

## Der Handelsvertreter IM DEUTSCHEN UND NORWEGISCHEN RECHT



DR. ROLAND MÖRSDORF  
ADVOKATFIRMAET GRETTE DA  
OSLO

Der Vertrieb von Produkten lässt sich über unterschiedliche Absatzwege organisieren. Insbesondere dann, wenn ein Unternehmen weder durch eine Tochtergesellschaft noch durch eine Niederlassung in einem Markt vertreten ist, kommt der Einsatz von Handelsvertretern in Betracht. Die Aufgabe des Handelsvertreters besteht darin, die Produkte des Unternehmens im Namen des Unternehmens zu verkaufen oder entsprechende Geschäfte zu vermitteln. Der Handelsvertreter ist damit in die Vertriebsorganisation des Unternehmens eingegliedert und insoweit an bestimmte Vorgaben und strategische Entscheidungen des Unternehmens gebunden. Darüber hinaus ist der Handelsvertreter kein Arbeitnehmer, sondern ein selbstständiger Gewerbetreibender, der daher nicht durch Arbeitnehmerschutzbestimmungen wie beispielsweise das deutsche Kündigungsschutzgesetz (KSchG) und das norwegische Arbeitsschutzgesetz (Arbeidsmiljøloven) geschützt wird. Vor diesem Hintergrund wird im Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmen und dem Handelsvertreter traditionell der Handelsvertreter als der schwächere Vertragspartner angesehen.

Deutschland hatte deshalb bereits in der ersten Fassung des Handelsgesetzbuches (HGB), das zum 1. Januar 1900 in Kraft trat, besondere Bestimmungen zum Schutz des „Handlungsagenten“ vorgesehen. In Norwegen wurden derartige Regeln erstmals im Kommissionsgesetz (Kommisjonsloven) aus dem Jahr 1916 festgelegt. Andere Länder wie zum Beispiel Dänemark (1917), Österreich (1921), die Niederlande (1936), Italien (1942) und die Schweiz (1949) folgten in den nächsten Jahrzehnten. Schließlich wurde zur Rechtsangleichung innerhalb Europas die europäische Richtlinie vom 18. Dezember 1986 (86/653/EG) erlassen. Diese Richtlinie wurde in Deutschland zum 1. Januar 1990 und in Norwegen zum 1. Januar 1993 in nationales Recht umgesetzt, so dass das deutsche und das norwegische Handelsvertreterrecht – wie auch das Handelsvertreterrecht anderer europäischer Länder – heute weitestgehend vereinheitlicht sind.

Sowohl das deutsche als auch das norwegische Handelsvertreterrecht sind Handelsvertretererschutzrecht. Die wesentlichen Bestimmungen sind zwingendes Recht und können daher zum Nachteil des Handelsvertreters im Voraus nicht beschränkt werden. Eine ausdrückliche Beschränkung ist aus diesem Grunde in der Praxis eher unüblich. Das Unternehmen kann sich den zwingenden Bestimmungen des Handelsvertreterrechts aber auch nicht dadurch entziehen, dass der Handelsvertretervertrag nicht also

solcher, sondern beispielsweise als „Vertriebsvertrag“ bezeichnet und der Handelsvertreter nicht als „Handelsvertreter“, sondern anders benannt wird. Entscheidend ist ausschließlich, ob der Vertragspartner des Unternehmens nach der vertraglichen Gestaltung und der tatsächlichen Handhabung in den Definitionsbereich des „Handelsvertreters“, den sowohl das deutsche als auch das norwegische Handelsvertreterrecht gesetzlich festschreiben, fällt. Wenn dies der Fall ist, sind die Bestimmungen des Handelsvertreterrechts zwingend anwendbar.

Die in der Praxis wichtigste Schutzbestimmung liegt darin, dass der Handelsvertreter – sowohl nach deutschem als auch nach norwegischem Handelsvertreterrecht – bei Beendigung des Handelsvertretervertrags einen angemessenen Ausgleich für die Vorteile verlangen kann, die das Unternehmen aus den durch den Handelsvertreter geworbenen Kunden hat. Der Ausgleich ist auf den Betrag begrenzt, der einer durchschnittlichen Jahresprovision entspricht. Der Ausgleichsanspruch kann weder als solcher noch hinsichtlich seiner Höhe vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beschränkt werden. Erst mit Vertragsbeendigung oder danach können das Unternehmen und der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch ganz ausschließen, was praktisch nicht vorkommt, oder eine bestimmte Höhe festlegen, was zur Vermeidung eines langwierigen Rechtsstreits über den Betrag des Ausgleichsanspruchs im Einzelfall ratsam sein kann.

En handelsagent er en som har påtatt seg å selge hovedmannens varer ved å innhente ordrer til hovedmannen eller ved å inngå avtaler i hovedmannens navn. Både den norske agenturloven og bestemmelsene i den tyske handelsloven (HGB) som regulerer forholdet mellom handelsagenten og hovedmannen, er basert på EF-direktivet datert 18. desember 1986 (86/653/EF). Dette medfører stor likhet i den norske og den tyske handelsagentlovgivningen. Lovens formål – både i Norge og Tyskland – er å beskytte handelsagentens interesser overfor hovedmannen. Den i praksis viktigste bestemmelsen i denne forbindelse er at handelsagenten ved opphør av agenturavtalen har rett til et avgangsvederlag som er begrenset til et beløp tilsvarende en gjennomsnittlig årsprovisjon. Denne retten, i likhet med de fleste andre bestemmelsene i loven, kan ikke fravikes til skade for handelsagenten før agenturavtalen er opphørt. Det er imidlertid ingenting i veien for at partene etter opphøret av agenturavtalen, avtaler for eksempel en bestemt sum for å unngå en langvarig tvist om beløpet.