

# CORONAVIRUS

## INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



## Handelsagenten - Niederösterreich

### Ersatzanspruch gegen überwältzte Kosten

Die Rentabilität eines Agenturvertrages kann durch Kosten erheblich geschmälert werden, die der Handelsagent nicht oder nicht in der entstandenen Höhe erwartet hat. Unter bestimmten Voraussetzungen kann gegen den Unternehmer für auf den Handelsagenten übergewältzte Kosten ein Ersatzanspruch bestehen.

#### Ausnahmen vertraglicher Verpflichtungen

Aufgrund der bestehenden Privatautonomie gilt, dass es den Vertragspartnern prinzipiell frei steht, vertragliche Verpflichtungen nach eigenem Ermessen einzugehen. In der Regel sind die Vertragsparteien an ihre vertraglichen Verpflichtungen gebunden und bei Nichteinhaltung stehen dem anderen Vertragspartner entsprechende rechtliche Möglichkeiten zur Verfügung.

Von dieser Grundregel gibt es jedoch wichtige Ausnahmen: Eine wesentliche rechtliche Grundlage für die mögliche Reduktion von Kosten bildet § 6 Handelsagentenrecht (HVertrG), wonach der Unternehmer dem Handelsagenten die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen hat. Der Begriff „Unterlagen“ ist unstrittig weit auszulegen und umfasst jedenfalls Werbematerial, Preislisten oder Musterkollektionen.

Strittig ist die Auslegung des Begriffes „erforderlich“, weil damit die unentgeltliche Zur-Verfügung-Stellung verbunden ist. Jedenfalls sollen davon alle Mittel erfasst sein, die aus der Sphäre des Unternehmers stammen (z. B. Musterkollektionen, produktspezifische Seminare), nicht aber Visitenkarten oder allgemeine Verkaufsseminare.

#### Erforderliche Unterlagen

Die EU-Richtlinie 86/653/EWG zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die Handelsagenten ist etwas präziser: Denn deren Artikel 4 normiert, dass der Unternehmer dem Handelsagenten die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen hat, die sich auf die betreffenden Waren beziehen. Wenn ein Unternehmer dem Handelsagenten also Kosten für Unterlagen im Sinne des § 6 HVertrG bzw. der Richtlinie in Rechnung stellt, können diese somit zurückgefordert werden.

Einen weiteren Ansatzpunkt für eine Rückforderung bildet § 864a des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches (ABGB). Diese Bestimmung lautet: „Bestimmungen ungewöhnlichen Inhaltes in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern, die ein Vertragsteil verwendet hat, werden nicht Vertragsbestandteil, wenn sie dem anderen Teil nachteilig sind und er mit ihnen auch nach den Umständen, vor allem nach dem äußeren Erscheinungsbild der Urkunde, nicht zu rechnen brauchte; es sei denn, der eine Vertragsteil hat den anderen besonders darauf hingewiesen.“

Wird ein Handelsagent also auf Basis von Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder eines Standardvertrages des Unternehmers tätig, bestehen gute Chancen, dass Kosten, die sich – salopp gesagt – aus „versteckten“ Vertragsbestimmungen ergeben, rückgefordert werden können.

#### Kartellrecht

Als weitere Rechtsgrundlage kommt das Kartellrecht in Betracht. Ein Handelsagent im Sinne des HVertrG ist, wer die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften in fremdem Namen und für fremde Rechnung selbständig und gewerbsmäßig ausübt.

Während das Handelsagentenrecht ausschließlich für den Geschäftsherrn den Begriff „Unternehmer“ verwendet, ist der Handelsagent ebenfalls Unternehmer im Sinne aller anderen Gesetze und somit auch des Kartellgesetzes.

Wesentliches Merkmal eines Agenturvertrages ist die Bindung des Handelsagenten an den vom Unternehmer vorgegebenen Verkaufspreis. Die Vorgabe von Verkaufspreisen ist wettbewerbsrechtlich allerdings prinzipiell verpönt und daher gemäß Artikel 101 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) bzw. § 1 des österreichischen Kartellgesetzes nichtig.

