

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

DR JACEK FRANEK  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

## Polnisches Handelsvertreterrecht und Vertragsgestaltung aus Sicht deutscher Hersteller

Internationale Wirtschafts-Briefe – Mai 1999



### Polnisches Handelsvertreterrecht und die Vertragsgestaltung aus der Sicht eines deutschen Herstellers

von RA Jacek Franek M.L.E.

Geltungsbereich: Polen

Rechtsgrundlagen: AGB Arbeitsgesetzbuch v. 26.6.1974 (Dz.U. 74.24.141 mit späteren Änderungen); AntiMG Antimonopolgesetz v. 24.2.1990 (letzte einheitliche Fassung Dz.U. 97.49.318 mit späteren Änderungen); DevisenG Devisengesetz v. 18.12.1998 (Dz.U. 98.106.1063); EGZGB Einführungsgesetz zum Zivilgesetzbuch v. 23.4.1964 (Dz.U. 64.16.94 mit späteren Änderungen); HGB Handelsgesetzbuch v. 27.6.1934 (Dz.U. 34.57.502 mit späteren Änderungen); IPRG Gesetz über das Internationale Privatrecht v. 17.11.1965 (Dz.U. 65.46.290 mit späteren Änderungen); KR Konkursrecht vom 24.10.1934 (letzte einheitliche Fassung Dz.U. 1991.118.512); SozVerG Gesetz über Sozialversicherungspflicht v. 13.10.1998 (Dz.U. 98.137.887 mit späteren Änderungen); StaatsbetriebG Gesetz über Staatsbetriebe v. 25.09.1981 (letzte einheitliche Fassung Dz.U. 91.18.80 mit späteren Änderungen); UWG Gesetz über die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs v. 16.4.1993 (Dz.U. 93.47.211 mit späteren Änderungen); WiTG Gesetz über Wirtschaftstätigkeit v. 23.12.1988 (Dz.U. 88.41.324 mit späteren Änderungen); ZGB Zivilgesetzbuch v. 23.4.1964 (Dz.U. 64.16.93 mit späteren Änderungen).

Literatur: Baumbach/Duden/Hopt, HGB, 29. Auflage, München 1995; Bieniek/Ciepla/Dmowski/Gudowski/Kolakowski/Sychowicz/Wisniewski/Zulawska, Kommentar zum kodexu cywilnego, Band II, Warszawa 1997; Czachórski, Zobowiązania, Warszawa 1983; Izdebski, Kodeks cywilny z

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

komentarzem, Band IV, Warszawa 1996; Koller/Roth/Morck, HGB, München 1996; Pazdan, Prawo Prywatne Międzynarodowe, Warszawa 1993; Pietrzykowski (Hrsg.), Kodeks cywilny Komentarz, Warszawa 1997.

Die deutsche Wirtschaft betrachtete Polen ursprünglich nur als eine verlängerte Werkbank mit kostengünstigen Produktionsfaktoren. Sehr schnell erkannte man aber, daß ein Land mit fast 40 Mio. Einwohnern und wachsender Kaufkraft auch einen riesigen Absatzmarkt darstellt. Ein wesentlicher Teil der deutschen Tätigkeit besteht daher im Vertrieb von Waren. Der Warenvertrieb kann entweder durch eigene Firmenvertretung, sei es in Form einer Repräsentanz sei es in Form einer Tochtergesellschaft, oder durch die polnischen Vertriebsmittler erfolgen. Zu den letzteren gehört klassischerweise der Handelsvertreter.

### 1. Allgemeine Bemerkungen

Im polnischen Recht wird der Handelsvertreter "Agent" genannt. Der Vertrag mit dem Handelsvertreter heißt dementsprechend "Agenturvertrag". Das Wort ist lateinischen Ursprungs, aber wohl auch auf das deutsche HGB zurückzuführen, das im Jahre 1900 als erstes Gesetz der Welt den "Handlungsagenten" brachte.

Im sozialistischen System war der Beruf des Handelsvertreters unterentwickelt. In der Regel wurde der Agenturvertrag als eine besondere Form der Anstellung von Privatpersonen durch den Staat im Bereich des Handels und der Gastronomie verwendet. Ihnen wurde ein Handels- oder Gastronomiebetrieb übergeben und sie betrieben diesen mehr oder weniger auf eigenes Risiko. Häufig waren auch Versicherungsvertreter auf der Basis eines Agenturvertrages beschäftigt.

Der Handelsvertretervertrag ist in Art. 758 - 764 ZGB geregelt. Er ist eine Unterart des Auftrags (Art. 734 ff ZGB), so daß auf den Handelsvertretervertrag die Vorschriften über den Auftrag subsidiär angewandt werden können (s.apel. Katowice v. 12.12.1991, I Acr 453/91, OSA 92/6/53; Ent. des SN v. 2.10.1969, I PR 246/69, OSNCP 70/138/7-8).

### 2. Anwendbares Recht

Handelsvertreterverträge mit deutscher Beteiligung können nach den Grundsätzen des polnischen IPRG (Art. 25 § 1 IPRG) im Rahmen der Rechtswahl ohne weiteres dem deutschen Recht unterstellt werden. Eine entsprechende Vereinbarung kann von den Parteien - ähnlich wie nach Art. 27 EGBGB - sowohl ausdrücklich als auch stillschweigend, entweder in dem Vertrag selbst oder auch nachträglich getroffen werden. Doch ist bei der Zulässigkeit der Rechtswahl Vorsicht geboten: der Vertrag muß gem. Art. 1 § 1 iVm Art. 25 § 1 IPRG eine internationale Berührung aufweisen. Der Begriff der internationalen Berührung ist von der höchstrichterlichen Rechtsprechung noch nicht geklärt. Jedoch wird man sie wohl dann verneinen müssen, wenn der Vertragspartner des Handelsvertreters eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Polen ist. Denn diese ist unabhängig von den internen Anteilsverhältnissen kein ausländisches, sondern ein polnisches Rechtssubjekt. Die Rechtswahl ist in diesem Fall nicht zulässig, es findet zwingend polnisches Recht Anwendung. Dies gilt selbst dann, wenn sich die Anteile der Tochtergesellschaft zu 100% in deutscher Hand befinden. (Freilich kann man in der Literatur darüber streiten, ob eine Rechtswahl bei den sogenannten reinen Inlandsfällen zulässig ist. In der Rechtsprechung ist in der Regel das Heimwärtsstreben zu beobachten).

