

COVID-19 – OM AFLYSNINGER ELLER ANNULLERING/ÆNDRING AF KONTRAKTER

I forbindelse med regeringens lockdown af venues over hele landet er et stort antal scenekunstaktiviteter blevet aflyst, herunder fx turné, stationære forestillinger, residencies, workshops og undervisning.

I den proces er lige så mange kontrakter mellem arrangører/venues (kunde) og scenekunstproducenter (sælger) blevet annulleret, i mange tilfælde med den konsekvens, at scenekunstproducenten (sælger) står tilbage med manglende indtægter og udækkede udgifter. Det har vist sig meget vanskeligt for scenekunstproducenterne at vurdere, hvorvidt en aflysning/annullering af aftale er sket i overensstemmelse med lovgrundlaget, og hvordan man derfor kan respondere på situationen på en måde, som kan sikre en rimelig overenskomst omkring de aflysninger, som er en af konsekvenserne af Covid-19's udbredelse og regeringens/samfundets forskellige tiltag mod spredningen.

Vi har derfor bedt en advokat se på en række typiske problemstillinger i denne situation.

1. Spørgsmål vedr. aflysninger af forestillinger på baggrund af den aktuelle situation med Covid-19:

a. Hvordan er man normalt stillet som scenekunstproducent (sælger), hvis man har solgt en forestilling til et venue/en arrangør (kunden) – det kan f.eks. være et teater, et bibliotek, en skole...), som aflyses af kunden under henvisning til Covid-19?

Der findes ikke en specifik lovgivning, der dækker udøvende kunstnere mv. Desværre findes der heller ikke en specifik lovgivning, som vedrører aflysning, annullering, opsigelse mv. Det klare udgangspunkt er, at man altid skal forholde sig, hvad der står i hver enkelt aftale. Aftalen er altså "parternes lov", og en aftale er som udgangspunkt bindende for begge parter.

Hvis en kunde **aflyser** en ydelse, har det altså i første omgang betydning, hvad man har aftalt. Første skridt er derfor at kigge i sin aftale, og spørge sig selv: "Står der noget i aftalen om aflysning?"

- Hvis **JA** – Hvis man har aftalt, hvad der skal ske i tilfælde af en aflysning, er det dette, der gælder. Der findes ikke en normale for den slags aftaler – men derimod et hav af variationer. Nogle **aftalte aflysningsvariationer** kan være, at man betaler et aflysningsgebyr, at man skal dække den anden parts allerede afholde udgifter eller lignende. Hvis der er en **aftalt aflysningsadgang**, vil COVID-19 meget sjældent have nogen betydning for aftalen – kunden kan altså aflyse uanset hvad. Dette afhænger dog af den konkrete ordlyd af aftalen.
- Hvis **NEJ** – Se svar på næste spørgsmål nedenfor.

Når man kigger sin aftale igennem i sømmene, skal man være opmærksom på, at ordet "aflysning" ikke altid bruges direkte. En aflysning kan også tage form som en "opsigelse", "afbestilling" eller "fortrydelsesadgang" - eksempelvis at en aftale kan opsiges med dags varsel. Det er derfor vigtigt, at man kigger på selve formuleringerne i aftalen, og ikke kun på buzz words. Derudover findes der i nogen love en direkte adgang til at annullere en aftale uden at blive erstatningsansvarlig, men dette er primært inden for byggeriområdet.

b. Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis den kontrakt man har, slet ikke beskriver noget om aflysning?

Hvis der ikke er aftalt noget om lige præcis aflysning – fx en aflysningsadgang eller en opsigelsesadgang - eller hvis der slet ikke er lavet en decideret aftale, findes der i Danmark nogen generelle principper, som

domstolene har udviklet via mange års retspraksis – disse principper kan man bruge til at udfylde en eksisterende aftale med, eller til at etablere rammer for, hvad standardparter normalt ville have aftalt.

At **aflyse** en bestilt ydelse (fx scenekunst) uden at have ret hertil i aftalen, er det samme som at **annullere** ydelsen. Med andre ord er det udtryk for, at parten ikke har tænkt sig at opfylde aftalen efter dens indhold. Ingen part har en automatisk ret til at annullere en aftale, og hvis man ikke har aftalt adgang at annullere, er en annulation/aflysning derfor det samme som at **misligholde** aftalen.

