

Geschäftsverzeichnissnr. 5639
Entscheid Nr. 101/2014 vom 10. Juli 2014

ENTSCHEIDSAUSZUG

In Sachen: Vorabentscheidungsfrage in Bezug auf Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 über die Arbeitsverträge, gestellt vom Arbeitsgerichtshof Antwerpen.

Der Verfassungsgerichtshof,

zusammengesetzt aus den Präsidenten A. Alen und J. Spreutels, und den Richtern E. De Groot, J.-P. Snappe, T. Merckx-Van Goey, F. Daoût und R. Leysen, unter Assistenz des Kanzlers P.-Y. Dutilleux, unter dem Vorsitz des Präsidenten A. Alen,

erlässt nach Beratung folgenden Entscheid:

*

* *

I. *Gegenstand der Vorabentscheidungsfrage und Verfahren*

In seinem Entscheid vom 22. Mai 2013 in Sachen Leo Tercken gegen die Gesellschaft niederländischen Rechts « AD Chemicals BV », dessen Ausfertigung am 27. Mai 2013 in der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen ist, hat der Arbeitsgerichtshof Antwerpen folgende Vorabentscheidungsfrage gestellt:

« Verstößt Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 über die Arbeitsverträge in Verbindung mit den Artikeln 4 und 88 dieses Gesetzes gegen die Artikel 10 und 11 der Verfassung, insofern

- dem Arbeitnehmer, der auf beständige Weise als Handelsvertreter eingestellt worden ist, dessen Arbeitsvertrag nach einer einjährigen Beschäftigung vom Arbeitgeber ohne schwerwiegenden Grund oder von ihm selbst aus schwerwiegendem Grund beendet wird und der für seinen Arbeitgeber neue Kunden geworben hat, die er nach Beendigung seines Arbeitsverhältnisses gegen seinen Willen nicht mehr in Wert setzen kann und dadurch einen Nachteil erleidet, das Recht auf eine Ausgleichsabfindung gewährt wird, wobei seinem Arbeitgeber die Verpflichtung auferlegt wird, eine solche Abfindung zu zahlen;

- während dem Arbeitnehmer, der auf nicht beständige Weise die Funktion eines Handelsvertreters ausübt, und dem Arbeitnehmer, der auf beständige oder unbeständige Weise eine ortsfeste kommerzielle Funktion, in der er neue Kunden wirbt, ausübt, deren Arbeitsvertrag nach einer einjährigen Beschäftigung vom Arbeitgeber ohne schwerwiegenden Grund oder von ihnen selbst aus schwerwiegendem Grund beendet wird, die für ihren Arbeitgeber neue Kunden geworben haben, die sie nach Beendigung ihres Arbeitsverhältnisses gegen ihren Willen nicht mehr in Wert setzen können und dadurch einen Nachteil erleiden, kein Recht auf eine Ausgleichsabfindung gewährt wird, wobei ihrem Arbeitgeber nicht die Verpflichtung auferlegt wird, eine solche Abfindung zu zahlen? ».

(...)

III. *Rechtliche Würdigung*

(...)

B.1. Befragt wird der Gerichtshof zu Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 über die Arbeitsverträge in Verbindung mit den Artikeln 4 und 88 dieses Gesetzes. Diese Bestimmungen lauten:

« Art. 4. Der Arbeitsvertrag für Handelsvertreter ist ein Vertrag, durch den sich ein Arbeitnehmer, der Handelsvertreter, dazu verpflichtet, gegen Entlohnung unter der Autorität, für Rechnung und im Namen eines oder mehrerer Auftraggeber im Hinblick auf die Verhandlung oder den Abschluss von Geschäften mit Ausnahme von Versicherungen Kunden zu werben und zu besuchen.

Ungeachtet jeglicher ausdrücklichen Vertragsbestimmung oder bei Nichtvorhandensein einer solchen Bestimmung gilt der zwischen dem Auftraggeber und dem Vermittler abgeschlossene Vertrag unabhängig von seiner Bezeichnung bis zum Beweis des Gegenteils als Arbeitsvertrag für Handelsvertreter.

