

So selbstständig sind Sie wirklich

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit den rechtlichen Grenzen der Weisungsbefugnisse, auf die Unternehmen gegenüber selbstständigen Handelsvertretern achten müssen.

Immer wieder aktuell ist die Frage, inwieweit der Handelsvertreter an Weisungen des Unternehmers gebunden ist. Unter Hinweis auf die so genannte »Scheinselbstständigkeit« wird teilweise sogar jegliches Weisungsrecht des Unternehmers gegenüber einem Handelsvertreter abgelehnt.

Das trifft indes nicht zu: Schon aus dem Gesetz ergibt sich, dass der selbstständige Handelsvertreter sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen hat. Er hat dabei das Interesse des Unternehmers zu wahren sowie Nachrichten und Mitteilungen zu geben.

Diese allgemeinen Pflichten des Handelsvertreters können und müssen in der Praxis natürlich (auch) durch Weisungen des Unternehmers konkretisiert werden. In der Rechtsprechung ist deshalb im Grundsatz anerkannt, dass dem Unter-

nehmer ein Weisungsrecht auch gegenüber einem selbstständigen Handelsvertreter zusteht.

1. Die Grenzen des Weisungsrechts

Dieses Weisungsrecht besteht allerdings nicht schrankenlos. Der Handelsvertreter muss vielmehr in der Gestaltung seiner Tätigkeit und Bestimmung seiner Arbeitszeit im Wesentlichen frei bleiben, § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB. Weisungen des Unternehmers dürfen also die rechtliche Selbstständigkeit des Handelsvertreters in ihrem Kerngehalt nicht beeinträchtigen.

Wo die Grenze zwischen zulässigen und unzulässigen Weisungen zu ziehen ist, lässt sich jedoch nicht allgemeingültig bestimmen. Der Umfang des Weisungsrechts richtet sich nämlich auch nach dem Umfang der mit dem Handelsvertreter vereinbarten Aufgaben und dem Ausmaß seiner Befugnis, den Unternehmer zu binden: Je weiter die Befugnisse des Handelsvertreters gehen, desto weiter geht auch das Weisungsrecht des Unternehmers.

Das folgt daraus, dass der Unternehmer bei weitgehenden Befugnissen des Handelsvertreters keine andere Möglichkeit hat, die Ergebnisse der Tätigkeit des Handelsvertreters zu steuern. Ein

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack 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. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter www.vertriebsrecht.de.

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

weiteres Kriterium für den Umfang zulässiger Weisungen kann auch die Risikoträchtigkeit der vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte sein.

2. Einzelfälle

Zur Verdeutlichung, wo die Grenze zulässiger Weisungen im Einzelfall liegen kann, seien nachfolgend einige Beispiele dargestellt:

- Der Unternehmer kann auch vom selbstständigen Handelsvertreter verlangen, dass er innerhalb eines angemessenen Zeitrahmens bestimmte Kunden

Kennen Sie schon die Rechts-Tipps unserer Spezialisten für Vertriebsrecht auf www.salesbusiness.de? Jeden Monat finden Sie hier aktuelle Medlungen und Informationen aus der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack. Unsere Rechts-Tipps finden Sie gleich auf der Startseite in der gleichnamigen Rubrik

oder Interessenten besucht. Anders als bei einem angestellten Reisenden kann er dem Handelsvertreter aber nicht die konkrete Tourenplanung im Einzelnen vorschreiben, etwa die Reihenfolge der Besuche oder den exakten Zeitpunkt.

- Der Handelsvertreter hat den Unternehmer unverzüglich von jeder Geschäftsvermittlung und von jedem Geschäftsabschluss zu unterrichten.

WEISUNGEN DÜRFEN DIE RECHTLICHE SELBSTSTÄNDIGKEIT NICHT BEEINTRÄCHTIGEN.

Darüber hinaus ist er verpflichtet, dem Unternehmer zeitnah alle wichtigen Informationen zukommen zu lassen, die den betreuten Kundenkreis betreffen. Der Umfang der erforderlichen Nachrichten bestimmt sich dabei nach dem Einzelfall, ebenso wie die Frequenz solcher Ergebnisberichte. So können bei einem erheblichen Umsatzrückgang häufigere Berichte verlangt werden.

Die Berichtspflicht des Handelsvertreters darf allerdings nicht zu einer Tätigkeitskontrolle werden. Diese Kontrolle ist vielmehr typisch für einen unselbstständigen Außendienstmitarbeiter. Weisungen, die etwa auf Berichte abzielen, in denen der Handelsvertreter täglich mitzuteilen hat, wann er wo mit wem wie lange gesprochen hat, sind also unzulässig.

