

PROTOKOLL der FRAGEN & ANTWORTEN

## **ABGEMACHT! Verträge und andere Vereinbarungen.** Ein Survival Training für Künstler\_innen. Wien, 6.4.2016.

Referent: **Martin Fritz**<sup>1</sup>

Zur Veranstaltung hat Martin Fritz ein Handout inkl. Linkliste verfasst.

### **Info, Handout, Links:**

[www.igbildendekunst.at/service/survivaltraining/20160406](http://www.igbildendekunst.at/service/survivaltraining/20160406)

Die Veranstaltung fand im Rahmen der 2002 von Daniela Koweindl in der IG BILDENDE KUNST initiierten Reihe „Alles was RECHT ist. Ein Survival-Training für Künstler\_innen“ statt - eine Serie, die sich insbesondere an Künstler\_innen richtet und Fragen zu zeitgenössischen Arbeitsbedingungen ins Blickfeld rückt.

### ***Im Folgenden verwendete Abkürzungen:***

MF: Martin Fritz

TNw: Teilnehmerin

TNm: Teilnehmer

***Die Ziffern in Klammern (1) bis (25) verweisen auf die 25 Punkte im Handout des Vortragenden Martin Fritz.***

Protokoll: Sylvia Köchl

---

<sup>1</sup> <http://martinfritz.info>

## Aus dem REFERAT von MARTIN FRITZ

Ich möchte zwei Bemerkungen voranstellen:

# Erstens bin ich zwar studierter Jurist, aber ich bin kein Rechtsanwalt und kann keine verbindlichen rechtsberaterischen Angaben machen. Bei rechtlichen Problemen rate ich, eine\_n aktive\_n Rechtsanwält\_in aufzusuchen.

# Zweitens habe ich selbst beruflich schon hunderte Verträge mit Künstler\_innen abgeschlossen; und andere haben Verträge mit mir abgeschlossen – ich spreche also als Kollege zu Ihnen.

Jetzt ein paar allgemeine Punkte zu Verträgen:

In Ihrem Feld sind Vereinbarungen über Projekte sehr oft gefragt, und diese sind grundsätzlich frei gestaltbar. Hier gibt es keine konkreten Vorgaben, kein Gesetz, es gelten nur die Rahmenbedingungen der **Vertragsfreiheit** (d.h. Verträge sind einzuhalten; ansonsten, wenn es zu keiner Einigung kommt, muss in einem zivilrechtlichen Verfahren entschieden werden).

Sie müssen sich als handelnde Akteur\_innen begreifen, und zwar in einem Feld, in dem freie Vereinbarungen vorherrschend sind. Auch Sie sind fähig, eine Vereinbarung zu treffen, zu definieren, was Sie vereinbaren wollen.

Die angesprochene Vertragsfreiheit wird durch Gesetze zum Urheber\_innenrecht, Konsumentenschutz, Erbrecht usw. teilweise stark eingeschränkt.

**Ein gültiger Vertrag** kommt zustande, wenn sich beide Seiten einig über den Inhalt sind. Formal gibt es dabei keine Merkmale, die die Gültigkeit verhindern. Sie müssen z.B. nicht schriftlich, sondern können auch mündlich geschlossen werden. Sie müssen auch nicht zwingend mit „Vertrag“ oder „Vereinbarung“ betitelt werden. Wenn, wie heutzutage meistens üblich, die Anbahnung eines Projekts per Mail passiert, ist es wichtig, in dem Mailwechsel zu klären, worum es genau geht – und dieses Konvolut an Mails ist schlussendlich dann der „Vertrag“, der auch als Beweis dafür gilt, was vereinbart ist. Wenn beide Seiten in dem Mailwechsel eindeutige Willenserklärungen abgegeben haben, sich also einig geworden sind, dann ist ein Vertrag zustande gekommen. Wichtig dabei ist, diesen Mailwechsel gut abzuspeichern – die gesendeten ebenso wie die erhaltenen Mails. Oder wenn der Austausch über bspw. Facebook erfolgt, dann sollten Screenshots gespeichert werden.

