

Vermittlungsfremde Tätigkeiten und Handelsvertreterstatus

Der EuGH hat sich in einer aktuellen Entscheidung mit der Reichweite des Handelsvertreterbegriffs befasst.

Im Rechtsbeitrag „Zusätzliche Dienstleistungen und die Auswirkungen“ in Sales Excellence Nr. 11/2018 wurde bereits die Auffassung der deutschen Rechtsprechung erläutert, wonach mit einem Handelsvertreter vereinbart werden kann, dass dieser zusätzliche Dienstleistungen erbringt. Auch wenn diese Dienstleistungen nicht als vermittelnde Tätigkeiten zu charakterisieren sein sollten, stellt das den Status als Handelsvertreter grundsätzlich nicht in Frage, solange zu den Pflichten wenigstens auch die Geschäftsvermittlung gehört. Folgewirkungen kann es allerdings unter anderem bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs geben.

Der Europäische Gerichtshof hatte nunmehr Gelegenheit, in einem belgischen Ausgangsfall für die EU-weit geltende, das Recht der Warenhandelsvertreter vereinheitlichende Handelsvertreter-Richtlinie 86/653 den Begriff des Handelsvertreeters näher zu definieren und sich dabei mit besonderen Umständen bzw. vermittlungsfremden Tätigkeiten zu befassen (EuGH, Urteil vom 21. November 2018 – C-452/17):

Streitpunkt Qualifizierung als Handelsvertretervertrag

Das belgische Unternehmen Sanidel betrieb ein Geschäft für Sanitäreinrichtungen und Einbauküchen. Ab Ende 2007 wurde eine Firma Zako auf Basis einer mündlichen Vereinbarung für Sanidel tätig. Zako war seitdem für den Bereich Einbauküchen verantwortlich. Zwischen den Parteien wurde nach Beendigung des Vertrages streitig, ob das Vertragsverhältnis als Handelsvertretervertrag zu qualifizieren sei. Das streitentscheidende belgische Gericht hegte hieran Zweifel und legt dem EuGH deshalb mehrere Fragen zur Vorabentscheidung vor.

Zako nahm nach der getroffenen Vereinbarung folgende unterschiedliche Aufgaben für Sanidel wahr:

- Auswahl der Waren und der Lieferanten sowie Bestimmung der Geschäftspolitik,
- Empfang der Kunden,

- Erstellung von Küchenplänen und Kostenvoranschlägen,
- Preisverhandlungen,
- Unterzeichnung der Bestellungen,
- Ausmessungen vor Ort,
- Streitbeilegung,
- Führung des Personals der Abteilung (Sekretäre/innen, Verkäufer und Monteure),
- Erstellung und Betreuung der Website für den Onlineverkauf,
- Weiterentwicklung des Verkaufs sowie
- Aushandeln und Abschluss von Verträgen mit Subunternehmern für Rechnung von Sanidel.

Zako erhielt eine monatliche Pauschale, eine Fahrtkostenschädigung sowie eine jährliche Provision. Der Vertreter von Zako verfügte in den Geschäftsräumen von Sanidel über einen festen Arbeitsplatz mit eigenem Telefonanschluss und eigener EMailAdresse. Verhandlungen und Vertragsabschlüsse fanden ausschließlich in diesen Geschäftsräumen statt.

Das belgische Gericht wollte vor diesem Hintergrund vom EuGH im Wege der so genannten Vorabentscheidung unter anderem wissen, ob der Handelsvertreterbegriff der Richtlinie, auf deren Basis 1995 das belgische Gesetz über die Handelsvertreterverträge erlassen worden war, verlangt, dass der Handelsvertreter außerhalb der Geschäftsräume des Unternehmers um Kunden oder Lieferanten wirbt und diese besucht – und dass er keine anderen Tätigkeiten ausüben darf als die, die mit der Vermittlung des Verkaufs oder des Ankaufs von Waren für den Unternehmer oder mit dem Abschluss dieser Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers in Zusammenhang stehen. Beide Fragen wurden vom EuGH verneint.

