

## Vorlage der Staatsregierung.

**Gesetz**

vom . . . . .

über die

## Rechtsverhältnisse der Handelsagenten (Handelsagentengesetz).

Die Nationalversammlung hat beschlossen:

## § 1.

Begriff des  
Handelsagenten.

(1) Wer von einem anderen (Geschäftsherrn) mit der Vermittlung oder Abschließung von Handelsgeschäften oder überhaupt von Rechtsgeschäften in Ansehung beweglicher Sachen, Rechte oder Arbeiten in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbemäßig ausübt, ist Handelsagent.

(2) Der Handelsagent ist Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches.

## § 2.

Pflichten des  
Handelsagenten.

(1) Der Handelsagent hat das Interesse des Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes wahrzunehmen; er ist insbesondere verpflichtet, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Nachrichten zu geben und ihn ohne Verzug von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn abgeschlossen hat.

(2) Der Handelsagent haftet für ein Verschulden seiner Leute und anderer Personen, deren er sich bei der Ausübung seiner Tätigkeit bedient.

## § 3.

Befugnisse des  
Handelsagenten.

(1) Der Handelsagent kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Geschäftsherrn nur dann abschließen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Hat ein Handelsagent, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Geschäftsherrn mit dem Dritten abgeschlossen, so gilt es als vom Geschäftsherrn genehmigt, wenn dieser nicht ohne Verzug, nachdem

er vom Abschlusse des Geschäftes Kenntniss erlangt hat, dem Dritten erklärt, daß er das Geschäft ablehne.

## § 4.

(1) Zahlungen für den Geschäftsherrn kann der Handelsagent nur dann annehmen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsagent nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäftes vereinbarten Zahlungsbedingungen abzuändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

(3) Ist der Handelsagent als Handlungsreisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird und andere Erklärungen, durch welche die Kundschaft ihre Rechte wahr, können auch dem Handelsagenten gegenüber abgegeben werden.

(5) Ein Handelsagent kann das dem Geschäftsherrn nach Artikel 348 H. G. B. zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Ware ausüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsagenten braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

## § 5.

Verbot der  
Annahme von  
Belohnungen.

(1) Der Handelsagent darf mangels eines abweichenden Handelsgebrauches ohne Einwilligung des Geschäftsherrn von dem Dritten, mit dem er für den Geschäftsherrn Geschäfte abschließt oder vermittelt, eine Provision oder sonstige Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Geschäftsherr kann vom Handelsagenten die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Provision oder Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

## § 6.

Provision.

(1) Dem Handelsagenten gebührt für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft eine Provision.

(2) Der Anspruch auf die Provision wird mangels anderer Vereinbarung mit dem Abschlusse des Geschäftes erworben. Bei Verkaufsgeschäften gilt der Anspruch im Zweifel in diesem Zeitpunkte als erworben, wenn eine Zahlung beim Geschäftsherrn eingegangen ist und nur nach Verhältnis des eingegangenen Betrages.

(3) Ist die Ausführung eines vom Handelsagenten oder durch dessen Vermittlung abgeschlossenen Geschäftes oder die Gegenleistung des Dritten, mit dem das Geschäft abgeschlossen worden ist, nur infolge Verhaltens des Geschäftsherrn ganz oder teilweise unterblieben, so kann der Handelsagent die volle Provision verlangen, es sei denn, daß für das Verhalten des Geschäftsherrn wichtige Gründe auf Seite des Dritten vorliegen.

(4) Soweit nicht ein abweichender Handelsgebrauch besteht, wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

## § 7.

Für direkte Geschäfte.

Dem Handelsagenten gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Geschäftsherrn zustande gekommen sind.

## § 8.

Gebietsagenten.

(1) Ist der Handelsagent ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet als alleiniger Vertreter des Geschäftsherrn bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Geschäftsherrn oder für diesen mit der zum Gebiete des Handelsagenten gehörigen Kundschaft abgeschlossen worden sind.

(2) Diese Vorschrift ist sinngemäß anzuwenden, wenn der Handelsagent für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter des Geschäftsherrn bestellt ist.

## § 9.

Nach Beendigung des Verhältnisses.

(1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsagenten die Provision nur dann, wenn das Geschäft von ihm eingeleitet und derart vorbereitet wurde, daß der Abschluß hauptsächlich auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

(2) Wenn hiernach mehreren Handelsagenten ein Anspruch auf die Provision zusteht, ist sie nach Verhältnis ihrer Tätigkeit in billiger Weise unter sie zu verteilen.

## § 10.

Verhinderung am  
Verdienst.

(1) Wird ein Handelsagent vom Geschäftsherrn vertragswidrig verhindert, Provisionen in dem vereinbarten oder in dem nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfange zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, daß der Geschäftsherr während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle (Kartell) übergeben hat.

## § 11.

Höhe der Pro-  
vision.

(1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsagenten üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Geschäftsherr dem Dritten gewährt hat, dürfen mangels eines abweichenden Handelsgebrauches bei Berechnung der Provision nur dann abgezogen werden, wenn sie beim Abschluß des Geschäftes vereinbart worden sind.

## § 12.

Ersatz der Aus-  
lagen.

(1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsagent Ersatz nicht verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Geschäftsherr mangels anderer Vereinbarung oder eines abweichenden Handelsgebrauches die Auslagen für Porti, Telegramme, Ferngespräche und Musterkoffer sowie die besonderen Barauslagen zu vergüten, die er in Folge Auftrages des Geschäftsherrn aufwenden mußte.

## § 13.

Fälligkeit der Pro-  
vision.

Der Anspruch auf die Provision wird an dem Tage fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetze die Abrechnung stattfinden soll.

## § 14.

Abrechnung und  
Vorschußleistung.

(1) Über die Provisionsansprüche ist mit Ende Juni und Ende Dezember eines jeden Jahres, wenn aber das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalenderjahres gelöst wird, innerhalb eines Monats, nachdem der Anspruch unbedingt erworben wurde, abzurechnen.

(2) Der Handelsagent kann einen seinen unbedingt erworbenen Provisionsforderungen und seinen Barauslagen entsprechenden Vorschuß verlangen.

## § 15.

Buchauszug und  
Büchereinsicht.

(1) Der Handelsagent kann die Mitteilung eines Buchauszuges über die Geschäfte verlangen, für die ihm Provision gebührt.

(2) Wenn der Handelsagent glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszuges verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozesse, bei dem Bezirksgerichte, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlegung beantragen.

(3) Von dem Inhalte der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsagenten betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter insoweit offen zu legen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist.

(4) Erhebt der Geschäftsherr gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsagenten Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, daß die Bücher durch einen vom Gerichte bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im übrigen finden die Vorschriften der Zivilprozessordnung über die Sicherung von Beweisen und in Ansehung der Kosten des Verfahrens auch die Vorschrift des § 365, Absatz 2, 3. P. O. Anwendung.

## § 16.

Gewinn-  
beteiligung.

(1) Ist bedungen, daß das Entgelt des Handelsagenten ganz oder zum Teil in einem Anteil an dem Gewinne aus allen oder aus bestimmten Geschäften bestehen oder daß der Gewinn in anderer Art für die Höhe des Entgelts maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahres auf Grund der Bilanz abzurechnen.

(2) Der Handelsagent kann die Einsicht der Bücher verlangen, soweit dies zur Prüfung der Richtigkeit dieser Abrechnung erforderlich ist.

## § 17.

Verjährung.

(1) Die Provisionsansprüche verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen wurden, mit dem Schluß des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Schluß des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Ab-

rechnung zu pflegen war, beginnt die Verjährung mit dem Schluß des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Geschäftsherrn angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Geschäftsherrn gehemmt.

## § 18.

Zurückbehaltungsrecht.

Dem Handelsagenten steht unter den in Artikel 313 und 314 H. G. B. angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht an den ihm vom Geschäftsherrn übergebenen Mustern zu. Die Vorschrift des Artikels 313, Absatz 2, H. G. B. steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechtes an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsagent verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Geschäftsherr einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitige Sicherheit für diesen Betrag leistet.

## § 19.

Endigung des Verhältnisses.

(1) Das Vertragsverhältnis endet mit dem Ablaufe der Zeit, für die es eingegangen wurde.

a) Kündigung.

(2) Ist das Vertragsverhältnis ohne Zeitbestimmung eingegangen oder fortgesetzt worden, so kann es von jedem Teile mit Ablauf eines jeden Kalendervierteljahres nach vorgängiger sechswöchiger Kündigung gelöst werden.

(3) Die Kündigungsfrist muß immer für beide Teile gleich sein. Wurden ungleiche Fristen vereinbart, so gilt für beide Teile die längere Frist.

## § 20.

b) Kündigung zur Unzeit.

Ist eine kürzere als die im § 19, Absatz 2, festgesetzte Kündigungsfrist oder der Ausschluß einer Kündigungsfrist vereinbart worden, so darf gleichwohl in Geschäftszweigen, bei denen der hauptsächlichste Geschäftsverkehr auf bestimmte Zeitabschnitte beschränkt ist, nicht derart gekündigt werden, daß das Vertragsverhältnis während dieses Zeitabschnittes oder unmittelbar vorher endet, es sei denn, daß ein wichtiger Grund für die vorzeitige Lösung des Vertragsverhältnisses vorliegt.

## § 21.

c) Vorzeitige Lösung.

Das Vertragsverhältnis kann, wenn es für bestimmte Zeit eingegangen wird, vor Ablauf dieser Zeit, sonst aber ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teile aus wichtigen Gründen gelöst werden.

## § 22.

Auflösungsgründe  
auf Seite des  
Geschäftsherrn.

Als ein wichtiger Grund, der den Geschäftsherrn zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsagent unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;

2. wenn sich der Handelsagent einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Geschäftsherrn unwürdig erscheinen läßt, insbesondere wenn er entgegen der Vorschrift des § 5 eine Provision oder sonstige Belohnung annimmt, wenn er dem Geschäftsherrn Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;

3. wenn der Handelsagent während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterläßt oder sich weigert, für den Geschäftsherrn tätig zu sein oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;

4. wenn der Handelsagent sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Geschäftsherrn zuschulden kommen läßt;

5. wenn über das Vermögen des Handelsagenten der Konkurs eröffnet wird.

## § 23.

Auflösungsgründe  
auf Seite des  
Handelsagenten.

Als ein wichtiger Grund, der den Handelsagenten zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsagent unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;

2. wenn der Geschäftsherr die dem Handelsagenten zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, insbesondere seinen Verpflichtungen im Sinne des § 10 zuwiderhandelt;

3. wenn der Geschäftsherr sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsagenten zuschulden kommen läßt;

4. wenn der Geschäftsherr den Betrieb des Geschäftszweiges aufgibt, in dem der Handelsagent hauptsächlich tätig ist.

## § 24.

Ansprüche bei  
vorzeitiger  
Lösung.

(1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne daß hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des

ihm verursachten Schadens verlangen. Das gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 20 gekündigt worden ist.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

## § 25.

Ansprüche des mit der Kundenzuführung betrauten Handelsagenten bei Lösung vor Ablauf von drei Jahren.

(1) Hat der Geschäftsherr das Vertragsverhältnis mit dem Handelsagenten, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, vor Ablauf von drei Jahren gelöst, ohne daß der Handelsagent durch schuldbares Verhalten dem Geschäftsherrn gegründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder zur Kündigung des Vertragsverhältnisses gegeben hat, so gebührt dem Handelsagenten eine angemessene Entschädigung, wenn dem Geschäftsherrn oder dessen Rechtsnachfolger aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehen.

(2) Ein solcher Anspruch ist bei sonstigem Ausschluß innerhalb drei Jahren nach der Lösung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

## § 26.

Konkurrenzklausele.

Eine Vereinbarung, durch die der Handelsagent für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

## § 27.

Konkurs des Geschäftsherrn.

(1) Durch die Verhängung des Konkurses über das Vermögen des Geschäftsherrn wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsagent ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzuge seine Tätigkeit insoweit fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Konkurseröffnung vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Vertrage eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsagent den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

## § 28.

Zwingende Vorschriften.

(1) Die Bestimmungen der §§ 10, Absatz 1, 14, Absatz 2, 15, Absatz 1 und 2, 16, Absatz 2, 19, Absatz 3, 24, 25 und 27, Absatz 2, können im voraus durch Vertrag zuungunsten des Handelsagenten weder aufgehoben noch beschränkt werden.



## 826 der Beilagen. — Konstituierende Nationalversammlung.

9

(2) Die Bestimmung des § 20 kann im Voraus durch Vertrag weder zuungunsten des Geschäftsherrn noch zuungunsten des Handelsagenten aufgehoben oder beschränkt werden.

## § 29.

Andere Geschäfts-  
vermittler.

(1) Die Bestimmungen der §§ 2, 4, 5, 6, 11 bis 13, 17 und 18 finden auch auf Kaufleute und andere Personen Anwendung, die, ohne ständig damit betraut zu sein, für einen anderen Geschäfte vermitteln oder in dessen Namen und für dessen Rechnung abschließen, gleichviel, ob es sich um bewegliche oder unbewegliche Sachen, um Rechte oder Arbeiten, um Vermögensmassen oder Unternehmungen handelt.

(2) Über ihre Provisionen ist ohne Verzug abzurechnen, nachdem der unbedingte Anspruch auf die Provision erworben worden ist (§ 6, Absatz 2).

## § 30.

Verhältnis zu  
anderen Gesetzen.

(1) Die Vorschriften dieses Gesetzes finden keine Anwendung auf die Rechtsverhältnisse zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern im Sinne des Gesetzes vom 16. Jänner 1910, R. G. Bl. Nr. 20, sowie auf die Rechtsverhältnisse der Handelsmäkler im Sinne des Gesetzes vom 4. April 1875, R. G. Bl. Nr. 68.

(2) Insoweit dieses Gesetz nicht etwas anderes bestimmt, finden die Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des allgemeinen bürgerlichen Rechtes auf die in diesem Gesetze geregelten Vertragsverhältnisse Anwendung.

## § 31.

Beginn der Wirk-  
samkeit.

(1) Dieses Gesetz tritt mit dem ersten Tage des auf die Kundmachung folgenden sechsten Kalendermonates in Wirksamkeit.

(2) Die Bestimmungen dieses Gesetzes finden auf die zur Zeit des Eintrittes seiner Wirksamkeit bestehenden Vertragsverhältnisse Anwendung.

