

vr aktuell

Unsere Themen

- **Handelsvertreterrecht in den EU-Beitrittsländern**
- **Altersversorgung und Ausgleich**
- **Vermittlungs- u. Verwaltungsprovision**
- **Angestellte Provisionsagenten**
- **Leistungsstörungen und Insolvenz**
- **u.v.m.**

Handelsvertreterrecht der EU-Beitrittsländer

Die Beitrittsländer

Nach jahrelangen, zum Teil schwierigen Verhandlungen wurde auf der Tagung des Europäischen Rats in Kopenhagen Ende 2002 entschieden, dass die Kandidaten Polen, Tschechische Republik, Slowakische Republik, Ungarn, Slowenien, Malta, Zypern sowie die drei baltischen Staaten Estland Lettland und Litauen zum 01. Mai 2004 der EU beitreten werden. Im Zuge des Beitritts sind diese Länder verpflichtet, den so genannten gemeinschaftlichen Besitzstand der EU zu übernehmen. Die Übernahmeverpflichtung bezieht sich auf sämtliche bisher ergangenen Rechtsakte der Europäischen Union (ca. 80.000 Seiten EU-Recht). Dazu zählen neben den EU-Verträgen (Amsterdamer Vertrag, EURATOM-Vertrag, EGKS-Vertrag etc.) auch die bisher vom Rat erlassenen Richtlinien und damit auch die Richtlinie 86/653/EWG vom 18.12.1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter.

Anpassung des Handelsvertreterrechts

Wie die Tätigkeitsberichte aus den einzelnen Ländern belegen, sind die Beitrittskandidaten auch ihrer Verpflichtung zur Anpassung ihres Handelsvertreterrechts an die „EU-Standards“ nachgekommen. Während Zypern die Richtlinie der EU bereits im Jahre 1992 umgesetzt hat, wurde das Handelsvertreterrecht zum Teil erst in jüngster Zeit unter Berücksichtigung der Richtlinie verändert. So hat beispielsweise Ungarn im Jahre 2001 das „Gesetz über den Vertrag betreffend den selbständigen Handelsvertreter“ in Kraft gesetzt. Durch die Einführung dieses Gesetzes wurden die bisher geltenden Normen des ungarischen Handelsvertreterrechts der Richtlinie von 1986 angepasst. Mit der Umsetzung der Änderungen zum Bürgerlichen Gesetzbuch (ZGB) im Dezember 2000 haben nun auch in Polen Handelsvertreter in Übereinstimmung mit dem gemeinschaftlichen Besitzstand mehr Rechte erhalten und das Land hat damit sein Handelsvertreterrecht dem in der EU gültigen angepasst. Auch die Tschechische Republik hat sich in den letzten Jahren ihres Handelsvertreterrechts angenommen. Die §§ 652 ff. des tschechischen HGB haben die Regelungen der Richtlinie übernommen.

von Jürgen Evers



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Versicherungs- und Bausparkassenvertreterrecht und Handelsvertreterrecht. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zu diesem Rechtsgebiet und Herausgeber der vr.aktuell.

Wie der Regelmäßige Bericht der EU-Kommission von 2001 verlauten lässt, hat sich auch Slowenien verpflichtet, den EG-Vorschriften über selbstständige Handelsvertreter zu entsprechen. Auch die baltischen Staaten sind dabei, ihr Handelsvertreterrecht anzupassen, wobei es in diversen Teilen noch einiger Arbeiten bedarf. Malta muss seine Rechtsvorschriften über die Niederlassung selbstständiger Handelsvertreter dem einschlägigen Besitzstand noch angleichen, insbesondere in Bezug auf die Meldefristen und Entschädigungs- oder Ausgleichsleistungen bei Vertragskündigung.

Unternehmen, die ihre Produkte in den Beitrittsländern vertreiben und Handelsvertreter, die für Unternehmen aus den Beitrittsländern tätig sind, sollten sich über die zu erwartenden Neuregelungen informieren und ihre Handelsvertreterverträge den neuen gesetzlichen Regelungen anpassen. Für die mit Handelsvertretern im Beitrittsgebiet bestehenden Handelsvertreterverträge stellt sich zudem die Frage, ob die Handelsvertreter ihrer späteren Ausgleichsberechnung auch diejenigen Kunden zu Grunde legen dürfen, die geworben wurden, bevor das neue Recht in Kraft getreten ist, mit dem der Ausgleichsanspruch eingeführt wurde.

Networking

Global denken, networking, interdisziplinäres Handeln - das sind die Schlagworte, die aus der heutigen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken sind und für die Qualität innovativer Unternehmen stehen. Seit Eintritt des Rechtsanwalts Jürgen Evers (ehemals Partner bei Küstner, von Manteuffel & Evers in Göttingen) in die Bremer Kanzlei Blanke Meier Evers gilt dies auch für die Rechtsberatung in den Bereichen des Vertriebs-, Gesellschafts-, Steuer- und Arbeitsrechts. Die Meilensteine, die Evers in den letzten 10 Jahren bereits mit seiner Arbeit im Vertriebsrecht gesetzt hat, werden hier durch ein erfahrenes und hochqualifiziertes Anwaltsteam um verschiedenste wirtschaftsrechtliche Aspekte ergänzt und bereichert. Konkret heißt dies für Mandanten: Bei Blanke Meier Evers wird nicht nur im „Elfenbeinturm“ des Vertriebsrechts beraten, sondern „über den Suppenteller rand geguckt“, damit die Lösung eines vertriebsrechtlichen Falles nicht im Nachhinein zum steuer- oder arbeitsrechtlichen Problem wird. Egal, ob es sich um Vertragsgestaltung, Umwandlung, Vertriebsorganisation, Kündigungen oder Geltendmachung von Ansprüchen handelt, der Mandant darf sich sicher sein, dass alle Ergebnisse auch eine genaue Prüfung der Auswirkungen auf angrenzende Rechtsgebiete beinhalten.