Im Sinne des vorliegenden Gesetzes gelten folgende Personen nicht als Handelsvertreter: der Kommissionär, der Makler, der Vertragshändler für Alleinvertrieb, der Vermittler, dem es freisteht, seine Aufträge nach Belieben weiterzugeben, und im Allgemeinen der Handelsagent, der gegenüber seinem Auftraggeber durch einen Werkvertrag im Sinne des Gesetzes über den Handelsvertretervertrag, einen entlohnten Auftrag oder irgendeinen anderen Vertrag, aufgrund dessen er nicht unter der Autorität seines Auftraggebers handelt, gebunden ist ».

« Art. 88. Auf die Bestimmungen des vorliegenden Titels kann sich lediglich der Handelsvertreter berufen, der im Hinblick auf eine ständige Ausübung seines Berufs eingestellt worden ist, selbst wenn er von seinem Arbeitgeber zusätzlich mit Aufgaben anderer Art als derjenigen der Handelsvertretung betraut wird. Dieser Vorteil wird, mit Ausnahme des in Artikel 90 zuerkannten Rechts, dem Angestellten nicht gewährt, der neben seiner Arbeit innerhalb des Unternehmens gelegentlich mit Vertreterbesuchen bei Kunden beauftragt wird ».

« Art. 101. Wird der Vertrag vom Arbeitgeber ohne schwerwiegenden Grund oder vom Handelsvertreter aus schwerwiegendem Grund beendet, steht dem Handelsvertreter, der neue Kunden geworben hat, eine Ausgleichsabfindung zu, es sei denn, der Arbeitgeber weist nach, dass die Vertragsbeendigung dem Handelsvertreter keinen Schaden zufügt.

Diese Ausgleichsabfindung wird erst nach einer einjährigen Beschäftigung geschuldet.

Für den Handelsvertreter, der während eines Zeitraums von einem bis fünf Jahren beim selben Arbeitgeber beschäftigt wurde, entspricht sie der Entlohnung von drei Monaten. Sie wird mit Beginn jedes weiteren Zeitraums von fünf Dienstjahren beim selben Arbeitgeber um die Entlohnung eines Monats erhöht.

Wenn die Entlohnung des Handelsvertreters ganz oder teilweise aus Provisionen besteht, werden diese auf der Grundlage des Monatsdurchschnitts der Provisionen berechnet, die während der zwölf Monate vor dem Datum der Vertragsbeendigung verdient wurden.

Die Ausgleichsabfindung umfasst nicht nur die laufende Entlohnung, sondern auch die aufgrund des Vertrags erworbenen Vorteile ».

B.2. Das vorliegende Rechtsprechungsorgan fragt, ob Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 in Verbindung mit den Artikeln 4 und 88 dieses Gesetzes mit den Artikeln 10 und 11 der Verfassung vereinbar sei, insofern die Ausgleichsabfindung nur dem Handelsvertreter, der auf beständige Weise seinen Beruf ausübe, zustehe, nicht aber « dem Arbeitnehmer, der auf nicht beständige Weise die Funktion eines Handelsvertreters ausübt, und dem Arbeitnehmer, der auf beständige oder unbeständige Weise eine ortsfeste kommerzielle Funktion, in der er neue Kunden wirbt, ausübt ».

B.3.1. Der vorerwähnte Artikel 4 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 setzt voraus, dass derjenige, der Handelsvertretungstätigkeiten ausübt, Personen oder Einrichtungen wirbt oder besucht, die Kunden des Auftraggebers sind oder werden können, und mit ihnen Geschäfte abschließt oder darüber verhandelt (Kass., 8. Januar 1970, *Arr. Cass.*, 1970, S. 415; Kass. 9. Juni 1986, *Arr. Cass.*, 1985-1986, Nr. 627; Kass., 9. Mai 2011, *Arr. Cass.*, 2011, Nr. 310). Dies bedeutet, dass der Handelsvertreter sich aktiv zu den (möglichen) Kunden begibt.

