

Urs Scherrer (Hrsg.): Sportlervermittlung und Sportlermanagement,
Bern 2000, Seiten 123 - 142

Prof. Dr. Bernhard Pfister

Der Managervertrag des Sportlers

Inhaltsübersicht

1.	Eingrenzung	124
2.	Typische Gestaltungsmöglichkeiten	125
2.1.	Unmittelbarer Vertrag Manager– Sponsor	126
2.2.	Unmittelbarer Vertrag Sportler– Sponsor	127
3.	Die vertragstypologische Einordnung des Managervertrages	129
3.1.	Unmittelbarer Vertrag Manager– Sponsor: Lizenzvertrag	130
3.2.	Unmittelbarer Vertrag Sportler– Sponsor	130
	(1) Geschäftsbesorgungsvertrag	130
	(2) Werk- und Maklervertrag	131
	(3) Handelsvertretervertrag	133
	(4) Ergebnis	134
4.	Einzelne Probleme	134
4.1	Ausschließliche und langfristige Bindung des Sportlers an den Manager	134
4.2.	Vertragsschluss mit Minderjährigen	137
4.3.	Unwiderrufliche Vollmacht	138
4.4.	Haftung des Managers	139
5.	Probleme bei internationalen Managerverträgen	139
5.1.	Welche Rechtsordnung ist anzuwenden? (Internationales Privatrecht)	139
5.2.	Internationale Gerichtszuständigkeit	141

Zwei Fallbeispiele mögen als Einführung in die Problematik dienen:

(1) Der Manager eines Sportlers hat mit verschiedenen langwierigen Aktionen einen Sponsor für seinen Athleten gefunden. Der Sportler schließt nun den Vertrag ohne Wissen des Managers unmittelbar mit dem Sponsor ab. Erhält der Manager hierfür die vereinbarte Provision? Hängt das von einer entsprechenden Klausel im Managervertrag ab?

(2) Ein Manager hat mehrere Sportler aus der gleichen Branche unter Vertrag. Um einen kümmert er sich kaum, da er aufgrund des Vertrages nur geringe Provisionen verdienen würde. Kann der vernachlässigte Sportler den Vertrag kündigen, selbst auf die Suche

nach Sponsoren gehen oder jedenfalls einen anderen Manager beauftragen?
Diese beiden Fälle zeigen das Spektrum der rechtlichen Problematik: Einerseits geht es darum, dass der Manager die Früchte seiner Arbeit auch ernten will; andererseits hat der Sportler ein Interesse daran, sich in der kurzen Zeit seiner sportlichen Karriere so gut wie möglich zu vermarkten. Hier eine Vertragsgestaltung zu finden, die die berechtigten Interessen beider Teile wahrt, ist nicht einfach; es besteht insbesondere die Gefahr, dass im Nachhinein ein Gericht die Regelung als in concreto unbillig und daher für nichtig erklärt. Da erhebliche Werte bei allen Beteiligten – auch bei den Sponsoren – auf dem Spiel stehen, sind auch Haftungsfragen nicht zu vernachlässigen.

1. Eingrenzung

1.1. Zur Eingrenzung des Themas sind die Zwecke, die ein Sportler mit der Einschaltung eines Managers verfolgt, sowie die Aufgaben des Managers kurz zu umreißen. Natürlich können die Parteien den Vertrag in vielfältiger Weise anders ausgestalten.

Welche Zwecke verfolgt der Sportler mit der Einschaltung eines Managers?

Der Sportler nimmt einen Manager,

- weil er sich die Zeit für das Akquirieren von Sponsoren und das Aushandeln von Verträgen sparen will, vor allem aber,
- weil er dem Manager sowohl beim Akquirieren von Sponsoren als auch beim Aushandeln der Verträge größere Sachkunde zutraut als sich selbst und ihm (daher) in besonderer Weise vertraut. Der Manager muss also nicht nur im Sportbereich erfahren sein sondern vor allem auch in geschäftlichen Dingen.

Aufgabe des Managers ist es,

- Geldquellen für den Sportler zu erschließen, d.h. ihn zu vermarkten. Der Manager vermittelt oder schließt Verträge mit Dritten ab, etwa mit Sportveranstaltern oder -vereinen, Sponsoren oder Fernsehanstalten; des weiteren werden sie immer mit dem Begriff «Sponsoren» bezeichnet. Aufgrund dieser Verträge erbringt der Athlet sportliche Leistungen und stellt seine Werberechte zur Verfügung; dafür erhält er Geld, wovon der Manager i.d.R. einen prozentualen Anteil erhält.
- Mitunter berät der Manager den Sportler auch bei der Anlage des generierten Geldes oder übernimmt selbst die Vermögensverwaltung. Darauf ist an dieser Stelle nicht einzugehen. Hier stellt sich in besonderer Weise das Problem der Haftung des Managers bei fehlerhafter Beratung oder misslungener Spekulation. Hierzu gibt es eine reichhaltige Rechtsprechung, allerdings nicht speziell zu Sportmanagern, auf die verwiesen wird¹.

1.2. Schon bei der Geschäftsanbahnung mit dem Sportler wird der Manager besondere Sachkunde in diesen Bereichen für sich in Anspruch nehmen. Dann wird ihn allerdings ein Gericht gegebenenfalls auch danach messen; er haftet nach den scharfen Grundsätzen der übernommenen (beruflichen) Beratungspflichten². Es sei denn, er hat von vorneherein nur die Aufgabe übernommen, Sponsoren zu finden, überlässt aber die Aushandlung der Verträge dem Sportler; das ist untypisch, darauf ist nicht weiter einzugehen.

Zudem stellt meist der Manager die Vertragsbedingungen für ihre Beziehungen auf.

Daher liegen die Hauptprobleme des Managervertrages in zwei Bereichen einer in den letzten

¹ Vgl. z.B. Soergel-M.Wolf, Kommentar zu § 276 Rz. 134; MünchKomm-Emmerich vor § 275 Rdnr. 136 ff.

² MünchKomm-Roth § 242, Rdnr. 228 f.

Jahrzehnten sich ständig verschärfenden Rechtsprechung:

- zur Berufshaftung im weiteren Sinn, also Probleme der positiven Forderungsverletzung und
- zur Kontrolle von Vertragsklauseln, insbesondere von AGB; diese Entwicklung hat vor allem noch durch eine Entscheidung des BVerfG zu den Schranken der Vertragsfreiheit für Vertragsverhältnisse, in denen ein Ungleichgewicht zwischen den Vertragspartnern besteht, einen kräftigen Impuls bekommen³.

