



# Überlassung kostenloser Hilfsmittel an den Handelsvertreter

von Dr. Marcus Soiné  
Fachanwalt für Arbeitsrecht  
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz  
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Das Recht der Handelsvertreter ist im siebten Abschnitt des Handelsgesetzbuch (HGB) geregelt. Neben den Grundregeln zum Status des Handelsvertreters, seiner Provisionsansprüche und etwaiger Karenzentschädigungen sowie Ersatzansprüche nach Beendigung der Tätigkeit findet sich seit ein paar Jahren auch die Regelung des § 86a HGB, der die unentgeltliche Überlassung von Hilfsmitteln näher ausgestaltet.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte mit Urteil vom 04. Mai 2011 (Az. VIII ZR 10 und 11/10) die Möglichkeit, zu dieser recht neuen Norm Stellung zu nehmen.

## 1. Ausgangsfall

Angestrebt wurde das Verfahren von zwei Handelsvertretern, die Finanzdienstleistungen vertrieben. Das Unternehmen bot seinen Handelsvertreter neben kostenpflichtigen Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen auch diverse, mit Logo versehene Artikel (Briefpapier, Visitenkarten, Werbegeschenke etc.) sowie eine eigene Zeitschrift und ein im Unternehmen verwendetes Softwarepaket an, die ebenfalls von den Handelsvertretern gegen Entgelt bezogen und zur Kundenpflege eingesetzt werden konnten.

Die Kläger beehrten nunmehr, nachdem das Entgelt jeweils auf dem Provisionskonto belastet wurde, die Rückzahlung dieser Beträge und beriefen sich dabei auf § 86a HGB.

## **2. Entscheidung und Begründung**

Der zuständige VIII. Zivilsenat des BGH versagte der Klage überwiegend den Erfolg und differenzierte hierbei in seiner Begründung, ausgehend vom Wortlaut des § 86a HGB, danach, ob die Handelsvertreter auf die kostenlose Überlassung der Hilfsmittel angewiesen sind, um ihrer Verpflichtung zum Abschluss von Geschäften nachzukommen.

Für die Software bejahten die Karlsruher Richter eine solche Notwendigkeit, da diese offenbar Komponenten enthielt, ohne die eine Vermittlungstätigkeit nicht möglich gewesen wäre.

Anders beurteilten sie die Situation bei den mit Logo versehenen Büroartikeln und der Zeitschrift sowie den Schulungs- und Fortbildungsveranstaltungen. Diese gehörten zu Aufwendungen zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs bzw. zur allgemeinen Kundenpflege. Mit den Schulungs- und Fortbildungsmaßnahmen seien im konkreten Fall weitere Kenntnisse vermittelt und damit zusätzliche Qualifikationen geschaffen worden. Hierauf seien die Handelsvertreter nicht unbedingt angewiesen, um der geschuldeten Gegenleistung aus dem Handelsvertretervertrag nachzukommen.

## **3. Fazit**

Die Entscheidung kann auf den ersten Blick etwas verwundern, wenn der BGH Ansprüche auf kostenlose Überlassung von Visitenkarten und Briefpapier verneint. Macht man sich jedoch bewusst, dass es sich bei dem Handelsvertreter grundsätzlich um einen selbständigen Geschäftstreibenden handelt, so ist es natürlich konsequent, diesen im Ergebnis auch die Investitionen für seine Büroausstattung sowie die Unterhaltung des Geschäftsbetriebs aufzuerlegen.

Hinsichtlich der Kosten für Schulungen sind jedoch die konkreten Einzelfallumstände zu beachten. Hier ist die Entscheidung sicher nicht auf alle Fortbildungsveranstaltungen zu übertragen. Im entschiedenen Fall wurde es den Handelsvertretern durch die Veranstaltungen ermöglicht, ihr Tätigkeitsfeld auf den Vertrieb von Immobilien zu erweitern. Der hieraus resultierende zusätzliche Nutzen dürfte nicht bei jeder Schulungsmaßnahme gegeben sein, so dass insoweit stets genau zu prüfen ist, ob die betroffenen Handelsvertreter nicht doch auf die in der Schulung vermittelten Kenntnisse und Fähigkeiten angewiesen sind. Bejaht man dies, käme auch insoweit die Anwendbarkeit des § 86a HGB in Betracht.