B.3.2. Aus Artikel 88 des vorerwähnten Gesetzes ergibt sich, dass der Vorteil der Bestimmungen dieses Titels IV des Gesetzes vom 3. Juli 1978 nicht auf Arbeitnehmer anwendbar ist, die gemäß ihrem Arbeitsvertrag nicht die Handelsvertretung als Hauptauftrag haben (Kass., 18. April 1988, *Arr. Cass.*, 1987-1988, Nr. 496; Kass., 28. Juni 1999, *Arr. Cass.*, 1999, Nr. 403).

B.4. In den Artikeln 4, 88 und 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 wurden die Artikel 2 und 15 des Gesetzes vom 30. Juli 1963 zur Festlegung des Statuts der Handelsvertreter übernommen (*Parl. Dok.*, Senat, Sondersitzungsperiode 1974, Nr. 381/1, SS. 2, 54, 56 und 57).

B.5.1. Das Gesetz vom 30. Juli 1963 bezweckt, eine Antwort zu bieten auf « die auffallenden Bestrebungen, den in der Handelsvertretung tätigen Arbeitskräften die schützenden Arbeitsgesetze und die soziale Sicherheit zu entziehen » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 1).

B.5.2. In den Vorarbeiten zum Gesetz vom 30. Juli 1963 befasste man sich ausführlich mit der Definition des Begriffs « Handelsvertreter » und dem Unterschied zwischen diesem Beruf und anderen Berufen. Dabei wurde folgende Überlegung angestellt:

« Es kommt also darauf an, auf nicht einschränkende Weise eine Reihe von Kriterien zu wählen für Handlungen, die in großer Zahl und mit einer beständigen Regelmäßigkeit ausgeführt werden, so dass deren häufige und geregelte Wiederholung daraus grundsätzlich gleiche, fortlaufende und andauernde Tätigkeiten macht; mit anderen Worten, was man als einen Beruf zu bezeichnen pflegt.

Hieraus kann abgeleitet werden, dass geprüft werden sollte, welche Kriterien am häufigsten in den Verträgen vorkommen, die diejenigen, die den Beruf als Handelsvertreter ausüben, mit ihrem Arbeitgeber abschließen » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, SS. 30-31).

B.5.3.1. Der Gesetzentwurf, aus dem das vorerwähnte Gesetz vom 30. Juli 1963 entstanden ist, sah vor, dass der Handelsvertreter « sich gewöhnlich außerhalb der Räumlichkeiten des Unternehmens für Rechnung eines oder mehrerer Auftraggeber fortlaufend mit dem Aushandeln oder dem Abschließen von Geschäften befasst und durch Provisionen oder ein festes Gehalt

entlohnt wird » (*Parl. Dok.*, Senat, 1958-1959, Nr. 313, S. 11). Diese Wörter bedeuten, « dass den Vertretern, die zeitweise in den Räumlichkeiten des Unternehmens arbeiten, beispielsweise während einer Messe oder einer Ausstellung, als solche nicht der Vorteil der vorgeschlagenen Bestimmungen vorenthalten werden darf » (ebenda, S. 4).

B.5.3.2. In dem Text, der durch den Senatsausschuss für Beschäftigung, Arbeit und Sozialfürsorge vorgeschlagen wurde und aus dem Artikel 2 des Gesetzes vom 30. Juli 1963 entstanden ist, war vorgesehen, dass zur Anwendung dieses Gesetzes unter « Handelsvertretung » die Tätigkeit zu verstehen ist, « die darin besteht, eine Kundschaft zu besuchen im Hinblick auf das Verhandeln oder das Abschließen von Geschäften » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 91). Die Bestimmung, wonach die Handelsvertreter gewöhnlich außerhalb der Räumlichkeiten des Unternehmens tätig sind, wurde also ersetzt durch die Bestimmung, dass die Handelsvertreter ihre Kundschaft besuchen.

B.5.3.3. In diesem Senatsausschuss wurde diesbezüglich präzisiert:

« Es handelt sich hier natürlich nicht um den Verkäufer einer Firma, die ein Verkaufsbüro in ihren Räumlichkeiten hat, denn der Verkäufer ist dann natürlich durch einen Arbeitsvertrag für Angestellte gebunden, was nicht anzufechten ist. Dass jedoch ein Vertreter ausnahmsweise in einem der Räume des Unternehmens tätig ist, kann nicht zur Folge haben, dass auf ihn nicht die besonderen Bestimmungen zum Schutz seines Berufes Anwendung finden.