2. Typische Gestaltungsmöglichkeiten

Der Managervertrag Sportler– Manager ist auf eine Außenbeziehung zu Dritten, zu Sponsoren u.a. ausgerichtet. Innenver-

³ BVerfGE v. 7.2.1990 Bd. 81, 242 ff. = NJW 1990, 1469 ff., BVerfGE v. 19.10.1993 Bd. 89, 214 ff. = NJW 1994, 36 ff.

hältnis zwischen Sportler und Manager und Außenverhältnis zum Sponsor müssen daher unterschieden werden.

Drei typische Gestaltungsmöglichkeiten für die Außenbeziehung sind in Betracht zu ziehen und auch in der Praxis vorzufinden, werden aber mitunter in den Managerverträgen nicht scharf auseinandergehalten.

2.1. Unmittelbarer Vertrag Manager– Sponsor

Der Manager erwirbt aufgrund des Vertrages mit dem Sportler die vermarktungsfähigen Rechte des Sportlers zur Ausübung; diese Rechte vergibt der Manager aufgrund von weiteren Verträgen, die er im eigenen Namen mit Sponsoren abschließt, an diese; darüber hinaus verpflichtet er sich dem Sponsor, den Sportler für bestimmte Werbemaßnahmen zu gewinnen. Von den Einnahmen aus den Verträgen mit den Sponsoren hat der Manager eine bestimmte Prozentuale an den Sportler abzuführen⁴.

Es handelt sich um zwei aufeinanderfolgende Verträge (Kettenverträge) Sportler– Manager– Sponsor.

Im Vertragsverhältnis Sportler– Manager erbringt der Sportler die vertragstypische Leistung (Erlaubnis an den Manager, die Werberechte zu vergeben), während der Manager die Geldleistung erbringt, allerdings auch Dienstleistungspflichten übernimmt, nämlich, sich um den Abschluß von Verwertungsverträgen zu kümmern. Es handelt sich um einen gemischt-typischen Vertrag mit Elementen des Dienstvertrages und des Lizenzvertrages.

Dieser Vertragstyp mag dem Selbstwertgefühl des Managers schmeicheln – er kann sagen: ich besitze die Rechte des berühmten Sportlers – er ist aber juristisch gefährlich. Der Schreibende hat bislang auch nur einen derartigen Vertrag zu Gesicht bekommen, in Oberfranken, wo sicher nicht die werbeträchtigen Sportler leben und daher auch nicht die prominentesten Manager.

Der Manager geht hier gegenüber dem Sponsor eigene Verpflichtungen ein über Rechte, die dem Sportler zustehen und über die er (der Manager) nur aufgrund eines schuldrechtlichen Vertrages mit

⁴ Führt der Manager ohne Rücksicht auf die Weiterverwertung der Rechte einen festgelegten Betrag an den Sportler ab, so handelt es sich um einen völlig anderen Vertragstyp, der nicht mehr zum behandelten Thema gehört; es handelt sich dann praktisch um einen reinen Lizenzvertrag.

dem Sportler verfügen darf. Die Einhaltung der Verpflichtung steht also nicht (nur) im Machtbereich des Managers: Etwa wenn der Sportler plötzlich selbst Werberechte vergibt oder zu den Werbeveranstaltungen nicht erscheint.

Wenn der Manager hier nicht ganz vorsichtig die Verträge mit den Sponsoren formuliert – und damit aber zugibt, dass er doch nicht so ganz der Herr ist –, läuft er das erhebliche Risiko, dem Sponsor gegenüber zu haften und allenfalls beim Sportler Regress nehmen zu können. Dieser Typ wird wohl in der Praxis – soweit Juristen beteiligt sind – keine große Rolle spielen; mit diesen kurzen Andeutungen zum Vertragstypus und zu den Gefahren soll es hier sein Bewenden haben.

2.2. Unmittelbarer Vertrag Sportler– Sponsor

Die beiden anderen Typen gleichen sich insoweit, als letztlich aufgrund der Tätigkeit des Managers die Verträge unmittelbar zwischen Sportler und Sponsor zustande kommen.

Entweder: Der Manager handelt den Vertrag mit dem Sponsor nur aus, der Sportler genehmigt, unterschreibt ihn selbst. Der Manager ist bloßer *Vermittlungsvertreter*.

Oder: Der Manager schließt mit Abschlußvollmacht des Sportlers den Vertrag endgültig mit Wirkung zwischen Sponsor und Sportler ab, er ist *Abschlussvertreter*. In beiden Fällen ähnelt sich die Rechtsnatur des Managervertrages: Anders als im unter 1. genannten, lizenzähnlichen Vertrag erbringt hier der Manager gegenüber dem Sportler die vertragstypische Leistung, nämlich die Verschaffung von Sponsorenverträgen; dafür erhält er vom Sportler eine Vergütung. Welche Vor- und Nachteile haben diese beiden Alternativen?

Der vorsichtige Manager – so wohl Roland Nasse⁵ – wird die Sponsorenverträge nur vermitteln, also den Sponsor finden und die wesentlichen Vertragsbedingungen mit dem Sponsor aushandeln, dem Sportler aber dann die Entscheidung überlassen, ob er den Vertrag genehmigen, d.h. endgültig abschließen will. Dann trägt der Sportler die Verantwortung für den von ihm unterschriebenen Vertrag, der Manager ist aus dem Schneider, so wohl das Kalkül.

⁵

SpuRt 1996, 113.

Dies gibt dann Sinn, wenn der Sportler in geschäftlichen Dingen selbst erfahren ist, insbesondere längere Verträge zu lesen und zu verstehen in der Lage ist und – das ist wichtig – dies auch will. I.d.R. ist beides nicht der Fall, dann geht das Kalkül des Managers nicht auf. Angesichts des mangelnden eigenen Sachverständes bliebe dem Sportler nur die Wahl, entweder bei der Unterschrift doch dem Manager voll zu vertrauen, oder sich vorher (entgeltlichen) Rechtsrat bei einem Dritten einzuholen, dem er dann ebenso vertrauen muss, was aber kaum dem Sinn und Zweck des Managervertrages entspricht⁶.

