

## BUNDESGREMIUM:

# Recht & Handel 2.0

DER RECHTSSCHUTZ für Handelsagenten erstrahlt in neuem Glanz.

TEXT: PETER ZORN, VERSICHERUNGSMAKLER & PRODUKTENTWICKLER RECHT & HANDEL

Einkommen in EUR	Recht & Handel alt	Recht & Handel ab 2019
<b>Versicherungssumme (VS)</b>	100.000 Euro	150.000 Euro
<b>Vertragsgrundlage</b>	ARB 2005	ARB 2015
<b>Kfz-Rechtsschutz inkl. Kfz-Vertragsrechtsschutz</b>	Prämie pro PKW: 49 Euro	Prämie alle Kfz*: 79 Euro *Schutz für sämtliche Kfz im Eigentum des Handelsagenten und der im Privatbereich mitversicherten Personen.
<b>Lenker-Vertrags-Rechtsschutz</b>	Ja	Unbestrittene Forderungen nun auch über das Service der INKO Inkasso GmbH.
<b>Immaterialgüterstreitigkeiten (Voraussetzung: Allgemeiner Vertrags-RS)</b>	Nein	Ansprüche aus Patent-, Lizenz-, Urheberrechtsstreitigkeiten VS 10.000 Euro / je Versicherungsperiode – SB 500 Euro
<b>Selbstbehalt im Allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz</b>	Nein	Prämiensparnis durch einen Selbstbehalt im Allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz möglich
<b>DSGVO</b>	Nein	Im Daten-Rechtsschutz inkludiert
<b>Spezial-Daten-Rechtsschutz Telekommunikations-, E-Commerce- und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)</b>	Nein	Abwehr und Ansprüche aufgrund UWG bis 20.000 Euro auf „Erstes Risiko“ – SB 500 Euro
<b>Kosten der Mediation und Diversion</b>	Je 2.000 Euro	Je 4.000 Euro
<b>Spezial-Straf-Rechtsschutz</b>	VS 250.000 Euro / SRB 2002	VS 300.000 Euro / SRB 2015
<b>Versicherungsvertragsstreitigkeiten als bezugsberechtigte Person</b>	Nein	Ja
<b>Plus-Paket</b>	Nein	Erhöhung der VS bei mehreren Rechtsgängen, Reise-RS, außergerichtliche Gutachten, Patienten-RS, Anti-Stalking-RS, Herausgabe-RS
<b>Tod des Versicherungsnehmers</b>	Nein	Ausgleichsansprüche durch Tod des VN galten für den Erben als mitversichert
<b>Vermögensveranlagung</b>	Ja	Im Privatbereich VS 20.000 Euro
<b>Bonus</b>	Nein	Start-up-Bonus Bei Abschluss eines RS-Vertrages binnen sechs Monaten nach Gründung – Bonus in Höhe von drei Monatsprämien. Welcome-Bonus. Bestehende Handelsagenturen, die bis dato noch keinen RS-Vertrag nach diesem Rahmenvertrag abgeschlossen haben, erhalten bei Abschluss bis zum 30.09.2019 (spätester Beginn 01.10.2019) einen Bonus in Höhe von drei Monatsprämien

Die Vielzahl von Handelsagenten und -agenturen sind nach wie vor der Meinung, dass sie durch ihre herkömmliche Rechtsschutzversicherung auch bei Streitigkeiten in Bezug auf Ausgleichsansprüche gegenüber ihren Auftraggebern (Geschäftsherren) geschützt sind. Dass diese Ansprüche jedoch bei „normalen“ Rechtsschutzprodukten als nicht mitversichert gelten, wird meist erst nach Eintritt eines Rechtsstreits klar. Die einzige maßgeschneiderte Versicherungslösung für dieses Problem und die Bedürfnisse der österreichischen Handelsagenten existiert bereits seit dem Jahr 2007 und erstrahlt nun dank zahlreicher Verbesserungen in neuem Glanz.

