

Handelsvertreterrecht in Norwegen

von Rechtsanwalt/Advokat Dr. Roland Mörsdorf, Oslo*

1. Einleitung

Der Vertrieb von Produkten lässt sich über unterschiedliche Absatzwege organisieren. Insbesondere dann, wenn ein Unternehmer 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 daher in der Regel darin, die Produkte des Unternehmers für den Unternehmer zu verkaufen. Der Handelsvertreter ist damit in die Vertriebsorganisation des Unternehmers eingegliedert und insoweit an bestimmte Vorgaben und strategische Entscheidungen des Unternehmers gebunden. Er ist kein Arbeitnehmer, sondern ein selbstständiger Gewerbetreibender, und wird deshalb nicht durch Arbeitnehmerschutzbestimmungen wie beispielsweise das deutsche Kündigungsschutzgesetz und das norwegische Arbeitsschutzgesetz geschützt. Vor diesem Hintergrund wird im Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter traditionell der Handelsvertreter als der schwächere Vertragspartner angesehen.¹

2. Rechtsentwicklung

Deutschland hatte deshalb bereits in der ersten Fassung des Handelsgesetzbuches (HGB), das zum 1. Januar 1900 in Kraft trat, besondere Regelungen zum Schutz des „Handlungsagenten“ vorgesehen. In Norwegen wurden derartige Regeln erstmals im Kommissionsgesetz 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.

In der weiteren Entwicklung wurde zur Rechtsangleichung innerhalb Europas die europäische Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter erlassen. Diese Richtlinie wurde in Deutschland² zum 1. Januar 1990 und in Norwegen, das zwar nicht Mitglied der EU ist, aber durch das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) an das europäische Recht angebunden ist,³ zum 1. Januar 1993 in nationales Recht umgesetzt. Seit dem 1. Januar 1993 wird das Handelsvertreterrecht in Norwegen daher durch das norwegische Handelsvertretergesetz⁴ geregelt.

Das norwegische Handelsvertretergesetz versteht sich als Handelsvertreterschutzrecht.⁵ Wesentliche Regelungen sind nämlich zwingendes Recht, von denen zum Nachteil des Handelsvertreters im Voraus nicht abgewichen werden kann.⁶ Eine ausdrückliche Einschränkung der handelsvertretergesetzlichen Regelungen ist aus diesem Grunde in der Praxis eher unüblich. Der Unternehmer kann sich den zwingenden Regelungen des Handelsvertretergesetzes 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 Unternehmers nach der vertraglichen Gestaltung und der tatsächlichen Handhabung in den Definitionsbereich des „Handelsvertreters“, der im norwegischen Handelsvertretergesetz ausdrücklich festgeschrieben ist,⁷ fällt. Wenn dies der Fall ist, sind die zwingenden Regelungen des Handelsvertretergesetzes abschließend anwendbar.

3. Handelsvertretergesetz

a) Handelsvertreter

Das norwegische Handelsvertretergesetz definiert den Handelsvertreter als – natürliche oder juristische⁸ – Person,⁹ die als Gewerbetreibender gemäß Vertrag mit einer anderen Person (Unternehmer) selbstständig und ständig mit dem Verkauf¹⁰ oder dem Einkauf von Waren¹¹ auf Rechnung des Unternehmers im Wege des Einholens von Aufträgen für den Unternehmer oder des Abschlusses von Verträgen im Namen des Unternehmers beauftragt ist.¹² Gleichwohl darf der Handelsvertreter aber nur dann Verträge im Namen des Unternehmers abschließen, wenn ihm

⁵ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 10.

⁶ Vgl. § 2 des norwegischen Handelsvertretergesetzes. Eine Abweichung durch die Vereinbarung nicht-norwegischen Rechts ist ebenfalls unzulässig, wenn auf das Vertragsverhältnis ohne eine derartige Rechtswahl norwegisches Recht – in Form des Handelsvertretergesetzes – zur Anwendung käme, vgl. § 3 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁷ Siehe hierzu unten unter Ziffer 3. a).

