



RECHTSTIPP:

AUSGLEICHSANSPRUCH

WODURCH KANN DER AUSGLEICHSANSPRUCH IN DER PRAXIS EINGESCHRÄNKT SEIN und woran kann er scheitern?

TEXT: DR. GUSTAV BREITER, RECHTSANWALT

Der Sales Agent (= Handelsagent) hat nach dem Vertragsende einen zwingenden Ausgleichsanspruch für den aufgebauten Kundenstock. Dennoch hört man bisweilen, dass er „nichts gekriegt“ hätte. Woran kann dies liegen und worauf ist zu achten?

VORBEMERKUNG

In diesem Beitrag geht es nicht so sehr um die Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs. Fehlt eine, versteht es sich von selbst, dass der Ausgleichsanspruch nicht zusteht. Das gilt etwa, wenn der Sales Agent zum Beispiel den

Vertrag ohne tragfähige Begründung auflöst. Hier geht es um etwas anderes, nämlich um praktische Fälle, in denen „an sich“ ein Ausgleich zugestanden wäre, dieser aber aufgrund verschiedener Umstände eingeschränkt war oder gar entfallen ist.

VERFEHLUNGEN UND FEHLER DES SALES AGENT

Beleidigungen

Kaum zu glauben, aber dennoch in der Praxis immer wieder zu beobachten sind Fälle, in denen sich der Sales Agent

zu Beleidigungen des Business Partners (= Geschäftsherrn) hinreißen lässt. Hier wird schon einmal die Geschäftsführerin bei einer Vertretertagung als „Schwein“ bezeichnet, der Juniorchef gegenüber einem angestellten Vertriebskollegen als „faule Sau, der genauso deppert ist wie sein Vater“ oder der Geschäftsführer in einem (mitgehört) Telefonat als „zu blöd, zu wissen, was ein DB ist“. Besonders unglücklich ist dies, wenn Zeugen dabei waren (obgleich man Beleidigungen dieser Art auch im Vieraugengespräch absolut vermeiden sollte). Selbst wenn ein Business Partner den

Agenturvertrag nicht (rechtzeitig) auflöst, können sich diese Beleidigungen im Zuge der Billigkeit auswirken (siehe letzter Punkt).

Konkurrenzverstoß

Ein Sales Agent unterliegt einem gesetzlichen, strengen Konkurrenzverbot. Hier gilt es, besonders aufzupassen. Denn was für den Sales Agent „ein völlig anderes Produkt“, „eine andere Linie“ etc. ist, muss es für den Richter im Streitfall nicht sein. Richtig ist, dass sich ein Konkurrenzprodukt nach der Verwendung, dem Kundenkreis, dem Preisniveau etc. richtet. Oft gibt es aber – etwa im Modebereich – „Überschneidungen“ zwischen verschiedenen Vertretungen. Streitfälle sind hier vorprogrammiert. Bisweilen meint ein Sales Agent, dass es in Ordnung sei, wenn er zwar einen Mitbewerber, aber konkret kein Konkurrenzprodukt vertritt. Auch dies ist zumindest nach deutscher Rechtsprechung ein Fehler, da ein Mitbewerber auf keine Weise unterstützt werden darf.

**EIN SALES AGENT
UNTERLIEGT EINEM GE-
SETZLICHEN, STRENGEN
KONKURRENZVERBOT.
HIER GILT ES, BESON-
DERS AUFZUPASSEN.
DENN WAS FÜR DEN SA-
LES AGENT „EIN VÖLLIG
ANDERES PRODUKT“
IST, MUSS ES FÜR DEN
RICHTER IM STREITFALL
NICHT SEIN.**

Es ist also Vorsicht geboten. Sollen tatsächlich Konkurrenten parallel vertreten werden, benötigt man die schriftliche Zustimmung sämtlicher beteiligter Business Partner. Als Beweis anzuführen, „die haben das gewusst, der hat mich doch auf der Messe auf dem anderen Stand gesehen“, sind für eine gerichtliche Auseinandersetzung nicht tauglich.

Verstoß gegen gesetzliche und/oder vertragliche Informationspflichten

Ist der Sales Agent eine GmbH, wird bisweilen vereinbart, dass Änderungen auf Gesellschafter- und/oder Geschäftsführerebene zustimmungspflichtig sind, ansonsten ein Vertragsverstoß vorliegt.

Je nach den Umständen des Falls und auch abhängig von der anwendbaren Rechtsordnung kann der Ausgleichsanspruch gefährdet sein. In Frankreich hat es diesbezüglich vor kurzem eine Entscheidung gegeben, die den Ausgleichsanspruch aufgrunddessen verneint hat.

Nicht aufgearbeitete Kundenstruktur

Je komplizierter die betreffende Branche, desto mehr sollte der Sales Agent darauf achten, seine Tätigkeit, Bemühungen und Akquise zu dokumentieren. Wir hatten einen Fall, in dem Buchhandlungen betreut wurden. Diese waren im Laufe von Jahren und Jahrzehnten teilweise von Ketten übernommen worden (wobei Filialen dazukamen, aber auch entfielen), neu gegründet, vererbt, Nachfolger haben Sortimente einfach weitergeführt etc. Die Darlegung, wer denn überhaupt Entscheidungsträger und damit Kunde war und wann und wie der Sales Agent diese geworben hat, war schwierig.

