Entwicklungsverträge Teil 1
Vorüberlegungen

Vertragssprache, anwendbares Recht, Parteien: Woran sollte ich denken, bevor ich Verträge verhandele? Rechtsanwalt Claas Oehler erläutert im ersten Teil seiner Serie die wichtigsten Grundsatzfragen bei Publishing-Deals.

Claas Oehler

ist Geschäftsführer Bereich Recht beim G.A.M.E. Bundesverband der Entwickler von Computerspielen.

Neben seiner Tätigkeit für G.A.M.E. arbeitet Claas Oehler auch als Rechtsanwalt in Berlin und berät Entwickler, Produzenten sowie Verlage.
Kontakt: oehler@wzwo.de

Entgegen einer verbreiteten Vorstellung sind Verträge mehr als eine lästige Formalie. Sie nützen zu mehr, als nach der Unterschrift auf Nimmerwiedersehen in einer Schublade zu verschwinden. Während einer Spielentwicklung arbeiten die Beteiligten oft eine lange Zeit eng zusammen. Ein guter Vertrag dient Publisher und Entwickler dabei als Fahrplan, in dem das Projekt umrissen, die Aufgaben und Verantwortungen festgelegt werden. So hält sich nicht ganz zu Unrecht das Vorurteil von den ewig zu spät liefernden Entwicklern. Einigen Publishern werden dagegen fragwürdige Abrechnungen und Kompensationsgeschäfte nachgesagt. Wie soll verfahren werden, wenn ein Spiel schlecht beworben oder in einigen Territorien überhaupt nicht vertrieben wird? Wer darf einen Nachfolgetitel oder das Handy-Spiel ohne die andere Partei auf den Markt bringen? Die Liste der möglichen Probleme ließe sich fast endlos fortsetzen. Prominentes Beispiel aus jüngster Zeit ist der »Hot Coffee«-Mod in GTA San Andreas, der nach Presseberichten den US-Handel 50 Millionen Dollar kosten könnte. Wer soll diesen Schaden ausgleichen? Ein guter Entwicklungsvertrag sieht die möglichen Probleme voraus und verteilt die Risiken angemessen auf beide Parteien.

Dieser Beitrag soll eine Einführung in die Gestaltung von Entwicklungsverträgen geben. Er ist als Serie konzipiert. Die Rechtsberatung im Einzelfall wird er nicht ersetzen, aber helfen, Risiken zu identifizieren und einzelne Regelungen in Entwicklerverträgen besser zu verstehen. In der Konzeption wird der groben Gliederung eines typischen Entwicklungsvertrages gefolgt, wie sie im Extra-Kasten wiedergegeben ist. Die Gliederung kann dabei zugleich als »grobe« Check-Liste für den Inhalt eines Entwicklervertrages dienen. Dieser erste Teil zeigt einige Punkte auf, die vor dem Vertragsentwurf bedacht werden sollten.

Vertragsvarianten

Wenn hier von einem Entwicklungsvertrag gesprochen wird, sind damit Verträge gemeint, in denen sich der Entwickler verpflichtet, ein bestimmtes Computerspiel herzustellen, das der Geschäftspartner (meist ein Publisher) vorfinanziert, bewirbt und auswertet. Bei kleineren Spielen finden sich oft eigenfinanzierte Projekte, die von einem Publisher nur noch (mit-) beworben und vertrieben werden sollen. Auf solche Modelle oder fondsfinanzierte Produktionen wird später am Rande eingegangen. Computerspiel-Produktionen, die nicht von einem Verlag vorfinanziert werden, erlauben für den Entwickler oft deutlich günstigere Konditionen, denn für den Publisher minimiert sich das Risiko erheblich: Er muss nicht in Vorleistung gehen. Ist ein Spiel fast fertig produziert oder eigenfinanziert, lohnt sich der Abschluss von Entwicklungsverträgen nur in sehr wenigen Fällen. Für den Entwickler ist es dann vorteilhafter, sich für die unterschiedlichen Vertriebsterritorien einen Vertriebspartner zu suchen. Er erhält dann Garantiezahlungen und höhere Erlösbeteiligungen.

Anwendbares Recht

Bevor ein Vertrag inhaltlich verhandelt wird, sollte eine Einigung über das anwendbare Recht (und den Gerichtsstand) erzielt werden. Bei internationalen Verträgen resultieren viele Probleme aus den unterschiedlichen Rechtstraditionen und dem Vorverständnis der Parteien. Im Bereich der Spiele-Entwicklung stehen sich im Wesentlichen das anglo-amerikanische (»common law«) und das kontinentaleuropäische (»civil law«) System gegenüber. Verkürzt kann man sagen, dass die anglo-amerikanische Rechtspraxis stark durch Einzelfallentscheidungen geprägt ist, während die deutsche und kontinentaleuropäische Rechtskultur eher zur Abstraktion neigt. Das bestimmt auch die Vertragspraxis: Deutsche Verträge gelten als um so besser, je kürzer und abstrakter sie sind – bei amerikanischen Verträgen verhält es sich umgekehrt.