⁸ Als juristische Person kommt insbesondere die Aksjeselskap (AS), die sich mit der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) vergleichen lässt, in Betracht. Siehe ausführlich zur AS Mörsdorf, Die norwegische GmbH, RIW 2012, 211 ff., und Mörsdorf, Die norwegische GmbH in Gestalt der jüngsten Reformen, RIW 2013, 824 ff. Handelsvertreter in Form einer norwegischen Personengesellschaft sind sehr unüblich. Siehe zu den norwegischen Personengesellschaften Mörsdorf, Die norwegische Personengesellschaft, RIW 2011, 133 ff.

⁹ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 26.

¹⁰ Wenn die Waren aus Deutschland nach Norwegen verkauft werden, ist zu beachten, dass der Eigentumsvorbehalt nach deutschem Recht keine ausreichende Sicherung der Kaufpreisforderung vermittelt; anstelle des Eigentumsvorbehalts sollten daher andere – in Norwegen anerkannte – Sicherungsmittel in Betracht gezogen werden. Siehe hierzu im Einzelnen Mörsdorf, Rechtsprobleme im Wirtschaftsverkehr mit Norwegen, RIW 2009, 597, 598 f.

¹¹ Wegen der Bezugnahme auf „Waren“ ist die Definition des Handelsvertreters im norwegischen Recht etwas enger als die Definition im deutschen Recht, die in § 84 Abs. 1 HGB auf die Vermittlung und den Abschluss von „Geschäften“ Bezug nimmt, vgl. Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 34.

¹² § 1 Abs. 1 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

¹ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 11. Eine neuere Auflage dieses Kommentars ist bislang nicht erschienen. Gleichwohl wird er als die zentrale Kommentierung des norwegischen Handelsvertretergesetzes beschrieben, so von Ven i Norsk Lovkommentar til agenturloven, (note (*), sist hovedrevidert 06.11.2012). Vgl. zur Position des Handelsvertreters auch Küstner/Thume, Handbuch des gesamten Vertriebsrechts, Band 1, 4. Auflage 2012, Rn. 8.

² §§ 84 ff. HGB.

³ Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 8.

⁴ Lov nr. 56/1992 om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven).

hierzu ausdrücklich Vollmacht erteilt worden ist.¹³ Wenn er dennoch einen Vertrag im Namen des Unternehmers abschließt, den der Unternehmer nicht gegen sich gelten lassen will, hat der Unternehmer dies dem Vertragspartner unverzüglich anzuzeigen; anderenfalls gilt der Vertrag als zwischen dem Unternehmer und dem Dritten als zustande gekommen, es sei denn, dass der Dritte das Nichtvorliegen der Vollmacht kannte oder hätte kennen müssen.¹⁴

Wenn in dem Vertrag mit dem Handelsvertreter eine gewisse Mindestprovision, die Erstattung bestimmter Ausgaben wie Transportausgaben oder Urlaubsgeld¹⁵ vereinbart worden ist, kann dies dafür sprechen, dass mit dem – vermeintlichen – Handelsvertreter kein Handelsvertreterverhältnis, sondern ein Arbeitsverhältnis besteht. Wenn demgegenüber der Handelsvertreter alle Ausgaben selbst zu decken hat und ausschließlich Provision erhält, spricht dies umgekehrt für das Vorliegen eines Handelsvertreterverhältnisses.¹⁶ Diese Abgrenzung wird im norwegischen Recht nur für den Fall diskutiert, dass es sich bei dem Handelsvertreter um eine natürliche Person handelt. Falls es sich bei dem Handelsvertreter um eine juristische Person handelt, wird sich im Einzelfall demnach die Frage stellen, ob wegen der Elemente, die das Vertragsverhältnis für natürliche Personen als Arbeitsverhältnis qualifizieren, anstelle eines solchen Arbeitsverhältnisses ein anderes Vertriebsverhältnis vorliegt.

Wenn eine natürliche Person mit dem Unternehmer in einem Arbeitsverhältnis steht und ihre Arbeitsaufgabe darin besteht, Dritte aufzusuchen und Waren im Wege des Einholens von Aufträgen für den Unternehmer oder des Abschlusses von Verträgen im Namen des Unternehmers zu verkaufen oder zu kaufen, gilt dieser Arbeitnehmer als Handelsreisender.¹⁷ Auf den Handelsreisenden finden die allgemeinen arbeitsrechtlichen Bestimmungen,¹⁸ insbesondere die Regelungen des norwegischen Arbeitsschutzgesetzes,¹⁹ Anwendung,²⁰ soweit sich aus dem norwegischen Handelsvertretergesetz²¹ nichts Anderes ergibt.²² Danach gilt insbesondere eine längere allgemeine Kündigungsfrist von drei Monaten²³ anstelle der allgemeinen arbeitsrechtlichen Kündigungsfrist von einem Monat.²⁴ Außerdem hat der Handelsreisende einen Ausgleichsanspruch,²⁵ falls seine Vergütung in Form einer Provision gezahlt wird.²⁶

¹³ § 18 des norwegischen Handelsvertretergesetzes. Vgl. auch Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 24.

