



Foto: ©Mornay van Vuuren/iStockphoto.com

Werbemittel gehören zum Geschäftsaufwand

Michael Wurdack

Rechtsunsicherheit besteht oft darüber, ob vom Unternehmer zur Verfügung gestellte Unterlagen, angebotene Schulungen oder verkaufsunterstützende Gegenstände wie Software, Büroausstattung und Werbemittel Handelsvertretern in Rechnung gestellt werden können.

HIER LESEN SIE ...

- welche dem Handelsvertreter zur Verfügung gestellte Gegenstände und Leistungen in Rechnung gestellt werden können,
- wie der Bundesgerichtshof die Entscheidung begründet.

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen, Geschäftsbedingungen kostenlos zur Verfügung stellen. Das ergibt sich aus der zwingenden Regelung des § 86a HGB. Es wird deshalb immer wieder darüber gestritten, welche zur Verfügung gestellten Gegenstände der Unternehmer dem Handelsvertreter in Rechnung stellen darf und welche nicht.

Über einen solchen Fall hatte aktuell der Bundesgerichtshof zu entscheiden. In seinem Urteil vom

4. Mai 2011 (VIII ZR 11/10) hat er dabei einige wichtige Leitlinien aufgestellt. Geklagt hatte ein ehemaliger Handelsvertreter eines Strukturvertriebes auf Rückzahlung von Kosten für

- überlassene Vertriebssoftware,
- Briefpapier, Visitenkarten, Erhebungsbögen,
- Werbemittel („Give aways“, Mandantenordner, Kundenzeitschriften) und
- Schulungen.

Die Kosten hierfür hatte das Unternehmen dem Handelsvertreter während der Laufzeit des Vertrages belastet.



AUTOR

Dr. Michael Wurdack
Rechtsanwalt und Partner
der seit 40 Jahren auf Vertriebsrecht spezialisierten
Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack in Göttingen
www.vertriebsrecht.de

RECHTSTIPPS

Weitere Informationen,
aktuelle Urteile und Seminarangebote zu Vertriebsrechtsthemen finden Sie auf der Kanzlei-Homepage www.vertriebsrecht.de.
Rechtsanwalt Dr. Wurdack erreichen Sie unter
Tel. 05 51/49 99 60

Der Begriff der „Unterlagen“ in § 89 a HGB ist nach allgemeiner Auffassung weit zu verstehen. Die im Gesetz vorgenommene Aufzählung von Mustern, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen und Geschäftsbedingungen ist nur beispielhaft und nicht abschließend. Von dem Begriff der Unterlagen wird alles erfasst, was dem Handelsvertreter zur Ausübung seiner Vermittlungs- oder Abschlussstätigkeit – insbesondere zur Anpreisung der Waren oder anderer von ihm vertriebener Produkte beim Kunden – dient und aus der Sphäre des Unternehmers stammt.

Umstritten ist aber die Frage, unter welchen Voraussetzungen Unterlagen für die Tätigkeit des Handelsvertreters im Sinne des § 86a Abs. 1 HBG „erforderlich“ sind. Der Bundesgerichtshof entscheidet sich in seinem Urteil für eine restriktive Auslegung und verlangt, dass die Unterlagen für die spezifische Anpreisung der Ware unerlässlich sein müssen. Anhand dieses Maßstabes hat das Gericht sodann die einzelnen geltend gemachten Positionen untersucht:

Vertriebssoftware gilt als unverzichtbar

Dabei kam es zu dem Ergebnis, dass das Unternehmen die überlassene Software kostenlos zur Verfügung zu stellen hatte. Es handelte sich jedenfalls bezüglich eines Teils der darin enthaltenen Softwarekomponenten um eine für die Tätigkeit des Handelsvertreters unverzichtbare Unterlage. Zwar beziehe sich der zugrunde liegende Nutzungsvertrag auch auf Softwarekomponenten, die der vom Handelsvertreter grundsätzlich selbst zu finanzierenden allgemeinen Büroorganisation zugerechnet werden können. Dies führe aber nicht dazu, dass der Kläger zumindest einen Teil des Entgelts für die Nutzung des Softwarepakets schulde. Vertragsgegenstand sei die Nutzung eines zu einem einheitlichen Preis angebotenen, auf die Bedürfnisse des Handelsvertreters abgestimmten Softwarepakets gewesen. Dabei handele es sich nach der Verkehrsauffassung um ein einheitliches Produkt.

