

RECHTSTIPP:

IHRE ABFERTIGUNG: DER AUSGLEICHSANSPRUCH!

DIE SITUATION IST DURCHAUS HÄUFIG: Ein Sales Agent hat für seinen Business Partner (= Auftraggeber) ein Gebiet bzw. einen Kundenkreis aufgebaut, doch eines Tages kommt es zu größeren Unstimmigkeiten. Der Agenturvertrag wird beendet, der Sales Agent steht zunächst einmal mit leeren Händen da. Muss es dabei bleiben?

TEXT: DR. GUSTAV BREITER, RECHTSANWALT



Altbekannt, aber doch nicht allen bekannt ist, dass Sales Agents unter gewissen Voraussetzungen ebenso eine Art Abfertigung erhalten wie Angestellte. Diese stellt freilich nicht auf eine „Dienstzeit“ ab, sondern auf die von ihm vermittelten Geschäfte.

VORAUSSETZUNGEN

Einem Sales Agent steht nach der Beendigung eines Agenturvertrags ein Ausgleich zu, wenn er neue Kunden akquiriert oder Altkunden wesentlich erweitert hat. Dabei muss es sich stets um Stammkunden handeln. Die erforderliche Regelmäßigkeit der Geschäfte kann branchenspezifisch variieren, der Maßstab ist aber nicht allzu streng. Hat ein Kunde in einem überschaubaren Zeitraum zweimal gekauft, ist er Stammkunde.

Der Sales Agent hat seine Akquise zunächst einmal zu beweisen. Sind Altkunden vorhanden, sollte er also zu Beginn seiner Tätigkeit eine Liste mit den einzelnen Kunden

samt den Vorjahresumsätzen einfordern. Dies erleichtert nicht nur die tägliche Arbeit, sondern ermöglicht es ihm, nach der Vertragsbeendigung die wesentliche Erweiterung rechnen und belegen zu können. Die Akquise von Neukunden (oder auch von reaktivierten Altkunden, die schon längere Zeit nichts gekauft haben) sollte der Agent laufend dokumentieren, zum Beispiel durch eine Art „Kundenstammdatenblatt“, das auch den entscheidenden Kontakt auf Kundenseite, wann und wo mit wem gesprochen wurde samt den entsprechenden E-Mails etc. enthält.

Als weitere Voraussetzung muss der Business Partner weitere Vorteile aus diesen Geschäftsverbindungen ziehen können. Davon ist auszugehen, weil es sich um Stammkunden handelt. Das wäre nur bei Betriebseinstellung nicht der Fall. Bei einem Verkauf hingegen kann ein Ausgleich zustehen, wenn sich die Kundenbeziehungen kaufpreiserhöhend ausgewirkt haben.

EINSCHRÄNKUNGEN IM AGENTURVERTRAG?

Der Ausgleichsanspruch ist zwingendes Recht. Ein plumper Ausschluss im Agenturvertrag wäre daher unwirksam (und ist mittlerweile selten geworden). Schon häufiger versuchen Business Partner, den späteren Ausgleich durch Umsatzziele („targets“), Einstandszahlungen durch den Agenten oder umgekehrt durch (angebliche) Vorabzahlungen auf den Ausgleich zu unterlaufen.

Kurzer, knackiger Tipp: Hände weg!

FRAGEN RUND UM DIE BEENDIGUNG

Bei einvernehmlicher Beendigung steht der Anspruch dem Grunde nach zu, aber auch bei einer Kündigung kann dem Agenten ein Ausgleich zustehen. Man merke sich am besten, wann kein Ausgleich zusteht: nämlich bei einer Kündigung durch den Sales Agent ohne begründeten Anlass oder wenn der Business Partner wegen eines durch

den Sales Agent verschuldeten, wichtigen Grundes gekündigt hat. Die Latte liegt für den Business Partner also deutlich höher als für den Agenten. Diesem reicht ein begründeter Anlass, das muss bei weitem kein wichtiger Grund sein. Doch Vorsicht: Auch die Kündigung aus begründetem Anlass muss eine gewisse Schwere erreichen und muss zeitnah ausgesprochen werden.

Ist die Rechtmäßigkeit bzw. Rechtzeitigkeit einer Kündigung zu beurteilen, kommt es zumeist auf die Vorgeschichte an. Fragen des Vertragsinhalts, der gelebten Praxis, Interpretation der ausgetauschten E-Mails etc. sind von Bedeutung. Eine möglichst klare Vorgangsweise in der Vergangenheit ist ebenso wichtig wie deren Dokumentation. Kommt es etwa zu Provisionskürzungen, ist zu fragen, was ursprünglich vereinbart war, seit wann diese in welchen Fällen erfolgten, ob und wie der Agent reagiert hat etc. Jedenfalls gewarnt sei vor Schnellschüssen: Zunächst muss der Sachverhalt rechtlich geprüft und eine Strategie festgelegt werden.

