

TE OGH 2023/11/7 33R88/23p

JUSLINE Entscheidung

🕒 Veröffentlicht am 07.11.2023

Kopf

Das Oberlandesgericht Wien hat als Berufungsgericht durch den Senatspräsidenten Dr. Hinger als Vorsitzenden, den Richter Dr. Schober und die Kommerzialrätin Kornherr in der Rechtssache der klagenden Partei M*****, vertreten durch die Zacherl Schallaböck Proksch Manak Kraft Rechtsanwälte GmbH in Wien, gegen die beklagte Partei S*****, vertreten durch die Schönherr Rechtsanwälte GmbH in Wien, wegen Rechnungslegung (EUR 31.000) und Buchauszug (EUR 6.000) über die Berufung der klagenden Partei gegen das Urteil des Handelsgerichts Wien vom 3.4.2023, 12 Cg 72/22s–26, zu Recht erkannt:

Spruch

Der Berufung wird nicht Folge gegeben.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit EUR 3.664,92 (darin EUR 610,82 USt) bestimmten Kosten der Berufsbeantwortung binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Der Wert des Entscheidungsgegenstands übersteigt EUR 30.000.

Die Revision ist zulässig.

Entscheidungsgründe

Text

1. Der Kläger war seit dem Jahr 1989 als selbstständiger Handelsvertreter für die Beklagte tätig. Gegenstand des Verfahrens sind ausschließlich die Ansprüche aus seiner Tätigkeit für das Vertriebsland Deutschland, wobei (unstrittig) ab 1993 die Bestellungen des wichtigsten Kunden in Deutschland O***** direkt von der Beklagten bearbeitet wurden.
2. Der Kläger begehrt die Rechnungslegung über sämtliche Umsätze der Beklagten in Deutschland vom 1.1.1994 bis 4.10.2018 und die Vorlage eines Buchauszugs mit der wesentlichen Begründung, er sei im Februar 1993 von der Beklagten in Bezug auf das Vertriebsland Deutschland ausgebootet worden. Es habe ihm [Geschäftsführer der Beklagten] mitgeteilt, dass die Beklagte das Deutschlandgeschäft selbst abwickeln werde, weil aufgrund des Beitritts Österreichs zum EWR mit 1.1.1994 ungehindert und ohne Verzollung geliefert werden könne. Der Kläger habe diese Entscheidung nicht akzeptieren wollen und im Mai 1995 [Geschäftsführer der Beklagten] zur Rede gestellt. Dieser habe ausweichend geantwortet und erklärt, er habe derzeit andere Sorgen. Er habe dies zur Kenntnis genommen, sich aber einen neuerlichen Versuch einer gütlichen Regelung vorbehalten und sich in der Folge auf die Marktbearbeitung in den USA konzentriert. Da das Geschäft in den USA inzwischen gut angelaufen sei, habe er sich vorerst nicht mehr weiter um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft gekümmert. Erst als sich im Jahr 2017/2018 herausgestellt habe, dass die Beklagte nun auch den Vertrieb in den USA in eigene Hände nehmen wolle, habe er sich aktiv um die Durchsetzung seiner Ansprüche bemüht. 2. Der Kläger begehrt die Rechnungslegung über sämtliche Umsätze der Beklagten in Deutschland vom 1.1.1994 bis 4.10.2018 und die Vorlage eines Buchauszugs mit der wesentlichen

Begründung, er sei im Februar 1993 von der Beklagten in Bezug auf das Vertriebsland Deutschland ausgebootet worden. Es habe ihm [Geschäftsführer der Beklagten] mitgeteilt, dass die Beklagte das Deutschlandgeschäft selbst abwickeln werde, weil aufgrund des Beitritts Österreichs zum EWR mit 1.1.1994 ungehindert und ohne Verzollung geliefert werden könne. Der Kläger habe diese Entscheidung nicht akzeptieren wollen und im Mai 1995 [Geschäftsführer der Beklagten] zur Rede gestellt. Dieser habe ausweichend geantwortet und erklärt, er habe derzeit andere Sorgen. Er habe dies zur Kenntnis genommen, sich aber einen neuerlichen Versuch einer gütlichen Regelung vorbehalten und sich in der Folge auf die Marktbearbeitung in den USA konzentriert. Da das Geschäft in den USA inzwischen gut angelaufen sei, habe er sich vorerst nicht mehr weiter um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft gekümmert. Erst als sich im Jahr 2017 aus 2018, herausgestellt habe, dass die Beklagte nun auch den Vertrieb in den USA in eigene Hände nehmen wolle, habe er sich aktiv um die Durchsetzung seiner Ansprüche bemüht.

