



Foto: © Nonwarit - Fotolia.com

Die überlange Erstlaufzeit:

Ein teurer Fehler!

In unserer Beratungspraxis tritt sie nahezu täglich auf: Die zu lange Erstlaufzeit. § 309 Nr. 9 BGB besagt, dass eine Laufzeit, die den Vertragspartner länger als zwei Jahre bindet, unwirksam ist. Denn der Gesetzgeber sieht darin eine unangemessene Benachteiligung des Nutzers. Dies hört sich erst einmal einfach an; in der Umsetzung werden aber immer wieder Fehler gemacht, die bares Geld kosten. Denn der Teufel liegt im Detail.

Vorsicht: Vertragsbindung beginnt mit Unterschrift

Die Vertragsbindung beginnt nämlich nicht erst ab dem Zeitpunkt, den die Vertragsparteien übereinstimmend als Beginn der Mitgliedschaft vereinbaren. Nein – die Bindung und damit auch der Beginn des 2-Jahres-Zeitraums läuft bereits ab Datum der Vertragsunterschrift. Dies hat der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 17.03.1993, Az. VIII ZR 180/92 so entschieden. Konkret bedeutet dies: Wenn das interessierte potenzielle Mitglied am 20. August im Studio einen Vertrag unterschreibt, in dem als Mitgliedsbeginn der 01. September aufgenommen wird bei einer Laufzeit von 24 Monaten, liegt keine wirksame Laufzeitvereinbarung vor, da die Tage zwischen dem 20. August und dem 01. September zu den 24 Monaten hinzugezogen werden. Der Vertrag an sich hat dann zwar Bestand; er gilt aber als auf unbestimmte Zeit geschlossen, und

zwar weder mit einer bestimmten Erstlaufzeit noch mit einer wirksamen Verlängerung.

Die Folge: Jederzeit kurzfristige Kündigung und damit keine weiteren Einnahmen

Auf unbestimmte Zeit abgeschlossene Verträge sind aber zu jedem Zeitpunkt mit kürzester gesetzlicher Frist kündbar. Die Länge der Kündigungsfrist hängt davon ab, welchen Charakter der Vertrag überwiegend aufweist und welcher Zahlungsrythmus vereinbart ist und schwankt zwischen einigen Tagen und 3 Monaten. Umso ärgerlicher ist es dann, wenn ein Mitglied unter Vorlage eines Attestes kündigt und sich herausstellt, dass ein krankheitsbedingter Kündigungsgrund zwar nicht vorliegt, allerdings bei Abschluss der Mitgliedschaft die 2-Jahres-Frist überzogen wurde. Hier müssen wir oft empfehlen, das Mitglied vorzeitig aus dem Vertrag zu entlassen, da die Laufzeitvereinbarung

einer Überprüfung im Gerichtsverfahren nicht standhalten würde. Und dies nur, weil bei Vertragsabschluss seitens des Studios ein Fehler gemacht wurde!

Lösungsmöglichkeiten

Nun stellt sich die Frage, wie das Studio sicherstellen kann, dass die Erstlaufzeit rechtssicher vereinbart wird: Am einfachsten und gleichzeitig auch sichersten ist die Variante, taggenaue Vertragsabschlüsse zu tätigen, sodass die gegenseitigen Verpflichtungen genau am Tag der Unterschrift beginnen.

Eine andere, jedoch eher wirtschaftlich ungünstige Alternative besteht darin, dem Mitglied während der „Vorlaufzeit“ ein Rücktrittsrecht einzuräumen. In dieser konkreten Ausgestaltung wird laut BGH nicht von einer Bindung ab Unterschrift ausgegangen. Allerdings muss das Studio dann bis zum vereinbarten Vertragsbeginn zittern, ob nicht noch vorher ein Rücktritt seitens des Mitglieds erfolgt. Und im Falle des Rücktritts gibt es dann mangels Vertrages gar keine

zukünftigen Einnahmen mehr. Viele Studios arbeiten daher nur noch mit einer maximalen Erstlaufzeit von 23 Monaten, wobei dieses Prinzip natürlich nur funktioniert, wenn die Verträge immer spätestens am Ersten des Folgemonats beginnen, sodass zwischen Unterschriftsleistung und vereinbartem Vertragsbeginn maximal ein Monat liegt. In der Summe werden die 24 Monate dann nicht überschritten und die Laufzeitvereinbarung ist unangreifbar und verbindlich. ■



Andrea Elbl (Juristin DSSV)

Sie haben Fragen?

Zu allen rechtlichen Fragen rund um den Studioalltag bietet die Rechtsabteilung des DSSV im Rahmen einer bestehenden Mitgliedschaft die Möglichkeit, eine kostenlose rechtliche Erstberatung mit Einschätzung der Rechtslage zu erhalten, beispielsweise nach Erhalt einer Attestkündigung, der Überprüfung von Vertragsklauseln oder arbeitsrechtlichen Themen.

Tel.: 040 - 766 24 00 | E-Mail: dssv@dssv.de

Neues Fördermitglied

POWERSLIM DEUTSCHLAND GMBH

Holger Westenbaum, seit vielen Jahren als erfolgreicher Unternehmer und Experte für Ernährungskonzepte in der Branche bekannt, ist der operative Geschäftsführer der PowerSlim Deutschland GmbH. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und nach langen Recherchen im europäischen Ausland, lernte er 2016 das in den Beneluxländern marktführende Ernährungskonzept PowerSlim kennen (über 450 Partner).

PowerSlim ist ein von Ernährungswissenschaftlern entwickeltes, innovatives Ernährungskonzept mit klaren Zielen: einfach Gewicht zu verlieren, den Stoffwechsel zu aktivieren und das erreichte Idealgewicht zu halten! PowerSlim ist ein über 10 Jahre erprobtes, erfolgreiches, effektives und wissenschaftlich fundiertes Programm mit einem einzigartigen Produktsortiment.

Worauf baut das PowerSlim-Konzept auf? Unsere zertifizierten PowerSlim-Ernährungscoaches begleiten und motivieren Menschen, ihr Wunschgewicht zu erreichen. Schritt für Schritt kommen die Teilnehmer auf Basis des PowerSlim-Behandlungsplans ihrem Ziel näher – und lernen, sich gesund und ausgewogen zu ernähren. Durch die anschließende, langfristige Betreuung (ca. 14 Monate) wird bei den Kunden das Idealgewicht dauerhaft gehalten. In der ersten Phase werden Haupt- und Zwischenmahlzeiten durch PowerSlim-Produkte ersetzt. Die Produkte, in herausragender Qualität, zeichnen sich vor



allem durch den überdurchschnittlichen Eiweißanteil (mit sehr hoher Bioverfügbarkeit) und einen sehr geringen Kohlehydratanteil aus. Dadurch gelingt es, dass die vorhandenen Fettreserven als Energiequelle genutzt werden (Ketose).

Das PowerSlim Sortiment

Das PowerSlim-Sortiment umfasst über 100 Produkte für Frühstück, Mittag- und Abendessen und für zwischendurch. Bereits von Anfang an wird das Programm durch Gemüse, Fleisch, Fisch oder vegetarische Alternativen ergänzt. Die meisten Produkte haben ganze 20 Gramm Eiweiß pro Portion. Unnötige Lebensmittelzusätze werden nicht verwendet. Die Produkte sind weitgehend frei von künstlichen Farb-, Duft- und Geschmacksstoffen und sind mit dem natürlichen Stevia-Extrakt gesüßt. Abgerundet wird das System mit einem sehr spannenden Businessmodell und kompletter Marketing- und Sales Unterstützung.

www.powerslim.de