

RECHTSTIPP:

# RECHTLICHES NEULAND

**AUS ANLASS DER STÄNDIGEN RECHTSBERATUNG VON HANDELSAGENTEN** ergeben sich immer wiederkehrende grundsätzliche und für die Praxis der Handelsagenten wesentliche Rechtsfragen, die aufgeklärt und behandelt werden sollen.

TEXT: DR. ERICH SCHWARZ, RECHTSANWALT



**M**it dem nachfolgenden Thema verknüpfen sich eine Fülle wiederkehrender, teils komplizierter Rechtsfragen.

## **AUSGLEICHANSPRUCH BEI REGELPENSIONALTER**

Wiederholt treten Handelsagenten an den Anwalt mit der Mitteilung heran, sie hätten nunmehr einen Anspruch auf Pension wegen langer Versicherungs-

dauer (Hacklerregelung), der Bescheid sei bereits in Arbeit, sie beabsichtigen daher aufgrund dieses Umstandes den Handelsagentenvertrag zu kündigen und den gesetzlichen Ausgleichsanspruch gemäß § 24 Handelsagentenrecht (HVertrG) geltend zu machen.

Die in dieser Absicht der Handelsagenten zum Ausdruck kommende Rechts-

meinung, dass nämlich der Anspruch auf Pension wegen langer Versicherungsdauer auch das Recht zur Kündigung des Vertrages unter Aufrechterhaltung des Ausgleichsanspruchs berechtige, ist problematisch und im Ergebnis falsch. Das Gesetz sieht zwar im § 24 Abs 3 Zif 1 den Anspruch auf Ausgleichszahlung vor, wenn den Handelsagenten eine Fortsetzung ihrer Tätigkeit „wegen des



Nutzen Sie die maßgeschneiderte Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten, die für Streitigkeiten vor Gericht die finanzielle Rückendeckung gibt.

Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann“, die Rechtsprechung nimmt aber beim Begriff des „Alters“ das gesetzliche Regel-pensionsalter von 60 Jahren bei Frauen bzw. 65 Jahren bei Männern an.

Wenn zum Beispiel eine Handelsagentin mit 58 Jahren einen Pensionsanspruch hat, ist das Regelpensionsalter von 60 Jahren nicht erreicht. So hilft ihr dieser Umstand bei der Kündigung unter Aufrechterhaltung des Ausgleichsanspruchs nicht (OGH 16.9.2011, 9 ObA 105/10x). Die ratsuchenden Klienten sind also darauf hinzuweisen, dass eine Kündigung derzeit nicht ratsam ist und daher das Regelpensionsalter abzuwarten ist.

### **AUSGLEICHANSPRUCH BEI NEU ZUGEFÜHRTEN STAMMKUNDEN**

Neben der „richtigen“ Vertragsbeendigung sind für den Erwerb des Ausgleichsanspruchs weitere Voraussetzungen erforderlich. Unter anderem müssen die Handelsagenten nachweisen, dass

sie dem Unternehmen Neukunden zugeführt haben und dass zu erwarten ist, dass das Unternehmen aus diesen neu zugeführten Geschäftsbeziehungen auch nach Vertragsbeendigung mit den Handelsagenten weiter bestehende wirtschaftliche Vorteile hat.

Der Umstand der Neukundenzuführung ist allerdings für den Erwerb des Ausgleichsanspruchs noch nicht ausreichend. Die neu zugeführten Kunden müssen nämlich zu Stammkunden des Unternehmens werden, was insbesondere im Zusammenhang damit, dass es sich in machen Fällen um so genannte „langlebige Wirtschaftsgüter“ handelt, näherer Betrachtung bedarf. Gerade im industriellen Bereich kommt es immer wieder vor, dass die an den zugeführten Neukunden gelieferten Wirtschaftsgüter eine lange Lebensdauer, also beispielsweise zehn oder bis zu 30 Jahren und länger haben. Es stellt sich die Frage, ob hier weiterbestehende berücksichtigungswürdige erhebliche Vorteile des Unternehmens gegeben sind, ob hier von einer Stammkundeneigenschaft zu sprechen ist und ob daher überhaupt ein Ausgleichsanspruch zu Recht besteht. Im Regelfall und üblicherweise geht die Rechtsprechung davon aus, dass von einem Stammkunden nur dann gesprochen werden kann, wenn in einem überschaubaren Zeitraum, in dem üblicherweise mit Nachbestellungen zu rechnen ist, mehr als ein Geschäft mit dem Unternehmen abgeschlossen wird oder voraussichtlich abgeschlossen werden kann.

Unter besonderen Voraussetzungen können jedoch auch bei Wirtschaftsgütern mit einem längeren Bestellintervall Einmalkunden als potenzielle Stammkunden für den Ausgleichsanspruch berücksichtigt werden. Dies ist allerdings nur unter besonderen zusätzlichen Voraussetzungen möglich: Die Rechtsprechung und Lehre nimmt auch bei langlebigen Wirtschaftsgütern die grundsätzliche Möglichkeit eines Ausgleichsanspruchs dann an, wenn nach der Erstanschaffung und während der Lebensdauer des Produkts Wartungs- oder Reparaturarbeiten anfallen, also eine gewisse „Nahebeziehung“ zum Kunden bestanden hat. Wenn also derartige laufende Ersatzteil- und Servicearbeiten bzw. auch Serviceverträge

bestehen, ist von der Möglichkeit eines Wiederholungskaufes (Nachbestellung) auszugehen und sodann, trotz langer Lebensdauer der verkauften Produkte, grundsätzlich von einem Ausgleichsanspruch auszugehen.