## § 32.

Vollzugsvorschrift.

Mit dem Vollzuge dieses Gesetzes sind die Staatssekretäre für Justiz und für Handel und Gewerbe, Industrie und Bauten betraut.



# Begründung

zum

## Entwurfe eines Gesetzes über die Rechtsverhältnisse der Handelsagenten (Handelsagentengesetz).

### Einleitung.

Der mächtige Aufschwung, den die Volkswirtschaft in den letzten Jahrzehnten genommen hat, brachte notwendigerweise eine durchgreifende Veränderung der gesamten Organisation und Technik des Handels mit sich. Durch die gewaltige Steigerung der Bedürfnisse und die ihr zum Teile vorausseilende Produktion hat der Güterumlauf und die Erweiterung des Absatzgebietes eine ungeahnte Entwicklung erfahren, zumal eine unerlässliche Vorbedingung hierfür durch die Ausgestaltung der Verkehrsverhältnisse geschaffen worden war. Dadurch trat naturgemäß die unmittelbare Beziehung des Kaufmannes zu seiner Kundschaft, auf der ursprünglich vor allem der Warenumsatz innerhalb eines örtlich eng begrenzten Gebietes beruhte, allmählich in den Hintergrund. In gleichem Maße schwand die Bedeutung der Märkte als Konzentrationsmittel des Handels, an deren Stelle neue Zwischenglieder des Handels traten, denen die Aufgabe zufiel, Angebot und Nachfrage in verlässlicher Weise festzustellen und für die zweckmäßige Verteilung der Güter Sorge zu tragen. Der hauptsächlichste Wandel in der Form des Handelsverkehrs zeigte sich darin, daß die Kundschaft nicht mehr wie früher die Einkaufsgelegenheit aufsuchte, um ihren Bedarf zu decken, sondern daß umgekehrt der Kaufmann es als seine Aufgabe betrachtete, die Bedarfsgelegenheit zu ermitteln und die Kundschaft an ihrem Sitz aufzusuchen, um für seine Waren den gewünschten Absatz zu finden. Die Tätigkeit der Kundschaftsermittlung und Erwerbung wird aus naheliegenden Gründen regelmäßig nicht vom Kaufmann selbst ausgeübt, sondern zumeist Angeestellten des Kaufmannes oder Personen übertragen, die, ohne bei dem Kaufmann bedienstet zu sein, vermöge ihrer Sach- und Personenkenntnis und ihrer geschäftlichen Erfahrung in einzelnen bestimmten Bezirken hierzu besonders geeignet erscheinen. Solche Reisende, die häufig nicht nur ein Haus, sondern — behufs Minderung der Reisespesen — mehrere Häuser vertreten, sind damit betraut, an den Orten, in die sie der in der Regel von vornherein zusammengestellte Reiseplan führt, die Kundschaft zu besuchen, ihnen Muster vorzulegen, Bestellungen entgegenzunehmen oder, insofern ihnen Handlungsvollmacht erteilt worden ist, auch Geschäfte für das von ihnen vertretene Haus mit bindender Kraft abzuschließen. Vielsach ist jedoch diese Institution der sogenannten Handlungsreisenden durch im Absatzgebiete sesshafte und ständig mit der Vertretung eines Hauses betraute Personen zurückgedrängt worden. Die Gründe für diese Erscheinung liegen vorwiegend in dem Umstande, daß derlei Personen über die Marktlage und die oft täglich wechselnden Preise, über die Konkurrenzverhältnisse und die speziellen Bedürfnisse der Kundschaft in der Regel viel besser und genauer unterrichtet sind, als der seinen Aufenthaltsort stets wechselnde Reisende. Abgesehen davon bietet auch das innere Vertragsverhältnis des Geschäftsherrn zu seinem Vertreter dem ersteren gewisse Vorteile gegenüber der Anstellung eines Reisenden. Die in einem Bezirke

selbsthaften Vertreter beziehen fast ausschließlich nur Provision von dem Warenumsatz, der durch sie vermittelt wurde; dadurch wird, abgesehen von der erleichterten Lösbarkeit des Vertragsverhältnisses selbst, dem Kaufmann eine sichere und zuverlässige Grundlage für die Preisersetzung geboten. Die Tätigkeit dieser gegenüber dem Reisenden viel selbständigeren und unabhängigeren Geschäftsvermittler überhebt den Geschäftsherrn der Aufgabe, für den Absatz seiner Waren im einzelnen zu sorgen, und ermöglicht ihm durch eine weitgehende Arbeitsteilung, seine ganzen Kräfte in den Dienst seiner übrigen kaufmännischen, insbesondere produktiven Tätigkeit zu stellen. Die Zahl und die Bedeutung dieser Art von Geschäftsvermittlern, die im Verkehr als Handelsagenten bezeichnet werden, hat in dem Maße zugenommen, als der Handel die engen territorialen Schranken durchbrochen und über diese Grenzen hinaus zu einem weltumspannenden Faktor geworden ist; ihre Tätigkeit erstreckt sich auf das gesamte Gebiet kaufmännischen Verkehrs vom Urprodukt angefangen bis zum Vertrieb des fertiggestellten Erzeugnisses.

Der Mangel einer gesetzlichen Regelung des Agenturverhältnisses hat sich nach mehrfachen Richtungen hin empfindlich fühlbar gemacht. Da der Begriff des Handelsagenten gesetzlich nicht umschrieben und daher gewissermaßen vogelfrei war, wurde diese Bezeichnung vielfach auch von solchen Personen in Anspruch genommen, denen er nicht zukam und deren Gebarung auf das Ansehen und das Interesse des gesamten Standes nachteilig einwirkte. In gleichem Maße machte sich dieser Mangel bei der Rechtsprechung geltend, die sich in jedem einzelnen Falle immer wieder von neuem mit der Ermittlung und Feststellung der für den Begriff des Handelsagenten erforderlichen Kriterien beschäftigen mußte und nach mehr oder weniger analogen gesetzlichen Vorschriften suchte, die für Vertragsverhältnisse ähnlicher Art getroffen sind. In den einzelnen Entscheidungen werden daher bald die Bestimmungen über den Lohn- und Werkvertrag, bald jene über den Vollmachtsvertrag, unter Umständen auch die Vorschriften über den Gesellschaftsvertrag u. a. als anwendbar erklärt.

Abgesehen von der Vorschrift des § 59 c O. D., die sich aber lediglich mit den gewerberechtiglichen Befugnissen der Handelsagenten beschäftigt, konnte ein Anhaltspunkt für die privatrechtliche Stellung des Handelsagenten bisher nur aus der Bestimmung des Artikels 272, Z. 4, S. G. B. gewonnen werden, durch welche die gewerbemäßige Vermittlung oder Abschließung von Handelsgeschäften als ein Handelsgeschäft erklärt wird. Aus dieser Bestimmung war im Zusammenhalte mit der Vorschrift des Artikels 4 S. G. B. die Folgerung gegeben, daß der Handelsagent in der Regel als Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches anzusehen ist, daß daher im allgemeinen die handelsrechtlichen Vorschriften Anwendung zu finden haben.

Der Mangel einer Regelung des Agentenverhältnisses machte sich auch im Deutschen Reiche fühlbar und führte dazu, daß man bei Abfassung des neuen deutschen Handelsgesetzbuches auf eine Ausfüllung dieser Lücke in der Gesetzgebung bedacht war. Der VII. Abschnitt des ersten Buches des deutschen Handelsgesetzbuches beschäftigt sich daher in den §§ 84 bis 92 mit dem Begriff und dem Vertragsverhältnisse der Handelsagenten (dort Handlungsagenten genannt), wodurch die Bestrebungen dieses Standes, auch in Österreich zu einer gesetzlichen Regelung zu gelangen, kräftige Unterstützung erfahren haben.

In Würdigung dieser von den Handelsagenten aufgestellten Forderung hat denn auch die ehemalige österreichische Regierung im Jahre 1900 einen Fragebogen verfaßt, der sich im wesentlichen auf die entsprechenden Bestimmungen des deutschen Handelsgesetzbuches stützte und in Erfahrung zu bringen suchte, ob sich diese Bestimmungen zur Übernahme für das österreichische Recht eignen. Dieser Fragebogen wurde den zur Wahrung der kaufmännischen Interessen berufenen Körperschaften übersendet, deren Äußerungen in der überwiegenden Mehrzahl zustimmend lauteten. Dennoch wurde damals an die Ausarbeitung einer Regierungsvorlage über die Rechtsverhältnisse der Handelsagenten nicht geschritten, einerseits weil es ratsam erschien, zunächst abzuwarten, ob und in welchem Maße sich die Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches bewähren, andererseits aber weil es dringlicher schien, vorerst eine gesetzliche Regelung des Dienstverhältnisses des kaufmännischen Hilfspersonals in Angriff zu nehmen, von dem ein Teil — insbesondere die im vorstehenden bereits erwähnten reisenden Angestellten — in einem dem Agentenverhältnis ziemlich ähnlichen Provisionsverhältnis steht.

Nachdem diese Aufgabe durch das Handlungsgehilfengesetz vom 16. Jänner 1910, R. G. Bl. Nr. 20, abgeschlossen worden war, schien der Zeitpunkt gekommen, nunmehr auch die Rechtsverhältnisse der Handelsagenten gesetzlich zu regeln. Das Gremium der Wiener Handelsagenten hat einen Gesetzentwurf veröffentlicht, der in Anlehnung an den damaligen Entwurf eines Handlungsgehilfengesetzes alle Wünsche zum Ausdruck bringt, deren Verwirklichung der Handelsagentenstand im Interesse der Sicherung seiner Rechte und seines wirtschaftlichen Gedeihens für erforderlich hält. Auf Grund dieses den beteiligten Zentralstellen vorgelegten Entwurfes, der übrigens nicht unwidersprochen geblieben ist und in mehrfacher

Richtung von den Organisationen des Kaufmannsstandes bekämpft wurde, hat ferner im Frühjahr 1911 eine von der Wiener Handels- und Gewerbekammer veranstaltete Enquete stattgefunden, deren Ergebnis einen Überblick über das richtige Maß der von der Handelsagentenschaft aufgestellten Forderungen ermöglichte.

Man mußte sich, bevor an die Ausarbeitung eines Entwurfes herangetreten wurde, darüber klar sein, ob es sich um ein Gesetz handelt, das sich den Schutz des schwächeren Vertragsgenossen gegen den stärkeren zum Ziele setzt, also auf sozialpolitischer Grundlage ruhen soll, oder ob die Vertragsfreiheit beider Teile hinsichtlich der im Entwurfe zu regelnden privatrechtlichen Beziehungen zu wahren sei. Der Entwurf hat sich grundsätzlich der letzteren Auffassung in der Erwägung angeschlossen, daß es sich um ein Vertragsverhältnis zwischen selbständigen Unternehmern handelt, mögen auch im einzelnen Falle ihre wirtschaftlichen Kräfte verschieden sein, und demnach die allgemeinen Voraussetzungen für die Erlassung von Schutzbestimmungen fehlen. Der Entwurf ist von diesem Grundsatz nur dort abgewichen, wo die unmittelbarsten Interessen der Handelsagenten in Frage kommen; in diesen Punkten aber konnte der Ausschluß entgegenstehender Vereinbarungen zuungunsten des Agenten um so weniger Bedenken hervorrufen, als deren Verbot keinerlei berechnigte Interessen des Kaufmannsstandes zu verletzen vermag und den allgemeinen Grundsätzen über die Zulässigkeit des Vertragsinhaltes auf dem Gebiete zweiseitig verbindlicher Verträge entspricht.

Bevor noch der Entwurf die Zustimmung der berufenen Stellen zur endgültigen Fassung erhielt, brach der Krieg aus, der jede weitere Arbeit auf diesem Gebiete zum Stillstande brachte. Erst als im vierten Kriegsjahre die Aussicht auf Frieden und damit auch die Wiederkehr normaler Verhältnisse näher rückte, drängten wiederholte Aufforderungen der Agentenschaft die Regierung zur Wiederaufnahme der abgebrochenen Arbeiten. Hierdurch entstand für die Regierung zunächst die erste Pflicht, zu prüfen, ob die Voraussetzungen, auf denen der seinerzeit fertiggestellte Entwurf beruhte, noch fortbestehen, zumal die wirtschaftliche Lage durch den Warenmangel, das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, die staatliche Bewirtschaftung vieler Artikel, die Zusammenfassung der Produktion in Zwangsvereinigungen eine solche Umwälzung erfahren hatte, daß dem bisherigen Arbeitsfelde für die Vermittlertätigkeit der Boden entzogen zu sein schien. Eine zur Klärung dieser Fragen im Justizministerium mit den Sachmännern abgehaltene Besprechung ließ jedoch erkennen, daß diese Ansicht allerdings für eine ganze Reihe wichtiger Branchen zutreffend war, daß aber wieder auf anderen Gebieten die Vermittlertätigkeit reiche, zum Teil sogar erhöhte Bedeutung gewann. Es kann weiters als Ergebnis der Umfrage festgestellt werden, daß man in absehbarer Zeit mit der Wiederkehr normaler Verhältnisse rechnete und daß dann den Agenten nicht bloß für das Inland, sondern auch für die Beschaffung von Waren aus dem Auslande eine besonders wichtige Rolle zufallen werde. Unter solchen Umständen sei es aber doppelt nötig, die Rechtsverhältnisse zwischen Geschäftsherrn und Agenten ins Klare zu setzen und schon jetzt eine gesetzliche Regelung in die Wege zu leiten. Diesem Gutachten entsprechend hat sich die damalige Regierung entschlossen, den vorliegenden Gesetzentwurf dem Reichsrate zur verfassungsmäßigen Behandlung vorzulegen. Infolge des Zusammenbruches des alten Reiches kam es jedoch nicht zur parlamentarischen Beratung des Entwurfes.