Übrigens: Die lange Zeit übliche Ausrede, dass eine Seite sagt, sie will nichts Schriftliches festhalten, ist heute also weitgehend obsolet – wenn klar ist, dass bspw. ein Mailverkehr bereits eine schriftliche Vereinbarung darstellen kann. Probleme entstehen in der Praxis auch gar nicht so sehr, weil nichts schriftlich gemacht wurde, sondern weil nichts oder **zu wenig besprochen** wurde. Oft entsteht deshalb nur wenig Verbindlichkeit – und Vereinbarungen werden eher gebrochen, als wenn sie wenigstens einmal persönlich und konzentriert durchbesprochen wurden.

Im Handout finden Sie 25 Punkte, die zeigen, was alles vorab besprochen werden sollte/könnte – real geht das kaum jemals alles. Aber Sie sollten v.a. den Zeitpunkt nicht verpassen, zu dem zumindest **die Punkte (1) bis (4) sonnenklar** sein müssen. Gerade diese klingen banal, damit ist aber schon sehr viel für Sie erreicht.

Die klassische Falle: Hallo, wir machen ein tolles Projekt, haben dabei an Sie gedacht, sind Sie interessiert? Oder: Wir machen einen Katalog zu dem und dem Thema? Haben Sie Lust, einen Beitrag zu leisten? Meine Standard-Antwort auf ein solches Mail: Bis wann, wie lang soll der Text sein und wie viel Honorar gibt es? Diese Dinge stehen sehr oft in der ersten Anfrage überhaupt nicht drin! Mit einer solchen Antwort etablieren Sie also die Sorgfalt und Genauigkeit in diesem Projekt, die Sie haben wollen und die dann ja auch von Ihnen erwartet bzw. an Ihnen geschätzt wird.

**Die in unserem Umfeld üblichen Vertragsinhalte sind im Grunde fast immer legal.** „Form follows function“, d.h. es gibt keine „Vorschriften“ darüber, wie ein Vertragstext lauten muss. Zwei Beispiele:

# Honorare: Klar, wir möchten möglichst nur bezahlt arbeiten – wichtig zu wissen ist aber, dass auch Arbeiten ohne Honorar rechtlich nicht automatisch sittenwidrig ist und ebenso vertraglich vereinbart

werden sollte, wie wenn sie bezahlt würde. Grundsätzlich entscheiden Sie am besten vorher, unter welchen Umständen oder zu welchen begrenzten Zeiten Sie ohne Honorar arbeiten wollen – und wann nicht.  
# Spezifische Umstände: bspw. ein Ausstellungsraum ist feucht oder dreckig – das muss niemanden davon abhalten und kann auch interessant sein. Es wird dann aber für die Werke kein Versicherungsschutz bestehen, und das sollte schriftlich festgehalten werden.

Sie müssen sich darüber klar sein, **dass Sie in Vertragsverhältnissen nicht machtlos sind**, denn Ihre Wünsche und Vorstellungen als ausführende Künstler\_innen stehen bei Kurator\_innen und Veranstalter\_innen durchaus im Vordergrund.

Sehr viele Konflikte entstehen erst am Schluss – bei Beendigung des Projekts (17). Somit wird zu spät klar, was am Anfang besprochen hätte werden müssen (24).

## FRAGERUNDE

### THEMA: SCHUTZ VOR NICHTBEZAHLUNG

**Es muss nicht unbedingt vor Gericht gehen ...**

*TNw: Frage zu Abschlagszahlungen. Wenn etwas nicht klappt, etwas passiert, das vereinbarte Werk nicht erfüllt werden kann oder das Projekt insgesamt abgesagt wird... Lässt sich das vereinbaren?*

MF: Ja, halten Sie es einfach in klaren Worten fest: Wenn das Projekt nicht zustande kommt, dann bekomme ich so und so viel **Abschlagszahlung**.

*TNw: Aber im Detail wird es schwierig; z.B. das Werk ist zu einem Drittel fertig – wie soll das abgegolten werden?*

MF: Am besten ist: Vertraglich **Phasen vereinbaren – für jede Phase ein Honorar festlegen**, das dann auf jeden Fall fällig wird. Phase 1 = bspw. Skizze oder Konzept.