¹⁴ § 19 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

¹⁵ Vgl. zum norwegischen Urlaubsgeld Mörsdorf, Arbeitsrecht im Rahmen der Entsendung von Arbeitnehmern nach Norwegen, Internationaler Rechtsverkehr 1/2013 (Nr. 45, Mai 2013), S. 49, 52, und Mörsdorf, Arbeitsrecht in Norwegen, Personal.Manager 1/2012, S. 20, 22.

¹⁶ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 28.

¹⁷ § 1 Abs. 2 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

¹⁸ Siehe hierzu Mörsdorf, Arbeitsrecht im Rahmen der Entsendung von Arbeitnehmern nach Norwegen, Internationaler Rechtsverkehr 1/2013 (Nr. 45, Mai 2013), S. 49 ff., und Mörsdorf, Arbeitsrecht in Norwegen, Personal.Manager 1/2012, S. 20 ff.

¹⁹ Lov nr. 62/2005 om arbeidsmiljø, arbeidstid og stillingsvern mv. (arbeidsmiljøloven).

²⁰ Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 74.

²¹ §§ 36 – 41.

²² Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 257.

²³ § 40 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

²⁴ § 15-3 (1) des norwegischen Arbeitsschutzgesetzes. Soweit aber nach dem norwegischen Arbeitsschutzgesetz eine besondere – längere – Kündigungsfrist gilt, kommt diese längere Kündigungsfrist anstelle der allgemeinen handelsreiserechtlichen Kündigungsfrist von drei Monaten zur Anwendung, vgl. Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 25.

²⁵ Siehe hierzu unten unter Ziffer 3. c).

²⁶ § 41 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

b) Provision

Ein wesentliches Element eines jeden Handelsvertreterverhältnisses ist die dem Handelsvertreter zu zahlende Vergütung.

Im norwegischen Handelsvertreterrecht wird insoweit aufgrund des Merkmals, dass es sich bei dem Handelsvertreter um einen selbstständigen Gewerbetreibenden handelt, vorausgesetzt, dass der Handelsvertreter für seine Tätigkeit Anspruch auf eine Vergütung hat, die entweder als feste Vergütung oder in Form einer Provision gezahlt werden kann.²⁷ Deshalb wird die Vergütung im norwegischen Handelsvertretergesetz dem Grunde nach nicht explizit festgeschrieben, sondern – für den Fall des Fehlens einer diesbezüglichen Vereinbarung – nur der Höhe²⁸ nach, geregelt. Danach hat der Handelsvertreter Anspruch auf die Vergütung, die an dem Ort, an dem der Handelsvertreter seine Tätigkeit ausübt, üblich ist; falls sich keine derartige übliche Vergütung feststellen lässt, hat der Handelsvertreter Anspruch auf die Vergütung, die unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles angemessen ist.²⁹ Auf diese Weise wird – für den Fall einer fehlenden Vereinbarung über die Vergütung – am Maßstab der Üblichkeit oder Angemessenheit entschieden, ob die Vergütung entweder als feste Vergütung oder in Form einer Provision zu zahlen ist.

Gemäß einer Untersuchung, die in der norwegischen Literatur zitiert wird, ist in Norwegen die Vergütung in Form der Provision üblich, wobei die Provision ein Prozentsatz zwischen 1 % und 25 % des dem Kunden in Rechnung gestellten Betrags ist.³⁰ Der durchschnittliche Prozentsatz liegt bei 10 %. Branchennunterschiede scheint es im Hinblick auf den Prozentsatz nicht zu geben. Allerdings sind eventuelle regionale Unterschiede zu beachten. Im Ergebnis ist damit festzuhalten, dass der Handelsvertreter in Form der Provision zu vergüten ist, falls die Vergütung im Handelsvertretervertrag nicht geregelt ist.³¹

Wenn die Vergütung in dem Handelsvertretervertrag nicht geregelt ist und der Handelsvertreter daher Anspruch auf Provision hat, stellt sich die Frage, in welchen Fällen die Provision anfällt. Diese Frage stellt sich auch für den in der Praxis üblichen Regelfall, dass die Provision einschließlich deren Berechnung vertraglich ausdrücklich vereinbart ist, aber vertragliche Regelungen darüber fehlen, in welchen Fällen der Anspruch auf

²⁷ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 91.

