

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handelsagenten - Oberösterreich

Webshop - Direktgeschäfte des vertretenden Unternehmens

Schutz des Handelsagenten bei Verkauf über einen Webshop

Direktgeschäfte des Geschäftsherrn sind für den Handelsagenten meist problematisch. Im Folgenden soll gezeigt werden, ob und wieweit der Handelsagent bei Verkäufen über einen Webshop des Geschäftsherrn geschützt ist.

Ausgangssituation in der Praxis

Die Situation ist doch oftmals folgende: der Handelsagent baut den Markt in seinem Vertragsgebiet auf, sucht neue Kunden, findet und betreut diese etc. Als aber bestimmte Umsätze zurückgehen, andererseits gewisse Aktivitäten des Geschäftsherrn zu beobachten sind, hat der Handelsagent den Eindruck, dass so manches Geschäft „an ihm vorbeiläuft“.

Evident wird dies, sobald der Geschäftsherr einen Webshop betreibt, in dem Händler (im geschützten Händlerbereich) oder gar die Endverbraucher online bestellen können. Wer was bestellt und bezahlt hat, erfährt der Agent aber nicht. Diese Konstellationen werfen einige Fragen auf, denen im Folgenden nachgegangen werden soll.

Direktgeschäfte des Geschäftsherrn bringen Aspekte in zwei Richtungen mit sich: erstens ist zu fragen, ob denn diese überhaupt zulässig sind und ob nicht dadurch die Vertriebsaktivitäten des Handelsagenten im Gebiet über Gebühr gestört oder gar konterkariert werden. Zum anderen stellt sich freilich die Frage, ob der Handelsagent für solche Geschäfte eine Provision zu erhalten hat.

Beginnen wir mit dem operativen Tagesgeschäft: Schließt der Geschäftsherr mit den Kunden, die der Handelsagent laufend bearbeitet, Direktgeschäfte ab, ist der Handelsagent bisweilen nicht darüber informiert. Es ist für ihn höchst unangenehm, den Kunden zu kontaktieren und erst dann feststellen zu müssen, dass die-ser ohnehin neulich besucht wurde, er Angebote erhalten hat oder er sogar ge-kauft hat. Über die gewährten Konditionen weiß der Handelsagent dann natürlich auch nicht Bescheid (gewährt der Geschäftsherr Sonderkonditionen, die den Handelsagenten unterbieten, wäre dies als Verletzung seiner Treuepflichten unzulässig). Der Kunde bekommt jedenfalls den (richtigen) Eindruck, dass die „linke Hand“ nicht weiß, was die „rechte“ tut.

Aber auch wenn der Geschäftsherr neue Kunden anspricht, ist dies für den Handelsagenten oft störend. Die Absatzkanäle laufen ja nicht parallel; die Bemühungen des Handelsagenten „überkreuzen“ sich dann i.d.R. mit denen des Geschäftsherrn. Besonders heikel ist dabei ein Webshop des Geschäftsherrn: bestehende Kunden könnten zukünftig direkt – ohne Einschaltung des Agenten – ordern und potenzielle Kunden könnten nicht mehr vom Agenten akquiriert werden, weil diese bereits elektronisch bestellen. Können Endverbraucher nunmehr auch online und nicht mehr nur über den – vom Agenten betreuten – Einzelhandel bestellen, führt dies zu einem gänzlich neuen Absatzweg.

Es stellt sich also die Frage, ob Direktgeschäfte – insbesondere in Form eines Webshops – zulässig sind und, falls nicht, welche „Sanktionen“ damit verbunden sind, insbesondere ob diese Geschäfte zu verprovisionieren sind.

Bedeutung der vertraglichen Regelung

Ob Direktgeschäfte zulässig sind oder nicht, richtet sich nach der vertraglichen Vereinbarung. Ohne anderslautende Vereinbarung sind Direktgeschäfte zulässig, also auch der Vertrieb über einen Webshop. Dies gilt auch, wenn das Unternehmen dem Handelsagenten bestimmte, bereits bestehende Kunden zur weiteren Bearbeitung zugewiesen hat und sogar im Falle einer alleinigen Vertretung („Gebietschutz“). Nur falls der Unternehmer im Vertrag ausdrücklich zugesagt hat, nicht selbst im Vertragsgebiet tätig zu werden, sind Direktgeschäfte unzulässig.

In der Praxis sind die vertraglichen Bestimmungen, was „Exklusivität“, Ausnahmen und die diesbezüglichen Provisionsansprüche anlangt, in der Regel nicht im Detail ausformuliert. Sie lassen daher teilweise einen Auslegungsspielraum und sind manchmal sogar widersprüchlich. Auf klare Regelungen sollte bei der Vertragsgestaltung (auch hier) geachtet werden.