- Der Unternehmer darf dem Handelsvertreter grundsätzlich Weisungen im Bereich der Vertriebssteuerung erteilen. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass der Handelsvertreter den Schwerpunkt seiner Vermittlungstätigkeit auf bestimmte Produkte (etwa Oster- oder Weihnachtsartikel) oder auf einen besonderen Kundenkreis zu konkretisieren oder aber einzelne Kunden (etwa schlechte oder säumige Zahler) nicht zu bearbeiten hat.

- Auch die Anweisung, bei der Vermittlungstätigkeit beispielsweise die Produktvorgaben, Produktbeschreibungen, Preise und/oder die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Unternehmens zu beachten, ist zulässig. Die Produkt-

und Preispolitik sowie der Inhalt des abzuschließenden Geschäfts einschließlich der Nebenbedingungen – zum Beispiel der Zahlungskonditionen – sind letztlich Sache des Unternehmens.

- Allein die Übernahme weiterer, über die Akquisition von Geschäften hinausgehender Aufgaben durch den Handelsvertreter führt nicht zu einer Weisungsabhängigkeit, die mit dem gesetzlichen Leitbild vom selbstständigen Handelsvertreter nicht mehr zu vereinbaren ist. Übernimmt es der Handelsvertreter etwa, unechte Untervertreter des Unternehmens als unechter Hauptvertreter zu betreuen, anzuleiten und zu koordinieren, so ist das keine unzulässige Weisung. Erst wenn dem Handelsvertreter in diesem Rahmen in erheblichem Ausmaß persönliche Weisungen erteilt werden, kann im Einzelfall doch ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis vorliegen.

- Grundsätzlich wird der Unternehmer den Handelsvertreter auch anweisen können, einen Nachfolger einzuarbeiten. Auch dies gehört zur Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters.

- Die einseitige Vorgabe von Mindestumsätzen hingegen dürfte im Regelfall nicht vom Weisungsrecht des Unternehmens gedeckt sein. Grund dafür ist: Der Handelsvertreter ist gemäß § 86 Abs. 1 HGB lediglich verpflichtet, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Ge-

UNZULÄSSIGE ANWEISUNGEN SIND FÜR HANDELSVERTRETER NICHT VERBINDLICH.

schäften zu bemühen. Er schuldet also eine Tätigkeit und keinen Erfolg.

3. Folgen der Überschreitung des Weisungsrechts

Überschreitet der Unternehmer sein Weisungsrecht – versucht er etwa, dem Handelsvertreter bestimmte Arbeitszeiten oder Reiserouten vorzuschreiben – sind diese Weisungen für den Handelsvertreter nicht verbindlich. Der Handelsvertreter muss ihnen keine Folge leisten. Allerdings ist er in der Regel verpflichtet, den Unternehmer von der beabsichtigten Nichtausführung der erhal-

tenen Weisungen in Kenntnis zu setzen, § 665 BGB.

Beharrt der Unternehmer trotz Abmahnung(en) des Handelsvertreters auf Weisungen, die den vertretbaren Rahmen überschreiten, kann der Handelsvertreter berechtigt sein, das Vertragsverhältnis aus begründetem Anlass fristgerecht mit ausgleichserhaltender Wirkung zu kündigen.

Folgt der Handelsvertreter hingegen dauerhaft solchen Weisungen, besteht die Gefahr, dass das Vertragsverhältnis von einem Gericht nicht als Handelsvertreter-, sondern als Arbeitsvertrag bewertet wird. Das hat weit reichende Folgen, zum Beispiel auf den dann eventuell eingreifenden allgemeinen Kündigungsschutz, aber auch im Hinblick auf den

FOLGELEISTEN UNBEGRÜNDETER WEISUNGEN FÜHRT ZUM VERLUST DER SELBSTSTÄNDIGKEIT.

Verlust des Ausgleichsanspruchs. Trägt der Außendienstmitarbeiter im Prozess vor, er sei wegen zu weit gehender Weisungen als Arbeitnehmer anzusehen, muss er dies im Einzelnen darlegen und beweisen.

4. Folgen der Weigerung bei berechtigter Weisung

Weigert sich der Handelsvertreter, Weisungen zu erfüllen, die weder rechtsmissbräuchlich sind noch den nach den Umständen des Einzelfalls zu bestimmenden Rahmen überschreiten, verletzt er seine Interessenwahrnehmungspflicht. Der Unternehmer kann den Handelsvertreter aufgrund dieses Verstoßes abmahnen.

Kommt der Handelsvertreter den Weisungen trotz berechtigter Abmahnung(en) auch weiterhin nicht nach, kann dieses Verhalten dem Unternehmer Anlass zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund geben. Eine solche Kündigung schließt auch den Ausgleichsanspruch aus. Weiterhin ist der Unternehmer berechtigt, den durch die Nichterfüllung der Weisungen entstandenen Schaden vom Handelsvertreter ersetzt zu verlangen. ←