

KÜNDIGUNG DURCH DEN HANDELSVERTRETER

Begründeter Anlass und Ausgleichsanspruch

Die Vertriebsrecht-Spezialisten der Kanzlei Küstner, von Manteuffel und Evers informieren diesmal über den genannten begründeten Anlass für eine Kündigung durch den Handelsvertreter und damit einen möglichen Ausgleichsanspruch.

Der Handelsvertreter verliert grundsätzlich seinen Ausgleichsanspruch, wenn er den Vertrag selbst kündigt. Nur ausnahmsweise bleibt bei einer Eigenkündigung des Handelsvertreters der Ausgleich erhalten. Neben der berechtigten fristlosen Kündigung durch den Handelsvertreter sieht das Gesetz als weitere ausgleichserhaltende Kündigungstatbestände den sogenannten begründeten Anlass und die Kündigung aus Krankheits- oder Altersgründen vor (§ 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB).

Der Handelsvertreter kann das Vertragsverhältnis ausgleichserhaltend kündigen, wenn ihm ein Verhalten des Unternehmers »begründete Veranlassung«

zur Kündigung gegeben hat. Dabei ist es nicht erforderlich, dass sich der Unternehmer vertragswidrig oder sogar schuldhaft verhält. Auch ein rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers kann ein begründeter Anlass für eine zur ausgleichswahrende Kündigung sein. Wichtig ist:

Der begründete Anlass setzt anders als der wichtige Grund für eine fristlose Kündigung nicht voraus, dass es dem Handelsvertreter unter allen Umständen unzumutbar ist, bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin das Vertragsverhältnis fortzusetzen. An eine grundsätzlich fristgerecht auszusprechende Kündigung aus begründetem Anlass sind weniger strenge Anforderungen zu stellen.

Ob die Voraussetzungen für eine ausgleichswahrende Kündigung aus begründetem Anlass vorliegen, ist unter Berücksichtigung aller Umstände zu prüfen. Dies ist angebracht, weil der Handelsvertreter mit einer Kündigung, die er nicht auf einen begründeten Anlass stützen kann, den Ausgleich verliert. In folgenden Fällen kann eine ausgleichswah-

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel, Jürgen Evers und Dr. Michael Wurdack (v. l. n. r.) arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers • Herzberger Landstr. aße 48 • 37085 Göttingen • Tel.: (05 51) 4 99 96-0 • Fax: (05 51) 4 99 96-99.
E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht-online.de,
Internet: www.vertriebsrecht-online.de

rende Kündigung aus begründetem Anlass in Betracht kommen:

1. Vorenthaltung von Provisionen. Zahlt ein Unternehmer trotz wiederholter Mahnungen eines Handelsvertreters weiterhin verspätet Provisionen, kann dies eine ausgleichswahrende Kündigung begründen. Dies gilt umso mehr, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter vertragswidrig Provisionen vorenthält. Unerheblich für die Frage des begründeten Anlasses ist in aller Regel die Höhe beziehungsweise der Umfang

Die Spezialisten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers beraten unter www.salesbusiness.de (Button »Recht«) im Januar zum Thema »Provision des Reisenden bei Urlaub und Krankheit«.

der einbehaltenen Provisionen. Dabei ist es entscheidend, dass der Handelsvertreter befürchten muss, der Unternehmer werde ihm auch in Zukunft Provisionsbeträge streitig machen.

2. Einschränkung der Verdienstmöglichkeiten. Werden die Verdienstmöglichkeiten des Handelsvertreters durch eine nach dem Vertrag zulässige Maßnahme des Unternehmers eingeschränkt, kann dies den Handelsvertreter zu einer ausgleichswahrenden Kündigung berechtigen. Diese Voraussetzung ist zum Beispiel erfüllt, wenn der Unternehmer – den Vertreterbezirk verkleinert, – Kunden zu Direktionskunden ernannt, – das Sortiment einschränkt oder – dem Handelsvertreter weniger Arbeits- und Adressmaterial zur Verfügung stellt als bisher.

Begründeten Anlass zur ausgleichswahrenden Kündigung hat der Handelsvertreter aber nur dann, wenn er durch die Maßnahme Verdienstmöglichkeiten in erheblichem Umfang verliert.

OHNE BEGRÜNDETEN ANLASS GIBT ES KEINEN AUSGLEICHANSPRUCH.

3. Nichtgenehmigung einer Zweitvertretung. Ist laut Vertrag die Übernahme einer Zweitvertretung von der Zustimmung des Unternehmers abhängig, kann die Verweigerung der Zustimmung den Handelsvertreter zur Kündigung aus begründetem Anlass berechtigen. Dies gilt, wenn der Unternehmer seine Zustimmung ohne triftige Gründe versagt. Allein der Wunsch des Unternehmers, den Vertreter weiterhin ausschließlich für sich tätig werden zu lassen, gilt nicht als Grund.

