

# SCHWARZ & SCHMIED RECHTSANWÄLTE

5020 SALZBURG, IMBERGSTRASSE 19

TELEFON (0662) 87 61 57-0

FAX (0662) 87 61 57-22

e-mail: [kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at](mailto:kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at)  
[www.rechtsanwalt-salzburg.at](http://www.rechtsanwalt-salzburg.at)

## VORTRAG anlässlich des Vertriebsrechtsseminares am 30.6./1.7.2022

Vorgestellt wird ein für die anwaltliche Praxis typischer Fall aus dem Bereich des Handelsvertretergesetzes, der mit einigen spezifischen juristischen Fragen verbunden ist:

Kläger ist der Handelsagent Wolfgang G., beklagte Partei ist die Firma E. GmbH in 2721 Bad Fischau.

Die Beklagte erzeugt und verkauft elektronische Schließenanlagen, insbesondere für Hotels und Gewerbe, und ist zusammen mit zwei weiteren österreichischen Firmen Marktführer.

Der Handelsagentenvertrag aus dem Jahr 2017 sah u.a. eine Alleinvertretung für drei österreichische Bundesländer vor. Ausgenommen waren Bauprojekte im Vertretungsgebiet, welche „von zentraler Stelle außerhalb des Vertretungsgebietes vergeben werden“? Erklärend dazu wurde auf Bundesministerien, ASFINAG, ÖBB etc. verwiesen.

Hinsichtlich der Provision findet sich die Formulierung „Basis für die Provisionsberechnung ist die Auswertung über die vom Unternehmer im Abrechnungszeitraum auf Vermittlung des Handelsagenten an Kunden ausgestellten rechtswirksamen Auftragsbestätigungen“.

Hier liegt ein möglicher Widerspruch zur Alleinvertretung vor.

Unter Punkt 10. findet sich die Formulierung „*Einvernehmlich wird festgehalten, dass der Handelsagent auf einen eventuell zustehenden Ausgleichsanspruch gemäß dem österreichischen Handelsagentengesetz verzichtet*“.

Als weiterer, den Handelsagenten belastende Vereinbarung wurde unter Punkt 1. zwar bestätigt, dass der Agent als Alleinvertreter tätig wird, es behielt sich jedoch der Unternehmer das Recht vor selbst direkt im Vertragsgebiet zu verkaufen (Provisionsanspruch?).

Mit Schreiben vom 28.12.2020 kündigte die Beklagte den Vertrag fristgerecht auf.

An Ansprüchen wurde geltend gemacht:

- **1. Ausgleichsanspruch** unter Verweis auf Neukundenzuführung und Umsatzsteigerungen von Altkunden; es wurde ein Betrag von € 56.183,00 geltend gemacht.

- **2. Buchauszug**

Die von der Beklagten übermittelten Abrechnungen enthielten im Wesentlichen nur den Namen des Kunden, das Auftragsdatum und den Rechnungsbetrag. In der Abrechnung wurde allerdings auch darauf hingewiesen, ob es sich um eine Neuanlage oder um die Erweiterung einer bestehenden Anlage handelte.

Die vom Klagsvertreter üblicherweise geforderten Parameter für den Buchauszug sind folgende:

- 1) Name und Anschrift des Kunden
- 2) Kundennummer
- 3) Datum der Auftragserteilung
- 4) Umfang des erteilten Auftrages, Warenspezifikation, Warenmengen
- 5) Datum der Auftragsbestätigung
- 6) Datum der Lieferung
- 7) Umfang der Lieferung, Teillieferung, vollständige Lieferung
- 8) Datum der Rechnung
- 9) Rechnungsbeträge
- 10) Datum der Zahlung
- 11) Höhe der bezahlten Beträge, Angabe der Skonti und gewährter Rabatte
- 12) Angabe der Annullierungen und Retouren mit Angabe der jeweiligen Gründe hierfür
- 13) Gutschriften sowie Angabe der Gründe hierfür
- 14) Datum der vollständigen Abwicklung
- 15) Auslieferungs-/Fehlbestand
- 16) Grund für den Fehlbestand
- 17) Wert des Fehlbestandes
- 18) Provisionssatz
- 19) Höhe der ausbezahlten Provisionen

- **3. Stufenbegehren**

In der Klagebeantwortung bestritt die Beklagte die Neukundenzuführung und brachte u.a. jedoch vor: „*Die vom Handelsvertreter entfachten Geschäfte seien ausschließlich **projektbezogen und ohne jeglichen bleibenden, also nachhaltigen Nutzen** für die beklagte Partei gewesen*“.

