

RECHTSTIPP:

ANSPRUCH AUF BUCHHAUSZUG

WENN PROVISIONSANSPRÜCHE STRITIG SIND, stellt der Buchauszug eine starke Waffe für die Argumentation des Sales Agents dar. Rechtlich hat der Business Partner (= Unternehmer) unter bestimmten Voraussetzungen keine Chance, die Herausgabe des Buchauszuges zu verweigern.

TEXT: DR. ERICH SCHWARZ, RECHTSANWALT EM.

Das Recht des Sales Agents, einen Buchauszug vom Business Partner zu verlangen, ist im § 16 des Handelsagentenrechts (die folgenden Paragraphenbezeichnungen beziehen sich auf dieses) geregelt. Der Anspruch auf Buchauszug kann sowohl während des aufrechten Vertrages als auch nach Beendigung desselben geltend gemacht werden. Nach Beendigung des Vertrages besteht eine zeitliche Schranke aufgrund der Bestimmungen über die Verjährung, die im Bereich des Handelsagentenrechts grundsätzlich drei Jahre beträgt.

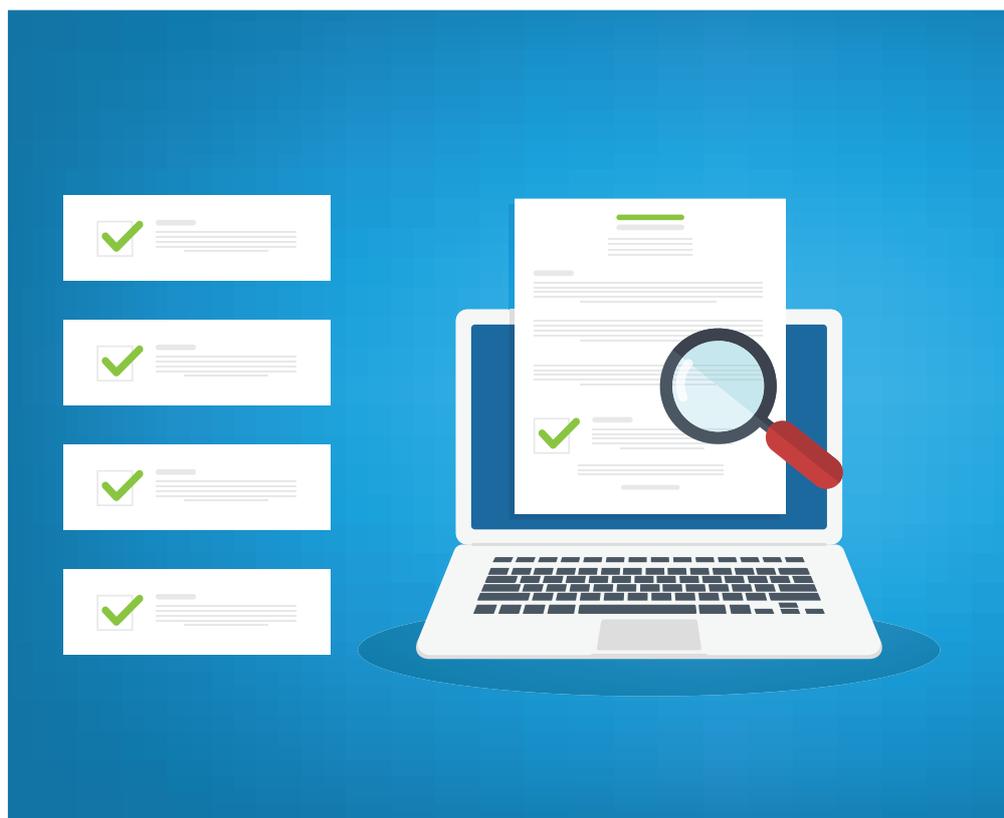
INHALT UND ANLASS FÜR DEN BUCHHAUSZUG

Die Provisionsabrechnungen der Business Partner sind im Regelfall inhaltlich sehr dürftig. Sie enthalten meistens nur Umsatzzahlen, eventuell die Angabe des Kundennamens, pauschale Abrechnungsperioden und den nach Meinung des Business Partners zustehenden Provisionsbetrag. Dabei ist insbesondere zu beachten, dass der Sales Agent – was viele nicht wissen – auch einen Provisionsanspruch für von ihm vermittelte Geschäfte hat, die allerdings sodann vom Business Partner nicht ausgeführt werden, storniert werden oder Ähnliches. Diese Geschäftsfälle scheinen dann in den Provisionsabrechnungen entweder nicht auf oder werden als Minusprovisionen angeführt.

Wenn der Sales Agent vom Business Partner einen Buchauszug verlangt, kommt des Öfteren der Einwand: „Sie haben ja ohnedies die Provisionsabrechnung.“ Doch Provisionsabrechnungen enthalten regelmäßig eben nicht alle Punkte, die zur Überprüfung des Provisionsanspruchs des Sales Agents erforderlich sind.

GENAUE AUFZEICHNUNGEN

Inhaltlich hat der Buchauszug neben den genauen Daten der einzelnen Kunden Details der Auftragserteilung, des jewei-



gen Umfanges der vermittelten Aufträge, Menge und Spezifikation der Waren zu enthalten, aber auch die genauen Daten hinsichtlich Auftragsbestätigung, Lieferung und Zahlung sowie insbesondere auch Angaben darüber, ob der Auftrag vollständig durchgeführt wurde, also ob es zu Minderauslieferungen gekommen ist. Weiters auch Angaben darüber, ob nachträglich Gutschriften gegenüber dem Kunden erteilt wurden, in diesem Fall aus welchen Gründen, da grundsätzlich der Anspruch des Sales Agents auf Provision durch derartige Umstände nicht beseitigt wird. Es ist gängige Praxis der Business Partner, im Falle von Stornierungen oder Rücksendungen durch den Kunden die bereits bezahlte oder gebuchte Provision nachträglich anteilig zu mindern. Diese Vorgangsweise des Business Partners widerspricht der Bestimmung des § 9 Abs

3, die zwingend ist und auch durch einen schriftlichen Vertrag zum Nachteil des Sales Agents nicht abbedungen werden kann.