Die Bestrebungen der Handelsagenten, zu einer gesetzlichen Regelung ihrer Rechtsverhältnisse zu gelangen, mußten im Hinblick auf die durch den Umsturz eingetretenen politischen und wirtschaftlichen Änderungen für so lange zum Stillstande kommen, bis durch den Friedensvertrag über unsere staatliche Selbständigkeit und die Bedingungen Klarheit geschaffen war, unter denen künftighin in der Republik Österreich Handel und Verkehr zur Betätigung werden gelangen können. Die Verhältnisse, wie sie sich seither entwickelt haben, lassen nun die Annahme nicht unbegründet erscheinen, daß die Gründe, die zuletzt von der Agentenschaft für eine gesetzliche Regelung ins Treffen geführt worden sind, nicht bloß in unvermindertem Maße fortbestehen, vielmehr eine erhöhte Bedeutung gewonnen haben. Denn es ist offenkundig, daß ein Wiederaufleben und Gedeihen unserer Volkswirtschaft in höherem Maße als früher von den Beziehungen zum Auslande und insbesondere zu den Sukzessionsstaaten abhängt und daß sich hierbei ein reiches Feld der Tätigkeit für alle diejenigen ergeben wird, die durch langjährige Erfahrung, Geschäftskennntnis, persönliche Beziehungen und Kreditfähigkeit in der Lage sind, alle Mittel auszuschnöpfen, um der Gesamtwirtschaft neues Leben zuzuführen. Diese Tätigkeit wird sich um so fruchtbarer entwickeln, wenn für sie rechtliche Grundlagen geschaffen werden, die für die Rechtsbeziehungen zwischen Auftraggeber und Geschäftsvermittler maßgebend sind.

Aus diesen Gründen hat sich die Regierung der Republik Österreich entschlossen, die seit langem in Vorbereitung befindliche Regelung zum Abschluß zu bringen und den Entwurf der Nationalversammlung zur Schlußfassung vorzulegen.

## Die einzelnen Bestimmungen des Entwurfes.

§§ 1, 29, 30.

Geltungsgebiet des Gesetzes.

§ 1. Es ist eine der wichtigsten Aufgaben des Entwurfes, den Begriff des Handelsagenten zu umschreiben und ihn dadurch vor den übrigen Geschäftsvermittlern hervorzuheben.

Den Inhalt der Tätigkeit des Handelsagenten bildet zunächst im Sinne des Artikels 272, Z. 4, H. G. B. die Vermittlung oder Abschließung von Handelsgeschäften für andere Personen. Der Handelsagent muß aber mit dieser Tätigkeit ständig betraut sein und sie selbständig und gewerbmäßig ausüben. Hierdurch wird der Handelsagent einerseits von den Maklern und anderen Geschäftsvermittlern, andererseits von dem in einem Dienstverhältnisse stehenden Geschäftsvermittler (Handlungsgesetzten) getrennt. Die Abgrenzung von dem Kommissionsgeschäfte ist in der weiteren Vorschrift gelegen, daß die Geschäfte im Namen und für Rechnung des Geschäftsherrn abgeschlossen werden müssen, während bekanntlich beim Kommissionsgeschäfte der Abschluß im Namen des Kommissionärs stattfindet. Die begriffliche Bestimmung des Gesetzes geht jedoch über den Rahmen der angeführten Vorschrift des Handelsgesetzbuches und der entsprechenden Bestimmung des § 84 des deutschen Handelsgesetzbuches sowie der in Betracht kommenden Vorschriften des Artikels V, lit. f, des Kundmachungspatentes zur Gewerbeordnung in Verbindung mit § 59 c G. D. in einer doppelten Richtung hinaus, weil die tatsächliche Entwicklung der Handels- und Verkehrsverhältnisse zu einer Ausdehnung des Begriffes drängt. Der Gesetzentwurf fordert nämlich nicht, daß der Geschäftsherr Kaufmann sein muß. Er will damit jene im geschäftlichen Leben häufigen Fälle berücksichtigen, in denen sich der Urproduzent zum Absatz und Vertrieb seiner Erzeugnisse der Vermittlungstätigkeit eines Agenten bedient. Da der Urproduzent als solcher Kaufmannseigenschaft nicht besitzt und dessen Veräußerungsgeschäfte nicht als Handelsgeschäfte gelten, würde die Vermittlungstätigkeit in Ansehung solcher Geschäfte von der gesetzlichen Regelung ausgeschlossen werden, obwohl sich derlei Geschäfte wirtschaftlich von den Handelsgeschäften nicht unterscheiden und kein ersichtlicher Grund besteht, die Vermittlungstätigkeit in Ansehung dieser Geschäfte nach anderen Grundsätzen zu beurteilen. Der Entwurf sieht aber weiters davon ab, nur denjenigen als Handelsagenten anzuerkennen, dessen Vermittlungstätigkeit sich auf Handelsgeschäfte im Sinne des Handelsgesetzbuches bezieht. In vielen Fällen werden allerdings die vermittelten Geschäfte, wenn auch nicht auf Seiten des Geschäftsherrn, so doch auf Seiten des anderen Vertragsteiles die Merkmale eines Handelsgeschäftes an sich tragen, so daß der überwiegende Teil des geschäftlichen Verkehrs bereits durch die bloße Ausführung der „Handelsgeschäfte“ getroffen werden wird; allein es müssen jene Fälle berücksichtigt werden, in denen diese Voraussetzungen nicht immer gegeben sind. Der Entwurf sieht daher vor, daß die Vermittlungstätigkeit hinsichtlich der Geschäfte in Ansehung beweglicher Sachen überhaupt, insbesondere auch von Rechten und Arbeiten, unter die Tätigkeit des Handelsagenten fallen kann.

Insofern sich nun die Vermittlungstätigkeit nicht zwischen Kaufleuten oder nicht in Ansehung von Handelsgeschäften vollzieht, würde der Agent nicht als Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches anzusehen sein, weil Artikel 272, Z. 4, nur von der Vermittlung und Abschließung von Handelsgeschäften spricht. Gleichwohl müssen auch für solche Agenten die Regeln über die kaufmännischen Rechte und Pflichten gelten; der Entwurf spricht daher dem Handelsagenten in jedem Falle Kaufmannseigenschaft zu und erweitert damit den Kaufmannsbegriff im Sinne des Handelsgesetzbuches, wie dies der seit der Schaffung des Handelsgesetzbuches eingetretenen wirtschaftlichen Entwicklung entspricht.

§ 29. Obwohl der Begriff des Handelsagenten im Entwurf auf eine über den Rahmen des Handelsgesetzbuches reichende Grundlage gestellt wird, ist nicht zu übersehen, daß es im geschäftlichen Leben noch gewisse andere Gruppen von Geschäftsvermittlern gibt, die als Handelsagenten nicht angesehen werden können. Hierzu gehören vor allem die Geschäftsvermittler in Ansehung unbeweglicher Sachen, ferner alle jene Personen, die von einem Vertragsteile nicht ständig mit der Geschäftsvermittlung betraut sind, sondern diese Tätigkeit nur gelegentlich üben und deren Zahl nach den Äußerungen des Gremiums keineswegs gering ist. Hierzu kommen die Makler, die eine Vermittlungstätigkeit gewerbmäßig und selbständig ausüben, bei denen aber der Auftraggeber regelmäßig wechselt, da sich der Auftrag zumeist durch das eine zustande gekommene Geschäft erschöpft. Es wäre verfehlt, bei der Schaffung eines Gesetzes über die Rechtsverhältnisse der Agenten dieser Personen nicht zu gedenken, zumal eine Reihe von Bestimmungen auch für ihre rechtlichen Beziehungen durchaus zutreffen. § 29 hebt demnach die für alle Gruppen von Vermittlern anwendbaren Bestimmungen des Entwurfes heraus und schafft für die Beurteilung ihrer Rechtsverhältnisse eine entsprechende Grundlage.

## 826 der Beilagen. — Konstituierende Nationalversammlung.

15

§ 30 hebt besonders hervor, daß das Gesetz auf die Rechtsbeziehungen zwischen Dienstgebern § 30. und Dienstnehmern im Sinne des Handlungsgehilfengesetzes keine Anwendung findet. Daß Dienstnehmer nicht als Handelsagenten in Betracht kommen, geht schon aus der Begriffsbestimmung des § 1 des Entwurfes hervor, da dort die selbständige gewerbliche Tätigkeit gefordert wird. Es kommt aber nicht selten vor, daß ein Dienstnehmer neben der Vermittlungstätigkeit für seinen Dienstgeber auch eine ebensolche Tätigkeit für andere Firmen mit Einwilligung seines Dienstgebers entwickelt. In solchen Fällen soll auf das Verhältnis des Dienstnehmers und des Dienstgebers das Handlungsgehilfengesetz Anwendung finden, das die Provisionsverhältnisse eingehend regelt; im Verhältnis zu den übrigen Geschäftsherren sind jedoch diese Dienstnehmer ebenso als Gelegenheitsvermittler anzusehen, wie Handelsagenten gegenüber Geschäftsherren, von denen sie nicht ständig mit der Vertretung betraut sind, und es unterliegt keinem Bedenken, daß die Vorschriften des Entwurfes in dem durch § 29 festgestellten Umfang auch auf derlei Rechtsverhältnisse angewendet werden.

Ein über das Moment des selbständigen Geschäftsbetriebes hinausgehendes Unterscheidungsmerkmal des Dienstverhältnisses vom Agenturverhältnis läßt sich im Gesetze nicht feststellen. Die Frage, ob selbständiger Geschäftsbetrieb vorliegt, wird im Einzelfall zu erheben sein. Anhaltspunkte hierfür bieten in der Regel die Umstände, daß der Handelsagent seine eigene Niederlassung hat, daß er die mit der geschäftlichen Einrichtung verbundenen Kosten gewöhnlich aus eigenen Mitteln bestreitet, daß er meistens mehrere Firmen vertritt und an einem vom Sitze des Geschäftsherrn verschiedenen Orte seine Tätigkeit ausübt, daß er nicht gleich einem Angestellten in den Geschäftsorganismus des Hauses eingegliedert ist usw. Da sich übrigens der Entwurf in vielen Punkten den Bestimmungen des Handlungsgehilfengesetzes anschließt, wird der Unterschied in der rechtlichen Stellung, abgesehen von gewissen Fragen, insbesondere der Auflösung des Vertragsverhältnisses und deren Rechtsfolgen, nicht mehr die gleiche praktische Bedeutung haben wie früher.

## §§ 2, 26.

## Pflichten des Handelsagenten.

Der Handelsagent ist in seiner Eigenschaft als Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches § 2, Abj. 1. schon auf Grund der allgemeinen Vorschrift des Artikels 282 H. G. B. zur Wahrung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes verpflichtet. § 2 hebt dies noch besonders hervor, gleich wie dies in den Artikeln 361 und 380 H. G. B. hinsichtlich der Geschäftsführung des Kommissionärs und des Spediteurs bestimmt worden ist. Dieser Rechtsatz lautet so allgemein und umfassend, daß hierdurch das gesamte Pflichtverhältnis des Handelsagenten in ausreichendem Maße gedeckt erscheint, ohne daß es notwendig wäre, gewisse Pflichten noch besonders hervorzuheben, wie beispielsweise die Pflicht, eingekommene Gelder abzuliefern, Veränderungen in der Kreditwürdigkeit der Kundschaft anzuzeigen, Rechenschaft zu geben u. dgl. Trotzdem hebt das Gesetz, gleich wie § 84 des deutschen Handelsgesetzbuches, mit Rücksicht auf die Eigentümlichkeiten des Agenturgeschäftes noch besonders die Pflicht hervor, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Nachrichten zu geben und ihn von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das der Agent für ihn abgeschlossen hat. Diese Verpflichtung auch auf die bloße Vermittlungstätigkeit des Handelsagenten auszudehnen, schien weder notwendig noch empfehlenswert, weil in dieser Richtung die allgemeine Verpflichtung zur Sorgfalt für das Interesse des Geschäftsherrn genügt und dem Fortbestand der gegenwärtig häufigen Praxis, die Offerten gesammelt von Zeit zu Zeit zu übersenden, nicht entgegengetreten werden soll.

Dagegen steht der Entwurf davon ab, die Tätigkeit des Handelsagenten von vornherein durch ein gesetzliches Konkurrenzverbot zu beschränken, wie dies durch das Handlungsgehilfengesetz hinsichtlich gewisser Gruppen von Dienstnehmern geschehen ist. Die Verhältnisse liegen in beiden Fällen gewiß nicht gleich. Während der Angestellte seinen Verdienst in der Regel lediglich von einem Hause bezieht, dem er ausschließlich seine Dienste und seine Arbeitskraft zu widmen verpflichtet ist, wird die Tätigkeit des Handelsagenten durch die Vertretung eines einzigen Hauses nur seltener völlig in Anspruch genommen. Im Regelfalle wird er noch Zeit und Gelegenheit finden, andere Firmen zu vertreten oder etwa für eigene Rechnung Geschäfte zu betreiben. Es kann ihm daher nach der Sachlage eine Tätigkeit auch innerhalb des von dem Geschäftsherrn betriebenen Handelszweiges nicht schlechthin verboten werden. Hierzu kommt, daß gerade die Vereinigung der Vertretung mehrerer Firmen gewisse Vorteile für den Geschäftsherrn mit sich bringen kann, zumal, wie in der Enquete erklärt wurde, „der Agent eine Börse im kleinen sein soll“. Auch das deutsche Handelsgesetzbuch hat von der Festsetzung eines Konkurrenzverbotes, das in dem Entwurfe vom Jahre 1896 enthalten war, mit der weiteren Begründung abgesehen, daß sich schon aus der Pflicht des Handelsagenten, das Interesse des Geschäftsherrn zu wahren,

von selbst ergibt, daß er diesem nicht durch anderweitige Geschäfte, die er in demselben Handelszweige macht oder vermittelt, eine unmittelbar schädigende Konkurrenz bereiten darf. Die allgemeine Vorschrift über die Sorgfaltspflicht wurde als ausreichend angesehen, um im einzelnen Falle die Grenzen zu bestimmen, die von dem Agenten hinsichtlich der Vertretung anderer Handlungshäuser oder hinsichtlich des eigenen Handelsbetriebes eingehalten werden müssen. Im übrigen bleibt es der freien Vereinbarung der Parteien immer offen, solche Beschränkungen im Vertrage festzusetzen.

§ 26. Die Vereinbarung einer Konkurrenzklausele in dem Sinne, daß hierdurch die Tätigkeit des Agenten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses beschränkt wird, untersagt der Entwurf in der Bestimmung des § 26 mit Rücksicht auf die wirtschaftlichen und sozialen Bedenken, die sich aus der Eigenschaft des Handelsagenten als selbständigen Unternehmers ergeben.

