

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handelsagenten - Tirol

Berichtspflicht des Handelsagenten

Muss der Handelsagent (laufend) berichten?

Geschäftsherren schreiben unterschiedlich „streng“ formulierte Berichtspflichten des Handelsagenten in ihre Verträge. Müssen diese (immer) beachtet werden? Was gilt nach dem Gesetz? Und was sind die Folgen eines Fehlverhaltens?

Ausgangssituation

Der Geschäftsherr wähnt sich bisweilen in einer „Zwickmühle“: er will die (zumeist) bereits vorhandenen Kundenkontakte einer etablierten Handelsagentur für seine Produkte oder Dienstleistungen nutzen, er hat also in allererster Linie Interesse daran, seinen Umsatz zu steigern. Andererseits sieht er sich aufgrund verschiedenster Gründe dazu veranlasst, von seinem Vertriebspartner „Berichte“ zu erhalten.

Diese Gründe können zum einen darin liegen, dass der Geschäftsherr meint, aufgrund des spezifischen Charakters seiner Produkte/Dienstleistungen immer auf dem aktuellen Stand sein zu müssen. Das wird oft für technisch anspruchsvolle Branchen behauptet, aber auch für weniger anspruchsvolle Bereiche wie bedruckte Servietten, Geschenkartikel etc. Dazu kommen bisweilen (vermeintlich) schlechte Erfahrungen mit Vertriebspartnern, von denen sich der Geschäftsherr in der Vergangenheit „nicht genug“ informiert gefühlt hat. Manchmal liegt das Motiv schlicht darin, dass der Geschäftsherr alles in seinem Unternehmen und was damit in Zusammenhang steht, „im Griff haben“ will. Dieses – an sich nicht unverständliche – Ansinnen soll aber auch auf selbstständige Vertriebspartner durchschlagen und gerade darin liegt die Krux der Sache. Teilweise gewinnt man auch den Eindruck, dass der Handelsagent durch laufende und umfangreiche Berichte im Ernstfall rasch und unproblematisch austauschbar sein soll.

In diesem Beitrag soll dargestellt werden, wo die Grenzen liegen und worauf der Handelsagent achten sollte. Eines kann man schon jetzt sagen: starre Regeln gibt es dazu nicht, die Grenzen sind sicherlich fließend. Denn das Gesetz sagt nur, aber immerhin, dass der Handelsagent dem Geschäftsherrn „die erforderlichen Mitteilungen zu machen“ hat. Was erforderlich ist, ob der Geschäftsherr womöglich (in gewissen Grenzen) festlegen darf, was erforderlich ist und in welcher Form welche Berichte wann zu übermitteln sind, sagt das Gesetz nicht.

Vertragliche Regelungen in der Praxis

In der Praxis sind unterschiedlichste Vertragsklauseln anzutreffen. Von der (inhaltsleeren) Bestimmung, „wird dem Unternehmen berichten“ über die Vorgabe, „monatlich über alles Relevante“ zu berichten, bis hin zu wöchentlicher oder gar täglicher Berichterstattung. Geradezu exzessive Ausformungen in den Verträgen sind eine tägliche Berichtspflicht, die Verpflichtung zur vorherigen Terminbekanntgabe bei Kunden (so wie zumindest früher im Finanzdienstleistungsbereich üblich) oder die permanente Kontrolle durch Anrufe des Gebietsleiters zu den absolvierten bzw. geplanten Terminen (bekannt etwa aus dem Vertrieb von Elektroheizungen).

Manch Geschäftsherr will den Handelsagenten verpflichten, jede Korrespondenz mit Kunden an ihn weiterzuleiten. Ob dies dem Gesetz entspricht – ich meine: nein –, wird ein dazu anhängiges Gerichtsverfahren zeigen.

Zu extremen Auswüchsen kommt es freilich durch technische Neuerungen, wie die Verpflichtung, tagesaktuell alle Aktivitäten samt Kundendaten in das Computersystem des Geschäftsherrn einzugeben oder bei Verwendung des vom Geschäftsherrn zur Verfügung gestellten Handys durch Überwachung per GPS.

Die Agentur muss also wissen, woran sie ist und wie sie sich am besten verhält. So kann die Aufnahme solcher Klauseln in den Vertrag bisweilen dadurch verhindert werden, dass der Agent auf die möglichen sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Folgen überzogener Berichtspflichten hinweist. Denn diese werden bei einer Prüfung durch die Behörden in Richtung eines echten Dienstvertrags ausgelegt – mit durchaus unangenehmen Folgen für den Geschäftsherrn was das Nachverlangen von Sozialversicherungsbeiträgen und Lohnsteuer anlangt. Durch einen Hinweis darauf konnte schon so manche überzogene Klausel aus dem Vertragsentwurf, den der Geschäftsherr vorgelegt hatte, eliminiert werden. Tatsächlich sollte ein vorausschauender Geschäftsherr aus den genannten Gründen jede Erwähnung einer Berichtspflicht im Vertrag vermeiden (es gilt ohnehin die gesetzliche Regelung).