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Anders verhält es sich, wenn der Vertrag mit dem Handelsvertreter von ein em Unternehmen mit Sitz in Deutschland abgeschlossen wird. Hier ist eine Rechtswahl zugunsten deutschen Rechts unproblematisch zulässig. Eine andere Frage ist aber, ob sich diese Rechtswahl empfiehlt. Zum einen ist bereits zweifelfaht, ob sich der polnische Partner überhaupt darauf einläßt. Zum anderen sind die Regelungen zum Schutz des Handelsvertreters im deutschen Recht erheblich schärfer als die polnischen Parallelvorschriften. Die entsprechenden Schutzbestimmungen des EU-Rechts sind in Polen nämlich noch nicht umgesetzt worden. Freilich könnten die polnischen Gerichte im Rahmen der sogenannten dynamischen Auslegung - über geltendes Recht hinaus - die EU-Richtlinien heranziehen. Momentan ist dies aber Zukunftsmusik.

Es besteht zwar die Möglichkeit, deutsches Rechts zu wählen und dabei gem. § 92 c dt. HGB die zugunsten des Handelsverteters vorgesehenen Schutzbestimmungen auszuschalten. Langfristig kann sich aber diese Konstellation nachteilig auswirken. Denn Klagen gegen den polnischen Vertragspartner werden in der Regel - wegen Fehlens der internationalen Zuständigkeit der deutschen Gerichte - vor einem polnischen Gericht anhängig zu machen. Die Anwendung fremden Rechts durch ein nationales - ob polnisches oder ein anderes - Gericht ist aber häufig fehlerhaft. Daher ist polnisches Recht in den meisten Fällen eine für den Hersteller günstigere Variante.

Viele Anwälte und auch Unternehmen neigen trotzdem dazu, deutsches Recht zu wählen und gleichzeitig einen deutschen Gerichtsstand zu vereinbaren. Der Grund liegt darin, daß man eventuelle Streitigkeiten auf heimischem Boden (deutsche Sprache !) und unter Zugrundelegung der eigenen, bestens bekannten Rechtsordnung entscheiden lassen will. Daß dabei die Fragen der Vollstreckung ausländischer Urteile in Polen meistens übersehen werden, ist nicht mehr so katastrophal, da diese seit kurzem gesichert zu sein scheint. Zu bedenken ist jedoch, daß permanentes Ausschließen polnischen Rechts kaum zu einer investitionsfreundlichen Atmosphäre in Polen beitragen kann. Das gleiche gilt für Schiedsgerichtorte. Dabei ist bei der polnischen Wirtschaftskammer ein exzellentes Schiedsgericht tätig, bei dem als Verhandlungssprache auch Deutsch gewählt werden kann. (Eine Schiedsgerichtsordnung ist auch in deutscher Sprache zu erhalten. Adresse: Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej, ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa, Tel. 0048/22/63 09 716. Die Sekräterin der Hauptgeschäftsstelle ist deutsche Muttersprachlerin).

Natürlich bietet polnisches Handelsvertreterrecht nicht nur Vorteile. Es ist relativ lückenhaft und deswegen mit vielen Unsicherheiten behaftet. Die Vertragsgestaltung sollte daher besonders sorgfältig erfolgen. Die gesetzlichen Regelungen zum Handelsvertretervertrag sind dispositiver Natur. Die Parteien können daher ihren Vertrag nach freiem Belieben gestalten, sofern die Vertragsbestimmungen den "Grundsätzen des gesellschaftlichen Lebens" nicht widersprechen, Art. 3531 iVm Art. 58 § 2 ZGB. Diese Formulierung dürfte ein wenig strenger sein, als das in Deutschland nach § 138 BGB geltende Verbot der "Sittenwidrigkeit" der Verträge.

Wurde von den Parteien keine Rechtswahl getroffen, ist gem. Art. 27 § 1 Ziff. 2 IPRG polnisches Rechts anwendbar. Dies gilt selbst dann, wenn ein eventueller Streit vor einem deutschen Gericht ausgetragen wird, Art. 28 II EGBGB.

### **3. Rechtstellung des Handelsvertreters**

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Handelsvertreter ist gem. Art. 758 § 1 ZGB derjenige, der beauftragt wird, für den Unternehmer ständig Geschäfte zu vermitteln oder sie in dessen Namen abzuschließen. Ähnlich wie in Deutschland ist der Handelsvertreter ein selbständiger Gewerbetreibender. Es ist aber durchaus möglich, Handelsvertreterverhältnisse auch mit Privatpersonen einzugehen, die das Gewerbe noch nicht haben eintragen lassen. Übrigens ist dies in Polen keine Seltenheit, da sich der Beruf des Handelsvertreters noch nicht sehr gut entwickelt hat. Mit dem Abschluß der Handelsvertretervertrages wird aber auch die Privatperson zum Gewerbetreibenden im Sinne des polnischen Gewerbegesetzes (s. apel. Wrocław v. 30.9.1991, I Acz 225/91, OSA 92/5/44). Ist der Handelsvertreter bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ein Gewerbetreibender, sollte dies auf jeden Fall im Vertrag festgehalten werden, da dadurch die nach Art. 355 § 2 ZGB erhöhten Sorgfaltspflichten festgestellt werden. Ansonsten kann eine entsprechende Bestimmung nachträglich in den Vertrag aufgenommen werden.