*TNw: Wäre das nicht sowieso immer gut, bspw. einen Vorschuss zu vereinbaren und/oder Zwischendurchzahlungen ...? Damit nicht am Schluss alles platzt und vor Gericht landet.*

MF: Ja, das wäre sogar sehr gut! Und apropos vor Gericht: Es kann ein sogenanntes schuldhaftes Verhalten schon am Anfang vorliegen, wenn z.B. der Vertrag versprochen, aber immer wieder aufgeschoben wird – und inzwischen findet eine Sitzung nach der anderen statt, es entstehen Verbindlichkeiten, es wurden schon Vorleistungen erbracht, aber der Vertrag ist immer noch nicht unterzeichnet. Auch so etwas kann eingeklagt werden. Es sollte aber möglichst gut dokumentiert sein. Übrigens: Von 100 solchen und ähnlichen Fällen landen vier bis fünf dann wirklich vor Gericht. Denn man kann sich immer auch einigen.

*TNw: Was ist, wenn ein ausgemachter Betrag dann nicht bezahlt wird?*

MF: Wenn es um eher geringere Beträge (Honorare, Kostenersätze usw.) geht – solche Forderungen sind im verkürzten Verfahren sehr einfach einklagbar, und dann gibt es sofort die gerichtliche Zahlungsaufforderung. Das Einbringen einer Mahnklage<sup>2</sup> kann zB auch am Amtstag<sup>3</sup> der Gerichte unaufwändig erledigt werden (kostet nicht so viel, unter 200 € bei einem Streitwert bis ca. 4.000 Euro). Erst bei einem Einspruch und weiterer Verweigerung der Zahlung kommt es zum Verfahren.

---

<sup>2</sup> Klage wegen Geldleistungen (Mahnklage):

<http://www.justiz.gv.at/web2013/html/default/2c9484852308c2a60123e629fa19054c.de.html>; Europäische Mahnklage: <http://www.justiz.gv.at/web2013/html/default/2c9484852308c2a60123e629b6fc0548.de.html>

<sup>3</sup> Amtstage: <http://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/101/Seite.1010195.html>

*TNw: Ich kenne Probleme bei der Bezahlung im Ausland, bspw. bei einer Arbeit in Russland: Es ist schon alles fertig und zu Ende, das Geld kommt einfach nicht, es gehen Mails hin und her, irgendwann ist dann mal nur ein Teil bezahlt ...*

MF: Das klingt nach einem Fall, der wohl zu Gericht muss, was ja auch in Russland möglich ist. Die Frage ist natürlich schon, in welchem Verhältnis der Aufwand zum geschuldeten Betrag steht. Aber um so etwas zu vermeiden, ist in solchen Fällen nur eine Vorauszahlung wirklich hilfreich.

## **THEMA: VERBINDLICHKEIT HERSTELLEN**

### **Frühzeitig auf eine Abmachung setzen**

*TNw: Frage zu geförderten Projekten: Kommt die Förderung zum vereinbarten Budget dazu?*

MF: Ein sehr wichtiger Punkt, denn in Ihrem Feld ist es fast immer so, dass das Projekt teilweise schon sehr konkret wird, bevor die (notwendige) Förderung zugesagt, geschweige denn ausbezahlt ist. Nach meinen Erfahrungen wird die „Aussicht“ bzw. die „Hoffnung“ auf Förderung bereits vorab schon ins Budget eingerechnet. Wenn die Förderung kommt, ist dann die Frage: Bekomme ich die Förderung plus dem zur Verfügung gestellten Budget oder bleibt für mich alles gleich?! Das sollte vorab (in einem Vertrag) geregelt werden, und zwar in einfachen „Wenn, dann“-Sätzen! (8)

*TNw: Aus Sicht einer Kuratorin oder Organisatorin gesprochen: Es ist eben oft unklar, ob oder wie viel Förderung es wirklich gibt, aber ich muss ja trotzdem schon planen!*

MF: Kurator\_innen sind mindestens so sehr aufgefordert, immer Klarheit in den Verhandlungen und Planungen herzustellen wie die Künstler\_innen! Es muss offen ausgesprochen werden, was passiert, wenn die Finanzierung nicht klappt. Ein\_e Künstler\_in könnte dann bspw. sagen, für null mach ich es nicht, aber ab 500 € bin ich dabei. Kurator\_innen machen oft den Fehler, nicht (oder nicht oft genug) zu sagen, dass die Gespräche am Anfang unverbindlich sind, und sie verpassen den Moment, an dem sie deutlich sagen müssten, dass ab jetzt alles verbindlich ist. Das offene Einladungsschreiben, die *Invitation*, wird (manchmal zu Recht) als verbindlich betrachtet und den Künstler\_innen fällt oft erst in dem Moment, in dem sie die Frage stellen, ob sie ihre Beteiligung am geplanten Projekt öffentlich machen dürfen, auf, dass noch keine Verbindlichkeit besteht. Manchmal rücken Kurator\_innen erst zu spät damit heraus, dass sie es sich anders überlegt haben.

