

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handelsagenten - Niederösterreich

Provisionsanspruch von Handelsagenten

Das vom Handelsagenten vermittelte Geschäft wurde abgeschlossen, aber der Unternehmer weigert sich die Provision auszubezahlen.

Wann entsteht die Provision? Wann ist die Provision auszubezahlen? Unter welchen Voraussetzungen kann der Geschäftsherr die Provision zurückfordern?

In der Beratungspraxis zeigt sich, dass der Unternehmer immer wieder dem Handelsagenten (einen Teil der) Provisionen nicht ausbezahlt, oder (einen Teil) der bereits ausbezahlten Provision vom Handelsagenten zurückfordert. Dies obwohl der Handelsagent erfolgreich das Geschäft vermittelt und der Unternehmer das Geschäft mit dem Kunden auch abgeschlossen hat.

Der Oberste Gerichtshof hat zu diesem Thema in seinen Entscheidungen wieder mehrfach Stellung genommen, sodass sich die Darstellung einer Übersicht der Voraussetzungen für die Weigerung der Zahlung von Provisionen bzw. für die Rückforderungen der Provisionen lohnt.

Einleitend sei auf die zwingende Rechtslage, die - sozusagen als Mindeststandard - nur zum Vorteil des Handelsagenten verändert werden kann (§ 9 Abs. 2 und 3 iVm § 27 Abs. 1 Handelsvertretergesetz, HVertrG), verwiesen.

Wann entsteht der Anspruch auf Provision?

Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäftes ausgeführt hat oder haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäftes ausgeführt (§ 9 Abs. 2 HVertrG).

Das bedeutet auf ein übliches Warengeschäft (Kunde bestellt, Unternehmer bestätigt Bestellung und liefert aus, Kunde bezahlt) übersetzt:

Die Provision des Handelsagenten entsteht zwingend nicht erst mit der Zahlung des Kunden, sondern bereits dann, wenn der Kunde hätte zahlen müssen, wenn der Unternehmer ordnungsgemäß geliefert hätte.

Die tatsächliche Auslieferung der Ware durch den Unternehmer und der tatsächliche Eingang der Zahlung des Kunden beim Unternehmer ist somit nicht Voraussetzung für das Entstehen des Provisionsanspruches des Handelsagenten. Der bloße Verzug der Auslieferung durch den Unternehmer oder der bloße Verzug der Zahlung durch den Kunden berechtigen den Unternehmer grundsätzlich nicht dem Handelsagenten die Auszahlung der Provision für dieses Geschäft zu verweigern.

Eine zum Nachteil des Handelsagenten davon abweichende Regelung in der zwischen dem Unternehmer und dem Handelsagenten geschlossenen (schriftlichen) Vereinbarung ist nicht wirksam; z.B. ist die Bindung des Entstehens des Provisionsanspruches an den Ablauf einer Stornohaftungszeit rechtsunwirksam (vgl. OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 19/15z).

Wann ist die Provision fällig?

Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. ... (§ 14 HVertrG).

Der Anspruch auf Provision wird an jenem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll (§ 15 HVertrG).

Eine zum Nachteil des Handelsagenten abweichende Regelung in der zwischen dem Unternehmer und dem Handelsagenten geschlossenen (schriftlichen) Vereinbarung ist wiederum nicht wirksam. Regelmäßig wird zwischen dem Unternehmer und dem Handelsagenten vereinbart, dass eine monatliche Abrechnung der Provision erfolgt. Dann ist diese für den Handelsagenten günstigere Regelung gültig, von welcher der Unternehmer auch nicht einseitig, das heißt nicht ohne Zustimmung des Handelsagenten, abgehen darf.

Folgen der Nichtzahlung der Provision

Ab dem Zeitpunkt der Fälligkeit der Provision fallen Zinsen an, die zwischen selbständigen Unternehmern - bei der Verzögerung der Zahlung, die vom Unternehmer zu verantworten ist - bis zu 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz betragen können (§ 456 UGB).

