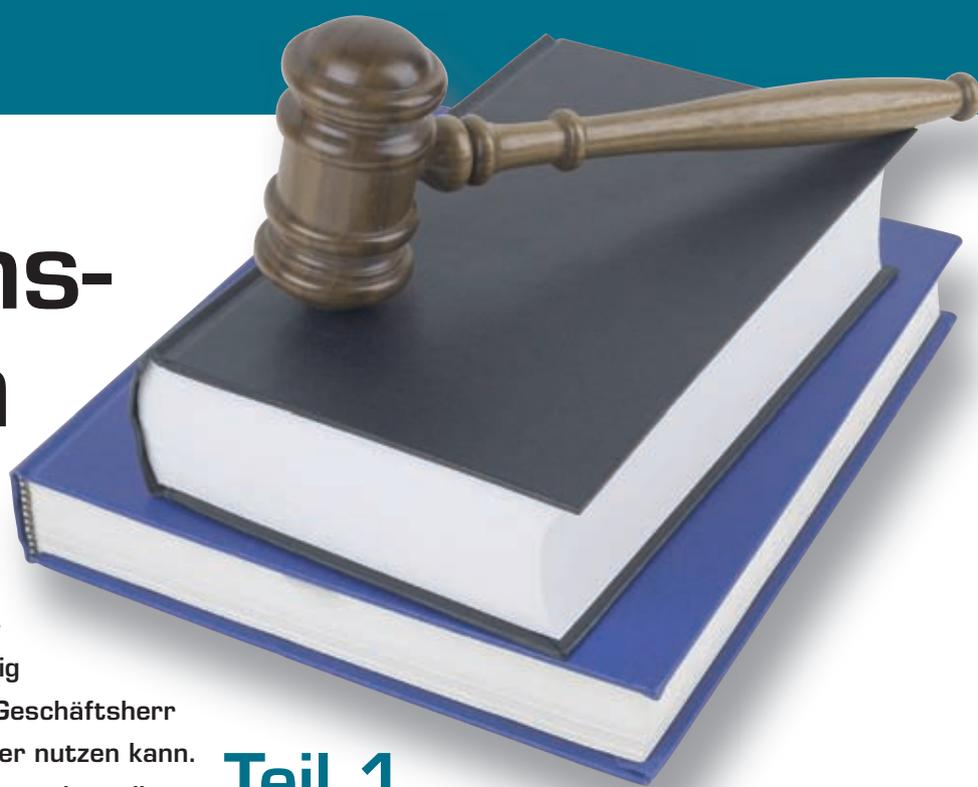


Ausgleichs- anspruch



Der Ausgleichsanspruch soll dem Handelsagenten nach der Beendigung des Agenturvertrags den aufgebauten Kundenstock abgeben, da ja dem Handelsagent zukünftig Provisionen entgehen, während der Geschäftsherr den aufgebauten Kundenstamm weiter nutzen kann. Grundvoraussetzung ist also die Vertragsbeendigung.

Teil 1

Von RA Dr. Gustav Breiter

Ausgleichsanspruch dem Grunde nach

Dem Handelsagenten steht nach der Vertragsbeendigung nur dann kein Ausgleichsanspruch zu, wenn

- der Prinzipal den Vertrag aus wichtigem, vom Handelsagenten verschuldetem Grund auflöst oder
- der Handelsagent eine unbegründete Eigenkündigung erklärt oder
- der Handelsagent die Vertretung mit Zustimmung des Geschäftsherrn einem Dritten überbindet (Vertretungsverkauf).

Ein wichtiger Grund liegt nur dann vor, wenn dem Unternehmer nicht mehr zugemutet werden kann, am Vertrag (auch nur für die Dauer der Kündigungsfrist) festzuhalten. Ob dies vorliegt, ist im Einzelfall genau zu prüfen. Bisweilen werden in der Praxis diverse Gründe nur vorgeschoben, um keine Zahlung leisten zu müssen. Auf einen solchen wichtigen Grund kann sich der Unternehmer auch nur dann berufen, wenn er innerhalb angemessener Frist (vier bis sechs Wochen) nach Kenntnis reagiert hat. Es ist nicht zulässig, im nachhinein auf Sachverhalte, die schon länger bekannt sind, zurückzu-

kommen. Die betreffenden Vorwürfe muss jedenfalls der Unternehmer beweisen, wenn er sich darauf berufen will. Umgekehrt steht dem Handelsagenten trotz Eigenkündigung ein Ausgleichsanspruch zu, wenn