§ 2, Absatz 2. Die Ausübung der Tätigkeit des Handelsagenten an seine Person zu knüpfen und jede Stellvertretung auszuschließen, wie von mehreren Seiten beantragt wurde, stünde mit der Entwicklung des Instituts und mit den herrschenden wirtschaftlichen Verhältnissen nicht in Einklang. Es kann den Parteien ohneweiters gestattet sein, im Vertrage gewisse Beschränkungen in dieser Richtung zu vereinbaren, so beispielsweise, daß gewisse Kundschaften nur von dem Handelsagenten persönlich besucht werden dürfen oder daß ein bestimmtes Geschäft nur von ihm und nicht von einem Stellvertreter abgeschlossen werden darf; allein ein allgemeines Verbot in dieser Richtung würde, abgesehen davon, daß ein zureichender Grund hierfür fehlt, den Betrieb des Agenturgeschäftes gefährden und namentlich dort, wo die Vertretung zahlreicher Häuser in einer Hand vereinigt ist, geradezu unmöglich machen. Dagegen erscheint es billig, im Sinne des § 1313 a. b. G. B. dem Handelsagenten, ähnlich wie dies durch Artikel 400 H. G. B. für den Frachtführer vorgesehen ist, ganz allgemein und ohne Beschränkung auf culpa in eligendo vel custodiendo die Haftung für ein Verschulden seiner Leute und anderer Personen aufzuerlegen, deren er sich bei der Ausübung seiner Tätigkeit bedient, weil es sich hier ebenso wie beim Frachtvertrag um den Erfolg des ganzen Geschäftes handelt, nicht aber um die einzelnen zu diesem Zwecke vorzunehmenden Handlungen.

Die Bestimmung gilt auch für andere Geschäftsvermittler.

#### §§ 3, 4.

#### Befugnisse des Handelsagenten und deren Überschreitung.

§ 3. Der Entwurf unterscheidet entsprechend der Ausdrucksweise in Artikel 272, 3. 4, H. G. B. und den Ergebnissen der Praxis zwischen Handelsagenten, die nur mit der Geschäftsvermittlung betraut sind, und solchen, denen auch das Recht zusteht, Geschäfte für den Geschäftsherrn abzuschließen. Im ersteren Falle obliegt dem Handelsagenten in der Regel nur, Aufträge der Kundenschaft dem Geschäftsherrn zu übermitteln, der sich die freie Entschliebung über deren Annahme oder Ablehnung vorbehalten hat. Das Geschäft kommt in diesen Fällen erst dann zustande, wenn der Auftrag vom Geschäftsherrn selbst angenommen worden ist. Der Entwurf enthält keine Vorschrift, nach der etwa eine Rechtsvermutung für den Bestand einer Abschlußvollmacht zugunsten des Handelsagenten aufgestellt wird, sondern er überläßt es der freien Übereinkunft der Parteien, über die Erteilung einer Abschlußvollmacht schlüssig zu werden, zumal dies in der Regel ein besonderes Vertrauensverhältnis voraussetzt.

Einer der häufigsten Fälle der Überschreitung von Befugnissen des Handelsagenten ergibt sich, wenn der nur mit der Geschäftsvermittlung betraute Agent ein Geschäft im Namen des Geschäftsherrn abschließt, ohne tatsächlich Abschlußvollmacht zu besitzen. Das deutsche Handelsgesetzbuch schützt durch die in § 85 enthaltene Bestimmung das Interesse der Kundenschaft dagegen, daß erst nach Ablauf eines längeren Zeitraumes die Genehmigung des Geschäftsherrn aus dem Grunde zurückgewiesen wird, weil dem Handelsagenten die Abschlußvollmacht fehlte. Es verpflichtet in einem solchen Falle den Geschäftsherrn, die Ablehnung des Geschäftes dem Dritten gegenüber ohne Verzug, nachdem er von dem Abschluß Kenntnis erlangt hat, anzuzeigen, widrigens es als für Rechnung des Geschäftsherrn abgeschlossen gilt. Diese Bestimmung ist auch vom Entwurf übernommen worden.

§ 4. Ebenso wenig wie die Abschlußvollmacht vermutet das Gesetz den Bestand einer Inkassovollmacht; es bestimmt vielmehr in Übereinstimmung mit § 86 des deutschen Handelsgesetzbuches, daß der Handelsagent ohne eine besondere Vollmacht zur Annahme von Zahlungen für den Geschäftsherrn nicht ermächtigt sei. Das Bestehen einer Inkassovollmacht hat in der Praxis mannigfache Zweifel über den Umfang der dem Handelsagenten damit erteilten Ermächtigung hervorgerufen. Um diese Zweifel für die Zukunft abzuschneiden, setzt der Entwurf den Umfang in Absatz 2 des § 4 fest. Der Entwurf hält jedoch die den Handlungsreisenden gemäß Artikel 49 H. G. B. eingeräumte Befugnis zur Annahme von



Zahlungen und Bewilligung von Zahlungsfristen zugunsten des reisenden Handlungsagenten aufrecht, da der Dritte, dessen Interesse hier zu schützen ist, von dem inneren Verhältnis, das zwischen dem Reisenden und seinem Geschäftsherrn besteht, keine Kenntnis haben muß.

Das Interesse der Kundschaft fordert, daß in gewissen Fällen, namentlich, wenn sich Übergabe und Übernahme der Waren nicht glatt vollzieht, der Handelsagent als Vertreter des Geschäftsherrn von Befehlen wegen angesehen werden kann. Der Entwurf bestimmt daher in Übereinstimmung mit der Vorschrift des § 86, Absatz 2, des deutschen Handelsgesetzbuches, jedoch in erweitertem Maße, daß die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch welche die Kundschaft ihre Rechte wahr, wirksam auch gegenüber dem Handelsagenten abgegeben werden können. Durch diese Bestimmung wird einer häufig beklagten Erschwerung der Geschäftsabwicklung begegnet; das gleiche gilt auch von der zugunsten des Geschäftsherrn getroffenen Bestimmung, wonach der Handelsagent befugt ist, das dem Geschäftsherrn gemäß Artikel 348 H. G. B. zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Ware auszuüben.

Hinsichtlich etwaiger Beschränkungen der Vollmacht hat der Entwurf die Bestimmung des § 54, Absatz 3, des deutschen Handelsgesetzbuches übernommen, nach der ein Dritter Beschränkungen nur dann gegen sich gelten zu lassen braucht, wenn er sie kannte oder kennen mußte. Danach gilt entsprechend dem Grundsatz von Treu und Glauben der Umstand als entscheidend, ob und in welcher Weise die Bevollmächtigung in die äußere Erscheinung getreten ist.

Die Rechtsfolgen im Falle der Überschreitung der Befugnisse des Handelsagenten sind bereits durch die in Artikel 55 H. G. B. festgesetzten Verpflichtungen des falsus procurator geregelt.

Während die Bestimmung des § 4 auch für andere Geschäftsvermittler anwendbar erklärt wurde, nimmt der Entwurf davon Abstand, ein gleiches auch hinsichtlich des § 3 anzuordnen, weil die Pflicht des Geschäftsherrn zur sofortigen Ablehnung eines auftragswidrig abgeschlossenen Geschäftes nur bei einem ständigen Agenturverhältnis gerechtfertigt ist, das der Kundschaft die Annahme des Befehls einer Abschlußvollmacht nahelegt.

#### § 5.

#### Verbot der Annahme von Belohnungen.

Die aus Gründen der Geschäftsmoral in § 13 des Handlungsgehilfengesetzes enthaltene Bestimmung über das Verbot der Annahme von Extraprovisionen wird durch § 5 mit einer wichtigen Abweichung auch auf die Handelsagenten ausgedehnt. Während nämlich in dem erstgenannten Gesetze das Verbot unbedingt und ohne Ausnahme festgesetzt wird, läßt der § 5 des Entwurfes die Einschränkung „mangels eines abweichenden Handelsgebrauches“ zu. Damit wird also die Zulässigkeit der Annahme von Extraprovisionen für den Fall zugestanden, als ein dahingehender Handelsgebrauch besteht. Diese Abweichung erscheint zunächst aus der allgemeinen Erwägung gerechtfertigt, daß der Handelsagent als selbständiger Kaufmann nicht in dem Abhängigkeits- und Treuverhältnisse steht wie der Handlungsgehilfe. Andererseits muß aber darauf Rücksicht genommen werden, daß die Extraprovision tatsächlich in manchen Geschäftszweigen, insbesondere bei Einkaufsgeschäften, üblich ist, ohne daß sich hieraus Folgerungen ergeben haben, die ein allgemeines Verbot rechtfertigen würden. Überdies ist in Betracht zu ziehen, daß diese Bestimmung auch für andere Geschäftsvermittler anwendbar erklärt worden ist. Die Tätigkeit dieser Personen ist aber nicht selten eine der Mäklertätigkeit vollkommen verwandte, aus der sich ein Anspruch auf Provision von beiden Seiten ableiten läßt. Die Anwendbarkeit des § 5 auf die Rechtsverhältnisse dieser Vermittler deshalb auszuschließen, schien im Interesse der hohen Bedeutung, die dieser Bestimmung zur Wahrung der geschäftlichen Sitte im Verkehrsleben zukommt, nicht angebracht. Es soll vielmehr auch für andere Geschäftsvermittler der Grundsatz von der Unzulässigkeit der Annahme von Extraprovisionen gelten, jedoch gemildert durch die in jedem einzelnen Falle festzustellende Ausnahme des für die Beurteilung maßgebenden Handelsgebrauches.

#### §§ 6 bis 14.

#### Provision.

Der Anspruch auf die Provision bildet eine der unstrittensten Fragen auf dem Gebiete des § 6. Agentenrechtes; insbesondere gilt dies von den Voraussetzungen, unter denen der Anspruch als erworben anzusehen ist. Dem Standpunkte der Agenten entspricht es, die Entstehung des Anspruches an möglichst

wenige Voraussetzungen zu knüpfen, daher spätestens die Tatsache des Geschäftsabschlusses als Zeitpunkt des Erwerbes gelten zu lassen. Es wird die Ansicht vertreten, daß die weiteren Schicksale des Geschäftes, insbesondere die Fragen, ob es tatsächlich ausgeführt worden, ob die Gegenleistung des Dritten eingegangen ist und ob das Geschäft überhaupt von dem erwarteten wirtschaftlichen Erfolge begleitet war, den Anspruch auf die Provision nicht mehr berühren, zumal die Tätigkeit des Agenten durch die Herbeiführung eines Geschäftsabschlusses erschöpft und beendet ist. Im Gegenseite hierzu steht die Auffassung, die den Agenten gewissermaßen als in einem Gesellschaftsverhältnisse mit dem Geschäftsherrn stehend betrachtet, durch deren Zusammenwirken bestimmte wirtschaftliche Erfolge herbeigeführt werden sollen. Diese Meinung trägt dem Standpunkte des Geschäftsherrn Rechnung, indem es die Entstehung des Anspruches erst an das Eintreten des wirtschaftlichen Erfolges knüpft, somit nicht bloß von der Tatsache des Geschäftsabschlusses, sondern auch von der ordnungsmäßigen Abwicklung des Geschäftes abhängig macht. Die Gesetzgebung hat in dieser Frage einen vermittelnden Standpunkt eingenommen. Nach § 88 des deutschen Handelsgesetzbuches gebührt dem Handelsagenten mangels anderweitiger Vereinbarung die Provision für jedes zur Ausführung gelangte Geschäft, das durch seine Tätigkeit zustande gekommen ist. Die Frage, wann das Geschäft als ausgeführt zu betrachten ist, wird dabei offen gelassen, da es der Entscheidung in jedem einzelnen Falle überlassen bleiben soll, ob darunter die vollständige Abwicklung der beiderseitigen Leistungen verstanden werden muß. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz enthält das deutsche Gesetz nur hinsichtlich der Vermittlung von Verkaufsgeschäften. In derlei Fällen soll nämlich der Anspruch auf die Provision im Zweifel erst nach dem Eingange der Zahlung und nur nach dem Verhältnisse des eingegangenen Betrages erworben werden. Begründet wird diese Vorschrift mit der naheliegenden Gefahr, daß die Verkaufsagenten sonst, um die Provision zu verdienen, einem Dritten ohne genügende Prüfung seiner Zahlungsfähigkeit Waren verkaufen und so dem Geschäftsherrn Verluste verursachen könnten. In diesem Sinne hat sich auch ein allgemeiner Handelsgebrauch bei Verkaufsgeschäften herausgebildet, der dem Agenten wenigstens einen Teil der Provision sichert, wenn der Kaufpreis wegen Zahlungsunfähigkeit des Käufers nicht vollständig eingeht. Dem Geschäftsherrn bleibt andererseits, wenn den Agenten wegen ungenügender Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers ein Vorwurf trifft, das Recht vorbehalten, Schadenersatz zu verlangen und die Zahlung der ganzen Provision zu verweigern. Die Anschauung, daß der Handelsagent überhaupt nur dann Provision beanspruchen könne, wenn ein wirtschaftlicher Erfolg für den Geschäftsherrn eingetreten ist, hat das deutsche Gesetz abgelehnt. In dessen Begründung wird es ausdrücklich als zu weit gehend bezeichnet, dem Agenten den Anspruch auf einen entsprechenden Teil der Provision ohne weiteres auch schon dann zu versagen, wenn der Geschäftsherr, sei es auch ohne alles Verschulden des Agenten, einen Verlust durch Zahlungsunfähigkeit des Käufers erleidet. Der dispositive Charakter der gesetzlichen Bestimmung ermöglicht es dem Geschäftsherrn ohnehin, bei Eingehung des Agenturverhältnisses allenfalls den Ausschluß jedes Provisionsanspruches für Fälle dieser Art besonders zu vereinbaren. Eine Ausnahme von dem Grundsatz, daß die Provision nur für die zur Ausführung gelangten Geschäfte zu entrichten ist, hat nach dem deutschen Gesetze dann einzutreten, wenn die Ausführung eines bereits abgeschlossenen Geschäftes zufolge des Verhaltens des Geschäftsherrn ganz oder teilweise unterblieben ist, ohne daß wichtige Gründe in der Person desjenigen vorliegen, mit dem es abgeschlossen worden ist. In Fällen dieser Art wird dem Agenten das Recht auf die volle Provision zugestanden.