BERECHNUNG DES AUSGLEICHS

Zunächst wird ermittelt, welche Provision der Sales Agent aus Geschäften mit den von ihm vermittelten Neukunden und wesentlich erweiterten Altkunden im letzten Vertragsjahr erhalten hat. Diese wird dann in der Regel für vier Jahre hochgerechnet, wobei eine Abwanderungsquote und eine Abzinsung zu berücksichtigen sind („Rohausgleich“). In einem zweiten Schritt ist dieser mit der Durchschnittsprovision aus den letzten fünf Jahren (oder kürzer) zu vergleichen. Hier sind alle Provisionen, also auch Bezirksprovisionen, Provisionen aus Geschäften mit Altkunden etc. zu berücksichtigen. Jedenfalls falsch ist der Versuch so mancher Business Partner, den Anteil an Neukunden auf die Höchstgrenze umzulegen, frei nach dem Motto „Neukundenanteil 30 Prozent = Ausgleich

in der Höhe von 30 Prozent des Jahresdurchschnitts“. Das ist schlicht falsch; der Ausgleich beträgt dann vielmehr rund zwei Drittel der Höchstgrenze.

Achtung: Um gewisse Korrekturen zu erreichen, kann die so genannte Billigkeit zum Tragen kommen, unter der sich vor Gericht im Streitfall einiges einordnen lässt. Hat der Business Partner den Agenten besonders unterstützt, zum Beispiel durch Garantiprovisionen, kann dies ausgleichsmindernd berücksichtigt werden. Liegt der Rohausgleich aber hoch genug über dem Jahresschnitt, muss sich dies im Ergebnis nicht auswirken, weil solche Abzüge nur vom Rohausgleich erfolgen dürfen.

VERFALLSFRIST

Stets zu beachten ist die gesetzliche Verfallsfrist von einem Jahr nach dem Vertragsende. Bei der Geltendmachung des Ausgleichs muss noch kein Betrag genannt werden. Unabdingbar ist es aber, einen Zustellnachweis seines Schreibens in Händen zu haben (Einschreiben samt Rückschein oder Zustelldienste; eine bloße E-Mail genügt nicht, außer der Business Partner hat darauf geantwortet).

ANDERE LÄNDER, ANDERE GESETZE

Die Rahmenbedingungen sind innerhalb der EU gleich bzw. ähnlich. Doch der Teufel steckt bekanntlich im Detail. Zu vielen Rechtsfragen im Vorfeld des Ausgleichs gibt es ebenso Unterschiede und in der Berechnung. Das muss nicht immer zum Nachteil des Agenten sein: So sprechen französische Gerichte durchaus eine doppelte Jahresvergütung als Ausgleich zu. Regelmäßig ist in den Agenturverträgen der Business Partner ein auswärtiger Gerichtsstand vorgesehen, bisweilen sogar ein Schiedsgericht (Letzteres ist schon aus Kostengründen absolut zu vermeiden). Generell gilt, dass ein Agent auf österreichisches Recht und Gerichtsstand bestehen


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.

sollte. Lässt sich der schriftliche Vertrag des Business Partners vermeiden, umso besser: Es gilt dann automatisch österreichisches Recht und auch ein inländischer Gerichtsstand. Handelt es sich um einen Partner außerhalb der EU, ist es in der Regel erforderlich, ein Schiedsgericht zu vereinbaren. :



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

Ihre Abfertigung bei Vertragsende heißt Ausgleichsanspruch. Dieser steht für die auf- bzw. ausgebauten Stammkunden zu. Ihre Akquise sollten Sie gut dokumentieren – und bestehen Sie zu Beginn auf eine Altkundenliste samt Umsätzen. Der Ausgleich entfällt nur, wenn Sie sich etwas zuschulden kommen lassen und der Business Partner deshalb gekündigt hat (oder umgekehrt Sie ohne Grund gekündigt haben). Selbst wenn nur rund die Hälfte des Kundenstocks einzurechnen ist, kann der volle Ausgleich zustehen. Wichtig ist, diesen innerhalb eines Jahres schriftlich mit Zustellnachweis geltend zu machen. Eine Absicherung durch die Rechtsschutzversicherung für Sales Agents ist absolut empfehlenswert.