- der Handelsagent aus begründetem Anlass kündigt oder aus Gründen des Alters oder bei Krankheit/Gebrechen oder
- bei ordentlicher Kündigung durch den Prinzipal (unter Einhaltung von Frist und Termin) oder
- bei unbegründeter fristloser Auflösung durch den Geschäftsherrn bzw. mangelndem Verschulden des Handelsagenten oder
- bei einvernehmlicher Beendigung oder Zeitablauf des Vertrags oder bei Todesfall des Handelsagenten. Eine Kündigung aus begründetem Anlass liegt dann vor, wenn der Handelsagent im Einzelfall aus Umständen, die in der Sphäre des Geschäftsherrn liegen, nicht länger am Vertrag festhalten kann. Diese Umstände müssen vom Unternehmer nicht verschuldet sein. Ob ein begründeter Anlass vorliegt, ist im Einzelfall festzustellen. Der Handelsagent muss nach der Rechtsprechung seine Gründe nicht bereits in der Kündigung darlegen; dennoch ist schon aus Beweisgründen ratsam, die maßgebenden Gründe im Kündigungsschreiben zumindest kurz anzusprechen.

Eine Kündigung aus Krankheitsgründen setzt voraus, dass der Handelsagent diese Krankheit auch beweisen kann. Dazu ist ein entsprechend aussagekräftiges ärztliches Attest (nicht eine bloße „Bestätigung“ des Hausarztes) ratsam. Auch hier gilt, dass der Handelsagent nicht alle Details seiner Krankheit offenlegen muss, er sollte sich aber im Kündigungsschreiben auf die Krankheit als Kündigungsgrund berufen.

Eine Kündigung aus Altersgründen ist dann ausgleichswahrend, wenn der Handelsagent eine vorzei-

Der direkte Draht

Rechtsanwälte Viehböck,
Breiter, Schenk & Nau

1010 Wien
Jasomirgottstraße 6
T 01/535 24 53
F 01/535 28 10

2340 Mödling
Bahnhofsplatz 1/1/5
T 0 22 36/22 050,
F 0 22 36/49 239

M office@viehboeck.at
www.viehboeck.at

Mitglied der
Anwaltskooperation
(siehe Seite 16)

Ein Vertrag wird per Stichtag aufgelöst, die zugrunde liegenden Leistungen haben über die Vertragsdauer hinaus Wirksamkeit. Fair genug, wenn es dafür eine Abgeltung (Ausgleich) gibt. Der steht Handelsagenten prinzipiell für Stammkunden zu. Aber der Teufel sitzt im Detail. Was wird erfasst, wie wird bewertet.

tige Alterspension wegen langer Versicherungsdauer antritt („Frühpension“), umso mehr natürlich bei Antritt der Regelpension oder eben später. Wird die Handelsagentur in Form einer Personenhandels- oder Kapitalgesellschaft (OG, KG, GmbH) betrieben, stellen sich hinsichtlich des „Pensionsantritts“ gesonderte rechtliche Probleme, die man rechtzeitig vor der Auflösung bedenken sollte.

Anspruchsvoraussetzungen

Das Handelsvertretergesetz regelt den Ausgleichsanspruch des Handelsagenten in § 24. Damit werden die Vorgaben der EG-Richtlinie 653/86 umgesetzt.

Der Ausgleichsanspruch soll den Handelsagenten dafür entschädigen, dass er seine geleistete Aufbauarbeit, nämlich den beim Unternehmer verbleibenden Kundenstock, nicht mehr für zukünftige Verkäufe nützen kann. Die maßgebenden Kriterien sind daher neue, vom Handelsagenten akquirierte Kunden sowie von ihm wesentlich erweiterte Altkunden. Nach herkömmlicher Meinung ist für eine wesentliche Steigerung im Sinne des Gesetzes eine zumindest 100 %ige Umsatzsteigerung erforderlich.

Für den Ausgleich ist daher zu berechnen, welche Provisionen der Handelsagent aus dem von ihm bis zur Vertragsbeendigung aufgebauten Kundenstock verdienen hätte können bzw. welchen Nutzen der Unternehmer daraus ziehen kann.

