

Voraussetzungen des Provisionsanspruchs und Fälligkeit

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in drei Folgen mit den rechtlichen Aspekten der leistungsbezogenen Vergütung des Außendienstmitarbeiters: Arten, Entstehung, Wegfall, Höhe und Fälligkeit.

Nachdem im ersten Teil des Beitrages (siehe salesBusiness Nr. 5/03) die Arten der leistungsbezogenen Vergütungen des angestellten Außendienstmitarbeiter behandelt wurden, geht es im Folgenden um die Voraussetzungen des Provisionsanspruchs.

Entstehung des Anspruchs auf die Provision: Gemäß § 87 Abs. 1 Satz 1, 1. Alt. HGB i. V. m. § 65 HGB ist für den Provisionsanspruch erforderlich, dass ein Geschäft während der Laufzeit des Arbeitsvertrages geschlossen worden und der Geschäftsabschluss ursächlich auf die Vermittlungstätigkeit des Reisenden zurückzuführen ist. Fällig wird der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Geschäfts durch den Arbeitgeber oder den Kunden (§ 87a Abs. 1 HGB).

Mit dem Abschluss des Geschäfts entsteht der Provisionsanspruch zunächst nur aufschiebend bedingt als so genannte Provisionsanwartschaft.

Mitursächlichkeit: Erforderlich für die Ursächlichkeit der Vermittlungstätigkeit ist nur, dass die Tätigkeit des Reisenden die zu dem Abschluss führenden Verhandlungen irgendwie veranlasst oder motiviert hat. Es ist unerheblich, ob zusätzliche Bemühungen des Unternehmers oder Dritter ebenfalls zum Vertragsschluss beigetragen haben. Mitursächlichkeit reicht also aus. Wenn das Geschäft auf die Tätigkeit mehrerer Handlungsgehilfen zurückzuführen ist, die unabhängig voneinander oder auch miteinander gearbeitet haben, erwirbt jeder einen Anspruch auf die volle Provision, wenn nicht eine abweichende Vereinbarung besteht.

Nachbestellungen und Folgeaufträge: Außerdem hat der Reisende einen Anspruch auf eine Provision, wenn der Arbeitgeber mit einem Kunden einen Ver-

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 bei 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-online.de • Internet: www.vertriebsrecht-online.de

trag geschlossen hat, den ihm der Reisende als Kunden für Geschäfte der gleichen Art zugeführt hat (§ 87 Abs. 1 Satz 1, 2. Alt. HGB). Der Reisende muss die

Die Spezialisten für Vertriebsrecht der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers behandeln unter www.salesbusiness.de (Button »Recht«) im Juni das Thema »Wann ist ein Kunde ausgleichspflichtig?«.

Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmer und den Kunden hergestellt haben, aufgrund derer der Kunde eine Nachbestellung oder einen Folgeauftrag erteilt. Dabei ist es unerheblich, ob der Arbeitgeber zu dem Kunden schon eine Geschäftsbeziehung unterhalten hat, sofern diese Geschäfte anderer Art zum Inhalt hatte. Die Vermittlung neuer Artikel des Sortiments reicht für die Annahme neuer Geschäftsbeziehungen allerdings nicht aus, sofern es sich nicht um ein

AUCH BEI GESCHÄFTEN NACH VERTRAGSENDE STEHT DEM REISENDEN PROVISION ZU.

vollständig neues Produkt oder neue Produktgruppe handelt.

Bezirks- und Kundenkreisprovision:

Eine Provisionsberechtigung für alle Abschlüsse in der Vertragszeit mit Kunden im Vertragsgebiet oder eines bestimmten Kundenkreises ist für den Reisenden gesetzlich nach § 65 HGB nicht vorgesehen. Sie kann aber vertraglich vereinbart werden. Dann hat der Reisende einen Provisionsanspruch auch für alle Geschäfte, die mit diesen Kunden direkt zustande kommen, das heißt: ohne seine Mitwirkung oder durch Vermittlung von Dritten.

Überhangprovision: Ein Geschäftsabschluss liegt dann vor, wenn zwischen Unternehmer und Kunden ein Vertrag zustande kommt. Nach § 87 Abs. 1 HGB kann der Angestellte im Außendienst für die während der Vertragszeit geschlossenen Geschäfte eine so genannte Überhangprovision beanspruchen. Hier werden die Geschäfte erst nach Beendigung des Vertrages ausgeführt. Sie müssen aber auf seine Tätigkeit zurückzuführen sein oder dem Schutz des § 87 Abs. 1 Satz 2. Alt. HGB unterliegen. Ist eine Bezirks- oder Kundenkreisprovision vereinbart, hat der Reisende auch für während der Vertragslaufzeit abgeschlossene und erst nach Vertragsende ausgeführte Geschäfte Überhangprovisionsansprüche.

