

~~Arbeits~~Verträge für Aussendienstmitarbeitende

Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts

Mittwoch, 27. Oktober 2004

Grand Casino Luzern



ADVOKATURBÜRO

FREI • STEGER • GROSSER • SENTI

Dr. iur. Christoph Senti

Rechtsanwalt, Lehrbeauftragter HSG

Advokaturbüro
Frei Steger Grosser Senti
Kriessernstr. 40
9450 Altstätten SG
www.9450.ch

FAA-HSG, Forschungsinstitut
für Arbeit und Arbeitsrecht
Guisanstr. 92
9010 St. Gallen
www.faa.unisg.ch

Handelsreisende und Agenten

Besondere Verträge

Arbeitsvertrag

Art. 319 ff. OR

**Handels-
reisende**

Auftrag

Art. 394 ff. OR

Agenten

Handelsreisende und Agenten

Gesetzliche Grundlagen

Handelsreisende

Art. 347 ff. OR

Art. 319 ff. OR

Agenten

Art. 418a ff. OR

Art. 412 ff. OR (Mäkler)

Art. 425 ff. OR (Kommission)

Art. 394 ff. OR ?

~~Arbeitsgesetz~~

BG über das Gewerbe der Reisenden (SR 943.1)

Kantonale Vorschriften

Handelsreisende und Agenten

Wieso ist die Unterscheidung wichtig?

1. Vertragsgestaltung mit dem Aussendienstmitarbeiter
2. Sozialversicherungsrecht
3. Steuerrecht
4.

Merkmale des Handelsreisendenvertrages

Merkmale des Einzelarbeitsvertrages:

1. Arbeitsleistung
2. Abhängigkeitsverhältnis
3. Dauerschuldverhältnis
4. Entgeltlichkeit

Zusätzliche Merkmale des Handelsreisenden:

5. Tätigkeit ausserhalb der Geschäftsräume des Arbeitgebers
6. Vermittlung oder Abschluss von Verträgen
7. Tätigkeit für eine im Handelsregister eingetragene Firma
8. Vorwiegende Reisetätigkeit
9. Keine gelegentliche oder vorübergehende Tätigkeit

Merkmale des Agenturvertrages

1. Dauerschuldverhältnis
2. Tätigkeit in fremdem Namen und auf fremde Rechnung
3. Selbständige Tätigkeit

Handelsreisenden- und Agenturvertrag (rechtliche und faktische) Gemeinsamkeiten

1. Vertrag auf Arbeitsleistung
2. Entgeltlichkeit
3. Dauerschuldverhältnis
4. Abschluss oder Vermittlung von Verträgen in fremdem Namen und auf fremde Rechnung
5. Tätigkeit ausserhalb der Geschäftsräume
6. Pflicht zur Tätigkeit

Handelsreisenden- und Agenturvertrag

Unterschiede

1. Umfang des Weisungsrechts

- a) bezüglich Gestaltung der Tätigkeit
- b) in zeitlicher Hinsicht
- c) bezüglich Rapportierungspflicht

2. Arbeitsorganisation

3. Übernahme des Geschäftsrisikos

Handelsreisenden- oder Agenturvertrag

Die Qual der Vertragswahl (1)

1. Tätigkeit

- Vermittlung oder Abschluss von Verträgen?
- Reise zu Kunden vor Ort oder Telefonmarketing?
- Kundenbetreuung (Reparaturen, Marketing, ...)?
- Warenlieferungen?
- Unterstützung bei Projektplanung und –realisierung?
- Zahlungsverkehr, Forderungsinkasso?
- Personalaufgaben?

➔ Agentur- oder Handelsreisendenvertrag nur wenn auch rechtlich möglich!

Handelsreisenden- oder Agenturvertrag

Die Qual der Vertragswahl (2)

2. Agent oder Handelsreisender?

Äussere Einflussfaktoren:

- Branchenusanz
- Bedürfnisse der/des Kandidaten

Betriebliche Einflussfaktoren:

- bestehendes Vertriebssystem
- Möglichkeiten der konkreten Vertragsausgestaltung

Handelsreisenden- und Agenturvertrag

Vertragsgestaltung (1)

Agenturvertrag: Wer ist Vertragspartei?

Aufgaben und Kompetenzen

- Vermittlung oder Abschluss von Verträgen?
- Anderweitige (Neben-)aufgaben?
- Rapportierungspflichten
- ➔ Achtung auf die Grenzen!

Handelsreisenden- und Agenturvertrag

Vertragsgestaltung (2)

Entlöhnung:

- Fixlohn und/oder Provision und/oder Gewinnbeteiligung?
- welche Berechnungsgrundlage?
- Zeitpunkt der Auszahlung?
- Pauschalisierungen (bspw. bei Lohnfortzahlung etc.)?
- Delcredere?
- Regelung bei Vertragsbeginn und Vertragsende?

Kosten und Auslagen:

- Handelsreisende: Alle Kosten und Aufwendungen
- Agenten: Nur Auslagen infolge besondere Anweisung (disp.)

Handelsreisenden- und Agenturvertrag

Vertragsgestaltung (3)

Arbeitszeit, Ferien, Freitage:

- Handelsreisende: Saubere Regelung wegen grosser Autonomie (insb. wegen Überstunden)
- Agenten: Grundsätzlich frei in Zeiteinteilung und –einsatz (je weniger desto besser)

Beendigung des Vertragsverhältnisses:

- Zeitablauf
- ordentliche Kündigung (Achtung auf gesetzliche Fristen und Termine)
- fristlose Kündigung (Agenturvertrag: Art. 337c OR analog)

Handelsreisenden- und Agenturvertrag

Fazit:

1. Denken
2. Wählen
3. Ausgestalten
4. Praktizieren

Mit bestem Dank für Ihre Aufmerksamkeit!