Der abzugeltende Nutzen des Unternehmers kann dabei nicht nur in einer weiteren Belieferung der (Stamm)Kunden bestehen, sondern auch in einer Verwertung des Kundenstamms, etwa im Zuge eines Unternehmensverkaufs. Wird aber das Unternehmen aus wirtschaftlich nachvollziehbaren Gründen eingestellt, steht aufgrund mangelnder weiter wirkender Vorteile kein Ausgleich zu. Gleiches gilt in aller Regel im Konkursfall.

Berechnung des Ausgleichs und Höchstbetrag

Die maximale Höhe des Ausgleichsanspruchs beträgt eine Jahresdurchschnittsvergütung, die nach den Einkünften des Handelsagenten in den letzten 5 Vertragsjahren, bei kürzerer Vertragsdauer eben für diese, berechnet wird. Dabei ist die laufende Provision (auch Bezirksprovision, Delkredere-Provision, etc.) ebenso einzurechnen wie ein Fixum oder ein Kostenersatz für diejenigen Kosten, die aufgrund der werbenden Tätigkeit des Handelsagenten entstehen (wie etwa für das Handy).

Zunächst muss aber in einem ersten Schritt anhand des Provisionsaufkommens des letzten Vertragsjahres

der sogenannte „Rohausgleich“ ermittelt werden; erst in einem zweiten Schritt ist die Jahresdurchschnittsvergütung als gesetzliche Höchstgrenze maßgeblich. Liegt der Rohausgleich unterhalb dieser Höchstgrenze, steht nur der Rohausgleich zu; erreicht oder übersteigt der Rohausgleich die Jahresdurchschnittsvergütung, steht diese als gesetzliche Höchstgrenze zu.

Der Rohausgleich wird grundsätzlich folgendermaßen berechnet:

Ausgehen ist von den Provisionszahlungen der letzten 12 Monate des Vertrags, die der Handelsagent für Geschäfte mit von ihm akquirierten Neukunden erhalten hat. Dabei kommt es jedoch nicht darauf an, dass der Handelsagent diese Neukunden in den letzten 12 Monaten geworben hat. Maßgeblich sind alle Neukunden, die er während aufrechtem Vertragsverhältnis zumindest mitkausal, das heißt verdienstlich akquiriert hat. Bezirkskunden, für die der Handelsagent Provisionen erhält, weil der Kunde eben den Sitz im Bezirk hat, ohne dass er diese verdienstlich akquiriert hätte, sind damit auszuscheiden.

Die abzugeltenden Kunden müssen aber stets Stammkunden sein, da der Ausgleich die aufgrund der Vertragsbeendigung entgehenden zukünftigen Provisionen abgelten soll. Diese sind bei bestehenden Stammkunden, je nach Nachweisbarkeit aber auch bei hypothetischen, das heißt zukünftigen Stammkunden absehbar.

□ Ebenso einzurechnen sind Provisionen aus Geschäften mit wesentlich gesteigerten Altkunden (vgl dazu schon oben). Für den Handelsagenten ist es in der Praxis oft schwierig, die Umsatzsteigerung festzustellen, da er die Umsatzzahlen mit den betreffenden Altkunden aus der Zeit vor seiner Tätigkeit im Regelfall nicht kennt. Hier kann hilfsweise auf das erste Vertragsjahr abgestellt werden. Es liegt dann aufgrund der Beweislastverteilung am Prinzipal, dem Handelsagenten einen allenfalls schon vor der Tätigkeit des Handelsagenten erzielten höheren Altkundenumsatz entgegenzuhalten. Der Handelsagent muss für die Umsatzsteigerung jedenfalls verdienstlich, das heißt mitkausal geworden sein.

□ Da der Ausgleichsanspruch der sogenannten „Billigkeit“ entsprechen muss, können sich bestimmte Umstände im Sinne einer Gesamtschau ausgleichsmindernd auswirken. So sind gewisse Abschläge möglich:

Sogwirkung der Marke: War das vertriebene Produkt am Markt auch schon vor der Tätigkeit des



Handelsagenten entsprechend bekannt, dann hat sich der Handelsagent nach Ansicht der Gerichte „leichter getan“, diese an den Kunden zu bringen. Insofern ist hier ein Abschlag von 10-25 % vom Rohausgleich vorzunehmen.

