

RECHTSTIPP:

ALTHEERGEBRACHTE FEHLER DES BUSINESS PARTNERS

IMMER WIEDER MUSS ICH IN MEINER BERUFSPRAXIS FESTSTELLEN, dass nach wie vor viele Business Partner (= Prinzipale), also Vertragspartner des Sales Agents (= Handelsagenten), das Wesen des Handelsagentenverhältnisses vollkommen falsch interpretieren und auslegen. Ein Überblick.

TEXT: MAG. MICHAEL MEDWED, RECHTSANWALT



Obwohl von der Branchenvertretung in den letzten Jahren und Jahrzehnten umfassende Aufklärungstätigkeit gesetzt wurde, aber auch insbesondere von den Vertrauensanwälten der Gremien in diesem Bereich viele Entscheidungen zugunsten der Sales Agents erwirkt wurden, hat sich dies bei vielen Business Partnern nicht herumgesprochen.

SELBSTSTÄNDIGKEIT

Der Sales Agent ist schon per Definition

VIELE BUSINESS PARTNER GLAUBEN NOCH IMMER, DASS DER SALES AGENT SEINEN WEISUNGEN ZU FOLGEN HAT. DIES WIDERSPRICHT JEDOCH EINDEUTIG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT DES SALES AGENTS.

gemäß § 1 des Handelsagentenrechts (HVertrG) als Selbstständiger tätig. Viele Business Partner glauben noch immer, dass der Sales Agent beispielsweise seinen Weisungen zu folgen oder täglich oder mehrmals pro Woche Berichterstattungen an den Business Partner abzugeben hat. Dies widerspricht jedoch eindeutig der Selbstständigkeit des Sales Agents. Dieser ist verpflichtet, die Geschäfte für den Business Partner zu führen, wie ein ordentlicher Kaufmann bzw. als ob es seine eigenen Geschäfte wären. Wann, wie,

und in welcher Form er dies unternimmt, kann ihm vom Business Partner nicht vorgeschrieben werden.

Als Beispiel möchte ich die Berichtspflicht heranziehen. Natürlich hat der Sales Agent schon von Gesetzes wegen die Verpflichtung, dem Business Partner Mitteilung darüber zu machen, wenn ihm wichtige Umstände bekannt sind, zum Beispiel über die nicht vorhandene Bonität eines Vertragskunden. Vielfach finden sich jedoch in den Handelsagentenverträgen Vereinbarungen dahingehend, dass der Sales Agent mehrmals wöchentlich oder gar täglich über seine Kundenbesuche und sonstigen Veranlassungen Bericht erstatten muss. Unabhängig davon, ob solche Bestimmungen im Vertrag angeführt sind oder im Zuge des Vertragsverhältnisses vom Business Partner dem Sales Agent aufgetragen werden, sind solche Vereinbarungen oder Aufträge nicht zu beachten. Sie widersprechen dem Grundsatz, dass es sich beim Sales Agent um einen Selbstständigen handelt und nicht um einen Angestellten oder eine arbeitnehmerähnliche Person, welche vom Vertragspartner einfach Dienstanweisungen erhalten kann.

HANDELSAGENTENVERTRAG IST EIN KONSENSUAL-VERTRAG

Der Handelsagentenvertrag ist wie ein Miet- oder Kaufvertrag ein Konsensualvertrag. Dies bedeutet, dass bei Übereinstimmung zwischen dem Business Partner und dem Sales Agent über die wesentlichen Vertragspunkte der Handelsagentenvertrag bereits zustande gekommen ist. Dies kann in schriftlicher, aber auch in mündlicher Form erfolgen und ist dann für beide Vertragsteile als bindend anzusehen. Es handelt sich sohin um kein formgebundenes Rechtsgeschäft.

Immer wieder erlebe ich jedoch in der Praxis Fälle, in denen der Business Partner versucht, im Rahmen des gelebten Vertragsverhältnisses von den getroffenen Vereinbarungen abzugehen. Ein solches einseitiges Abgehen vom ursprünglichen mündlichen oder schriftlichen Vertrag ist nicht gesetzeskonform, kann aber in der Praxis den Sales Agent vor große Probleme stellen.