Weiters führte die Beklagte aus, dass es sich bei den gegenständlichen Projekten um langlebige Produkte handle – also z.B. Schließanlagen für ein großes Bürogebäude etc.

Zum Buchauszug verwies die Beklagte auf die Zugriffsmöglichkeit des Klägers auf ein CRM-Datensystem.

Mit replizierendem Schriftsatz brachte der Kläger u.a. – neben der Vorlage einer Neukundenliste und einer Statistik über die Steigerung von Altkunden – zur Problematik der langlebigen Wirtschaftsgüter vor:

Es handelt sich hierbei tatsächlich um eine Grundsatzproblematik.

Manche Wirtschaftsgüter erreichen eine Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten, erst danach entschließt sich der Unternehmer zum Ankauf einer neuen Anlage, wobei nicht feststeht, dass er diese neue Anlage beim selben Erzeuger wie zuvor kaufen wird.

Es fragt sich daher im Sinne des Gesetzestextes, wo die weiter bestehenden wesentlichen Vorteile des Unternehmens sind.

Bereits aus dem Gesetzestext des § 24 HVertrG, dass „*zu erwarten ist, dass der Unternehmer erhebliche Vorteile ziehen **kann***“ gibt es Ansatzpunkte zur Lösung dieser Fragen.

Nach Rechtsprechung und Lehre ist hier für das Entstehen eines Ausgleichsanspruchs allerdings Voraussetzung dafür, dass der Kunde später wiederum eine Bestellung tätigen wird, das Bestehen einer wirtschaftlichen Nahebeziehung der Firma und dem Kunden.

Eine derartige wirtschaftliche Nahebeziehung wird dann angenommen, wenn nach Abschluss des Geschäftes und Auslieferung der Ware eine Kundenbeziehung weiterhin besteht (z.B. aufgrund von Service- oder Wartungsverträgen, regelmäßigen Lieferungen von Verbrauchsmaterial, Ergänzungs- und Nachlieferungen).

Wenn dies zutrifft, ist die Annahme gerechtfertigt, dass dieser Kunde auch bei der nächsten (Ersatz-) Beschaffung – unter Umständen erst mehrere Jahre später – wiederum mit dem Unternehmen abschließen wird.

Diese Voraussetzungen für den Ausgleichsanspruch wurden vom Kläger sodann im Schriftsatz im Detail ausgeführt.

U.a. hat die Beklagte auch Billigkeitsabzüge für „Sogwirkung der Ware“ – gemeint wohl der Marke – angeführt.

→ siehe OGH 20.2.2003, 6 Ob 170/02x

Replizierend brachte die Beklagte sodann vor, dass für eigene Geschäfte der Beklagten im Vertragsgebiet kein Provisionsanspruch bestünde und daher diese Geschäfte nicht der Berechnung des Ausgleichsanspruchs zugrunde zu legen seien.

In weiterer Folge brachte die Beklagte mit Schriftsatz vor, und zwar zur Kommentierung der vom Kläger vorgelegten Neukundenliste bzw. der Liste gesteigerter Altkunden, dass nur ein geringer Teil der hier angeführten Kunden von der Beklagten tatsächlich direkt beliefert wurden, der überwiegende Anteil der im Zusammenhang mit den angeführten Kunden durchgeführten Geschäfte wurde jedoch mit Geschäftspartnern bzw. langjährigen Stammkunden des Unternehmens der Beklagten abgeschlossen. Als Neukunden wurden lediglich 6 Kunden anerkannt, dies aus einer größeren Anzahl von in der Neukundenliste enthaltenen Kunden.

