

RECHTSTIPP:

AKTUELLE RECHTSFRAGEN AUS DER ANWALTlichen PRAXIS

AUS ANLASS DER STÄNDIGEN RECHTSBERATUNG DER HANDELSAGENTEN im Rahmen der Anwaltskanzlei des Verfassers dieser Artikel ergeben sich für die Praxis des Berufsstandes relevante Entscheidungen und Rechtsfragen, die behandelt werden sollen.

TEXT: DR. GUSTAV BREITER, RECHTSANWALT



DER OGH SPRICHT EIN MACHTWORT: FOLGEPROVISION FÜR DAUERVERTRÄGE ZUERKANNT!

Handelsagenten vermitteln bisweilen Dauerverträge über Telekommunikationsdienstleistungen, Aboverträge oder Mietverträge etwa über Werbeflächen. Einer unserer Klienten, ein Ausschussmitglied des Wiener Gremiums, vermittelte Energielieferverträge und erhielt eine laufende, monat-

liche Provision. Der schriftliche Vertrag sah vor, dass diese Folgeprovisionen für den Fall der (aus welchen Gründen auch immer erfolgenden) Auflösung des Agenturverhältnisses entfallen sollten. Die Vertriebsfirma kündigte den Vertrag fristlos. Das war aber, wie auch das Gericht später feststellte, unberech-

tigt. Wir haben die Folgeprovisionen für den Zeitraum ab Beendigung geltend gemacht. Die Kundenverträge liefen ja noch zwei bis drei Jahre weiter. Das Handelsgericht, aber auch das Oberlandesgericht haben den Provisionsabschluss als wirksam angesehen und die Klage abgewiesen.

ALLIANZ-ENTSCHEIDUNG DES OGH

Hier lohnt ein Blick auf die bisherigen Entscheidungen. Wir hatten im Jahr 2014 für einen ehemaligen Versicherungsagenten der Allianz durchgesetzt, dass solch eine Provisionsverzichtsklausel unwirksam ist. Diese ist einseitig, weil der Geschäftsherr immer nur den Vorteil und der Handelsagent immer nur den Nachteil hat. Zudem war der Versicherungsagent nur für die Allianz tätig und damit wirtschaftlich von ihr abhängig. Jedenfalls für solche arbeitnehmerähnlichen Agenten sind solche Klauseln unwirksam.

In der Praxis haben die Geschäftsherren den letztgenannten Passus gerne herangezogen, um zu argumentieren, dass diese Rechtsprechung eben nur bei wirtschaftlicher Abhängigkeit gilt. Dies betraf auch unseren Klienten, für den dieses Einkommen untergeordnet war. Für die erste und zweite Instanz war das die tragende Argumentation, um den Anspruch abzuweisen.

NUNMEHRIGE KLARSTELLUNG DURCH DEN OGH

Das Ausschussmitglied hat eine grundsätzliche Klärung vor dem Höchstgericht erwirkt, dies unterstützt durch eine Rechtsschutzversicherung. Der OGH ist seiner Linie aus der Allianz-Entscheidung treu geblieben und hat ausgesprochen, dass, ob arbeitnehmerähnlich oder nicht, solche Provisionsverzichtsklauseln sittenwidrig sind.

Tragende Begründung ist eben die Einseitigkeit der Regelung.

Es kam noch dazu, dass die Vertriebsfirma ihre Provisionen für den vermittelten Bestand zur Gänze erhalten hatte und andererseits den Vertrag mit unserem Klienten unberechtigt fristlos beendet hatte. Mit anderen Worten: Wenn dessen ungeachtet die Folgeprovisionen entfallen würden, würde das Vertriebsunternehmen nicht nur bereichert, sondern für die fristlose Beendigung im Ergebnis auch noch belohnt. Auch dieser Argumentation hat sich das Höchstgericht angeschlossen.

Das Verfahren läuft nun in 1. Instanz weiter. Das Vertriebsunternehmen muss nun zunächst einmal einen Buchauszug vorlegen.

ALTERNATIVE ZUM AUSGLEICHANSPRUCH

Die Bedeutung dieser Entscheidung ist für Handelsagenten, die Dauerverträge der geschilderten Art vermitteln und Folgeprovisionen erhalten, nicht hoch genug einzuschätzen. Manche Verträge bestehen nicht wie im vorliegenden Fall nur für zwei oder drei Jahre, sondern durchaus länger. Im Telekommunikationsbereich sind die Verträge bisweilen zehn Jahre aufrecht. Man kann



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

leicht errechnen, dass eine Folgeprovision über diesen zukünftigen Zeitraum wesentlich attraktiver ist als ein Ausgleichsanspruch, der mit einer Jahresdurchschnittsvergütung gedeckelt ist. :

WIE DOKUMENTIERT DER HANDELSAGENT SEINE TÄTIGKEITEN?