Deshalb, und unter anderem weil Genauigkeit sehr nützlich ist, wird festgelegt, dass ein Handelsvertreter trotz dieser ausnahmsweise ausgeübten Tätigkeiten ein Vertreter bleibt, wenn er *gewöhnlich* außerhalb der Räumlichkeiten tätig ist.

Es wird jedoch gleichzeitig als sachdienlich erachtet, in Artikel 2 hinzuzufügen, dass die Rechte, die sich aus diesem Gesetz ergeben, ‘ den Angestellten, die ab und zu damit beauftragt werden, zusammen mit ihrer Arbeit innerhalb des Unternehmens, Schritte bei der Kundschaft zu unternehmen ’ nicht gewährt werden » (ebenda, S. 44).

B.5.3.4. In der Kammer fügte der Minister der Beschäftigung und der Arbeit noch Folgendes hinzu:

« Während der Erörterung im Senat wurde diese Definition ergänzt durch die Präzisierung, dass die Handelsvertretung die Tätigkeit ist, die im Werben und *Besuchen* einer Kundschaft besteht.

Dem Wörterbuch zufolge bedeutet Werben ‘ zu gewinnen suchen ’. Mit Werben ist also gemeint, dass man neue Kunden zu finden versucht, während bei dem Wort ‘ besuchen ’, das während der Erörterung hinzugefügt wurde, mehr an die Notwendigkeit gedacht wird, die Beziehungen zur bestehenden Kundschaft zu unterhalten » (*Parl. Dok.*, Kammer, 1962-1963, Nr. 583/2, S. 4).

B.5.4.1. Der Gesetzentwurf, aus dem das Gesetz vom 30. Juli 1963 entstanden ist, hatte « zum Zweck, aus dem Statut jene Personen auszuschließen, deren Tätigkeit in der Handelsvertretung nur zufälliger Art ist » (*Parl. Dok.*, Senat, 1958-1959, Nr. 313, S. 4). Der Text, der durch den Senatsausschuss für Beschäftigung, Arbeit und Sozialfürsorge vorgeschlagen wurde und aus dem Artikel 2 des Gesetzes vom 30. Juli 1963 entstanden ist, bestimmte:

« Der Vorteil von Rechten, die sich aus diesem Gesetz ergeben, wird nur den Handelsvertretern gewährt, die eingestellt werden, um fortdauernd ihren Beruf auszuüben, selbst wenn sie durch ihren Arbeitgeber mit zusätzlichen Aufgaben betraut werden, die anders beschaffen sind als die Handelsvertretung. Dieser Vorteil wird den Angestellten, die ab und zu damit beauftragt werden, zusammen mit ihrer Arbeit innerhalb des Unternehmens, Schritte bei der Kundschaft zu unternehmen, nicht gewährt » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 91).

B.5.4.2. In diesem Senatsausschuss hat man sich ausführlich damit befasst:

« Nach einer gründlichen Prüfung des Anwendungsbereichs des neuen Gesetzes scheint eine doppelte Schlussfolgerung auf der Hand zu liegen:

a) um als Handelsvertreter zu gelten und seine persönlichen Rechte geschützt zu bekommen, damit meinen wir das Kündigungsrecht (im Gegensatz zu dem Recht auf Provisionen, das an die Verrichtung und nicht an die Person gekoppelt ist), muss man den Beruf andauernd oder gewöhnlich ausüben;

b) Verrichtungen gleicher Art, die jedoch nur zufällig oder bei der Ausübung eines nicht gewöhnlichen Berufs erfolgen, können jedoch berücksichtigt werden für den Rechtsschutz, der für diese Art von Verrichtungen gewährt wird, wie beispielsweise das Recht auf Provisionen, wenn der Auftrag angenommen wurde, um zu verhindern, dass die Preise verdorben werden durch Zwischenpersonen, die gegebenenfalls weniger günstige Bedingungen annehmen. Hier stößt man auf eine echte Schwierigkeit, weil derjenige, der ein Geschäft oder mehrere Geschäfte abschließt, selbstverständlich ein Makler oder ein Kommissionär sein kann, und man dann mit Handelsvertretungen zu tun hat, auf die das Handelsrecht anwendbar ist. Diese Schwierigkeit kann nur von Fall zu Fall getrennt gelöst werden unter Berücksichtigung der verschiedenen Elemente der betreffenden Verrichtung oder Verrichtungen, der gewöhnlichen Beziehungen zwischen Verkäufer und Zwischenperson, der normalen Art der Tätigkeit.