Der Handelsvertreter kann nach polnischem Recht mit zweierlei Befugnissen ausgestattet werden, Art. 758 § 1 ZGB. Entweder vermittelt er lediglich geschäftliche Aufträge für das Unternehmen oder er darf darüber hinaus Verträge im Namen des Unternehmens bindend abschließen. Überwiegend wird von der ersten Form Gebrauch gemacht. Der vermittelte Kaufvertrag kommt dann - wie in deutschem Recht - nur zwischen dem Unternehmen und dem Kunden zustande. Die gewählte Tätigkeitsform sollte im Handelsvertretervertrag beschrieben werden.

Soll der Handelsvertreter nicht nur Geschäfte vermitteln, sondern auch Verträge im Namen des Unternehmens abschließen, muß er dazu besonders bevollmächtigt sein, Art. 758 § 2 ZGB. Ein Handelsvertreter, der ohne Vollmacht Verträge abschließt, muß damit rechnen, daß sie vom Unternehmen nicht genehmigt werden und er sich damit schadensersatzpflichtig gegenüber dem Kunden macht. Eine Regelung wie in § 91 a des deutschen HGB, wonach das Unternehmen in solchen Fällen dem Vertragsabschluß unverzüglich widersprechen muß, existiert im polnischen Recht nicht. Der vollmachtlose Handelsvertreter handelt nach polnischem Recht somit vollkommen auf eigenes Risiko. Zur Wirksamkeit der Bevollmächtigung bedarf es gem. Art. 99 § 2 ZGB der Schriftform.

Anders als im deutschen Recht ist der zum Abschluß von Verträgen bevollmächtigte Handelsvertreter im Zweifel dazu ermächtigt, Zahlungen von Kunden entgegenzunehmen (Art. 759 ZGB). Die Vorschrift ist äußerst gefährlich, da der Kunde durch Zahlung an den Handelsvertreter von seiner Leistung frei wird. Dem Handelsvertreter sollte man daher entweder keine Vollmacht zum Abschluß von Verträgen erteilen oder zumindest ihn vertraglich verpflichten, jedem Kunden seine Vertragsurkunde vorzulegen, in der das Verbot der Entgegennahme von Zahlungen festgehalten ist.

Ebenso wie in Deutschland (91 II dt. HGB) ist der Handelsvertreter mangels einer anderen Vereinbarung mit dem Kunden ermächtigt, die Anzeige von Mängeln entgegenzunehmen (Art. 759 ZGB). Dadurch werden die Anzeigefristen gewahrt. Der Handelsvertreter ist aber verpflichtet, die Mängelanzeige an das Unternehmen weiterzuleiten (Art. 760 ZGB).

#### **4. Vertragsgebiet**

Gesetzliche Bestimmungen bezüglich der Vertragsgebiete sind im polnischen Recht nicht mehr vorhanden. Eine entsprechende Vorschrift des polnischen HGB (Art. 574 § 2 pl. HGB a.F.) wurde mit dem Inkrafttreten des ZGB im Jahre 1964 aufgehoben. Im Hinblick auf die Vertragsfreiheit und den dispositiven Charakter des Handelsvertreterrechts ist aber eine Einschränkung der Tätigkeit des

tel.: + 48 22 622 95 96

fax: +48 22 622 12 85

mobile: +48 508 191 289

e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Handelsvertreter auf bestimmte Gebiete durchaus zulässig. Die Einzelheiten sollten vertraglich geregelt werden. Insbesondere sollte festgehalten werden, auf welche Gebiete sich der Bezirk des Handelsvertreter erstreckt und ob diese sein Alleinvertretungsbereich sind. Der Alleinvertretungsbereich kann dabei sowohl territorial als auch in Bezug auf bestimmte Waren oder bestimmte Kundenkreise abgegrenzt werden. Empfehlenswert ist auch eine sich an deutschem Recht orientierende (§ 87 II dt. HGB) Regelung über die Provision für Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung, jedoch mit Kunden aus seinem Bezirk abgeschlossen wurden. Zwar stellt diesbezüglich polnisches Recht klar, daß solche Geschäfte nicht provisionspflichtig sind, doch sind anderslautende Parteiabreden zulässig und sogar geboten. Einerseits zeigen sie den guten Willen des Unternehmens, andererseits spornen sie den Handelsvertreter zu erhöhter Aktivität an. Nicht ausgeschlossen ist auch, daß polnische Gerichte, die erkennbar um Schaffung einer Ausgewogenheit der Vertragsbeziehungen bemüht sind, auf die aufgehobenen Bestimmungen des alten HGB zurückgreifen und diese im Rahmen der richterlichen Rechtsfortbildung in die Verträge hineininterpretieren.

Alleinvertretungsrecht sollte auch auf die Vereinbarkeit mit dem polnischen AntiMG hin überprüft werden. Zu beachten ist auch Art. 550 ZGB. Dieser eröffnet dem Handelsvertreter eine direkte Möglichkeit der gerichtlichen Durchsetzung einer Alleinvertriebsvereinbarung. Zwar gilt die Vorschrift nur für Kaufverträge, es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß polnische Gerichte sie analog auch auf Handelsvertreterverhältnisse anwenden.

### **5. Pflichten des Handelsvertreterers**

Die oberste Pflicht des Handelsvertreterers ist, sich um das Zustandekommen der Geschäfte ständig zu bemühen. Untätigkeit des Handelsvertreterers oder bloß gelegentliches Tätigwerden ist Vertragsbruch und begründet eine Schadensersatzpflicht nach Art. 471 ZGB.

