

RECHTS.TIPP

EINST UND HEUTE ...

Was vor über hundert Jahren begann, gilt auch heute noch. Handelsagenten sind und waren ein ganz wesentliches Bindeglied zwischen Industrie und Handel. Ihre Marktkenntnis und das Vertrauen sind nach wie vor unschätzbar wertvoll bei der Platzierung von Produkten am Markt. Ein Berufsstand macht weiterhin Karriere, benötigt aber Tipps von Rechtsexperten, um vor Überraschungen gefeit zu bleiben.

Text: Dr. Erich Schwarz

Bis zum Ende des 19. Jahrhunderts erfolgte in Europa der Vertrieb von Waren vorwiegend auf den wöchentlich abgehaltenen Zentralmärkten. Hier stellten die Produzenten ihre Waren aus und die Kunden konnten die Märkte besuchen. Von dieser Wirtschaftsform zeugen noch heute die großen Stadtplätze der ehemals mittelalterlichen Städte in Europa. Wegen der immer größer werdenden Konkurrenz hatten die Märkte gegen Ende des 19. Jahrhunderts ihre Bedeutung als zentrale Umschlagplätze verloren, nicht die Kundschaft suchte mehr die Produzenten auf, sondern das Angebot musste an die Kundschaft und die Händler herangetragen werden. Zu dieser Zeit entstand der Berufsstand des Handelsagenten. Dieser wurde in der Folge als selbstständige Kaufmannskategorie anerkannt. Um die Jahrhundertwende hatte der Berufsstand bereits eine so große Bedeutung erlangt, dass die fehlende gesetzliche Regelung des Agenturverhältnisses immer deutlicher spürbar wurde. Der Gesetzgeber erkannte, dass der Handelsagent gegenüber dem zumeist wirtschaftlich übermächtigen Unternehmer eines besonderen Schutzes bedarf.

Entstehungsgeschichte des Gesetzes

Die damalige Rechtsprechung wandte zufolge Mangelung eines Gesetzes Bestimmungen über den Lohn-Werkvertrag, über den Bevollmächtigtungsvertrag und bisweilen sogar über den Gesellschaftsvertrag an. Daraus resultierte eine erhebliche Rechtsunsicherheit. Ein vom Gremium der Wiener Handelskammer erarbeiteter Gesetzesentwurf wurde bei einer Enquete im Frühjahr 1911 diskutiert, man einigte

sich darüber, dass das Gesetz weitgehend die Wahrung der Vertragsfreiheit garantieren sollte, schränkte diese aber dort ein, wo nach Auffassung der am Entwurf Beteiligten die unmittelbarsten Interessen des Handelsagenten betroffen waren. Anders als die damalige deutsche Gesetzgebung nahmen also die österreichischen Gesetzesverfasser sehr wohl auf die oft bestehende wirtschaftlich schwächere Position des Handelsagenten Bedacht. Der Ausbruch des Krieges 1914 bis 1918 verhinderte die weitere Behandlung des Entwurfes. Erst nach Abschluss des Friedensvertrages, als über die staatliche Selbstständigkeit und die Bedingungen Klarheit geschaffen worden war, unter denen sich künftighin in der Republik Österreich Handel und Verkehr entwickeln würden, entschloss man sich, den nun schon seit vielen Jahren vorliegenden Gesetzesentwurf der Nationalversammlung zur Beschlussfassung vorzulegen (teilweise Zitate aus Jabornegg, Handelsagentenrecht, Manz 1987).

Handelsagentengesetz 1921

Am 24. Juni 1921 wurde das Handelsagentengesetz angenommen. Da man beabsichtigte, für die Versicherungsagenten ein eigenes Gesetz zu schaffen, wurde der Geltungsbereich des Handelsagentengesetzes für die Versicherungsagenten ausdrücklich ausgenommen. Dieses erste österreichische Handelsagentengesetz enthielt auch Bestimmungen über den Ausgleichsanspruch, wobei sich dieser nach dreijähriger Vertragsdauer um jedes weitere Jahr verringerte, sodass schlussendlich der Höchstbetrag des Ausgleichsanspruchs mit $\frac{3}{12}$ der Jahresprovi-

sion festgelegt wurde. Ähnliches findet sich noch in der derzeitigen Schweizer Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch.