²⁸ „Størrelse“.

²⁹ § 9 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

³⁰ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 93.

³¹ Falls die Vergütung im Handelsvertretervertrag nicht geregelt ist und der Handelsvertreter damit in Form der Provision vergütet wird, werden auch der konkrete Prozentsatz und die weiteren Grundlagen für die Berechnung der Provision vertraglich nicht geregelt sein. Die Berechnung erfolgt dann analog § 9 des norwegischen Handelsvertretergesetzes auf der Grundlage dessen, was üblich oder – mangels Üblichkeit – was angemessen, vgl. Landgericht Agder (Agder lagmannsrett), Urteil vom 29. Juni 2009 in Sachen LA-2009-022403.

Provision konkret entsteht. Dies wird im norwegischen Handelsvertretergesetz explizit geregelt.³²

Danach entsteht der Anspruch des Handelsvertreters auf Provision zunächst für solche Geschäfte, die während des Handelsvertreterverhältnisses abgeschlossen werden, wenn:

- das Geschäft aufgrund seiner Mitwirkung zustande gekommen ist, oder
- das Geschäft zwar ohne seine Mitwirkung abgeschlossen worden ist, aber mit einem Dritten, den der Handelsvertreter früher als Kunde für vergleichbare Geschäft geworben hat, oder
- dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen wurde und das Geschäft zwar ohne seine Mitwirkung abgeschlossen worden ist, aber mit einem Dritten, der dem Bezirk oder dem Kundenkreis zugehört.³³

Im Falle der Zuweisung eines bestimmten Bezirks oder eines bestimmten Kundenkreises stellt sich die Frage, ob der Handelsvertreter insoweit ein ausschließliches Recht zum Vertreiben der Produkte des Unternehmers hat. Diese Frage kann nur aus dem konkreten Handelsvertretervertrag heraus beantwortet werden und bedarf einer entsprechenden Vereinbarung im Handelsvertretervertrag. Wenn der Handelsvertreter danach ein ausschließliches Recht hat, ist es dem Unternehmer untersagt, insoweit seine Produkte selbst oder über andere Vertriebswege zu vertreiben; wenn der Unternehmer die Produkte dennoch vertreibt, kann der Handelsvertreter Provision verlangen und außerdem – jedenfalls bei wiederholter Vertragsverletzung durch den Unternehmer – den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund³⁴ kündigen.³⁵ Wenn der Handelsvertreter kein ausschließliches Recht hat, kann der Handelsvertreter lediglich Provision verlangen, nicht aber den Handelsvertretervertrag kündigen.³⁶

Darüber hinaus entsteht der Anspruch des Handelsvertreters auf Provision für diejenigen Geschäfte, die nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses abgeschlossen werden, wenn:

- das Geschäft die vorstehenden Provisionsentstehungsvoraussetzungen für Geschäfte, die während des Handelsvertreterverhältnisses abgeschlossen werden, erfüllt und wenn entweder dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer das Angebot des Geschäftspartners noch während des Handelsvertreterverhältnisses zugegangen ist, oder

³² Diese Regelungen gelten hingegen nicht, wenn der Handelsvertreter mangels Vereinbarung und mangels Üblichkeit und Angemessenheit nicht in Form der Provision vergütet, sondern auf andere Weise vergütet wird, vgl. – im Umkehrschluss – Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 9; „Dersom handelsagenten helt eller delvis betales ved provisjon, gjelder reglene i direktivets artikkel 7 – 12, som i detalj regulerer disse tilfellene“, und Art. 6 Abs. 3 der Richtlinie 86/653/EWG vom 18. Dezember 1986: „Die Artikel 7 bis 12 gelten nicht, soweit der Handelsvertreter nicht ganz oder teilweise in Form einer Provision vergütet wird.“ Eine derartige Abgrenzungsbestimmung, die – im norwegischen Handelsvertretergesetz – das Verhältnis zwischen § 9 und den §§ 10 ff., welche die Regelungen über die Provision enthalten, festlegen könnte, fehlt im norwegischen Handelsvertretergesetz völlig. Gleichwohl kann sie zur Auslegung des norwegischen Handelsvertretergesetzes herangezogen werden, da dieses auf der Richtlinie beruht, vgl. Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 14 ff.