Når en part misligholder en aftale, har den anden part efter de generelle principper ret til at gøre **misligholdelsesbeføjelser** gældende såsom tvang til at opfylde (kaldes naturalopfyldelse), ophævelse, forholdsmæssigt afslag og erstatningskrav. Hvis en kunde derfor annullerer over for en scenekunstproducent, kan scenekunstproducenten gøre disse beføjelser gældende overfor kunden – fx ophæve aftalen og kræve erstatning for scenekunstproducentens tab. Udgangspunktet er, at scenekunstproducenten godt kan tvinge kunden til at opfylde aftalen, medmindre dette er umuligt, eller kræver urimeligt store ekstra ressourcer for kunden. I den nuværende COVID-19 situation vil det næppe være hensigtsmæssigt at tvinge kunden til at opfylde aftalen, men derimod vil det ofte give bedre mening for scenekunstproducenten at ophæve aftalen og kræve erstatning. Dette afhænger dog af de konkrete omstændigheder. I den forbindelse er det også vigtigt at fremhæve, at scenekunstproducenten skal kunne bevise, at man har lidt et tab, størrelsen på tabet samt at tabet er lidt pga. annulationen.

Selvom den annullerende part altså skal betale erstatning, er fordelene ved at annullere, at parten i erstatningsopgørelse kan trække det fra, som scenekunstproducenten sparer pga. annulationen. Den part der bliver annulleret overfor, skal nemlig begrænse sit tab mest muligt. Det kunne fx være udgifter for transport eller overnatning, som scenekunstproducenten skulle have afholdt, men nu ikke behøver afholde pga. annulationen.

En relevant undtagelse til at man som annullerende part kommer i misligholdelse, og skal betale erstatning, er hvis man er omfattet af en force-majeure situation. Mere om dette nedenfor.

- c. **Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis man møder aflysning af en aftale, som er indgået mundtligt og efterfølgende godkendt på mail, men hvor kontrakten ikke er underskrevet endnu?**

Udgangspunktet i dansk ret er, at mundtlige aftaler er lige så bindende som skriftlige. Problemet er, at det er den, der vil påberåbe sig aftalen, som skal bevise, at der findes en aftale. En accept af en aftale på mail kan som udgangspunkt være lige så god som en underskrevet aftale – men det afhænger af både ordlyd og fortolkning af denne mail. Det skal tydeligt fremgå af mailen, at parterne er enige om, at der er indgået en aftale.

Problemet i sådan en situation er sjældent, om der findes en aftale eller ej, men derimod hvad der konkret skal stå i denne aftale, som typisk ikke regulerer alle væsentlige punkter. Her er det de samme domstolsudviklede principper, som kan bruges, og der findes altså principper, som det er muligt at "falde tilbage på" og udfylde parternes aftale med. Disse principper afhænger af den konkrete problemstilling, de konkrete parter, forretningsområdet mv., og det er derfor ikke muligt at give et fyldestgørende overblik over dette. I forhold til aflysninger/annullationer kan man dog læse en beskrivelse af det generelle princip ovenfor.

- 2. Aflysning med henvisning til 'force majeure': Hvornår kan en aflysning af en købt forestilling betragtes som en force majeure-begivenhed?**

Hvis aflysningen er kommet, efter regeringens lockdown af venues trådte i kraft, og der henvises til force majeure, hvilket så skulle indebære, at venue/arrangør (kunden) i denne situation ikke er forpligtet til at betale for den aftalte forestilling (varen) – hverken helt eller delvist (kompensation).

a. Hvad er den almindeligt gældende definition på en 'force majeure' begivenhed? – og hvad indebærer 'force majeure' for en aftales partnere.

Force majeure er et begreb for uforudsete/upåregnelige ekstraordinære begivenheder, der gør det umuligt for en aftalepart at opfylde sine forpligtelser overfor den anden part. En force majeure-begivenhed medfører som udgangspunkt ansvarsfrihed for den, der som følge af begivenheden, ikke kan opfylde sin del af aftalen.

Det betyder, at parten, der er forhindret i at opfylde aftalen, ikke er ansvarlig for det tab, som fx køberen har lidt som konsekvens af forsinket eller manglende levering fra sælgerens side. De typiske eksempler på force majeure er krig og naturkatastrofe – altså en større kraft, der er ude af parternes kontrol.