Oder ein Fall aus dem Krankenhausbereich: Betreuen Großkunden die eigentlichen Entscheidungsträger in den einzelnen Krankenhäusern, gibt es Listungsgespräche und Verträge mit diesen Großkunden, diesbezügliche Aktivitäten des Verkaufsleiters etc., ist die Darlegung der Akquise durch den Sales Agent, der eben die einzelnen Häuser betreut, eine Herausforderung, vor allem wenn die letzten 15 bis 20 Jahre aufzuarbeiten sind.

Führt der Sales Agent eine eigene Kundenkartei im Sinne von Kundenstammdatenblättern, die den maßgebenden Akquisevorgang dokumentieren, hat er im Streitfall alles rasch zur Hand. Kann er die Kundenstruktur selbst kaum nachvollziehen, wird es schwierig.

VERTRAGSGESTALTUNG

Vorabzahlung und Einstandszahlung

Sämtliche Zahlungen, die der Sales Agent auf seinen späteren Ausgleichsanspruch erhalten oder umgekehrt für die Übernahme des Vertriebsgebietes bezahlen soll, stehen unter dem Verdacht einer Umgehung. Dennoch sind sie nicht jedenfalls unwirksam. Bei Einstandszahlungen sind, was eine spätere Rückforderung anlangt, zudem Verjäh-


Ein Produkt der **ZURICH** für
Handelsagenten

§ **RECHT & HANDEL**

Firmenrechtsschutzversicherung
inkl. Ausgleichsansprüche



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

rungsfristen zu beachten. Soll mit dem Ausgleich gegengerechnet werden, kann dieser im Ergebnis eingeschränkt sein oder gar entfallen. Durch solche Vertragspunkte kommt es jedenfalls zu unnötigen und unerfreulichen rechtlichen Diskussionen.

Neuer Vertrag

Dasselbe gilt, wenn ein bestehender Vertrag eigentlich nur geändert oder erweitert werden soll, der Business Partner bei dieser Gelegenheit aber einen „neuen Vertrag“ vorlegt. Im Nachhinein wird diskutiert, ob dadurch tatsächlich ein neues Vertragsverhältnis begründet wurde, ob Neu- zu Altkunden wurden etc. Vermieden werden kann dies dadurch, dass bloße Änderungs- bzw. Nachtragsvereinbarungen erfolgen.

Umsatzziele

Rechtlich heikler für den Sales Agent sind Umsatzziele, die gerade Lieferanten aus Italien oder Spanien gerne vereinbaren. Werden die Umsatzziele verfehlt, besteht die Gefahr, dass das Vertragsverhältnis fristlos gekündigt



wird und ein Ausgleichsanspruch entfällt. Dies ist zwar selbst in Italien nicht gängige Rechtsprechung, es gibt aber von Gericht zu Gericht unterschiedliche Auffassungen. Zum österreichischen Recht gibt es eine Entscheidung des OGH, wonach der Sales Agent beweisen muss, dass er die Ziele aus Gründen nicht erreicht hat, die der Business Partner zu vertreten hat. Was das genau bedeutet, ist unklar. Wir haben dazu aktuell einen Fall anhängig, über den wir berichten werden. Tatsache ist, dass bei Zielvereinbarungen rechtliche Probleme vorprogrammiert sind.

Gerichtsstand und anwendbares Recht

Der erfahrene Leser weiß bereits: Für Handelsagentenverträge ist im Verhältnis zu Business Partner innerhalb der EU österreichisches Recht anwendbar und es gilt ein österreichischer Gerichtsstand – sofern im Agenturvertrag

JE KOMPLIZIERTER DIE BRANCHE, DESTO MEHR SOLLTE DER SALES AGENT DARAUF ACHTEN, SEINE TÄTIGKEIT, BEMÜHUNGEN UND AKQUISE ZU DOKUMENTIEREN.

nichts anderes vereinbart wird. Hier gilt es, insbesondere teure Schiedsgerichte zu vermeiden. Hat der Sales Agent „nichts gekriegt“, kann das also (auch) daran liegen, dass er aus Kostengründen vor einem ausländischen Schiedsgericht nicht klagen wollte.

BILLIGKEIT ALS „BLACK BOX“

Der Ausgleichsanspruch unterliegt der sogenannten Billigkeit. Damit ist gemeint, dass das Gericht sämtliche Umstände des Einzelfalles berücksichtigen muss und sich der Ausgleichsanspruch

entsprechend vermindern (theoretisch auch erhöhen) kann. Hat der Sales Agent etwa ein geringeres Risiko zu tragen gehabt (z. B. durch ein Fixum), hat er sich Beleidigungen schuldig gemacht (auch wenn erst verspätet gekündigt wurde), hat er eine wenn auch unwirksame Vorabzahlung erhalten etc., sind all das Umstände, die bei der Bemessung des Ausgleichs einfließen können. :



DR. GUSTAV BREITER

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

office@vbsn.at
www.vbsn.at

SUMMARY

Vermeiden Sie, dass der berechtigte Ausgleichsanspruch eingeschränkt wird oder zur Gänze entfällt. Dazu haben Sie zwei Möglichkeiten zur Vorsorge: einerseits es gar nicht so weit kommen zu lassen, also entsprechende Vertragsregelungen ablehnen bzw. Verfehlungen aller Art vermeiden, zum anderen für den Fall des Falles die Rechtsschutzversicherung für Sales Agents abschließen.