Der international vorgeschlagene Entwurf einer Handhabungsweise scheint praktisch zu einer ziemlich gut vergleichbaren Lösung zu führen, weil deren Autoren vor den gleichen Problemen standen, unter anderem der Gefahr der Preisunterbietung: Amateure oder Gelegenheitsverkäufer werden vom Gesetz ausgeschlossen, doch auf diejenigen, die die Vertretung als Nebenberuf ausüben, muss es jedoch Anwendung finden.

Und so erhalten wir drei Wörter: fortlaufend, gewöhnlich und beständig. Da es sprachkundlich keine echten Synonyme gibt, ist die Wortwahl eine Frage von Schattierungen, doch es kann in jedem Fall nicht angehen, jemanden aus dem Anwendungsbereich auszuschließen, nur weil der ausgeübte Beruf saisonalen Einflüssen unterliegt.

Die Schlussfolgerungen im Zusammenhang mit der mehr oder weniger beständigen Beschaffenheit des Berufes dürfen nicht zur Folge haben, dass Unerlaubtes erlaubt wird, beispielsweise die Handelsvertretung als ständiger Nebenberuf durch eine Person, die dies gemäß ihrem Statut nicht tun darf, was insbesondere für einige Beamten der Fall sein wird. [...]

[...] In diesem Sinn legt der Ausschuss den Text aus, den er dem Parlament vorschlägt, und wenn das Parlament den Bericht und den Entwurf annimmt, schließt es sich dieser Auffassung an » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, SS. 37-38).

B.5.5.1. Die Bestimmung, aus der Artikel 15 des Gesetzes vom 30. Juli 1963 entstanden ist, wurde wie folgt gerechtfertigt:

« Diese Bestimmung betrifft die Ausgleichsabfindung.

[...]

Die Gerechtigkeit und die praktische Realität erfordern es zunehmend, dass den Vertretern eine Garantie geboten wird gegen den Verlust der Nutzung der Kundschaft, die durch ihre Arbeit in das Geschäftsvermögen ihres Arbeitgebers aufgenommen wurde.

Es wird davon ausgegangen, dass ein Vertreter, der durch seinen Arbeitgeber entlassen wurde, einen besonderen Nachteil erleidet, der darin besteht, dass fortan seinem Arbeitsbereich die Kundschaft entzogen wird, auf die er persönlich Einfluss genommen hatte und auf die er sich folglich rechtmäßig verlassen konnte für seine weitere Tätigkeit » (*Parl. Dok.*, Senat, 1958-1959, Nr. 313, S. 7).

B.5.5.2. In diesem Senatsausschuss wurde dem noch hinzugefügt:

« Der Erfolg eines Artikels oder eines Produkts bei der Kundschaft ist seiner Qualität und der Werbung zu verdanken, aber auch in sehr hohem Maße dem Auftreten des Handelsvertreters.

Unzweifelhaft ist die Rolle der Zwischenperson, die die Ware anbietet, sehr wichtig, denn sie knüpft die menschlichen Kontakte zum Kunden, überzeugt ihn und löst allerlei kleine Probleme, um zum Abschluss des Geschäfts zu gelangen. Eigentlich ist der Kunde oft viel mehr an ihn als an das Produkt gebunden wegen des Vertrauens, das entstanden ist und auf dem eine persönliche Vertrautheit aufgebaut wurde. Der Arbeitgeber erzielt daraus einen Vorteil, ebenso wie aus der Prospektion seines Vertreters. In vielen Fällen kann man sagen, dass die Kundschaft 'dem Vertreter gehört'. Wenn der Vertreter jedoch zu einem anderen Betriebs- oder Handelssektor überwechseln muss, verliert er alles, während der Arbeitgeber weiterhin die Früchte der Arbeit seines früheren Mitarbeiters ernten wird. [...]

