

Provisionen, Boni und Tantiemen

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.

Provision: Angestellte im Außendienst erhalten regelmäßig zusätzlich zum Festgehalt einen leistungsbezogenen Anteil in Form von Provisionen. Diese sind als Erfolgsvergütungen zu qualifizieren. Ist eine solche erfolgsbezogene Vergütung vereinbart, liegt eine Provisionsvereinbarung vor, gleichgültig wie die Vertragsparteien sie bezeichnet haben. Die Provisionen bestehen aus einer prozentualen Beteiligung des provisionsberechtigten Mitarbeiters am Wert des durch dessen Zutun zustande gekommenen Geschäfts.

Befristung: Häufig wird die Provisionszusage befristet oder unter einen Widerrufsvorbehalt gestellt. Eine Befristung beziehungsweise ein Widerrufsvorbehalt der Provisionsvereinbarung ist allerdings nur dann zulässig, wenn der Provisionsanspruch neben ein Festgehalt tritt und nur 15 Prozent der Gesamtvergütung ausmacht. Bei einem Verkäufer im

Außendienst ist die Provisionsregelung regelmäßig dem Kernbereich des Arbeitsvertrages zuzurechnen. Eine Befristung der Provisionsregelung und die Vereinbarung eines einseitigen Widerrufsrechts des Arbeitgebers bedürfen daher unbeschadet der vorstehenden Beschränkung aufgrund von § 1 KSchG zu ihrer Rechtswirksamkeit zudem eines sachlichen Grundes.

Gesetzliche Verweisung: Gemäß § 65 HGB sind für die Provisionsansprüche des angestellten Außendienstmitarbeiters die für die Handelsvertreter geltenden Vorschriften des § 87 Abs. 1, Abs. 3 und die §§ 87a bis 87c HGB anzuwenden. Sie regeln die Voraussetzungen des Anspruchs, die Höhe und die Abrechnung, sowie seine Fälligkeit. Dabei sind die gemäß § 65 HGB auf den Handlungsgehilfen anwendbaren zwingenden Vorschriften der §§ 87a und § 87c HGB für den Arbeitnehmer ebensowenig abdingbar wie für den Handelsvertreter. Die Vorschriften über die Bezirksvertretung gemäß § 87 Abs. 2 HGB und die Inkasoprovision gemäß § 87 Abs. 4 HGB sind von der Verweisungsregelung des § 65 HGB nicht umfasst. Dies hat zur Folge, dass die Zuweisung eines bestimmten Bezirks oder Kundenkreises beim

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.

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

Handlungsgehilfen anders als beim Handelsvertreter nicht zum Entstehen eines Anspruchs auf Bezirksprovision führt. Eine solche Bezirksprovision kann der Angestellte im Außendienst nur dann beanspruchen, wenn sie ihm ausdrücklich vertraglich zugesagt ist.

Wird dem Reisenden individualvertraglich oder durch Betriebsvereinbarung Kundenschutz eingeräumt, so folgt daraus allein noch kein Anspruch auf Bezirksprovision. Erforderlich ist zudem die ausdrückliche Abrede, dass dem Handlungsgehilfen Anspruch auf Provision auch für die Geschäfte zustehen soll, die ohne seine Mitwirkung mit Personen des ihm zugewiesenen Bezirkes oder Kundenkreises während des Ver-

Die Spezialisten für Vertriebsrecht der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Evers behandeln unter www.salesbusiness.de (Button »Recht«) im Mai das Thema »Örtliche Zuständigkeit des Arbeitsgerichts bei Kündigungsschutzklage des Reisenden«.

tragsverhältnisses abgeschlossen sind. Ist der Arbeitnehmer nicht als Handlungsgehilfe einzustufen, kann die Anwendbarkeit der für diesen anzuwendenden Vorschriften vereinbart werden oder durch eine entsprechende Anwendung hergestellt werden.

Arten von Provisionen: Eine in Prozenten ausgedrückte Beteiligung am Wert der Geschäfte, die durch den Vertreter zustande gekommen sind, nennt man **Vermittlungsprovision**. Ist der Vertreter selbst

UNTERSCHIEDE ZWISCHEN TANTIEME UND PROVISION.

zum Abschluss der Geschäfte berechtigt, erhält er bei erfolgreichem Abschluss eines Geschäfts eine **Abschlussprovision**. Eine **Folgeprovision** wird dem Vertreter aufgrund eines weiteren Geschäfts mit einem Kunden oder aufgrund des Fortbestehens des Vertrags gezahlt.

Wird dem Außendienstmitarbeiter eine Provision versprochen, wenn er ein bestimmtes Umsatzziel erreicht oder soll er nach der Vergütungsabrede im Falle der Überschreitung bestimmter Staffeln jeweils höhere Provision erhalten, so handelt es sich um eine so genannte **Staffel- oder Pensumprovision**.