*TNw: Ja, das deckt sich mit meiner Erfahrung – wenn ich z.B. anfrage, ob ich Werbung machen soll, dann stellt sich heraus, ob das Projekt wirklich weitergeht und fixiert ist!*

MF: Übrigens: Man kann wieder ausgeladen werden – das ist unter bestimmten Bedingungen auch rechtlich ok. Evtl. bestehen aber Schadenersatzansprüche. Schauen Sie sich einmal die Leih Scheine von Museen, Ausstellungsräumen, etc. an – da steht nie drauf, dass die Arbeit wirklich ausgestellt wird! Wer das nicht separat regelt, kann dann einfach auch Pech haben.

## **THEMA: HONORARE VERHANDELN & FORDERN**

### **Den eigenen „Wert“ beziffern!**

*TNw: Mein Problem ist das Verhandeln selbst; bspw. allein schon, die Honorarhöhe festzulegen bzw. ein bestimmtes Honorar zu verlangen ...*

MF: Ja, das ist die Zumutung schlechthin, alle müssen in diesen neoliberalen Zeiten selber schauen, wo sie bleiben und sollen gute Verhandler\_innen sein ... Ich bin deshalb auch dafür, dass es Mindeststandards gibt. Aber selbst dann: Wenn etwas darüber hinausgeht, muss doch wieder verhandelt werden. Die Frage ist, soll ich warten, bis ich weiß, wie hoch das Budget ist und dann erst mein Honorar fordern – ist

das der gute Weg? Es kann der richtige Weg sein, muss es aber nicht. Und: Den Wert der eigenen Arbeit beziffern zu können, ist trotzdem wichtig, um sich selbst in einer Größenordnung einordnen zu können. (4) Eine Von-bis-Zahl sollte man immer vorbereitet haben – ab welcher Größenordnung kann ich mir die Beteiligung an diesem und jenem Projekt leisten? Sie müssen dabei meistens keine Angst haben, dass Sie unterbezahlt werden, obwohl das Projekt sehr gut finanziert ist – nur weil Sie zu wenig gefordert haben. Das ist nicht Usus! Andererseits lassen sich gerade die Jahresbudgets der großen Häuser leicht vorher recherchieren.

Es ist auch wichtig, dass Sie in Ihren Arbeitsbereichen den Markt kennen – zu wissen, was ist die übliche Bezahlung für was? Aber gleichzeitig nützt es auch, eine eigene Preisliste zu machen, um nicht ewig den eigenen Preis immer nur ans Gegenüber zu binden. Und es hilft, vor der Zusage ans Ende des Projekts zu denken (25) – und auch einmal Nein zu sagen.

## **THEMA: MATERIALKOSTEN & EIGENTÜMER\_INNEN-SCHAFT**

### **Wem gehört das Werk – und gibt es ein Recht auf „Zerstörung“?**

*TNw: Aus der Sicht Kuratorin, Galeristin gefragt: Wie umgehen mit dem Wunsch, dass Material vorfinanziert wird? Wie belegen, wie festlegen, wie versteuern?*

MF: Auch das kann ganz einfach vorher ausgemacht werden! Die Standardverträge der subventionierten Festivals verlangen immer Rechnungsbelege (z.B. Kassazettel) für Material. Am besten Honorar und Material als zwei getrennte Budgets betrachten. Beide können dann ausgeschöpft werden. (6)

Da spielt aber ein anderer sehr wichtiger Punkt hinein: Wem gehört die Arbeit? (17) Am Anfang bei Projektarbeiten gehört das Werk nämlich der Person, die das Material bezahlt hat. Aber keine Angst: Die Person kann damit nichts anfangen, solange keine Verwertungs-, Ausstellungs-, Vervielfältigungsrechte gewährt worden sind. (7)