Deutsches Recht

Nach unserem Verständnis ist ein Vertrag in das Regelsystem des Gesetzes eingebettet, das bereits die meisten Fälle erfasst. Treffen den Publisher zum Beispiel bestimmte Mitwirkungspflichten aus dem Vertrag und erfüllt er diese nicht, so bestimmen sich die Rechte des Entwicklers unmittelbar aus den §§ 642 ff. BGB, ohne dass es einer vertraglichen Regelung bedürfte. Unter den dort geforderten Voraussetzungen kann der Entwickler den Vertrag also kündigen und eine angemessene Entschädigung verlangen. Ebenso kann der Publisher den Vertrag vor der Vollendung des Spieles jederzeit kündigen – vorausgesetzt, der Vertrag enthält keine abweichende Regelung; § 649 BGB. Er muss dann freilich die vereinbarte

Vergütung bezahlen, allerdings mit gewissen Abzügen. Ergeben sich Zweifel, wird der Vertrag ausgelegt, wobei man sich vornehmlich am Willen der Parteien und dem Vertragszweck orientiert.

US-Recht

Im US-amerikanischen Recht ist die Auslegung stark eingeschränkt: In der Regel können im schriftlichen Vertrag nicht enthaltene Gesichtspunkte auch nicht herangezogen werden (»parole evidence rule«). Dazu zählen zum Beispiel Zeugenaussagen über abweichende Absprachen. Die logische Folge sind außerordentlich detaillierte Verträge mit der teilweise ermüdenden Gewohnheit, nicht den Oberbegriff, sondern eine Anhäufung aller erdenklichen Synonyme zu wählen. Wegen der überragenden Bedeutung von Gerichtsentscheidungen werden oft Formulierungen gewählt, die Gegenstand einer gerichtlichen Entscheidung waren. Diese Praxis führt zu oft unverständlichen Bausteinen in Standardverträgen, die zwar im Umfeld des englischen oder amerikanischen Rechts sinnvoll sind, in einem Vertrag nach deutschem Recht aber zu gefährlichen Unklarheiten führen können. Allein deshalb verbietet sich eigentlich schon die (dennoch häufig) anzutreffende Praxis einiger deutscher Publisher, angloamerikanische Verträge unverändert (1:1) unter Geltung deutschen Rechts zu übernehmen. Dagegen spricht auch, dass in solch einem Fall zwingendes nationales Recht nicht beachtet wird. Beispielsweise ist dem deutschen Urheberrecht das so genannte »work made for hire« unbekannt. Danach wird im amerikanischen Recht der Auftraggeber (Publisher) unmittelbar Urheber des Computerspiels. Eine entsprechende Klausel wäre nach deutschem Recht nichtig, gegebenenfalls aber in eine Lizenzvereinbarung umzudeuten. Selbst wenn amerikanisches Recht vereinbart wird, funktioniert ein »work made for hire« in vielen Fällen nicht. Unterschiede bestehen auch im Bereich der Haftung, die in angloamerikanischen Verträgen weitgehend verschuldensunabhängig gestaltet ist. Werden Klauseln für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert und von einer Partei, meistens vom Publisher, einseitig gestellt und nicht im Einzelnen ausgehandelt, betrachtet das deutsche Recht sie als allgemeine Geschäftsbedingungen. Sie unterliegen dann der Inhaltskontrolle nach den §§ 305 ff. BGB. Sehr viele Klauseln aus angloamerikanischen Verträgen sind danach unwirksam. Gelegentlich fehlen Klauseln in amerikanischen Verträgen, die deutsche Parteien vereinbaren würden. Aus US-amerikanischer Sicht ist etwa ein Vertragsstrafeversprechen nicht durchsetzbar. In amerikanischen Verträgen wird man es deshalb kaum finden.

Beratung suchen

Allgemein gilt: Beide Parteien sollten das gewählte Recht kennen und sich zumindest (auch) von einem Rechtsanwalt des gewählten Rechts beraten lassen. Alles andere ist Bohren im Nebel. Die Vereinbarungen führen dann im Konfliktfall zu unvorhersehbaren Ergebnissen oder sind überhaupt nicht zu gebrauchen. Bei kleinen Projekten übersteigen die Beratungskosten im ausländischen Recht ein angemessenes Verhältnis zu den Erlösen. Man sollte dann darauf drängen, einen Vertrag nach deutschem Recht zu verhandeln. Seriöse Partner werden sich darauf einlassen.