Der Handelsvertreterbegriff

Insoweit betont der EuGH zunächst ausdrücklich, dass Artikel 1 Absatz 2 der Richtlinie 86/653 „drei notwendige und hinreichende“ Voraussetzungen dafür aufstelle, dass eine

Kompakt

- Der Handelsvertreterbegriff der EU-Richtlinie hat drei Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit der Anwendungsbereich eröffnet ist. Weitere Voraussetzungen gibt es nicht.
- Die Ausübung der Handelsvertretertätigkeit ausschließlich in den Geschäftsräumen des Unternehmers hindert die Annahme eines Handelsvertreterstatus' deshalb nicht.
- Ohne Belang ist auch, ob der Handelsvertreter neben seiner Vermittlungstätigkeit noch mit weiteren vermittlungsfremden Aufgaben betraut ist.

Person als Handelsvertreter eingestuft werden könne. Es müsse sich um einen selbstständigen Gewerbetreibenden handeln, der vertraglich dauerhaft an den Unternehmer gebunden sei und eine Tätigkeit ausübe, die darin bestehe, den Verkauf oder den Ankauf von Waren für den Unternehmer zu vermitteln oder abzuschließen.

Es genüge, dass eine Person diese drei Voraussetzungen erfülle, um sie als Handelsvertreter einstufen zu können, unabhängig von den Modalitäten, unter denen sie ihre Tätigkeit verrichte. Es würde die Reichweite des von der Richtlinie bezweckten Schutzes einschränken und somit das von ihr verfolgte Ziel beeinträchtigen, wenn die Einstufung als Handelsvertreter und somit die Anwendbarkeit der Richtlinie von zusätzlichen Voraussetzungen abhängig gemacht würde.

Auf dieser Basis waren die Antworten des EuGH vorgezeichnet:

Mangels abweichender Bestimmung in der Richtlinie müsse sich der Schutz der Richtlinie auch auf Personen erstrecken, die ihre Tätigkeit von den Geschäftsräumen des Unternehmers aus ausüben. Diese Auslegung sei umso mehr geboten, als eine gegenteilige Auffassung Personen ausschließen würde, die mit Hilfe moderner technologischer Mittel ähnliche Tätigkeiten ausüben wie die, die reisende Handelsvertreter verrichten, insbesondere die Werbung und Akquise von Kunden.

Auch vermittlungsfremde Tätigkeiten sind möglich

Ebenso sehe der Wortlaut der Richtlinie nicht vor, dass eine Person, die neben den ausdrücklich in der Bestimmung genannten Tätigkeiten andere Aufgaben verrichte, nicht die Eigenschaft des Handelsvertreters im Sinne dieser Bestim-

mung haben könne. Es gebe nur klar umgrenzte Ausnahmetatbestände, die allerdings nicht einschlägig seien. Das gelte auch für die den Mitgliedsstaaten gewährte Befugnis, Nebenberufler vom Anwendungsbereich der Richtlinie auszuschließen. Darüber hinaus liefe ein Anwendungsausschluss darauf hinaus, dass sich der Unternehmer den zwingenden Bestimmungen der Richtlinie entziehen könnte, indem er im Vertrag andere Tätigkeiten als die mit der Handelsvertretertätigkeit verbundenen Aufgaben vorsehe.

Der EuGH erkennt auch ausdrücklich an, dass zur Erfüllung der Vermittlungsaufgaben je nach den Besonderheiten des betreffenden Sektors Dienstleistungen des Handelsvertreters gehören können, die zwar streng genommen nicht unter die Tätigkeit der Vermittlung oder des Abschlusses von Verträgen für den Unternehmer fallen, jedoch mit ihr einhergehen. Ein Anwendungsausschluss könne daher letztlich dazu führen, dass eine große Zahl von Personen vom Anwendungsbereich der Richtlinie ausgeschlossen und ihr damit ihre praktische Wirksamkeit genommen würde. Der Anwendung der Richtlinie stehe daher grundsätzlich nicht entgegen, dass ein Handelsvertreter für den Unternehmer auch noch andere Tätigkeiten verrichte.

Einfluss auf die Selbstständigkeit

Der EuGH betont allerdings auch, dass beide Aspekte – Tätigkeit in den Geschäftsräumen des Unternehmers und vermittlungsfremde Tätigkeiten – Einfluss auf das Tatbestandsmerkmal der Selbstständigkeit des Gewerbetreibenden haben können. So könne sich der Vertreter etwa aufgrund seiner Anwesenheit in den Geschäftsräumen des Unternehmers in einem engen Näheverhältnis zu diesem befinden. Dieses wiederum könne zu einem Weisungsverhältnis führen. Die Inanspruchnahme eines Arbeitsplatzes könne des Weiteren das Unternehmerrisiko mindern. Dies zu prüfen, sei allerdings Sache des Einzelfalls. ■



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