Sie, liebe Leserinnen und Leser, kennen die Forum für Recht & Vertrieb GmbH bereits als den führenden Veranstalter vertriebsrechtlicher Seminare, Tagungen und Symposien. In Zusammenarbeit mit der Kanzlei Blanke Meier Evers erweitern wir diese Spezialisierung auf alle das Vertriebsrecht tangierende Rechtsgebiete und freuen uns, Ihnen mit dieser Ausgabe der vr.aktuell neben interessanten Artikeln und aktueller Rechtsprechung unsere neue Seminarreihe vorzustellen. Besonderes Augenmerk möchten wir auf unser Symposium mit hochkarätigen Experten aus Rechtsprechung, Forschung und Lehre sowie Verbänden lenken.

Sie erwarten Kompetenz, Aktualität und Weitblick? Willkommen!

Herzlichst

Ihre Forum für Recht & Vertrieb GmbH



**Forum für
Recht & Vertrieb**

Das Wichtigste aus der aktuellen Rechtsprechung!

Weitere Urteile finden Sie auf unserer Website www.forumgbh-online.de.

Wirksamkeit eines Provisionsverzichts

BGH, 09.07.2003

Bisher war eine Vereinbarung über einen Provisionsverzicht nur dann als wirksam angesehen worden, wenn die Provisionsforderung bereits unbedingt geworden war. Der Bundesgerichtshof hat diese Anforderungen nunmehr gelockert. Künftig reicht es aus, dass der Provisionsanspruch bedingt entstanden ist. Das bedeutet, dass der Handelsvertreter auf Provisionsansprüche wegen der Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte schon dann wirksam verzichten kann, wenn der Unternehmer die Geschäfte seinerseits ausgeführt hat und nicht erst dann, wenn der Kunde gezahlt hat. Im zu Grunde liegenden Streitfall, in dem es um die Vermittlung von Mobilfunkverträgen ging, konnte der Handelsvertreter wirksam auf die Provision verzichten, nachdem der Unternehmer das Mobiltelefon an den Kunden versandt und die Karte freigeschaltet hatte. Ferner hat der BGH klargestellt, dass es für den Anspruch des Unternehmers auf Rückzahlung der Provision nicht mehr auf den Grund ankommt, warum das Geschäft nicht ausgeführt worden ist, wenn der Handelsvertreter den Unternehmer ausdrücklich darum gebeten hat, den Kundenauftrag zu stornieren.

Geschäfte unter No-Name Label nicht provisionspflichtig

OLG Hamm, 21.03.2003

Hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die Bezirksvertretung für eine bestimmte namentlich bezeichnete Kollektion übertragen und handelt es sich dabei durchweg um Artikel, die unter einer bestimmten Markenbezeichnung in den Handel gebracht wurden, so ist der Unternehmer nicht verpflichtet, bei einer späteren Einführung einer so genannten Eigenmarke, eines Private-Labels oder eines No-Name-Produkts die mit den bezirksansässigen Kunden geschlossenen Geschäfte zu verprovisionieren, so weit sie dem später hinzugekommenen Produktbereich zuzuordnen sind. Es kann nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass eine Beschränkung der Vertretung des Handelsvertreters allein auf die unter einer Markenbezeichnung vertriebenen Produkte schon deshalb mit Treu und Glauben unvereinbar sein soll, weil es dem Unternehmer die Möglichkeit eröffne, die Vertretung im Vertrieb seiner Produkte unter anderen Markenbezeichnungen oder als No-Name Produkte nach Belieben und damit willkürlich auszuhöhlen. Es liegt vielmehr in der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit, welche Produkte der Unternehmer wie auf den Markt bringt. Der Vertrieb der No-Name Produkte würde auch dann keinen Provisi-

onsanspruch zu Gunsten des Handelsvertreters auslösen, wenn der Unternehmer sich entschlossen hat, geändertem Käuferverhalten folgend den Marktanteil der No-Name Produkte zu Lasten des Markenartikels zu erhöhen. Das Verhalten rechtfertigt auch nicht den Vorwurf willkürlicher Benachteiligung des Handelsvertreters.

Abbedingung der Provision auf Nebenleistungsentgelte unwirksam

OLG Düsseldorf, 14.05.2003

Eine Regelung im Agenturvertrag, nach der der Provisionsanspruch auf bestimmte Teile des vom Kunden zu leistenden Entgelts ausgeschlossen ist, obwohl diese Entgelte dem Kunden nicht gesondert in Rechnung gestellt werden, weicht von der gesetzlichen Regelung zum Nachteil des Handelsvertreters ab und benachteiligt diesen unangemessen, so dass ihr die Wirksamkeit zu versagen ist. Die Klausel entzieht einem Handelsvertreter die Gegenleistung für einen Teil seiner Vermittlungstätigkeit und beschränkt seine Verdienstmöglichkeiten, wenn sie ihn zwingt, einen Teil seiner Leistungen unentgeltlich zu erbringen. Dies ist insbesondere dann anzunehmen, wenn dem Handelsvertreter auch hinsichtlich dieses Entgelts das Inkasso übertragen ist. Folge der Unwirksamkeit der Klausel ist, dass die Verpflichtung des Unternehmers zur Zahlung der Provision nach den übrigen Vorschriften des Handelsvertretervertrages und der ergänzenden gesetzlichen Regelung zu beurteilen ist. Danach ist das vom Kunden zu leistende Entgelt bei Bemessung der Provision maßgeblich, sofern nicht Nebenkosten gesondert in Rechnung gestellt werden.