³³ § 10 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

³⁴ Gemäß § 27 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

³⁵ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 104 und S. 193.

³⁶ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 104.

- das Geschäft überwiegend aufgrund der Tätigkeit des Handelsvertreters während des Handelsvertreterverhältnisses zustande gekommen ist und wenn das Geschäft innerhalb angemessener Frist nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses abgeschlossen worden ist.³⁷

Die Frage danach, was im Falle der zweiten Alternative als angemessene Frist angesehen werden kann, kann nur im Einzelfall beantwortet werden. In der norwegischen Literatur wird insoweit darauf hingewiesen, dass eine Frist von drei Monaten im Allgemeinen nicht mehr angemessen sei.³⁸

Von den gesetzlichen Regelungen über das Entstehen des Anspruchs des Handelsvertreters auf Provision kann in dem Handelsvertretervertrag durch vertragliche Bestimmungen abgewichen werden.

Der Anspruch des Handelsvertreters auf Provision entfällt im Falle der Nichtausführung des Geschäfts, wenn dies nicht im Unternehmer oder in dem Unternehmer zurechenbaren Umständen begründet ist. Von dieser gesetzlichen Regelung kann nicht durch vertragliche Vereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.³⁹

c) Ausgleichsanspruch

Ein weiteres wesentliches Element des Handelsvertreterverhältnisses ist der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Beendigung des Handelsvertretervertrags.

Im norwegischen Handelsvertreterrecht hat der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch, sobald das Handelsvertreterverhältnis beendet ist, soweit:

- der Handelsvertreter dem Unternehmer entweder neue Kunden oder einen wesentlich höheren Umsatz mit bestehenden Kunden zugeführt hat und der Unternehmer daraus weiterhin erhebliche Vorteile haben wird, und
- der Ausgleich unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen aus Geschäften mit den vorstehend genannten Kunden, angemessen ist.⁴⁰

Der Ausgleich berechnet sich auf der Grundlage der erwarteten Lebenszeit des Kundenstammes, die regelmäßig auf ca. zwei bis drei Jahre festgesetzt wird.⁴¹ Allerdings ist der Ausgleich auf den Betrag begrenzt, der einer Jahresprovision entspricht, die ihrerseits auf der Grundlage der durchschnittlichen Provision der letzten fünf Jahre oder im Falle einer kürzeren Dauer des Handelsvertreterverhältnisses auf der Grundlage der durchschnittlichen Provision während dieser kürzeren Dauer berechnet wird.⁴²

³⁷ § 11 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

³⁸ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 97.

³⁹ § 13 Abs. 1 und Abs. 5 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁴⁰ § 28 Abs. 1 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁴¹ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 218.

⁴² § 28 Abs. 2 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

Von diesen gesetzlichen Regelungen kann vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses durch vertragliche Vereinbarung nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.⁴³ Insoweit ist jedoch – mangels Hinweisen aus der Gesetzesbegründung – unklar, wann eine „Beendigung“ des Handelsvertreterverhältnisses in diesem Sinne vorliegt. Diskutiert wird dies im Zusammenhang mit der Kündigung des Handelsvertretervertrags. Konkret wird dabei die Frage aufgeworfen, ob eine Beendigung bereits zum Zeitpunkt der Kündigung oder erst zum Zeitpunkt des rechtlichen Auslaufens des Handelsvertretervertrags, also zu dem Zeitpunkt, auf den die Kündigung erklärt wird, vorliegt.⁴⁴