M.E. ist das Haftungsrisiko des Managers – und das soll ja wohl durch diese Variante verringert werden – daher in beiden Fällen gleich: Der Manager hat, ob Abschluss- oder nur Verhandlungsvertreter, die Pflicht, die Sponsorenverträge sorgfältig auszuhandeln; das ist seine Aufgabe, hierfür hat er Sachkompetenz gegenüber dem Sportler in Anspruch genommen. Wenn der Manager dem Sportler einen Vertrag zur Unterschrift vorlegt, so beinhaltet dies doch die Empfehlung an den Sportler, er könne ihn unterschreiben. Andernfalls müsste der Manager dem Sportler eindeutig zu verstehen geben, dass er den Vertrag genau durchlesen und überlegen solle, ob er ihn unterschreiben will, und, soweit er ihn nicht verstehe, sich anderweitig beraten zu lassen.

Nur in Punkten, zu denen der Sportler – evtl. nach Beratung durch den Manager oder auch nach Rücksprache z.B. mit seinem Trainer – sinnvollerweise eine Entscheidung treffen kann⁷, kann der Manager die Verantwortung auf den Sportler schieben. Regelmäßig tritt der Manager dem Sportler gegenüber als Sachverständiger auf, ihm obliegen daher die strengen Sorgfaltspflichten. Eine Verletzung dieser Pflichten führt in jedem Fall zu einem Anspruch des Sportlers aus positiver Forderungsverletzung.

Dieser Verantwortung kann der Manager – zumal wenn er Anwalt ist – nur entgehen, wenn er klarstellt, dass seine Aufgabe sich darauf beschränkt, Sponsoren zu finden, dass er aber keine Verantwortung für den Inhalt des Vertrages übernehmen könne.

In beiden Varianten ist es selbstverständlich, dass der Manager den Sportler jedenfalls über wichtige Punkte auf dem Laufenden

⁶ Vgl. zum Zweck des Managervertrages oben 1.1.

⁷ Z.B. zu welchem Zeitpunkt er an einem Wettkampf teilnehmen kann.

hält und, soweit sie einer individuellen Entscheidung des Sportlers fähig sind und bedürfen, ihm auch erklärt.

Noch besser ist es, wenn im Vertrag Sportler– Manager Grundlinien der abzuschließenden Sponsorenverträge vorgezeichnet sind, oder wenn der Sportler dem Manager im Vorhinein besondere Punkte, die ihm am Herzen liegen, mitteilt, möglichst schriftlich festgehalten⁸.

Bringt die bloße Vertragsvermittlung demnach kaum einen Vorteil, so ist die Stellung des Managers als bloßer Vermittler im Verhältnis zum potentiellen Sponsor nachteilhaft.

Der Sponsor will den mit dem Manager ausgehandelten Vertrag endgültig und verbindlich abschließen und nicht der Gegenseite, dem Sportler, nochmals eine Überlegungsfrist zugestehen, in der der Sportler, der den Vertrag ja sicher hat (es fehlt nur noch die Unterschrift des Sportlers), vielleicht versucht, den Preis nochmals hochzutreiben.

Die Verhandlungsposition des zum Abschluss bevollmächtigten Managers scheint deutlich besser zu sein; vor allem weil der Sponsor die hervorgehobene Vertrauensstellung des Managers sieht.

Will der Sportler seinerseits keine Abschlussvollmacht erteilen, ist dies selbstverständlich unbedingt zu respektieren; dann sollte sich der Manager zumindest aber eine schriftliche Verhandlungsvollmacht geben lassen, also des Inhalts, dass der Sportler ihn bevollmächtigt, in seinem, des Sportlers, Namen, Verträge über bestimmte näher bezeichnete Gegenstände, insbesondere bestimmte Persönlichkeitsrechte des Sportlers, auszuhandeln; dadurch wird die Seriosität des Managers dokumentiert.

3. Die vertragstypologische Einordnung des Managervertrages

Die vertragstypologische Einordnung eines Vertrages hat den Zweck,

⁸ Selbstverständlich sollten etwa Autogramm- oder sonstige Werbetermine des Sportlers mit diesem abgesprochen werden, bevor sie gegenüber dem Sponsor festgelegt werden. Auch sollten im Grenzbereich die Vollmacht präzisiert werden: Etwa ob der Sportler zu Nacktphotos bereit ist; besser sollte dies in jedem Einzelfall besprochen werden.

- evtl. im Gesetz enthaltene zwingende Bestimmungen zu finden,
- Lücken im Vertrag durch die dispositiven Vorschriften zu schließen und schließlich,
- anhand des gesetzlichen Leitbildes Vertragsklauseln gem. § 9 Abs. 2 ABGGes kontrollieren zu können.

3.1. Unmittelbarer Vertrag Manager– Sponsor: Lizenzvertrag

Schließt der Manager die Verträge mit den Sponsoren im eigenen Namen ab, hat er also vom Sportler dessen Werberechte zur Verwertung erworben, so handelt es sich beim Vertrag Sportler–Manager, wie bereits dargelegt, um eine Art Lizenzvertrag⁹.

3.2. Unmittelbarer Vertrag Sportler–Sponsor

In den beiden anderen Fällen (Vertragsvermittlung oder Vertragsabschluss für den Sportler) ist die Einordnung zweifelhafter.

(1) Geschäftsbesorgungsvertrag

In der Literatur findet sich der Hinweis, dass der Managervertrag als Dienstvertrag und Geschäftsbesorgungsvertrag i.S. §§ 611 ff., 675 BGB einzuordnen sei¹⁰. Liest man die nicht zahlreichen Gerichtsentscheidungen¹¹ auch des BGH (mehrfach zu Managern von Künstlern ergangen), so findet sich in der Tat im Leitsatz eine entsprechende Einordnung als Dienstvertrag. Dabei ging es um die Anwendung des § 627 f. BGB (freies Kündigungsrecht bei höheren Diensten). In den Gründen wird aber ausgeführt, dass Ähnlichkeiten zum Werkvertrag oder zum Maklervertrag vorliegen, diese Ähnlichkeiten es aber nicht rechtfertigen würden, das Dienstvertragsrecht und damit § 627 BGB auszuschließen. Das Gericht hat

⁹ S. oben 2.1.