Mit Schreiben vom 4.10.2019 sei die Beklagte aufgefordert worden, eine vollständige Provisionsabrechnung für die von ihm in Deutschland und den USA akquirierten Kunden zu legen. Dies habe die Beklagte mit Schreiben vom 17.10.2019 abgelehnt. Es liege ein einheitlicher Handelsvertretervertrag vor, bei dem nur für Deutschland keine Provisionsabrechnung gelegt worden sei. Mangels Provisionsabrechnung seien die Ansprüche nicht verjährt. Da der Handelsvertretervertrag von der Beklagten am 4.10.2018 aufgelöst worden sei, sei mangels Abrechnung betreffend der hier geltend gemachten Abrechnungsperioden keine Verjährung eingetreten. Der Umstand, dass [Geschäftsführer der Beklagten] ab dem Jahr 1993 Bestellungen von O***** direkt bearbeitet habe, sei weder als ausdrückliche noch als konkludente rechtsgeschäftliche Erklärung einer Vertragskündigung zu werten.

3. Die Beklagte wandte unter anderem die Verjährung der geltend gemachten Ansprüche ein, über die die Rechnungslegung begehrt wird. Ansprüche, die nicht in die Abrechnung aufgenommen worden seien, würden mit Ende des Jahres, in dem dieser Vertrag ende, zu verjähren beginnen. Selbst wenn man unrichtig davon ausgehen würde, dass ein Handelsvertreterverhältnis für Deutschland nach 1993 bestanden hätte, wäre dieses seit Mitte der 1990er-Jahre beendet. Etwaige Ansprüche seien somit seit Ende des Jahres 1997 verjährt. Die vom Kläger selbst vorgebrachte Mitteilung von [Geschäftsführer der Beklagten] im Jahr 1993, er werde das Geschäft selbst abwickeln, sei eindeutig als Kündigung zu verstehen. Dass der Kläger diese Kündigung nicht habe akzeptieren wollen, tue nichts zur Sache. Die Kündigung sei formfrei möglich und könne einseitig ausgesprochen werden.

4. Mit dem nunmehr bekämpften Urteil wies das Erstgericht die Klagebegehren ohne Beweisverfahren ab und beurteilte auf der Basis des Vorbringens des Klägers die geltend gemachten Ansprüche, die von der Stufenklage umfasst sind, als verjährt. Nach dem Vorbringen des Klägers habe er zum Zeitpunkt der Klageerhebung (15.9.2021) bereits 28 Jahre lang keine Tätigkeit mehr im Zusammenhang mit dem Deutschlandgeschäft erbracht. Er hätte die Äußerung und das Verhalten der Beklagten oder von [Geschäftsführer der Beklagten] nicht anders verstehen dürfen, als dass keine weiteren Handlungen des Klägers als Handelsvertreter im Zusammenhang mit dem Deutschlandgeschäft gewünscht würden. Selbst wenn man von einem einheitlichen Handelsvertretervertrag für beide Geschäftsgebiete USA und Deutschland ausginge, sei im vorliegenden Fall die Kündigung des Geschäftsbereichs Deutschland jedenfalls als Teilkündigung wirksam geworden. Die Verjährungsfrist von drei Jahren sei schon verstrichen.

5. Dagegen richtet sich die Berufung des Klägers wegen unrichtiger rechtlicher Beurteilung samt sekundärer Feststellungsmängel mit dem Antrag, das Urteil im klagestattgebenden Sinn abzuändern; hilfsweise wird ein Aufhebungsantrag gestellt.

Die Beklagte beantragt, der Berufung nicht Folge zu geben.

Rechtliche Beurteilung

Die Berufung ist nicht berechtigt.

6. Nach Ansicht des Klägers habe das Erstgericht zu Unrecht eine Teilkündigung des Geschäftsbereichs Deutschland im Jahr 1993 angenommen. Richtigerweise wäre der Beginn der Verjährung erst mit dem Ende des gesamten Handelsvertreterverhältnisses (also auch für die USA) im Jahr 2018 anzusetzen gewesen. Die Grundregel laute, eine Teilkündigung von Arbeitsleistungen sei unzulässig. Nur im Ausnahmefall, der hier nicht vorliege, könne eine Teilkündigung zulässig sein. Mangels zulässiger Teilkündigung des Deutschlandgeschäfts beginne die Verjährung erst mit der außerordentlichen Kündigung durch die Beklagte am 4.10.2018.