In verschiedensten Zusammenhängen kann sich die Frage auftun, was der Handelsagent denn überhaupt getan hätte. Geschäftsherren behaupten bisweilen, dass er gar kein Handelsagent im Sinne des Gesetzes gewesen sei. Man versucht, ihn auf reine Kontaktpflege, technische Unterstützung, Weiterleitung von Angeboten etc. zu reduzieren.

Es zeigt sich also bereits bei dieser grundsätzlichen Frage, dass es von Vorteil und bisweilen erforderlich ist, entsprechende Nachweise zur Hand zu haben.

WANN/WOFÜR STELLT SICH DIE FRAGE?

Bei der Provision gilt für die Verdienstlichkeit dasselbe – auch für die maßgebende Vorbereitung eines Geschäfts, das erst nach dem Ende des Agenturvertrags zum Abschluss kommt. Und natürlich für die Kundenakquise, was den Ausgleichsanspruch anlangt und dabei auch für die Frage, ob Neukunde oder wesentlich erweiterter Altkunde. Auch dieser Beweis obliegt grundsätzlich zunächst einmal dem Handelsagenten. Schlimmer die Situation für Erben: Diese haben in der Regel keine

Detailkenntnisse und müssen im Nachhinein mühsam die entsprechenden Informationen zusammentragen, soweit dies überhaupt machbar ist.

DIE ÜBLICHE PRAXIS

Der Handelsagent hat seine Kundendaten in der Regel in Form seiner Kontakte gespeichert, sei es im Computer, am Handy etc. E-Mails stehen zur Verfügung, allerdings ungeordnet und retour für einen Zeitraum, der sich meistens erst im Nachhinein herausstellt. Natürlich ist auch Handelsagenten bewusst, dass Computersysteme entsprechend



gesichert gehören (dennoch kommt es immer wieder zu Datenverlusten). Wann man wo und wie tätig war, ist dann im Nachhinein – verständlicherweise – nicht leicht rekonstruierbar.

EINGABEN IM SYSTEM DES GESCHÄFTSHERRN

Bisweilen sind die Daten auch oder – viel schlimmer – nur im System des Geschäftsherrn gespeichert. Praktisch ist es, dort alle Daten verfügbar zu haben. Dennoch sollte der Handelsagent seine Nachweise zur Hand haben, ohne auf die Daten des Geschäftsherrn angewiesen zu sein (der Zugang wird im Streitfall meistens sehr rasch gekappt). Schon gar nicht sollte sich der Handelsagent in die Rolle eines „Auftragsverarbeiters“ im Sinne des Datenschutzrechts drängen lassen. Denn ein solcher ist er gerade nicht. Geschäftsherrn versuchen, dies dennoch in den Vertrag zu schreiben, freilich mit der Verpflichtung, bei Vertragsende sämtliche Daten, über die der Handelsagent verfügt, „zurückzugeben“ – auch wenn

er sie vom Geschäftsherrn gar nicht erhalten, sondern selbst erhoben hat.

EIGENE NACHWEISE

Die Lösung kann also nur darin liegen, nicht nur sämtliche Verträge und Vertragskorrespondenzen, E-Mails, Aktenvermerke, Provisionsabrechnungen etc. aufzubewahren. Der Handelsagent sollte idealerweise bereits während des aufrechten Vertragsverhältnisses laufend seine erfolgreiche Akquise dokumentieren. Mir schwebt an dieser Stelle eine Art „Kundenstammdatenblatt“ vor, das alle wesentlichen Daten enthält: die Tätigkeit des Handelsagenten, der entscheidende Kontakt auf Kundenseite, wann und wo mit wem gesprochen wurde, samt den entsprechenden E-Mails.

Dies bezieht sich nicht nur auf die Neukundenakquise, sondern auf jeden größeren Geschäftsabschluss, auch und insbesondere, wenn dieser erst nach dem Vertragsende zu erwarten ist. Dasselbe gilt für Jahresverträge für das

nächste Jahr. Eine professionelle Vorsorge erleichtert die spätere Geltendmachung ungemein und ist bisweilen sogar unabdingbar. :



DR. GUSTAV BREITER

ist Rechtsanwalt und Partner von Viehböck Breiter Schenk & Nau Rechtsanwälte sowie Vertrauensanwalt des Bundesgremiums als auch der Landesgremien im Burgenland, Niederösterreich und Wien

office@vbsn.at
www.vbsn.at