

Die Berichtspflicht des Handelsvertreters (Teil II)

Im ersten Teil wurde dargestellt, welche Auskünfte ein Handelsvertreter auf Basis der allgemeinen Berichtspflicht des § 86 Absatz 2 HGB schuldet. Der zweite Teil befasst sich mit nicht geschuldeten Auskünften sowie den Fragen, wie die Berichtspflicht zu erfüllen ist und wie sie sich mit der Selbstständigkeit des Handelsvertreters verträgt.

Der Umfang der gemäß § 86 Absatz 2 HGB geschuldeten Auskünfte beschränkt sich nach Ansicht des OLG München in seiner Entscheidung vom 30. Juni 2016 – 23 U 3265/15 auf Nachrichten, die für den Unternehmer gerade im Hinblick auf die dem jeweiligen Handelsvertreter übertragenen Geschäfte von Bedeutung sind.

Ob andere Mitarbeiter des Unternehmens Abreden mit Wettbewerbern getroffen haben und beabsichtigen, eine Konkurrenztätigkeit aufzunehmen, betreffe nicht die Durchführung des Handelsvertretervertrages und die übertragenen Geschäfte. Insoweit könne das Unternehmen gegebenenfalls die jeweiligen Mitarbeiter nach § 242 BGB auf Auskunft in Anspruch nehmen.

Ob der Handelsvertreter Abreden mit Wettbewerbern getroffen hat und/oder beabsichtigt, eine Konkurrenztätigkeit aufzunehmen, betreffe ebenfalls nicht die Vermittlung und Durchführung konkreter Geschäfte für das Unternehmen, sondern die (beabsichtigte) Vermittlungstätigkeit zugunsten Dritter. Auskünfte hierüber könnten allenfalls im Rahmen der allgemeinen Auskunftspflicht nach § 242 BGB geschuldet sein.

Wichtig: Ein allgemeiner Auskunftsanspruch unter dem Gesichtspunkt von Treu und Glauben (§ 242 BGB) ist gegeben, wenn die zwischen den Parteien bestehenden Rechtsbeziehungen es mit sich bringen, dass der Anspruchsberechtigte in entschuldbarer Weise über das Bestehen oder den Umfang seines Rechts im Ungewissen und der Verpflichtete in der Lage ist, unschwer die zur Beseitigung dieser Ungewissheit erforderliche Auskunft zu erteilen. Soll die begehrte Auskunft etwa zur Vorbereitung vertraglicher Schadensersatzansprüche aus einem Dauerschuldverhältnis dienen, so genügen



Dr. Michael Wurdack

*ist Rechtsanwalt und Partner der seit 40 Jahren auf Vertriebsrecht spezialisierten Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack in Göttingen. Telefon. +49(0)551/49 99 60
E-Mail: kanzlei@vertriebsrecht.de
Weitere Informationen, aktuelle Urteile und Seminarangebote rund ums Vertriebsrecht finden Sie auf der Kanzlei-Homepage: www.vertriebsrecht.de*

für das Auskunftsverlangen der begründete Verdacht einer Vertragspflichtverletzung und die Wahrscheinlichkeit eines daraus resultierenden Schadens.

Auch nach diesen Grundsätzen konnte das klagende Unternehmen nach Ansicht des OLG München keine Auskünfte über eine (beabsichtigte) Konkurrenztätigkeit von anderen Mitarbeitern oder Absprachen zwischen anderen Mitarbeitern und Wettbewerbern verlangen: Es sei nicht erkennbar, dass diese Auskünfte für die Vorbereitung von Ansprüchen des Unternehmens gegenüber der Handelsvertreterin erforderlich wären.

Auch hinsichtlich einer eigenen Wettbewerbstätigkeit der Handelsvertreterin bestehe kein Auskunftsanspruch: Für den Zeitraum ab der fristlosen Kündigung sei der Handelsvertreterin mangels nachvertraglichen Wettbewerbsverbots ohnehin eine Konkurrenztätigkeit erlaubt gewesen. Für den Zeitraum bis zur fristlosen Kündigung fehle es an einem begrün-

deten Verdacht einer Vertragspflichtverletzung: Konkrete Verträge oder Versicherungsnehmer, die die Handelsvertreterin selbst oder über Dritte abgeworben hätte, benenne das Unternehmen nicht. Die stattdessen vorgetragenen Indizien würden nicht zu überzeugen.

Hinweis: Anhand der in der Folge aufgezählten Indizien wird erkennbar, dass das OLG München Anhaltspunkte für eine bereits während der Vertragslaufzeit durchgeführte Konkurrenzaktivität prüfte. Das stimmte nur teilweise mit dem diesbezüglichen Klageantrag überein, der auch von Auskünften über eine beabsichtigte Konkurrenzaktivität sprach. Es erscheint sehr zweifelhaft, ob man über eine solche Absicht, die eine so genannte „innere Tatsache“ darstellt, Auskünfte erteilen muss. Selbst wenn sich diese Absicht in konkreten Handlungen äußert (etwa Gesprächen mit Wettbewerbern über eine künftige Zusammenarbeit), sind solche internen Vorbereitungshandlungen nach der Rechtsprechung grundsätzlich zulässig, solange sie keine Außenwirkung – beispielsweise gegenüber Kunden – entfalten.