Briefpapier und Visitenkarten gehören zur allgemeinen Büroausstattung

Hingegen seien Unterlagen wie Briefpapier, Visitenkarten und Erhebungsbögen der allgemeinen Büroausstattung des Handelsvertreters zuzuordnen, auch wenn diese Artikel mit dem Logo des Unternehmens versehen seien. Das einheitliche Logo mache die Artikel aber noch nicht zu „produktspezifischen Hilfsmitteln“ und nehme ihnen auch nicht den Charakter als Büroausstattung.

Werbemittel sind keine für die Tätigkeit notwendigen Unterlagen

Auch bei Werbemitteln wie „Give aways“, Mandantenordnern und Kundenzeitschriften, handele es sich, anders als bei den in § 86a HGB genannten,

produktbeschreibenden Werbetrucksachen, nicht um für die Vermittlungstätigkeit notwendige Unterlagen. Derartige Aufmerksamkeiten würden vielmehr nur der allgemeinen Kundenpflege dienen und dazu beitragen, ein Klima zu schaffen und aufrechtzuerhalten, das Geschäftsabschlüsse erleichtert. Solche „Kundengeschenke“ gehörten ähnlich wie Bewirtungskosten und Repräsentationsaufwand zum Geschäftsaufwand des Handelsvertreters.

Schulungskosten sind nicht zu erstatten

Schließlich seien auch die vom Handelsvertreter monierten Schulungskosten nicht zu erstatten. Zwar werde die Auffassung vertreten, dass der Unternehmer Veranstaltungen kostenlos anbieten müsse, wenn sie der Übermittlung von Informationen dienen, die der Handelsvertreter zur Ausübung seiner Tätigkeit benötige, wie beispielsweise Informationen über den Gegenstand des Vertriebsobjekts, den Kundenkreis oder die Lieferbedingungen. Inwieweit dem zu folgen sei, ließ der Bundesgerichtshof jedoch offen, denn um die Vermittlung derartiger Informationen ging es bei den konkret streitgegenständlichen Schulungen nicht. Gegenstand der Seminare sei vielmehr die Vermittlung von Fachkenntnissen gewesen, die der Handelsvertreter für den Vertrieb bestimmter Finanzprodukte allgemein benötigt habe. Eine Verpflichtung des Unternehmers, dem Handelsvertreter den Erwerb derartiger Fachkenntnisse zu finanzieren, lasse sich § 86a Abs. 1 HBG nicht entnehmen. ◀◀

SEMINARTIPPS

Vertriebsrechts-Veranstaltungen

Die Vertriebsrechtsexperten der Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack (www.vertriebsrecht.de) bieten im Herbst 2011 ganztägige Seminare (jeweils von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr) zu Themen rund um das Vertriebsrecht an. Die Veranstaltungen finden in Göttingen statt. Die aktuellen Termine und Themen:

Montag, 14. November 2011: Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Optimierung des Haftungsmanagements, Vertragsgestaltung, Ausgleichsanspruch, Wettbewerb, mehrstufiger Vertrieb

Freitag, 25. November 2011: Handelsvertreterrecht

Vertragsgestaltung, Rechte und Pflichten der Parteien, Provisionen, Buchauszug, (fristlose) Kündigung, Ausgleichsanspruch, Einstandsvereinbarungen

Information und Anmeldung über Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Frau Herrgen, Herzberger Landstr. 48, 37085 Göttingen, Tel. 0551/499 960, E-Mail: kanzlei@vertriebsrecht.de