Handelsagentengesetz 1993 (HVertrG)

Im Rahmen der Europäischen Union ergab sich bald die Notwendigkeit der Harmonisierung der europäischen Handelsagentengesetze. Mit der Handelsagenten-Richtlinie des Jahres 1986 wurde allen EU-Mitgliedsstaaten die Umsetzung dieser Richtlinie in innerstaatliches Recht aufgetragen. Die EU-Richtlinie lehnte sich im Wesentlichen – ausgenommen die französische Variante – an das deutsche Handelsgesetzbuch an, das seinerseits durch das österreichische Handelsagentengesetz inspiriert war, sodass auf diesem Wege das heute gültige europäische Handelsagentenrecht letztlich teilweise auf österreichische Wurzeln zurückzuführen ist. Die EU-Richtlinie wurde in Österreich mit dem Handelsagentengesetz 1993 (HVertrG) durchgeführt.

PRAXISTIPPS FÜR HANDELSAGENTEN:

Verträge mit ausländischen Unternehmen

Hier stellt sich eingangs zunächst die Frage, ob nicht ein bloß mündlicher Handelsagentenvertrag oder ein kursorischer schriftlicher, der lediglich die Eckpunkte festlegt, für den Handelsagenten in diesem Zusammenhang günstiger ist.

Nachteilige Vertragsbestimmungen

Der österreichische Handelsagent, der mit zum Beispiel italienischen oder deutschen Produzenten einen Vertretungsvertrag abschließt, wird in der Regel angehalten, den von dem Geschäftsherrn vorbereiteten schriftlichen Vertrag zu unterfertigen. Darin finden sich als besonders nachteilig für den Handelsagenten insbesondere die Bestimmungen, dass das jeweilige ausländische Handelsagentenrecht zwingend anzuwenden sei und weiters, dass als Gerichtsstand das Gericht am Sitz des Unternehmers ausschließlich zuständig ist. Dies bringt für den Handelsagenten im Konfliktfall, insbesondere bei Beendigung des Vertrages, erhebliche Unannehmlichkeiten mit sich (Verfahrensdauer, Berechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs speziell in Italien).

Wenn schon seitens des Produzenten ein schriftlicher Vertragsabschluss als Bedingung vorgeschrieben wird, so kann der Handelsagent zumindest versuchen, einen österreichischen Gerichtsstand durch Einfügung der sogenannten aktorischen

Gerichtsstandsklausel (Abwehrklausel) zu erreichen. Diese lautet „Gerichtsstand ist der Sitz des jeweiligen Klägers“. Da die Auswirkung dieser Klausel in vielen Fällen vom Unternehmer nicht erkannt wird, kann es zur Einfügung dieser Bestimmung im schriftlichen Vertrag kommen. In einem solchen Fall ist dann für Ansprüche des Handelsagenten die österreichische Gerichtszuständigkeit gegeben.

Alleinvertretung

Bei der Vertragsgestaltung ist auch darauf zu achten, dass der Handelsagent, der für ein bestimmtes Gebiet bestellt wird, auch ausdrücklich als alleiniger Vertreter bestellt wird. In diesem Fall hat er, so nicht anders geregelt, einen Provisionsanspruch für alle Geschäfte in seinem Vertretungsgebiet, auch wenn er nicht persönlich oder unmittelbar daran mitgewirkt hat. In Österreich ist dies im § 8 Abs 4 HVertrG geregelt, gleichlautende Bestimmungen finden sich aufgrund der EU-Handelsagenten-Richtlinie auch im Wesentlichen in allen übrigen europäischen Regelungen. Von Bedeutung wird dies insbesondere im Zusammenhang mit dem zwingenden Rechtsanspruch des Handelsagenten auf Buchauszug.