[...]

Das Recht auf die Ausgleichsabfindung kann nur berücksichtigt werden, wenn der Vertreter die Gelegenheit hatte, eine tatsächliche Kundschaft zu erwerben oder die Kundschaft stark zu vergrößern » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, SS. 75-76).

B.6. Aus der Kombination der vorerwähnten Artikel 4 und 88 geht hervor, dass ein Arbeitnehmer, der sich auf das Bestehen eines Arbeitsvertrags für Handelsvertreter beruft, um eine Ausgleichsabfindung zu verlangen, nachweisen muss, dass die Handelsvertretung, das heißt das Werben und Besuchen von Kundschaft im Hinblick auf das Verhandeln und Abschließen von Geschäften, der Hauptauftrag seines Vertrags ist. Folglich ist ein Arbeitnehmer, der Personen oder Einrichtungen, die Kunden sind oder werden können, nicht besucht, oder der nicht auf beständige Weise den Beruf ausübt, kein Handelsvertreter im Sinne des Gesetzes vom 3. Juli 1978. Er kann daher keinen Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung erheben, auch wenn er Kundschaft beschafft hat, die er nach seiner Entlassung nicht mehr in Wert setzen kann.

Das vorliegende Rechtsprechungsorgan fragt, ob der sich hieraus ergebende Behandlungsunterschied mit den Artikeln 10 und 11 der Verfassung vereinbar sei.

B.7. Der fragliche Behandlungsunterschied beruht auf einem objektiven Kriterium, nämlich dem Umstand, ob ein Arbeitnehmer, der den Beruf als Handelsvertreter ausübt, seine Kunden besucht oder nicht, und dem Umstand, ob er diesen Beruf auf beständige Weise ausübt oder nicht.

B.8. Insofern der Gesetzgeber die Handelsvertreter vor einem Trend schützen möchte, bei dem versucht wird, sie von den Arbeitsrechtsvorschriften auszuschließen, strebt er ein rechtmäßiges Ziel an. Der fragliche Behandlungsunterschied ist relevant in Bezug auf dieses Ziel, da dieser Trend nur in Bezug auf die Handelsvertreter aufgetreten ist, und nicht in Bezug auf die anderen Berufe, und da die anderen Berufe bereits den Schutz anderer Rechtsvorschriften genossen.

B.9. Der Gerichtshof muss jedoch noch prüfen, ob der fragliche Behandlungsunterschied keine Folgen hat, die nicht im Verhältnis zu der angestrebten Zielsetzung stehen.

B.10.1. Aus den in B.5.3.3 zitierten Vorarbeiten geht hervor, dass die fraglichen Bestimmungen nur voraussetzen, dass ein Handelsvertreter gewöhnlich seine Kunden besucht. Der Umstand, dass ein Arbeitnehmer, der den Beruf als Handelsvertreter ausübt, ausnahmsweise in einem der Räume des Unternehmens oder auf einer Handelsmesse tätig ist, führt nicht dazu, dass er nicht mehr als Handelsvertreter angesehen werden kann. In den Vorarbeiten wurde diesbezüglich Folgendes erklärt:

« In verschiedenen Vorschlägen und im Entwurf selbst ist vorgesehen, dass gelegentliche Arbeiten in den Betriebsgebäuden kein Anlass sein dürfen, einem Vertreter den Vorteil der Schutzmaßnahmen zu entziehen. In einem der Vorschläge wurde folgende Erklärung abgegeben: ' die Autoren teilen mit, dass das Statut auch anwendbar ist auf die Vertreter, die gleichzeitig in

den Räumlichkeiten des Unternehmens tätig sind, wie es insbesondere der Fall ist für die Vertreter, die während einer Messe oder einer Ausstellung über Geschäfte verhandeln '.

[...]

[...] Dass jedoch ein Vertreter ausnahmsweise in einem der Räume des Unternehmens tätig ist, darf nicht zur Folge haben, dass auf ihn nicht die besonderen Bestimmungen zum Schutz seines Berufes Anwendung finden.