### Erfolgsgeschichte

Auf einen Anstoß des Bundesgremiums, vertreten durch Komm.-Rat Johann Füntratt, folgten mehr als ein Jahr gemeinsame Produktentwicklung mit Vertrauensanwalt Dr. Gustav Breiter und Versicherungsmakler Peter Zorn sowie zahlreiche Verhandlungen mit Vertretern der Versicherungswirtschaft, bis schließlich im Jahr 2007 die erste Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten unter dem Namen „Recht & Handel“ aus der Taufe gehoben werden konnte. Seither bietet dieses einzigartige Rechtsschutzprodukt allen österreichischen Handelsagenten und -agenturen die Möglichkeit, Betriebs- und Privatrechtsschutz miteinander zu vereinen und durch ein Bausteinsystem nach ihren individuellen Bedürfnissen zu erweitern. Die große Resonanz der Mitglieder und viele positiv abgewinkelte Praxisfälle bestätigen die Wichtigkeit von „Recht & Handel“ dabei immer wieder aufs Neue. Im Fokus der Überlegungen stand bereits damals der optimale Schutz vor existenzbedrohenden Rechtsrisiken im Alltag des Handelsagenten, allen voran in Bezug auf Streitigkeiten zu Ausgleichsansprüchen gegenüber Auftraggebern nach § 24 des Handelsagentenrechts (HVertrG).

### Kundenaußen ohne gesicherte Entlohnung

Handelsagenten verbringen zumeist ihr gesamtes Berufsleben mit dem Außen ihres Kundenstocks. Doch was passiert, wenn die Pensionierung naht oder Verträge mit Auftraggebern gekündigt werden, dieser sich jedoch weigert, die Ausgleichsansprüche dafür zu bezahlen? Im Handelsagentenrecht ist dies laut § 24 HVertrG zwar klar geregelt, dennoch sind derartige Streitigkeiten in einer herkömmlichen Rechtsschutzversicherung keine Deckung, und so waren Handelsagenten dazu gezwungen, auf eigenes Risiko um ihre finanzielle Existenz zu kämpfen. Dort wo also alle anderen Rechtsschutzprodukte den

Versicherungsschutz für Handelsagenten bedingungsgemäß ausgeschlossen haben, kann „Recht & Handel“ helfen. Insbesondere mit der besagten Erweiterung im Allgemeinen Vertragsrechtsschutz für den Betriebsbereich sind dadurch auch die größten finanziellen Rechtsschutzrisiken wie Kundenstockablöse, o. eine Provisionsforderungen oder Schadenersatzansprüche gegenüber Auftraggebern versicherbar.

### Expertennetzwerk für den Ernstfall

Bei rechtlichen Streitigkeiten haben Sie mit einer Rechtsschutzversicherung selbstverständlich die Möglichkeit, Ihren Beistand selbst auszuwählen. Um Fehlberatungen in Bezug auf das Handelsagentenrecht vorzubeugen, bietet „Recht & Handel“ den gezielten Zugang zu einem österreichweiten Netzwerk von Vertrauensanwälten, welches in Abstimmung mit dem Bundesgremium aufgebaut wurde und sich in der Praxis bereits hundertfach bewährt hat. Diese Vertrauensanwälte sind sowohl mit der rechtlichen Methodik als auch mit dem

Leistungsumfang von „Recht & Handel“ bestens vertraut, holen aber dennoch vor Beginn eines Verfahrens eine Deckungszusage der Versicherung ein, um zu gewährleisten, dass Sie im Ernstfall ohne finanzielles Risiko für Ihr Recht eintreten können.