Der Handelsvertreter hat den Ausgleichsanspruch jedoch nicht, wenn der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund oder wegen wesentlicher, dem Handelsvertreter zurechenbarer Vertragsverletzung ordentlich gekündigt hat.⁴⁵ Außerdem hat der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch dann nicht, wenn er den Handelsvertretervertrag selbst kündigt, es sei denn, dass der Kündigungsgrund in Umständen, die dem Unternehmer zuzurechnen sind, liegt oder dass dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters, wegen Krankheit oder aus vergleichbaren Gründen nicht zugemutet werden kann.⁴⁶ Im Hinblick auf die Merkmale des „Alters“, der „Krankheit“ und der vergleichbaren Gründe ist jedoch – vor dem Hintergrund mangelnder Hinweise in der Gesetzesbegründung – nicht geklärt, inwieweit diese Merkmale vorliegen können, wenn es sich bei dem Handelsvertreter um eine juristische Person handelt.⁴⁷

Weiterhin hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch, wenn er seine Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag gemäß Vereinbarung mit dem Unternehmer auf einen Dritten überträgt.⁴⁸ Dies gilt auch dann, wenn der Handelsvertreter von dem Dritten keine oder keine angemessene Gegenleistung (Kaufpreis) erhält.⁴⁹

d) Beendigung

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entsteht mit Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses. Ein Handelsvertreterverhältnis endet entweder mit dem Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit⁵⁰ oder aufgrund einer Kündigung.

⁴³ § 28 Abs. 4 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁴⁴ Siehe zum aktuellen Diskussionsstand Ven i Norsk Lovkommentar til agenturloven, § 28 (note 122, sist hovedrevidert 06.11.2012), wonach gemäß seiner eigenen Meinung und der Rechtsentwicklung der Zeitpunkt der Erklärung der Kündigung maßgeblich sei, so dass die Parteien bereits während der laufenden Kündigungsfrist eine von der gesetzlichen Regelung abweichende vertragliche Vereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters treffen können.

⁴⁵ § 29 Abs. 1 des norwegischen Handelsvertretergesetzes. Beide Alternativen liegen sehr dicht beieinander (vgl. auch § 27 des norwegischen Handelsvertretergesetzes zur Kündigung aus wichtigem Grund), wobei der Unterschied darin besteht, dass die Kündigung aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung und die ordentliche Kündigung wegen Vertragsverletzung unter Einhaltung der geltenden Kündigungsfristen erfolgt.

⁴⁶ § 30 Abs. 1 Nr. 1 und Nr. 2 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁴⁷ Siehe Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 233, die unter Hinweis auf die Gesetzesbegründung der schwedischen Handelsvertreterregelungen meint, dass diese Merkmale bei einer juristischen Person dann vorliegen können, wenn sie bei den für das Handelsvertreterverhältnis entscheidenden Angestellten des Handelsvertreters eintreffen.

⁴⁸ § 30 Abs. 1 Nr. 3 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁴⁹ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 234.

⁵⁰ § 26 Abs. 1 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

Für die ordentliche Kündigung gelten grundsätzlich bestimmte gesetzliche Kündigungsfristen. Gemäß den gesetzlichen Regelungen:

- beträgt die Kündigungsfrist im ersten Vertragsjahr einen Monat,
- verlängert sich die Kündigungsfrist danach, also ab dem zweiten Vertragsjahr, für jedes angefangene Vertragsjahr um einen weiteren Monat,
- beträgt die Kündigungsfrist aber maximal sechs Monate.⁵¹

Maßgeblich für die Bestimmung der Kündigungsfrist ist, in welchem Vertragsjahr die Kündigung erklärt wird.⁵² Anstelle der gesetzlichen Kündigungsfristen können vor Kündigung grundsätzlich keine kürzeren Kündigungsfristen vereinbart werden; lediglich zu Gunsten des Handelsvertreters kann eine Kündigungsfrist von drei Monaten vereinbart werden,⁵³ die aber nur dann gilt, wenn die kürzere – gesetzliche – Kündigungsfrist von einem Monat oder von zwei Monaten nicht zur Anwendung kommt. Eine vereinbarte Kündigungsfrist von drei Monaten, die in dieser Länge gemäß den gesetzlichen Regelungen ehemals im dritten Vertragsjahr gilt, hat daher erst ab dem vierten Vertragsjahr, in dem gemäß den gesetzlichen Regelungen eine Kündigungsfrist von vier Monaten gelten würde, rechtliche Bedeutung.⁵⁴ Längere Kündigungsfristen können mit der Maßgabe vereinbart werden, dass die Kündigungsfrist für eine Kündigung durch den Unternehmer nicht kürzer als die Kündigungsfrist für eine Kündigung durch den Handelsvertreter sein darf.⁵⁵

Die Kündigungsfrist wird ab Ablauf des Monats, in dem die Kündigung erklärt wird, d.h. der anderen Partei zugeht,⁵⁶ berechnet.⁵⁷ Formvorschriften bestehen für die Kündigung nicht. Für den Zugang der Kündigungserklärung trägt die kündigende Partei die Beweislast.⁵⁸

4. Vertragshändler

a) Vertragshändlerrecht

Bei dem Vertragshändler handelt es sich um eine natürliche oder juristische Person, die Waren von einem Unternehmer kauft und die Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiterverkauft.

