

Handelsvertreter: Freistellungsvereinbarungen vertraglich sauber regeln



Tim Banerjee

© Banerjee & Kollegen

Auch bei Handelsvertretern kommt es immer wieder zu Freistellungen bei gekündigten Verträgen. Sie sollten aber darauf achten, dass die Regelungen wirtschaftlich nicht zu ihrem Nachteil ausfallen.

Eine Freistellung bezeichnet im Arbeitsrecht die einseitige Anordnung des Arbeitgebers oder eine einvernehmliche Vereinbarung zwischen den Parteien des Arbeitsvertrages, einen Arbeitnehmer von der Pflicht zur Erbringung seiner Arbeitsleistung dauerhaft oder zeitweise zu entbinden. Das Instrument wird gerne nach dem Aussprechen einer Kündigung genutzt, falls ein Unternehmen nicht mehr möchte, dass der Mitarbeiter noch weiter tätig wird.

„Eine Freistellung bei gekündigtem Vertrag bezieht sich aber nicht nur auf Arbeitnehmer. Auch bei freien Handelsvertretern kommt dies regelmäßig vor. Diese sollen nach dem Aussprechen der Kündigung nicht mehr im Namen der Gesellschaft tätig werden. Das kann aber zu rechtlichen Problemen zwischen den Parteien führen, insbesondere hinsichtlich der Vergütung während der Freistellung. Denn der Handelsvertreter kann und wird ja kein Geschäft mehr für die Gesellschaft abschließen und wird daher in seinen Verdienstmöglichkeiten beschnitten“, sagt Tim Banerjee, Rechtsanwalt bei Banerjee & Kollegen in Mönchengladbach und Experte für Vertriebs- und Handelsvertreterrecht.

Er kennt diese Schwierigkeiten aus der Praxis und vertritt derzeit einen Handelsvertreter vor Gericht in einer Auseinandersetzung mit einer Gesellschaft. Der Hintergrund: Der Handelsvertreter hatte eine Vergütungsvereinbarung, die sich aus einer fixen und einer variablen Komponente zusammensetzte. Die variable Vergütung war durchweg wesentlich höher als das Fixum. „Im Rahmen der Freistellung will das Unternehmen aber nur auf das Fixum als

Berechnungsgrundlage für die fortlaufende Vergütung zugreifen und die Boni der vergangenen Jahre nicht anrechnen. Das führt natürlich zu einem erheblichen Einschnitt in der Gehaltsstruktur des Handelsvertreters. Und da er aufgrund der Freistellung einem Wettbewerbsverbot unterliegt, kann er auch keine weiteren Einkünfte erzielen. Das kann die wirtschaftliche Existenz gefährden“, erläutert Tim Banerjee.

Der Rechtsanwalt warnt davor, dass Handelsvertreter Verträge unterzeichnen, in denen das Thema der Freistellung nicht explizit oder für sie ungünstig geregelt ist. So werden etwa Regelungen verwendet, nach denen der Handelsvertreter im Kündigungsfalle von sämtlichen Boni und Zielerreichungsprämien ausgeschlossen wird, obwohl er diese erreicht hätte. Beliebte sind auch Klauseln, mit denen die Unternehmen die Vergütung kürzen, da der Handelsvertreter angeblich durch die Freistellung Aufwendungen spart. Dies ist gerade in der Finanzdienstleistung aber oft nicht der Fall. Daher sollten Vereinbarungen zur Freistellung für beide Seiten verträglich gestaltet werden, sodass es nicht zu Streitigkeiten kommen kann.“ Tim Banerjee berät an der Schnittstelle von Vertriebs- und Arbeitsrecht und gestaltet und verhandelt für Handelsvertreter Verträge mit Gesellschaften, die auch solche Klauseln zu Freistellungsvereinbarungen enthalten.

Eine Klausel, wie sie der Bundesgerichtshof als zulässig erachtet, lautet beispielsweise folgendermaßen: „Ist der Vertrag gekündigt, so kann die Gesellschaft den Vertreter von der Führung der Geschäfte seiner Vertretung entbinden. Bis zur Beendigung des Vertrages erhält der Vertreter die ihm zustehenden Folgeprovisionen sowie eine monatliche Ausgleichszahlung. Die Folgeprovisionen bemessen sich aus dem Bestand im Zeitpunkt der Freistellung. Die Ausgleichszahlung bemisst sich nach dem monatlichen Durchschnitt der in den letzten zwölf Monaten vor der Freistellung verdienten erstjährigen Provisionen.“ Damit sei laut Tim Banerjee eine saubere wirtschaftliche Basis im Rahmen der Freistellung gegeben.

Pressekontakt

Banerjee & Kollegen

RA Tim Banerjee

Telefon 02161 4670968

E-Mail office@banerjee-kollegen.de