### Leistungsverbesserung bringt neuen Glanz

Seit dem Bestehen von „Recht & Handel“ im Jahr 2007 haben sich sowohl wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen als auch die tariflichen Anwaltskosten verändert. In Verbindung mit den praktischen Erfahrungen aus über einem Jahrzehnt „Recht & Handel“ und den steigenden Bedürfnissen der Handelsagenten führte dies nun zur Überarbeitung und Weiterentwicklung dieser einzigartigen Rechtsschutzlösung im Sinne des gesamten Berufsstandes. Altverträge bleiben selbstverständlich unverändert aufrecht. Eine Konvertierung auf die neuen Bedingungen ist natürlich möglich. ■

## RECHTSSCHUTZ „RECHT & HANDEL“

### Basisschutz

- Erhöhung der Versicherungssumme auf 150.000 Euro
- Einschluss der DSGVO in den Daten-Rechtsschutz
- Einschluss des Lenker-Vertrags-Rechtsschutzes
- Neues Plus-Paket für den Privatbereich umfasst Reise-, Patienten-, Gutachten-, Anti-Stalking- und Herausgabe-Rechtsschutz

### Erweiterung 1 – 4

- Ausgleichsansprüche durch den Tod des Handelsagenten gelten für die Erben als mitversichert
- Selbstbehaltsvarianten ermöglichen Prämiensparnisse

### Erweiterung 5

Umfasst nun sämtliche Kfz des Handelsagenten sowie jene der mitversicherten Personen

### Erweiterung 6

Abwehr und Ansprüche aufgrund von unlauterem Wettbewerb (UWG) gelten bis 20.000 Euro als mitversichert

### Bonus abholen

Zusätzlich zu den Leistungsverbesserungen gibt es ab sofort als besonderes Zuckerl rund drei Monate der Versicherungsprämie geschenkt:

- für alle Neuabschlüsse (Welcome-Bonus bis 30. September 2019) sowie
- für alle Neugründer (Start-up-Bonus bis sechs Monate nach Gründung)

Alle Details zur Rechtsschutzversicherung finden Sie im bei gelegten Folder.



© Peter Zorn

### PETER ZORN

ist Versicherungsmakler und Eigentümer der Zorn Versicherungsvergleiche GmbH. Gemeinsam mit Branchenteilnehmern hat er die Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten entwickelt.

r.zorn@zorn.st  
www.zorn.st

# Aus der Praxis

**WIE ERFREULICH EIN** „Fall“ für den Klienten in der Praxis ausgeht, hängt durchaus auch vom Bestehen einer Rechtsschutzversicherung ab.

TEXT: DR. GUSTAV BREITER, RECHTSANWALT UND VERTRAUENSANWALT DES BUNDESGREMIUMS

## Die typische Ausgangssituation

Dem Handelsagenten wird ein Vertretungsvertrag gekündigt. Geschieht dies unter der Behauptung eines wichtigen Grundes für eine sofortige Auflösung ohne Einhaltung einer Frist, steht der Handelsagent quasi von heute auf morgen vor der Frage, wie er zu seinem Geld kommt. Regelmäßig sind noch Geschäfte auszuliefern, die er akquiriert hat, teilweise sind nur noch die Zahlungen der Kunden offen. Oftmals kommt es auch in den Wochen und Monaten danach zu Abschlüssen, die der Handelsagent noch während der aufrechten Laufzeit des Agenturvertrags vorbereitet hatte. In bestimmten Branchen kann es auch um längerfristige Abnahme- und Rahmenverträge gehen, für die der Agent noch eine Provision

beanspruchen kann. Erfolgt in der Vergangenheit ungerechtfertigte Abzüge von der Provision (Gutschriften, Reklamationsfälle etc.), ergeben sich auch hier Nachforderungen, die in der Praxis bisweilen nicht zu vernachlässigen sind. Hat der Auftraggeber (Geschäftsherr) ungerechtfertigt keine Kündigungsfrist eingehalten, steht dem Handelsagenten ein Schadenersatz zu. Wird ein Vertretungsvertrag beendet, stellt sich freilich auch regelmäßig die Frage nach dem Ausgleichsanspruch, also die Abgeltung für die von ihm aufgebauten Neukunden oder wesentlich erweiterte Altkunden. Letzteres liegt vor, wenn es dem Agenten gelungen ist, die Umsätze um zumindest 50 Prozent oder mehr zu steigern. Die Vergleichszeiträume festzu-

legen, ist in der Praxis nicht immer einfach, die alten Umsätze der einzelnen Kunden zu kennen, ebenso wenig. Auch der Prozentsatz ist umstritten. Der ist davon auszugehen, dass die Umsatzsteigerung irgendwo zwischen 50 und 100 Prozent liegen muss. Details dazu finden sich nicht im Gesetz, der Richter entscheidet dies im Einzelfall mit allen Unwägbarkeiten.

