

Provision oder was?



Nicht jedes Geschäft läuft über den Handelsagenten, auch wenn das im Prinzip mit dem Geschäftsherrn so vereinbart war. Welche Ansprüche hat der Handelsagent, wenn das Geschäft durch einen Filialisten oder anlässlich eines Messeauftritts zustande gekommen ist?

Von RA Dr. Erich Schwarz | Illustration photos.com

I. Grundsätzliches

Das gegenständliche Thema betrifft den Provisionsanspruch des Handelsagenten im Sinne des § 8 HVertG und in diesem Zusammenhang ganz spezielle Problemstellungen. Zur leichteren Erinnerung wird der Text des § 8 Handelsvertretergesetzes [HVertG] (Vergütung, Provision) vorangestellt:

(1) Die Vergütung des Handelsagenten kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen.

(2) Soweit nichts anderes vereinbart ist, gebührt dem Handelsagenten für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Besteht für den betreffenden Geschäftszweig nicht ein abweichender Handelsbrauch, so wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

(3) Dem Handelsagenten gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des



Dr. Erich Schwarz:
„Provisionsanspruch besteht auch, wenn die im Vertretungsgebiet des Handelsagenten liegende Zentrale den Auftrag für eine Lieferung an eine außerhalb des Vertretungsgebiets liegende Filiale erteilt.“

Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind.

(4) Ist der Handelsagent ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des Handelsagenten gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind.

Im § 8 Abs 4 ist die Grundlage für das gegenständliche Thema enthalten.

Das Gesetz regelt hier den Sachverhalt, wonach der Handelsagent vertraglich für ein bestimmtes Gebiet als alleiniger Vertreter bestellt wurde (Gebietsvertreter) oder für einen bestimmten Kundenkreis. Hier gebühren dem Handelsagenten „im Zweifel“ – d. h., soweit nicht vertraglich anders geregelt – die Provisionen auch für solche Geschäfte mit denen der Handelsagent gar nichts zu tun hatte, der Provisionsanspruch leitet sich lediglich aus dem Umstand ab, dass sich der Kunde im Vertragsgebiet des Handelsagenten befindet oder dem Kundenkreis des Handelsagenten angehört. Die gegenständliche Problemstellung bezieht sich allerdings primär und nahezu ausschließlich auf den alleinigen Gebietsvertreter, da nur diese in der Praxis von Bedeutung ist. § 8 HVertG enthält dispositives, also vertraglich abänderbares Recht.

II. Geschäfte mit Haupt- und Zweigniederlassungen

Am Grundsatz, dass der Provisionsanspruch des Gebietsvertreters bei Vertragsabschluss im Gebiet orientiert ist, ändert sich auch dann nichts, wenn die im Bezirk eines Handelsagenten gelegene Zentrale einen Auftrag erteilt, wobei die Lieferung selbst an eine au-

Es geht nichts über geregelte Abmachungen. Konkret geht es um die Frage des Provisionsanspruchs des Handelsagenten, wenn „sein“ Kunde ein Geschäft nicht über ihn, sondern über andere Kanäle abschließt. Wer diesen Fall vorsieht und entsprechend absichert, ist auf der sicheren Seite.

ßerhalb des Vertretungsbezirks gelegene Zweigniederlassung oder Filiale erfolgt. Der für den Sitz der Filiale zuständige Gebietsvertreter erwirbt mithin keinen Provisionsanspruch, obwohl die Lieferung an die in seinem Gebiet gelegene Filiale erfolgt. Maßgeblich ist das Zustandekommen des Geschäftes mit dem bezirkszugehörigen Unternehmen, egal wohin die Ware geliefert wird.

Im Verhältnis Zentralbesteller – Filialen kommt es nach österreichischer Rechtslehre ausschließlich auf den Ort des Geschäftsabschlusses an, also den Ort, an dem die Verhandlungen geführt wurden. Ist dies der Sitz der zentralen Verwaltung und werden die so bestellten Waren dann an Filialen ausgeliefert, erwirbt nur derjenige Gebietsvertreter den Provisionsanspruch, der für die Zentrale zuständig ist, es kommt nicht darauf an, wohin die Ware geliefert wird.

Ist der Ort des Geschäftsabschlusses die wenngleich rechtlich unselbstständige Niederlassung, erwirbt der für die Niederlassung zuständige Gebietsvertreter den Provisionsanspruch. Im Zweifel ist entscheidend der Ort wo die Verhandlungen geführt werden, wo die Bestellung erfolgt, der Geschäftsabschluss zustande kommt. Bezirksprovisionspflichtig sind ausnahmsweise auch solche Geschäfte, die in der Weise zustande kommen, dass außerbezirkliche Auftraggeber den Auftrag nicht im eigenen Namen, sondern für Rechnung und im Namen eines im Vertretungsbezirk ansässigen Unternehmens erteilen, auch wenn die Lieferung dann an das außerhalb des Bezirks gelegene Werk des Auftraggebers erfolgt (stellvertretender bevollmächtigter Vertragsabschluss).