Information und Provision

Der Unternehmer hat den Handelsagenten nach der zwingenden gesetzlichen Bestimmung des § 6 HVertrG bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen; er hat ihm alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Ob ein Webshop eingerichtet ist, kann der Handelsagent etwa im Fall eines geschützten Händlerbereichs gar nicht feststellen.

Es wird also am Geschäftsherrn liegen, seine Agenten darüber zu informieren. Dies gilt schon deshalb, weil der Agent ansonsten eine Kundenanfrage, ob es denn auch einen Webshop geben würde, nicht (richtig) beantworten könnte, abgesehen von den oben geschilderten Problemen im operativen Tagesgeschäft.

Ein Webshop verändert aber nicht unbedingt und grundsätzlich alles, zumindest nicht die vertraglichen Provisionsansprüche. Hatte der Handelsagent durch einen Besuch oder durch telefonische Kontaktaufnahme grundsätzliches Interesse erweckt, sodass der Kunde in weiterer Folge über den Webshop bestellt hat, hat der Agent dieses Geschäft akquiriert, sodass dafür eine Provision zusteht.

Bestellt hingegen ein bereits zuvor gebrachter Kunde beim Geschäftsherrn nach (und sei es über den Webshop), dann besteht auch für diese weiteren Geschäfte ein Provisionsanspruch. Wurde eine Bezirks- bzw. Gebietsprovision vereinbart, sind ohnehin alle Bestellungen aus dem bzw. Lieferungen in das Gebiet provisionspflichtig! Freilich sind die vertraglichen Vereinbarungen zu beachten, wobei auch einer „gelebten Praxis“ eine gewisse Bedeutung zukommen kann.

Die Abrechnung

Der Handelsagent hat bei Direktgeschäften zumeist das Problem, die daraus resultierenden Provisionen zu kontrollieren. Das Gesetz schafft aber Abhilfe: der Agent kann einen Buchauszug verlangen, der alle für die Überprüfung der Provisionsabrechnungen erforderlichen Angaben enthalten muss, also etwa Name des Kunden, bestellte und gelieferte Menge, Rechnungsbetrag, eingegangene Zahlungen, allfällige Retouren etc.

Zur Geltendmachung muss der Handelsagent keine „Verdachtsmomente“ darlegen, dass die Abrechnungen unrichtig seien. Der Buchauszug dient ja gerade dazu, dies überprüfbar zu machen. Teilt nun der Geschäftsherr – auf Aufforderung des Agenten hin – mit, dass „über den Webshop an Ihre Kunden / in Ihr Gebiet nichts verkauft“ worden sei, kann dies richtig sein oder auch nicht.

Es liegt nun am Handelsagenten, glaubhaft zu machen, dass der Buchauszug bzw. die oben genannte Auskunft falsch ist. Er kann dann Bucheinsicht verlangen (dies gilt auch dann, wenn ihm ein Buchauszug bzw. eine Auskunft von vornherein verweigert wurde).

Eine solche Bucheinsicht ist aber – vor allem, wenn sich der Verdacht als unrichtig erweist – durchaus mit erheblichen Kosten verbunden (abgesehen davon, dass das Verlangen nach Bucheinsicht – vor allem ohne hinreichende Grundlage – einer gedeihlichen Zusammenarbeit mit dem Geschäftsherrn nicht gerade förderlich sein wird).

Der Handelsagent sollte also vor einer Klage auf Bucheinsicht gut einschätzen bzw. besser beweisen können, dass ihm Provisionen vorenthalten wurden. Dies kann durch Unterlagen, die man von Kunden erhält, durch Zeugenaussagen, ggfs. auch durch Fotos über angelieferte Waren in Geschäftslokalen und, was den Webshop anlangt, durch Testkäufe, erfolgen.

Vertragliche Konsequenzen

Werden provisionspflichtige Geschäfte nicht verprovisioniert, kann je nach den konkreten Umständen des Einzelfalls ein begründeter Anlass für eine Kündigung unter Einhaltung von Frist und Termin oder sogar für einen sofortigen Austritt des Handelsagenten vorliegen. Hier ist allerdings besondere Vorsicht geboten, damit sich der Handelsagent selbst gesetzeskonform verhält. Wie gesagt, die vertraglichen Regelungen sind ebenso zu beachten wie einer „gelebten Praxis“ eine Bedeutung zukommen kann, von Fragen der Verjährung an dieser Stelle einmal abgesehen.

Im Regelfall sollten (tatsächlich) offene Provisionsansprüche unter Fristsetzung geltend gemacht werden, wobei auch auf die vertraglichen Konsequenzen bei mangelnder Bezahlung hingewiesen werden sollte. Als „Vorstufe“ kommen wie gesagt Buchauszug und Bucheinsicht in Betracht. Zur Vorbereitung solcher Schritte empfiehlt sich die Einholung professionellen Rats.

Dr. Gustav Breiter

Stand: 02.06.2019