¹⁰ Nasse, SpuRt 1996, 116.

¹¹ BGH v. 28.10.1982 NJW 1983, 1191 f. = LM § 627 BGB Nr. 3; BGHZ v. 3.2.1993 NJW-RR 1993, 505 f., betreffend (nur) die Vermarktung eines Namens: BGH v. 13.12.1990 NJW-RR 1991, 439 ff., 440.

also für den konkreten Fall die passende Vorschrift im Dienstvertragsrecht gefunden. Stellt sich ein anderes Rechtsproblem, so könnte ein Gericht nach der Lehre von den gemischten Verträgen ohne weiteres eine Regelung aus einem anderen Vertragstyp herauspicken, wenn diese dem Sachverhalt angemessen ist und das Dienstvertragsrecht zu dieser Problematik keine Regelung enthält.

Die typologische Einordnung eines Vertrages ergibt sich aus den beiderseitigen Vertragspflichten: Der Manager verspricht keinen Erfolg, sondern nur sein Tätigwerden, insoweit ist es in der Tat eine Dienstleistung und, da er Geschäfte des Sportlers wahrnimmt, nämlich für ihn Verträge aushandelt oder abschließt, eine Geschäftsbesorgung i.S. § 675 BGB; anwendbar sind also die §§ 611 ff. und (weitgehend) 663 ff., Auftrag.

Die Einordnung als Geschäftsbesorgungsvertrag hat zur Folge, dass dem Sportler ein Weisungsrecht gegenüber dem Manager zusteht (§ 665 BGB); das Weisungsrecht ist für den Geschäftsbesorgungsvertrag selbstverständlich und gehört zu seinem «Leitbild», so dass sein Ausschluss durch AGB, wenn nicht besondere, berechtigte Gründe vorliegen, gegen § 9 AGBG verstößt. – Hält der Manager sich nicht an eine Weisung, so macht er sich schadensersatzpflichtig, notfalls kann der Sportler den Managervertrag aus wichtigem Grund kündigen.

(2) Werk- und Maklervertrag

Andererseits erhält der Manager seine Gegenleistung vom Sportler¹² nur, wenn er Erfolg hat und in Relation zum Erfolg¹³. Insoweit ähnelt die Situation des Managers der eines Werkunternehmers, mehr noch der des Maklers, denn der Erfolg wird erreicht über den Abschluss eines Vertrages mit Dritten, mit dem im Eingangsfall angezeigten Risiko, dass der Sportler hinter dem Rücken des Managers dessen Bemühungen ausnützt und den Vertrag mit dem Spon-

¹² Es spielt natürlich keine Rolle, ob die Zahlungen der Sponsoren auf ein Konto des Managers gehen und dieser hieraus sein Entgelt einbehält; auch hier ist Schuldner der Zahlung der Sportler. S. zu dieser Variante des Zahlungsvorgangs Nasse, SpuRt 96, 113 ff.

¹³ D.h. ob und wie viele Sponsorenverträge der Manager vermittelt oder abgeschlossen hat und wie hoch sie dotiert sind.

sor selbst abschließt¹⁴. Diese Ähnlichkeit hat der BGH¹⁵ selbst hervorgehoben. Die Ähnlichkeit zum Werkvertrag könnte etwa zur Heranziehung der Vorschriften und der hierzu ergangenen Rechtsprechung zu den Mitwirkungspflichten des Bestellers (hier des Sportlers) führen (vgl. §§ 642 f. BGB), denn die Höhe der Sponsorenzahlungen und damit der Erfolg des Managers hängt auch von der eigenen Leistung des Sportlers ab¹⁶.

Die sicherlich größere Ähnlichkeit zum Maklervertrag könnte es insbesondere rechtfertigen, dass manche Grundsätze der Rechtsprechung zum Maklerrecht herangezogen werden, insbesondere zu Zulässigkeit und zu Grenzen der Vereinbarung

- einer langfristigen Ausschließlichkeitsbindung,
- einer vermittlungsunabhängigen Provision im Erfolgsfall, insbesondere wenn der Sportler eigene Sponsorenverträge abschließt¹⁷,
- einer Provision für Folgeverträge mit demselben Sponsor usw. oder
- zur Herabsetzung eines überhöhten Mäklerlohns bei der Vermittlung von Dienstleistungen des Sportlers (§ 655 BGB).

Der Managervertrag unterscheidet sich aber vom Werkvertrag, weil der Manager keinen bestimmten Erfolg schuldet sondern nur die Bemühung, Verträge für den Sportler zu vermitteln.

Er unterscheidet sich auch vom Maklervertrag in einigen Punkten: Der Makler übernimmt nach dem gesetzlichen Leitbild überhaupt keine Verpflichtung, muss sich also noch nicht einmal bemühen, sieht man vom Makler mit Alleinauftrag ab, dem gewisse

¹⁴ Maklers Mühe ist oft vergebens; hiergegen versucht er sich durch Vertragsbedingungen abzusichern, war vormals in der Einleitung zu § 652 BGB im Palandt zu lesen.

¹⁵ BGHZ v. 13.12.1990 NJW-RR 1991, 439, 440, ohne dass er damals daraus Konsequenzen ziehen musste.

¹⁶ So fließen die Sponsorengelder reichlicher, wenn der Sportler eine Meisterschaft erringt. Wird man aus der Mitwirkungspflicht wohl kaum eine Pflicht des Sportlers zum Gewinn einer Meisterschaft begründen können, so aber doch möglicherweise wenigstens eine Verpflichtung zur Teilnahme und zum ordnungsgemässen Training. Gegebenenfalls kann der Manager den Vertrag entsprechend § 643 BGB kündigen.

¹⁷ Vgl. den Ausgangsfall (1).

Dienstplichten zum Tätigwerden obliegen. I.d.R. besteht zum Makler auch kein Dauerschuldverhältnis.

Weiters hat der Makler die Provision grundsätzlich schon mit Abschluss des vermittelten Vertrages verdient; schließlich hat er keine Vertretungsmacht; die Abschlussfreiheit des Auftraggebers gehört zum Leitbild; das ist beim Managervertrag – wie wir gesehen haben – anders.

