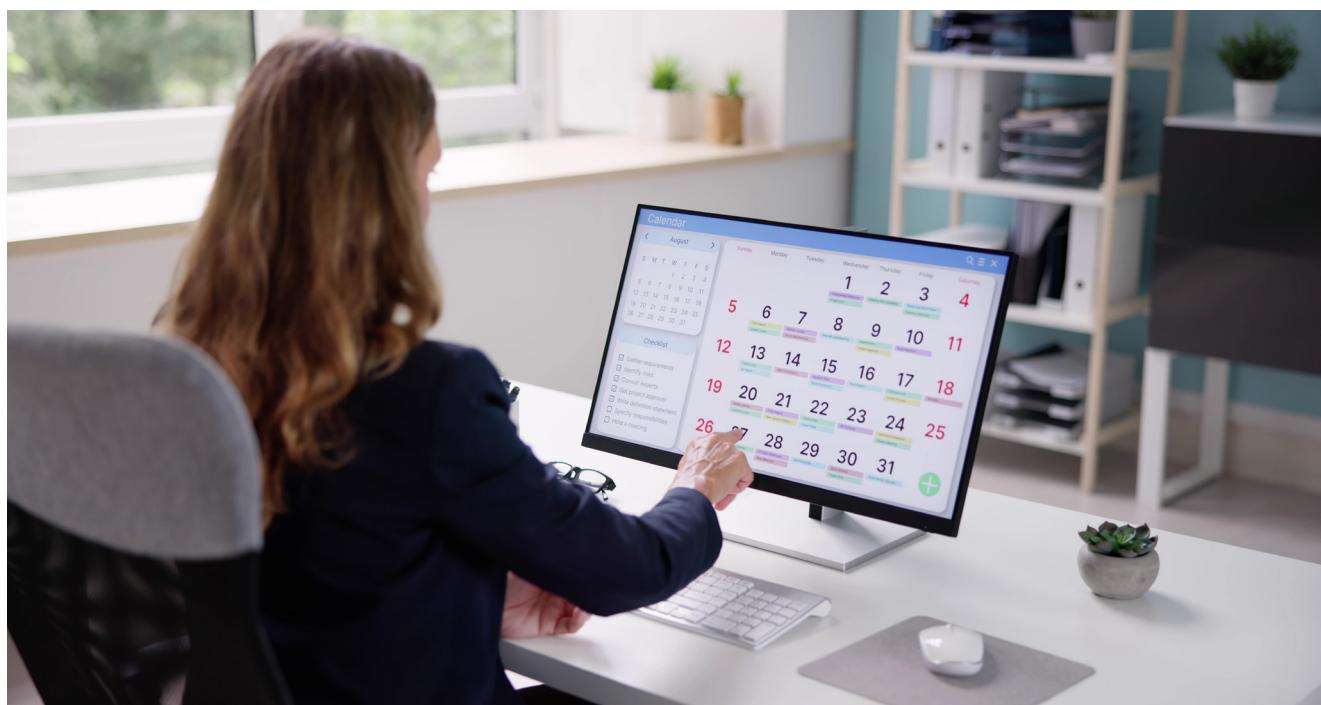


RECHTSTIPP:

VERJÄHRUNG VON FORDERUNGEN

WER EINE FORDERUNG NICHT RECHTZEITIG GERICHTLICH GELTEND MACHT, verliert diesen Anspruch – der Anspruch verjährt. Die gesetzliche Verjährungsfrist beträgt im geschäftlichen Bereich in der Regel drei Jahre. Aber Achtung: Durch Vereinbarung kann die Verjährungsfrist auch wesentlich verkürzt werden.

TEXT: DR. SUSANNE KUEN, LL.M., RECHTSANWÄLTIN



Bereits seit dem Jahr 1812 gilt gemäß § 1479 des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches (ABGB) unverändert: „Alle Rechte gegen einen Dritten, sie mögen den öffentlichen Büchern einverlebt seyn oder nicht, erlöschen also in der Regel längstens durch den dreißigjährigen Nichtgebrauch, oder durch ein so lange Zeit beobachtetes Stillschweigen.“

Der Nichtgebrauch eines Rechts führt also auf Basis dieser Grundregel erst nach dreißig Jahren dazu, dass man dieses Recht nicht mehr gerichtlich durchsetzen kann. Die dreißigjährige Verjährungsfrist gilt in der Praxis vor allem für bereicherungsrechtliche Ansprüche (z. B. jemand leistet irrtümlich eine Zahlung, zu der er gar nicht ver-

pflichtet war). Denn zahlreiche gesetzliche Ausnahmen verkürzen die Verjährungsfrist auf drei Jahre.

DREI JAHRE

In drei Jahren verjähren beispielsweise Forderungen für Lieferungen oder sonstige Leistungen in einem geschäftlichen Betrieb und Schadenersatzforderungen. Weiters verjähren innerhalb dieser kurzen Frist unter anderem Miet- und Pachtforderungen sowie erb- und schenkungsrechtliche Ansprüche. Auch alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Business Partner (= Unternehmer, Geschäftsherr) und dem Sales Agent (= Handelsagent) verjähren gemäß § 18 Abs. 1 HVertrG in drei Jahren. Diese Frist gilt somit auch für die Rechte auf Bucheinsicht und auf Rechnungs-

legung sowie den Ausgleichsanspruch gemäß § 24 HVertrG. Beim Ausgleichsanspruch kommt noch hinzu, dass dem Business Partner innerhalb eines Jahres ab Vertragsbeendigung bekannt gegeben werden muss, dass dieser Anspruch geltend gemacht wird. Andernfalls erlischt dieser Anspruch bereits ein Jahr nach Vertragsbeendigung, sodass die prinzipiell geltende dreijährige Verjährungsfrist ihre Relevanz verliert.