§ 18 Abs 2 HVertrG unterscheidet drei verschiedene Zeitpunkte, in denen die Verjährungsfrist zu laufen beginne. Während des aufrechten Vertragsverhältnisses könne sich der Beginn der Verjährung für nicht abgerechnete Ansprüche unter Umständen um viele Jahre verschieben. Dies sei dem Gesetzgeber bewusst gewesen. Es soll irgendwann Rechtssicherheit bestehen, aber es solle auch kein Vorteil für den Geschäftsherrn dadurch entstehen, dass er Dinge verheimliche, dem verdienstlich handelnden Vertreter Geschäfte als Eigengeschäft wegnehme oder ihm sonst einen angemessenen Verdienst vorenthalte. Es wäre unbillig, den Handelsvertreter vor die Wahl zu stellen, auf seinen Anspruch zu verzichten oder einen Fortbestand des restlichen Vertrags aufs Spiel zu setzen. Genau mit dieser Gefährdung sei er konfrontiert gewesen – er hätte auch das Amerikageschäft riskiert, um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft durchzusetzen. Paragraph 18, Absatz 2, HVertrG unterscheidet drei verschiedene Zeitpunkte, in denen die Verjährungsfrist zu laufen beginne. Während des aufrechten Vertragsverhältnisses könne sich der Beginn der Verjährung für nicht abgerechnete Ansprüche unter Umständen um viele Jahre verschieben. Dies sei dem Gesetzgeber bewusst gewesen. Es soll irgendwann Rechtssicherheit bestehen, aber es solle auch kein Vorteil für den Geschäftsherrn dadurch entstehen, dass er Dinge verheimliche, dem verdienstlich handelnden Vertreter Geschäfte als Eigengeschäft wegnehme oder ihm sonst einen angemessenen Verdienst vorenthalte. Es wäre unbillig, den Handelsvertreter vor die Wahl zu stellen, auf seinen Anspruch zu verzichten oder einen Fortbestand des restlichen Vertrags aufs Spiel zu setzen. Genau mit dieser Gefährdung sei er konfrontiert gewesen – er hätte auch das Amerikageschäft riskiert, um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft durchzusetzen.

Selbst wenn der Beginn der Verjährungsfrist in den 1990er-Jahren liege, könnte die Beklagte daraus nichts gewinnen. Die eigene, jahrelange Hinhaltenaktik mache die Einrede der Verjährung rechtsmissbräuchlich.

7. Nach § 18 Abs 1 HVertrG verjähren alle Ansprüche der Parteien aus dem Handelsvertretervertrag in drei Jahren (9 ObA 187/07a). Dies gilt in erster Linie für den Provisionsanspruch, aber auch für alle anderen Ansprüche und für alle Nebenansprüche (zB Rechnungslegung und Buchauszug), die der Durchsetzung eines Hauptanspruchs dienen. Die Nebenansprüche verjähren somit mit dem Hauptanspruch (9 ObA 187/07a; 8 ObA 22/11k). 7. Nach Paragraph 18, Absatz eins, HVertrG verjähren alle Ansprüche der Parteien aus dem Handelsvertretervertrag in drei Jahren (9 ObA 187/07a). Dies gilt in erster Linie für den Provisionsanspruch, aber auch für alle anderen Ansprüche und für alle Nebenansprüche (zB Rechnungslegung und Buchauszug), die der Durchsetzung eines Hauptanspruchs dienen. Die Nebenansprüche verjähren somit mit dem Hauptanspruch (9 ObA 187/07a; 8 ObA 22/11k).

Nach Abs 2 leg cit ist der Beginn der Verjährungsfrist an die (pflichtgemäße) Abrechnung durch den Unternehmer (die Beklagte; § 14 HVertrG) geknüpft. Nach Absatz 2, leg cit ist der Beginn der Verjährungsfrist an die (pflichtgemäße) Abrechnung durch den Unternehmer (die Beklagte; Paragraph 14, HVertrG) geknüpft.

Abs 3 leg cit enthält eine Schutznorm zugunsten des Handelsvertreters, um den Eintritt der Verjährung zu verhindern (siehe dazu 5 Ob 2105/96m und 2 Ob 2252/96g, wonach es für den Beginn der Verjährungsfrist nicht auf die Kenntnis des Handelsvertreters ankommt). Hat der Handelsvertreter seine Ansprüche beim Unternehmer angemeldet, so wird der Fortlauf der Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt. Absatz 3, leg cit enthält eine Schutznorm zugunsten des Handelsvertreters, um den Eintritt der Verjährung zu verhindern (siehe dazu 5 Ob 2105/96m und 2 Ob 2252/96g, wonach es für den Beginn der Verjährungsfrist nicht auf die Kenntnis des Handelsvertreters ankommt). Hat der Handelsvertreter seine Ansprüche beim Unternehmer angemeldet, so wird der Fortlauf der Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

