

Wenn ein Handschlag nicht mehr ausreicht

Teil 1 der SALESBUSINESS-Serie »Vertriebsverträge« beschäftigte sich mit dem Fehlen der angemessenen Schriftform oder dem Vergessen angeblich unwichtiger Punkte. In Teil 2 beleuchten unsere Rechtsexperten erneut typische Fehler in vertraglichen Vereinbarungen.

In Teil 1 unserer Serie »Vertriebsverträge« vom November 2007 haben wir einige immer wiederkehrende Fehler bei der Vertragsgestaltung dargestellt. Dazu gehörten beispielsweise

- fehlende schriftliche Verträge,
- das Auslassen wichtiger Punkte oder
- unpassende Regelungen.

Teil 2 unserer Serie beschäftigt sich mit weiteren, häufig vorkommenden Fehlern bei der Gestaltung von schriftlichen Vereinbarungen.

4. Fehler: Komplizierte und widersprüchliche Regelungen

Bei der Gestaltung des Vertrages sollte nach dem Motto vorgefahren werden: So einfach wie möglich! Beide Parteien sollten sich möglichst durch Lektüre des Vertragstextes zuverlässig über die vereinbarten Regeln informieren können, ohne erst langwierige Überlegungen anstellen zu müssen. Einfachheit heißt dabei nicht, wichtige Punkte unregelt zu lassen. Sie meint vielmehr, sich in verständlicher Art und Weise auszudrücken sowie Widersprüche zu vermeiden.

EINFACHES VERGÜTUNGSSYSTEM – EINFACHE SCHRIFTLICHE REGELN.

Vertragsgestaltung kann und sollte zudem der Anlass sein, unter dem Gesichtspunkt des effizienten Vertragsmanagements und der Abwicklungskosten – beispielsweise bei der monatlichen Provisionsabrechnung – darüber nachzudenken, ob und wie das Vergütungssystem tatsächlich möglichst einfach gestaltet werden kann. Denn nicht nur hier gilt: Die Vergütung ist einer der zentralen Punkte in einem Absatzmittlungsvertrag. Die schriftliche Regelung kann allerdings nur so »einfach« sein wie das zugrunde liegende Vergütungssystem, das sie in Worten abbilden soll.

Je komplexer also das Vergütungssystem, desto komplexer werden auch die

vertraglichen Regelungen und desto mehr Ansatzpunkte für rechtliche Zweifel am Vereinbarten können sich auftun. Welche Überlegungen hier im Einzelnen eine Rolle spielen können, wurde in den Heftbeiträgen 11 und 12 aus dem Jahr 2005 anhand von Bonus- und Zielvereinbarungen beispielhaft verdeutlicht.

5. Fehler: Unwirksame Regelungen

Vertragliche Regelungen müssen mit dem höherrangigen Recht vereinbar sein, sonst sind sie unwirksam. Gerade im Handelsvertreter-, Arbeits-, Vertragshändler- sowie Franchiserecht gibt es viele zwingende Vorschriften, die durch eine vertragliche Gestaltung letztlich nicht umgangen werden können. Dies sollten sich die Parteien schon im Vorfeld einer Vertragsunterzeichnung bewusst machen und entsprechend berücksichtigen.

So findet man beispielsweise häufig in Handelsvertreter- oder Reisendenverträ-

Bestimmte Vertragsklauseln können sich im Streitfall als unwirksam erweisen – zum Beispiel ein Widerrufsvorbehalt hinsichtlich der privaten Nutzung eines Dienstwagens. Auf www.salesbusiness.de unter der Rubrik »Unsere Rechtsexperten« finden Sie dazu den kostenfreien Rechtstipp des Monats. Auch extrem komplexe Vergütungsvereinbarungen gefährden die Wirksamkeit eines Vertrages. Das SALESBUSINESS-Archiv hält Beiträge zu diesem Thema aus November und Dezember 2005 für Sie bereit. Abonnenten steht der Zugriff frei, weitere Interessenten können die Artikel über Einzelanruf erwerben.



gen sinngemäß nur die Formulierung, dass das Vertragsverhältnis mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende ordentlich gekündigt werden kann. Obwohl das Handelsvertreterrecht als auch das Arbeitsrecht kennen jedoch so genannte gesetzliche Mindestkündigungsfristen, nach denen mit fortschreitender Tätigkeitsdauer zwingend längere Kündigungsfristen gelten. Die Regelung im Vertrag wird deshalb unwirksam, sobald nach dem Gesetz eine solche längere Mindestkündigungsfrist eingreift.