Forderungen für Schäden, welche in Verletzung des Kartellrechts entstanden sind, verjähren aufgrund der europarechtlichen Vorgabe gemäß § 37h Abs. 1 KartG in fünf Jahren.

BEGINN DES FRISTENLAUFS

Von Bedeutung ist auch der Zeitpunkt,

an dem die Verjährungsfrist zu laufen beginnt. Gemäß § 18 Abs. 2 HVertrG beginnt die Verjährung für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, beginnt die Verjährung mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

Kartellrechtlicher Schadenersatz verjährt von dem Zeitpunkt an, in dem der Geschädigte von der Person des Schädigers, vom Schaden, von dem den Schaden verursachenden Verhalten sowie von der Tatsache, dass dieses Verhalten eine Wettbewerbsrechtsverletzung darstellt, Kenntnis erlangt hat oder vernünftigerweise hätte erlangen müssen.

HEMMUNG DER VERJÄHRUNG

Die Verjährungsfrist kann auch gehemmt werden. Gemäß § 18 Abs. 3 HVertrG gilt: Ist der Anspruch beim Business Partner angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Business Partners gehemmt. Dies bedeutet, dass die Verjährungsfrist zwischen Anmeldung und Erhalt der Antwort „ruht“ und erst nach der Antwort weiterläuft. Die Verjährungsfrist verlängert sich also um diese Zeitspanne. Sind Forderungen strittig und bleibt für die Einbringung der Klage vor Ablauf der Verjährungsfrist nur mehr wenig Zeit, kann die gesetzliche oder vereinbarte kürzere Verjährungsfrist einvernehmlich verlängert werden.

Nach der Judikatur führen Vergleichsverhandlungen im Zeitpunkt der Verjährung dazu, dass die Verjährungsfrist nicht ablaufen kann. Scheitern die Ver-

gleichsverhandlungen, muss innerhalb angemessener Frist Klage eingebracht werden. Die Einbringung einer Klage fünf Monate nach dem Scheitern wurde als zu spät qualifiziert.

Unbedingt zu beachten ist, dass die Verjährungsfrist durch vertragliche Vereinbarung wesentlich verkürzt werden kann. Die Verkürzung ist zwar nur dann unwirksam, wenn sie im Sinne des § 879 Abs. 3 ABGB unter Berücksichtigung aller Umstände als gröblich benachteiligend und damit als nichtig qualifiziert wird. Doch sind die Anforderungen an diese „gröbliche Benachteiligung“ offenbar sehr hoch.

VORSICHT BEI FRISTVERKÜRZUNG

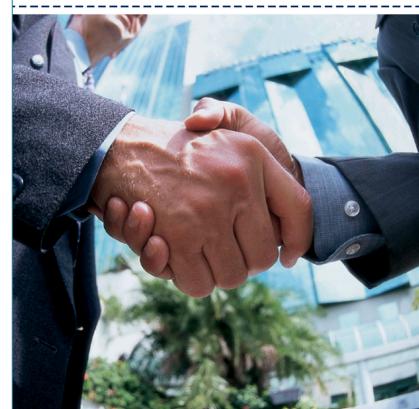
So normieren beispielsweise die Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftstreuhänder die Verkürzung der Verjährungsfrist für die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen auf sechs Monate. Die Frist beginnt bereits mit der Kenntnis vom Schaden zu laufen, also in der Regel während des aufrichtigen Mandatsverhältnisses. Die Rechtswirksamkeit dieser Minimierung der Verjährungsfrist auf sechs Monate wurde vom Obersten Gerichtshof in Bezug auf Unternehmer dennoch mehrfach bestätigt. Ist man mit den Leistungen seiner Steuerberatungskanzlei nicht zufrieden, muss man in Bezug auf mögliche Ansprüche also äußerst rasch agieren.

Da § 18 HVertrG keine zwingende Bestimmung darstellt, kann auch in Sales Agents-Verträgen die Verjährungsfrist wirksam erheblich verkürzt werden. Es empfiehlt sich, die Zustimmung zur Verkürzung möglichst zu verweigern. Ist der Business Partner nicht bereit, die Bestimmung aus dem Vertragsentwurf zu entfernen, sollte man sich die Dauer der Verkürzung jedenfalls gut merken. Denn versäumt man diese Frist, hat man seinen Anspruch entweder definitiv verloren oder zumindest den

finanziellen Aufwand für dessen Durchsetzung und das Risiko einer Klageabweisung erheblich erhöht.




RECHT & HANDEL
 Firmenrechtsschutzversicherung inkl. Ausgleichsansprüche



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



**DR. SUSANNE KUEN,
LL.M.**

ist Rechtsanwältin und hat sich auf das Vertriebsrecht spezialisiert. Sie berät und vertritt ausschließlich auf Seiten der Sales Agents. Zusätzlich ist sie Vertrauensanwältin des Landesremiums im Burgenland.

office@ra-kuen.at
www.ra-kuen.at

SUMMARY

Geld zu verlieren, nur weil man sich nicht rechtzeitig gekümmert hat, ist bitter. Verlassen Sie sich nicht auf die oft zur Anwendung gelangende dreijährige Verjährungsfrist, sondern prüfen Sie Ihren Vertrag auf eine eventuelle Fristverkürzung. Selbst eine Verkürzung auf sechs Monate kann wirksam sein.