Dazu ist festzuhalten, dass die Beklagte als führender Schlüssel-/Schlosshersteller in Österreich tatsächlich langjährige Geschäftsbeziehungen mit örtlichen Schlosshändlern unterhielt. Es kam daher dazu, dass der Kläger zwar namhafte Neukunden aufgrund direkter Kontakte werben konnte, u.a. wurde beispielsweise die Landespolizeidirektion Kärnten angeführt.

Die Geschäftsabwicklung erfolgte, wie in vielen anderen Fällen auch, derart, dass der Kläger die von ihm erworbenen Kunden an die Partner der Beklagten, sohin die jeweiligen Schlüsseldienste und Schlosshändler, verwies.

Diese Schlüsseldienste arbeiteten dann ein detailliertes Anbot aus und sandten es der Beklagten, die wiederum ihrerseits das Anbot an den Kunden versandte. Die Lieferung und Montage erfolgte dann durch den Schlüsseldienst, die Rechnung über die gelieferten Produkte wurden seitens der Beklagten an den Endkunden versandt, der Schlüsseldienst seinerseits verrechnete die Montagekosten direkt an den Kunden, in manchen Fällen verrechnete der Schlüsseldienst eine Vermittlungsprovision an die Beklagte. Was nun den geltend gemachten Ausgleichsanspruch betrifft, stellte sich die Beklagte auf den Standpunkt, dass nicht der Kläger die jeweiligen Kunden als Neukunden gebracht habe, sondern dass diese Kunden vom jeweiligen Schlüsseldienst vermittelt wurden und daher dem Kläger diesbezüglich kein Ausgleichsanspruch zustünde.

Die vom Kläger monierte Neukundeneigenschaft wurde daher seitens der Beklagten bestritten und darauf hingewiesen, dass ihr Kunde der langjährige Partner, also der Schlüsseldienst in St. Veit an der Glan sei.

Dazu wurde seitens des Klägers unter Verweis auf Rechtsprechung und Lehre u.a. ausgeführt, dass auch eine mittelbare, also nicht direkte Vermittlung provisionserzeugend und damit ausgleichsrelevant sei. Weitere rechtliche Argumente in diesem Zusammenhang sind denkbar.

In diesem Zusammenhang wurde auch argumentiert, dass das Geschäft mit der LPD Kärnten unter die Ausnahme gemäß Punkt 2. des Vertrages falle, also Bauobjekte, welche von zentraler Stelle außerhalb des Vertretungsgebietes vergeben werden. Hier wurde seitens des Klägers argumentiert, dass die LPD Kärnten keine zentrale Stelle außerhalb des Vertragsgebietes sei.

In den Schriftsätzen wurden auch betreffend einzelne Fragen noch vertiefte Argumente vorgebracht, insbesondere wurde seitens des Klägers darauf hingewiesen, dass der Vertrag hinsichtlich des Begriffes „zentrale Auftraggeber“ unter die Unklarheitenregelung des § 915 ABGB falle etc.

Die erste Streitverhandlung fand sodann am 8.2.2022 statt, die von dem sehr geschätzten Kollegen Dr. Gustav Breiter als Substitut verrichtet wurde. Bei dieser Verhandlung hatte die Beklagte angekündigt, dass sie den eingeklagten Buchauszug liefern werde. Die Verhandlung wurde sodann auf den 30.5.2022 erstreckt, ein Buchauszug wurde nicht übermittelt.

Anstelle dessen gab es eine ausführliche Vergleichskorrespondenz und wurde sodann bei der Verhandlung am 30.5.2022 ein bedingter Vergleich abgeschlossen, wonach anstelle des eingeklagten Hauptsachebetrages von € 66.183,00 ein Betrag von € 45.000,00 – jeweils netto zuzüglich USt bezahlt sowie ein anteiliger Kostenbeitrag geleistet wird. Dieser Vergleich kann beiderseits bis 30.6.2022 bei Gericht einlangend widerrufen werden.

Bis dato ist ein Widerruf seitens der Beklagten nicht erfolgt!

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Salzburg, 30.6.2022  
Dr. Erich Schwarz