Stets zu überlegen ist auch, ob und wie weit sich der Handelsagent einer solchen vertraglichen Berichtspflicht verschließt. Dies wird – neben der Reichweite der Klausel – von seinem Arbeitsstil, aber auch von den Erfordernissen der Branche abhängen. Letztlich ist auch zu beachten, dass Berichte (in welcher Form auch immer) die Tätigkeit des Agenten dokumentieren. Der Geschäftsherr kann, einen entsprechenden Umfang der Berichte vorausgesetzt, dann nur schwerlich behaupten, der Agent sei untätig oder zu wenig tätig gewesen.

Gesetzliche Verpflichtung der Handelsagentur

Der Handelsagent hat dem Geschäftsherrn nach zwingendem Recht wie erwähnt „die erforderlichen Mitteilungen zu machen“. Der Geschäftsherr muss über die Markt- und Kundensituation auf dem Laufenden gehalten werden, dies erstreckt sich auch auf den Stand der Bemühungen und die Aussicht auf Abschlüsse. Dabei ist aber nicht die Erwartungshaltung des konkreten Geschäftsherrn maßgeblich, es zählt vielmehr der Maßstab eines objektiven, d.h. „verständigen“ Unternehmers. Überzogene, subjektive Anforderungen werden damit ausgeschlossen. Umgekehrt kann aber nicht (nur) maßgeblich sein, was der konkrete Handelsagent gerade für erforderlich hält oder nicht – es zählt beiderseits der objektive Maßstab einer vernünftigen und gedeihlichen Zusammenarbeit.

Dass dem Unternehmer durch solche erforderlichen Mitteilungen eine gewisse Kontrolle der Tätigkeit der Handelsagentur ermöglicht wird, ist hinzunehmen. Immerhin würde eine dauernde Untätigkeit des Agenten einen wichtigen Auflösungsgrund darstellen.

Die Erforderlichkeit im Sinn des Gesetzes hat eine zeitliche Dimension (wie oft) und eine inhaltliche (worüber, in welcher Form und wie umfangreich ist zu berichten). Leider kann eine solche Anordnung im Gesetz (wie sonst auch) nur anhand der Umstände des Einzelfalls ausgelegt werden. Generell gesprochen geht es darum, den Geschäftsherrn auf dem Laufenden zu halten, ohne dass der selbstständige Vertriebspartner wie der angestellte Außendienst behandelt wird, d.h. seine persönliche Unabhängigkeit zu beachten.

Was kann nun wirksam vereinbart oder verlangt werden?

Nach bisherigem Verständnis werden zulässige von unzulässigen Berichtspflichten wie folgt abgegrenzt: das Verlangen nach täglichen Berichten ist unzulässig, eine monatliche Berichtspflicht ist aber zulässig. Wöchentliche Berichte dürfen nur in Ausnahmesituationen verlangt werden, so etwa bei deutlichen Umsatzrückgängen. Meines Erachtens müssen die Berichte dann aber im Einzelfall überhaupt geeignet sein (und vom Geschäftsherrn wohl auch genutzt werden), diesen Umsatzverlusten gegenzusteuern. Lediglich als „Motivationsspritze“ für die Agentur wären solche Wochenberichte meiner Meinung nach unzulässig, vor allem dann, wenn es keine Anhaltspunkte dafür gibt, dass es die Agentur an Motivation vermissen lässt.

Unzulässig sind freilich auch die vorhin geschilderten täglichen bzw. permanenten Nachfragen bzw. ständige Kontrollanrufe, etwa durch Gebietsleiter. Dass eine Überwachung per GPS unzulässig ist, bedarf keiner weiteren Erörterung.

Unzulässig ist es auch, dem Handelsagenten die Bekanntgabe seiner Reiseroute abzuverlangen. Wann er welche Kunden besucht, fällt in den Kernbereich seines selbstständigen Unternehmertums. Damit ist auch die Frage beantwortet, ob der Geschäftsherr solche Informationen in Form von ihm vorgegebener Berichtsformulare abfragen darf. Dies darf er nämlich nicht, schon gar nicht, wenn diese Formulare (z.B. nach einem Wechsel in der Geschäftsführung oder in der Vertriebsleitung) ohne vertragliche Grundlage einseitig eingeführt werden sollen.