7.1 Unter „Anmeldung“ eines Anspruchs beim Unternehmer ist nach der Literatur jede Erklärung – ausdrücklich oder schlüssig – des Handelsvertreters zu verstehen, mit der dieser einen konkreten Anspruch, zB auf Provisionszahlung, Erstellung einer Abrechnung, Erteilung eines Buchauszugs oder Zahlung eines Ausgleichsanspruchs gegenüber dem Unternehmer geltend macht. Dafür genügt es, dass der Anspruch wenigstens der Art nach (Provision, Ausgleich, Auslagenersatz, Abrechnung) beschrieben wird; eine konkrete Bezifferung eines Zahlungsanspruchs ist nicht erforderlich. Für die Anmeldung der Ansprüche ist auch keine bestimmte Form vorgeschrieben (Nocker, HVertrG² § 18 Rz 26 und 29; Petsche/Petsche-Demmel, HVertrG² § 18 Rz 8) 7.1 Unter „Anmeldung“ eines Anspruchs beim Unternehmer ist nach der Literatur jede Erklärung – ausdrücklich oder schlüssig – des Handelsvertreters zu verstehen, mit der dieser einen konkreten Anspruch, zB auf Provisionszahlung, Erstellung einer Abrechnung, Erteilung eines Buchauszugs oder Zahlung eines Ausgleichsanspruchs gegenüber dem Unternehmer geltend macht. Dafür genügt es, dass der Anspruch wenigstens der Art nach (Provision, Ausgleich, Auslagenersatz, Abrechnung) beschrieben wird; eine konkrete Bezifferung eines Zahlungsanspruchs ist nicht erforderlich. Für die Anmeldung der Ansprüche ist auch keine

bestimmte Form vorgeschrieben (Nocker, HVertrG² Paragraph 18, Rz 26 und 29; Petsche/Petsche-Demmel, HVertrG² Paragraph 18, Rz 8).

7.2 Nach allgemeinem Verständnis kann ein „konkreter Anspruch“ erst dann „geltend gemacht werden“, wenn er bereits entstanden ist. Dazu ist in der Rechtsprechung geklärt, dass der Provisionsanspruch gemäß § 9 Abs 2 HVertrG einseitig zwingend spätestens (mangels abweichender Vertragslage) mit der Ausführung des abgeschlossenen Geschäfts, also mit der Erbringung der vertragsgemäßen Leistung durch den Dritten (Kunden) entsteht. Bei periodisch wiederkehrenden Kundenleistungen entsteht der Provisionsanspruch ab der erstmaligen (Prämien-)Zahlung zumindest zeitlich anteilmäßig im Verhältnis zum liquidierten Prämienzeitraum (8 ObA 20/14w; 8 ObA 22/15s jeweils mwN). Ein entstandener Anspruch kann auch dem Grunde nach geltend gemacht werden, weshalb die Bezifferung der Höhe nach, die zusätzlich die Abrechnung des Anspruchs voraussetzt, auch zu einem späteren Zeitpunkt möglich ist.

7.2 Nach allgemeinem Verständnis kann ein „konkreter Anspruch“ erst dann „geltend gemacht werden“, wenn er bereits entstanden ist. Dazu ist in der Rechtsprechung geklärt, dass der Provisionsanspruch gemäß Paragraph 9, Absatz 2, HVertrG einseitig zwingend spätestens (mangels abweichender Vertragslage) mit der Ausführung des abgeschlossenen Geschäfts, also mit der Erbringung der vertragsgemäßen Leistung durch den Dritten (Kunden) entsteht. Bei periodisch wiederkehrenden Kundenleistungen entsteht der Provisionsanspruch ab der erstmaligen (Prämien-)Zahlung zumindest zeitlich anteilmäßig im Verhältnis zum liquidierten Prämienzeitraum (8 ObA 20/14w; 8 ObA 22/15s jeweils mwN). Ein entstandener Anspruch kann auch dem Grunde nach geltend gemacht werden, weshalb die Bezifferung der Höhe nach, die zusätzlich die Abrechnung des Anspruchs voraussetzt, auch zu einem späteren Zeitpunkt möglich ist.