Wichtig ist auch, dass in den Buchauszug vollständige Angaben betreffend diejenigen Geschäfte des Business Partners aufzunehmen sind, bei denen zweifelhaft ist, ob dem Sales Agent hier Provisionsansprüche zustehen oder nicht.

Der Buchauszug ist für den Sales Agent insbesondere dann von besonderem Interesse, wenn dieser für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt war (§ 8 Abs. 4). In diesem Fall hat der Business Partner in den Buchauszug auch alle Geschäfte aufzunehmen, die nicht direkt vom Sales Agent vermittelt

wurden, insbesondere auch alle Nachbestellungen.

Der Buchauszug hat übersichtlich und chronologisch geordnet zu sein, er muss dem Sales Agent die Möglichkeit bieten, seine Provisionsansprüche leicht und ohne besonderen Arbeitsaufwand feststellen zu können. Der Buchauszug kann auch elektronisch übermittelt werden, Belege müssen nicht beigegeben sein.

In der Praxis wird der Buchauszug regelmäßig nach Beendigung des Vertrages mit dem Business Partner in Verbindung mit einer so genannten Stufenklage gefordert. Diese Stufenklage verringert wesentlich das Prozesskostenrisiko des Sales Agents, da der unter Punkt 1 in der Klage enthaltene Anspruch auf Buchauszug unabdingbar ist und daher ein gesetzlicher Anspruch darauf besteht. Diesem Begehren kann der Business Partner nur entgegensetzen, dass ein Buchauszug bereits erteilt wurde oder dass Form und Inhalt der Provisionsabrechnungen derart detailliert waren, dass diese einen Buchauszug ersetzen, wovon regelmäßig nicht auszugehen ist. Der beklagte Business Partner wird daher – sofern er nicht schnell den Buchauszug übermittelt – den ersten Teil des Gerichtsverfahrens kostenpflichtig verlieren.

HÄNDISCHE ARBEIT GEFRAGT

Das Begehren auf Buchauszug bringt für den Business Partner große praktische Probleme, da aufgrund der Details die bloße Verwendung elektronisch gespeicherter Daten nicht möglich ist. Daher ist in den meisten Fällen ein Buchauszug händisch zu erstellen, was mitunter für den Business Partner einen sehr großen Zeit- und Arbeitsaufwand bedeutet. Aus diesem Grund ist die Forderung nach Übermittlung eines Buchauszugs ein gesetzlich geregeltes Druck- und Zwangsmittel gegenüber dem Business Partner, sodass die Zahlungsbereitschaft des Business Partners hinsichtlich allfälliger offener Provisionen und des Ausgleichs-

anspruchs dadurch nachhaltig gefördert wird.

ZWINGENDE BESTIMMUNGEN

Die gesetzlichen Regelungen zum Buchauszug sind zwingend, das heißt, ein allfälliger Verzicht im Vertrag auf Buchauszug ist ungültig. Der Buchauszug kann für einen Zeitraum von drei Jahren verlangt werden.

Der übliche Einwand der Business Partner, der Sales Agent habe während aufrechten Vertrages Zugang zu einem elektronischen Agentur-Abrechnungssystem gehabt, entbindet den Business Partner nicht von seiner Verpflichtung zur Übermittlung eines detaillierten Buchauszugs.

PROVISIONSABRECHNUNGEN ENTHALTEN NICHT IMMER ALLE PUNKTE, DIE ZUR ÜBERPRÜFUNG DES PROVISIONSANSPRUCHS DES SALES AGENTS ERFORDERLICH SIND. VERLANGEN SIE DAZU EINEN BUCHAUSZUG.

In den Buchauszug sind alle Geschäfte betreffend das Vertragsgebiet des Sales Agents aufzunehmen, insbesondere auch solche, hinsichtlich derer der Business Partner meint, sie seien nicht provisionspflichtig.

STUFENKLAGE UND EXEKUTION

Wenn der Business Partner den Buchauszug nicht innerhalb gesetzter Frist liefert, kann eine so genannte Stufenklage eingereicht werden. Punkt 1 ist der Buchauszug und Punkt 2 das Begehren auf Zahlung der aus dem Buchauszug ersichtlichen geschuldeten Provisionen. Im ersten Schritt erlässt das Gericht das Urteil auf Übermittlung des Buchauszuges. Wenn der Business Partner den Buchauszug nicht binnen 14 Tagen nach Rechtskraft übermittelt, kann der Sales Agent die

SUMMARY

Der für den Provisionsanspruch des Sales Agents wichtige Buchauszug enthält alle vertragsrelevanten Daten von Details der Auftragserteilung über den Umfang der vermittelten Aufträge, die Menge und Spezifikation der Waren, aber auch die genauen Daten hinsichtlich Auftragsbestätigung, Lieferung und Zahlung sowie insbesondere auch Angaben darüber, ob der Auftrag vollständig durchgeführt wurde.



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

Exekution des Urteils beantragen. Dies erfolgt in Österreich in Form von Beugestrafen gegen den Business Partner, die alle 14 Tage verdoppelt werden.



DR. ERICH SCHWARZ

ist Rechtsanwalt em. und Partner von SCHWARZ & SCHMIED Rechtsanwälte sowie Vertrauensanwalt des Landesgremiums Salzburg. Zusätzlich ist er gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger für die Berechnung des Ausgleichsanspruches.

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