Der Handelsvertreter ist grundsätzlich verpflichtet, seine Tätigkeit persönlich auszuüben. Dieses ergibt sich aus dem dem Handelsvertretervertrag zugrundeliegendem Vertrauensverhältnis und stellt gem. Art. 356 § 1 ZGB eine zulässige Ausnahme vom Grundsatz der nichtpersönlichen Leistung. Heranziehung von Hilfspersonen ist jedoch gestattet (Ent. des SN v. 2.10.1969, I PR 246/69, OSNCP 70/7-8/138). Sollte der Handelsvertreter durch besondere Umstände gezwungen sein, einen Untervertreter einzuschalten, muß er gem. Art. 738 ZGB analog das Unternehmen davon unverzüglich benachrichtigen. Ist der Handelsvertreter eine juristische Person, kann vertraglich geregelt werden, ob die Vertriebstätigkeit von beliebigen oder nur von bestimmten (beispielsweise vom Unternehmen akzeptierten) Personen ausgeübt werden darf.

Eine andere wichtige Pflicht ist die Loyalität gegenüber dem Unternehmen. Einzelheiten haben sich in der polnischen Rechtsprechung noch nicht herausgebildet. Daher sollte der Vertrag mindestens die Generalklausel enthalten, daß der Handelsvertreter alles tun muß, was die Interessen des Unternehmens fördert und alles zu unterlassen hat, was ihnen widerspricht.

Der Handelsvertreter ist gem. Art. 760 ZGB zur Vornahme aller erforderlichen Handlungen zur Sicherung der Rechte des Unternehmens verpflichtet. Er soll beispielsweise bei Transportschäden Beweise sichern, bei Bedarf Abnahmeprotokolle anfertigen oder Warenmuster pfleglich behandeln. Nach zwei gegenseitigen Literaturmeinungen ist die Vorschrift entweder einschränkend oder aber erweiternd auszulegen. Höchstrichterliche Rechtsprechung ist bisher nicht vorhanden. Wegen

tel.: + 48 22 622 95 96

fax: +48 22 622 12 85

mobile: +48 508 191 289

e-mail: [jacek-franek@jacek-franek.com](mailto:jacek-franek@jacek-franek.com)

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Unterschiedlichkeit der Lebensvorgänge hat jedoch vertragliche Aufzählung der möglichen Vorgänge kaum einen Sinn. Auf jeden Fall normiert die Vorschrift des Art. 760 ZGB die Ermächtigung des Handelsvertreters zur Vornahme von erforderlichen Handlungen gegenüber dritten Personen.

Eine ausdrückliche Informationspflicht des Handelsvertreters ist im polnischen Recht nicht statuiert. Sie läßt sich zwar ohne weiteres aus dem Art. 760 ZGB, in dem die Pflicht zur Vornahme aller erforderlichen Handlungen zur Sicherung der Rechte des Unternehmens verankert ist, herauslesen, doch ist die Anwendungsbreite der Vorschrift bisher nicht geklärt (s. oben). Im übrigen ist die Informationspflicht bei den Regelungen über den Auftrag, in Art. 740 S. 1 ZGB, vorgesehen. Inwieweit diese Vorschrift Anwendung findet und wie ausführlich die Informationspflicht ist, ist bisher ebenfalls noch nicht geklärt. Empfehlenswert ist es daher, die Informationspflicht im Vertrag zu konkretisieren. In Frage kommen Informationen über die Konkurrenzsituation, Marktentwicklungstendenzen oder über die Bonität der Kunden und andere Tatsachen, die für die Durchführung des Geschäftes wichtig sind. Doch sind bei der Anzahl der zu berichtenden Informationen Übertreibungen zu vermeiden. Sie können in Polen dazu führen, daß die Informationspflicht gar nicht beachtet wird. Festzustellen ist auch die First, innerhalb derer die Informationen zu übermitteln sind (z.B. unverzüglich, zeitnah, Monatsberichte).

Den Handelsvertreter trifft eine umfassende Verschwiegenheitspflicht über Unternehmensgeheimnisse. Sie ergibt sich aus Art. 11 UWG. Nach der gesetzlichen Definition des Art. 11 IV UWG gelten als Unternehmensgeheimnis technische, technologische, Handels- oder Organisationsinformationen des Unternehmens, die nicht für die Öffentlichkeit bestimmt sind und vom Unternehmen besonders gesichert wurden. Der Begriff kann vertraglich konkretisiert und auch erweitert werden. Zumindest sollte festgestellt werden, daß sich die Verschwiegenheit auf alle Umstände erstreckt, deren Bekanntwerden für das Unternehmen nachteilig sein kann. Über die allgemeine Haftung für Verrat von Unternehmensgeheimnissen hinaus (Art. 18 UWG) kann auch an Vertragsstrafen gedacht werden. Per Gesetz gilt die Verschwiegenheitspflicht für diejenigen Unternehmensgeheimnisse, die der gesetzlichen Definition unterfallen, bis zum Ablauf von drei Jahren nach Beendigung des Vertragsverhältnisses. Geheimnisverrat stellt einen Straftatbestand gem. Art. 23,27 UWG dar.

Ein gesetzliches Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter besteht im polnischen Recht nicht. (Die Wettbewerbsverbote nach Art. 25a ff WiTG, Art. 1011 ff AGB, Art. 110, 204, 375 HGB, Art. 42 StaatsbetriebG greifen nicht ein.) Die Lage unterscheidet sich aber nicht wesentlich vom deutschen Recht, in dem das Wettbewerbsverbot sehr vage formuliert ist (§ 86 dt. HGB) und meistens einer vertraglichen Konkretisierung bedarf. Ein Wettbewerbsverbot für konkurrierende Waren oder Leistungen sollte auf jeden Fall in den Vertrag aufgenommen werden. Festzustellen ist dabei, ob es nur für die Dauer des Vertragsverhältnisses oder auch für einen bestimmten Zeitraum danach gilt. Nachträgliche Wettbewerbsverbote begründen keine Entschädigungspflicht des Unternehmens, wie sie in Art. 90 a I dt. HGB statuiert ist. Eine solche Verpflichtung ist im polnischen Recht nur in Art. 1012 § 1 AGB vorgesehen, der hier im Hinblick auf die Selbständigkeit des Handelsvertreters schwerlich herangezogen werden kann. War dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk zugewiesen, so sollte das Wettbewerbsverbot auf diesen Bezirk beschränkt sein. Obwohl dies kein gesetzliches Erfordernis ist, würde wohl in diesen Fällen ein Wettbewerbsverbot ohne territoriale Begrenzung den

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

"Grundsätzen des gesellschaftlichen Lebens" gem. Art. 3531 ZGB widersprechen und damit nichtig sein.