I force majeure tilfælde bliver forpligtelsen til at levere ydelsen som udgangspunkt alene suspenderet indtil den rent faktisk kan leveres og bortfalder altså ikke helt, men det kan den gøre i særlige tilfælde.

I force majeure-situationen bliver man alene fritaget for at levere den del af aftalen, som er umulig for én at levere. I aftaler er der typisk en række delforpligtelser, fx en forpligtelse for en arrangør til at lægge lokaler til forestillingen, men også en betalingsforpligtelse overfor aktøren. Det er ikke umuligt for arrangøren i en force majeure-situation som Covid-19 at betale det aftalte vederlag. Det skyldes, at bankerne fortsat er funktionelle mv. Derfor bortfalder en ren betalingsforpligtelse som udgangspunkt ikke.

Det er den part, der påberåber sig force majeure, der har bevisbyrden for, at det er umuligt for vedkommende at opfylde aftalen.

Force majeure er altså begivenheder, der er (i) upåregnelige, (ii) udenfor parternes kontrol og som samtidig (iii) hindrer opfyldelse af aftalen.

Andre muligheder end force majeure?

Der kan være andre grunde end force majeure, der berettiger en arrangør til at tilbageholde/ikke betale aftalt vederlag. De kan fx påberåbe sig en ret til at tilbageholde vederlaget indtil forestillingen gennemføres (udskydelse af event), idet det er udgangspunktet, at ydelser udveksles samtidigt. En anden mulighed er, at arrangørerne påberåber sig bristede forudsætninger, fordi forudsætningerne for aftalen har ændret sig væsentligt. Vurderes der at foreligge bristede forudsætninger, så vil arrangøren blive frigjort fra aftalen uden ansvar. Retspraksis viser, at der skal meget til, før der foreligger bristede forudsætninger. Vi antager, at der i kølvandet på Covid-19 vil opstå ny retspraksis, der forholder sig til, om Covid-19-følgerne kan udgøre bristede forudsætninger.

b. Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis begrebet 'force majeure' IKKE INDGÅR i kontaktens ordlyd vedr. aflysninger?

Efter dansk ret er det muligt at påberåbe sig force majeure, også selvom man ikke har taget forbehold for dette i aftalen. Der er tale om en såkaldt retsnorm, der finder anvendelse, hvis aftalen er underlagt dansk ret. Det er vores umiddelbare vurdering, at en force majeure ikke medfører, at en betalingsforpligtelse bortfalder, medmindre andre bestemmelser i kontrakten taler for det. Det kunne fx være en bestemmelse om, at ydelserne skal udveksles samtidigt, eller at betaling først sker, når ydelsen er leveret.

c. Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis begrebet 'force majeure' - herunder epidemi/pandemi - INDGÅR i kontaktens ordlyd vedr. aflysninger?

Hvis der er en force majeure-klausul i kontrakten, så bør denne læses nøje – hvert ord kan have en afgørende betydning for fortolkningen. Er det fx aftalt, at begge parter forpligtelser bortfalder som følge af en force majeure-situation, så vil både betalingsforpligtelsen og leveringsforpligtelsen bortfalde – eller rettere sagt suspenderes.

d. Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis begrebet 'force majeure' INDGÅR i kontaktens ordlyd vedr. aflysninger – men hvor klausulen ikke konkret nævner epidemi/pandemi som anledning til 'force majeure'?

Her vil det igen afhænge af bestemmelsens konkrete ordlyd. Hvis det fx fremgår, at der ved force majeure-begivenheder skal forstås krig og naturkatastrofer, så vil en pandemi formentlig ikke være omfattet. Hvis bestemmelser derimod oplister eksempler på force majeure-begivenheder, så skal bestemmelsen fortolkes udvidende og vil formentlig også omfatte pandemier. Hvis bestemmelse ikke giver nogle eksempler overhovedet, så vil Covid-19 som udgangspunkt også være omfattet afhængig af, hvornår aftalen er indgået.

e. Tidsmæssig afgrænsning af 'force majeure':

Er en aflysning af en teaterforestilling under henvisning til Covid19-spredningen at betragte som en force majeure-begivenhed ...

