

Zusätzliche Dienstleistungen und die Auswirkungen

Die Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen ist im Handelsvertretervertragsverhältnis möglich, hat jedoch unter anderem Auswirkungen auf die Berechnung des Ausgleichsanspruchs.

In einem stetig komplexer werdenden Wirtschaftssystem wandelt sich auch das Bild und Rollenverständnis klassischer Handelsvertreter. So beteiligen sich in einigen Branchen Handelsvertreter teilweise bereits an Produktentwicklungsprozessen beim Kunden, führen die vermittelten Aufträge selbst aus, bieten Schulungen und sonstige After-Sales-Services an oder übernehmen Aufgaben des Unternehmers wie die Lagerhaltung oder das Inkasso. Die Einordnung solcher, über die eigentliche Vermittlungstätigkeit hinausgehender Leistungen wirft immer wieder rechtliche Fragen auf.

Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen

Auch wenn die §§ 84 ff. HGB im Schwerpunkt die Vermittlungspflicht und deren Vergütung regeln, lassen bereits diese Normen erkennen, dass auch der Gesetzgeber die Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen für möglich hält. So findet sich etwa in § 86 b HGB eine Regelung zur Delkredereprovision und in § 87 Abs. 4 HGB zur Inkassoprovision. § 89 b Abs. 2 HGB spricht von der „sonstigen Jahresvergütung“, die neben der Jahresprovision in die Berechnung des Ausgleichshöchstbetrages einzustellen ist. Für die Zulässigkeit der Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen streitet auch das grundrechtlich verankerte Prinzip der Vertragsfreiheit. Danach steht es den Vertragsparteien grundsätzlich frei, den Inhalt ihres Vertragsverhältnisses festzulegen, soweit dieser nicht gesetzliche Verbote verstößt.

Wichtig: Zur wirksamen Verpflichtung eines Handelsvertreters auf vermittlungsfremde Dienstleistungen bedarf es einer vertraglichen Vereinbarung. Eine einseitige Weisung genügt nicht, da die Dienstleistung in der Regel nicht aus dem Pflichtenkanon der §§ 84 ff. HGB ableitbar ist. Damit Streitigkeiten über den Umfang der Pflichten möglichst vermieden werden, empfiehlt sich auch hier – wie stets – der Abschluss eines schriftlichen Handelsvertretervertrages.

Strukturell stellen sich dabei oft ähnliche Regelungsfragen wie im Rahmen der Vermittlungspflicht.

Beispiel: Bei Messdienstleistungsunternehmen übernehmen Handelsvertretungen häufig die Ausführung der vermittelten Geschäfte durch Montage der Geräte und deren jährliche Ablesung. Macht das hieraus erzielte Vergütungsvolumen einen wesentlichen Teil der Gesamteinnahmen aus, sollte schon im Sinne der Planungssicherheit geregelt werden, inwieweit es auch im Bereich der Dienstleistungen einen Gebiets- beziehungsweise Kundenschutz gibt.

Gleichfalls zu beachten ist, dass bei Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen die Selbständigkeit des Handelsvertreters, also die im Wesentlichen freie Arbeitszeitbestimmung und Tätigkeitsgestaltung (§ 84 Abs. 1 Satz 2 HGB), sowohl in den schriftlichen Vereinbarungen als auch in der Vertragspraxis gewahrt bleiben muss.

Vergütung zusätzlicher Dienstleistungen

Kernthema der Vertragsgestaltung ist ferner die Vergütung. Insofern gilt ebenfalls, dass die Parteien grundsätzlich frei darin sind, Art und Höhe der Vergütung festzulegen. Auch das sollte jedoch schriftlich geschehen, damit Klarheit darüber herrscht, was in welcher Form wofür gezahlt wird.

Wichtig: Wird der Handelsvertreter etwa mit dem Inkasso beim Kunden beauftragt, so steht ihm nach der gesetzlichen Systematik in § 87 Abs. 4 HGB ein Anspruch auf gesonderte Inkassoprovision in „üblicher“ Höhe zu (vgl. § 87 b Abs. 1 HGB). Ähnliches kann gemäß § 354 HGB auch für andere Dienstleistungen gelten. Der Streit über die richtige „übliche“ Höhe ist damit fast vorprogrammiert. Er lässt sich vermeiden, wenn eine klare Vergütungsabrede getroffen wird.

Der freien Vereinbarung werden auch im Bereich der Vergütung Grenzen gesetzt: Sie darf nicht gegen gesetzliche Verbote verstoßen und auch nicht sittenwidrig sein. Innerhalb

Kompakt

- Die Vereinbarung zusätzlicher Dienstleistungen im Handelsvertretervertrag ist grundsätzlich zulässig.
- Wichtig sind schriftliche Vereinbarungen im Handelsvertretervertrag, die den Umfang der Leistungspflichten und die hierfür zu zahlende Vergütung möglichst klar regeln.
- Vergütungen, die für verwaltende Tätigkeiten des Handelsvertreters gezahlt werden, bleiben bei der konkreten Berechnung des Ausgleichsanspruchs außer Betracht.

dieses Rahmens finden sich in der Praxis sehr vielgestaltige Vergütungsmodelle, die etwa die Abgeltung zusätzlicher Dienstleistungen durch eine (erhöhte) Vermittlungsprovision, die Zahlung fester Pauschalen oder eine Stückvergütung pro ausgeführter Dienstleistung vorsehen.