Soll der Anspruch auf Staffelp provision nach der Regelung im Arbeitsvertrag im Falle einer unterjährigen Beschäftigung des Arbeitnehmers ganz entfallen, sofern er das maßgebende Umsatzziel nicht erreicht hat, stellt diese Regelung im Arbeitsvertrag eine unzulässige Kündigungerschwerung dar, die wegen Verstoßes gegen § 622 Abs. 6 BGB unwirksam ist. Die durch die Unwirksamkeit entstehende Lücke im Arbeitsvertrag ist im Wege ergänzender Vertragsauslegung dahin zu schließen, dass bei unterjähriger Beschäftigung die Jahresumsatzgrenze auf die Beschäftigungsdauer umgerechnet wird, sofern andere Gesichtspunkte als die Anpassung des Jahresziels an die Dauer des Arbeitsverhältnisses im laufenden Jahr nicht ersichtlich sind.

Tantiemen und Boni: Eine Umsatztantieme besteht, wenn der Reisende ver-

gütungsmäßig am Wert sämtlicher Geschäfte des Unternehmens oder einer Abteilung beteiligt wird. Die Umsatztantieme (oder Umsatzbonus) unterscheidet sich von der Provision im Sinne des § 87 Abs. 1 HGB, da sie nicht allein auf die Leistung des Arbeitnehmers bezogen wird. Der Eintritt des Geschäftserfolges wird vielmehr kollektiv erwirtschaftet.

Entscheidend für die Abgrenzung der Tantieme von der Provision ist folglich, ob der Reisende den Vergütungsanspruch nach der Vergütungsabrede durch eine eigene Vermittlungsleistung erwerben soll. In diesem Fall stellt die Vergütung kraft Rechtsformzwanges eine Provision dar. Der Rechtsformzwang folgt aus der Ausstrahlungswirkung der zwingenden Schutzvorschriften der §§ 87 a, und 87 c HGB.

Eine Provision liegt daher auch dann vor, wenn einem Verkaufsleiter im Arbeitsvertrag eine Provision auf die durch die externe Vertriebsmannschaft realisierten Umsätze versprochen wird. Es handelt sich nicht um eine vergütungsmäßige Beteiligung des Arbeitnehmers an dem Wert sämtlicher Geschäfte des Arbeitgebers. Werden einem Reisenden andere Außendienstmitarbeiter zur Betreuung, Anleitung, Schulung und Überwachung zugewiesen, ist ihm die Vermittlungsleistung dieser Mitarbeiter zu-

EINE TANTIEME IST EINE GEWINNBETEILIGUNG ZUR FÖRDERUNG DER MOTIVATION.

zurechnen mit der Folge, dass er den Geschäftserfolg durch eine eigene Vermittlungsleistung herbeiführt. Für den Begriff der Vermittlungstätigkeit genügt es, dass die Tätigkeit des Arbeitnehmers, so wie der Arbeitgeber den Vertrieb organisiert hat, unentbehrliche Voraussetzung für das Arbeiten der ihm unterstellten Mitarbeiter und daher mitursächlich für die von ihnen vermittelten Abschlüsse ist. Die zu zahlende Provision wird als Superprovision, Differenzprovision oder Anteilsprovision bezeichnet.

Die Vereinbarung im Arbeitsvertrag, nach der der Reisende am Geldeingang

aus seinem Gebiet beteiligt wird, der aus Verkäufen der Vertragsprodukte herührt, stellt ebenso eine Provision dar, wie sie der gesetzlichen Regelung des § 87 Abs. 2 HGB entspricht. Es handelt sich nicht um eine Tantieme. Da es sich bei der Umsatztantieme nicht um eine Provision für die mitursächliche Herbeiführung von Vermittlungs- oder Abschlusserfolgen handelt, sondern um eine Gewinnbeteiligung zur Förderung der Motivation des Reisenden, zu einem guten Gesamtergebnis des Betriebes beizutragen, finden die gesetzlichen Vorschriften über die Provision §§ 87, 87 a d HGB und insbesondere die Normen des § 87 a Abs. 3-5 und des § 87 c Abs. 2, 3 und 5 HGB keine Anwendung. ←

Die Vertriebsrechtsexperten der Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack bieten im Mai in Göttingen folgende Seminare zu Themen rund um das Vertriebsrecht an:

Mittwoch, 21. Mai 2003:

- Agenturvertragsrecht/ Rechte und Pflichten des Versicherungs- und Bausparkassenvetreters
- Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvetreters; BGH aktuell: Altersversorgung

Donnerstag, 22. Mai 2003:

- Ausstieg aus der Ausschließlichkeit – Chancen und Risiken
- Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten

Freitag, 23. Mai 2003:

- Handelsvertreterrecht Vertragsgestaltung/Rechte und Pflichten
- Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Informationen und Anmeldung:

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Herr C. Matzen, E-mail: Kanzlei@vertriebsrecht-online.de, Tel. (0551) 49996-50