7.3 § 18 Abs 3 HVertrG stellt somit nicht auf die „Geltendmachung“, sondern auf die „Anmeldung“ ab. Es stellt sich daher die Frage, ob auch solche Ansprüche angemeldet werden können, die noch nicht entstanden sind. Dies hat der OGH nach den Wertungen des HVertrG bejaht (vgl 4 Ob 6/19i). Er führte auch aus, dass es nach der Grundwertung des § 8 HVertrG für den Provisionsanspruch auf den Abschluss des vermittelten Geschäfts ankomme. Wurde das Geschäft bereits abgeschlossen, so könne der Handelsvertreter seine Ansprüche der Art nach ausreichend konkretisieren und der Unternehmer sich auf die Prüfung und Abrechnung der Ansprüche einstellen, sodass die ratio legis des § 18 Abs 3 HVertrG erfüllt sei. Daraus folge, dass eine Anmeldung mit der Wirkung der Fortlaufshemmung jedenfalls für solche nachvertraglichen Ansprüche in Betracht komme, die aus (bei Auflösung des Handelsvertretervertrags) bereits abgeschlossenen Geschäften resultieren (vgl Nocker, HVertrG² § 18 Rz 26; 4 Ob 6/19i). Das HVertrG berücksichtige aber auch Provisionsansprüche aus künftigen Geschäftsabschlüssen. Gemäß § 11 Abs 1 leg cit gebühre dem Handelsvertreter für solche Geschäfte eine Provision, wenn und soweit.

7.3 Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG stellt somit nicht auf die „Geltendmachung“, sondern auf die „Anmeldung“ ab. Es stellt sich daher die Frage, ob auch solche Ansprüche angemeldet werden können, die noch nicht entstanden sind. Dies hat der OGH nach den Wertungen des HVertrG bejaht (vergleiche 4 Ob 6/19i). Er führte auch aus, dass es nach der Grundwertung des Paragraph 8, HVertrG für den Provisionsanspruch auf den Abschluss des vermittelten Geschäfts ankomme. Wurde das Geschäft bereits abgeschlossen, so könne der Handelsvertreter seine Ansprüche der Art nach ausreichend konkretisieren und der Unternehmer sich auf die Prüfung und Abrechnung der Ansprüche einstellen, sodass die ratio legis des Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG erfüllt sei. Daraus folge, dass eine Anmeldung mit der Wirkung der Fortlaufshemmung jedenfalls für solche nachvertraglichen Ansprüche in Betracht komme, die aus (bei Auflösung des Handelsvertretervertrags) bereits abgeschlossenen Geschäften resultieren (vergleiche Nocker, HVertrG² Paragraph 18, Rz 26; 4 Ob 6/19i). Das HVertrG berücksichtige aber auch Provisionsansprüche aus künftigen Geschäftsabschlüssen. Gemäß Paragraph 11, Absatz eins, leg cit gebühre dem Handelsvertreter für solche Geschäfte eine Provision, wenn und soweit

1.

das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen sei und der Abschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sei oder

2.

die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen sei.

Auch zu den nach dieser Bestimmung provisionspflichtigen Geschäften liegen dem Handelsvertreter bei Beendigung des Handelsvertretervertrags bereits ausreichende Informationen vor, um seinen Provisionsanspruch im Sinn des § 18 Abs 3 HVertrG konkretisieren zu können.

Auch zu den nach dieser Bestimmung provisionspflichtigen Geschäften liegen

dem Handelsvertreter bei Beendigung des Handelsvertretervertrags bereits ausreichende Informationen vor, um seinen Provisionsanspruch im Sinn des Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG konkretisieren zu können.

7.4 Die grundlegende Norm für den Entgeltanspruch des Handelsvertreters findet sich in § 8 HVertrG. Nach Abs 2 leg cit gebührt der Anspruch auf Provision für jedes durch die Tätigkeit des Handelsvertreters zustande gekommene (vermittelte) Geschäft. Die weiteren für den Entgeltanspruch relevanten Bestimmungen betreffen das Entstehen (§ 9: mit Ausführung des Geschäfts durch den Dritten), die Fälligkeit (§ 15: im Zeitpunkt der pflichtgemäßen Abrechnung), die Abrechnung und Nachprüfung (§ 14 und § 16) und die Verjährung des Anspruchs (§ 18); dabei handelt es sich um Detailregelungen. 7.4 Die grundlegende Norm für den Entgeltanspruch des Handelsvertreters findet sich in Paragraph 8, HVertrG. Nach Absatz 2, leg cit gebührt der Anspruch auf Provision für jedes durch die Tätigkeit des Handelsvertreters zustande gekommene (vermittelte) Geschäft. Die weiteren für den Entgeltanspruch relevanten Bestimmungen betreffen das Entstehen (Paragraph 9 ; mit Ausführung des Geschäfts durch den Dritten), die Fälligkeit (Paragraph 15 ; im Zeitpunkt der pflichtgemäßen Abrechnung), die Abrechnung und Nachprüfung (Paragraph 14 und Paragraph 16,) und die Verjährung des Anspruchs (Paragraph 18,); dabei handelt es sich um Detailregelungen.