Buchauszug zur Vorbereitung von Schadensersatzansprüchen wegen entgangener Provision

OLG Düsseldorf, 09.05.2003

Der Anspruch auf Buchauszug dient auch zur Vorbereitung und Sicherung der Ansprüche des Handelsvertreters auf Schadensersatz wegen entgangener Provision. Für die Durchführung von Verwaltungstätigkeiten steht dem Handelsvertreter kein Provisionsanspruch zu. Auch zur Vorbereitung von Schadensersatzansprüchen wegen nicht erteilter Aufträge ist der Handelsvertreter auf die allgemeinen Kontrollrechte des Bürgerlichen Gesetzbuches angewiesen.

Androhung ordentlicher Kündigung kein unlauteres Mittel

OLG Hamburg, 20.02.2003

Droht der Unternehmer einem Tankstellenhandelsvertreter die ordentliche Kündigung für den Fall an, dass der Vertreter die Waren im Shopbereich nicht weiter über den Unternehmer bezieht, so handelt der Unternehmer weder vertrags- noch rechtswidrig. Die Kündigung erweist sich auch dann nicht als sittenwidrig, wenn sich herausstellt, dass der Unternehmer dem Tankstellenhandelsvertreter wirt-

schaftlich überlegen ist und der Tankstellenhandelsvertreter durch das Betreiben seiner Tankstellenstation seine wirtschaftliche Existenz hat. Ebenso wenig kann die Androhung der ordentlichen Kündigung des Stationärvertrages als kartellrechtswidrige Behinderungsmaßgabe oder gar Boykott qualifiziert werden.

Internethandel als wichtiger Grund

Kammergericht, 28.10.2002

Verletzt der Franchisegeber eine vertraglich vereinbarte Gebietsschutzklausel, in dem er einen Internet-Direkthandel aufnimmt, so ist der Franchisenehmer berechtigt, den Franchisegeber nach vertraglicher Abmahnung ordentlich zu kündigen. Dabei kommt es nicht darauf an, ob die Homepage des Franchisegebers von Nutzern aus dem geschützten Gebiet besucht wurde, wenn es nicht ausgeschlossen ist, dass jedenfalls auch Kunden aus dem geschützten Gebiet das Internetangebot des Franchisegebers nutzen. Ebenso wenig ist es für das außerordentliche Kündigungsrecht von Bedeutung, ob der vom Franchisegeber begangene Verstoß gegen die Gebietsschutzklausel zu einem konkreten Schaden geführt hat. Der Franchisegeber verletzt eine Gebietsschutzabrede schon dann, wenn er den Internet-Kunden aus dem geschützten Bezirk die Möglichkeit gibt, an dem Franchisenehmer vorbei Vertragsprodukte des Franchisevertrages zu ziehen.

Neukunden des Auslandsvertreters

Kammergericht, 04.04.2003

Ein Handelsvertreter, der im Ausland tätig war, kann seine Ausgleichsforderung nur auf die nach dem 01.01.1994 erworbenen oder intensivierten Kunden stützen, wenn der Agenturvertrag deutschem Recht unterlag und der Ausgleichsanspruch gemäß der bis zu dem Stichtag geltenden gesetzlichen Regelung für Auslandsvertreter wirksam ausgeschlossen war. Dass das Recht am Sitz des Auslandsvertreters auch schon zuvor einen Ausgleichsanspruch kannte, steht dem nicht entgegen. Das deutsche Handelsvertreterrecht ließ den Ausschluss des Ausgleichs auch bei solchen Auslandsvertretern zu, deren Heimatrecht einen zwingenden Ausgleichsanspruch kannte.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

ArbG Kassel, 25.03.2003

Bei der Beurteilung der Frage, ob eine unbillige Fortkommensschwerung vorliegt, die zur Unwirksamkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots führt, müssen die Interessen der Vertragsparteien gegeneinander abgewogen werden. Allgemein muss es einem Arbeitnehmer trotz nachvertraglichen Wettbewerbsverbots noch möglich sein, eine Tätigkeit im deutschen Sprachraum aufzunehmen. Die Sperrung für das gesamte Bundesgebiet kommt nur für hervorragende Mitarbeiter in Betracht, die in bundesweit tätigen Spezialunternehmen arbeiten. Ein Gebietsverkaufsleiter, der neben vielen

anderen für einen Arbeitgeber tätig gewesen ist, erfüllt diese Voraussetzungen nicht. Dies gilt jedenfalls dann, wenn er lediglich ein Fixgehalt von EUR 1.500,00 pro Monat zuzüglich Provisionen erhält. Ist das gesetzliche Minimum in Höhe eines halben Gehalts pro Monat als Karenzentschädigung vereinbart, so ist es ausgeschlossen, dass der Arbeitgeber ein berechtigtes Interesse daran hat, dem Reisenden den nachvertraglichen Wettbewerbsverbot im gesamten Bundesgebiet zu untersagen.