- **hvis aflysningen er kommet FØR d. 13. marts, hvor regeringens lockdown af venues trådte i kraft?**
- **hvis aflysningen er kommet EFTER d. 13. marts, hvor regeringens lockdown af venues trådte i kraft?**
- **hvis man har modtaget aflysning, der omhandler en eller flere dato(er), som endnu ikke er omfattet af regeringens lockdown?**

Som udgangspunkt – og med forbehold for enkelte kontraktvilkår – så er tidspunktet ikke afgørende da Covid-19 ikke gør det umuligt for arrangørerne at opfylde betalingsforpligtelsen. Dog kan andre forpligtelser være umulige at opfylde, men dette vil være en konkret vurdering. Som beskrevet ovenfor, så skal arrangøren kunne bevise, at det er umuligt for vedkommende at overholde aftalen netop pga. force majeure.

3. Ændringer i allerede indgåede kontrakter:

Man ser i den aktuelle situation eksempler på arrangører/venues, som nu ønsker at tilføje en egentlig "covid19-klausul" til allerede underskrevne kontrakter, da en tilsvarende situation ifølge forsikringselskaber næste gang ikke vil kunne kategoriseres som 'force majeure'. Ved et nyt udbrud af covid-19 og myndighedernes eventuelle indgreb, ønsker arrangør/venues med en sådan "Covid19-klausul" at sikre sig, at kontraktens forpligtelser bortfalder.

Ved et eksempel har arrangør/venue - begrundet i de nye usikre omstændigheder – ønske om at tilføje en mulighed for at aflyse en købt forestilling i op til 6 uger før spilletidspunkt uden forpligtelser. Igen i en allerede underskrevet kontrakt.

a. Findes der fortilfælde på dette? Hvad siger lovgivningen generelt om denne situation?

Det juridiske udgangspunkt er, at en aftale er bindende for begge parter. Såfremt en part ønsker at ændre en eksisterende aftale, kræver det accept fra den anden part. En ændring af en aftale sidestilles altså med ny aftale, og en part kan frit vælge af afslå eller acceptere et ønske om ændring af en kontakt.

b. Kan arrangør/venue (køber) forlange ændringer i ordlyden i en allerede indgået kontrakt under henvisning til, at vi nu oplever en ny usikkerhed – at omstændighederne har ændret sig?

Nej, en arrangør kan ikke *forlange* ændringer. Det vil rent juridisk være at anse for en ny aftale, som scenekunstproducenten kan vælge at acceptere eller at afslå. Scenekunstproducenten kan af forskellige årsager ønske at imødekomme arrangøren fx med henblik på at sikre et fremtidigt samarbejde eller pga. samfundssind (forudsat at producenten ikke stilles ringere end arrangøren).

Som nævnt ovenfor er der teoretisk en mulighed for, at en part/arrangøren kan påberåbe sig bristede forudsætninger (væsentlig ændrede omstændigheder) og dermed blive frigjort fra sin aftale, men det er endnu uvist, om Covid-19 kan danne grundlag herfor, og det vil være op til en konkret vurdering i hvert tilfælde.

c. Hvordan kan en scenekunstproducent, som ønsker at indgå i en rimelig aftale med arrangør/venue om gensidig sikring i lyset af vore nye erfaringer, formulere bud på en klausul/et tillæg til kontrakt, som sikrer en rimelig fordeling af risiko - og som har juridisk holdbarhed? Findes der eksempler?

Se forslag til formuleringer i afsnittet vedrørende fremtidige kontrakter nedenfor.

d. Hvordan er scenekunstproducenten (sælger) stillet, hvis man møder ønske om ændringer i ordlyden i en aftale, som er indgået mundtligt og efterfølgende godkendt på mail, men hvor kontrakten ikke er underskrevet endnu?

Som tidligere beskrevet er en mundtlig aftale ligeså bindende som en skriftlig - og en accept af en aftale på mail kan som udgangspunkt være lige så bevismæssig "god" som en underskrevet aftale, men det afhænger af både ordlyd og fortolkning af mailen/den mundtlige aftale (altså hvad kan man bevise, der er aftalt).

Hvis der er sket accept af et mundtligt tilbud over mail, men selve kontrakten endnu ikke er underskrevet, så vil det være arrangøren, der har bevisbyrden for, at det han nu ønsker præciseret (fx en ret til at aflyse p.gr.a. Covid-19), er/var indeholdt i den oprindelige aftale. Hvis arrangøren ikke kan løfte denne bevisbyrde, står det producenten frit for at ikke acceptere ændringen.