Etwas anderes ist es, wenn der Handelsvertreter eine Zweitvertretung übernehmen will, die zu der bisher ausgeübten in Wettbewerb steht oder sich auf einen anderen Kundenkreis bezieht und deshalb zu befürchten ist, dass der Handelsvertreter die Arbeit für den Unternehmer vernachlässigen wird. Oder wenn der Unternehmer aufgrund mehrerer vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmen befürchten muss, dass der

Handelsvertreter seine Aufgaben nicht mehr in vollem Umfang erfüllen wird.

4. Forderung nicht geschuldeter Leistungen. Fordert der Unternehmer den Handelsvertreter unter Androhung von Konsequenzen auf, vertraglich nicht vereinbarte Umsatzziele zu erfüllen, Tagesberichte im Sinne einer Tätigkeitskontrolle zu erstellen oder konfrontiert er ihn laufend mit unberechtigten Vorwürfen, kann auch dies zur ausgleichswahrenden Kündigung berechtigen.

5. Verstoß gegen die Treupflicht. Die Treupflicht eines Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter wird zum Beispiel verletzt, wenn der Unternehmer Händlern Konditionen anbietet, mit deren Hilfe sie den Handelsvertreter bei Kunden unterbieten können, oder wenn er hinter dem Rücken eines Alleinvertreters mit bezirkszugehörigen Kunden Geschäfte tätigt, oder wenn er dem Handelsvertreter die laut Vertrag geschuldeten Unterstützungsleistungen vorenthält und dadurch der Abschluss von Geschäften erschwert oder verhindert wird.

6. Nachträgliche Konkurrenzsituation. Diversifiziert ein Unternehmer sein Sortiment so, dass es dadurch zu einer Überschneidung mit dem Angebotsprogramm eines anderen bereits vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmers kommt, bringt dies den Handelsvertreter in eine unhaltbare Lage. Er kann nicht für ein Produkt werben, ohne das andere zu vernachlässigen oder herabzusetzen. In diesen Fällen kann der Handelsvertreter ausgleichswahrend kündigen.

7. Alters- und krankheitsbedingte Kündigung. Eine weitere Ausnahme vom Grundsatz der ausgleichsausschließenden Eigenkündigung des Handelsvertreters sieht das Gesetz in den Fällen vor, in denen es dem Handelsvertreter aus Altersgründen nicht mehr zumutbar ist, das Vertragsverhältnis fortzusetzen. Grundsätzlich kann ein männlicher Handelsvertreter mit 65 Jahren, eine Handelsvertreterin ab 63 Jahren ausgleichswahrend kündigen.

Aus Krankheitsgründen kann ein Handelsvertreter sein Vertragsverhältnis nur dann ausgleichswahrend beenden, wenn ihm im Zeitpunkt seiner Kündi-

gung eine weitere Fortsetzung seiner spezifischen Tätigkeit aus krankheitsbedingten Gründen nicht zugemutet werden kann. Dabei ist jedem Handelsvertreter dringend anzuraten, einen kompetenten Mediziner aufzusuchen und ihn über die Besonderheiten seiner Tätigkeit zu informieren, damit er vor Ausspruch der Kündigung die Frage der krankheitsbedingten Unzumutbarkeit aus medizinischer Sicht stichhaltig beurteilen und begründen kann.

Es kommt dabei nicht darauf an, dass ein Handelsvertreter, der mehrere Firmen vertritt, seine gesamte Berufstätigkeit aufgibt. Entscheidend ist vielmehr, ob ihm die Ausübung einzelner Vertretungen aus Krankheitsgründen nicht mehr zugemutet werden kann. Die Tat-

KÜNDIGUNG WEGEN KRANKHEIT SOLLTE MEDIZINISCH BEURTEILT UND BEGRÜNDET WERDEN.

sache, dass er seine Vertretungstätigkeit zum Teil fortführt, steht einer krankheitsbedingten Kündigung in anderen Fällen nicht entgegen. Selbst eine Fortführung der gleichen Tätigkeit für einen anderen Unternehmer schließt eine krankheitsbedingte Kündigung nicht aus, sofern die objektiven Voraussetzungen für die Krankheit vorliegt.

Anders verhält es sich, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit in der Rechtsform einer GmbH ausübt, da eine GmbH weder alt noch krank werden kann. Umstritten ist, ob man eine ausgleichswahrende Kündigung der Handelsvertreter-GmbH damit begründen könnte, dass der alleinige Geschäftsführer und Gesellschafter so krank/alt ist, dass ihm die Fortsetzung seiner Tätigkeit nicht zugemutet werden kann. Würde der Unternehmer die Handelsvertreter-GmbH am Vertrag festhalten und nimmt er der GmbH die Möglichkeit, die Vermittlungstätigkeit durch eine andere Person für die GmbH auszuüben, könnte man versuchen, eine ausgleichswahrende Kündigung zu begründen. Um Unsicherheiten zu vermeiden, wird dringend empfohlen, solche Fälle bereits im Handelsvertretervertrag zu regeln. ←