Betriebspflicht im stationären Vertrieb kein Indiz für Scheinselbständigkeit

OLG Düsseldorf, 20.03.2002

Auch wenn ein Franchisenehmer nach dem Franchisevertrag verpflichtet ist, sein Ladengeschäft unter Einhaltung der gesetzlichen Ladenöffnungszeiten so lange wie möglich geöffnet zu halten und der Franchisegeber darüber hinaus eine Arbeitszeit von 52 Stunden pro Woche vorgegeben hat, führt dies nicht ohne weiteres dazu, dass der Franchisenehmer als Arbeitnehmer zu qualifizieren wäre. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn der Franchisenehmer keinem umfassenden Weisungsrecht unterliegt und sein Freiraum für die Erbringung der geschuldeten Leistung nicht derart stark eingeschränkt ist, dass er als Arbeitnehmer anzusehen wäre. Hierbei spricht es gegen die Einordnung als Arbeitnehmer, wenn der Franchisenehmer berechtigt ist, Arbeitnehmer einzustellen und er die Leistung also nicht höchstpersönlich erbringen muss. Selbst wenn der Franchisenehmer bei diesen Gegebenheiten aus Wirtschaftlichkeitsgründen nicht anstrebt, Hilfskräfte einzustellen, bleibt er darin frei, seine eigene Arbeitszeit hinsichtlich Durchführung, Zeit und Dauer frei zu gestalten, wenn es ihm jedenfalls wirtschaftlich nicht unmöglich ist, Hilfskräfte zu beschäftigen.

Pflicht zur Überlassung von Adressmaterial an Reisenden

BAG, 07.08.2002

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, seinen angestellten Provisionsvertreter mit dem erforderlichen Werbe- und Adressmaterial zu versorgen, so dass dieser in die Lage versetzt wird, die gewünschten Abschlüsse sachgerecht zu tätigen. Über die Zuteilung des Adressmaterials muss der Arbeitgeber nach billigem Ermessen entscheiden. Fehlerhaft übt der Arbeitgeber sein Zuteilungsrecht aus, wenn er dem angestellten Provisionsvertreter Adressmaterial mit der Folge vorenthält, dass dieser Einkommensrückgänge von über 20% erleidet. Dies gilt jedenfalls dann, wenn keine sachlichen Gründe vorliegen, die die Verschlechterung der Verdienstmöglichkeiten des Reisenden rechtfertigen. Verletzt der Arbeitgeber die Grenzen des billigen Ermessens, kann der Provisionsvertreter Schadenersatz in Höhe der ihm entgangenen Provisionen verlangen, die er anderenfalls realisiert hätte.

Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf eine Karenzentschädigung

Arbeitsgericht Frankfurt/Main, 29.01.2003

Die dem angestellten Provisionsvertreter gewährte betriebliche Altersrente ist nicht auf den Anspruch auf Zahlung einer Karenzentschädigung für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot anzurechnen. Gegen die Anrechnung der Leistungen aus der betrieblichen Altersversorgung sprechen die unterschiedlichen Zwecke beider Leistungen. Die Betriebsrente ist durch langjährige Tätigkeit erworben. Sie dient der Belohnung der Betriebstreue und hat eine Versorgungsfunktion. Sie wird also nicht gezahlt, um den Arbeitnehmer vom Wettbewerb fernzuhalten. Die Karenzentschädigung dagegen gleicht die durch das nachvertragliche Wettbewerbsverbot bedingte Einschränkung der Freiheit des angestellten Provisionsvertreterers aus. Der Arbeitgeber wird auch nicht doppelt belastet, wenn eine Anrechnung unterbleibt. Die Leistung der Betriebsrente muss er erbringen, weil ihm der angestellte Provisionsvertreter die Betriebstreue erwiesen hat. Die Leistung der Karenzentschädigung muss der Arbeitgeber deshalb tragen, weil er sie dem angestellten Provisionsvertreter zum Ausgleich des Nachteils zugesagt hat, dass dieser sich im Interesse des Arbeitgebers der Wettbewerbstätigkeit enthält.

Sozialversicherungspflicht des Vermittlers

SozG Niedersachsen/Bremen, 26.02.2003
Für die Frage, ob ein Vermittler sozialversicherungspflichtig beschäftigt ist oder er einer versicherungsfreien Tätigkeit nachgeht, sind die im Handelsrecht entwickelten Grundsätze zur Abgrenzung des Handelsvertreters vom Reisenden heranzuziehen. Die Bestellungen des Vertreters zur Einarbeitung, Kollektionsübergabe oder zu Vertreterkonferenzen und Messen, die jeweils nur für wenige Tage erfolgen, rechtfertigen es ebenso wenig, ein versicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis anzunehmen, wie die Tatsache, dass der Vertreter die abgeschlossenen Geschäfte wöchentlich auf bestimmten Formularen melden muss.

Anscheinsbeweis für Neukundenwerbung

LG Karlsruhe, 28.02.2003

Im Adress- und Telefonbuchverlagsgeschäft spricht ein Anscheinsbeweis dafür, dass die ab dem Beginn der Handelsvertretertätigkeit erworbenen Kunden Neukunden sind. Im Hinblick auf die zunehmende Konkurrenz in der Telefonbuchbranche ist bezüglich der übernommenen Kunden im Lauf einer langjährigen Handelsvertretertätigkeit davon auszugehen, dass der jeweilige Vertreter seinen Kundenstamm durch zusätzliche Werbeaktivitäten so im Bestand halten muss, dass hierin eine wesentliche Geschäftserweiterung gesehen werden kann.