Letztendlich geht es auch um den Ausgleichsanspruch gemäß § 24 HVertrG.

Dieser Ausgleichsanspruch ist ein zwingender, kann also vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Einfach ausgedrückt errechnet er sich aus dem Durchschnitt der Provisionen der letzten fünf Jahre, wobei es bei der konkreten Berechnung des Ausgleichsanspruches naturgemäß noch auf weitere Parameter ankommt. Sollten also vom Business Partner für den Sales Agent sich durch einseitig vorgenommene Vertragsänderungen Verschlechterungen seiner Provisionsansprüche ergeben, hätte dies auch auf den Ausgleichsanspruch seine Auswirkungen zum Nachteil des Sales Agents.

PFLICHTEN DES BUSINESS PARTNERS

Viele Business Partner vermeinen nach wie vor, dass nur der Sales Agent ihnen gegenüber Verpflichtungen hat, nicht aber umgekehrt. Diesbezüglich darf ich auf § 6 HVertrG verweisen. Aus dieser gesetzlichen Bestimmung leitet die Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes eine Fürsorgepflicht, Unterstützungspflicht und auch eine Treuepflicht des Business Partners gegenüber dem Sales Agent ab.

Gerade bei Vertragsverhältnissen, die vom Business Partner aufgekündigt worden sind, wird der Sales Agent oft nur mit einem Minimum an Informationen und Unterlagen versorgt, er wird praktisch vom Business Partner „ausgehungert“. Dies stellt zweifelsohne ein rechtswidriges Verhalten des Business Partners dar, welches dem Sales Agent die Möglichkeit einräumt, dagegen – notfalls auch gerichtlich – vorzugehen.

BUCHAUSZUG

Im Falle von Unstimmigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten über Provisionsansprüche des Sales Agents gegenüber dem Business Partner steht Ersterem das Recht zu, vom Business Partner gemäß § 16 HVertrG einen Buchauszug zu verlangen. Viele Business Partner verstehen den Inhalt eines solchen Buchauszuges, obwohl es schon unzählige Rechtsprechungen des Obersten Gerichtshofes zu diesem Thema gibt, noch immer falsch.

Beispielsweise sei nur aus der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes zitiert, dass ein Buchauszug in chronolo-



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

gisch geordneter Reihenfolge Folgendes zu enthalten hat:

- den genauen Namen/Firma des Kunden
- die genaue Anschrift des Kunden
- Kundennummer
- Datum der Auftragserteilung bzw. des Vertragsabschlusses
- Umfang des erteilten Auftrages
- Datum der Auftragsbestätigung
- Datum der Lieferungen bzw. allfälliger Teillieferungen
- Art und Menge der Lieferungen
- Nachbestellungen
- Preise pro Einheit
- Datum und Nummer der Rechnung bzw. Teilrechnungen
- Rechnungsbetrag, gewährte Nachlässe, Skonti, Rabatte, Datum der Zahlung etc.

Ich muss gestehen, dass mir ein korrekter Buchauszug bis dato von einem Business Partner noch nicht untergekommen ist. Ich habe schon für viele Sales Agents gerichtliche Verfahren diesbezüglich durchgeführt. Manchmal wird dann erst über Auftrag des Gerichtes ein solcher

ordnungsgemäßer Buchauszug vorgelegt, manchmal werden diese Verfahren vor Gericht zugunsten des Sales Agents verglichen. Bei Unstimmigkeiten über Provisionsansprüche bzw. -zahlungen stellt die Einforderung eines Buchauszuges durch den Sales Agent ein sehr probates und auch sehr scharfes Mittel gegenüber dem Business Partner dar.

BEI UNSTIMMIGKEITEN ÜBER PROVISIONSANSPRÜCHE BZW. -ZAH- LUNGEN STELLT DIE EINFORDERUNG EINES BUCHAUSZUGES DURCH DEN SALES AGENT EIN SEHR PROBATES UND AUCH SEHR SCHARFES MITTEL GEGENÜBER DEM BUSINESS PARTNER DAR.