## Rechtsschutzprodukt der Zürich

Dass es vor diesem Hintergrund einerseits und angesichts aller Unsicherheiten der finanziellen Zukunft eines Auftraggebers andererseits ratsam ist, eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen, liegt eigentlich auf der Hand. Das Bundesgremium hat bereits vor Jahren ein maßgeschneidertes

Rechtsschutzprodukt bei der Zürich ausgehandelt. Nicht allen Agenten dürfte dies bekannt sein, da hier immer wieder Bedarf festgestellt wird – leider erst im Nachhinein. Nur wenn der Fall bereits entstanden ist (hier zählt z. B. der Ausspruch der Kündigung oder der eingetretene Zahlungsrückstand), ist es für den Abschluss einer Versicherung zu spät. Viele Handelsagenten meinen, dass sie ohnehin versichert seien, zumeist in Form einer normalen Privat-Rechtsschutzversicherung oder auch eines Rechtsschutzes für Selbstständige. Diese Produkte zeichnen aber negativ aus, dass in der Regel weder ein betrieblicher Vertrags-Rechtsschutz noch der Einschluss von Handelsagentenrecht vereinbart ist – eine echte Lücke. Der Handelsagent ist dann gegen alles Mögliche versichert, nur nicht für die Fälle, die er braucht.

## Fälle in der Praxis

**Beispiel 1:** Als Erstes fällt mir ohne lange Recherche der bedauernde Handelsagent ein, der bei ein und demselben Auftraggeber sogar zweimal (!) von einer fristlosen Auflösung betroffen war. Das erste Mal hat ihn der Auftraggeber nach unserer Intervention zurückgenommen, das zweite Mal nicht mehr. Der Klient teilte mit, er wäre rechtsschutzversichert. Das war aber leider nicht der Fall. Die monatliche Prämie von rund 900 Euro hatte er vergebens bezahlt. Wir klagten die Ansprüche des Klienten (Ausgleich, Schadenersatz etc.) ein. Der Klient war jedoch ohne Rechtsschutzdeckung bei einer monatlichen Provision von rund 3.500 Euro kaum (oder eigentlich gar nicht) in der Lage, aus eigenem einen Prozess zu finanzieren. Dementsprechend mussten wir rasch klein beigeben. Statt der erhofften und eingeklagten rund 60.000 Euro kam ein Vergleich über 25.000 Euro zustande. Davon mussten die Gerichts- und Anwaltskosten von rund 5.000 Euro abgedeckt werden.

**Beispiel 2:** Ein neuer Fall – neues (Un-)Glück: Eine Klientin war als Handelsagentin für einen Verlag tätig, sie akquirierte Einschaltungen. Nach der Kündigung klagten wir den Ausgleichsanspruch ein. Wir waren wirklich gut unterwegs, das heißt, wir konnten die Behauptungen des Auftraggebers immer Schritt für Schritt widerlegen; die Sache wurde für ihn immer enger. Nur plötzlich war er schlicht verschwunden. Der Geschäftsherr setzte sich ab und hinterließ ein Konkursverfahren. Unter den Geschädigten befand sich damit völlig unerwartet auch meine Klientin, leider nicht

rechtsschutzversichert. Die entstandenen Kosten von rund 8.000 Euro musste sie abdecken – ein echtes Minus.