Teilweise finden sich Vereinbarungen, durch die bereits erarbeitete Überhang-

provisionen, die erst nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses fällig würden, abgeschnitten werden sollen. Diese sind nur rechtswirksam, wenn der Ausschluss der Provision durch einen sachlichen Grund gerechtfertigt ist. Die Rationalisierung des Abrechnungsverfahrens zum Beispiel kann für sich allein den Ausschluss der Provision nicht rechtfertigen. Eine Rechtfertigung kann aber darin liegen, dass der Nachfolger noch Nacharbeiten zu leisten hat, für die er bezahlt werden muss. Fehlt eine sachliche Rechtfertigung, muss ein Ausgleich zugunsten des Angestellten hinzukommen. Dieser kann beispielsweise darin liegen, dass dem Reisenden zu Beginn des Vertragsverhältnisses Provisionen aus den Geschäften gezahlt worden sind, die sein Vorgänger vermittelt hatte. Eine Provisionsgarantie bildet nur dann einen sachgerechten Ausgleich für die Provisionskürzung bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses, wenn sie in etwa den zu Beginn der Tätigkeit verzögerten Provisionszufluss ausgleicht.

Nachvertragliche Geschäfte: Ist der Geschäftsschluss erst nach Vertragsende zustande gekommen, steht dem Reisenden Provision zu, wenn er das Geschäft eingeleitet oder vermittelt hat und so vorbereitet hat, dass der Abschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzu-

FÜR NACHVERTRAGLICHE GESCHÄFTE KLAARE VERTRAGLICHE REGELUNGEN TREFFEN.

führen und das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist abgeschlossen worden ist (§§ 65, 87 Abs. 3 HGB Satz 1 Nr. 1). Der Reisende muss in diesem Fall aber eine überwiegende Einleitungs- und Vorbereitungshandlung geleistet haben.

Die Angemessenheit der Frist ist nach der jeweiligen Branche zu ermitteln, deren Handelsbrauch, der Ortsüblichkeit und dem Charakter dieses Geschäfts. Bei der Frage, ob ein Geschäft gemäß § 87 Abs. 3 HGB noch innerhalb einer angemessenen Frist abgeschlossen worden ist, kommt es auf die Frist zwischen der Beendigung des Arbeitsvertrages und

dem Abschluss des Geschäfts an – nicht auf die Zeitspanne zwischen den angebotlichen Vorverhandlungen und dem Abschluss des Vertrages. Um Streit zu vermeiden, empfehlen sich auch hier klare vertragliche Regelungen.

Nach §§ 65, 87a Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 HGB hat der Vertreter des weiteren einen Anspruch auf die Provision, wenn das Angebot des Dritten zum Abschluss eines provisionspflichtigen Geschäfts dem Unternehmer gem. § 130 BGB vor Beendigung des Vertragsverhältnisses zugegangen ist. Eine Teilung des Provisionsanspruchs zwischen dem ausgeschiedenen und dem nachfolgenden Vertreter kommt gem. §§ 65, 87 Abs. 3 Satz 2 HGB in Betracht, wenn dies aufgrund besonderer Umstände als billig erscheint, etwa weil der Abschluss des Geschäfts auch auf die Mitwirkung des Nachfolgers zurückzuführen ist.

WANN EIN ANSPRUCH AUF EINEN ANGEMESSENEN PROVISIONSVORSCHUSS BESTEHT.

Geschäftsausführung: Ein Geschäft ist ausgeführt, wenn der Arbeitgeber die ihm nach dem Vertrag obliegende Leistung oder eine Ersatzleistung, zum Beispiel Schadensersatz oder die Vornahme einer Aufrechnung, erbracht hat. Die Parteien können eine abweichende Regelung dahingehend treffen, dass der Anspruch auf Provision erst mit dem Eingang der Zahlung des Kunden entsteht. Zu diesem Zeitpunkt wird der Provisionsanspruch gemäß der zwingenden Regelung des § 87a Abs. 1 Satz 3 HGB spätestens unbedingt.

Wird vereinbart, dass der Provisionsanspruch erst bei Eingang der Zahlung des Kunden fällig wird, hat der Außendienstmitarbeiter gemäß § 87a Abs. 1 Satz 2 HGB einen zwingenden gesetzlichen Anspruch auf einen angemessenen Provisionsvorschuss.

Der dritte und letzte Teil dieses Beitrags im nächsten Heft befasst sich damit, wann Provisionsansprüche des Reisenden entfallen sowie mit Einzelheiten zur Provisionshöhe. ←