Sollte das Unternehmen Interesse an der Einhaltung anderer besonderer Nebenpflichten haben, müssen sie vertraglich geregelt werden.

Im Falle der Verletzung seiner Pflichten macht sich der Handelsverteter schadensersatzpflichtig nach Art. 471 ZGB. Nicht geklärt ist es dagegen, ob das Unternehmen den Vertrag fristlos kündigen kann. Bei einem nachhaltigen schuldhaften Verstoß gegen die Verpflichtungen wird dies wohl zu bejahen sein. Es besteht aber eindeutig vertraglicher Regelungsbedarf (s. dazu unter Ziffer 10) .

Die Verletzung von Handelsverteterpflichten kann vertraglich auch mit Vertragsstrafen belegt werden. Gem. Art. 484 § 1 S. 2 ZGB ist die Geltendmachung des die Vertragsstrafe übersteigenden Schadens ausgeschlossen, es sei denn, daß die Vertragsparteien etwas anderes bestimmt haben. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Herabsetzung oder Erhöhung der Vertragsstrafe verlangt werden (Art. 484 § 2 ZGB). Die letztgenannte Vorschrift gilt jedoch nicht auf dem Gebiet der Außenhandelsgeschäfte, Art. VI § 2 EGZGB iVm Art. 531 pl. HGB.

### **6. Pflichten des Unternehmens**

Das polnische Recht statuiert - außer der Verpflichtung zur Provisionszahlung - ausdrücklich keine besonderen Unternehmenspflichten. Aus den allgemeinen Rechtsgrundsätzen ergibt sich lediglich eine Treuepflicht, die dem Unternehmen verbietet, die vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte grundlos abzulehnen. Im Falle der Verletzung dieser Pflichten macht sich das Unternehmen schadensersatzpflichtig (Art. 471 ZGB).

Die aus dem deutschen Recht bekannte Pflicht zur Ausstattung mit Unterlagen (§ 86a I dt. HGB) existiert nicht. Doch liegt es im Interesse des Unternehmens, den Handelsvertreter mit notwendigen Werbematerialien, Mustern, Preislisten usw. zu versorgen. Da solche Leistungen sowieso Standard sind, sollte im Vertrag festgehalten werden, daß das Unternehmen die notwendigen Unterlagen kostenlos zur Verfügung stellt. Klarzustellen ist, daß sie Eigentum des Unternehmens bleiben und auf seinen Wunsch - und eventuell auf seine Kosten - zurückzusenden oder zu vernichten sind. Zu beachten ist jedoch, daß dem Handelsvertreter gem. Art. 764 § 1 ZGB ein Unternehmerpfandrecht an diesen Sachen zusteht.

### **7. Provision**

Die Hauptpflicht des Unternehmens besteht in der Zahlung der vereinbarten Provision. Nach der Rechtsprechung darf diese nicht grob unbillig sein (Ent. SN v. 24.4.1970, I CR 49/70, nichtveröffentlicht). Wann dies der Fall sein sollte, läßt sich generell nicht sagen; grob unbillig wäre nach der Rechtsprechung auf jeden Fall eine Provision, die dem Handelsvertreter keinen oder nur minimalen Gewinn aus seiner Tätigkeit gewährleistet (Ent. SN v. 30.11.1971, II CR 505/71, OSP 1972/4/75). Zwar ist diese Rechtsprechung mit Vorsicht zu genießen, da sie noch aus der Zeiten des sozialistischen Systems stammt. Doch auch im deutschen Recht wurden vom Ergebnis her ähnliche Entscheidung gefällt (vgl. BGH NJW 90,569; BGH Betr. 81,2274;). Für alle Fälle sollte jedoch in den Vertrag aufgenommen werden, daß die Provision einen Pauschalcharakter hat: auf diese Weise kann

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

die Fehlerhaftigkeit der vom Handelsvertreter vorgenommenen Kalkulation in analoger Anwendung des Art. 632 ZGB nicht geltend gemacht werden.

Gem. Art. 761 § 1 S. 1 ZGB entsteht der Provisionsanspruch nur bei Verträgen, die unter Mitwirkung des Handelsvertreters abgeschlossen wurden. Abweichende vertragliche Regelungen sind bei Einräumung eines Vertragsgebietes durchaus zulässig (siehe bereits oben Ziffer 4). Eine dem § 87 III dt. HGB entsprechende Regelung über die Provision für Geschäfte, die nach der Beendigung des Handelsvertretervertrages abgeschlossen wurden, ist im polnischen Recht nicht vorhanden. Von der Formulierung des Art. 761 § S. 1 ZGB (deutsche Übersetzung: "unter Mitwirkung" oder "mit Beteiligung") sind sie wohl nicht gedeckt.