Als Zwischenergebnis ist festzuhalten, dass dem Handelsagenten Monatsberichte vorgeschrieben werden dürfen. Dies gilt als Ausfluss der gesetzlichen Verpflichtung wohl auch, wenn solche Monatsberichte im Vertrag nicht vorgesehen sind. Für Wochenberichte gilt dies nur im Ausnahmefall. Über aktuelle, entsprechend gewichtige Vorkommnisse hat der Agent im Anlassfall zeitnah zu berichten. Eine (laufende) Kontrolle über seine Reisetätigkeit darf mit alledem nicht einhergehen.

Mögliche Rechtsfolgen

Verstöße gegen die gesetzliche Benachrichtigungspflicht bzw. gegen diese allenfalls ergänzenden vertraglichen Regelungen können – je nach Schwere und Vorwerfbarkeit des Verstoßes – einen wichtigen Auflösungsgrund darstellen. Der Geschäftsherr muss dann keine Kündigungsfrist einhalten und es entfällt – Verschulden des Handelsagenten vorausgesetzt – sogar der Ausgleichsanspruch für einen aufgebauten Kundenstock.

Die allgemeinen Anforderungen an solche eine Kündigung aus wichtigem Grund sind auch hier zu beachten: der Geschäftsherr wird an einer aussagekräftigen Abmahnung nicht vorbeikommen. Er muss daher den (behaupteten) Vertragsverstoß entsprechend deutlich einmahnen. Immerhin soll ja dem anderen Vertragsteil, hier dem Handelsagenten, Gelegenheit gegeben werden, sein Verhalten zu ändern bzw. zu dem Vorwurf Stellung zu nehmen. In der Praxis wird der Handelsagent, der mit Vorwürfen konfrontiert ist, gut beraten sein, sich nicht auf eine (allfällige) Unzulässigkeit des Ansinnens des Geschäftsherrn zu verlassen, sondern konkret zu antworten und auszuführen, warum der Vorwurf falsch ist, das Ansinnen des Geschäftsherrn überschießend ist, die vertragliche Klausel unwirksam ist, die bisherige Zusammenarbeit anders war und dass kein Grund für ein Abgehen besteht etc. Freilich hängt das konkrete Vorgehen bzw. der Inhalt der Antwort vom konkreten Sachverhalt ab; die oben genannten Aspekte werden dabei aber in aller Regel maßgebend sein.

Sind die Anforderungen des Geschäftsherrn überschießend und beharrt er trotz hinreichender Einwände des Handelsagenten darauf, kann (umgekehrt) ein begründeter Anlass für eine Kündigung durch den Agenten vorliegen. Der Handelsagent sollte aber zeitnah reagieren und vor dem Ausspruch der Kündigung eine Frist setzen, die unzumutbare bzw. überschießende Anforderung nach Berichten zurück zu nehmen. Die mögliche bzw. erforderliche Vorgangsweise hängt von den konkreten Umständen ab.

Bisherige Handhabung von Bedeutung?

Die bisherige Handhabung, d.h. der gelebte Vertrag ist sicherlich von einer gewissen Bedeutung. Ist der Handelsagent bisher den (wenn auch möglicherweise überschießenden) Anforderungen des Geschäftsherrn nachgekommen, wird er nur schwerlich erklären können, warum er diese nicht mehr erfüllen will. Umgekehrt ist aber eine Berichtspflicht nicht nur deshalb ausgeschlossen, weil bisher nicht oder nur cursorisch berichtet wurde. Es empfiehlt sich jedenfalls eine sehr genaue Bewertung der Sach- und Rechtslage. Ein Verstoß gegen Berichtspflichten kann (ebenso wie ein überschießendes Verlangen derselben durch den Geschäftsherrn) entscheidende Bedeutung für die Berechtigung zur Vertragsauflösung und für den Ausgleichsanspruch haben.

Andere Rechtsordnungen

Kommt ein auswärtiges Recht zur Anwendung (z.B. weil im Vertrag wirksam vereinbart), dann richtet sich das Gesagte freilich nach dem anwendbaren Recht. Allfällige Besonderheiten sind dann zu berücksichtigen.

Der Handelsagent ist nach österreichischem Gesetz jedenfalls verpflichtet, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Mitteilungen zu machen.

Inhalt und Umfang richten sich nach dem Einzelfall und nach objektiven Maßstäben.

Die bisweilen in Handelsagentenverträgen enthaltenen Präzisierungen bzw. Erweiterungen dieser Pflicht sind unwirksam, wenn die Stellung des Handelsagenten als selbstständiger Unternehmer nicht hinreichend berücksichtigt wird (z.B. Tagesberichte, permanente Kontrolle etc).

Ist die Reichweite der Verpflichtungen der Agentur strittig, sollte die Vorgangsweise, insbesondere auch eine daran anschließende Kündigung gut überlegt sein, da Beendigungsansprüche wie der Ausgleichsanspruch davon abhängen.

Dr. Gustav Breiter

Stand: 02.06.2019