VertR-LS

Das Vertriebsrecht in Leitsätzen

Leitsatzsammlung zum
gesamten Außendienstrecht

JETZT MIT NEUER SOFTWARE

- schneller Zugriff auf 6391 Gerichtsentscheidungen
- inkl. Gesetzesbegründungen
- kurze prägnante Leitsätze
- umfassende Suchfunktionen
- noch bequemere Recherchemöglichkeiten
- recherchierte Urteile im Überblick
- immer aktuell durch regelmäßige Updates

VertR-LS CD-Rom

ISBN 3-9333097-05-3

EUR 399,-

Update

EUR 75,-

Nur bei Ihrer

Forum für Recht & Vertrieb GmbH

Heinstraße 69; 28213 Bremen

Tel.: 0421 / 898 08 22

Fax: 0421 / 898 08 21

info@forumgmbh-online.de

www.forumgmbh-online.de



**Forum für
Recht & Vertrieb**

Vertriebsfit mit Recht!



Symposium

Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge auf den Ausgleichsanspruch Die Abgrenzung der Vermittlungsprovision von der Verwaltungsprovision

Montag, den 16.02.2004
09.30 - 17.00 Uhr
Kassel, Hotel La Strada

Referenten

Dr. jur. Bernd Gall, Leiter der Rechtsabteilung der ARALAG (jetzt Deutsche BP AG) i.R.
Dr. Kirstin Grotheer-Walter, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Steuerrecht, Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen
Dr. Gerbert Hübsch, Stellvertretender Vorsitzender Richter am BGH (Berichterstatler für Handelsvertreter-sachen)
Gesa von Poppendorff, Justiziarin für Vertriebsrecht im Bereich Stammorganisation, Deutscher Ring
Prof. Dr. Ingo Saenger, Direktor des Instituts für Internationales Wirtschaftsrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
Ass. jur. Ulrich Zander, Vizepräsident des BVK

I. Thema

Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge auf den Ausgleichsanspruch

1. Historische Einführung und Problemaufriss
2. Die funktionelle Verwandtschaft
3. Das Bestehen einer Fälligkeitsdifferenz
4. Die Doppelbelastung des Unternehmers
5. Die Einigung über die Anrechnung
6. Billigkeitsabwägung im Einzelfall
7. Verbleiben eines relativen/absoluten Betrages
8. Die Berücksichtigung von Steuervorteilen des Unternehmers
9. Steuerliche Folgen bedingter Versorgungszusagen
10. Ergebnis der Diskussion

Moderation

Rechtsanwalt Jürgen Evers, Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

II. Thema

Die Abgrenzung der Vermittlungsprovision von der Verwaltungsprovision

1. Die Durchbrechung des Bruttoprinzips
2. Die vier problematischen Bereiche im Vertriebssektor:
 - a. Der Tankstellenhalter
 - was fällt unter die Verwaltungs- bzw. Vermittlungstätigkeit?
 - Darlegungs- und Beweislast
 - Höhe der jeweiligen Vergütung
 - b. Der Vertragshändler
 - untypische Vergütungsanteile
 - berechnete Inanspruchnahme der Beweiserleichterung?
 - c. Der unechte Hauptvertreter
 - Abkehr von der Wesentlichkeitsrechtsprechung
 - subjektive und objektive Elemente zur Abgrenzung
 - d. Der Versicherungsvertreter
 - Beweiserleichterung für die Frage, ob die Provision ab dem 2. Vertragsjahr Vermittlungsentgelte enthält
 - wenn ja, in welcher Höhe?
 - der Geschäftsbegriff
3. Ergebnis der Diskussion

III. Fazit und Ausblick

Altersversorgung und Ausgleichsanspruch

Die drei jüngsten Entscheidungen des Bundesgerichtshofs zur Frage der Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch haben weder aus der Sicht des Handelsvertreters noch aus der Perspektive der vertretenen Unternehmen zu einer wünschenswerten Klärung der Materie beigetragen. Während sowohl die Handelsvertreter als auch die Unternehmen darüber rätseln, was unter einem absolut und relativ hohen Barbetrag zu verstehen ist, der dem Handelsvertreter nach der Anrechnung verbleibt, müssen die Unternehmen nach der letzten Entscheidung des Bundesgerichtshofes befürchten, die steuerlichen Rückstellungsmöglichkeiten zu verlieren. In der Fortschreibung seiner Rechtsprechung zum Verhältnis von Ausgleichsanspruch und Altersversorgung hat der

Bundesgerichtshof klargestellt, dass es den Unternehmen frei steht, Versorgungszusagen bedingt für den Fall zu machen, dass der Vertreter bei Vertragsbeendigung auf den Ausgleichsanspruch verzichtet. Zum einen wird dadurch die Unverfallbarkeit der betrieblichen Altersversorgung in Zweifel gezogen, zum anderen könnte die Versorgung zu einer ungewissen Verbindlichkeit werden, für die steuerliche Rückstellungen nicht gebildet werden können. In dem für den 16. Februar 2004 anberaumten Symposium wird eine Expertenrunde aus Rechtsprechung, Forschung und Lehre die Frage der Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch diskutieren, um praxisgerechte Grundsätze herauszuarbeiten, mit denen die offenen Fragen gelöst werden können.

