

# Agentursystem

*Gut?*

*Schlecht?*

*Und für wen eigentlich?*

von Vincent Schneider und Wendelin Moritz

## Agent – Was ist das überhaupt?

- Vertragshändler
- Handelsvertreter
- Kommissionsagent: „*irgendwo dazwischen*“



# Der Traum vom einheitlichen Endverbraucherpreis

...

## ... aber um welchen Preis?

- Kartellrecht anwendbar?
  - ✓ Ja? → Unterschiede zum Vertragshändler?
  - ✓ Nein? Was heißt das?
- Nicht nur für Endverbraucherpreis relevant

# Der „echte“ und der „unechte“ Agent

**„Echt“: keine vertragsspezifischen oder marktspezifischen Risiken**

- Vertragsspezifisch?
  - × Transportkosten
  - × Lagerkosten
  - × Gewährleistung
  - × Produkthaftung
  - × Zahlungsverzug

- Marktspezifisch?
  - × Markenspezifische CI
  - × Vorfürswagen
  - × Verkaufsschulungen
  - × Werbeaufwand

## Und der Ausgleichsanspruch?

- Handelsvertreter: Im Gesetz geregelt (§ 24 HVertrG)
- Vertragshändler: Analogie mit möglichen Schwachstellen
- Kommissionsagent: Im Gesetz geregelt (§ 383 Abs 2 UGB)

# Gleichzeitig „echter“ Agent und Vertragshändler?

- Möglich
- Zusätzliche Voraussetzungen
- Importeure müssen daher noch mehr aufpassen

## Fazit

- Gut oder schlecht?
- Für den Händler? Für welchen Händler?
- Für den Importeur? Was will der?

**SCHNEIDER**



**SCHNEIDER**

RECHTSANWALTS GMBH

[law@schneiderschneider.at](mailto:law@schneiderschneider.at)

**01 533 51 01**