Der Provisionsanspruch wird grundsätzlich bereits in dem Zeitpunkt fällig, in dem der Vertrag zwischen dem Kunden und dem Unternehmen abgeschlossen wird (Art. 761 § 2 S. 1 1. Alt. ZGB). Doch sind von diesem Grundsatz zwei wichtige Ausnahmen zugunsten des Unternehmens vorgesehen, die in den meisten Fällen eingreifen und in der Handelsvertreterpraxis selbst zum Grundsatz werden. Die erste Ausnahme betrifft Kaufverträge. Hier wird die Provision erst dann fällig, wenn der Kunde den Kaufvertrag erfüllt, d.h. den gesamten Kaufpreis bezahlt (Art. 761 § 2 S. 1 2. Alt. ZGB). Zum zweiten wird bei Teillieferungsverträgen die Provision entsprechend dem Fortschritt der Lieferungen, d.h. für jede einzelne Lieferung gesondert, fällig. (Art. 761 § 2 S. 2 ZGB) Der Handelsvertreter soll aber in den beiden Fällen nicht dadurch benachteiligt werden, daß der Kunde deshalb nicht zahlt, weil das Unternehmen seinerseits die Ware nicht liefert. Daher kann er seine Provision gem. Art. 761 § 3 ZGB auch dann verlangen, wenn die Nichterfüllung auf Umständen beruht, die das Unternehmen zu vertreten hat. Verschulden des Unternehmens ist nicht erforderlich; ausreichend ist, daß die Gründe für die Nichterfüllung aus seiner Sphäre herrühren. Gegenüber deutschem Recht ist die Regelung mit § 87 a III dt. HGB vergleichbar. Für das Unternehmen, das die anwendung polnischen Rechts gewählt hat, begründet sie daher keine Schlechterstellung. Ob die Bestimmung des Art. 761 § 3 ZGB durch eine vertragliche Abrede ausgeschaltet werden kann, erscheint fragwürdig. Zwar ist sie ausdrücklich nicht als ius cogens statuiert. Doch kann eine abweichende Abrede gegen "die Grundsätze des gesellschaftlichen Lebens" gem. Art. 3531 iVm Art. 58 § 2 ZGB verstoßen.

Zu der Berechnung der Höhe der Provision macht das polnische Recht keine Angaben. Es besagt lediglich, daß mangels vertraglicher oder tarifmäßiger Bestimmung der Provisionshöhe die in Handelsbeziehungen dieser Art übliche Vergütung als vereinbart gilt (Art. 761 § 1 S. 2 ZGB). Es besteht daher vertraglicher Regelungsbedarf. Üblicherweise wird auch in Polen die Provision als ein bestimmter Prozentsatz vom Kaufpreis errechnet. Eine Aufsplittung in eine Abschlußprovision für den ersten Vertrag und eine Bestandsprovision für weitere Verträge ist ohne weiteres zulässig. Praktiziert werden auch Vereinbarungen, wonach der Handelsvertreter eine feste und darüber hinaus eine prozentmäßige Provision von vermittelten Verträgen erhält. Vertragliche Bestimmungen müssen auch bezüglich der Berechnung des Kaufpreises getroffen werden. Insbesondere ist festzuhalten, ob die gesetzliche Mehrwertsteuer vom Kaufpreis abzuziehen ist. Weiterhin ist zu regeln, ob weitere Nebenkosten - wie Fracht, Verpackung und Zoll - in dem Kaufpreis enthalten sind.

Was die Währung der Provision bei grenzüberschreitendem Handelsvertretervertrag anbelangt, so kann nach dem neuen polnischen Devisenrecht die Zahlung sowohl in PLN als auch in DM erfolgen.

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Regelungen über die Delkredereprovision sind im polnischen Handelsvertreterrecht nicht vorhanden. Eine vertragliche Verpflichtung des Handelsverteters, für die Erfüllung der Verträge mit Kunden einzustehen, ist gem. Art. 391 ZGB zulässig.

Anders als das deutsche Recht (in § 87 c HGB) macht das polnische keine Angaben darüber, wie oft über die Provision mit dem Handelsvertreter abzurechnen ist. Sinnvoll ist es, sich dabei an deutschem Recht zu orientieren und monatliche Abrechnungsperioden zu vereinbaren. Das Unternehmen soll dabei dem Handelsvertreter die erforderlichen Abrechnungsunterlagen übergeben. Diese Pflicht ergibt sich zwar nicht aus den Vorschriften über den Handelsvertretervertrag, gilt jedoch gem. Art. 460 § 1 ZGB für alle Vertragsverhältnisse. Bestehen begründete Zweifel an der Richtigkeit der Abrechnung, kann der Handelsvertreter verlangen, daß das Unternehmen vor Gericht eine Erklärung über die Redlichkeit der angefertigten Abrechnung abgibt, Art. 460 § 2 ZGB.

Die dem Handelsverteter bei der Vertragserfüllung entstandenen Kosten sind grundsätzlich von seiner Provision gedeckt. Ähnlich wie im deutschen Recht (nach § 87 d dt. HGB) kann jedoch der Handelsvertreter seine außerordentlichen Kosten geltend machen. Die Pflicht zur Kostenerstattung besteht aber nur insoweit als die Auslagen des Handelsvertreters begründet waren und sie das in Vertragsbeziehungen dieser Art übliche Maß übersteigen (Art. 764 § 1 ZGB). Welche Kosten des Handelsvertreters aufgrund dieser Vorschrift erstattungsfähig sind, ist bisher in keiner einzigen höchstrichterlichen Entscheidung festgestellt worden. In der Literatur wurden als "begründet" solche Ausgaben eingestuft, die im Interesse des Unternehmens vorgenommen wurden und zugleich für die gehörige Vertragserfüllung unentbehrlich waren (z.B. zusätzliche Werbung, Promotionmaßnahmen). Andererseits wird aber hervorgehoben, daß die Vorschrift eher einschränkend anzuwenden ist. Die grammatikalische Auslegung ergibt wohl, daß die Auslagen nur im Falle des Zustandekommens des vermittelnden Geschäftes verlangt werden können. Da die Vorschrift jedoch dispositiver Natur ist, kann sie vertraglich dahingehend abgedungen werden, daß dem Handelsvertreter keine bei der Vertragserfüllung anfallenden Kosten erstattet werden. Empfehlenswert ist dabei eine "insbesondere-Aufzählung" von Werbungs-, Benzin-, Kundenbewirtungs- und Übernachtungskosten. Eine andere Kostenregelung - beispielsweise Zubilligung von Spesen - ist auch zulässig.