Verwaltungs- und Vermittlungsprovision

Der Ausgleichsanspruch vergütet den Handelsvertreter für die Schaffung eines Kundenstamms. Dem gemäß erhält der Vertreter einen Ausgleich nur für Verluste an Provisionen aus Geschäften, nicht für verlorene Dienstleistungsprovisionen. Eine Lösung für die Rechtsfrage nach der Unterscheidung von ausgleichsfähigen und nicht ausgleichspflichtigen Provisionsverlusten ist bis heute nicht durch Anwendung des Gesetzes gelöst worden. Bisher ist der Versuch unterblieben, Leistungen des Vertreters dem Gesetz zuzuordnen. Man hat sich darauf beschränkt, allgemein danach zu fragen, ob die Vergütung für „wesentliche“ Leistung des Handelsvertreters geschuldet ist. Teilweise ist aber auch abstrakt darauf abgestellt worden, ob die Leistungen des Vertreters für Zustandekommen und Abschluss von Geschäften förderlich ist. In beiden Fällen bleibt es der Vorstellung des erkennenden Gerichts anheim gestellt, Leistungen als vermittelnd oder vermittlungsfremd zu qualifizieren. Dies zeigt sich vor allem an der Einordnung des Inkassos. Ist der so genannten Inkassoprovision des Bausparkassenvertreters die Einordnung als Vermittlungsvergütung versagt geblieben, obwohl der Bausparkassenvertreter ihre Einordnung als Vermittlungsentgelt damit begründet hat, dass er den Sparer bei der Vornahme des Inkassos dazu motiviere, die Verträge aktiv zu besparen, ging die Rechtsprechung bei der Inkassoprovision des Tankstellenhalters den umgekehrten Weg.

Gerade eine nette, freundliche Kassiererin könne den Kunden veranlassen, weitere Geschäfte zu tätigen. Dies rechtfertige die Einordnung der Inkassoprovision als Vermittlungsentgelt. Das ist der Tiefpunkt der Rechtsprechung zum Handelsvertreterausgleichsrecht! Der Handelsvertreter erhält die Inkassoprovision gem. § 87 Abs. 4 HGB für seine Sonderleistung die in der Einziehung, Sicherstellung und Abführung einer Geldforderung steht - nicht aber in der allgemeinen Freundlichkeit dem Kunden gegenüber. Letztere ist - wenn man sie nicht schon als selbstverständlich ansehen sollte - bei der Handelsvertreterertätigkeit eine Nebenleistung, für die der Handelsvertreter keine gesonderte Vergütung verlangen kann. Die gegenwärtige Situation ist dadurch gekennzeichnet, dass es unüberschaubar ist, wie Leistungen einqualifiziert werden. Man kann sich des folgenden Eindrucks nicht erwehren: Die Rechtsprechung ist unfähig, Grund und Höhe einer nicht ausgleichsfähigen Provision nach dem Gesetz zu bestimmen. Sie verdeckt dies, indem sie einer Streitpartei im Prozess die Darlegungs- und Beweislast in einer Weise aufbürdet, der diese erfahrungsgemäß nicht nachkommen kann. Es ist höchste Zeit, Grundsätze zu entwickeln, die die Abgrenzungsfrage im Streitfall kalkulierbar machen und Planungssicherheit für die Vertragspraxis geben. Deshalb widmet sich das Symposium in seinem zweiten Teil der Vermittlungs- und Verwaltungsprovision.





Seminar
Das Recht der angestellten Provisionsvertreter

Montag, den 23.02.2004
 09.30 - 17.00 Uhr
 Kassel, Hotel La Strada

Frappierend, wie wenig aufschlussreiche und aktuelle Informationen es zu einer der häufigsten Vertriebsformen gibt - dem Vertrieb über angestellte Provisionsvertreter. Und das, obwohl zahlreiche Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen und (ehemaligen) Angestellten vor deutschen Gerichten ausgetragen werden. Viele erweisen sich als überflüssig, wenn die Vertragsparteien bei Zustandekommen des Arbeitsverhältnisses bestimmte Rege-

lungen eindeutig geklärt hätten. Andere Rechtsstreitigkeiten führen auf Grund mangelnder Kenntnis der Rechtslage sogar zu haarsträubenden Fehlurteilen. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wichtige Grundlagenkenntnisse zu Rechten und Pflichten der Vertragsparteien, Provisionsansprüchen, Kontrollrechten und nachvertraglichem Wettbewerbsverbot und gibt zusätzlich Raum für individuelle Rechtsfragen der Teilnehmer.

Seminarprogramm

Reisender oder Handelsvertreter?

- Abgrenzung des Reisenden vom Handelsvertreter

Die Pflichten des angestellten Außendienstmitarbeiters

- Hauptpflichten
- Nebenpflichten

Die Pflichten des Arbeitgebers

- Hauptpflichten
- Nebenpflichten

Vergütung

- Festvergütung
- Provision
- Entstehung des Anspruchs auf Provision
- Wegfall des Anspruchs auf Provision
- Höhe der Provision
- Fälligkeit und Verjährung
- Vergütung ohne Arbeitsleistung
- Mitbestimmung des Betriebsrates
- Widerrufsvorbehalte
- Prämien

Dienstwagen

- Verpflichtung zum Kraftfahrzeugeinsatz
- Kostenerstattung
- Rückgabe des Dienstwagens
- Haftung des Arbeitgebers
- Vertraglicher Ausschluss der Haftung

Arbeitszeit

Wettbewerbsverbot

Leistungskontrolle

Leistungsstörungen

- Personenbedingte Kündigung
- Verhaltensbedingte Kündigung
- Kündigung aus wichtigem Grund

Kontrollrechte des Reisenden

- Abrechnung
- Buchauszug
- Auskunft
- Bucheinsicht

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

- Umfang des Verbots in örtlicher Hinsicht
- Höhe der Karenzentschädigung
- Anrechenbarkeit der Altersversorgung

Gerichtsstand

Referenten

Rechtsanwälte Jürgen Evers und Dr. Olaf Lampke, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Seminar
Handelsvertreterrecht: Was tun bei Leistungsstörungen und Insolvenz? Ausgleichsanspruch - wann, wie und wieviel?