8. Ausgehend von diesen Grundlagen überzeugen die Berufungsausführungen nicht:

8.1 Vorauszuschicken ist, dass die Beklagte als Unternehmerin ein Dispositionsrecht bei der Organisation ihres Betriebs und auch ihres Vertriebs hat. Sie braucht – anders als der Handelsvertreter, der die Interessen der Unternehmerin zu fördern hat – ihre Interessen nicht denjenigen des Handelsvertreters unterzuordnen und darf frei entscheiden, was in ihrem geschäftlichen Interesse liegt. Aus Rücksicht auf den Handelsvertreter muss sie eine unternehmerische Entscheidung weder unterlassen noch zurückstellen; sie hat aber die Interessen ihres Handelsvertreters gebührend zu berücksichtigen und ihm gegenüber die obliegende Treue- und Förderungspflichten zu beachten. Sie darf sich über die Belange des Handelsvertreters nicht aus rein willkürlichen und/oder sachfremden Gründen hinwegsetzen. Neben den absoluten Grenzen der Dispositionsfreiheit des Rechtsmissbrauchs, der Treuepflichtverletzung oder der Schikane hat die Unternehmerin die Vorteile und die den Handelsvertreter treffenden Nachteile gegeneinander abzuwägen. Greift eine Maßnahme schwer in die Rechte des Handelsvertreters ein, ohne durch mindestens gleichwertige Interessen der Unternehmerin gerechtfertigt zu sein, so hat die Unternehmerin entweder das Einverständnis des Handelsvertreters einzuholen oder die Maßnahme bis zum Wirksamwerden einer ordentlichen Kündigung zu unterlassen (vgl Emde, Vertriebsrecht³ Rn 75 ff; Nocker, HVertrG² § 6 Rz 6 ff) 8.1 Vorauszuschicken ist, dass die Beklagte als Unternehmerin ein Dispositionsrecht bei der Organisation ihres Betriebs und auch ihres Vertriebs hat. Sie braucht – anders als der Handelsvertreter, der die Interessen der Unternehmerin zu fördern hat – ihre Interessen nicht denjenigen des Handelsvertreters unterzuordnen und darf frei entscheiden, was in ihrem geschäftlichen Interesse liegt. Aus Rücksicht auf den Handelsvertreter muss sie eine unternehmerische Entscheidung weder unterlassen noch zurückstellen; sie hat aber die Interessen ihres Handelsvertreters gebührend zu berücksichtigen und ihm gegenüber die obliegende Treue- und Förderungspflichten zu beachten. Sie darf sich über die Belange des Handelsvertreters nicht aus rein willkürlichen und/oder sachfremden Gründen hinwegsetzen. Neben den absoluten Grenzen der Dispositionsfreiheit des Rechtsmissbrauchs, der Treuepflichtverletzung oder der Schikane hat die Unternehmerin die Vorteile und die den Handelsvertreter treffenden Nachteile gegeneinander abzuwägen. Greift eine Maßnahme schwer in die Rechte des Handelsvertreters ein, ohne durch mindestens gleichwertige Interessen der Unternehmerin gerechtfertigt zu sein, so hat die Unternehmerin entweder das Einverständnis des Handelsvertreters einzuholen oder die Maßnahme bis zum Wirksamwerden einer ordentlichen Kündigung zu unterlassen vergleiche Emde, Vertriebsrecht³ Rn 75 ff; Nocker, HVertrG² Paragraph 6, Rz 6 ff).

8.2 Nach dem (unstrittigen) Vorbringen des Klägers war er zunächst auf dem deutschen Markt für die Beklagte tätig. Ihm sei dann die Vertriebsvereinbarung für Deutschland im Jahr 1993 von der Beklagten entzogen worden, wobei er exklusiv den Alleinvertrieb in den USA erhalten habe. Seine Provisionen aus der Vertriebstätigkeit in Deutschland seien für 1992 abgerechnet worden.

Der Kläger hat aber nicht behauptet, dass diese Disposition der Beklagten im Rahmen des Handelsvertretervertrags rechtsmissbräuchlich erfolgt wäre. Allein die Bezeichnung „Ausbootung“ (Klage S 5) lässt sich nicht als Behauptung deuten, die Beklagte habe ein Recht missbraucht.