COVID-19 – OM FREMTIDIGE KONTRAKTER

Der er mange bekymrede overvejelser omkring indgåelse af aftaler og kontrakter i kølvandet på Covid-19, og der er fra alle sider stort fokus på at sikre sig mod store tab i forbindelse med lignende situationer.

Hvordan navigerer scenekunstproducenterne i dette felt på en måde, som ikke giver fuldstændigt afkald på egen sikkerhed og samtidigt imødekommer arrangør/venues behov for sikkerhed.

Kan vi som branche lære af den aktuelle situation og få skabt aftaler/kontrakter, som har blik for den gensidige afhængighed mellem producenter og venues, som anerkender den sårbare økonomiske struktur hos begge parter - og på denne baggrund skaber rimelige, trygge og klare samarbejds- og aftaleforhold i fremtiden.

Nogle eksempler:

- Et teater har sendt følgende oplæg til tillæg i kontrakter ud til kompagnier/spillere næste år:
"I tilfælde af, at arrangøren bliver ramt af lukning pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, der umuliggør opførelsen af forestillingerne, bortfalder kontraktens forpligtelser."
- En scenekunstproducent har modtaget kontrakt for næste år. Deri står der, at *hvis forestillingen bliver aflyst, så får de kun betaling for det arbejde, performere/skuespillere har leveret før spilletidspunktet* - altså i forbindelse med prøvearbejdet.
Scenekunstproducenten (sælger) vil i dette tilfælde skulle frasige sig kompensationsmuligheder for de aflyste forestillinger, og dermed den indtægt/de indtægter, som er nødvendige for at dække produktions-udgifterne, der jo er mange flere end blot løn til performere/skuespillere.
Hertil kommer, at scenekunstproducenten jo har indgået kontrakter med forestillingens medvirkende, som indeholder aftale om ansættelse og løn i hele forestillingens spilleperiode.

Kan scenekunstproducenten (sælger) respondere juridisk velfunderet på udspil af denne type med en ordlyd - og evt. et mod-forslag - der sikrer en rimelig sikkerhed og kompensation i lignende situationer i fremtiden?

Selvom den ene part i sådan en kontrakt umiddelbart vil virke som den "store" eller "stærke" part, vil begge parter juridisk blive anset som professionelle, og der indtræder derfor ikke forbrugerbeskyttelseshensyn. Når begge parter er professionelle aktører, er der aftalefrihed, og derfor også vid adgang til forhandlinger. Der er få ting, som er "forbudt" at aftale i en professionel kontrakt, selvom formuleringer kan virke urimelige for den ene af parterne. Såfremt man som scenekunstner mødes med en af de ovennævnte formuleringer, kan det være en rigtig god idé at forfølge et modspil, så scenekunstproducenten ikke skal bære det primære tab.

En mulighed kunne være, at parterne deler risikoen for tabet, og en tilpasning af den ovenfor nævnte formulering kunne derfor lyde således:

"I tilfælde af, at arrangøren bliver ramt af lukning pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, der umuliggør opførelsen af forestillingerne, bortfalder kontraktens forpligtelser. I sådan et tilfælde har scenekunstproducenten dog ret til at modtage 50% af det faste aftalte honorar fra arrangøren."

En alternativ løsning kunne være at indsætte et minimumshonorar eller en såkaldt "break fee", der beløbsmæssigt bør tilpasses til den enkelte kontrakt. En sådan formulering kan lyde således:

"I tilfælde af, at arrangøren bliver ramt af lukning pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, der umuliggør opførelsen af forestillingerne, bortfalder kontraktens forpligtelser. I sådan et tilfælde har scenekunstproducenten dog ret til at modtage et break fee i form af en engangsbetaling på DKK [beløb] inkl. moms fra arrangøren."

Hvis løsningen med et "break fee" bruges, er det relevant at forholde sig til, om denne betaling skal være udover eventuelle betalinger, som allerede er betalt til scenekunstproducenten, eller om sådanne betalinger skal fratrækkes "break fee". Dette vil typisk være et forhandlingspunkt mellem parterne, som kan give lidt elastik.

