

Keine Geschäfte mit der eigenen Gesellschaft: So erhalten freie Handelsvertreter ihr Unabhängigkeit

Tim Banerjee

© Banerjee & Kollegen

Viele Handelsvertreter wickeln persönliche Geschäfte über ihre auftraggebende Gesellschaft ab. Das kann zu großen Schwierigkeiten führen, wenn es einmal nicht so gut läuft, warnt der Mönchengladbacher Rechtsanwalt Tim Banerjee.

Fahrzeug, Vorauszahlungen auf künftige Provisionen, Finanzierung von Büroausstattung oder anderen Investitionen, Abschluss von Lebens- und anderen Versicherungen: Handelsvertreter gehen regelmäßig weitreichende geschäftliche Verbindungen mit ihren auftraggebenden Gesellschaften ein. Das erscheint komfortabel, birgt aber auch erhebliche Gefahren. Davor warnt Tim Banerjee, Rechtsanwalt bei Banerjee & Kollegen in Mönchengladbach und Experte für Vertriebs- und Handelsvertreterrecht.

„Geschäftliche Beziehungen zum Auftraggeber schaffen für freie Handelsvertreter möglicherweise gefährliche Abhängigkeiten. Diese Risiken liegen auf der Hand. Wer bei seiner Gesellschaft in der Schuld steht, kann nur so lange selbstbestimmt arbeiten, wie es nicht zu Problemen kommt. Das zeigt die Praxis immer wieder“, weiß der Rechtsanwalt.

Dafür gibt es auch eine ganze Reihe an Beispielen. Sehr beliebt: der Ausgleich eines negativen Provisionskontos durch die Auszahlungen aus einer Lebensversicherung. Angenommen, ein freier Handelsvertreter hat zwecks persönlicher Absicherung bei seiner Gesellschaft einen Altersvorsorgevertrag beziehungsweise eine Lebensversicherung abgeschlossen. Nun benötigt er aufgrund eines Engpasses kurzfristig das Geld aus dieser Police. So weit, so gut: Aber die Gesellschaft zahlt das angesparte Kapital nicht aus, sondern verrechnet es mit offenen Posten des negativen Provisionskontos, da der Handelsvertreter Vorschüsse auf künftige Provisionen erhalten hatte.

„Das führt dementsprechend dazu, dass der Handelsvertreter eben kein Geld aus seinem Vertrag erhält, sondern mit der Kündigung der Police nur sein negatives Provisionskonto ausgleicht. Das hilft dem Handelsvertreter natürlich nicht weiter und entspricht auch nicht den Erwartungen des Selbstständigen. Aber es ist ein normales Vorgehen vieler Gesellschaften“, führt Tim Banerjee aus.

Für den Vertriebsrechtsexperten hat es daher viel mit strategischer Planung des Handelsvertreters als Unternehmer zu tun, sich diesen Risiken nicht auszusetzen. Will heißen: „Wir raten davon ab, in geschäftliche Beziehungen mit der auftraggebenden Gesellschaft einzutreten, sondern sich für Finanzierungen, Vermögensverwaltung etc. andere Partner zu suchen. Der vermeintlich einfachste Weg ist nicht immer der beste. Denn in verschiedenen Konstellationen kann der Handelsvertreter durch enge Beziehungen zu seiner Gesellschaft in eigenen finanziellen Angelegenheiten Nachteile erleiden.“

Der Handelsvertreter als Unternehmer ist generell für Tim Banerjee das Stichwort in der Beratung. Er plädiert dafür, dass Handelsvertreter sich wirklich als Unternehmer verstehen und daher ihre Strukturen auch so unabhängig wie möglich errichten. „Im Fokus steht doch, Schaden vom eigenen Unternehmen abzuwenden und sich bestmöglich entwickeln zu können. Das gelingt am ehesten, wenn man sich absehbaren Gefahren gar nicht erst aussetzt.“

Pressekontakt
Banerjee & Kollegen

RA Tim Banerjee
Telefon 02161 4670968
E-Mail office@banerjee-kollegen.de