



RECHTSTIPP:

BITTE ZAHLEN

VORSICHT BEI DER VEREINBARUNG VON ZAHLUNGEN für die Übernahme eines Kundenstocks.

TEXT: MAG. ELISABETH NAGEL, RECHTSANWÄLTIN

Immer wieder findet sich in Handelsagentenverträgen die Verpflichtung des Handelsagenten, für die Übernahme eines Kundenstocks bzw. eines Gebietes oder für einen sonstigen Vorteil eine Zahlung zu leisten („Einstandszahlung“). Diese Einstandszahlung wird in den Vereinbarungen häufig gestundet und gegen einen bei Vertragsbeendigung zustehenden Ausgleichsanspruch des Handelsagenten aufgerechnet. Das hat zur Folge, dass der Handelsagent bei Beendigung des Handelsagentenvertrages durch die Aufrechnung der Einstandszahlung mit dem Ausgleichsanspruch allenfalls keinen – oder nur einen geringeren – Ausgleichsanspruch erhält. Und spätestens dann stellt sich die Frage, ob die Einstandszahlungsvereinbarung wirksam vereinbart worden ist oder nicht. Von solchen Vereinbarungen kann daher aus Sicht des Handelsagenten nur dringend abgeraten werden.

SPANNUNGSVERHÄLTNIS ZUM AUSGLEICHANSPRUCH

Die Vereinbarung einer Einstandszahlung ist nicht von vorneherein unzulässig. Sie steht aber in einem starken Spannungsverhältnis zum Ausgleichsanspruch des Handelsagenten. Dieser kann im Voraus nämlich vertraglich weder ausgeschlossen noch eingeschränkt werden. Aufgrund dieses Verbotes sind Einstandszahlungsvereinbarungen immer auch danach zu beurteilen, ob der Ausgleichsanspruch von ihnen negativ berührt wird oder nicht. Bewirkt eine Vertragsgestaltung, dass der Ausgleichsanspruch im Ergebnis eingeschränkt oder ausgeschlossen wird, ist sie unwirksam.

EINSTANDSZAHLUNG ALS UMGEHUNGSGESCHÄFT

Selbst wenn der Ausgleichsanspruch im Vertrag nicht ausdrücklich ausgeschlossen oder eingeschränkt wird, kann auch

eine Vereinbarung als Umgehungsgeschäft eine unzulässige Einschränkung des Ausgleichsanspruchs bewirken. Umgehungsgeschäfte („Umgehungen“) sind Vereinbarungen, die zwar nicht ausdrücklich gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßen, sehr wohl aber gegen die Intention des Gesetzgebers. Bei der Beurteilung von Umgehungen ist daher zu untersuchen, ob der ausschließliche oder hauptsächliche Zweck einer Vereinbarung darin liegt, ein Ergebnis zu erzielen, das nach der Intention des Gesetzgebers verboten ist.

Nach der Intention des Gesetzgebers soll der Ausgleichsanspruch weder ausgeschlossen noch eingeschränkt werden. Wird nun die Einstandszahlung nur oder hauptsächlich deshalb verlangt, damit sich der Unternehmer bei Vertragsbeendigung die Zahlung des Ausgleichsanspruchs erspart, dann ist die Vereinbarung der Einstandszahlung eine

Umgehung und unwirksam.

INDIZIEN FÜR DAS VORLIEGEN EINES UMGEHUNGSGESCHÄFTES

In der Regel wird der Unternehmer in einem Rechtsstreit nicht zugestehen, dass die Vereinbarung einer Einstandszahlung zur Umgehung der Zahlung des Ausgleichsanspruchs verlangt wurde. Es haben sich daher verschiedene Indizien herausgebildet, die eine Umgehung des Ausgleichsanspruchs nahelegen:

1. Liegt der Einstandszahlung keine reelle Gegenleistung gegenüber, erhält der Handelsagent also keinen zusätzlichen Vorteil, den er ohne Einstandszahlung nicht auch erlangt hätte, ist dies ein starkes Indiz für das Vorliegen eines Umgehungsgeschäftes. Gegenleistung können alle Vorteile sein, die dem Handelsagenten im Gegenzug für die Einstandszahlung eingeräumt werden, wie ein gut funktionierender, sofort provisionsmäßig nutzbarer Kundenstamm. Gerechtfertigt wird die Einstandszahlung dann damit, dass sich der Handelsagent durch die Übernahme des Kundenstocks eigene Mühen und Aufwendungen erspart, die für die Schaffung eines derartigen Kundenstocks notwendig wären. Weitere Indizien sind ein Kündigungsverzicht des Unternehmers für einen längeren Zeitraum; die Vereinbarung, die dem Handelsagenten übertragenen Altkunden als ausgleichspflichtige neue Kunden zu behandeln; oder die Übertragung der Alleinvertretung eines besonders qualifizierten Produktes mit hoher Nachfrage.
2. Besteht zwar eine Gegenleistung, wird aber eine unangemessen hohe Einstandszahlung verlangt, ist dies ebenfalls ein Indiz für eine Umgehung.
3. Als wichtiges Indiz für eine Umgehung wird insbesondere auch gewertet,