Zwischen Unternehmern und ihren Handelsagenten ist die Preisbindung nur aufgrund des sogenannten „Handelsagenten-Privilegs“ wirksam vereinbar. Dieses Privileg greift jedoch nur dann, wenn der Handelsagent keine oder nur unbedeutende Risiken des Absatzes an Dritte trägt.

Die Leitlinien für vertikale Beschränkungen der Europäischen Kommission (2010/C 130/01) erläutern dieses Prinzip in Rz 15 wie folgt: „Für die Anwendung von Artikel 101 Absatz 1 AEUV gilt eine Vereinbarung als Handelsagentenvertrag, wenn der Handelsagent bezüglich der Verträge, die er im Namen des Auftraggebers schließt und/oder aushandelt, bezüglich marktspezifischer Investitionen für diesen Tätigkeitsbereich [...] keine oder nur unbedeutende Risiken trägt.“

Risiken, die mit der Erbringung von Handelsagentenleistungen generell zusammenhängen, wie z. B. die Abhängigkeit des Einkommens des Handelsagenten von seinem Erfolg als Vertreter oder von allgemeinen Investitionen in Geschäftsräume oder Personal, sind für die Würdigung irrelevant.“

## Handelsagenten-Privileg

Gemäß Rz 16 sind unter anderem folgende Sachverhalte für die Bejahung des Handelsagenten-Privilegs relevant: „Eine Vereinbarung wird für die Anwendung von Artikel 101 Absatz 1 AEUV im Allgemeinen als Handelsagentenvertrag betrachtet, wenn das Eigentum an erworbenen oder verkauften Vertragswaren nicht auf den Handelsagenten übergeht, wenn der Handelsagent die Vertragsdienstleistungen nicht selbst erbringt und wenn der Agent

1. sich nicht an den Kosten, einschließlich Beförderungskosten, beteiligt, die mit der Lieferung/Erbringung bzw. dem Erwerb der Vertragswaren oder -dienstleistungen verbunden sind. [...];
2. nicht auf eigene Kosten oder eigenes Risiko Vertragswaren lagert, was die Kosten für die Finanzierung der Lagerbestände und für den Verlust von Lagerbeständen einschließt, und unverkaufte Waren unentgeltlich an den Auftraggeber zurückgeben kann [...];
3. weder unmittelbar noch mittelbar verpflichtet ist, in verkaufsfördernde Maßnahmen zu investieren und sich z. B. an den Werbeaufwendungen des Auftraggebers zu beteiligen;
4. nicht in marktspezifische Ausrüstungen, Räumlichkeiten oder Mitarbeiterschulungen investiert, wie z. B. einen Kraftstofftank im Fall des Kraftstoffeinzelschneidens oder spezielle Software für den Verkauf von Policen im Fall von Versicherungsvermittlern, es sei denn, der Auftraggeber übernimmt diese Kosten in vollem Umfang; [...]“

Trägt der Handelsagent eines oder mehrere solcher Risiken oder Kosten, dann unterliegt die Preisbindung dem Kartellverbot und ist damit nichtig. Der Handelsagent wäre somit in seiner Preisgestaltung frei. Darüber hinaus können weitere Bestimmungen des Handelsagentenvertrages oder der Vertrag in seiner Gesamtheit nichtig sein.

Die Überwälzung nicht unerheblicher Kosten einerseits und Preisbindung andererseits schließen einander jedenfalls aus. Da dem Unternehmer die Preishoheit wichtig ist, kann dieser kartellrechtliche Ansatz eine Möglichkeit darstellen, um im Verhandlungswege oder notfalls vor Gericht eine Kostenreduktion bzw. einen Kostenersatz durchzusetzen.

Dr. Susanne Kuen, LL.M.

Stand: 12.10.2018