Donnerstag, den 04.03.2004
 09.30 - 17.00 Uhr
 Fulda, Hotel Kurfürst

Auf nachlassende Verkaufserfolge eines Handelsvertreters reagieren die vertretenen Unternehmen in der Praxis häufig mit der Kündigung des Agenturvertrags. Im Vorfeld bleibt zumeist ungeklärt, welche Ursachen die Leistungsstörungen haben. Das Seminar zeigt unter Berücksichtigung des Schuldrechtsreformgesetzes und der neuesten Rechtsprechung praxisnah auf, welche gesetzlichen Möglichkeiten bestehen, gezielt auf Leistungsstörungen zu reagieren und wie Ursachen der Leistungsstörungen erkannt und systematisch beseitigt werden können. Hierbei liegt ein Schwerpunkt auf konkreten Tipps, wie Handelsvertreterverträge auszugestalt-

Seminarprogramm

Leistungsstörungen

- Pflichten des Handelsvertreters
 - Berichtspflicht
 - Bemühungspflicht
 - Weisungsbefolgungspflicht
- Selbständigkeit des Handelsvertreters
 - Grenzen der Berichtspflicht
 - Grenzen der Weisungsbefolgungspflicht
- Rechte und Ansprüche des Unternehmers bei Leistungsstörungen
 - Verwirkungseinwand
 - Schadensersatz
- Rechte des Handelsvertreters
 - Leistungsverweigerungsrecht
 - Ansprüche auf Provision bei Nichtausführung der Geschäfte
 - Anspruch auf Buchauszug
 - Schadensersatz
- Fristlose Kündigung
 - Wichtiger Grund
 - Risiken bei unberechtigter fristloser Kündigung



Seminar

Handelsvertreterrecht: Handelsvertreterverträge mit Auslandsberührung / Handelsvertreter in den EU-Beitrittsländern

Freitag, den 05.03.2004

09.00 - 14.00 Uhr

Fulda, Hotel Kurfürst

ten sind, um Leistungsstörungen vorzubeugen und effizient entgegenzuwirken. Darüber hinaus erfahren die Teilnehmer, unter welchen Voraussetzungen eine nach Ausschöpfung aller Möglichkeiten ausgesprochene außerordentliche Kündigung ausgleichsausschließende Wirkung entfalten kann. Zudem gibt die steigende Anzahl der Unternehmenszusammenbrüche Veranlassung, über die Rechte der Parteien eines Handelsvertretervertrages zu informieren, die wechselseitig in der Insolvenz bestehen. Schließlich werden die Teilnehmer unter Berücksichtigung der neuesten Rechtsprechung über die Berechnung des Ausgleichsanspruchs unterrichtet.

- Vertragliche Gestaltung
 - Berichtspflichten
 - Leistungsstörungsregeln
 - Freistellung von der Tätigkeit
 - Kautionsregelungen

Rechte und Ansprüche in der Insolvenz

- Ansprüche des Handelsvertreters in der Insolvenz des Unternehmers
- Rechte des Unternehmers in der Insolvenz des Handelsvertreters
- Durchsetzung der Ansprüche

Ausgleichsanspruch

- Unternehmervorteile
- Provisionsverluste
- Billigkeit

Referent

Rechtsanwalt Jürgen Evers, Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Unternehmen, die Waren in den Beitrittsländern vertreiben und Handelsvertreter, die für Unternehmen aus den Beitrittsländern tätig sind, dürfen gespannt sein, wann die Anpassung der jeweiligen Handelsvertretervorschriften vollzogen ist und wie sie in den einzelnen Ländern und im täglichen Geschäftsverkehr gelebt werden. Gerade die osteuropäischen Staaten sehen der Öffnung gen Westen hoffnungsvoll entgegen und die Messlatte des erwarteten Erfolges ist hoch gelegt. Versprechen sich „alte“ EU-Staaten in diesen Ländern neue Märkte, so gilt dies ebenso für die Beitrittsländer. Doch ohne mög-

lichst reibungslos funktionierende Vertriebsstrukturen und die Bereitschaft, sich trotz avisiertener einheitlicher EU-Vorschriften auf die unterschiedlichen Mentalitäten einzustellen, wird der Weg zum offenen europäischen Markt lang. So bleibt vorerst die Kenntnis der staatspezifischen Eigenheiten der wichtigste Baustein zum erfolgreichen Auslandshandel. Selbstverständlich beschränkt sich das Seminar nicht nur auf die Beitrittsländer; „alte“ EU-Staaten sowie das außereuropäische Ausland werden in den Ausführungen ebenso berücksichtigt wie das neue deutsche und europäische Kartellrecht.

