

Provisionsanspruch des Handelsvertreters bei sog. Eigengeschäften

Nach § 84 Abs. 1 HGB ist die Tätigkeit als Handelsvertreter dadurch gekennzeichnet, dass der Handelsvertreter als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Setzt ein Unternehmen Handelsvertreter ein, so handelt es sich hierbei um den sog. Direktvertrieb, der dadurch gekennzeichnet ist, dass das Unternehmen direkten Kontakt zu den Abnehmern und damit auch volle Absatzkontrolle hat. Bei erfolgreichem Geschäftsabschluss steht im Außenverhältnis nur der Unternehmer in einem Vertragsverhältnis zum Kunden, nicht der Handelsvertreter.

Die Vergütung des Handelsvertreters besteht in erster Linie in der Provision; diese ist erfolgsbezogen. Ein Anspruch auf Provision entsteht dabei nur unter der aufschiebenden Bedingung, dass aufgrund der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters ein Vertrag zwischen Unternehmer und dem Kunden zustande kommt und zusätzlich der Unternehmer den Vertrag ausführt, §§ 87, 87 a HGB.

In der Praxis stellt sich immer häufig die Frage, ob der Handelsvertreter Provision auch für sog. Eigengeschäfte verlangen kann. Diese Fallgestaltungen sind dadurch gekennzeichnet, dass es hier keine klassische 3- Personen- Konstellation gibt (Unternehmer – Kunde – Handelsvertreter), vielmehr der Handelsvertreter selbst als Kunde dem Unternehmer gegenüber tritt und das Geschäft für sich im eigenen Namen abschließt.

In der Literatur und Rechtsprechung wird diese Frage nicht einheitlich beantwortet (zum Meinungsstand ausführlich Giedinghagen, NJW- Spezial 2011, 655 ff.).

Eine ausdrückliche gesetzliche Regelung hierzu findet sich im HGB nicht. Jedoch scheint das HGB selbst davon auszugehen, dass die Provisionspflicht nur eintritt, wenn ein Geschäft mit einem Dritten abgeschlossen wird, also der Kunde/Geschäftspartner des Unternehmers gerade nicht der Handelsvertreter selbst sein kann. So regelt § 87 Abs. 1 S. 1 HGB eine Provisionspflicht ausdrücklich in Bezug auf Geschäfte die „mit Dritten“ abgeschlossen wurden. § 87 a Abs. 1 S. 3 HGB bestimmt, dass der Anspruch auf Provision jedenfalls dann besteht, sobald und soweit „der Dritte“ das Geschäft ausgeführt hat (i.d.R. Zahlung des Kunden).

Auf rechtssicherer Basis bewegt man sich mit dieser Argumentation allerdings nicht. Dagegen spricht die Erwägung, dass auch in diesem Fall der für den Unternehmer gewünschte Absatzerfolg eintritt (er also für die Ware die Vergütung erhält, wenn auch vom Handelsvertreter).

Auch die Überlegung, dass ein Eigengeschäft des Handelsvertreters für den Unternehmer zur Folge hat, dass er letztlich den weiteren Absatz der Ware nicht kontrollieren kann (was gerade nicht typisch für den Direktvertrieb ist), also nicht weiß, an wen und zu welchen Konditionen der Handelsvertreter die beim Unternehmer eingekaufte Ware weiter veräußert, greift letztlich nicht.

Der Unternehmer ist grds. frei in der Entscheidung, ob er ein angetragenes Geschäft annimmt oder nicht. Hier gilt der Grundsatz der Ablehnungsfreiheit. Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch gegenüber dem Unternehmer auf Annahme des vermittelten Geschäfts (statt vieler BGHZ 26, 161, 164; Canaris, Handelsrecht, 24. Aufl. § 15 Rn. 58). Dies gilt auch für Eigengeschäfte.

Vor diesem Hintergrund hat es der Unternehmer sehr wohl in der Hand die Absatzwege zu kontrollieren, zumindest in der Form, dass er einen Vertragsschluss mit dem Handelsvertreter als „Kunden“ ablehnt.

Nimmt der Unternehmer eine vom Handelsvertreter angetragene Eigenbestellung an und führt diese aus, so wird man letztlich nur schwer argumentieren können, dass eine Provisionspflicht nicht bestehen soll, wenn im Gegenzug der Unternehmer aus dem Geschäft die wirtschaftlichen Vorteile des Warenabsatzes zieht.

Diese Kontrollmöglichkeit besteht aber - vorbehaltlich § 181 BGB - nicht, wenn der Handelsvertreter die Befugnis hat, im Namen des Unternehmers die Verträge mit den Kunden abzuschließen (Abschlussvollmacht, vgl. § 84 Abs. 1 S. 1 Var. 2 HGB), er also letztlich sogleich im Namen des Unternehmers mit sich im eigenen Namen das Geschäft abschließen könnte.

Wollen Unternehmen beim Einsatz von Handelsvertretern in diesem Punkt Klarheit haben und eine Provisionspflicht ausschließen, dann empfiehlt es sich, im Handelsvertretervertrag hierzu eine ausdrückliche Regelung aufzunehmen, etwa dergestalt, dass Eigengeschäfte ausdrücklich unter Zustimmungsvorbehalt gestellt werden (was vor allem wichtig ist, wenn dem Handelsvertreter Abschlussvollmacht eingeräumt wird, s.o.) und zusätzlich bei der Provision ausdrücklich festgehalten wird, dass für Eigengeschäfte keine Provisionspflicht besteht.

Dr. Michael Hörmann Feb. 2012