wenn die Zahlung der Einstandszahlung bis zur Fälligkeit des möglichen Ausgleichsanspruchs gestundet wird. Bei einem auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Handelsagentenvertrag ist der Zeitpunkt des Vertragsendes naturgemäß ungewiss. Wird nun die Zahlung der Einstandszahlung erst bei Vertragsende geschuldet (das ja weit in der Zukunft liegen kann), spricht das dafür, dass in Wahrheit nicht die Abgeltung des Kundenstocks bezweckt ist, sondern die Bezahlung des Ausgleichsanspruches verhindert werden soll – indem dann bei Vertragsbeendigung die Einstandszahlung einfach mit dem Ausgleichsanspruch gegengerechnet wird.

4. Auch die Höhe der Einstandszahlung kann ein Indiz für eine Umgehung sein. Wird die Einstandszahlung beispielsweise in einer Höhe vereinbart, die voraussichtlich bei Vertragsbeendigung als Ausgleichsanspruch zu bezahlen sein wird (üblicherweise handelt es sich dabei um die zu erwartende Jahresprovision), liegt Umgehungsabsicht nahe.
5. Werden die durch die Einstandszahlung „gekauften“ Kunden nicht als neu zugeführte und damit ausgleichspflichtige Kunden vereinbart, sieht die deutsche Judikatur darin ebenfalls eine Umgehung des Ausgleichsanspruchs. Dieser Ansatz ist in der österreichischen Literatur allerdings umstritten.

SPANNUNGSVERHÄLTNIS ZUM AUFLÖSUNGS- BZW. KÜNDIGUNGSRECHT

Problematisch an der Vereinbarung einer Einstandszahlung kann auch die damit möglicherweise einhergehende Einschränkung der Auflösungsmöglichkeiten des Handelsagentenvertrages durch den Handelsagenten sein. Der Handelsagent ist berechtigt, das Handelsagentenver-

hältnis bei Vorliegen eines wichtigen Grundes vorzeitig aufzulösen. Unabhängig davon ist er berechtigt – auch ohne Vorliegen von Gründen –, den Vertrag unter Einhaltung einer Kündigungsfrist zu kündigen, sofern kein Kündigungsverzicht abgegeben wurde und keine Befristung des Vertrages vereinbart ist.

Diese Beendigungsrechte dürfen durch Einstandszahlungsvereinbarungen nicht ausgehöhlt werden. Entsprechende Vereinbarungen sind daher auch auf unzulässige Beendigungsbeschränkungen zu untersuchen. Jeder Handelsagent wird es sich nämlich zweimal überlegen, ehe er kündigt bzw. den Vertrag auflöst, sollte an die Kündigung die Verpflichtung zur Tilgung der Einstandszahlung geknüpft sein – dies umso mehr, sollte aufgrund der Verpflichtung zur Einstandszahlung sogar die Kündigung des Handelsagenten aus vom Unternehmer veranlasstem wichtigen Grund erschwert sein. Es ist daher in Einstandszahlungsvereinbarungen unbedingt auch zu regeln, was bezüglich der Einstandszahlung gelten soll, wenn der Vertrag vor deren Amortisierung aufgelöst wird.

Schlimmstenfalls erhält der Handelsagent bei Beendigung des Vertragsverhältnisses nämlich keinen Ausgleichsanspruch (weil die gesetzlichen Voraussetzungen nicht vorliegen), wird aber dennoch vom Unternehmer zur Zahlung der Einstandszahlung aufgefordert – die sich bis zum Beendigungszeitpunkt noch nicht einmal amortisiert hat. :



MAG. ELISABETH NAGEL

ist Rechtsanwältin und Partnerin von Huber und Partner Rechtsanwälte GmbH sowie Vertrauensanwältin des Landesgremiums Oberösterreich.

e.nagel@hep.co.at
www.hep.co.at

SUMMARY

Es zeigt sich, dass für die Beurteilung der Wirksamkeit einer Einstandszahlungsvereinbarung letztlich immer die Verhältnisse des Einzelfalls maßgebend sind – also immer die konkrete Vereinbarung unter Berücksichtigung der konkreten Umstände. Weil nicht mit Sicherheit gesagt werden kann, ob eine Einstandszahlungsvereinbarung wirksam ist oder nicht, stellt ihre Vereinbarung stets ein hohes Risiko für beide Parteien dar. Um Streitigkeiten zu vermeiden, kann aus Sicht des Handelsagenten von solchen Vereinbarungen nur dringend abgeraten werden.