nicht ausgeschlossen werden kann.

§ 5 Haftung

(1) Soweit nicht wesentliche Vertragspflichten verletzt werden, haften die Parteien einander ausschließlich für Schäden, die auf einer grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Pflichtverletzung der jeweiligen Partei oder deren Erfüllungsgehilfen beruhen. Wesentliche Vertragspflichten sind solche Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags erst ermöglicht und auf deren Einhaltung die jeweils andere Partei regelmäßig vertrauen darf. Die nach § 309 Nr. 7 lit. a), b) BGB nicht abdingbare Haftung bleibt hiervon unberührt.

(2) Der Verein übernimmt keine Gewähr für den Werbeerfolg. Die Haftung durch den Verein für Verlust oder Schäden jeglicher Art an den zu Verfügung gestellten Werbemitteln, soweit diese nicht grob fahrlässig oder vorsätzlich durch Beschäftigte des Vereins verursacht werden, ist ausgeschlossen.
© Bütefisch Musterdokument Sponsoringleitfaden

Natürlich sollte auch daran gedacht werden, in welcher Form und mit welcher Frist die Beendigung des Vertrags möglich sein soll. Hierfür bietet sich eine Formulierung wie diese an:

§ 7 Beendigung des Vertragsverhältnisses

Jede Vertragspartei ist berechtigt, diesen Vertrag mit einer Frist von drei Monaten

zum Jahresende zu kündigen. Die Kündigung bedarf der Schriftform.

Alternativ könnte auch eine bestimmte Vertragslaufzeit mit oder ohne einer Verlängerungsklausel eingearbeitet werden. Neben der ordentlichen Kündigung besteht außerdem immer auch die Möglichkeit zu einer Kündigung aus wichtigem Grund. Ein solcher Grund liegt dann vor, wenn die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses aus Gründen unzumutbar ist, die vom Vertragspartner zu vertreten ist.

Schriftformerfordernis aus Beweis-zwecken vereinbaren

Der Abschluss eines Sponsorenvertrags bedarf grundsätzlich keiner Form. Es empfiehlt sich aber schon aus Beweis-zwecken, ein gewillkürtes Schriftformerfordernis für den Vertrag sowie für etwaige spätere Änderungen oder Ergänzungen zu vereinbaren. Entsprechendes gilt für die salvatorische Klausel (3) und bei einem auswärtigen Vertragspartner die Vereinbarung über den Gerichtsstand. Hierfür würde sich ein solcher Paragraph anbieten:

§ 8 Schriftformklausel, Vertragsdauer, Salvatorische Klausel, Gerichtsstand

(1) Mündliche Nebenabreden zwischen den Parteien bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform.

(2) Dieser Vertrag tritt mit der Unterzeichnung durch beide Vertragsparteien mit dem Datum der zuletzt geleisteten Unterschrift in Kraft.

(3) Sollte eine Bestimmung oder ein Teil einer Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so wird die Gültigkeit dieses Vertrages im Übrigen nicht berührt. Im Falle einer unwirksamen Bestimmung sind die Parteien verpflichtet, diese unter billiger Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen durch eine wirksame Bestimmung zu ersetzen, die dem mit der unwirksamen Bestimmung angestrebten wirtschaftlichen Ergebnis am nächsten kommt. Entsprechendes gilt im Falle einer Lücke, wenn die Parteien bei Abschluss dieses Vertrages den offenen Punkt bedacht hätten.

(4) Gerichtsstand ist der Sitz des Vereins.

Joachim Hindennach,
Kanzlei Hindennach, Leuze & Partner

Informationen zu Rechtsfragen

Bei allgemeinen Rechtsfragen, die Sportvereine betreffen, können Sie sich an das VereinsServiceBüro des WLSB wenden. Spezielle Fragen, die über eine schriftliche Erstauskunft durch unseren Experten Joachim Hindennach hinausgehen, sind allerdings kostenpflichtig.



WLSB-Justitiar
Joachim Hindennach