Zur Sicherung seiner Provisionsansprüche hat der Handelsvertreter ein Pfandrecht an den Sachen des Unternehmens, die er in Verbindung mit dem Handelsvertretervertrag erhalten hat (Art. 764 § 1 ZGB). Diese Sachen unterliegen dem Handelsvertreterpfandrecht dann, wenn sie sich in seinem unmittelbaren oder mittelbaren Besitz befinden oder er über sie mit Hilfe von Dokumenten verfügen kann. Das Handelsvertreterpfandrecht besteht auch wegen der Ansprüche aus Art. 762 ZGB.

Die Provisionsansprüche - als Ansprüche eines Gewerbetreibenden - verjähren gem. Art. 118 ZGB in drei Jahren. Die Verjährungsfristen dürfen gem. Art. 119 ZGB durch ein Rechtsgeschäft weder verkürzt noch verlängert werden. Die Verjährung beginnt gem. Art. 120 § 1 S. 1 ZGB am Tage der Fälligkeit des Anspruchs. Ein besonderer Verjährungsbeginn für Ansprüche der Gewerbetreibenden (wie in § 88 dt. HGB oder § 201 BGB) ist im polnischen Recht nicht vorgesehen. Für die Durchsetzung der durch das Handelsvertreterpfandrecht gesicherten Forderungen gelten die Art. 326, 317 ZGB, die mit deutschem Recht übereinstimmen (§ 223 I BGB).

### **8. Form des Vertrages**

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: [jacek-franek@jacek-franek.com](mailto:jacek-franek@jacek-franek.com)

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Der Handelsvertretervertrag bedarf keiner besonderen Form. In der Praxis empfiehlt sich selbstverständlich die Schriftform. Dies ist um so empfehlenswerter, als das polnische Recht bei Verträgen, deren Wert PLN 2.000,- übersteigt, einen Zeugenbeweis für das Zustandekommen des Vertrages nur in beschränktem Maße zuläßt (Art. 75 iVm Art. 74 ZGB).

Im dem Vertrag sollte auch bestimmt werden, daß alle Vertragsänderungen und sämtliche vertragsrelevante Erklärungen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform bedürfen. Wird lediglich die Schriftform ohne Androhung der Unwirksamkeit vereinbart, gelten nach polnischem Recht die Vertragsänderungen und sonstige Erklärungen zwar als wirksam (Art. 76 S. 2, Art. 77 iVm Art. 73 § 1 ZGB). Jedoch ist im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung die Beweisführung solcher Änderungen gem. Art. 74 § 2 ZGB erheblich erschwert.

Wird der Handelsvertreter zum Abschluß von Verträgen bevollmächtigt, so bedarf die Vollmacht zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform (Art. 99 § 2 ZGB).

### **9. Vertragsdauer und Vertragsbeendigung**

Der Handelsvertretervertrag kann sowohl auf unbestimmte als auch auf bestimmte Zeit abgeschlossen werden, Art. 763 ZGB *contrario*.

Auf unbestimmte Zeit abgeschlossene Verträge können gem. Art. 763 ZGB mit einer dreimonatigen Frist zum Ende des Kalendermonats gekündigt werden. Die Rechtsprechung hat aber entschieden, daß Art. 763 ZGB dispositiver Natur ist und seine Frist vertraglich verkürzt werden kann (Beschuß des SN v. 5.6.1984, III CZP 14/84, OSNPC 84/12/217). Nach der Rechtsprechung kann dies sowohl durch Verkürzung der Frist selbst als auch durch Aufgabe des Kündigungszeitpunktes zum Monatsende erfolgen. (Beschuß des SN v. 5.6.1984, III CZP 14/84, OSNPC 84/12/217: Das Gericht führt zunächst einen Vergleich zum Art. 579 HGB a.F., in dem die Kündigung zum Monatsende zwingendes Recht war und stellt danach fest, daß Art. 763 ZGB "gänzlich dispositiver Natur" ist.) Zulässig ist auch eine vertragliche Verlängerung der Kündigungsfristen. Unklar ist dagegen, ob unterschiedliche Fristen für das Unternehmen einerseits und für den Handelsvertreter andererseits vereinbart werden dürfen.

Die Kündigungserklärung bedarf keiner bestimmten Form, aus Beweiszwecken empfiehlt sich jedoch Schriftform. Hingewiesen wird an dieser Stelle auf Art. 77 und Art. 76 ZGB (vgl. bereits oben Ziffer 8).

Auf bestimmte Zeit abgeschlossene Verträge werden mit Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer automatisch aufgelöst. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung eines Vertrages auf bestimmte Zeit ist nicht zulässig (Art. 763 ZGB *e contrario*). Vorzeitig kann das Vertragsverhältnis auf bestimmte Zeit nur im beiderseitigen Einvernehmen aufgehoben werden. In der Literatur wird darauf hingewiesen, daß nach Ablauf der Vertragsdauer der zeitbefristete Vertrag in einen Vertrag auf unbestimmte Zeit *per facta concludentia* umgewandelt wird, wenn der Handelsvertreter weiterhin tätig ist und das Unternehmen damit einverstanden ist. Dadurch soll wohl eine EU-Recht-konforme Handhabung des Handelsvertreterrechts erreicht werden (vgl. § 89 III dt. HGB). Dogmatisch ließe sich dieses Ergebnis im Hinblick auf Art. 60 ZGB wohl begründen. Doch gewisse Schwierigkeiten könnten in der Praxis entstehen. Wenn man annimmt, daß der alte Vertrag verlängert wird, so wird man in der Regel auf Form- und Beweisprobleme nach Art. 76 S. 1 ZGB oder Art. 77 ZGB stoßen. Wenn man dagegen annimmt, daß der alte Vertrag ausläuft und stattdessen seiner stillschweigend ein neuer abgeschlossen wird, können Beweisprobleme bezüglich des Inhalts des neuen Vertrages entstehen. Die beiden

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Schwierigkeiten wird aber der Handelsvertreter in der Regel zu überwinden haben, Art. 6 ZGB. Auf jeden Fall wäre für die Annahme eines Vertrages auf unbestimmte Zeit nicht nur bloßes Schweigen des Unternehmens, sondern sein tatsächlich ausgedrücktes Einverständnis - beispielsweise durch fortgesetzte Vornahme der Abrechnung - erforderlich. Im Vergleich dazu muß in deutschem Recht der Unternehmer unverzüglich widersprechen, wenn er die Verlängerung des Vertragsverhältnisses vermeiden will.