Ein Beispiel: Ein für ein Projekt extra gebautes Werk aus Holz kommt am Schluss teilweise zum Müll, teilweise wird das Holz verkauft und teilweise wird das Werk zu einer Bar umgebaut, weil das Material hat ja das Ausstellungshaus bezahlt. Wem das Holz gehört, dem gehört das Werk. Aber es ist ja ein Kunstwerk, das urheberrechtlich geschützt ist! Der\_ die Eigentümer\_in darf es trotzdem zerstören, verkaufen oder zu etwas ganz anderem umbauen. Was er\_sie nicht darf: Das ursprüngliche Werk nur „entstellen“ und weiter benutzen, wenn das Werk als Kunstwerk noch erkennbar ist.

*TNw: Da fällt mir ein Beispiel ein: Bei einem Workshop mit Kindern entsteht ein Kunstwerk – wem gehört es?*

MF: Tja, das steht nirgends gesetzlich geschrieben, das lässt sich nicht allgemein beantworten. Deshalb noch einmal: Alle diese Punkte vereinbaren! Vor allem wenn das Material bspw. von einer Schule bezahlt wurde, müssen Sie extra vereinbaren, dass Ihnen das Werk dann gehören soll, sonst gehört es eben automatisch denen, die das Material bezahlt haben.

*TNm: Zum Thema „Zerstörung erlaubt und Entstellung nicht“: Wie ist das bei Graffiti-Kunst im öffentlichen Raum oder auch auf einer privaten Wand?*

MF: Die Bildinhalte dürfen nicht verändert werden, also nicht entstellt oder sonstwie bearbeitet werden. Aber: Sagen wir, die Mauer gehört einer Privatperson, die den Auftrag erteilt und den Spray bezahlt, dann gehört das Werk dieser Person, und d.h. sie darf bspw. das Bild überstreichen! Mein Tipp: Vereinbaren Sie, dass und ab wann das Werk übermalt bzw. zerstört werden darf. Häufig entspannt das auch die Auftraggeber\_innen, die sonst befürchten lebenslang dafür aufkommen zu müssen, und dann oft gar nichts mehr machen.

Im Öffentlichen Raum hat bspw. eine Stadtverwaltung keine Erhaltungspflicht. Da müsste vereinbart werden, dass es z.B. jedes Jahr einmal geputzt, restauriert wird. Oder die\_der Künstler\_in sagt, nach fünf Jahren zerstöre/übermale ich das Werk selbst. Weil: Die\_der Künstler\_in hat hier ein Ausstellungsrecht erteilt und kann das auch wieder zurückziehen.

*TNm: Dieses „Recht auf Zerstörung“ – steht das im Urheberrechtsgesetz?*

MF: Nein, das steht nicht im Gesetz, ist aber von Gerichten in Österreich und Deutschland so judiziert.

**THEMA: GALERIE & VERKÄUFE**  
**Sicherheit für beide Seiten**

*TNw: Konflikte mit Galerien passieren ja leider oft – ich hatte bspw. ein Missverständnis wegen der Versicherung, bei dem am Ende ich gezahlt habe. Oder auch sehr häufig: Wer zahlt den Rahmen?*

MF: Da kann ich nur plädieren, dass das alles in Mails oder Gesprächen so lange hin und her gefragt, ausgesprochen und ausgemacht wird, bis beide Seiten sich sicher sind, was gilt! Das müsste übrigens der Galerie genauso wichtig sein wie Ihnen!

Zum Thema Verkauf (18): Gegebenenfalls lieber gleich selber abwickeln – und dann der Galerie die Anteile bezahlen. Damit haben Sie die Kontrolle! Das ist gar nicht so unüblich, wie Sie vielleicht denken!