### **ROHAUSGLEICH UND CORONA**

Bei Berechnung des Rohausgleichsbetrages, also der Prüfrechnung für den Ausgleichsanspruch, ist normalerweise zu berücksichtigen, dass diese auf der Basis der Provisionen des letzten Vertragsjahres ein völlig unbefriedigendes Ergebnis hervorbringen kann, weil ja die Unternehmensumsätze durch die Coronakrise erheblich und damit auch die Provisionsverdienste der Handelsagenten zurückgegangen sind. Es wäre daher unbillig, wie bisher von Rechtsprechung und Lehre vorgesehen, das letzte Vertragsjahr für die Berechnung heranzuziehen. Gerecht wäre es und wird wohl von einer künftigen Rechtsprechung davon auszugehen sein, dass zur Berechnung eben das vorletzte, nicht von der Coronakrise betroffene Vertragsjahr herangezogen wird.

Problematisch ist in diesem Zusammenhang die bisherige Rechtsprechung, dass für die Einschätzung der weiterbe-



#### **DR. ERICH SCHWARZ**

ist Rechtsanwalt und Partner von SCHWARZ & SCHMIED Rechtsanwälte sowie Vertrauensanwalt des Landesgremiums Salzburg. Zusätzlich ist er gerichtlich beideter und zertifizierter Sachverständiger für die Berechnung des Ausgleichsanspruches.

**kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at**  
**www.rechtsanwalt-salzburg.at**

stehenden Vorteile des Unternehmens der Tag der Vertragsbeendigung heranzuziehen ist und dass diese Vorteile zunächst einmal vermutet werden. Von diesem Prinzip wird man, da nicht absehbar ist, wie lange die Coronakrise – insbesondere wirtschaftlich (!) – tatsächlich andauert, abgehen müssen. Billigkeitsgrundsätze werden jedenfalls anzuwenden sein.

### **FRISTLOSE VERTRAGS- BEENDIGUNG WEGEN CORONAKRISE**

Behördlich angeordnete Geschäftsschließungen – so genannte „Lock-

downs“ – wie in der Vergangenheit des Öfteren vorgekommen und auch in Zukunft drohend, führen zu empfindlichen Einkommensverlusten der Unternehmen sowie zu Provisionsverlusten der Handelsagenten. Wenn absehbar ist, dass der Unternehmer über einen längeren Zeitraum verhindert ist, Waren an die Kunden auszuliefern, bzw. es den Handelsagenten unmöglich ist, Geschäfte zu vermitteln, kann eine einseitige Vertragsbeendigung angedacht werden. Ob allerdings der „begründete Anlass“ im Sinne des § 24 Abs 3 Zif 1 HVertrG aufgrund der Einstellung der Lieferungen durch das Unternehmen wegen der

Coronakrise gegeben ist und daher eine gerechtfertigte ausgleichserhaltende Eigenkündigung der Handelsagenten vorliegt, ist fraglich, da anzunehmen ist, dass die Hindernisse, die ihren Ursprung in der Coronakrise haben, den Unternehmen nicht „zurechenbar“ sind. Es droht daher der Verlust des Ausgleichsanspruchs.

Geht man davon aus, dass es infolge einer weiteren Welle etwa zu neuerlichen Betriebsschließungen kommt und ist deren Ende nicht absehbar, wird man wohl vom Rechtsbegriff der „höheren Gewalt“ ausgehen können. Dieser Umstand würde die Handelsagenten zur fristlosen Vertragsbeendigung berechtigen. Dies gilt auch umgekehrt für die Geschäftsherren. Ob die Handelsagenten in diesem Fall unter Berücksichtigung der Bestimmung des § 24 Abs 3 Zif 1 HVertrG bei einer derartigen coronabedingten fristlosen Vertragsbeendigung ihren Ausgleichsanspruch behalten, ist wohl nicht anzunehmen.

### **PROVISIONSANSPRUCH UND CORONABEDINGTE STORNIERUNG DURCH DEN KUNDEN**

Wenn der Kunde etwa wegen Schließung seines Ladens bereits rechtswirksame Bestellungen storniert, ergibt sich die Frage im Sinne des § 9 Abs 3 HVertrG, ob dieser Vorgang „auf Umständen beruht, die vom Unternehmen zu vertreten sind“ und daher, trotz Nichtausführung des Geschäftes, der Handelsagent weiterhin seinen Provisionsanspruch behält. Die Nichtauslieferung bestellter Waren fällt auf den ersten Blick in die Sphäre des Unternehmens. Nach Meinung des Verfassers dieses Artikels behält der Handelsagent seinen Provisionsanspruch.

Falls in den Handelsagentenverträgen, was üblicherweise nicht der Fall ist, der Umstand der höheren Gewalt nicht geregelt ist, gilt Folgendes: Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass der Fall höherer Gewalt zum Wegfall der Vertragsgrundlage führt, sohin beide Vertragspartner von ihren Pflichten entbunden sind.

All diese Fragen zu Corona stellen rechtliches Neuland dar und können mangels Rechtsprechung derzeit nicht abschließend beurteilt werden. :



#### **SUMMARY**

WUSSTEN SIE, DASS...

- ... das Regelpensionsalter abzuwarten ist, um eine ausgleichswahrende Eigenkündigung durchzuführen?
- ... die Neukundenzuführung für den Erwerb des Ausgleichsanspruchs noch nicht ausreichend ist, sondern die neu zugeführten Kunden zu Stammkunden des Unternehmens werden müssen?
- ... die Berechnung des Rohausgleichsbetrages normalerweise auf der Basis der Provisionen des letzten Vertragsjahres erfolgen? Das letzte Jahr war von der Corona-Krise betroffen. Was nun?