Ausgehend davon – und darauf verweist die Beklagte zu Recht – war der Kläger zuletzt nahezu 30 Jahre lang (nur) in den USA tätig und seit 1.1.1994 nicht mehr in Deutschland. Der Handelsvertretervertrag wurde auch damals

dahingehend geändert, dass die Vermittlungstätigkeit des Klägers in den USA zu erfolgen hat, was mit sich bringt, dass Ansprüche des Klägers aus dem beendeten Deutschlandgeschäft in dieser Zeit hätten angemeldet werden müssen.

Der Kläger hat jedoch nicht vorgebracht, dass er vor dem Schreiben vom 4.10.2019, in dem er die Beklagte aufgefordert hat, eine vollständige Provisionsabrechnung für die von ihm in Deutschland und den USA akquirierten Kunden zu legen, jemals seine Ansprüche ab 1.1.2004 im Sinne des § 18 Abs 3 HVertrG aus einer Vermittlungstätigkeit in Deutschland „angemeldet“ hätte; er brachte sogar vor: „Da das Geschäft in den USA inzwischen gut angelaufen sei, habe er sich vorerst nicht mehr weiter um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft gekümmert.“ Der Kläger hat jedoch nicht vorgebracht, dass er vor dem Schreiben vom 4.10.2019, in dem er die Beklagte aufgefordert hat, eine vollständige Provisionsabrechnung für die von ihm in Deutschland und den USA akquirierten Kunden zu legen, jemals seine Ansprüche ab 1.1.2004 im Sinne des Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG aus einer Vermittlungstätigkeit in Deutschland „angemeldet“ hätte; er brachte sogar vor: „Da das Geschäft in den USA inzwischen gut angelaufen sei, habe er sich vorerst nicht mehr weiter um seine Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft gekümmert.“

Die Beurteilung des Erstgerichts, dass schon nach dem Vorbringen des Klägers allfällige Ansprüche aus dem Deutschlandgeschäft verjährt sind, bedarf keiner Korrektur. Die Entscheidung, den Kläger vom Vertriebsland Deutschland abziehen und ihm das Vertriebsland USA zuzuweisen, ist eine unternehmerische Entscheidung, die den Kläger auch nicht schwer nachteilig beeinträchtigt hat; der Kläger hat das auch in dieser Form nicht behauptet.

8.3 In diesem Zusammenhang kann es auch dahingestellt bleiben, ob hier eine Teilkündigung eines Handelsvertretervertrags möglich ist (vgl Nocker aaO § 21 Rz 65). Im Fall des Klägers wäre aufgrund des Umstands der Änderung der Vertriebsländer dieser Vorgang eher als zulässige Änderungskündigung (vgl Thume in Küstner/Thume5, Das Recht des Handelsvertreters Kap VIII Rn 40 ff) zu interpretieren, der der Kläger auch nicht entgegengetreten ist. Vielmehr lässt das jahrelange Hinnehmen dieses Zustands durch den Kläger den Schluss zu, er habe dieser Änderung konkludent zugestimmt. In diesem Fall greift die Verjährungsregel des § 18 Abs 2 HVertrG ein, wonach die Verjährungsfrist von drei Jahren mit dem Ende jenes Jahres beginnt, in dem die Tätigkeit des Klägers für den deutschen Markt geendet hat – somit weit länger als drei Jahre vor der Erhebung der Klage. Allein das Unterlassen einer Anmeldung im Sinne des § 18 Abs 3 HVertrG schiebt den Beginn der Verjährungsfrist jedenfalls nicht hinaus. 8.3 In diesem Zusammenhang kann es auch dahingestellt bleiben, ob hier eine Teilkündigung eines Handelsvertretervertrags möglich ist vergleiche Nocker aaO Paragraph 21, Rz 65). Im Fall des Klägers wäre aufgrund des Umstands der Änderung der Vertriebsländer dieser Vorgang eher als zulässige Änderungskündigung vergleiche Thume in Küstner/Thume5, Das Recht des Handelsvertreters Kap römisch acht Rn 40 ff) zu interpretieren, der der Kläger auch nicht entgegengetreten ist. Vielmehr lässt das jahrelange Hinnehmen dieses Zustands durch den Kläger den Schluss zu, er habe dieser Änderung konkludent zugestimmt. In diesem Fall greift die Verjährungsregel des Paragraph 18, Absatz 2, HVertrG ein, wonach die Verjährungsfrist von drei Jahren mit dem Ende jenes Jahres beginnt, in dem die Tätigkeit des Klägers für den deutschen Markt geendet hat – somit weit länger als drei Jahre vor der Erhebung der Klage. Allein das Unterlassen einer Anmeldung im Sinne des Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG schiebt den Beginn der Verjährungsfrist jedenfalls nicht hinaus.