Unklar ist, ob der Handelsvertretervertrag - sei er auf bestimmte, sei er auf unbestimmte Zeit abgeschlossen - im Wege einer außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund aufgelöst werden kann. Ausdrücklich ist eine solche Möglichkeit für das Vertragsverhältnis mit dem Handelsvertreter nicht vorgesehen. Abhilfe könnte eine analoge Anwendung der Vorschriften über das Auftragsverhältnis, hier des Art. 746 ZGB, schaffen. Bisher wurde jedoch seitens der höchstgerichtlicher Rechtsprechung über die Zulässigkeit einer außerordentlichen Kündigung noch nicht entschieden. Dringend empfehlenswert ist daher eine vertragliche Regelung. Als wichtige Gründe, die zur außerordentlichen Kündigung berechtigen, sollten Verstöße gegen gesetzliche und vertraglich begründete Pflichten genannt werden. Bei konkreten, aus besonderen Interessen des Unternehmens resultierenden Pflichten, kann auch eine "Insbesondere-Aufzählung" vorgenommen werden.

Der Handelsvertretervertrag kann nicht nur im Wege einer Kündigung, sondern wie jedes andere Vertragsverhältnis, im beiderseitigen Einvernehmen der Vertragsparteien aufgelöst werden. Zu beachten ist die Schriftform (vgl. oben Ziffer 8).

Mangels abweichender Vertragsbestimmung erlischt gem. Art. 748 ZGB das Handelsvertreterverhältnis mit dem Tod des Handelsvertreter. Das gleiche gilt gem. Art. 44 § 1 KR für den Fall des Konkurses des Handelsvertreter oder des Unternehmens.

### **10. Ausgleichsanspruch**

Im deutschen Recht hat der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertrages einen sogenannten Ausgleichsanspruch gegenüber dem Unternehmen. Der Grund dafür liegt darin, daß er den von ihm aufgebauten Kundenstamm verliert, ohne daß er für neu abgeschlossene Geschäfte eine Provision erhält. Diesen Anspruch hat der polnische Handelsvertreter nicht. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß polnische Gerichte im Wege analoger Anwendung des Art. 764 ZGB einen solchen Anspruch entwickeln können. Solange jedoch die Handelsvertreter-Richtlinie in Polen nicht umgesetzt ist, bleibt das Handelsvertreterrecht dispositiv. Empfehlenswert ist daher, vertraglich festzuhalten, daß jegliche Ansprüche des Handelsvertreter nach Beendigung des Vertrages ausgeschlossen sind.

### **11. Sozialversicherungspflicht**

Handelsvertreter unterliegen in Polen der Sozialversicherungspflicht nach den Grundsätzen des vor kurzem in Kraft getretenen SozVersG. Die Sozialversicherungspflicht beginnt, wenn die Vertragsdauer 15 Tage beträgt.

Die Teilnahme an der Alters- und Rentenversicherung ist obligatorisch, wenn der Auftraggeber des Handelsvertreter seinen Sitz oder eine Repräsentanz in Polen hat. Ansonsten ist sie freiwillig (Art. 6 I Nr. 5, V, Art. 7 III SozVersG).

tel.: + 48 22 622 95 96  
fax: +48 22 622 12 85  
mobile: +48 508 191 289  
e-mail: jacek-franek@jacek-franek.com

# KANCELARIA ADWOKACKA

## RECHTSANWALTSKANZLEI

---

**DR JACEK FRANEK**  
MAGISTER LEGUM EUROPAE

Die Teilnahme an der Krankenversicherung ist freiwillig, Art. 11 II SozVersG. Doch ist dem Gesetzgeber ein hier ein Redaktionsversehen unterlaufen: die freiwillige Krankenversicherung ist nur denjenigen Handelsvertretern zugänglich, die für ein Unternehmen mit Sitz in Polen tätig sind. Dagegen können Handelsverteter eines Unternehmens ohne Sitz oder Repräsentanz in Polen sich momentan überhaupt nicht versichern lassen. Dieses Versehen ist aber von dem Ombudsman für Verfassungsfragen bereits beansatndet worden. Daher ist wohl in absehbarer Zeit mit einer Änderung der entsprechenden Bestimmungen des SozVersG zu rechnen.

Der obligatorischen Unfallversicherung unterliegen die Handelsvertreter nur dann, wenn sie ihre Tätigkeit im Betrieb des Unternehmens ausüben (Art. 12 I, III SozVersG). Ansonsten sind sie auf die freiwillige Unfallversicherung angewiesen. Diese ist jedoch aufgrund des gleichen Redaktionsversehens nur für diejenigen Handelsvertreter zugänglich, die für ein Unternehmen mit Sitz bzw. Repräsentanz in Polen tätig sind.

Die Beitragssätze betragen (prozentual von der Bemessungsgrundlage):

- Altersversicherung 19,52 %
- Rentenversicherung 13,00%
- Krankenversicherung 2,45%
- Unfallversicherung 2,03% (für 1999)

Das Unternehmen trägt den gesamten Beitrag zur Krnakneverischerung sowie die Hälfte des Alters- (9,76%) und des Rentenversicherungsbeitrages (6,5%). Die anderen Beitragshälften sowie den gesamten Unfallversicherungsbeitrag trägt der Handelsvertreter.

Unterhält der Handelsverteter Vertragsbeziehungen mit mehreren Unterehmen, unterliegt er der obligatorischen Alters- und Rentenversicherung nur mit dem zuerst entstandenen Vertragsverhältnis (Art. 9 II SozVersG).