KONKURRENZKLAUSEL

Immer wieder finden sich auch in den Handelsagentenverträgen Bestimmungen über ein Konkurrenzverbot nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zu Lasten des Sales Agents. Diesbezüglich möchte ich nur kurz auf § 25 HVertrG verweisen. Ein solches Konkurrenzverbot, auch wenn es vertraglich vereinbart worden ist, ist rechtlich unwirksam. Es handelt sich hierbei gemäß § 25 HVertrG um eine zwingende Bestimmung, welche auch durch Vertrag nicht ausgeschlossen werden kann.

VORZEITIGE VERTRAGSAUFLÖSUNG

Im Fall von befristeten Vertragsverhältnissen (unbefristete können ohnehin unter Einhaltung der vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist aufgelöst werden) vermeinen immer wieder Business Partner, dass der Sales Agent bis zum Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit an den Vertrag gebunden ist. Auch dies ist als unrichtig zurückzuweisen. Dem Sales Agent stehen auch vorzeitige Auf-



lösungsgründe eines Handelsagentenvertrages im Sinne des § 22 HVertrG zu. Solche Auflösungsgründe können durch ein einmaliges schwerwiegendes Fehlverhalten und einen damit verbundenen gravierenden Vertrauensbruch durch den Business Partner gegeben sein. Im Sinne der sogenannten Mosaik-Theorie kann ein Vertragsverhältnis vom Sales Agent mit seinem Business Partner auch dann vorzeitig zur Auflösung gebracht werden, wenn viel kleinere Gründe letztendlich das Vertrauensverhältnis so zerstören, dass dem Sales Agent die Aufrechterhaltung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zugemutet werden kann.

Die genannten Ausführungen stellen lediglich eine demonstrative und keine abschließende Darstellung von Fehlern des Business Partners dar. Eine abschließende Aufzählung wäre wahrscheinlich gar nicht möglich, würde auf jeden Fall aber

den Rahmen dieses Artikels sprengen. Als besonders wichtig und für mich hervorzuheben gilt, dass es sich beim Handelsagentenvertrag um einen Vertrag handelt, welcher von zwei selbstständigen Unternehmern abgeschlossen wird. Sie als Sales Agent sind genauso selbstständig wie Ihr Gegenüber, der Business Partner, und damit rechtlich gleichberechtigt. :



MAG. MICHAEL MEDWED

ist Rechtsanwalt und Partner in der Rechtsanwaltskanzlei Medwed-Medwed-Sparowitz und hat sich auf Vertriebsrecht spezialisiert. Zusätzlich ist er Vertrauensanwalt des Landesgremiums in der Steiermark.

office@medwed-graz.at
www.anwaltskanzlei-graz.at

SUMMARY

Der Sales Agent ist genauso wie der Business Partner selbständiger Unternehmer. Schon aus diesem Grund sind Dienstanweisungen des Business Partners für den Sales Agent nicht verbindlich. Auch bei einer wirtschaftlichen Ungleichgewichtung zwischen dem Business Partner und dem Sales Agent können beide Teile nicht einfach von den zu Beginn des Vertragsverhältnisses getroffenen Vereinbarungen einseitig abgehen.

VERSICHERUNG:

EXISTENZSCHUTZ FÜR SALES AGENTS

WIE GUT SIND SIE BERUFLICH ODER PRIVAT ABGESICHERT? In Zeiten von Zweiklassenmedizin, steigenden Haftungsrisiken und zunehmenden Rechtsstreitigkeiten ist es besonders wichtig, sich selbst umfassend zu schützen. Wie gut, dass es Sonderlösungen gibt, die speziell auf die Anforderungen der Sales Agents zugeschnitten wurden.