Das Berufungsgericht hegt grundsätzlich keinen Zweifel, dass die Änderung des Vertriebslandes als organisatorische/unternehmerische Maßnahme im Rahmen eines bestehenden Handelsvertretervertrags möglich ist; zumindest, wenn wie im konkreten Fall des Klägers keine nachteilige Interessenbeeinträchtigung bewirkt wird. Der Kläger hat auch niemals behauptet, dass diese Disposition der Beklagten aus einem unlauterem Motiv erfolgt wäre. Der Kläger war auch nicht daran gehindert, zeitgerecht seine (Provisions-)Ansprüche aus allfälligen Geschäften aus dem Markt Deutschland anzumelden.

8.4 Wie die Beklagte mit der Einrede der Verjährung ein Recht missbrauchen sollte, kann das Berufungsgericht nicht nachvollziehen. Dass die Beklagte den Kläger hingehalten und daran gehindert hätte, seine Ansprüche anzumelden, hat der Kläger nicht behauptet.

8.5 Soweit der Kläger beanstandet, dass das Erstgericht aufgrund einer unrichtigen rechtlichen Beurteilung unterlassen habe, nähere Feststellung zur Zumutbarkeit der Durchsetzung der Ansprüche durch den Kläger zu treffen, ist ihm entgegenzuhalten, dass das Gesetz dem Handelsvertreter zwar nicht auferlegt, während eines aufrechten Vertragsverhältnisses Ansprüche gegen den Unternehmer gerichtlich durchzusetzen, um die Verjährung zu vermeiden (Ausnahme von der Grundregel des § 1497 ABGB). Statt dessen eröffnet es ihm in § 18 Abs 3 HVertrG die

niederschwellige Möglichkeit, Ansprüche nur „anzumelden“, um die Verjährungsfrist bis zur (ablehnenden) Antwort des Unternehmers zu hemmen. Dass die Untätigkeit des Handelsvertreters – somit das Unterlassen der Anmeldung von Ansprüchen – den Beginn der Verjährungsfrist auf Dauer verhindert, ist dem Gesetz nicht zu entnehmen.^{8.5} Soweit der Kläger beanstandet, dass das Erstgericht aufgrund einer unrichtigen rechtlichen Beurteilung unterlassen habe, nähere Feststellung zur Zumutbarkeit der Durchsetzung der Ansprüche durch den Kläger zu treffen, ist ihm entgegenzuhalten, dass das Gesetz dem Handelsvertreter zwar nicht auferlegt, während eines aufrechten Vertragsverhältnisses Ansprüche gegen den Unternehmer gerichtlich durchzusetzen, um die Verjährung zu vermeiden (Ausnahme von der Grundregel des Paragraph 1497, ABGB). Statt dessen eröffnet es ihm in Paragraph 18, Absatz 3, HVertrG die niederschwellige Möglichkeit, Ansprüche nur „anzumelden“, um die Verjährungsfrist bis zur (ablehnenden) Antwort des Unternehmers zu hemmen. Dass die Untätigkeit des Handelsvertreters – somit das Unterlassen der Anmeldung von Ansprüchen – den Beginn der Verjährungsfrist auf Dauer verhindert, ist dem Gesetz nicht zu entnehmen.

Bereits die Anmeldung seiner Ansprüche durch den Kläger hätte die Verjährung gehemmt; auf die Zumutbarkeit der Durchsetzung von Ansprüchen kommt es nicht an.

9. Im Ergebnis ist daher der Berufung der Erfolg zu versagen.

10. Die Kostenentscheidung des Berufungsverfahrens beruht auf §§ 41, 50 ZPO.¹⁰ Die Kostenentscheidung des Berufungsverfahrens beruht auf Paragraphen 41, 50, ZPO.

Beim Wert des Streitgegenstands orientierte sich das Berufungsgericht an der unbedenklichen Bewertung durch den Kläger.

Die Revision ist zulässig, weil – soweit überblickbar – Rechtsprechung zur Frage fehlt, wie die Verjährungsregeln des § 18 Abs 2 und Abs 3 HVertrG miteinander in Übereinstimmung zu bringen sind. Die Revision ist zulässig, weil – soweit überblickbar – Rechtsprechung zur Frage fehlt, wie die Verjährungsregeln des Paragraph 18, Absatz 2 und Absatz 3, HVertrG miteinander in Übereinstimmung zu bringen sind.

Schlagworte

Handelsvertreter, Provision, Provisionsanspruch, Verjährung, Handelsvertreterrecht

Textnummer

EW1289

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OLG0009:2023:03300R00088.23P.1107.000

Im RIS seit

12.12.2023

Zuletzt aktualisiert am

13.12.2023

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, <http://www.ogh.gv.at>

© 2026 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at