In ähnlichem, jedoch für den Standpunkt des Geschäftsvermittlers günstigeren Sinne sind diese Fragen in § 10, Absatz 2, und § 11, Absatz 3, des Handlungsgehilfengesetzes gelöst. Das Handlungsgehilfengesetz knüpft nämlich die Entstehung des Anspruches auf die Provision nicht erst an die Ausführung, sondern bereits an den Abschluß des Geschäftes. Diese Lösung, die der überwiegenden Anschauung und Praxis im Handelsverkehr entspricht, dürfte schon aus dem Grunde empfehlenswert sein, weil sie jeden Streit über die Frage von vornherein abschneidet, wann und unter welchen Voraussetzungen ein Geschäft als ausgeführt zu betrachten ist. Hinsichtlich der Verkaufsgeschäfte hat das Handlungsgehilfengesetz die Ausnahmevorschrift des deutschen Handelsgesetzbuches übernommen, wonach der Anspruch auf die Provision erst nach dem Eingange einer Zahlung und nach Verhältnis des eingegangenen Betrages erworben wird. Was endlich den Anspruch auf die Provision trotz Unterbleibens der Ausführung des Geschäftes betrifft, so hat auch in diesem Falle die betreffende Vorschrift des deutschen Handelsgesetzbuches als Vorbild gedient. Nur führt das Handlungsgehilfengesetz neben der Nichtausführung des Geschäftes auch noch das Unterbleiben der Gegenleistung des Dritten an, mit dem das Geschäft abgeschlossen worden ist, weil es in der Praxis zweifelhaft geworden ist, ob mit den Worten „Ausführung des Geschäftes“ bloß die auf Seiten des Geschäftsherrn zur Abwicklung des Geschäftes erforderlichen Handlungen gemeint waren oder ob darunter auch die Gegenleistung des anderen Vertragsteiles zu verstehen ist.

Wenn nun die Frage an die Gesetzgebung neuerlich herantritt, wie der Anspruch des Handelsagenten auf die Provision zu regeln ist, kann die Antwort kaum zweifelhaft sein. Vor allem war es klar, daß diese Frage nur im Sinne dispositiven Rechtes, nicht aber durch zwingende Rechtsvorschriften gelöst werden kann, weil sonst die Freiheit und Beweglichkeit des Handelsverkehrs unterbunden würde. Da aber auch kein ersichtlicher Grund vorliegt, aus der anders gearteten rechtlichen Stellung des Handelsagenten gegenüber dem Handlungsgehilfen eine Verschiedenheit der aus ihrer vollkommen gleichartigen wirtschaftlichen Betätigung hervorgehenden Beziehungen abzuleiten, und die Erwägungen, welche für die Regelung des Provisionsanspruches im Handlungsgehilfengesetz sowohl hinsichtlich der Verkaufsgeschäfte als der anderweitigen Geschäfte maßgebend waren, in gleichem Maße auch bei dem Geschäftsbetriebe der Handelsagenten zutreffen, liegt es nahe, die betreffenden Vorschriften auch in das Handelsagentengesetz zu übernehmen. Die Gleichstellung beider Gruppen von Geschäftsvermittlern erscheint außer diesen sachlichen Gründen auch in der Erwägung wünschenswert, daß hierdurch die im einzelnen Falle streitig gewordene Frage, ob es sich um das Rechtsverhältnis von Handelsagenten oder Handlungsgehilfen handelt, ihre Bedeutung für die materielle Entscheidung einbüßt.

Bei Übernahme der oben angeführten Bestimmung des Handlungsgehilfengesetzes über die Entstehung des Anspruches auf die Provision, die gleichzeitig auch für die Rechtsverhältnisse der anderen Vermittler anwendbar erklärt wird, schien es jedoch wünschenswert, gewisse Zweifel, die sich aus der Fassung dieser Bestimmung ergeben haben, zu beseitigen. Es wurde nämlich auch die Ansicht vertreten, daß ein Agent, der ein Verkaufsgeschäft vermittelt hat und vor dem Eingang einer Zahlung stirbt, den Anspruch auf die Provision nicht auf seine Erben übertragen könne, weil das Gesetz sagt, daß dieser Anspruch erst mit dem Eingang einer Zahlung und nach Verhältnis des eingegangenen Betrages erworben wird. Diese Ansicht ist jedoch unrichtig und entspricht weder der Absicht des Handlungsgehilfengesetzes noch der des deutschen Handelsgesetzbuches. Es ist nach allgemeinen Grundsätzen klar, daß es sich hier um einen bedingt erworbenen Anspruch handelt, nämlich um einen Anspruch, der nur unter der Bedingung entstanden ist, daß eine Zahlung eingeht. Dieser Anspruch geht wie jedes andere suspensiv bedingte Recht auch auf die Erben über. Auf diesem Standpunkte des bedingten Provisionserwerbes steht auch die Literatur, die sich mit den betreffenden Bestimmungen des Handlungsgehilfengesetzes und des deutschen Handelsgesetzbuches beschäftigt. Durch die vorgeschlagene Fassung des Satzes 2 in Absatz 2 des § 6 wird nun jeder Zweifel darüber abgeschnitten, daß mit dem Abschlusse des Verkaufsgeschäftes vom Handelsagenten ein bedingter Provisionsanspruch erworben wird, der also ohnweiters auch auf seine Erben übergeht. Die Fassung des Absatzes 3 des § 6 weicht von seinem Vorbild, ohne inhaltliche Änderung, etwas ab, da es wünschenswert schien, die Beweislastverteilung hervorzuheben und außer Zweifel zu stellen, daß der Provisionsanspruch lediglich dann besteht, wenn das Geschäft nur infolge Verhaltens des Geschäftsherrn unterblieben ist, also nicht infolge von Ereignissen allgemeiner Natur, deren Eintritt von dem Verhalten des Geschäftsherrn unabhängig ist.

§ 6, Absatz 4, des Entwurfes enthält den Satz, daß ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben wird, soweit nicht ein abweichender Handelsgebrauch besteht. Diese Bestimmung über die sogenannte Nachweisprovision beabsichtigt, der Praxis einen Fingerzeig in der Richtung zu geben, daß die Tätigkeit eines Handelsagenten nicht bloß in dem Nachweis einer Möglichkeit des Geschäftsabschlusses erblickt werden kann, sondern daß hierfür eine eingehende, auf den Entschluß der Parteien einwirkende Vermittlungstätigkeit vorausgesetzt wird. Hierdurch wird gegenwärtig nicht selten vorkommenden Streitfällen über die allgemeinen Voraussetzungen der Entstehung des Provisionsanspruches vorgebeugt; doch war mit Rücksicht auf die auch in der Enquete angeführten besonderen Verhältnisse, namentlich im Holz- und Silberhandel, darauf Bedacht zu nehmen, daß in gewissen Geschäftszweigen auch die Nachweisprovision gebührt. Der Entwurf läßt demnach diese Vorschrift nicht gelten, wenn ein abweichender Handelsgebrauch besteht, dessen Vorhandensein im einzelnen Falle unschwer festzustellen sein wird. Die letztgenannte Bestimmung gilt auch für andere Vermittler.

Die bereits früher hervorgehobene Gleichartigkeit der selbständigen und der in dienstlicher Stellung befindlichen Geschäftsvermittler rechtfertigt die Übernahme der Bestimmungen aus dem Handlungsgehilfengesetz, die sich auf die Provision für direkte Geschäfte beziehen. Unter direkten Geschäften sind solche Geschäfte zu verstehen, die zwischen der Kundschaft und dem Geschäftsherrn unmittelbar und ohne Mitwirkung des Agenten abgeschlossen worden sind. Handelt es sich dabei um eine Kundschaft, die einem dem Agenten besonders zugewiesenen Arbeitsfeld angehört, so rechtfertigt es sich, wenn im Zweifel ein Anspruch des Agenten auf die Provision auch in Ansehung solcher direkter Geschäfte anerkannt wird, weil anzunehmen ist, daß die Geschäftsverbindung, in die der Geschäftsherr mit der Kundschaft eingetreten ist, §§ 7, 8.

in der Regel auf die Tätigkeit des Agenten zurückzuführen ist, der das von ihm vertretene Geschäftshaus bei der Kundschaft bekanntgemacht und empfohlen hat, und daß das Vertrauen in die Geschäftstüchtigkeit des Agenten und dessen persönliche Beziehungen zur Kundschaft der Anlaß waren, daß die Geschäftsverbindung mit dem Geschäftsherrn eingegangen wurde. Es kommt vor, daß der Agent über einen Stock ihm anhänglicher Kundschaften verfügt, die er gewissermaßen als sein Betriebskapital dem Geschäftsherrn zuführt, mit dem er jeweils im Agenturverhältnis steht; ebenso kann eine bestimmte Kundschaft ausschließlich dem Agenten behufs ihrer Zuführung zum Geschäftsherrn zugewiesen sein, was am häufigsten dadurch geschieht, daß der Agent für ein bestimmtes, räumlich begrenztes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als Alleinvertreter des Geschäftsherrn bestellt wird.

Die diese Verhältnisse regelnden Bestimmungen des Handlungsgehilfengesetzes, von denen die letztgenannte dem § 89 des deutschen Handelsgesetzbuches nachgebildet ist, sind auch von dem Entwurf übernommen worden, doch ist die Fassung der von den Gebietsagenten handelnden Bestimmung mit Rücksicht auf die in der Öffentlichkeit und in der Kritik des deutschen Handelsgesetzbuches geäußerten Bedenken etwas geändert und verdeutlicht worden. Es waren nämlich Zweifel in der Richtung laut geworden, ob dem Agenten ein Provisionsanspruch auch dann zusteht, wenn ein Geschäft mit einer sonst außerhalb des Gebietes ansässigen Kundschaft nur zufällig in dem Gebiete des Agenten zwischen der Kundschaft und dem Geschäftsherrn abgeschlossen wird. Die Fassung des deutschen Handelsgesetzbuches würde zur Annahme verleiten, daß auch in diesem Falle dem Agenten Provision gebühre, weil das Geschäft in seinem Gebiet abgeschlossen worden ist, obwohl die Kundschaft einem fremden Gebiete, das vielleicht einem anderen Agenten zugewiesen ist, angehört. In diesem Falle soll aber dem Gebietsagenten kein Provisionsanspruch zustehen, weil das zufällige Moment, daß das Geschäft gerade in seinem Gebiet abgeschlossen worden ist, für die Entstehung des Anspruches nicht maßgebend sein kann, zumal der Geschäftsabschluß in der Regel auf die Tätigkeit desjenigen Agenten zurückzuführen sein wird, in dessen Gebiet die Kundschaft ständig ihren Wohnsitz hat. In einem solchen Falle soll vielmehr die Provision dem Agenten des letztangeführten Gebietes zukommen, da es sich um eine Kundschaft seines Gebietes handelt. Der Entwurf stellt diese Absicht des Gesetzes ins klare, indem er das Hauptgewicht für den Provisionsanspruch nicht auf den Ort des Geschäftsabschlusses verlegt, sondern auf den Umstand, daß das Geschäft mit einer zum Gebiete des Handelsagenten gehörigen Kundschaft abgeschlossen worden ist. Überdies wurden die Worte „im Zweifel“ eingefügt, um einer im einzelnen Falle offenkundigen gegenteiligen Absicht der Parteien Rechnung tragen zu können.

§ 9. Der Anspruch auf die Provision ist in der Regel an die Voraussetzung geknüpft, daß das betreffende, durch den Agenten vermittelte Geschäft während der Dauer des Agenturverhältnisses zustande gekommen ist. Es lassen sich gewiß Fälle denken, in denen der Agent sich um das Zustandekommen eines Geschäftes bemüht hat und im Interesse der Zuführung der Kundschaft für den Geschäftsherrn tätig war, während sich der Erfolg seiner Tätigkeit erst in einem Zeitpunkt äußert, in dem das Vertragsverhältnis erloschen ist. Es entspricht nun dem Grundsätze der Billigkeit, dem Agenten den Lohn für diese Tätigkeit nicht vorzuenthalten, wenn nachweisbar feststeht, daß das Zustandekommen des Geschäftes auf seine Leistungen zurückzuführen ist, mag auch inzwischen das Vertragsverhältnis mit dem Geschäftsherrn durch Zeitablauf oder sonstige Erlösungsgründe aufgelöst worden sein. Von diesem Gedanken geleitet, trifft der Entwurf im § 9 die Ausnahmsbestimmung, daß dem Handelsagenten die Provision für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, nur dann gebührt, wenn das Geschäft von ihm eingeleitet und derart vorbereitet wurde, daß der Abschluß hauptsächlich auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

§ 10. Die Vorschrift des § 10, wonach dem Handelsagenten eine angemessene Entschädigung gebührt, wenn er vom Geschäftsherrn vertragswidrig behindert wird, Provision in dem vereinbarten oder in dem nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfange zu verdienen, ist dem § 12 des Handlungsgehilfengesetzes nachgebildet und stellt eine schon nach allgemeinen Rechtsgrundsätzen begründete Schadenersatzpflicht wegen Vertragsverletzung neuerlich fest. Ihre besondere Bedeutung erhält diese Bestimmung durch den Umstand, daß sie im § 28 unter jene Vorschriften aufgenommen wurde, die im voraus durch Vertrag zuungunsten des Handelsagenten weder aufgehoben noch beschränkt werden können.

Zur Begründung dieser Bestimmung kann hervorgehoben werden, daß Vereinbarungen, durch die ein Teil sich schon im vorhinein vorbehält, an den geschlossenen Vertrag nicht gebunden und für den Fall der Verletzung des Vertrages von jeder Schadenersatzpflicht frei zu sein, den guten Sitten widersprechen würden. Es kann nicht zugegeben werden, daß ein Teil zur genauen Einhaltung seiner im Vertrag übernommenen Verpflichtungen verhalten, der andere dagegen von der Einhaltung der Gegen-

verpflichtungen nach Belieben und ohne daß für ihn Rechtsfolgen eintreten, frei sein soll. Damit wäre die Natur des Agenturvertrages als eines zweiseitig verbindlichen Vertrages grundsätzlich in Frage gestellt. Unter eine vertragswidrige Behinderung fällt keineswegs die Ablehnung von Anträgen, die der nur mit der Geschäftsvermittlung betraute Agent gesammelt hat, weil der Geschäftsherr sich das Recht vorbehielt, nach seinem Belieben die ihm übermittelten Anträge entweder anzunehmen oder abzulehnen. Der Agent ist im allgemeinen nicht befugt, auf die Annahme der von ihm übersendeten Aufträge zu dringen, es sei denn, daß im Vertrage diesfalls besondere Vereinbarungen getroffen worden sind. Dagegen kann allerdings unter Umständen die Verweigerung oder Verzögerung der Zusendung von Mustern, die innerhalb einer bestimmten Zeit vertragsmäßig dem Agenten zu übermitteln waren, eine Schadenersatzpflicht des Geschäftsherrn nach § 10 des Entwurfes begründen, sofern vom Agenten nachgewiesen wird, daß er durch diesen Umstand verhindert worden ist, die ihm vertragsmäßig zugesicherte Tätigkeit entfalten und provisionspflichtige Geschäfte zustande bringen zu können.