Seminarprogramm

Rechtswahlvereinbarung

Wichtige Unterschiede im Handelsvertreterrecht innerhalb der EU

- Allein- oder Bezirksvertretung
- Provisionsregelungen
- Kontrollrechte des Vertreters
- nachvertragliche Wettbewerbsverbote
- Kündigungsfristen
- Verjährungsfristen
- Ansprüche bei Vertragsende
- arbeitnehmerähnliche Vertreter

Die Ergebnisse des Erfolgsberichts der Kommission

Das Handelsvertreterrecht der Beitrittsländer der EU

Malta, Polen, Slowakische Republik, Slowenien Tschechische Republik, Ungarn, Zypern, Baltische Staaten

Vereinbarung des Rechts eines Nicht-Mitgliedsstaates der EU

- Ausschluss des Ausgleichs
- Umgehung zwingender Regelungen

Zusammenarbeit außerhalb der EU

- Ausgleichsansprüche
- Zwingende Schutzrechte

Stillschweigende Rechtswahl

Maßgebliches Recht ohne Rechtswahl

Gerichtsstände

Vollstreckbarkeit

Schiedsgerichtsvereinbarung

Schutzrechte für Vertragshändler in den wichtigsten Industriestaaten

- Ausgleichsansprüche
- Investitions- / Kündigungsschutz

Deutsches Kartellrecht unter Berücksichtigung der am 01.05.2003 in Kraft getretenen 7. GWB-Novelle

- Preis- und Konditionenbindungen
- Ausschließlichkeitsbindung
- Diskriminierungsverbot

Europäisches Kartellrecht

- Schirmverordnung
- Alleinvertriebsverträge
- Handelsvertreterverträge

Referenten

Rechtsanwälte Jürgen Evers und Dr. Ulrich Klaedtke, Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

bis 23. 12. 2003
5% FRÜHBUCHER-RABATT
auf alle Seminare!
Anmeldung: S. 8

An die
Forum für Recht & Vertrieb GmbH
Fax: 0421 - 89 80 821

Absender

Firma

Hiermit melde ich folgende Personen zu den
unten angekreuzten Veranstaltungen an:

Ansprechpartner

Name, Vorname, Beruf/Stellung

Straße oder Postfach

Name, Vorname, Beruf/Stellung

PLZ Ort

Name, Vorname, Beruf/Stellung

Telefon und Fax

Name, Vorname, Beruf/Stellung

E-mail

Ort, Datum, Unterschrift

Symposium



**Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge
auf den Ausgleichsanspruch /
Die Abgrenzung der Vermittlungspro-
vision von der Verwaltungsprovision**

Montag, 16.02.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Kassel, Hotel La Strada
EUR 395,-



Ermäßigungen

Bei zwei und mehr Teilnehmern des-
selben Unternehmens gewähren wir für
den zweiten und folgende Teilnehmer
eine Ermäßigung von 5%.

FRÜHBUCHER-RABATT

Bei Anmeldung bis zum 23.12.2003 gewäh-
ren wir einen Rabatt von 5%.

Seminare



**Das Recht der angestellten
Provisionsvertreter**

Montag, 23.02.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Kassel, Hotel La Strada
EUR 370,-



Stornierung

Bis 10 Tage vor dem jeweiligen Veranstal-
tungstermin erhält der Teilnehmer gegen
Berechnung von EUR 75,- zzgl. USt die
Seminarunterlagen zugesandt.

Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teil-
nehmers ist die gesamte Seminargebühr
zu entrichten. Stornierungen sind nur
schriftlich möglich. Eine Vertretung des
angemeldeten Teilnehmers ist möglich.
Bei Nichterreichen der Mindestteilneh-
merzahl behält sich der Veranstalter das
Recht vor, das Seminar bis 10 Tage vor
Beginn abzusagen.



**Handelsvertreterrecht: Was tun bei
Leistungsstörungen und Insolvenz?
Ausgleichsanspruch - wann, wie und
wieviel?**

Donnerstag, 04.03.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Fulda, Hotel Kurfürst
EUR 370,-



**Handelsvertreterrecht: Handelsver-
treterverträge mit Auslandsberührung /
Handelsvertreter in den
EU-Beitrittsländern**

Freitag, 05.03.2004 / 09.00 - 14.00 Uhr
Fulda, Hotel Kurfürst
EUR 220,-

Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Die
Seminargebühren enthalten umfangreiche
Seminarunterlagen, Kaffee- und Mittags-
pausen bzw. am 05.03.2004 Imbisspausen.

Veranstalter

Forum für Recht & Vertrieb GmbH
Heinstraße 69
28213 Bremen
Tel. 0421 / 898 08 22
Fax 0421 / 898 08 21
info@forumgmbh-online.de
www.forumgmbh-online.de

vr.aktuell per E-Mail

Möchten Sie die vr.aktuell in Zukunft direkt
von Ihrem Bildschirm abrufen? Teilen Sie
uns bitte Ihre E-Mail-Adresse mit:

VertR-LS • Das Vertriebsrecht in Leistsätzen

Benötigen Sie nähere Informationen zu
unserer Datenbank **VertR-LS • Das Vertriebs-
recht in Leistsätzen**? Bitte nennen Sie uns
hierfür Ihre Anschrift:

Impressum

Herausgeber: RA Jürgen Evers
Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Verlag und Redaktion:
Forum für Recht und Vertrieb GmbH
Barbara Klein
Heinstraße 69
28231 Bremen
Tel. 0421 / 898 08 22
Fax 0421 / 898 08 21
info@forumgmbh-online.de
www.forumgmbh-online.de

DTP: msi-design, Münster

Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck