

V O R T R A G

*gehalten von RA Dr. Erich Schwarz vor der Salzburger Wirtschaftskammer
am 08.05.2014*

Veranstaltung der Wirtschaftskammer Österreich, Gremium Handelsagenten

Vertretungsbörse zwischen Unternehmern aus Südtirol und österreichischen Handelsagenten:

Sehr geehrte Damen und Herren Unternehmer aus Südtirol,
sehr geehrte Damen und Herren Handelsagenten aus Österreich,
sehr geehrter Herr Bundesobmann der österreichischen Handelsagenten,
Kommerzialrat Robert Hieger,
sehr geehrter Herr Landesgremialobmann der Handelsagenten in Salzburg, Axel
Sturmberger,
sehr geehrter Herr Direktor der EOS, Hansjörg Prast,
sehr geehrter Herr Geschäftsführerstellvertreter der österreichischen
Handelsagenten, Herr Mag. Christian Rebernig,
sehr geehrte Gremialgeschäftsführerin der Salzburger Wirtschaftskammer,
Gremium Handelsagenten, Frau Mag. Peham-Zver!

Ich danke für die Einladung einen kurzen Vortrag zum Thema „europäisches,
österreichisches und italienisches Handelsagentenrecht“ zu halten.

Kurzer historischer Abriss:

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.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts verschwanden die Zentralmärkte und mussten die Produzenten und Großhändler andere Vertriebswege suchen um ihre Waren zum Kunden zu bringen. So entstand der Berufszweig des Handelsvertreters, nunmehr seit einiger Zeit Handelsagent genannt.

Sehr bald schon erkannte der Gesetzgeber, dass der Berufszweig des Handelsagenten gegenüber dem zumeist wirtschaftlich übermächtigen Unternehmer

eines besonderen Schutzes bedarf. Deshalb beschloss man noch Ende des 19. Jahrhunderts ein eigenes Handelsvertretergesetz zu schaffen, welches bedingt durch den 1. Weltkrieg in Österreich dann erst 1921 in Kraft trat.

Dieses erste österreichische Handelsvertretergesetz wies bereits mehrfache Bestimmungen zum Schutz des Handelsvertreters auf, es regelte auch dessen Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung als Abgeltung für die Neukundenzuführung.

Das österreichische Handelsvertretergesetz war dann auch bald danach Vorbild für die Regelung der Rechte der Handelsvertreter im deutschen Handelsgesetzbuch.

Im Rahmen der Europäischen Union ergab sich bald die Notwendigkeit der Harmonisierung der europäischen Handelsvertretergesetze.

Mit der Handelsvertreterrichtlinie des Jahres 1986 wurde allen EU-Mitgliedsstaaten die Umsetzung dieser Handelsvertreterrichtlinie in innerstaatliches Recht aufgetragen. Die EU-Richtlinie lehnte sich im Wesentlichen – ausgenommen die französische Variante – an das deutsche Handelsgesetzbuch an, sodass auf diesem Wege das heute gültige Europäische Handelsvertreterrecht letztlich auf österreichische Wurzeln zurückzuführen ist.

Die EU-Richtlinie wurde in Österreich 1993 mit dem Handelsvertretergesetz 1993 durchgeführt und in Italien bereits 1991 mit dem *Decreto Legge 303/1991*.

In Österreich wurde wie gesagt ein eigenes Gesetz geschaffen, in Italien wurde das Europäische Handelsvertreterrecht in die Artikel 1742 – 1752 des *Codice Civile* eingefügt.

Über die einzelnen Bestimmungen des italienischen und des österreichischen Handelsvertreterrechtes bzw. allfällige Unterschiede werde ich gleich anschließend referieren.

Rechtsnatur des Handelsvertretervertrages – Vertragsgestaltung:

Handelsvertreter ist, wer vom Unternehmer ständig mit der Vermittlung von Geschäften zwischen diesen und den Kunden betraut ist.

Der Handelsvertreter ist sohin lediglich Vermittler, allerdings kaufmännisch selbstständig mit eigenem Gewerbeschein, einkommenssteuerpflichtig und im Prinzip unabhängig vom Unternehmer.

Vom Handelsvertreter zu unterscheiden sind insbesondere die Vertragshändler, die auf eigene Rechnung kaufen und verkaufen.

Es empfiehlt sich in jedem Fall der Abschluss eines schriftlichen Handelsvertretervertrages.

Neben der Regelung der Provisionshöhe sollte in jedem Fall das anzuwendende Recht, also österreichisches oder italienisches, geregelt werden, sowie der Gerichtsstand für den Fall, dass es zu Meinungsverschiedenheiten kommt, also hier wiederum das Gericht am Sitz des italienischen Unternehmers oder am Sitz des Handelsvertreters.

Falls hier keine Regelungen getroffen werden, dies gilt insbesondere auch für die immer wieder vorkommenden bloß mündlichen Verträge, gilt nach der europäischen Regelung der EUGVVO die Gerichtszuständigkeit am Sitze des Handelsvertreters sowie nach internationalem Privatrecht die Anwendung österreichischen Rechts.

Die Wirtschaftskammer Österreich bietet ein Vertragsformular an, und zwar sowohl in deutscher als auch in italienischer Sprache. Daneben bietet der CDH Wirtschaftsdienst, also die deutsche Organisation der Handelsvertreter ebenfalls einen zweisprachigen Handelsvertretungsvertrag auf der Basis der europäischen Handelsvertreterrichtlinie an. Beide Vertragsformulare sollten jedoch den jeweiligen, individuellen Verhältnissen und Bedürfnissen entsprechend angepasst werden. Auch auf meiner Homepage findet sich ein spezielles Vertragsformular (www.rechtsanwalt-salzburg.at).

Unterschiede österreichisches – italienisches Handelsvertreterrecht:

Wie schon erwähnt hatten beide Rechtsordnungen die Vorgaben der europäischen Handelsvertreterrichtlinie zu befolgen.

Eine spezielle Bestimmung nach italienischem Recht enthält der Artikel 1748 cc, wonach bei Einigung zwischen dem Unternehmer und dem Kunden, den vom Handelsvertreter in größerem Ausmaß vermittelten Vertrag nur teilweise oder nicht auszuführen, der Handelsvertreter diesbezüglich nur den Anspruch auf eine gekürzte Provision hat, deren Höhe durch das Gericht nach Billigkeit zu bestimmen ist.

Nach österreichischer Rechtsprechung gebührt dem Handelsvertreter in einem solchen Fall grundsätzlich die volle Provision, nachdem er ja seine Vermittlungsarbeit erfolgreich abgeschlossen hat.

Unterschiedlich geregelt sind in beiden Rechtsordnungen auch die Fragen des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes. Nach österreichischem

Handelsvertreterrecht ist der Handelsvertreter nach Vertragsbeendigung grundsätzlich frei, auch eine vertragliche Vereinbarung, die die Tätigkeit des Handelsvertreters nach Vertragsende beschränkt, ist ungültig. Das italienische Handelsvertreterrecht sieht allerdings in Artikel 1751 vor, dass eine solche wettbewerbsbeschränkende Klausel schriftlich möglich ist, allerdings nur auf die Dauer von 2 nachvertraglichen Jahren. Eine ähnliche Regelung sieht im Übrigen auch das deutsche Handelsvertreterrecht vor, wobei hier für eine derartige nachvertragliche Beschränkung seitens des Unternehmers eine Entschädigung zu zahlen ist. Gleichlautend in beiden Rechtsordnungen ist das Recht des Handelsvertreters, sowohl während aufrechem Vertrages, als auch insbesondere danach einen so genannten Buchauszug zu verlangen, in dem sämtliche Geschäfte im Detail angeführt werden um dem Handelsvertreter eine Überprüfungsmöglichkeit hinsichtlich seiner Provisionsansprüche zu geben.

Ausgleichsanspruch:

Von wesentlicher Bedeutung für die Praxis ist das Rechtsinstitut des Ausgleichsanspruchs. Nach Beendigung des Vertrages soll die Tätigkeit des Handelsvertreters, insoweit er dem Unternehmer neue Kunden zugeführt hat, dadurch abgegolten werden. In der Praxis ist es ja oft so, dass der Handelsvertreter für den z. B. italienischen Unternehmer den österreichischen Markt aufbaut, eine größere Anzahl stabiler Kundenbeziehungen herstellt und sodann, nachdem der österreichische Markt funktioniert, vom Unternehmer gekündigt wird. Der Handelsvertreter verliert dann jede weitere Verdienstmöglichkeit mit den von ihm zugeführten Neukunden.

Um die nachvertraglichen Vorteile des Unternehmers bzw. auch die Nachteile des Handelsvertreters auszugleichen, wurde das Rechtsinstitut des Ausgleichsanspruchs geschaffen.

Auch in Italien gab es schon vor Inkrafttreten des europäischen Handelsvertreterrechtes einen Ausgleichsanspruch, der allerdings durch die so genannten *Accordi economici collettivi, AEC*, also die Wirtschaftskollektivverträge geregelt wurden. Diese Kollektivverträge sahen bei Berechnung des Ausgleichsanspruchs eine Entschädigung in Höhe von 3% der während der Vertragslaufzeit bezahlten Provisionen vor, und zwar unabhängig davon, ob der Handelsvertreter dem Unternehmen neue Kunden zugeführt hatte oder nicht. Die danach dem Handelsvertreter zugesprochenen Entschädigungen erreichten nicht annähernd die Höhe des Ausgleichsanspruchs entsprechend der Berechnung durch die europäische Handelsvertreterrichtlinie.

Mit der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie 1991 wurde mit einigen Fehlern zwar der Text der europäischen Richtlinie umgesetzt, allerdings wurde aufgrund der italienischen Formulierungen die Festlegung der Höhe des

Ausgleichsanspruchs in der Praxis wiederum den Wirtschaftskollektivverträgen, also den *Accordi economici collettivi*, AEC, überlassen, was verglichen mit der österreichischen und deutschen Berechnungsmethode zu erheblichen Nachteilen für den Handelsvertreter führte.

Zuletzt hat daher im Jahr 2006 der europäische Gerichtshof entschieden, dass die italienische Berechnungspraxis nicht der EU-Richtlinie entspricht.

Soweit mir die italienische Praxis bekannt ist, geht man nunmehr langsam dazu über, die in den sonstigen europäischen Staaten übliche Berechnungsmethode anzuwenden, das ist die so genannte zweistufige Berechnungsmethode mit einerseits einer so genannten Rohausgleichsberechnung und andererseits der Höchstbetragsrechnung.

Der Handelsvertreter hat höchstens Anspruch auf Bezahlung eines Ausgleiches in Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision.

Ob dieser Höchstbetrag erreicht wird hängt davon ab, ob und inwieweit er dem Unternehmer Neukunden zuführen konnte. Ist dies nur in geringem Umfang möglich gewesen, so erreicht der Ausgleichsanspruch nicht die Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision.

Abschließend muss erwähnt werden, dass es sich beim europäischen Handelsvertreterrecht um eine insgesamt komplizierte Rechtsmaterie handelt, die zu einer Vielzahl oberstgerichtlicher Entscheidungen geführt hat.

Damit schließe ich meine Ausführungen ab, danke für Ihr Interesse und stehe Ihnen gerne anschließend noch für Detailfragen zur Verfügung.

Salzburg, am 08.05.2014
RA Dr. Erich Schwarz