Als ein besonderer Anwendungsfall des § 10 ist in Absatz 2 der Umstand hervorgehoben, daß die Behinderung des Agenten am Verdienste durch die Veräußerung des Unternehmens des Geschäftsherrn oder durch dessen Beitritt zu einem Kartell entstanden ist. Sind diese Umstände im Vertrag als Auflösungsgründe vorgesehen, was vereinbart werden kann, da Absatz 2 nicht zwingendes Recht enthält, dann findet diese Bestimmung keine Anwendung. Insofern jedoch eine solche Vereinbarung fehlt und durch die Veräußerung oder durch den Beitritt zum Kartell die Betätigung des Agenten während der restlichen Dauer des Verhältnisses behindert wird, soll außer Zweifel gestellt werden, daß dies als vertragswidrig zu gelten hat und zur Pflicht, dem Agenten eine angemessene Entschädigung zu gewähren, führen muß.

Die Höhe der Provision pflegt in der Regel vereinbart zu werden. In der Praxis haben sich § 11 für die einzelnen Geschäftszweige gewisse Prozentsätze herausgebildet, die auch ohne spezielle Vereinbarung den Ansprüchen zugrunde gelegt zu werden pflegen. Dieser Übung folgend, bestimmt § 11 des Entwurfes, daß sich die Höhe der Provision nach den für den betreffenden Geschäftszweig üblichen Sätzen richtet. Die Frage, ob für diese Sätze der Sitz des Handelsagenten oder des Geschäftsherrn maßgebend ist, beantwortet der Entwurf in Übereinstimmung mit der herrschenden Ansicht im ersteren Sinne, da hierfür in der Regel nur die Verhältnisse des Absatzgebietes als maßgebend in Betracht kommen. In eine kasuistische Erörterung der Fragen, ob bei Berechnung der Provision Stonti, Rabatte, Zoll- und Frachtspefen ein- oder abzurechnen sind, konnte sich der Entwurf nicht einlassen, weil die Verhältnisse in jedem Geschäftszweige verschieden liegen. Ein allgemeiner Grundsatz ist jedoch aus der Erwägung zu gewinnen, daß nachträgliche Begünstigungen, die der Geschäftsherr seiner Kundschaft gewährt, nicht zu Lasten des provisionsberechtigten Agenten gewährt werden dürfen, daß vielmehr für das Ausmaß der Provision ebenso wie für die Entstehung des Anspruches die Bedingungen entscheidend sind, unter denen das Geschäft zustande gekommen ist. Der Entwurf verfügt daher, indem er gegenteiliger, auf den Handelsgebrauch gestützter Übung der Parteien freien Spielraum läßt, daß Nachlässe, die der Geschäftsherr dem Dritten gewährt hat, bei Berechnung der Provision nur dann abgezogen werden dürfen, wenn sie beim Abschlusse des Geschäftes vereinbart worden sind. Nachlässe, die der Agent selbst oder mit dessen Zustimmung der Geschäftsherr später gewährt hat, sind selbstverständlich bei Berechnung der Provision in Anschlag zu bringen.

Es versteht sich von selbst, daß der Betrieb des Agentengeschäftes gewisse Auslagen mit sich § 12 bringt. Der Agent muß in der Regel ein Geschäftslokal besitzen; er wird nicht selten genötigt sein, ein Hilfspersonal zu halten, für das Bekanntwerden seiner Firma durch entsprechende Verlautbarungen zu sorgen usw. Diese allgemeinen Geschäftsunkosten fallen dem Handelsagenten als selbständigem Kaufmann allein zur Last; hierzu beizutragen kann der Geschäftsherr nicht verpflichtet werden. Der Entwurf bestimmt daher in § 12, Absatz 1, daß der Handelsagent für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen Ersatz nicht verlangen kann; selbstverständlich bleibt es der Vereinbarung der Parteien überlassen, auch in dieser Richtung abweichende Vertragsbestimmungen zu treffen. Auf einem ähnlichen Standpunkt steht auch § 90 des deutschen Handelsgesetzbuches, der von den im regelmäßigen Geschäftsbetriebe entstehenden Kosten und Auslagen spricht. Der Entwurf bringt jedoch in Absatz 2 zu diesen allgemeinen Geschäftsunkosten die besonderen Barauslagen des Handelsagenten in Gegensatz, die er zur Besorgung der einzelnen Geschäfte (Porti, Telephongebühren usw.) oder die er infolge Auftrages des Geschäftsherrn aufwenden mußte. Es kann nicht als unbillig und namentlich nicht als mit der Stellung des Handelsagenten als selbständigen Kaufmannes unvereinbar bezeichnet werden, wenn dem Handelsagenten hinsichtlich der Barauslagen für das einzelne ihm übertragene Geschäft ein Ersatzanspruch vorbehaltlich gegenteiliger Parteienabrede in gleicher Weise zuerkannt wird wie etwa dem Advokaten oder Notar; desgleichen folgt schon aus allgemeinen Rechtsgrundsätzen über die Geschäfts-

besorgung, daß der Geschäftsherr für solche Aufwendungen aufzukommen hat, die auf Grund seines besonderen Auftrages gemacht worden sind.

§ 13. Sowohl das deutsche Handelsgesetzbuch als das Handlungsgehilfengesetz lassen eine positive Bestimmung über den Zeitpunkt, wann die Provision fällig wird, vermissen. Beide Gesetze (§ 88 Absatz 4, deutsches Handelsgesetzbuch, § 10, Absatz 3, Handlungsgehilfengesetz) beschränken sich darauf, die Zeit der Abrechnung über die Provisionsansprüche dispositiv zu regeln und dadurch mittelbar auch einen Fälligkeitstag für die Provision festzusetzen. Durch die Bestimmung des § 13 des Entwurfes, wonach der Anspruch auf die Provision an dem Tage fällig wird, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder dem Gesetze die Abrechnung stattfinden soll, wird grundsätzlich an den Vorschriften der vorangeführten Gesetze nichts geändert. Der Entwurf bezweckt mit der Hervorhebung dieser Bestimmung lediglich, die praktisch ungemein wichtigen Fragen der Entstehung des Anspruches, der Fälligkeit und der Abrechnung scharf auseinanderzuhalten und damit Zweifel in der Praxis zu beseitigen, die namentlich im Zusammenhalt mit der Verjährungsbestimmung des § 17 sonst leicht hätten auftauchen können.

§ 14. Ein Widerstreit der Interessen zwischen dem Handelsagenten und der übrigen Kaufmannschaft macht sich auch bei der Lösung der Frage geltend, wann die Abrechnung über die Provision zu pflegen ist. Während die Handelsagenten naturgemäß den größten Wert darauf legen, sobald als möglich in den Besitz der Früchte ihrer Tätigkeit zu gelangen, hält es die Kaufmannschaft für eine überaus beschwerliche, kostspielige und zeitraubende Last, die Abrechnung regelmäßig an kurzfristige Termine knüpfen zu müssen. Der Entwurf sucht in diesen Gegensatz vermittelnd einzugreifen, indem er einerseits die Abrechnungstermine halbjährig mit Ende Juni und Ende Dezember jedes Jahres festsetzt und auf diese Weise den Absichten und Gepflogenheiten der Kaufmannschaft Rechnung trägt, andererseits aber dem Handelsagenten durch Einräumung des Anspruches auf einen, seinen unbedingt erworbenen Provisionsforderungen und seinen Barauslagen entsprechenden Vorschuß entgegenkommt. Die Abrechnungstermine sind somit in ebenderselben Weise festgesetzt, wie dies in § 88, Absatz 4, des deutschen Handelsgesetzbuches und in § 10, Absatz 3, des Handlungsgehilfengesetzes bestimmt worden ist. Die letztgenannte Bestimmung nimmt noch auf den Fall Rücksicht, daß das Dienstverhältnis vor Ablauf eines Kalenderhalbjahres aufgelöst wird und ordnet an, daß in diesem Falle die Abrechnung mit dem Dienstaustritt stattzufinden hat. Eine ähnliche Bestimmung trifft auch der Entwurf für den Fall der Auflösung des Agenturverhältnisses vor dem Abrechnungstermin. Da sich jedoch der sofortigen Abrechnung Schwierigkeiten entgegenstellen können, verfügt der Entwurf, daß die Abrechnung in einem solchen Falle innerhalb eines Monats, nachdem der Anspruch unbedingt erworben wurde, stattzufinden hat.

Die Bestimmungen der §§ 11—13 finden gemäß § 29 auch auf andere Geschäftsvermittler Anwendung; jedoch ist nach Absatz 2 des § 29 mit Rücksicht darauf, daß es sich nicht um ein ständiges Vertragsverhältnis handelt, über die Provision ohne Verzug abzurechnen, nachdem der unbedingte Anspruch auf die Provision erworben wurde, also bei Verkaufsgeschäften insbesondere erst dann, wenn Zahlung eingegangen ist und nach Maßgabe des eingegangenen Betrages.

Abatz 2 des § 14 räumt dem Handelsagenten das Recht ein, einen seinen unbedingt erworbenen Provisionsforderungen und seinen Barauslagen entsprechenden Vorschuß zu verlangen. Das allgemeine bürgerliche Gesetzbuch anerkennt ganz allgemein das Recht auf Vorschuß, indem es in § 1170 die Bestimmung getroffen hat, daß unter gewissen Voraussetzungen ein verhältnismäßiger Teil des Entgeltes und der Ersatz der gemachten Auslagen vor vollendetem Werke gefordert werden kann. Die Vorschrift des Entwurfes hält sich jedoch gegenüber der ebenangeführten in engeren Grenzen, weil das Recht auf Vorschuß nicht schon „vor vollendetem Werk“, sondern erst dann erteilt wird, wenn die Provisionsforderung unbedingt erworben, die Arbeitsleistung des Agenten vollendet, das heißt also das betreffende Geschäft tatsächlich abgeschlossen und, wenn es sich um Verkaufsgeschäfte handelt, die Zahlung ganz oder teilweise bereits eingegangen ist; nur die Fälligkeit des Anspruches ist noch nicht eingetreten, da diese von dem Abrechnungstermin abhängig ist. Indem das Gesetz dieser Vorschrift zwingenden Charakter verleiht, trägt es dem Gedanken einer möglichst gleichmäßigen Verteilung der Rechte und Pflichten Rechnung, wie sie dem Wesen eines zweiseitig verbindlichen Vertrages entspricht. Wenn der Entwurf der Parteivillfür hinsichtlich der Festsetzung der Abrechnungstermine freien Spielraum läßt und mangels einer Vereinbarung die Fälligkeit des Provisionsanspruches auf einen ziemlich weitgerückten Zeitpunkt hinauschiebt, so erscheint es billig, die praktisch im einzelnen Falle vielleicht nicht ganz unbedenklichen Folgen dieser Begünstigung des Geschäftsherrn durch Gewährung eines mittels Parteienabrede nicht entziehbaren Anspruches des Handelsagenten auf einen entsprechenden Vorschuß zu mildern.