Im Falle der unberechtigten Zurückbehaltung der Provision durch den Unternehmer kann der Handelsagent unter Wahrung seines allfälligen Ausgleichsanspruches das Handelsagentenverhältnis berechtigt aufkündigen oder sogar mit sofortiger Wirkung auflösen (§ 22 Abs. 3 lit a) HVertrG). Vor einem derartigen schwerwiegenden Schritt sollte der Handelsagent jedoch unbedingt Rechtsberatung einholen, um die Voraussetzungen im Einzelfall zu prüfen und um die richtigen Schritte zu setzen.

Die nicht ausbezahlte Provision verjährt binnen 3 Jahren, sofern zwischen Unternehmer und Handelsagent nicht eine kürzere Verjährungsfrist wirksam vereinbart wurde. Auch dazu sollte rechtzeitig Rechtsberatung in Anspruch genommen werden, um die allfällige (drohende) Verjährung zu prüfen.

Wann kann eine Provision zurückgefordert werden?

Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat aber der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen (§ 9 Abs. 2 HVertrG).

Dies bedeutet für ein übliches Warengeschäft, dass der Handelsagent nur dann die Provision an den Unternehmer zurückzahlen hat, wenn der Unternehmer nicht für die Nichtausführung des Geschäftes „verantwortlich“ ist. Wenn der Kunde nicht bezahlt, obwohl dieser müsste, muss der Unternehmer beweisen, dass er alles ihm zumutbare getan hat, die Forderung gegen den Kunden einzutreiben. In der Regel wird es zumutbar sein, dass der Unternehmer die Provision einklagt.

Wenn die Provision einmal entstanden ist, dann hat der Unternehmer im Detail darzustellen zu welchem Geschäft welche Zahlungen nicht erfolgt sind und muss beweisen, dass die Nichtzahlung nicht von ihm zu vertreten ist. Der Handelsagent hat ein Recht darauf vom Unternehmer zu erfahren, warum das vom ihm erfolgreich vermittelte Geschäft gescheitert sein soll.

Nur dann kann der Handelsagent überprüfen, ob tatsächlich die Voraussetzungen dafür vorliegen, dass die Provision zurückbezahlt werden muss. Dieses Informationsrecht kann vom Handelsagenten im Streitfall auch gerichtlich durchgesetzt werden; z.B. mittels Klage auf Auskunft oder auch auf Buchauszug.

Die allgemein gehaltene Behauptung des Unternehmers, die Gründe für sämtliche Rückbuchungen seien nicht in der Sphäre des Unternehmers gelegen und im Falle eines Zahlungsverzuges werde der jeweilige Kunde zur Zahlung gemahnt, ist nicht ausreichend (vergl. OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 14/15i).

Die Kündigung eines Vertrages durch den Kunden führt nicht zur Vermutung, dass die Umstände dafür nicht in der Sphäre des Unternehmers liegen (vergl. OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 19/15z).

Verhältnis Handelsagent zu Subagent

Ist zwischen Produktgesellschaft und Handelsagent ein Handelsagent dazwischen geschaltet, so trifft den Hauptagent die Behauptungs- und Beweislast. Die Sphäre des Hauptagenten ist jener der der Produktgesellschaft gleichgeschaltet (vergl. OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 14/15i).

Die allgemeine Behauptung, dass die Produktgesellschaft jeweils alle zumutbaren Schritte zur Einbringung der Prämien unternommen habe, genügt nicht (OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 19/15z).

Eine für den Handelsagenten günstigere Regelung - hier Provisionsanspruch des Subagenten entsteht (spätestens), wenn der Hauptagent Provision erhält - bleibt bestehen (vergl. OGH vom 24.03.2015; 8 ObA 22/15s).

Fazit

Ist die Ausführung des vom Handelsagenten erfolgreich vermittelten Geschäftes unterblieben, muss der Unternehmer beweisen, dass die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Ansonsten bleibt der Anspruch des Handelsagenten trotz Nichtausführung des Geschäftes aufrecht.

Bei Zahlungsverzug des Kunden muss der Unternehmer beweisen, dass er alles ihm zumutbare gemacht hat, um die Zahlung des Kunden einzutreiben. Das Einklagen der Zahlung ist in der Regel dem Unternehmer zumutbar.

Mag. Wolfgang Denkmaier

Stand: 14.06.2019