Provisionskürzungen

In besonderer Weise hinzuweisen ist auf die in Österreich im § 9 Abs 3 HVertrG enthaltene Regelung, die sich im Wesentlichen auch in den sonstigen europäischen Regelungen findet, wonach bei nicht vollständiger Ausführung des vom Handelsagenten vermittelten Geschäftes dennoch der vollständige Provisionsanspruch aufrecht bleibt, dann nämlich, wenn dieser Umstand auf Gründe zurückzuführen ist, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Dies betrifft insbesondere Minderauslieferungen, Schlechtauslieferungen, Storni, Gutschriften, Rücksendungen und Ähnliches. Es ist gängige Praxis in Österreich, aber auch zum Beispiel in Deutschland, dass in diesen Fällen die Provision des Handelsagenten nur vom Fakturenbetrag, also was schlussendlich in Rechnung gestellt wurde, berechnet wird und nicht von der ursprünglichen Bestellung, die unter Umständen einen weitaus größeren Umfang hat. Dies ist den meisten Handelsagenten nicht bekannt und nehmen sie stillschweigend die dadurch herbeigeführten Provisionskürzungen zur Kenntnis. Auch diese Nachteile können durch einen Buchauszug saniert werden und auf diesem Wege zumindest drei Jahre zurück unter Umständen erhebliche Provisionen nach-

gefordert werden. Gleiches gilt, was ebenfalls bei einer Vielzahl der Handelsagenten unbekannt ist, für Rabatte, die nach der Bestimmung des § 10 HVertrG die Provisionsgrundlage, sofern nicht anders vertraglich geregelt, nicht schmälern dürfen. Auch hier können umfangreiche Nachforderungen gestellt werden.

Zurückbehaltungsrecht

Von praktischer Bedeutung ist, was weitgehend unbekannt ist, dass dem Handelsagenten, der bei Beendigung des Vertrages offene Forderungen hat, ein Zurückbehaltungsrecht an der Kollektion zusteht, was zum Beispiel im Bereich der Uhren- und Schmuckbranche von Bedeutung ist.

Ausgleichsanspruch

Mitunter finden sich in den von den Unternehmern vorgelegten Verträgen Bestimmungen, die den Anspruch auf Ausgleichszahlung (§ 24 HVertrG) zum Teil oder zur Gänze ausschließen. Diese Vertragsbestimmungen können, falls der Unternehmer darauf besteht, unterfertigt werden, da sie ungültig sind.

Eine spezielle Problematik tritt in der Praxis manchmal auf, als speziell deutsche Unternehmer bei Beendigung des Vertragsverhältnisses auf schriftlichen Beendigungsvereinbarungen bestehen. In diesen Vereinbarungen sind regelmäßig auch Bestimmungen über den Ausgleichsanspruch, zumeist einschränkender Natur, enthalten. Sehr oft werden derartige Beendigungsvereinbarungen noch während des Laufs der Kündigungsfrist abgeschlossen und sind daher gemäß ständiger Rechtsprechung ungültig, weil ein Verzicht des Handelsagenten auf Ausgleichsanspruch nur nach vollständiger Beendigung des Vertrages möglich ist. Vereinbarungen, die auch nur wenige Tage vor Ablauf der Kündigungsfrist und damit vor Ende des Vertrages getroffen werden, sind, so sie für den Handelsagenten nachteilig sind, unwirksam. Der Handelsagent kann daher seine eingeschränkten oder übergebenen Rechte nach Vertragsbeendigung dennoch geltend machen.

Ein Produkt der ZURICH für Handelsagenten

§ RECHT & HANDEL

Firmenrechtsschutzversicherung inkl. Ausgleichsansprüche

handelsagenten-versicherungen.at

Nutzen Sie die maßgeschneiderte Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten, die für Streitigkeiten vor Gericht die finanzielle Rückendeckung gibt.

Konkurrenzklausele

Eine Konkurrenzklausele, die den Handelsagenten nach Vertragsbeendigung in seiner Tätigkeit beschränkt, ist nach österreichischem Recht unwirksam. Andere europäische Regelungen, so etwa in Deutschland, sehen die Möglichkeit einer nachvertraglichen Wettbewerbsabrede unter bestimmten Voraussetzungen vor.

Dies stellt nur eine unvollständige Auswahl von praktischen Rechtsfragen dar. Eine umfangreichere Behandlung finden Sie unter www.handelsagenten.at in der Rubrik FAQ.



Dr. Erich Schwarz

ist Rechtsanwalt und Partner von SCHWARZ & SCHMIED Rechtsanwälte sowie Vertrauensanwalt des Landesgremiums Salzburg

kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at
www.rechtsanwalt-salzburg.at