## § 15.

## Buchauszug und Büchereinsicht.

Es ist selbstverständlich, daß der Handelsagent gewisser Kontrollrechte bedarf, um prüfen zu können, ob die von ihm vermittelten Geschäfte tatsächlich zustande gekommen sind, ob Zahlung und in welchem Betrage sie eingegangen ist usw. Diese für seinen Provisionsanspruch wichtigen Tatsachen sind regelmäßig aus den Handelsbüchern des Geschäftsherrn zu ersehen. Es handelt sich nun um die Frage, wie weit dem Handelsagenten Kontrollrechte eingeräumt werden sollen, insbesondere, ob er sich mit dem Rechte auf Erteilung eines Buchauszuges begnügen oder ob er das Recht haben soll, unmittelbar Einsicht in die Bücher des Geschäftsherrn zu nehmen. Das deutsche Handelsgesetzbuch räumt in § 91 dem Handelsagenten, ebenso wie § 10, Absatz 4, des Handlungsgehilfengesetzes dem Dienstnehmer, nur das Recht ein, die Mitteilung eines Buchauszuges über die durch seine Tätigkeit zustande gekommenen Geschäfte zu verlangen. Beide Gesetze gehen von dem Gedanken aus, daß die Rechte des Provisionsberechtigten durch diese Anordnung sowie durch die weitere Bestimmung des Handelsgesetzbuches (Artikel 37 H. G. B.), wonach der Richter im Laufe eines Rechtsstreites auf Antrag einer Partei die Vorlegung der Handelsbücher der Gegenpartei verordnen kann, hinreichend geschützt seien. Es kann jedoch nicht übersehen werden, daß die Anwendung der letzterwähnten Bestimmung bereits die Einleitung eines Rechtsstreites voraussetzt, bei dem notwendigerweise die Ansprüche des Handelsagenten schon in der Klage dargelegt und begründet sein müssen. Die wirkungsvolle Anbringung der Klage setzt daher bereits die Kenntnis des Handelsagenten von allen provisionspflichtigen Geschäften voraus, eine Kenntnis, die sich der Agent aber zuverlässig doch nur auf Grund der Büchereinsicht verschaffen kann, namentlich wenn es sich um direkte Geschäfte handelt, die wie beispielweise beim Gebietsagenten, zwischen dem Geschäftsherrn und der Kundschaft unmittelbar zustande gekommen sind, ohne daß der Agent hiervon irgend etwas erfahren mußte. Andererseits kann den schwerwiegenden Bedenken der Kaufmannschaft gegen die Gestattung der außergerichtlichen Büchereinsicht Berechtigung nicht abgesprochen werden. Zweifellos kann dem Kaufmann nicht zugemutet werden, seine Handelsbücher, aus denen seine gesamte Geschäftsführung, der Stand seines Unternehmens, der Kundenkreis usw. ersichtlich ist, ohne weiteres anderen Personen offen darzulegen, insbesondere zu einer Zeit, wo das Agenturverhältnis regelmäßig bereits abgelaufen oder sonst unhaltbar geworden ist und zu befürchten steht, daß die darin enthaltenen Geschäftsgeheimnisse verraten und gegen ihn zugunsten der Konkurrenz ausgebeutet werden. Der Entwurf hält die Bedenken der angeführten Art für so begründet, daß er grundsätzlich dem Handelsagenten nur das Recht auf Mitteilung eines Buchauszuges über die Geschäfte zubilligt, für die ihm Provision gebührt. Die Rücksicht auf das Interesse des Geschäftsherrn muß jedoch in den Hintergrund treten, sobald gegründeter Verdacht besteht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist und für den Agenten die Gefahr einer Benachteiligung in seinem Provisionsanspruch besteht; nur der loyale und korrekt handelnde Geschäftsmann kann den vollen Schutz seines Interesses beanspruchen. Von diesen Erwägungen geleitet durchbricht der Entwurf den Grundsatz, daß der Handelsagent nur auf Mitteilung eines Buchauszuges Anspruch erheben kann, und ermöglicht ihm unter gewissen Voraussetzungen die Büchereinsicht, und zwar ohne die in Artikel 37 H. G. B. enthaltene Bedingung eines anhängigen Rechtsstreites. Diese Ausnahme soll dann eintreten, wenn der Handelsagent glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist. Nicht die bloße Behauptung eines aus der Luft gegriffenen Tatbestandes, sondern dessen Bescheinigung im Sinne des § 274 Z. P. O. muß vorliegen, um die Vorlage der Geschäftsbücher durch den Geschäftsherrn zu begründen. Hierbei bleibt es natürlich gleich, ob der Buchauszug in der Absicht unrichtig oder unvollständig ausgefertigt wurde, um den Handelsagenten in seinen Ansprüchen auf die Provision zu schädigen, oder ob diese Mängel des Buchauszuges nur auf einem Irrtum oder Versehen des Geschäftsherrn oder seiner Angestellten beruhen, zumal der Geschäftsherr in dieser Richtung für die Nachlässigkeit seiner Angestellten einstehen muß. Es entspricht der Billigkeit, daß ein solches Verhalten auch ohne böse Absicht nicht dem Handelsagenten zum Schaden gereichen darf, sondern vom Geschäftsherrn zu verantworten ist.

Das Recht der Büchereinsicht kann nicht außergerichtlich geltend gemacht werden. Der Entwurf setzt vielmehr einen auf Antrag des Handelsagenten erlassenen Auftrag des Gerichtes voraus, das vor Stattgebung zu prüfen haben wird, ob die im Gesetze geforderten Voraussetzungen vorliegen. Zuständig hierfür ist nicht das Handelsgericht oder der mit der Handelsgerichtsbarkeit betraute Gerichtshof, sondern das Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, weil die Herbeischaffung der Bücher auf räumlich weitere Entfernungen mit größeren Kosten verbunden wäre und die Bücher in der Regel auf längere Zeit nicht entbehrt werden können. Dem Richter obliegt aber nicht bloß die Erlassung des Auftrages, sondern auch die Durchführung der Büchereinsicht. Ein Recht, die Bücher auf

Grund des gerichtlichen Auftrages außerhalb des Gerichtes einzusehen, ist dem Agenten nicht gewährt. Die Durchführung der Büchereinsicht ist im Sinne des Artikels 38 H. G. B. gleich der Einsichtnahme während des Rechtsstreites geregelt. Danach ist von dem Inhalte der Handelsbücher nur insoweit Einsicht zu nehmen, als er die Ansprüche des Handelsagenten betrifft, und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter insoweit offenzulegen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist. Der Entwurf gibt aber im Absatz 4 dem Geschäftsherrn noch eine weitere Möglichkeit, sich gegen einen befürchteten Mißbrauch der Büchereinsicht zu schützen. Der Geschäftsherr kann nämlich aus rücksichtswürdigen Gründen, die objektiver Natur, aber auch in der Person des Handelsagenten gelegen sein können, beantragen, daß die Bücher nicht von dem Handelsagenten persönlich, sondern wenn sich die Parteien nicht selbst auf einen Vertrauensmann einigen können, durch einen vom Gericht bestellten Sachverständigen eingesehen werden sollen. Der Richter wird, wenn ihm die vorgebrachten Gründe stichhältig erscheinen, einem solchen Begehren willfahren und auf diese Weise einer etwa zu befürchtenden Schädigung des Geschäftsherrn begegnen können. Diese Regelung des Entwurfes dürfte den berechtigten Interessen beider Teile Rechnung tragen und die gerechte Lösung einer Frage ermöglichen, in der der Gegensatz zwischen den Vertragsgenossen in besonders scharfer Weise hervortritt.

## § 16.

## Gewinnbeteiligung.

Diese Bestimmung deckt sich mit der Vorschrift des § 14 H. G. B. Sie nimmt auf die sogenannten Lantiemeverhältnisse Bezug, durch die der Handelsagent an dem Gewinn aus allen oder aus bestimmten Geschäften des Geschäftsherrn in irgend einer Form beteiligt wird. In diesem Falle ist nach Ablauf des Geschäftsjahres auf Grund der Bilanz abzurechnen; es tritt daher gemäß § 13 auch erst in diesem Zeitpunkte die Fälligkeit des Provisionsanspruches ein. Es ist selbstverständlich, daß bei derlei, dem Gesellschaftsverhältnisse ähnlichen Beteiligungen dem Agenten ein Kontrollrecht in höherem Maße eingeräumt werden muß. Es wird ihm daher, gleichwie dem *commis intéressé* ein durch Parteienabrede nicht entziehbares Recht auf Einsicht in die Bücher zugestanden, soweit diese zur Prüfung der Richtigkeit der Abrechnung erforderlich ist.

## § 17.

## Verjährung.

Im Sinne des § 1486 a. b. G. B. setzt der Entwurf für die Provisionsansprüche eine dreijährige Verjährungsfrist fest, als deren Ausgangspunkt der wesentlich klareren und vereinfachten Berechnung wegen der Schluß des jeweils in Betracht kommenden Kalenderjahres gilt. Der Entwurf unterscheidet zwischen Ansprüchen, hinsichtlich deren die Abrechnung gepflogen wurde, und solchen, die in die Abrechnung nicht einbezogen worden sind. Was die ersteren betrifft, so sind diese Ansprüche dem Handelsagenten durch die Abrechnung vollkommen bekannt und am Tage der Abrechnung fällig geworden. Es ist daher gerechtfertigt, die Verjährung dieser Ansprüche bereits mit dem Schluß des Kalenderjahres beginnen zu lassen, in dem die Abrechnung stattgefunden hat. Anders verhält es sich mit den Ansprüchen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, sei es aus Irrtum, sei es in der Absicht, dem Agenten den Abschluß provisionspflichtiger Geschäfte zu verheimlichen. In Fällen dieser Art soll die Verjährung erst mit dem Schlusse des Jahres beginnen, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Dabei bleibt es sich gleich, ob dem Handelsagenten das betreffende Geschäft, das in die Abrechnung nicht einbezogen worden ist, bekannt war oder nicht. Es steht ihm selbstverständlich frei, wenn er hiervon Kenntnis besitzt, auf die Abrechnung auch hinsichtlich dieser im Buchauszuge nicht erwähnten Geschäfte zu dringen; allein ein Zwang in der Richtung, daß er dieses Begehren stellen oder seinen Anspruch gerichtlich geltend machen muß, widrigens die Gefahr der Verjährung eintritt, kann gegen ihn, solange das Vertragsverhältnis dauert, nicht ausgeübt werden, weil durch ein derartiges Vorgehen häufig der Bestand des Vertragsverhältnisses in Frage gestellt würde und es unbillig wäre, den Handelsagenten vor die Wahl zu stellen, entweder auf seinen Anspruch zu verzichten oder den Fortbestand des Agenturverhältnisses aufs Spiel zu setzen. War dem Handelsagenten das nicht angegebene provisionspflichtige Geschäft überhaupt nicht bekannt, was bei direkten Geschäften nicht selten der Fall sein wird, so kann selbstverständlich von einem Beginn der Verjährung, die nur dem schuldtragenden Geschäftsherrn zugute kommen würde, nicht die Rede sein, solange das Vertragsverhältnis dauert. In beiden Fällen wird daher der Beginn der Verjährung mit dem Schluß des Jahres festgesetzt, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist, womit eine



viel klarere Regelung geschaffen wird, als etwa durch die Einführung einer Hemmung des Laufes der Verjährungsfrist. Es erübrigt noch der Ansprüche zu gedenken, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu pflegen ist. Da in diesem Falle die obenerwähnten Rücksichten für den Fortbestand des Vertragsverhältnisses keine Rolle mehr spielen, war der Beginn der Verjährung mit dem Schluß des Jahres festzusetzen, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

Daß die Verjährung insoweit gehemmt wird, als der Geschäftsherr auf die Anmeldung des Anspruchs nicht schriftlichen Bescheid erteilt hat, ist schon in anderen Gesetzen (vgl. insbesondere § 19 B. V. G.) festgesetzt worden. Damit soll vor allem verhütet werden, daß der Agent nur zu dem Zweck Klage erheben muß, um seine Ansprüche nicht verjähren zu lassen.

Diese Bestimmungen gelten auch für die Provisionsansprüche der anderen Geschäftsvermittler.

### § 18.

#### Zurückbehaltungsrecht.

Da der Handelsagent gemäß der Bestimmung des § 1 des Entwurfes Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches ist, so steht ihm, wenn der andere Vertragsteil ebenfalls Kaufmannseigenschaft besitzt, unter den in Artikel 313 und 314 H. G. B. angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht zu. Die Bestimmung des Entwurfes beabsichtigt keine Erweiterung des Zurückbehaltungsrechtes, insbesondere nicht dessen Ausdehnung auch gegen Geschäftsherrn, die nicht als Kaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches anzusehen sind; sie gilt aber gleichwohl auch für die Rechtsverhältnisse der anderen Geschäftsvermittler, jedoch für diese auch nur unter der Voraussetzung, daß sie und ihre Auftraggeber handelsrechtlich als Kaufleute gelten. Die Bedeutung der Bestimmung des Entwurfes über das Zurückbehaltungsrecht ist vielmehr in der Absicht zu erblicken, die in der Praxis strittig gewordene Frage zu lösen, ob dem Agenten das Zurückbehaltungsrecht an den ihm übergebenen Mustern des Geschäftsherrn zusteht. Artikel 313 H. G. B. bestimmt in Absatz 2, daß das Zurückbehaltungsrecht nicht eintritt, wenn die Zurückbehaltung der Gegenstände der von dem Schuldner vor oder bei der Übergabe erteilten Vorschrift oder der von dem Gläubiger übernommenen Verpflichtung, in einer bestimmten Weise mit den Gegenständen zu verfahren, widerstreiten würde. Diese Bestimmung läßt nicht mit Unrecht eine Auslegung zu, die das Zurückbehaltungsrecht an Mustern überhaupt unmöglich macht; denn es ist klar, daß der Agent durch Übernahme der Muster die Verpflichtung übernimmt, sie der Kundschaft zur Einsicht vorzulegen, allenfalls in deren Händen zu belassen und nach Beendigung seiner Tätigkeit dem Geschäftsherrn wieder zurückzustellen. Indem der Entwurf das Zurückbehaltungsrecht innerhalb der im Handelsgesetzbuche angegebenen Grenzen auch hinsichtlich der Muster anerkennt, wird die Frage der Zulässigkeit des Zurückbehaltungsrechtes während des Bestandes des Agenturverhältnisses nach Lage des einzelnen Falles zu entscheiden sein; dagegen trifft der Entwurf für den Fall der Auflösung des Vertragsverhältnisses die positive Bestimmung, daß dann die obervähnte Vorschrift des Artikels 313, Absatz 2, H. G. B. der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechtes nicht im Wege steht. Mit der Beendigung des Agenturverhältnisses fällt auch die Verpflichtung des Agenten weg, die Muster auftragsgemäß zur Sammlung von Aufträgen oder zum Abschlusse von Geschäften mit der Kundschaft zu verwenden. Abgesehen von diesem inneren Grunde für die Ausübung des Zurückbehaltungsrechtes wird aber dem Handelsagenten hierdurch auch die Möglichkeit gegeben, sich gegenüber Geschäftsherrn, die im Auslande wohnen, auf den Gerichtsstand des Vermögens im Inlande zu berufen und seinen Anspruch allenfalls bei einem inländischen Gerichte geltend zu machen. Der Entwurf will jedoch gleichzeitig verhüten, daß die Zurückbehaltung der Muster dem Geschäftsherrn zum Schaden gereicht, da er sie vielleicht dringend an anderen Orten benötigt oder sie einem neu bestellten Vertreter übergeben und jede Verzögerung in der Ausübung seiner geschäftlichen Tätigkeit vermieden wissen will. Der letzte Satz des § 18 trägt diesen Interessen des Geschäftsherrn Rechnung, indem er den Handelsagenten verpflichtet, die Muster unverzüglich zurückzustellen, wenn der Geschäftsherr einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitige Sicherheit für diesen Betrag leistet. Dieser Rechtsatz stellt sich übrigens nur als Ausführung der in Artikel 315 H. G. B. getroffenen allgemeinen Bestimmung dar.

### §§ 19 bis 23.

#### Endigung des Vertragsverhältnisses.

Bei dem Abschlusse des Agenturvertrages pflegen Vereinbarungen über dessen Dauer und Auflösung getroffen zu werden. Diese Vereinbarungen sehen entweder von vornherein eine bestimmte Dauer des Vertragsverhältnisses vor, in welchem Falle das Agenturverhältnis nach Ablauf der Zeit von selbst

erlischt, ohne daß es einer Kündigung bedarf, oder es wird bei Verträgen mit unbestimmter Dauer jedem Teile das Recht eingeräumt, den Vertrag unter Einhaltung einer bestimmten Kündigungsfrist zu kündigen. Außerdem kann es vorkommen, daß im Vertrage über dessen Kündigung überhaupt nichts bestimmt oder daß die jederzeitige Auflösung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist bedungen wurde.