## Die vielen anderen Beispiele:

Andere nicht rechtsschutzversicherte Klienten fangen erst gar nicht an. Muss man wie bei mir in den letzten fast 20 Jahren alles bereits vorgekommen – erst einmal eine Klage vor einem Schiedsgericht in Valencia gegen ein örtliches Unternehmen einbringen, in Leer in Ostfriesland oder auch in Portugal, Griechenland, Italien etc., schreckt man aus Kostengründen davor zurück. Der Fall mit Valencia wurde übrigens bei einem Streitwert von (durchaus realistischen) 100.000 bei 35.000 Euro verglichen, der Fall mit Leer bei einem Streitwert von 70.000 bei nur 14.000 Euro.

## Rechtsschutz als notwendige Absicherung

Selbst wenn der Gerichtsstand in Österreich ist, stellt die Finanzierung eines Prozesses natürlich in aller Regel eine gewisse Herausforderung dar. Eine Absicherung sei dem Berufsstand dringend ans Herz gelegt. Rechtsschutzversicherte Handelsagenten können sich anders bewegen, dies vor und auch während eines Gerichtsverfahrens. Die (vergleichsördernden) Hinweise des Gerichts, was das denn alles kosten würde, kann man dann elegant mit Hinweis auf die Versicherung beantworten. Meist bewirkt alleine diese Botschaft bei der Gegenseite eine Erhöhung des Angebots.

**Beispiel 3:** So konnte ein Handelsagent in einem Verfahren erreichen, dass es nicht auf Buchungen durch eine Agentur ankommt, sondern auf den dahinterstehenden Endkunden. Damit war sein Ausgleich gesichert. Den Prozessaufwand von 7.000 Euro hatte die Rechtsschutzversicherung (Zürich) übernommen.

**Beispiel 4:** Ein anderer Agent, der einen äußerst langen Leidensweg an offenen Provi-

sionen etc. hinter sich hatte, konnte all den aufgelaufenen Rückstand erfolgreich einklagen. Den Prozessaufwand von mehreren tausend Euro deckte die Zürich.

Beide Klienten hätten sich die Prozessführung sonst schlicht nicht leisten können; den Geschäftsherrn hätte die Ersparnis sicherlich gefreut.

**Beispiel 5:** In einem anderen Fall standen wir vor der Herausforderung, eine österreichische Klage in Catania zustellen zu lassen. Die sizilianische Post sandte uns kryptische und geradezu absurde Informationen über angebliche Zustellhindernisse, wie der Geschäftsherr sei nicht da. Das Gericht in Wr. Neustadt war zwar bemüht, konnte aber auch nicht so recht Bewegung in die Sache bringen. Nach einigen Eingaben bei Gericht ließen wir die Klage letztlich über einen deutschen Gerichtsvollzieher bei einer Messe in Köln zustellen, an der das italienische Unternehmen teilnahm. Durch die Einleitung des Verfahrens konnte im Ergebnis wenigstens ein Vergleich erreicht werden, was vorher gar kein Thema war. Den Prozessaufwand von 6.000 Euro übernahm die Zürich. Ohne Rechtsschutzdeckung hätte sich der Klient dieses Investment (angesichts eines Streitwerts von 22.000 Euro) wohl zweimal überlegt.

Dazuzusagen ist, dass diese Erledigungen relativ nämlich im Vergleich zu einem Verfahren über drei Instanzen rasch erfolgten. Für ein Verfahren über die volle Länge kann bei einem durchschnittlichen Streitwert von 70.000 Euro ein Aufwand von 20.000 Euro und darüber entstehen. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass vor Gericht der Verlierer dem Gewinner dessen Kosten zu ersetzen hat, zeigt sich auch hier der Bedarf an Absicherung nur allzu deutlich. Auch die gegnerischen Kosten würden von einer Rechtsschutzversicherung übernommen. Insgesamt gibt es an der Sinnhaftigkeit dieser Absicherung für Handelsagenten aus praktischer Sicht keinen Zweifel. ■

© Gustav Breiter

## DR. GUSTAV BREITER

ist Rechtsanwalt und Partner von Viehböck Breiter Schenk & Nau Rechtsanwälte OEG sowie Vertrauensanwalt des Bundesgremiums der Handelsagenten.

o ce@vbsn.at  
www.vbsn.at