

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handelsagenten - Kärnten

Kündigung: Rechte und Pflichten des Handelsagenten

Handelsagenten gehen bisweilen davon aus, dass nach einer ausgesprochenen Kündigung „alles beim Alten“ bleiben müsse oder umgekehrt, dass der Vertrag „eigentlich so gut wie vorbei“ sei und dass die Regelungen „nicht mehr so wirklich“ gelten würden – beides ist falsch. In der Praxis können sich unterschiedliche Fragestellungen ergeben, die in diesem Beitrag beleuchtet werden.

Freistellung durch den Geschäftsherrn. Nach Ausspruch einer Kündigung entsteht beim Geschäftsherrn, vor allem, wenn er es war, der die Kündigung ausgesprochen hat, häufig der Wunsch, den Handelsagenten „dienstfrei“ zu stellen. Damit ist gemeint, dass der Handelsagent ab erfolgter Freistellung sozusagen zu Hause bleiben könne, also zumindest für den betreffenden Prinzipal nicht mehr tätig sein müsse. Manchmal ist diese Möglichkeit im Handelsagentenvertrag vorgesehen – und damit nach (deutscher) Rechtsprechung zulässig. Das Interesse des Geschäftsherrn ist legitim, den Kundenstock vor Abwerbung zu schützen, indem er den Handelsagenten sozusagen „vom Markt nimmt“. Voraussetzung ist aber, dass der Vertrag auch eine entsprechende Entschädigung des Handelsagenten vorsieht. Der Agent muss so gestellt werden, wie er ohne Suspendierung stünde (das gilt im Versicherungsagentenbereich sogar für Bestandspflegeprovisionen). Tut die Vertragsklausel dies nicht, ist sie nicht wirksam und die Freistellung unzulässig. Dies soll nach der Kommentarliteratur auch für das österreichische Recht gelten, obgleich österreichische Rechtsprechung dazu noch nicht vorliegt. Weiterzahlung der Provision „Gewieft“ Geschäftsherrn meinen, es sei bei einer Freistellung hinreichend, dem Agenten die laufenden Provisionen aus den bestehenden Aufträgen, d.h. aus den Vormonaten zu bezahlen. Das ist freilich Unsinn. Dem Agenten ist bei einer Freistellung, sofern überhaupt zulässig, das „bisherige Entgelt“ bzw. die „volle Provision“ weiter zu bezahlen. Es steht ihm also die bisherige durchschnittliche Provision zu. Sieht der Vertrag in diesem Punkt eine Reduktion oder gar den Entfall der Provision vor, wäre diese Vertragsbestimmung unwirksam.

Reduktion der Provision wegen Kostenersparnis?

Teilweise versuchen Geschäftsherrn, im Rahmen einer Freistellung die Provision des Handelsagenten mit dem Argument zu reduzieren, dass er sich ja durch die Freistellung die laufenden Kosten ersparen würde.

Abgesehen davon, dass eine solche Kostenersparnis in der Praxis nicht sofort umzusetzen ist, ist eine solche Anrechnung nur dann zulässig, wenn sie vertraglich vereinbart wurde. Einseitig darf der Prinzipal eine solche Kürzung nicht vornehmen.

Anrechnung anderweitigen Verdienstes

Verdient der Handelsagent während der Dienstfreistellung aus einer anderen Tätigkeit etwas dazu, muss er sich dies anrechnen lassen. Einen solchen Verdienst muss aber der Geschäftsherr beweisen. Zudem kann es nur um einen Verdienst gehen, der kausal durch die Freistellung ermöglicht wurde (also eine neu aufgenommene Tätigkeit, um die frei werdende Zeit zu nützen).

Nur sicherheitshalber ein Hinweis: Auch während einer Freistellung darf der Handelsagent nicht für einen Konkurrenten tätig werden, außer der Geschäftsherr hätte dieser Tätigkeit zuvor (aus Beweisgründen am besten schriftlich) zugestimmt.

Freistellung auch ohne vertragliche Vereinbarung?

Grundsätzlich wird dies in der Literatur verneint: Ohne vertragliche Grundlage darf der Geschäftsherr den Handelsagenten nicht freistellen. Etwas Anderes soll nur bei geplanter Konkurrenzfähigkeit gelten. Eine solche hat der Handelsagent nach deutscher Rechtsprechung dem Prinzipal mitzuteilen.

Manche Autoren vertreten wiederum, dass dies nur auf Nachfrage gilt bzw. falls der Agent bereits einen Vorvertrag oder gar den endgültigen Vertrag mit einem Konkurrenten geschlossen hat. Die Begründung wird darin gesehen, dass die zukünftige Konkurrenzfähigkeit eine „erforderliche Nachricht“ im Sinne des Gesetzes sei, die der Handelsagent dem Geschäftsherrn mitteilen müsse. Dieser muss ggf. mit einer Freistellung reagieren können. Ihm soll die Möglichkeit eingeräumt werden, den Einsatz des Handelsagenten bis zum Vertragsende so zu gestalten, dass dieser aus der bisherigen Tätigkeit einen möglichst geringen Nutzen für ein Konkurrenzunternehmen hat.