TEXT: PETER ZORN, VERSICHERUNGSMAKLER & PRODUKTENTWICKLER

Gemeinsam mit dem Bundegremium entwickelt und seit mehr als 15 Jahren bewährt, präsentieren sich die maßgeschneiderten Versicherungslösungen für Sales Agents nun im neuen Gewand mit verbesserten Leistungen zu leistbaren Prämien. Als Sales Agent haben Sie dadurch nicht nur Zugang zu hohen Rabatten, sondern können durch das individuelle Bausteinsystem der Produkte eine flexible und kosteneffiziente Lösung gestalten. Egal, ob es also um Streitigkeiten zu Ausgleichsansprüchen, Beratungsfehler oder Ihre Gesundheitsvorsorge geht – wählen Sie den passenden Schutz für Ihre Bedürfnisse:

RECHT & HANDEL

Diese Rechtsschutzversicherung für den betrieblichen und privaten Bereich ist einzigartig auf dem österreichischen Markt, da sie weit über die „normalen“ Rechtsschutzdeckungen hinausgeht. Beispielsweise sind Streitigkeiten zu Ausgleichsansprüchen nach § 24 HVertrG oder freie Anwaltswahl eingeschlossen. Zusätzlich sind die größten finanziellen Rechtschutzrisiken wie Kundenstockablässe,

offene Provisionsforderungen oder Schadenersatzansprüche gegenüber Business Partnern versicherbar.

SICHER & HANDEL

Haften Sie noch mit Ihrem Privatvermögen? Schluss damit! Egal, ob Einzelunternehmen oder GmbH, für Beratungsfehler können Sie von Ihren Kunden haftbar gemacht werden. Die große Angst vor diesen Privathaftungen sowie Unterversicherung bei Betriebsausfällen, Sachschäden und Cyberangriffen sind nur einige wenige Szenarien, die für viele Sales Agents wohl gleichermaßen existenzbedrohend wären. Mit „Sicher & Handel“ sind nach dem All-in-one-Prinzip alle wichtigen Absicherungen zu leistbaren Prämien in einem Produkt vereint und als Baukastenlösung individuell gestaltbar.

GESUND & HANDEL

Ein Krankenhausaufenthalt oder eine ambulante Behandlung kann schnell zu einer Herausforderung werden, sowohl persönlich als auch geschäftlich. Um in Zeiten der Zweiklassenmedizin rasch und kompetent behandelt zu werden, ist eine

private Gesundheitsvorsorge unverzichtbar. Mit „Gesund & Handel“ gibt es eine maßgeschneiderte Vorsorge durch individuelle Kombinationsmöglichkeiten aus Ambulant und Stationär. Wählen Sie Ihren Arzt des Vertrauens und erholen sich im Ein- oder Zweibettzimmer des Krankenhauses Ihrer Wahl. Die Gesundheit ist zweifelsfrei unser höchstes Gut und noch dazu die Existenzgrundlage Ihrer täglichen Arbeit. Umso wichtiger ist es, diese Absicherung nun schnellstmöglich selbst in die Hand zu nehmen. :



Sales Agents
Versicherungen



PETER ZORN

ist Versicherungsmakler und Eigentümer der Zorn Vergleichs GmbH. Gemeinsam mit Branchenteilnehmern hat er bereits bewährte Branchenlösungen für Sales Agents entwickelt.

**info@handelsagenten-
versicherungen.at**
**www.salesagents-
versicherungen.at**

SPEZIALVERSICHERUNGEN & VORSORGE LÖSUNGEN

- maßgeschneiderte Versicherungskonzepte
- individuell erweiterbares Bausteinsystem
- exklusive Sonderrabatte
- jährliches Kündigungsrecht ohne Dauerrabatt
- steuerlich absetzbar als Betriebsausgabe
- Kosten- und Vertragsreduktion

Denken Sie an Ihre Zukunft

Ihre unternehmerischen Ziele und langfristigen Erfolge sollten nicht von Risiken überschattet werden. Durchstöbern Sie unsere Produktübersicht, die diesem Magazin beigelegt ist, und handeln Sie jetzt!

Individuelles Angebot anfordern unter www.salesagents-versicherungen.at