Situationen kan også vendes på hovedet, så det ligner et "break fee", men i virkeligheden udgør et "loft" for arrangørens tab – altså en måde at sætte et max på, hvor meget arrangøren skal betale. En sådan formulering kan lyde som følger:

"I tilfælde af, at arrangøren bliver ramt af lukning pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, der umuliggør opførelsen af forestillingerne, ~~bortfalder kontraktens forpligtelser~~, har arrangøren ret til at aflyse overfor scenekunstproducenten mod at betale scenekunstproducentens tab, dog således at scenekunstproducentens tab max kan udgøre [beløb] kr."

Hvis en scenekunstproducenten bliver mødt med følgende ordlyd, som er nævnt ovenfor:

"Hvis forestillingen bliver aflyst, så gives der kun betaling for det arbejde, performere/skuespillere har leveret før spilletidspunktet."

er det svært at ændre direkte ordlyden, og man vil ofte være nødt til at komme med et helt andet alternativ. Formuleringen er udtryk for, at scenekunstproducenten skal have dækket sine udgifter i et omfang "som om aftalen aldrig var indgået". En sådan formulering er ret sædvanlig i kontrakter mellem professionelle parter, men den efterlader scenekunstproducenten med en usikkerhed.

Et oplagt alternativ kan være at regulere, hvornår en arrangør overhovedet må aflyse, så man sikrer, at arrangøren ikke bruger bestemmelsen til at aflyse efter for godt befindende. Dette kan man fx gøre ved at tilføje følgende:

"Udelukkende i det tilfælde at ~~Hvis~~ forestillingen bliver aflyst pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, gives der kun betaling for det arbejde, performere/skuespillere har leveret før spilletidspunktet."

Et alternativ hertil kan være at tilføje et ekstra "break fee" som ovenfor, og man vil derfor kunne få følgende ordlyd:

"Hvis forestillingen bliver aflyst, så gives der ~~kun~~ betaling for det arbejde, performere/skuespillere har leveret før spilletidspunktet. Derudover har scenekunstproducenten ret til at modtage et break fee i form af en engangsbetaling på DKK [beløb] inkl. moms fra arrangøren."

Disse kunne også oplagt kombineres som følger:

"Udelukkende i det tilfælde at ~~Hvis~~ forestillingen bliver aflyst pga. Covid19-virus eller anden myndighedsbestemt foranstaltning, gives der ~~kun~~ betaling for det arbejde, performere/skuespillere har leveret før spilletidspunktet. Derudover har scenekunstproducenten ret til at modtage et break fee i form af en engangsbetaling på DKK [beløb] inkl. moms fra arrangøren."

For at give arrangøren yderligere komfort, kan scenekunstproducenten også forpligte sig til kun at afholde de aller mest nødvendige udgifter i takt med produktionen og dermed udskyde de største udgifter til så sent som muligt for derved at undgå, at arrangøren skal betale for disse i en aflysningssituation.

Kan man lave en generel juridisk velfunderet kontrakt-ordlyd, som sikrer rimelige minimumsrettigheder for scenekunstproducenten (sælger) og samtidigt imødekommer arrangør/venues (kunde) behov for ikke at stå med hele ansvaret i tilfælde som den aktuelle situation?

Det er svært muligt at lave en generel kontraktordlyd på disse forhold, som passer på alle scenarier og kontrakter. Man skal altid være opmærksom på, hvordan de forskellige bestemmelser spiller sammen. Der kan nemlig være nævnt forhold om force majeure eller opsigelse andre steder i kontrakten, som vil konflikte med en given formulering.

De ovenfor nævnte formuleringer kan formentlig bruges i de fleste typer kontrakter, under den forudsætning, at de ikke konflikter med andre bestemmelser i kontrakterne. Hvis ikke ordlyden i eksemplerne ovenfor passer på kontrakten, kan parterne eventuelt bruge de bagvedliggende mekanismer – så som at blive stillet som om kontrakten aldrig var indgået eller at sætte et loft på arrangørens tab.

Det er også vigtigt, at parterne overvejer mulighederne for at indsætte andre generelle vilkår for opsigelse, aflysninger, annullationer mv. ind i kontrakterne. Disse kan gå specifikt på Covid-19, men kan også udformes i mere generelle vendinger.

Helt generelt skal scenekunstproducenten sikre, at arrangørens ret til aflysning afspejles i scenekunstproducentens aftaler med de medvirkende, crew, scenografer, kostumedesigner mv. På den måde bærer samtlige parter risikoen for et tab ved en eventuel aflysning.