Österreichische Gerichtsentscheidungen liegen zu diesem Themenkomplex noch nicht vor.

Praxistipp

Spricht der Geschäftsherr ohne vertragliche Grundlage eine Freistellung aus, ist er in der Regel nicht mehr gewillt, diese zurückzunehmen – vor allem dann nicht, wenn bereits ein Nachfolger bei den Kunden „unterwegs“ ist bzw. demnächst starten soll. Dies gilt vor allem, wenn den Kunden die Veränderung der Betreuung bereits angekündigt wurde.

Der Handelsagent, der aus welchen Gründen auch immer die Freistellung nicht ohne weiteres akzeptieren will, wird den Geschäftsherrn nicht nur darauf aufmerksam machen, dass diese unzulässig ist, sondern er wird ihm auch ankündigen, weiter tätig zu sein (und wird dies auch tun).

Dass dies beim Geschäftsherrn bisweilen gewisse Turbulenzen aufwirft bzw. dieser vor einer Situation steht, die es rasch zu bereinigen gilt, kann sich im Ergebnis durchaus positiv für den Handelsagenten auswirken, was die Beendigungsansprüche anlangt – wir haben mit dieser Vorgangsweise erst neulich gute Erfahrungen gemacht.

„Einschulung“ eines Nachfolgers

Immer wieder diskutiert wird die Frage, ob der Handelsagent einen Nachfolger einschulen muss. In der Praxis geht man davon aus, dass dies nur gilt, wenn es im Vertrag vereinbart wurde. Aber Achtung: Nach herrschender Ansicht zum deutschen Recht ist der Handelsagent auch ohne Regelung im Agenturvertrag verpflichtet, einen Nachfolger „einzuführen“. Dies wird aus der gesetzlichen Pflicht des Handelsagenten abgeleitet, ganz allgemein die Interessen des Geschäftsherrn wahrzunehmen.

Die Wahrscheinlichkeit ist durchaus groß, dass die österreichischen Gerichte diese Rechtsansicht teilen würden, zumal freilich auch im österreichischen Recht gilt, dass der Handelsagent zur Wahrnehmung der Interessen des Prinzipals verpflichtet ist. In Lehre und Rechtsprechung wird allerdings die in der Praxis wohl drängendste Frage, in welchem Umfang eine solche „Einschulung“ stattzufinden hat, nicht beantwortet.

Eine umfassende technische Schulung kann es nicht sein, diese hat der Geschäftsherr seinem zukünftigen Handelsagenten angedeihen zu lassen. Die Vermittlung umfassender Marktkenntnisse kann es auch nicht sein, denn die hat der neue Handelsagent wohl mitzubringen. Mit der „Einführung“ sind wohl eine grundsätzliche Information über den Kundenstock und die Darlegung (regionaler) Besonderheiten des Markts gemeint, allenfalls auch die Vorstellung bei den Kunden – zumindest bei den wichtigsten.

Gleichwohl bleibt die Frage offen, in welchem zeitlichen Ausmaß diese „Einführung“ zu erfolgen hat. Es wird am Handelsagenten liegen, ein möglicherweise bereits belastetes Vertragsverhältnis durch entgegenkommende Übergabe zu „entkrampfen“ oder umgekehrt rechtlich womöglich unklare Situationen zu seinem Vorteil zu nutzen.

Letztlich ist auch zu bedenken, dass der zentrale Beendigungsanspruch, namentlich der Ausgleichsanspruch für den aufgebauten bzw. erweiterten Kundenstock voraussetzt, dass der Geschäftsherr diesen auch nutzen kann. Je „geschmeidiger“ eine solche „Übergabe“ des Kundenstocks erfolgt, desto weniger kann der Geschäftsherr im Nachhinein behaupten, dass er den Kundenstock nicht weiterhin nutzen könne.

„Abmachungen“ mit dem Hersteller

Nach bzw. im Zusammenhang mit einer Kündigung entsteht bisweilen der Wunsch, den Vertragspartner zu umschiffen, wenn es um die eigene berufliche Zukunft geht. So hatte sich in einem gerichtlich entschiedenen Fall ein Untervertreter vorab mit dem Lieferanten abgestimmt.

Dieser hatte ihm geschrieben, er möge ihn von seinem Schritt in die „Selbstständigkeit“ verständigen, damit der Geschäftsherr dem Handelsagenten rechtzeitig kündigen kann. Kurz darauf hat ihm der Untervertreter mitgeteilt, er habe seinen Vertrag mit dem Handelsagenten soeben gekündigt. Der Geschäftsherr kündigte daraufhin 2 Tage später – sechs Wochen später arbeiteten die beiden zusammen. Der Hauptvertreter war klassisch „ausgebremst“ worden.

Die Gerichte sahen darin eine Treuepflichtverletzung beider. Dem Handelsagenten, d.h. dem Hauptvertreter wurden durch diese Vorgangsweise die weiteren Verdienstmöglichkeiten genommen. Beide wurden zu Schadenersatz verpflichtet.

Dr. Gustav Breiter

Stand: 02.06.2019