

## AUßENDIENST

# Geschäftspolitik auf eigene Faust

Den Kunden vom Produkt überzeugen und zudem einen gewünschten Preis durchsetzen – das ist das tägliche Dilemma des Außendienstes. Was aber, wenn der Mitarbeiter eigenmächtig Geschäftsbedingungen oder Preise »anpasst«? Unsere Rechtsexperten klären auf.

**D**as »An-den-Mann-bringen« von Produkten ist ebenso wie das Durchsetzen bestimmter Preise das »täglich Brot« des Außendienstlers. Hingegen erhält der Handelsvertreter in der Regel nur dann einen Lohn für seine Mühen, wenn er das Produkt erfolgreich verkauft (Erfolgsprovision). Auch die Vergütung des angestellten Reisenden hängt oft wenigstens zum Teil vom erfolgreichen Geschäftsabschluss ab (Provision neben einem Fixum).

Welchen Einfluss aber hat der Außendienstler auf die konkrete Gestaltung der Produktlinien, der einzelnen Produkte, der Geschäftsbedingungen und nicht zuletzt der Preise? Kann er zum Beispiel einen Rabatt geben, wenn der Preis für ein bestimmtes Produkt in seinen Augen zu hoch ist?

## 1. Grundsatz: Geschäftspolitik ist Sache des Unternehmens

Die höchstrichterliche Rechtsprechung hat den Grundsatz herausgearbeitet, dass die Geschäfts- und Preispolitik allein Sa-

che des Unternehmens ist. Es kann also allein darüber bestimmen,

- welche Produkte
- mit welchen Eigenschaften
- zu welchen Konditionen einschließlich des Preises
- an einen von ihm vorgegebenen Kundenkreis

vertrieben werden. Das Unternehmen kann auch den Vertrieb einzelner Produkte oder ganzer Produktlinien einstellen, ohne dass der Außendienstmitarbeiter hier in der ein oder anderen Form ein »Mitbestimmungsrecht« hat.

### DER AUßENDIENST HAT BEI GESCHÄFTSPOLITIK KEIN »MITBESTIMMUNGSRECHT«.

Der Grund für diese so genannte unternehmerische Dispositionsfreiheit liegt darin: Allein das Unternehmen wird aus den vermittelten Geschäften berechtigt und verpflichtet. Nach außen trägt es das wirtschaftliche Risiko des Geschäftsbetriebs: Es ist dem Kunden gegenüber allein dafür verantwortlich, dass die vermittelten Verträge pünktlich und im vereinbarten Umfang erfüllt werden.

Mit dem zu tragenden Risiko korrespondiert also die Freiheit des Unternehmens, dieses Risiko durch Vorgaben hinsichtlich der anzubietenden Produkte, des dafür zu zahlenden Preises, der



sonstigen Konditionen des zu vermittelnden Vertrages und des anzusprechenden Kundenkreises einzuschränken.

## 2. Folge: Vorgaben und Weisungen zulässig

Daraus folgt zunächst, dass der Unternehmer sowohl selbstständige Handelsvertreter als auch angestellte Reisende beispielsweise verpflichtet darf,

- sich an die von ihm vorgegebenen Produktbeschreibungen zu halten,
- den Kunden über eventuelle Risiken des Produkts aufzuklären,
- Werbemaßnahmen mit dem Unternehmen abzustimmen,
- sich strikt an die vorgegebenen Preise zu halten oder Rabatte nur bis zu einer zuvor vereinbarten Höhe zu gewähren,
- Aufträge nicht verbindlich zu bestätigen, sondern nur an das Unternehmen weiterzuleiten,
- nur bestimmte Produkte zu vermitteln oder die Absatzbemühungen gerade für ein spezielles Produkt zu forcieren oder
- einzelne Kunden nicht mehr anzusprechen.

Diese Verpflichtungen können bereits im Handelsvertreter- oder Angestelltenvertrag enthalten sein. Auch wenn dies nicht der Fall ist, ist der Unternehmer

befugt, solche Verpflichtungen in weitem Umfang durch einseitige Weisungen an den Außendienstmitarbeiter wirksam zu begründen.

Weisungen, die Geschäftspolitik, Produkt- und Preisgestaltung betreffen, sind bei angestellten Reisenden und selbstständigen Handelsvertretern zulässig. Gemäß Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts berühren sie auch nicht den Kernbereich der selbstständigen Tätigkeit, machen also einen Handelsvertreter nicht zu einem »Scheinselbstständigen«.