Vertragssprache

Von Bedeutung ist auch die Vertragssprache. Für internationale Verträge hat sich Englisch durchgesetzt. Auch bei rein nationalen Sachverhalten werden häufig englische Vertragsmuster verwendet. Dahinter steckt nicht immer eine böse Absicht: Publisher wollen ihre einheitlichen Vertragsmuster verwenden, um einheitliche Ergebnisse zu erzielen und die Transaktionskosten gering zu halten. Gelegentlich müssen ausländische Investoren oder Konzerngesellschaften auf Englisch informiert werden; die Übersetzungsarbeit soll gespart werden. Kommt der Rechtsstreit allerdings vor ein deutsches Gericht, so kann dieses gemäß §142 III ZPO die Übersetzung des Vertrages anordnen. Dadurch entstehen Kosten, die vor allem kleineren Entwicklern die Rechtsdurchsetzung erschweren. Schwierigkeiten bereitet die Auslegung von englischsprachigen Verträgen. Leider wird immer wieder vergessen, dass die Rechtssprache eine Fachsprache ist. Gerade deutsche Vertragspartner überschätzen häufig ihre Kenntnisse der fremden juristischen Fachsprache. Missverständliche Regelungen sind an der Tagesordnung.

Parteien des Vertrages

Vor der Vertragsverhandlung sollte sich jede Seite ihren Vertragspartner ansehen. Ist ein Publisher in viele Konzerngesellschaften unterteilt, so muss dies bei der Gestaltung berücksichtigt werden. Dann ist gerade für die Lizenzabrechnung daran zu denken, dass auch Verrechnungen zwischen den Konzerngesellschaften üblich sind, die zu geringeren Lizenzbeteiligungen für den Entwickler führen. In einigen Verträgen wird übersehen, dass die Entwicklergesellschaft (z.B. GmbH) nicht identisch mit dem Urheber des Computerspiels ist. Das können nur die dort tätigen natürlichen Personen sein. Viele Klauseln sind dadurch wertlos. Publisher sollten dies zum Beispiel für die Insolvenzabsicherung bedenken. Als Entwickler sollte man darauf achten, nicht als natürliche Person neben der GmbH Vertragspartner zu werden, da man sonst unbeschränkt für die Vertragserfüllung mithaftet. In einigen US-Bundesstaaten können juristische Personen nur solche Geschäfte abschließen, die innerhalb ihres Unternehmensgegenstandes liegen (»ultra vires doctrine«). Daran kann ein Vertrag gelegentlich scheitern. Nicht immer darf man darauf vertrauen, dass die Person, mit der man verhandelt, auch Vertretungsmacht hat. Dem Handelsregister vergleichbare Einrichtungen fehlen in den USA. Bei größeren Transaktionen sollte man sich deshalb eine Bestätigung des gegnerischen Anwalts (»legal opinion«) einholen oder die Gesellschaftsverträge vorlegen lassen. Im zweiten Teil der Serie beschäftige ich mich mit den Grundfragen der Vorverhandlungen.

Claas Oehler

Typische Vertragsinhalte

0. Vorspann und wesentliche Punkte, Zusammenfassung

1. Definitionen

2. Entwicklungsprozess
Leistungsabschnitte, Termine
Kommunikation (Ansprechpartner, Weisungen)
Teil-/Abnahmeverfahren
Inhalte, die vom Publisher geliefert werden
Einbau
Development Kits
Änderungen
Verzögerungen und deren Folgen
Bindung des Kernteams
Lokalisierungen, Service, Support (Versicherungen)

3. Rechteübertragung und Verwertung
Rechteeinräumung (Lizenz), Gebiet, Dauer
Exklusivität (in US-Verträgen oft »work made for hire« und Urheberschaft)
Verwertungsrechte, Titelrechte, Marken- und Kennzeichen
Charaktere, Dokumentation, Quellcode
Ausnahmen und Vorbehalte von der Rechteeinräumung
Credits, Anbringen von Logos und Urheberbenennungen
Optionen, Nachfolger
Wettbewerbsverbote

4. Finanzierung, Vergütung, Beteiligung
Vorauszahlungen
Abrechnungsschlüssel
Royalties, Verrechnungen
Beteiligung an anderen Produkten
Konzernverrechnung, Kompensationsgeschäfte
Zahlungswege, Bankverbindung
Retourreserven
(Doppel-)Besteuerung

5. Pflichten der Parteien
Entwicklerpflichten
Publisherpflichten
Vertrieb, Marketing

6. Laufzeit und Kündigung
»Kündbarkeit«:
- vor Fertigstellung, nach Fertigstellung
- wegen nicht erreichter Konsolenhersteller-anforderung

Pflichtverletzungen, Abmahnungen, Fristen
Folgen, Ausgleichszahlungen, Rechterückfall
Insolvenzfall und Sicherungsrechte
Fortwirkung von Klauseln

7. Garantien, Freistellungen, Haftungsbeschränkungen
Fehlerklassen, Rechteeinräumung
Mitverschulden
Mitwirkung an Prozessen

8. Vertraulichkeit
Vertrauliche Informationen, Ausnahmen
Verpflichtung der Mitarbeiter

9. Allgemeine Klauseln
Abtretbarkeit, Aufrechnung
Erklärungen, Zugang
Schiedsklausel
Anwendbares Recht, Gerichtsstand
Vollständige salvatorische Klausel

Vertragsmuster: http://contracts.corporate.findlaw.com/type/operations/ip.html