Erfüllung der Auskunftspflichtung

§ 86 Absatz 2 HGB schreibt keine bestimmte Form der Auskunftserteilung vor. Die erforderlichen Nachrichten können also nach dem Gesetzeswortlaut auch (fern-)mündlich übermittelt werden: Entscheidend ist zunächst die Bekanntgabe der konkreten Information durch den Handelsvertreter.

Unter Beachtung der Selbstständigkeit des Handelsvertreeters (siehe unten) kann der Unternehmer allerdings auch Weisungen zu Form und Frequenz der vom Handelsvertreter zu übermittelnden Nachrichten erteilen, etwa zur Nutzung von Berichtsformularen, heutzutage auch in elektronischer Form. Begründen starke Umsatzrückgänge insbesondere im Arbeitsgebiet des Handelsvertreeters ein besonderes Informationsinteresse, kann der Handelsvertreter nach der Rechtsprechung zu wöchentlichen Berichten verpflichtet sein.

Tip: Plant der Unternehmer ein bestimmtes Berichtswesen, empfiehlt sich die Aufnahme konkretisierender Regelungen hierzu in den Handelsvertretervertrag, damit Streitigkeiten über den Umfang der Berichtspflicht möglichst vermieden werden.

Berichtspflicht und Scheinselbstständigkeit

Vom OLG München nicht thematisiert wurde die Diskussion von Berichtspflichten vor dem Hintergrund der so genannten Scheinselbstständigkeit. In der arbeits- und sozialgerichtlichen Rechtsprechung ist mit Blick auf die gesetzlich zwingen-

de Regelung des § 86 Absatz 2 HGB anerkannt, dass auch der selbständig tätige Handelsvertreter grundsätzlich verpflichtet ist, dem vertretenen Unternehmen die erforderlichen Nachrichten zukommen zu lassen.

Wesentlich für die Statusabgrenzung zum Arbeitsverhältnis sind allerdings Frequenz und Inhalt der Berichte: Für das Vorliegen eines Arbeitsverhältnisses spricht es, wenn der „Handelsvertreter“ verpflichtet ist, regelmäßig in kurzen Abständen über seine Tätigkeit zu berichten. Tagesberichte sind danach besonders problematisch.

Auch inhaltlich muss differenziert werden: Während ein Arbeitnehmer auf Verlangen auch Auskunft über seine Tätigkeit geben muss (was hat der Arbeitnehmer zu welcher Uhrzeit wie lange getan? Stichwort Arbeitszeitkontrolle), schuldet der Handelsvertreter lediglich Berichte über die Ergebnisse seiner Tätigkeit (im Wesentlichen freie Bestimmung der Arbeitszeit, § 84 Absatz 1 Satz 2 HGB).

Wer diese im Einzelfall ausfüllungsbedürftigen Pflichten und deren Grenzen nicht beachtet, kann als Unternehmer Probleme im Hinblick auf das Thema Scheinselbstständigkeit bekommen. Umgekehrt riskieren Handelsvertreter, die berechtigten Berichtsverlangen des Unternehmers nicht nachkommen, nach Abmahnung die fristlose Kündigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses, unter anderem verbunden mit dem Verlust des Ausgleichsanspruchs.

Zusammenfassung

- Gemäß § 86 Abs. 2 HGB nicht geschuldet sind Auskünfte über Planungen/Vorbereitungen für eine Konkurrenzaktivität des Handelsvertreeters oder seiner Kollegen. Auskunftspflichten über Wettbewerbsverstöße können sich nur aus allgemeinen Vorschriften ergeben (§ 242 BGB).
- Eine bestimmte Form für die Übermittlung der erforderlichen Nachrichten sieht das Gesetz nicht vor. Weisungen des Unternehmers oder vertragliche Bestimmungen können allerdings die Form und Frequenz von Berichten vorgeben.
- Unter dem Gesichtspunkt der Selbstständigkeit des Handelsvertreeters ist insbesondere zu beachten, dass vom Handelsvertreter nur Berichte über die Ergebnisse seiner Tätigkeit verlangt werden können, nicht über die Tätigkeit und Arbeitszeit an sich.



Techniken und Strategien im Rahmen der Verhandlungsführung

Marc Oliver Opresnik

Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung

2., überarb. u. erw. Aufl. 2014.

VIII, 194 S. Brosch.

€ (D) 19,99 | € (A) 20,55 | *sFr 25,00

ISBN 978-3-662-44108-4 (Print)

- Mit vielen Praxisbeispielen, etwa zu Gehalts-, Vertrags- und Verkaufsverhandlungen
- Stellt essentielle Techniken und Strategien im Rahmen der Verhandlungsführung dar unter Berücksichtigung der „soft skills“
- Überzeugt durch Hinweise zur non-verbalen Kommunikation und Empathie und zeigt auf, wie wichtig kommunikative und emotionale Intelligenz für eine erfolgreiche Verhandlung sind

Nun in zweiter Auflage! Jeden Tag führen wir Verhandlungen, ob im privaten oder im beruflichen Bereich. Lüften Sie die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung, und erfahren Sie in der überarbeiteten und erweiterten 2. Auflage dieses Bestsellers mit zahlreichen Expertentipps und Praxisbeispielen, welche Verhandlungstechniken wann erfolgreich sind! Schauen Sie hinter die Kulissen der Motive Ihrer Verhandlungspartner, und lernen Sie, sich optimal vorzubereiten, in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf zu behalten und Verhandlungspsychologie kompetent umzusetzen!

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Jetzt bestellen: springer-gabler.de