Das Vertragshändlerrecht ist in Norwegen nicht gesetzlich geregelt. Als Rechtsgrundlage kommt daher vor allem die analoge Anwendung des norwegischen Handelsvertreterrechts in Betracht.⁵⁹

⁵¹ § 25 Abs. 2 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁵² Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 175.

⁵³ § 25 Abs. 3 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁵⁴ Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 63.

⁵⁵ § 25 Abs. 4 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁵⁶ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 176.

⁵⁷ § 25 Abs. 5 des norwegischen Handelsvertretergesetzes.

⁵⁸ Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 177.

⁵⁹ Vgl. Eftestøl, Agenturloven, 1. Auflage 1998, S. 25.

b) Ausgleichsanspruch

In diesem Zusammenhang stellt sich regelmäßig die Frage, ob der Vertragshändler nach Beendigung des Vertragshändlervertrags einen Ausgleichsanspruch ähnlich dem Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters⁶⁰ hat.

Hierzu hatte der norwegische Oberste Gerichtshof (Høyesterett) – vor dem Erlass des heutigen norwegischen Handelsvertretergesetzes – entschieden, dass eine analoge Anwendung der damaligen gesetzlichen Regelungen über den handelsvertreterrechtlichen Ausgleichsanspruch auf Vertragshändler, deren Rechtsverhältnisse bereits damals nicht gesetzlich geregelt waren, grundsätzlich nicht in Betracht komme; etwas Anderes sei nur in besonderen Fällen denkbar, wenn man anderenfalls zu einem völlig unangemessenen Ergebnis käme.⁶¹ In der Gesetzesbegründung für das später erlassene norwegische Handelsvertretergesetz⁶² wurde demgegenüber ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Regelungen des Handelsvertretergesetzes dann auf andere Vertriebsverträge analog zur Anwendung kommen sollen, „soweit dies natürlich“ sei.⁶³

Gleichwohl hat der norwegische Oberste Gerichtshof in einer neueren Entscheidung entschieden, dass er an seiner früheren Rechtsprechung festhalte. Seit seiner früheren Entscheidung, d.h. trotz des zwischenzeitlichen Erlasses des norwegischen Handelsvertretergesetzes, habe sich nämlich das Recht nicht in eine andere Richtung weiterentwickelt.⁶⁴

Daher hat ein Vertragshändler grundsätzlich keinen Ausgleichsanspruch in analoger Anwendung der Regelungen des norwegischen Handelsvertretergesetzes. Ausnahmsweise soll ein Ausgleichsanspruch nur in besonderen Fällen bestehen, wenn man anderenfalls zu einem völlig unangemessenen Ergebnis käme. Worin ein derartiger besondere Fall bestehen könne, wird allerdings in der norwegischen Literatur und Rechtsprechung nicht einmal ansatzweise erörtert. Wenn dann im Ausnahmefall nach Beendigung des Vertragshändlervertrags ein Ausgleichsanspruch besteht, wird sich dieser im Einzelnen nach den Regelungen des norwegischen Handelsvertretergesetzes bestimmen.



***Rechtsanwalt/Advokat
Dr. Roland Mörsdorf**

Advokatfirmaet Grette DA
0114 Oslo

romo@grette.no

⁶⁰ Siehe hierzu oben unter Ziffer 3. c).

⁶¹ Urteil vom 19. Februar 1980, Rt. 1980, S. 243.

⁶² Siehe hierzu oben unter Ziffer 2.

⁶³ „så lengt det er naturlig“, Ot. prop. Nr. 49, 1991-1992, S. 40.

⁶⁴ Urteil vom 13. Februar 2014 in Sachen HR-2014-306-A, Rt. 2014, S. 118.