

II- 811 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des NationalratesXIV. Gesetzgebungsperiode

**DER BUNDESMINISTER  
FÜR JUSTIZ**

10.015/1-I 3/76

316 /AB

1976 -06- 03

zu 315 J

An den

Herrn Präsidenten des Nationalrates

Parlament

1010 Wien

zu Z. 315/J-NR/1976.

Die mir am 20.4.1976 übermittelte schriftliche Anfrage der Abgeordneten zum Nationalrat M e l t e r und Genossen, Nr. 315/J vom 20.4.1976, betreffend das Handelsvertretergesetz, beantworte ich wie folgt:

Zu 1., 2. und 3.:

Der Handelsvertreter übt nach der Begriffsbeschreibung des § 1 HVG eine selbständige und gewerbsmäßige Tätigkeit aus, er ist Kaufmann iS des § 1 Abs. 2 Z. 7 HGB. Er besorgt auf Grund eines Vertrages oder in dem vom HVG niedergelegten Umfang die Geschäfte eines anderen.

Hiervon ist scharf zu unterscheiden der in einem Dienstverhältnis stehende Vertreter. Der Handelsvertreter unterscheidet sich von ihm dadurch, daß er seine Tätigkeit selbständig und nicht in wirtschaftlicher Abhängigkeit vom Geschäftsherrn oder gar unter Einordnung

- 2 -

in dessen Betrieb ausübt. Der Handelsvertreter übt also einen freien Beruf mit allen Chancen und Risken eines solchen aus.

Das Rechtsverhältnis zwischen dem Handelsvertreter und seinem Geschäftsherrn ist daher anders gestaltet als das zwischen einem angestellten Handelsvertreter und seinem Arbeitgeber. So ist vor allem auch der Entschädigungsanspruch nach § 25 HVG seinem Wesen und Zweck nach etwas anderes als die nach dem Angestelltengesetz und ähnlichen arbeitsrechtlichen Gesetzen den in einem Arbeitsverhältnis stehenden Personen gebührende Abfertigung.

Die Regelung des § 25 HVG enthält einen Entschädigungsanspruch, die EB 224 BlgNR 9. GP sprechen von der "Einführungentschädigung"; im vergleichbaren deutschen Recht (§ 89 b dHGB) ist vom "Ausgleichsanspruch" die Rede. Der Handelsvertreter soll durch diesen Entschädigungsanspruch eine weitere Gegenleistung für seine, durch die Provision noch nicht voll abgegolte Leistung erhalten, nämlich die Schaffung eines solchen Kundenstammes, den der Unternehmer auch nach Abgang des Handelsvertreters ohne dessen Beteiligung nutzen kann.

Was das Ausmaß der "Einführungentschädigung" anbelangt, so geht der § 25 HVG auf die Novelle vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153, zurück. Vor dieser Novelle gebührte dem Handelsvertreter, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, bei Lösung des Vertragsverhältnisses ohne sein Verschulden nur dann eine Entschädigung, wenn das Vertragsverhältnis weniger als drei Jahre gedauert hat. Diese starre Grenze entsprach nach Auffassung des Gesetzgebers nicht den

- 3 -

tatsächlichen Verhältnissen, besonders in den Fällen, in denen der Handelsvertreter für den Aufbau des Kundenstocks eine Anlaufzeit von einem oder zwei Jahren benötigte und etwa erst im dritten Jahr eine seinen Bemühungen einigermaßen entsprechende Provision verdiente, während der Haupterfolg seiner Tätigkeit erst in der folgenden Zeit eintrat. Durch die Novelle 1960 wurde daher die Einführungssentschädigung auch bei längerer Dauer des Vertragsverhältnisses vorgesehen; da sich aber die Tätigkeit des Handelsvertreters für ihn umso günstiger auswirkt, je länger das Vertragsverhältnis gedauert hat, wurde diese Entschädigung für jedes weitere volle Vertragsjahr um ein Zwölftel vermindert, so daß sie nach 15 Jahren wegfällt (vgl. EB zum Art. I Z. 6 der RV, 224 BlgNR 9. GP). Diese Begründung ist auch heute noch stichhaltig.

Die Fragen sind damit dzt. abschlägig zu beantworten, doch wird das Bundesministerium für Justiz den ganzen Fragenkreis noch einer näheren, auch rechtsvergleichenden Prüfung unterziehen. Nach Vorliegen der Ergebnisse dieser Prüfung wird ein abschließendes Urteil ausgesprochen werden können.

2. Juni 1976  
Der Bundesminister:

*Rnodar*