Ein anderer, in der Praxis häufig diskutierter Fall ist die sogenannte „Mitnahme von Kunden“ durch den Handelsagenten. Dazu ist grundsätzlich festzuhalten, dass die Kunden in ausgleichsrechtlicher Sicht niemandem „gehören“. Es liegt in erster Linie am Prinzipal, aus dem nach Vertragsbeendigung bestehenden Kundenstock etwas zu machen. Dass der Prinzipal dafür einen neuen Handelsagenten oder Angestellten einsetzen muss, wirkt sich nicht ausgleichsmindernd aus. Ist der Handelsagent nach Vertragsbeendigung für einen Konkurrenzbetrieb tätig und bedient „seine“ Kunden nunmehr mit den Konkurrenzprodukten, sind aber bestimmte Abschläge im Rahmen der Billigkeitserwägungen möglich. Hier kommt es letztlich auf das außergerichtliche Verhandlungsgeschick der Streitparteien bzw. im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung auf die Beurteilung im Einzelfall an.

Weitere Fälle, in denen es zu Billigkeitsabschlägen kommen kann, sind Verstöße des Handelsagenten gegen die nachvertraglichen Treuepflichten (etwa die mangelnde Weitergabe von an ihn zugestellten Ausschreibungsunterlagen, eine Rufschädigung des Prinzipals bei Kunden, die Verwendung von Unterlagen des Prinzipals etc.). ■

Der zweite Teil erscheint (mit einem Berechnungsbeispiel) im nächsten Heft.



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

im Dezember letzten Jahres hat Helmuth Gratschner seine Pension angetreten und damit auch seine Agenden als stellvertretender Bundesgremialobmann zurückgelegt. In der Fraktionssitzung vom 30.11.07 wurde ich zu seinem Nachfolger gewählt. Ich möchte an dieser Stelle, Dir lieber Helmuth Gratschner, für Deinen Einsatz für unseren Berufsstand sehr herzlich danken und für die Zukunft wünsche ich Dir viel Gesundheit und Zeit als Sportflieger.



Nun, für mich ist dies in den wenigen Jahren meiner Tätigkeit als Funktionär ein sehr schneller und auch weiter Aufstieg. Die Kammer war zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn keine greifbare Vertretung. Abgesehen von einigen wenigen Veranstaltungen, die ich besuchte, hatte ich keinerlei Kontakt zum Gremium – war auch nicht notwendig, denn ich hatte ja alle meine Verträge gut ausgearbeitet und Probleme sollte es ja sowieso keine geben. Aber meist kommt es anders und das schneller als erwartet. Ende 1998 kam dann für mich die erste berufliche „Watschn“ und weil eins ja zuwenig ist, gleich Anfang 99 eine weitere Aufkündigung einer Vertretung. Weg waren sie, meine guten Verhandlungen und zu diesem Zeitpunkt war mir dann ziemlich klar – ohne gute Interessensvertretung, stehst du sehr schnell alleine auf weiter Flur!

Der Entschluss, dem Salzburger Landesgremium ab 2000 zur Verfügung zu stehen, war dann ganz klar – denn ich wollte für unseren Berufsstand kämpfen. Gleich am Anfang wurde ich mit Herrn Hechenberger in das Bundesgremium bestellt und war ziemlich erstaunt, was da alles los war und zu bewegen bzw. zu erreichen ist.

2005 wurde ich dann zum Obmann des Salzburger Gremiums gewählt – vieles führte ich in bewährter Form weiter, vieles habe ich aber auch neu an- und aufgegriffen. Wie sich anhand der Mitgliederkontakte zeigt, offensichtlich auch recht erfolgreich.

Die Herausforderung als Stellvertreter des Bundesgremialobmannes zu arbeiten nehme ich mit großer Motivation und Enthusiasmus an. Gerade in Zeiten wie diesen, jeder von Ihnen weiß wie hart - unabhängig der Branche - unsere Arbeit geworden ist, bin ich überzeugt, dass just im Vorfeld sehr viel getan werden muss. Hier noch stärker und intensiver für unseren Berufsstand zu arbeiten, darin sehe ich meine zusätzliche und neue Aufgabe. Dazu fällt mir dann nur mehr eins ein – „Ärmel hochkrempeln und anpacken“.

Ihr

Axel Sturmberger