Gegenwärtig herrscht somit auf diesem Gebiete vollständige Vertragsfreiheit der Parteien, ein Zustand, den die Agentenschaft aus sozialpolitischen Gründen beseitigt wissen will, weil namentlich die Möglichkeit einer jederzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, dessen Bestand oft die einzige Grundlage für die wirtschaftliche Existenz des Handelsagenten bildet, von schweren Nachteilen, insbesondere für die schwächeren Elemente dieses Standes, begleitet ist. Der Entwurf hat sich allerdings diesen Erwägungen, die auf die Festsetzung einer gesetzlichen Mindestkündigungsfrist mit zwingender Kraft abzielen, nicht angeschlossen, da eine solche Bestimmung mit dem Charakter und der Stellung der Vertragsparteien als selbständiger Unternehmer nicht vereinbar ist. Gleichwohl kommt der Entwurf den Bestrebungen insofern entgegen, als er dem gegenwärtigen regellosen Zustand im Sinne einer Einschränkung ungerechtfertigter Parteivillkür nach einer dreifachen Richtung entgegentritt. Es wird vor allem für den Fall Vorsorge getroffen, daß im Vertrage eine zeitliche Grenze für den Vertrag und eine Bestimmung über die Kündigungsfrist nicht vorgesehen wurde. In einem solchen Falle, der, wenn nicht die Dienstvertragsvorschriften eingreifen, die unvermittelte Aufhebung des Vertrages ermöglichen würde, soll künftighin das Vertragsverhältnis von jedem Teile nur mit Ablauf eines jeden Kalendervierteljahres nach vorgängiger sechswöchiger Kündigung aufgelöst werden können. Wenngleich der Entwurf grundsätzlich die Freiheit der Parteien, Kündigungsfristen in beliebiger Dauer oder Kündigungsausschluß zu vereinbaren, nicht berührt, so kann er doch nicht davon absehen, auch in dieser Beziehung einer schrankenlosen Ausnützung dieser Möglichkeit entgegenzutreten. Wurden Kündigungsfristen vereinbart, so müssen nach § 19, Absatz 3, die Kündigungsfristen immer für beide Teile gleich sein; wurden ungleiche Fristen vereinbart, so gilt für beide Teile die längere Frist. Diese Bestimmung, die der Vorschrift des Absatzes 4 in § 20 des Handlungsgehilfengesetzes nachgebildet ist, sucht gleichwie jene des § 20 die Interessen beider Teile zu schützen und einseitigen Begünstigungen auf Kosten des anderen Vertragsteiles vorzubeugen.

§ 20. Insbesondere die letztgedachte Vorschrift des § 20 ist geeignet, in gewissem Sinne einen Ersatz für die von den Handelsagenten angestrebte Mindestkündigungsfrist zu bieten. Durch diese Bestimmung wird festgesetzt, daß trotz Vereinbarung einer kürzeren als der gesetzlichen Kündigungsfrist und trotzdem, daß etwa beim Abschlusse des Vertrages die Zulässigkeit jederzeitiger Auflösung vereinbart worden war, doch nicht zum offenbaren Schaden des anderen Teiles gekündigt werden darf. Es handelt sich dabei um eine unvermittelte Auflösung des Vertrages unmittelbar vor oder während der Saison, durch die sowohl der Handelsagent als umgekehrt der Geschäftsherr schwer geschädigt werden kann. Diese Bestimmung ist daher nicht bloß zugunsten des Handelsagenten, sondern auch zugunsten des Geschäftsherrn mit zwingender Kraft ausgestattet (§ 28, Absatz 2).

§§ 21 bis 23. Während die §§ 19 und 20 von der normalen Lösung des Agenturverhältnisses handeln, werden in den §§ 21 bis 23 die Voraussetzungen für die vorzeitige Lösung des Vertragsverhältnisses aufgestellt. Diese finden ihr Vorbild in den §§ 25 bis 27 des Handlungsgehilfengesetzes, insbesondere wird hier wie dort davon abgesehen, die wichtigen Gründe, aus denen die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses erfolgen kann, erschöpfend aufzuzählen. § 21 bestimmt ganz allgemein, daß ein Vertragsverhältnis, das für bestimmte Zeit eingegangen wurde, vor Ablauf dieser Zeit, sonst aber ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teile aus wichtigen Gründen gelöst werden kann. Die §§ 22 und 23 führen beispielsweise Gründe an, aus denen der Geschäftsherr oder der Handelsagent zur vorzeitigen Lösung berechtigt ist. In ersterer Beziehung kommen hier insbesondere die Unfähigkeit des Handelsagenten, dessen Unwürdigkeit durch vertrauensverwirkelnde Handlungen, namentlich durch Überwindung fiktiver Aufträge, ferner die Vernachlässigung der ihm obliegenden Tätigkeit und die Verletzung wesentlicher Vertragsbestimmungen in Betracht. Ein weiterer Grund für den Geschäftsherrn, die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses herbeizuführen, liegt in dem Umstande, daß über das Vermögen des Handelsagenten der Konkurs eröffnet worden ist. Es liegt kein Grund vor, die Konkursöffnung über das Vermögen des Agenten in seinen Wirkungen dem Konkurse des Geschäftsherrn gleichzustellen und von Gesetzes wegen die Beendigung des Vertragsverhältnisses eintreten zu lassen. Wohl aber kann dem Geschäftsherrn entweder mit Rücksicht auf die Umstände des einzelnen Falles, durch die der Konkurs herbeigeführt wurde, oder weil er es überhaupt nicht seinem Interesse entsprechend findet, sich durch einen Kridar vertreten zu lassen, nicht zugemutet werden, das Vertragsverhältnis unter solchen Umständen fortzusetzen. Die Erwähnung dieses Lösungsgrundes im Gesetze gibt dem Geschäftsherrn die Möglichkeit, in jedem derartigen Falle die Beendigung des Agenturverhältnisses herbeizuführen, ohne daß es nötig wäre, auf die der Konkursöffnung zugrunde liegenden

Tatsachen eingehen zu müssen. In soweit dem Handelsagenten Vollmacht erteilt worden ist, kommt § 1024 a. b. G. B. zur Anwendung.

Als wichtiger Grund, der den Handelsagenten zur Auflösung des Verhältnisses berechtigt, wird unter anderem der Umstand angeführt, daß der Geschäftsherr den Betrieb des Geschäftszweiges aufgibt, in dem der Handelsagent hauptsächlich tätig ist.

#### § 24.

Folgen der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses.

Diese Bestimmung des Entwurfes regelt die Folgen des Vertragsbruches. Ein Vertragsbruch liegt vor, wenn ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig löst, ohne daß hierfür wichtige Gründe zu Gebote stehen, oder wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Bestimmung des § 20 zur Unzeit gekündigt worden ist. In diesen Fällen wird dem anderen Teile das Recht gegeben, Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des verursachten Schadens zu verlangen. Die Verpflichtung zum Schadenersatz trifft ferner den Teil, dem ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung zur Last fällt. Trifft beide Teile ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses, so kann die sogenannte Culpa-Kompensation eintreten, das heißt, der Richter hat nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt. Diese Vorschriften folgen schon aus dem allgemeinen Rechtsgrundsatz über die Haftung aus Schuldverletzungen. Eine Festsetzung der Mindesthöhe der von dem schuldigen Teile zu gewährenden Entschädigung, allenfalls auch ohne Nachweis eines Schadens, wie dies in ähnlicher Weise § 29 des Handlungsgehilfengesetzes vorsieht, hat der Entwurf nicht vorgenommen, da die für die letztgedachte Gesetzesbestimmung maßgebenden Erwägungen im Verhältnisse zweier unabhängiger Unternehmer zueinander nicht zutreffen.

Die Bestimmungen des § 24 sind zwingendes Recht, da deren Ausschluß durch Parteienabrede den guten Sitten widerstreiten würde.

#### § 25.

Lösung des Vertragsverhältnisses mit dem Kundenwerbungsagenten vor Ablauf von drei Jahren.

Als besonders schutzbedürftig sind nach den Erfahrungen jene Fälle zu bezeichnen, in denen ein mit der Zuführung von Kundschaft betrauter Agent durch die Lösung des Vertrages um die Früchte seiner Tätigkeit gebracht wird. Auf die Tätigkeit des Agenten ist es zurückzuführen, daß die Kundschaft in dauernde Geschäftsverbindung mit dem Geschäftsherrn gebracht wurde. Es kommt vor, daß, wenn der Agent von den ersten Geschäften die ihm zukommende Provision erhalten hat, das Vertragsverhältnis gelöst wird und daß erst dann zwischen dem Geschäftsherrn und der Kundschaft Geschäfte im größeren Umfange geschlossen werden, die provisionsfrei dem Geschäftsherrn zugute kommen, während es doch ausschließlich das Verdienst des Agenten bleibt, die Voraussetzungen für diese geschäftlichen Beziehungen geschaffen zu haben. In diesen Fällen tritt ein Mißverhältnis zwischen der Provision, die der Agent tatsächlich bezogen hat, und dem Nutzen zutage, der aus seiner Tätigkeit dem Geschäftsherrn erwachsen ist, ein Mißverhältnis, dessen Beseitigung im Interesse der Geschäftsmoral das Gesetz anstrebt. Die Bestimmung des § 25, die in ähnlicher Form schon vom Gremium der Wiener Kaufmannschaft beantragt wurde, billigt daher zwingend dem Agenten eine angemessene Entschädigung zu, wenn das Vertragsverhältnis vor Ablauf von drei Jahren gelöst worden ist und die Vorteile aus der Geschäftsverbindung dem Geschäftsherrn oder seinem Rechtsnachfolger auch nach Lösung des Vertragsverhältnisses zugute kommen. Selbstverständlich entfällt ein solcher Anspruch, wenn der Handelsagent durch schuldbares Verhalten dem Geschäftsherrn gegründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder zur Kündigung gegeben hat. Die Geltendmachung eines solchen Anspruches ist an eine Frist von drei Jahren seit der Auflösung des Vertragsverhältnisses gebunden, da es unbillig wäre, dem Geschäftsherrn eine länger dauernde Haftung und die damit verbundene Unsicherheit in seinen geschäftlichen Beziehungen aufzuerlegen.

#### § 27.

Konkurs des Geschäftsherrn.

Wird über das Vermögen des Geschäftsherrn der Konkurs eröffnet, so findet dessen kaufmännische, in dem betreffenden Unternehmen verkörperte Tätigkeit wenigstens vorläufig ihr Ende. Es kann sich nicht mehr um regelmäßige Fortführung des Geschäftes, sondern nur um eine Liquidierung handeln, die den

Abchluß neuer Geschäfte nur in Ausnahmefällen, insbesondere nur dann bedingt, wenn sie zur Abwicklung schwebender Geschäfte erforderlich sind. Für die Tätigkeit des Handelsagenten bleibt in diesem Falle — abgesehen von den sonstigen durch die Konkursverhängung entstehenden Schwierigkeiten bei der Vertretung — kein Raum. Deshalb sieht § 27 des Entwurfes vor, daß Agenturverhältnisse durch die Verhängung des Konkurses über das Vermögen des Geschäftsherrn aufgelöst werden. Im gleichen Sinne wird diese Frage auch im deutschen Rechte durch § 23, Absatz 2, der Konkursordnung entschieden. Da jedoch das plötzliche Abbrechen der Vertretungsbefugnis mit Nachteilen für die Konkursmasse verbunden sein kann, verpflichtet der Entwurf den Handelsagenten, wie dies ähnlich durch § 672 des deutschen bürgerlichen Gesetzbuches vorgesehen ist, bei Gefahr im Verzuge seine Tätigkeit insoweit fortzusetzen, bis anderweitige Vorkehrungen getroffen werden können; doch ist dem mit Vollmacht ausgestatteten Handelsagenten der Abschluß neuer Geschäfte nach der Eröffnung des Konkurses mit verbindlicher Kraft für die Konkursmasse schon im Grunde des § 1024 a. b. G. B. versagt, sofern ihm nicht neue Vollmacht hierzu durch die Konkursmasseverwaltung erteilt worden ist (§ 26, Absatz 1, R. D.).

Ist in dem Agenturvertrage vereinbart worden, daß das Verhältnis jederzeit aufgelöst werden kann, so erwächst für den Agenten aus der im Konkursfalle eintretenden Beendigung des Vertragsverhältnisses kein Nachteil, weil er ohnehin stets mit der unvermittelten Auflösung des Vertretungsverhältnisses rechnen mußte und die Ursache, aus der die Beendigung eintrat, belanglos bleibt. Wird dagegen das Vertragsverhältnis durch die Konkursöffnung vorzeitig beendet, so entsteht die Frage, ob der Handelsagent berechtigt ist, den Ersatz des ihm durch die vorzeitige Beendigung erwachsenden Schadens zu verlangen. Der Entwurf löst diese in der Praxis strittige Frage zugunsten des Handelsagenten, und zwar in der Erwägung, daß es sich um ein Ereignis handelt, das lediglich die Person des Geschäftsherrn getroffen hat, für dessen Rechtsfolgen daher dieser billigerweise aufkommen muß.

### § 31.

#### Wirksamkeit des Gesetzes.

Den Vorschriften des Gesetzes kommt eine Rückwirkung in dem Sinne zu, als sie auch auf die zur Zeit des Eintrittes seiner Wirksamkeit bestehenden Vertragsverhältnisse Anwendung finden sollen. Soweit dispositive Bestimmungen des Entwurfes in Frage kommen, werden diese nur als Ergänzung des in manchen Punkten offen gelassenen Vertragsinhaltes zur Bedeutung gelangen. Was dagegen die Vorschriften zwingenden Rechtes betrifft, so kann auf die Erwägungen verwiesen werden, die für die Festsetzung zwingenden Charakters maßgebend waren. Daraus ergibt sich, daß der Schutz wohlervorbener Rechte dem sofortigen Inkrafttreten dieser Bestimmungen nicht im Wege steht, weil es sich nicht um schutzbedürftige Interessen des Geschäftsherrn, sondern vielfach um Abmachungen handelt, die den guten Sitten widersprechen.