



1 Privatrecht - Vollstreckung

1.2 Obligationenrecht

1.2.55 Agenturvertrag

BGE 4A_229/2010 Auch bei Berücksichtigung der Treuepflicht des Agenten sind den Weisungsbefugnissen des Auftraggebers im Rahmen des Agenturvertrags enge Grenzen gezogen.

Zwischen dem Agenten und dem Auftraggeber kam es zu Spannungen, weil der Agent sich weigerte, seine Geschäftsaktivitäten zu rapportieren, sie mit dem Auftraggeber abzusprechen und zu koordinieren sowie mit dessen neuen Verkaufsorganisationsleitung zusammen zu arbeiten. Daraufhin kündigte der Auftraggeber aus wichtigem Grund fristlos. Der Agent klagte auf Schadenersatz.

Art. 399 Abs. 2 OR Dem Weisungsrecht im Agenturvertrag sind relativ enge Grenzen gezogen, ist doch der Agent selbständiger Gewerbetreibender und kommt er für die Kosten seines Geschäftsbetriebes selber auf. Oneröse Weisungen, insbesondere solche, die dem Agenten die Erreichung des Auftragserfolgs erschweren, sind unzulässig. Organisatorisch ist der Agent weisungsungebunden, verfügt über seine Arbeitszeit frei, beschäftigt eigenes Hilfspersonal oder beauftragt in den Schranken von Art. 399 Abs. 2 OR Unteragenten. Diese Freiheit findet ihre Grenzen in der Pflicht zur sorgfältigen Geschäftserledigung sowie in Parteivereinbarungen.

Art. 418c OR Von der Weisungsgebundenheit ist die Treuepflicht zu unterscheiden, die namentlich in Art. 418c OR umschrieben und begrenzt wird. Danach hat der Agent die Interessen des Auftraggebers (mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes) zu wahren. Sofern nichts anderes schriftlich vereinbart ist, darf er auch für andere Auftraggeber tätig sein. Die gesetzliche Treuepflicht kann dem Agenten aber insbesondere verbieten, für einen Konkurrenten des Auftraggebers tätig zu werden oder den Auftraggeber selber zu konkurrenzieren. Ferner ist ihm verboten, eine Doppelvermittlung zu betreiben. Sodann gebietet ihm die Treuepflicht, Interessenkollisionen zu vermeiden oder bei solchen sein Interesse vor dem des Auftraggebers zurücktreten zu lassen. Aus der Treuepflicht des Agenten lässt sich dagegen nicht auf eine weitere Weisungsgebundenheit schliessen, als sie vorstehend umschrieben wurde.

Fazit

Der Agent ist selbständiger Gewerbetreibender und unterliegt damit nur sehr beschränkt den Weisungsbefugnissen des Auftraggebers. Er muss sich die zu verfolgende Strategie nicht vom Auftraggeber vorschreiben lassen, noch kann von ihm verlangt werden, gegen seinen Willen mit einer neu geschaffenen Verkaufsorganisation des Auftraggebers zusammen zu arbeiten.