Zusammengefasst ist es also so, dass bei Bestellungen durch den Zentraleinkäufer – unabhängig davon, wohin die Waren dann tatsächlich geliefert werden – der Handelsagent im Gebiet des Sitzes des Zentralverkäufers den Provisionsanspruch erwirbt, nicht jedoch der für das Gebiet der Filiale zuständige Alleinvertreter.

Im umgekehrten Fall, also wenn die Bestellung durch eine Filiale außerhalb des Vertretungsgebietes erfolgt – die allerdings zu einem Unternehmen im Vertretungsgebiet gehört –, führt dies nicht zu einem Anspruch auf Gebietsprovision für jenen Handelsagenten, in dessen Bezirk das Zentralunternehmen seinen Sitz hat, sondern erwirbt hier der für das Gebiet der Filiale zuständige Handelsagent.

Durchaus üblich ist es, und darauf ist bei Gestaltung des Handelsagentenvertrags zu achten, von diesen gesetzlichen Regelungen abzuweichen (so z. B. nach dem Grundsatz „die Provision folgt der Ware“). Dadurch kann erreicht werden, dass alle Bezirksvertreter provisiionsmäßig am Warenfluss beteiligt werden der auf Geschäften des Zentralbestellers beruhte. In diesen Fällen kommt es dann, insbesondere bei Unternehmen, die

im großen Umfange ihre Geschäfte mit Filialunternehmen abwickeln, zu einer vertraglichen Ausnahmeregelung. Spezifische Probleme können sich auch aus der Sitzverlegung eines Bezirkskunden ergeben. Nach der in Deutschland vorherrschenden Rechtsmeinung erwirbt dann der für das Gebiet des neuen Firmensitzes zuständige Handelsagent sämtliche Gebiets- oder Bezirksprovisionen und verliert der vorherige Handelsagent dieselben.

III. Messegeschäfte

Auf Messen und ähnlichen Veranstaltungen kommen durch die zusammenwirkende Tätigkeit von Handelsagenten Geschäfte oft so zustande, dass diese Verhandlungen, die zum Geschäftsabschluss führen, von den Handelsagenten ohne Rücksicht auf ihre bezirksmäßige Zuständigkeit einerseits und ohne Rücksicht auf die Bezirkszugehörigkeit des betreffenden Kunden andererseits geführt werden.

Kommt es dann zum Geschäftsabschluss, fragt es sich, welcher Handelsagent den Provisionsanspruch für den neu geworbenen Kunden geltend machen kann, wobei diese Frage auch für den Ausgleichsanspruch von Bedeutung ist, wenn es um die Fragen im Zusammenhang mit der Neukundenzuführung geht.

Die österreichische Rechtslehre vertritt hier die Meinung, dass der neu geworbene Kunde und die damit verbundenen Provisions- und Ausgleichsansprüche im Ergebnis dem jeweiligen Gebietsvertreter zukommen, in dessen Bezirkszugehörigkeit der Kunde fällt. Dies wird u. a. damit begründet, dass die Handelsagenten auf einer Kundenmesse als Team angesehen werden und es daher unwesentlich sei wer gerade frei sei, und die Gespräche und Verhandlungen mit dem entsprechenden Kunden führt. Dies geht nach der deutschen Rechtslehre so weit, dass der auf der Messe geworbene Neukunde dem Bezirksvertreter auch dann zukommt, wenn dieser auf der Messe selbst gar nicht anwesend war.

Auch im Zusammenhang mit Messekunden empfiehlt sich eine vertragliche Regelung, um Ungerechtigkeiten dahingehend zu vermeiden, dass zumindest die aus dem jeweiligen Messegeschäft selbst resultierenden Provisionen zwischen dem tatsächlich handelnden Handelsagenten und dem gebietszuständigen Handelsagenten nach einem zu vereinbarenden Schlüssel aufgeteilt werden. Die dann nach der Messe entstehenden Folgeprovisionen und auch die Berücksichtigung als Neukunde beim Ausgleichsanspruch stehen jedoch nur dem jeweiligen örtlich zuständigen Bezirksvertreter zu. ■

Der direkte Draht

Schwarz & Schmied
Rechtsanwälte

Dr. Erich Schwarz
Schwarz & Schmied Rechtsanwälte

5020 Salzburg
Ernest-Thun-Straße 12
T 0662/87 61 57-0
F 0662/87 61 57-22
E kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at
I www.rechtsanwalt-salzburg.at