Eine Berufung auf die vertragliche Regelung ist mithin für beide Parteien im Streitfall nicht möglich. Das kann schwerwiegende Konsequenzen haben, etwa dann,

HÖHERES RECHT GILT VOR INDIVIDUELLEN VEREINBARUNGEN.

- wenn der Handelsvertreter bei Kündigung im Vertrauen auf die vertragliche Regelung zur einmonatigen Kündigungsfrist das lukrative Angebot eines Konkurrenzunternehmens unterschreibt und dann feststellen muss, dass er beispielsweise noch für weitere fünf Monate an das alte Unternehmen gebunden ist.
- wenn der Unternehmer bei Kündigung im Vertrauen auf die vertragliche Regelung bereits für den übernächsten Monat einen Nachfolger einstellt, dann aber vom Handelsvertreter erfolgreich auf Provisionszahlung für weitere Monate der gesetzlichen Kündigungsfrist in Anspruch genommen wird (doppelte

Provisionszahlung an alten und neuen Handelsvertreter).

Auch wenn nicht für alle Regelungspunkte zwingend gesetzlich vorgegeben sind, können vertragliche Vereinbarungen aufgrund des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein. Dieses Recht greift grundsätzlich schon dann, wenn Vertragsbestimmungen einseitig vorgeformuliert und zur mehrmaligen Verwendung bestimmt sind.

Das ist bei Vertriebsverträgen oftmals der Fall: Der Unternehmer gibt einseitig den Vertragstext vor und verwendet diesen in der Regel unternehmensweit einheitlich.

Allgemeine Geschäftsbedingungen können zumindest daraufhin überprüft werden, ob sie den Vertragspartner unangemessen benachteiligen. Eine solche unangemessene Benachteiligung kann dann vorliegen, wenn die Regelung

- nicht klar und verständlich ist,
- mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist oder
- wesentliche Rechte und Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrags ergeben, so eingeschränkt werden, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist.

Ein aktuelles Beispiel für eine danach unwirksame Klausel – Widerrufsvorbehalt hinsichtlich der privaten Nutzung eines Dienstwagens – wird im Rechtstipp dieses Monats auf der Internetseite www.salesbusiness.de behandelt.

6. Fehler: Unausgewogener Vertrag

Eng verwandt mit der unangemessenen Benachteiligung ist schließlich das Thema des insgesamt unangewogenen Vertrags: Gerade in Formularverträgen von Unternehmen, die einseitig zu ihren Gunsten formulieren, werden potenziell mehr Klauseln unangemessen benachteiligend sein als in ausgewogenen Vertragswerken. Anerkannt ist in der Rechtsprechung insoweit auch, dass eine verwendete Klausel isoliert betrach-

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter www.vertriebsrecht.de.

Anwaltskanzlei Künstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0
E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht.de • Internet: www.vertriebsrecht.de

tet noch zulässig sein könnte, aber im Zusammenspiel mit anderen Klauseln unwirksam ist.

Auch sonst ist bei Vertriebsverträgen Skepsis angebracht, wenn der Vertrag einseitig nur zum Vorteil einer Partei formuliert ist: Schließlich soll der Vertrag regelmäßig die Grundlage für eine möglichst lange und erfolgreiche Zusammenarbeit beider Parteien sein.

Dieser Gedanke sollte schon in der ausgewogenen Gestaltung des Vertrages zum Ausdruck kommen. Auf mündliche Ankündigungen, man werde den ein oder anderen Punkt

- so gar nicht praktizieren oder
- bis auf Weiteres suspendieren sollte man sich demgegenüber nicht verlassen.

7. Fazit

Sorgfältige Gestaltung von Vertriebsverträgen – auch unter Inanspruchnahme rechtlicher Beratung – lohnt sich. Der hier investierte Aufwand zahlt sich durch Vermeidung unnötiger Streitereien mit meist viel größerem Aufwand und finanziellem Risiko mehr als aus. ←