(3) Handelsvertretervertrag

Auffallend ist die Ähnlichkeit zum Handelsvertretervertrag i.S. der §§ 84 ff. HGB¹⁸. Auch der Handelsvertreter vermittelt oder schließt Verträge für den Unternehmer, zu dem er in einer längeren Beziehung steht und erhält dafür seine Provision; wie der Handelsvertreter gestaltet der Manager seine Tätigkeit und seine Arbeitszeit im wesentlichen frei. Allerdings betreffen die vom Handelsvertreter vermittelten Verträge gewerbliche Leistungen des Unternehmers, die vom Manager vermittelten Verträge hingegen in erster Linie Persönlichkeitsrechte; es besteht daher eine noch engere Vertrauensbeziehung zwischen Sportler und Manager. Dies ist aber kein wesentlicher Gesichtspunkt für die gesetzlichen Regelungen des Handelsvertretervertrages¹⁹. Auch hat der Manager als der in Geschäftsdingen Erfahrene eine viel stärkere Stellung als der typische Handelsvertreter, was sich schon daran zeigt, dass der Manager die Vertragsbedingungen vorlegt; aber auch echte Handelsvertreter sind nicht selten in der stärkeren Position²⁰.

Viele Probleme, die sich beim Managervertrag stellen, sind denn auch in den §§ 84 ff. HGB geregelt,

- z.B. der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Vertrages,
- zur Provision für Geschäfte, die der Auftraggeber (hier: Sportler) selbst – ohne Vermittlung des Agenten – abgeschlossen hat,
- zur Mitwirkungspflicht des Auftraggebers (Sportlers),
- zur Kündigungsmöglichkeit bei langfristigen Verträgen

¹⁸ LG München I, Urt. v. 27.11.1997 (unveröffentlicht): Agent, der einen Künstler ständig und umfassend betraut.

¹⁹ Baumbach-Hopt, Komm. z. HGB § 84 Rdnr. 26; K. Schmidt, Handelsrecht § 27 I 2, Staub-Brüggemeier Komm. z. HGB § 89a HGB Rn. 3, die beiden letzteren ausdrücklich zum Manager eines Künstlers.

²⁰ Baumbach-Hopt, Komm. z. HGB § 84 Rdnr. 1.

(4) Ergebnis

Der Managervertrag kann also typologisch eingeordnet werden als Dienstvertrag, der höhere Dienste in einer Vertrauensstellung zum Gegenstand hat und, da Geschäfte des Sportlers besorgt werden, als Geschäftsbesorgungsvertrag (§ 675, 662 ff. BGB) mit Elementen des Werkvertrages, vor allem aber des Maklervertrages und großer Ähnlichkeit zum Handelsvertretervertrag.

Es bietet sich daher an, je nach Sachverhalt und nach Problemstellung die gesetzlichen Bestimmungen dieser Vertragstypen und der hierzu ergangenen Rechtsprechung auch beim Managervertrag entsprechend heranzuziehen.

Abgesehen von der Heranziehung von einzelnen gesetzlichen Bestimmungen zum jeweiligen Vertragstyp und der Rechtsprechung hierzu, kann aus diesen Ähnlichkeiten jeweils das gesetzliche Leitbild, sei es gem. § 9 Abs. 1 oder besser gem. § 9 Abs. 2 BGB präzisiert werden, mit der Folge, dass beispielsweise die Vereinbarung einer «Alleinvertretung» durch den Manager mit Folgen für das Entstehen des Provisionsanspruches als dem gesetzlichen Leitbild des Handelsvertreterrechts entsprechend und daher als zulässig anzusehen ist.

4. Einzelne Probleme

4.1. Ausschließliche und langfristige Bindung des Sportlers an den Manager

a) Wie schon angedeutet, ist eine langfristige Bindung durchaus sinnvoll, damit der Manager vor allem einen jungen Sportler zunächst einmal aufbauen und die Sponsoren bearbeiten kann.

Ebenso sinnvoll und üblich ist – soweit ersichtlich – auch eine ausschließliche Bindung des Sportlers an einen Manager, damit nicht mehrere von einander unabhängige Manager unterschiedliche Strategien verfolgen.

Eine langfristige, ausschließliche Bindung bringt aber erhebliche Risiken mit sich²¹. Der Erfolg für beide hängt sowohl von der Lei-

²¹ Vgl. die Eingangsfälle.

stung des Sportlers wie der des Managers ab, ohne dass dies genau quantifiziert werden könnte; denn weder können die Pflichten und der Erfolg des Managers genau festgelegt, noch die Entwicklung des Sportlers vorausgesehen werden.

Für den Sportler besteht die Gefahr, dass trotz seiner guten Leistungen der finanzielle Erfolg ausbleibt, weil der Manager zu wenig für ihn tut, etwa weil er sich mehr um einen anderen Sportler kümmert, evtl. noch aus der gleichen Branche²². Ist der Sportler dann noch ausschließlich an diesen Manager gebunden, so verrinnt die kurze Zeit, die er für seine Karriere zur Verfügung hat.

Wird hingegen auf eine längere Bindung verzichtet, dann besteht andererseits für den Manager die Gefahr, dass der Sportler, wenn er sich einen guten Namen (evtl. durch die Mithilfe des Managers) gemacht hat, aus der Verbindung mit diesem Manager ausscheiden und nun die Vorteile aus der bisherigen Arbeit des Managers allein haben will.

Für den Manager ist die langfristige Bindung hingegen kaum gefährlich: Entwickelt sich der Sportler doch nicht so, wie erhofft, dann wird der Manager eben immer weniger für diesen Sportler tun und – da er nicht ausschließlich gebunden ist – sich um andere Sportler kümmern.

b) Es ist außerordentlich schwierig, hinsichtlich der Laufdauer des Vertrages eine beide Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden: Da regelmäßig der Manager den Text des Managervertrages vorlegt, ist es ihm natürlich ein Leichtes, die Bedingungen völlig zu seinen Gunsten zu formulieren, also eine lange Laufdauer mit Ausschließlichkeitsbindung und ohne ordentliche Kündigungsmöglichkeit zu vereinbaren – allerdings mit der Gefahr, dass später ein Gericht die Klausel für unwirksam erklärt. Dies hat die Rechtsprechung zu Künstleragenturverträgen in Anwendung von § 627 BGB (fristlose Kündigung bei Vertrauensstellung) mehrfach getan²³.

Zieht man auf den Managervertrag die Vorschriften zum Handelsver-

²² S. oben, 2. Eingangsfall.

²³ BGHZ v. 13.12.1990 NJW-RR 1991, 439, 440, BGHZ v. 13.1.1993 BB 1993, 607 f. = LM BGB § 627 Nr. 14; BGHZ v. 1.12.1988 GRUR 1989, 198 ff. = NJW RR 1989, 746 ff.

tretervertrag entsprechend heran, so stellt sich das Problem, ob § 627 BGB überhaupt anwendbar ist. Die h.M. zum Handelsvertretervertrag hält wegen der Sonderregelung in § 89 f. HGB die Kündigungsvorschriften des BGB und ohne weitere Begründung auch § 627 BGB für unanwendbar²⁴.

Nun ist im HGB nur die ordentliche Kündigung von unbefristeten Handelsvertreterverträgen und im übrigen nur die fristlose Kündigung aus wichtigem Grund geregelt.

Das Handelsvertreterverhältnis, an das der Gesetzgeber gedacht hat, baut indes regelmäßig nicht auf ganz besonderem persönlichem Vertrauen auf. Gegenstand des Managervertrages sind demgegenüber gerade Persönlichkeitsrechte, nicht übliche gewerbliche Leistungen. Es ist daher im HGB insoweit eine Regelungslücke für besondere Vertrauensverhältnisse zu konstatieren, die eine Beachtung des Grundgedankens des § 627 BGB rechtfertigt²⁵, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Bestimmung grundsätzlich abdingbar ist, wengleich nur eingeschränkt durch AGB²⁶. Ganz abgesehen davon, dass § 11 Ziff. 12 AGB wohl eine Grenze bei einer 2jährigen Bindung setzt, die wohl auch über § 9 Abs. 2 AGBG (Leitbild des Handelsvertretervertrages) durchschlagen würde. Aber auch bei individueller Vereinbarung scheint mir hier eine Grenze zu liegen.

In Anbetracht dieser komplexen Situation – einerseits weitgehende Parteiautonomie beim Handelsvertretervertrag, andererseits Einschränkung der Ausschlussmöglichkeit bei besonderer Vertrauensbeziehung und Unterlegenheit der anderen Partei – würde ich schließen: Je mehr der Sportler durch die Gesamtheit der Vertragsbedingungen eingeengt wird, um so eher wird das Bedürfnis anerkannt werden, dass er sich auch ohne konkreten wichtigen Grund lösen kann. Vor allem dann, wenn der Managervertrag geschlossen wurde zu einem Zeitpunkt, da der Sportler am Anfang seiner Karriere stand, inzwischen aber durch seine sportliche Leistung es zur Spitze gebracht hat. Wenn hier ein Gericht den Eindruck gewinnt,

²⁴ Baumbach-Hopt, Komm. z. HGB § 89a Rdnr. 2.

²⁵ So auch Staub-Brüggemann, HGB-Kommentar § 89a HGB Rn. 3.

²⁶ Zum Streit im Einzelnen s. Staudinger-Preis, Komm. z. BGB § 627 Rdnr. 6 ff. Mitunter stellt die Rechtsprechung hinsichtlich des Ausschlusses des § 627 BGB auch auf den Gesamtzusammenhang des Vertrages ab: BGHZ v. 1.2.1989 Bd. 106, 341, 346: Kein Ausschluss bei Partnerschaftsvermittlung, auch hier besteht ja eine besondere Vertrauensbeziehung! Ähnlich auch beim Steuerberatungsvertrag, BGHZ v. 19.11.1992 LM § 627 BGB Nr. 13.

der Sportler wurde damals über den Tisch gezogen, dann ist § 627 BGB ein guter Ansatzpunkt.

(a) Einen Ausgleich könnte eine Klausel bringen, durch die zwar eine längerfristige Bindung vereinbart wird, gleichzeitig aber eine vorzeitige einseitige Auflösung von bestimmten Kriterien abhängig gemacht wird, beispielsweise: Für den Fall, dass der Sportler besondere sportliche Erfolge erringt, kann er Sponsorenverträge in bestimmtem Umfang erwarten, wenn nicht, kann er kündigen²⁷.

(b) Wird hingegen – entsprechend dem § 627 BGB – ein jederzeitiges oder nach gewissen Fristen, etwa jährliches, Kündigungsrecht vereinbart, dann könnte der Manager dadurch gesichert werden, dass er für von ihm vermittelte, aber erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossene Sponsorenverträge noch eine Provision (§ 87 HGB) erhält und ihm ein Ausgleichsanspruch zusteht für spätere Geschäfte mit Sponsoren, die er angeworben hat; eine dahingehende Vereinbarung im Managervertrag ist entsprechend dem Leitbild in § 89 b HGB zulässig.

4.2. Vertragsschluss mit Minderjährigen.

Auf ein Sonderproblem in diesem Zusammenhang ist noch hinzuweisen: Ein langfristiger Managervertrag wird mit den Eltern eines Minderjährigen oder mit deren Zustimmung geschlossen; der Vertrag reicht weit in die Volljährigkeit hinein. Dies begegnet verfassungsrechtlichen Bedenken auf der Grundlage der Entscheidung des BVerfG, die zur Einführung des § 1629 a BGB geführt hat, die aber in ihrer Begründung über den Regelungsgegenstand hinaus ging²⁸. Zumindest beim Eintritt der Volljährigkeit sollte daher eine vorzeitige Kündigungsmöglichkeit eingeräumt werden; das gleiche gilt üb-

²⁷ «Sollte S während der Laufzeit dieses Vertrages Deutscher Meister werden, gehen die Parteien davon aus, dass Sponsorenverträge im Gesamtvolumen von ... DM für S abgeschlossen werden können. Sollte dies nicht binnen ... nach Erringung der Meisterschaft gelingen, kann S den Vertrag kündigen.» Hierbei kann auch nach Plazierungen differenziert werden.

²⁸ BVerfGE v. 13.5.1986 Bd. 72, 155 ff. = NJW 1986, 1859: z.B. Der «Gesetzgeber (ist) aufgerufen, in Wahrnehmung seines Wächteramtes (Art. 6 Abs. GG) Regelungen zu treffen, die verhindern, dass der volljährig Gewordene nicht mehr als nur eine scheinbare Freiheit erreicht.»

rigens auch für langfristige Sponsorenverträge mit einem Minderjährigen²⁹.

4.3. Unwiderrufliche Vollmacht

Problematisch ist die Erteilung einer unwiderruflichen Vollmacht an den Manager durch den Sportler. Die Rechtsprechung hält eine unwiderrufliche Vollmacht dann für zulässig, wenn ein eigenes, berechtigtes Interesse des Bevollmächtigten gegeben ist, etwa der Bevollmächtigte am Gewinn des abzuschließenden Geschäfts beteiligt ist³⁰, wie hier der Manager.

Die Unwiderruflichkeit einer Generalvollmacht wird von der Literatur teilweise als unwirksam angesehen; da der Manager die wesentlichen Geschäfte für den Sportler abschließen soll, können sich daher gegen eine Generalvollmacht Bedenken ergeben, vor allem, wenn zudem noch eine langfristige Bindung vereinbart ist.

Der Sportler wird eine Abschlussvollmacht dann widerrufen, wenn er nicht mehr volles Vertrauen in den Manager hat, also eine gewisse Kontrolle ausüben will. Darüber sollte sich der Manager nicht hinwegsetzen. Daher sollte von vorneherein nicht langfristig eine unwiderrufliche Vollmacht erteilt werden. Der Managervertrag selbst läuft ja unabhängig von der Vollmacht weiter.

Nach allgemeinen Grundsätzen behält bei jeder Art von Vollmacht der Vollmachtgeber die Fähigkeit selbst Verträge abzuschließen, eine sog. verdrängende Vollmacht ist unzulässig³¹. Möglich ist allerdings die Vereinbarung, dass der Sportler verpflichtet ist, an ihn ergehende Anfragen von Sponsoren an den Manager weiterzugeben oder dass für Verträge, die der Sportler selbst abschließt, dem Manager eine Provision zusteht; dies wäre grundsätzlich zulässig, wenn man die Ähnlichkeit zum Handelsvertretervertrag anerkennt.

²⁹ Hier steckt für Sponsorenverträge ein erhebliches Konfliktpotential: Sponsoren sind oft bereit, gerade in junge, minderjährige Talente erhebliche Gelder zu investieren in der Hoffnung auf spätere Gewinne, also nach Erreichung der Volljährigkeit. Ob diese besondere Interessenlage – auch des jungen Sportlers, der sonst ja nicht gefördert wird – eine langfristige Bindung rechtfertigt, bedarf noch vertiefter Überlegung, die derzeit in einem Bayreuther Dissertationsvorhaben zu der allgemeinen Problematik angestellt werden.

³⁰ MünchKomm-Schramm § 168 BGB Rn. 31 ff.

³¹ MünchKomm-Schramm § 168 BGB Rn. 88 a) m.w.N. in Fn. 188, § 137 BGB Rn. 16 f.; ausführlich zur verdrängenden Vollmacht Gernhuber in JZ 1995, 381 ff.

4.4. Haftung des Managers

Nicht behandelt worden ist die Haftungsproblematik. Für alle verschuldeten Pflichtverletzungen haftet der Manager nach den Regeln über Unmöglichkeit, Verzug und hauptsächlich positiver Forderungsverletzung.

Entscheidend ist dabei, welche Pflichten dem Manager obliegen? Natürlich haftet er, wenn er zum gleichen Zeitpunkt zwei Termine für den Sportler vereinbart, wie es vor einigen Jahren dem Manager eines Tennisspielers unterlaufen ist. Gerade an diesem Beispiel zeigt sich, dass es den Manager nicht entlastet, wenn er den Sportler die Verträge selbst unterschreiben lässt, es sei denn, der Sportler habe selbst die Terminverwaltung übernommen.

Welche Pflichten dem Manager obliegen hängt von der Vertragsgestaltung ab, aber noch mehr von dem, wie das Verhältnis beiderseits gehandhabt wird. Ohne Kenntnis hierzu kann man im Einzelfall keine genaueren Hinweise geben.

5. Probleme bei internationalen Managerverträgen

Ein internationaler Managervertrag liegt vor, wenn Manager und Sportler ihren Wohnsitz oder Sitz in verschiedenen Staaten haben. Es stellen sich dann die Fragen,

- Welche Rechtsordnung ist auf den zwischen ihnen abgeschlossenen Vertrag anzuwenden,
- vor welchem Gericht können die Parteien klagen?

5.1. Welche Rechtsordnung ist anzuwenden? (Internationales Privatrecht)

Jedes staatliche Gericht beantwortet diese Frage nach seinem eigenen Kollisionsrecht, ein deutsches Gericht also nach Art. 27 ff EGBGB³².

³² Die gleiche Rechtslage wie nach deutschem Recht ergibt sich auch für die anderen Mitgliedstaaten der EU, soweit für sie das Römische EWG-Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht v. 19.6.1980 gilt; auf diesem Abkommen beruhen nämlich die Art. 27 ff. EGBGB. S. dazu Jayme/Hausmann, Internationales Privat- und Verfahrensrecht Nr. 43.

a) Zunächst können die Parteien das anwendbare Recht vereinbaren (Rechtswahlklausel)³³. Das ist sehr zu empfehlen, weil dann Rechtsklarheit besteht, gleichgültig, wo gegebenenfalls ein Prozess stattfindet³⁴. Zulässig ist auch eine Vereinbarung in AGB, jedenfalls wenn sie eindeutig und nicht unklar ist³⁵. Vereinbart kann auch ein sog. neutrales Recht werden, zu dem der Vertrag an und für sich keine besondere Beziehung hat. So empfiehlt es sich etwa, schweizerisches Recht zu wählen, wenn die Parteien ein in der Schweiz sitzendes Schiedsgericht vereinbart haben³⁶.

Die Rechtswahlklausel kann auch noch nachträglich vereinbart werden, sogar noch in einem anhängigen Rechtsstreit³⁷.

b) Treffen die Parteien keine Vereinbarung über das anzuwendende Recht, so hängt die Frage, welche Rechtsordnung anwendbar ist, vom Kollisionsrecht des entscheidenden Gerichts ab. Hierin liegt eine gewisse Unsicherheit, da oft nicht von vorneherein klar ist, wo notfalls ein Rechtsstreit geführt werden wird³⁸.