### 3. Folge: Kündigung und Schadensersatz bei Verstoß

Leistet der Außendienstmitarbeiter den Vorgaben des Unternehmens nicht

#### SELBSTSTÄNDIGE SETZEN IHREN AUSGLEICHSANSPRUCH AUF SIE.

Folge, stellt dies eine Vertragsverletzung dar. Sie kann – eventuell nach Ausspruch einer Abmahnung – sogar eine fristlose Kündigung des Vertragsverhältnisses durch das Unternehmen rechtfertigen.

Für den selbstständigen Handelsvertreter kann eine solche Kündigung neben der Beendigung der Vertretung den Verlust des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b HGB bedeuten: Der Anspruch ist bereits dem Grunde nach ausgeschlossen, wenn der Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters zugrunde lag.

Der angestellte Reisende hat zwar von Gesetzes wegen keinen Anspruch auf Ausgleich. Auch er verliert jedoch seine Verdienstmöglichkeit und hat – je nach Einzelfall – wenig Aussicht auf Erfolg, wenn er versucht, die Wirksamkeit der Kündigung vor dem Arbeitsgericht mit Hilfe einer Kündigungsschutzklage anzugreifen. Darüber hinaus schuldet der Außendienstmitarbeiter dem Unternehmen aufgrund der Vertragspflichtverletzung Schadensersatz. Welcher Schaden entstanden ist und ersetzt werden kann, entscheidet sich im Einzelfall.

### 4. Grenzen: Willkür

Trotz des Grundsatzes der weitgehenden Dispositionsfreiheit des Unterneh-

mens ist in der Rechtsprechung auch anerkannt: Der Außendienstmitarbeiter sitzt vor allem wegen seiner (teilweise) erfolgsabhängigen Vergütung mit dem Unternehmen »in einem Boot«.

Die Gerichte haben daher eine Grenze für die unternehmerische Dispositionsfreiheit dort gezogen, wo das Unternehmen den Interessen des Außendienstmitarbeiters willkürlich und ohne vertretbaren Grund zuwiderhandelt. Anders ausgedrückt: Der Unternehmer muss den schutzwürdigen Belangen des Außendienstmitarbeiters angemessene Rechnung tragen und darf dessen Interessen nicht ohne begründeten Anlass zuwiderhandeln.

Diese so genannte Willkürgrenze ist jedoch sehr weit gefasst. Kann der Unternehmer für seine Entscheidung oder Weisung einen plausiblen Grund vorbringen, ist die Willkürgrenze in aller Regel nicht überschritten.

Entsprechend selten sind die Fälle in der Rechtsprechung, in denen eine willkürliche Unternehmerentscheidung angenommen wurde.

### 5. Reaktionsmöglichkeiten des Außendienstmitarbeiters

Sieht der Außendienstler seine Interessen und Verdienstmöglichkeiten

#### IMMER EINE OPTION: DIE ORDENTLICHE KÜNDIGUNG DURCH DEN AUßENDIENSTLER.

durch eine unternehmerische Vorgabe ernsthaft gefährdet, steht es ihm frei, das Handelsvertreter- oder Angestelltenvertragsverhältnis durch ordentliche Kündigung zu beenden.

Ist der Einschnitt gravierend – etwa dann, wenn vom Unternehmen eine ganze Produktlinie ersatzlos eingestellt wird, die bislang einen erheblichen Teil der Provisionseinnahmen des Handelsvertreters ausmachte – besteht für den Handelsvertreter unter Umständen die Möglichkeit, eine Kündigung aus »be-

## UNSERE RECHTSEXPERTEN



**K**urt 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](http://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](mailto:Kanzlei@vertriebsrecht.de) • Internet: [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

gründetem Anlass« auszusprechen. Eine solche Kündigung kann den Ausgleichsanspruch dem Grunde nach erhalten. Es bedarf allerdings einer eingehenden, sinnvollerweise anwaltlichen Prüfung, ob der Anspruch bestehen kann und wie sich die Einstellung von Produkten auf dessen Höhe auswirkt.

Solange das Vertragsverhältnis andauert, darf der Außendienstmitarbeiter nicht auf Wettbewerbsprodukte »ausweichen«. Das Wettbewerbsverbot gilt ohne anderslautende Vereinbarung vom ersten Tag bis zum letzten Tag eines Vertragsverhältnisses.

Im Übrigen gilt aber auch bei einer Kollision unternehmerischer Entscheidungen mit den Interessen des Außendienstes wie so oft, dass ein Gedankenaustausch unter wirtschaftlichem Blickwinkel meist mehr bringt als rechtliche Konfrontation. Jeder gut beratene Unternehmer weiß dabei die Meinung des engagierten Außendienstes hoch zu schätzen, ist er es doch letztlich, der das »Auge und Ohr« direkt am Markt hat. ←