**THEMA: MINDESTANSPRÜCHE STELLEN**  
**... Die Bedingungen definieren**

*TNw: Wir sind – noch als Studierende – von einem renommierten Museum für eine Wanderausstellung eingeladen worden, existierende Werke auszustellen, und haben sofort zugesagt. Was sollen wir nun vereinbaren?*

MF: Vergessen Sie Ihren Status als Studierende – Sie sind als Künstler\_innen eingeladen worden! Fürs reine Ausstellen existierender Werke gibt es meist keine Honorare. Das wird zwar langsam besser – aber Sie sollten ausmachen, dass jedenfalls alle Kosten übernommen werden, dass Sie Belegexemplare (21) bekommen usw. Sie sollten regeln, ob und wie Ihre Werke bspw. als Werbung genutzt werden dürfen. Und was bei einem Verkauf passiert (18). All das sollten Sie immer aktiv nachfragen und sich nicht auf das Renommee eines Hauses verlassen. Und zumindest müssen Sie einen Leihschein (= Leihvertrag) bekommen, bevor die Werke abgeholt werden. Das ist der mindeste Anspruch, den Sie stellen müssen! Genauso wie der Kommissionsvertrag bei Galerien.

*TNw: Die Ausstellung wandert jetzt womöglich jahrelang – da ist wirklich nie ein Honorar üblich?*

MF: Ja, wenn Werke schon existieren, ist das leider so. Aber verlangen können Sie es selbstverständlich, haben Sie keine Angst davor! Einen schlechten Ruf bekommen Sie, wenn Sie z.B. nie pünktlich fertig werden, und nicht, wenn Sie das Honorar ansprechen. Und es hängt auch von der konkreten Arbeit ab: Vielleicht ist sie, so wie sie gemacht ist, nach einer jahrelangen Wanderung kaputt (17), dann würde ich ein Honorar oder eine andere Form von Wertersatz verlangen.

**THEMA: RECHTE ÜBERTRAGEN**  
**Immer den Zweck definieren!**

*TNw: Frage zu den Verwertungsrechten ...*

MF: Es gilt, dass Rechte nur für den vereinbarten konkreten Zweck übertragen werden (7). Z.B.: Lieber M, hier schicke ich die Werke für die Ausstellung. Oder: Hier anbei die Daten für den Katalog, den Kalender, das Plakat – für nichts anderes ist das Recht dann übertragen worden!

*TNw: In Verträgen gibt's hier sehr oft eine Art Generalklausel, mit der „alle Rechte“ übertragen werden ...*

MF: Deshalb muss dann auch verhandelt und/oder der Vertrag schriftlich ergänzt werden, z.B. mit dem und dem Honorar sind alle Ausstellungsrechte übertragen. Beachten Sie: Sie können sowieso nur die Verwertungsrechte übertragen, bestimmte Urheber\_innenrechte sind im Grunde unveräußerlich. Am besten einen solchen Passus selber präzisieren: Bspw. dazuschreiben: Ja, ich stimme zu, aber es ist ein dreiteiliges Werk, das auch nur vollständig gezeigt werden darf. D.h. die „Zweckübertragung“ der Rechte muss klar sein.

**THEMA: VERTRAG – MIT WEM EIGENTLICH?  
Von Anfang an auf Klarheit setzen**

*TNw: Mir ist Folgendes passiert: Ich habe mit einer Gemeinde einen Performance-Auftritt vereinbart. Der Vertrag, den ich schon unterzeichnet hatte, kam dann nicht rechtzeitig vor der Performance zurück. Ich fragte nach, dann stellte sich heraus, die Frau, die das Ganze mit mir ausgemacht hat, war laut der Gemeinde gar nicht verhandlungsbeauftragt, was mir bis dahin absolut nicht klar war. Der „Fehler“ der Gemeinde war, sie haben das Honorar schon überwiesen, fordern es jetzt aber zurück ...*

MF: Ich kann das konkret jetzt nicht beurteilen, aber das ist ein ganz wichtiger Punkt: Mit wem verhandle ich? (1) Ja, es gibt ganz selten auch Betrüger\_innen, aber vor allem gibt es oft Leute, die, wie in diesem Fall, selber nicht wissen, dass sie etwas gar nicht vereinbaren dürfen. Es kann sich aber auch herausstellen, dass Sie den Vertrag am Ende mit jemand ganz anderem machen als mit der Person, mit der Sie bisher zu tun hatten. Und dann kann es eben sein, dass plötzlich ganz neue Umstände herauskommen. Das alles können Sie oft nicht vorher checken, daher wäre es eben wichtig, den Vertrag/die Vereinbarung an den Beginn der Zusammenarbeit zu stellen und eher zu früh als zu spät auf Klarheit zu setzen.