Entscheidet ein deutsches Gericht, so ist gem. Art. 28 Abs. 1 EGBGB das Recht heranzuziehen, mit dem der Vertrag die «engste Beziehung» hat; gem. Abs. 2 hat der Vertrag die engste Beziehung zu dem Recht, in dessen Bereich der Vertragspartner seinen Wohn(Sitz) hat, der die «charakteristische Leistung» erbringt.

Schließt der Manager die Verträge mit den Sponsoren im eigenen Namen ab³⁹, so ist nicht ganz zweifelsfrei, wer im Verhältnis Manager–Sportler die charakteristische Leistung erbringt: Der Sportler gewährt dem Manager die Verwertungsrechte, sicherlich eine charakteristische Leistung. Andererseits ist der Manager zur Verwertung verpflichtet, erbringt also auch eine charakteristische Leistung, daneben allerdings auch eine Geldleistung. Da der Manager dauernd tätig ist, scheint mir etwas mehr der Wohnsitz oder Sitz des

³³ Art. 27 EGBGB.

³⁴ Nach den meisten Rechtsordnungen ist eine sog. Rechtswahlklausel zulässig.

³⁵ Zum Streit, ob §§ 3, 5 und evtl. auch 9 ABGGes von einem deutschen Gericht selbst bei Vereinbarung ausländischen Rechts herangezogen werden, s. MünchKomm-Martiny Art. 27 Rdnr. 12 EGBGB.

³⁶ S. dazu, insbesondere im Zusammenhang mit dem TAS, PHBSportR/Pfister 6/ 25 f.

³⁷ Art. 27 Abs. 2 S. 1 EGBGB.

³⁸ S. zur Vereinbarung der Gerichtszuständigkeit unten (2).

³⁹ S. oben 2.1.

Managers Zentrum zu sein, so dass das Recht an seinem Wohnort anzuwenden sein dürfte. Reist der Manager aber im Dienste des sich ihm anvertrauenden Sportlers fast ständig in der Welt herum, so besteht die engere Verbindung wohl zum Wohnsitz des Sportlers, das dort geltende Recht ist auf den Vertrag anzuwenden (Art. 28 Abs. 5 EGBGB).

Schließt der Manager hingegen die Verträge für den Sportler ab oder vermittelt sie für ihn⁴⁰, so erbringt eindeutig der Manager die charakteristische Leistung, denn der Sportler schuldet dem Manager nur die Vergütung. Daher ist grundsätzlich das Recht am Wohnsitz oder Sitz des Managers anzuwenden. Wiederum besteht eine Ausnahme hiervon gem. Art. 28 Abs. 5 EGBGB, wenn der Vertrag entgegen der Vermutung eine engere Verbindung zu einem anderen Staat aufweist, beispielsweise, wenn ein Manager mit Wohnsitz in Monaco praktisch nur Sponsorenverträge in Deutschland vermittelt, also weitgehend in Deutschland tätig ist. Schließt derselbe Manager mit ständigem Wohnsitz in Monaco hingegen Verträge für den Sportler in verschiedenen Ländern ab, so bleibt es bei der Anknüpfung an das monegassische, weitgehend französische Recht.

Davon zu unterscheiden ist die Frage, welchem Recht die vom Manager vermittelten oder abgeschlossenen Sponsorenverträge zwischen Sportler und Sponsor unterliegen; auch hier gilt in erster Linie das vereinbarte Recht. Mangels einer Rechtswahl ist wiederum auf die engste Verbindung, genauer auf die charakteristische Leistung abzustellen: In der Regel wird der Sportler die charakteristische Leistung, der Sponsor hingegen im wesentlichen Geldleistungen erbringen, so dass die am Wohnsitz des Sportlers geltende Rechtsordnung anzuwenden ist⁴¹.

5.2. Internationale Gerichtszuständigkeit

Ob ein Gericht zuständig ist richtet sich immer nach der Verfahrensordnung des Staates, in dem das Gericht seinen Sitz hat. Im Anwendungsbereich des EuGVÜ und des weitgehend inhalts

⁴⁰ Oben 2.2.

⁴¹ S. zur Anknüpfung von Sponsoringverträgen genauer PHBSportR/Pfister 6/36 ff., zu Anknüpfung eines Vertrages Sportler–Veranstalter ebda. Rdnr. 30 ff. und 41 ff.

-gleichen Lugano-Übereinkommens⁴² richtet sich die Zuständigkeit nach den Art. 2–24 EuGVÜ/Lugano-Übereinkommen.

Eine Klage im hier interessierenden Zusammenhang kann nach wohl allen Rechtsordnungen jedenfalls am (Wohn)Sitzgericht des Beklagten erhoben werden⁴³.

Eine Gerichtsstandsvereinbarung ist bei einem rein innerdeutschen Vertrag jedenfalls in den hier praktischen Fällen vor Entstehen des Streites, also bei Vertragsabschluss, unzulässig⁴⁴. Haben die Parteien ihren Wohn(Sitz) hingegen in verschiedenen Staaten, so ist eine Gerichtsstandsvereinbarung im Anwendungsbereich des EuGVÜ und des Luganer Abkommens zulässig⁴⁵. Bei einem Vertrag zwischen einem Sportler mit Wohnsitz in Deutschland und einem Manager mit Wohnsitz in einem Drittland, also außerhalb der Mitgliedstaaten des EuGVÜ/Luganer Abkommens, schränkt § 38 Abs. 2 ZPO die Zulässigkeit einer Gerichtsstandsvereinbarung wiederum ein⁴⁶.

⁴² Brüsseler EWG-Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen v. 27.9.1968 (gilt in den EU-Staaten) und das Lugano-Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen v. 16.9.1988 (gilt insbesondere im Verhältnis zur Schweiz, Norwegen und Schweden). – Das EuGVÜ ist bei einer Klage vor einem Gericht eines Mitgliedstaates des EuGVÜ anzuwenden, wenn beide Parteien in verschiedenen Mitgliedsstaaten der EU ihren (Wohn)Sitz haben.

⁴³ §§ 12 f. ZPO, Art. 2 Abs. 1 EuGVÜ.

⁴⁴ § 38 Abs. 1 ZPO.

⁴⁵ S. dazu die Kommentare zur ZPO (EuGVÜ) und speziell zum Sport PHBSport/ Pfister 6/85.

⁴⁶ S. dazu Literatur in voriger Fn.