Zu beachten ist hierbei, dass gesondert vereinbarte Dienstleistungsvergütungen in der Regel nicht den §§ 87 ff. HGB unterfallen. Das bedeutet auch, dass die gesetzlich zwingende Schutz- und Kontrollrechte der §§ 87 a, 87 c HGB keine unmittelbare Anwendung finden, dem Handelsvertreter also beispielsweise kein Anspruch auf Buchauszug für Dienstleistungsvergütungen zusteht. Ist die Vergütungsregelung jedoch komplex und der Handelsvertreter über Anspruchsvoraussetzungen entschuldbar im Ungewissen, kommt ein allgemeiner Auskunftsanspruch gemäß § 242 BGB in Betracht.

Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch

Nach der bisherigen Rechtsprechung steht dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch nur für seine werbende Tätigkeit zu, nicht hingegen für etwaig zusätzlich vereinbarte Verwaltungsdienstleistungen. Bei der konkreten Berechnung des Ausgleichsanspruchs anhand der Vorgaben des § 89 b Abs. 1 HGB wird daher zwischen Vergütungen für vermittelnde und verwaltende Tätigkeiten unterschieden. Nur die Vergütungen für die vermittelnde Tätigkeit, die aus Geschäften mit vom Handelsvertreter geworbenen oder intensivierten Kunden erzielt wurden, bilden die Prognosegrundlage für die so genannten Provisionsverluste.

Hinweis: Zum Teil wird die Auffassung vertreten, nach der Neufassung des § 89 b HGB im Jahr 2009 sei nicht mehr zwischen Vermittlungs- und Verwaltungsvergütungen zu unterscheiden. Diese Auffassung hat sich allerdings bislang nicht durchgesetzt.

In der Praxis erweist sich die Differenzierung zwischen Vermittlungs- und Verwaltungsvergütungen häufig als schwierig,

vor allem dann, wenn mit einer einheitlichen Provision sämtliche Tätigkeiten abgegolten sein sollen.

Wichtig: Enthält der Vertrag keine Unterscheidung, trägt der Unternehmer im Streitfall die Beweislast dafür, wie hoch der Anteil der Provision ist, der auf verwaltende Tätigkeiten entfällt.

Rechtsprechung im Auge behalten

Differenzierende Regelungen im Handelsvertretervertrag können ihrerseits problematisch sein. Beschränken sie den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters unzulässig, sind sie wegen Verstoßes gegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB unwirksam. Wichtig ist es daher, bei der Vertragsgestaltung die Prüfschritte der Rechtsprechung im Auge zu behalten:

- Die Abgrenzung geschieht dadurch, dass die vertretervertraglichen Leistungspflichten als werbend oder verwaltend charakterisiert werden. Dabei sind teilweise branchenspezifische Besonderheiten zu beachten. So werden etwa Vergütungen für Lagerhaltung, Auslieferung oder Inkasso von der Rechtsprechung üblicherweise als verwaltend angesehen, nicht jedoch bei Tankstellenhaltern.
- Steht der Charakter der Leistungen fest, werden gesonderte Vergütungen, die für verwaltende Tätigkeiten gezahlt werden, nicht bei der konkreten Ausgleichsberechnung berücksichtigt.
- Ist nur eine einheitliche Vergütung vorgesehen, setzt die Zulässigkeit einer „Aufteilungsklausel“ voraus, dass die Pflichten des Vertreters gegenständlich umschrieben werden, damit sie auf dieser Grundlage als werbend oder verwaltend charakterisiert werden können.
- Unzulässig sind hingegen Klauseln, die diese Bewertung vorwegnehmen oder etwa den Anspruch des Handelsvertreters auf Vermittlungsvergütung vollständig abbedingen und durch eine Verwaltungsprovision ersetzen.

Ist der so genannte Rohausgleich im Sinne des § 89 b Abs. 1 HGB ermittelt, wird er mit der rechnerischen Höchstgrenze des § 89 b Abs. 2 HGB verglichen. Bei der Berechnung dieses Fünfjahresschnitts werden auch Verwaltungsvergütungen berücksichtigt. ■



Autor

Dr. Michael Wurdack ist Rechtsanwalt und Partner der auf Vertriebsrecht spezialisierten Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack in Göttingen. Telefon. +49(0)551/49 99 60, Kanzlei-Homepage: www.vertriebsrecht.de E-Mail: kanzlei@vertriebsrecht.de