Deshalb, und unter anderem weil Genauigkeit sehr nützlich ist, wird festgelegt, dass ein Handelsvertreter trotz dieser ausnahmsweise ausgeübten Tätigkeiten ein Vertreter bleibt, wenn er *gewöhnlich* außerhalb der Räumlichkeiten tätig ist » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 44).

B.10.2. Die Arbeitnehmer eines Unternehmens, die ein Verkaufsbüro in dessen Räumlichkeiten haben und die dort ihren Beruf ausüben, werden von der Handelsvertretung ausgeschlossen, selbst wenn sie « ab und zu damit beauftragt werden, zusammen mit ihrer Arbeit innerhalb des Unternehmens, Schritte bei der Kundschaft zu unternehmen » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 44). Sie müssen nämlich nicht aktiv Kunden suchen, weil diese Kunden selbst zu diesem Büro kommen. Ein Handelsvertreter hingegen geht wegen der Beschaffenheit seines Berufs « die Kunden direkt dort suchen, wo sie wohnen » (ebenda, S. 19).

B.11.1. Die fraglichen Bestimmungen verhindern nicht, dass die Handelsvertreter ihren Beruf teilzeitig oder nebenberuflich ausüben. Sie schreiben lediglich vor, dass sie ihren Beruf auf beständige Weise ausüben. Während der Erörterung des Textes, aus dem das Gesetz vom 30. Juli 1963 entstanden ist, wurde ein Vorschlag, den Handelsvertretervertrag auf Arbeitnehmer zu begrenzen, die diesen Beruf hauptberuflich ausüben, abgelehnt. Im zuständigen Senatsausschuss wurde erwogen:

« Die soziale Realität sieht so aus, dass bei einer Begrenzung auf den Hauptberuf nicht die Tatsache berücksichtigt wird, dass zahlreiche Handelsvertreter diesen Beruf nicht ausschließlich ausüben. Der Begriff ' Hauptberuf ' beinhaltet nämlich, dass man mindestens zwei Berufe hat. Gilt als Hauptberuf derjenige, der die meisten Stunden oder Tage in Anspruch nimmt? Wie soll man dies beweisen? Und was geht dies den Arbeitgeber an, der durch diese Zwischenpersonen einen Auftrag erhält? Wie kann dies zu einer Änderung im Verhältnis zwischen dem Chef und dem Reisenden führen? Oder soll der Hauptberuf anhand des Gewinns, den die beiden Berufe ergeben, bestimmt werden? Dann bestehen wieder die gleichen Probleme, ohne noch die großen praktischen Schwierigkeiten zu erwähnen, zu denen dieser Unterschied führen könnte.

[...]

Aus all diesen Gründen war der Ausschuss nach einer langen Prüfung der Angelegenheit der Auffassung, den Begriff ' Hauptberuf ' nicht mehr annehmen zu können » (*Parl. Dok.*, Senat, 1962-1963, Nr. 185, S. 36).

B.11.2. Aus Artikel 88 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 geht außerdem hervor, dass Arbeitnehmer, die nicht auf beständige Weise den Beruf als Handelsvertreter ausüben, die jedoch ab und zu damit beauftragt werden, gleichzeitig mit ihrer Arbeit innerhalb des Unternehmens Schritte bei der Kundschaft des Betriebs zu unternehmen, gegebenenfalls Anspruch auf die in Artikel 90 dieses Gesetzes erwähnten Provisionen erheben können.

B.12. Obwohl ein Arbeitnehmer, der Personen oder Einrichtungen, die Kunden sind oder werden können, nicht besucht, oder der nicht beständig als Handelsvertreter auftritt, nicht Anspruch auf die in Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 vorgesehene Ausgleichsabfindung erheben kann, wenn dessen Arbeitsvertrag nach einer Beschäftigung von mindestens einem Jahr durch den Arbeitgeber ohne schwerwiegenden Grund oder durch ihn selbst aus einem schwerwiegenden Grund beendet wird, kann er Anspruch auf die Kündigungsfristen oder Entlassungsschädigungen erheben, die in Kapitel IV des Gesetzes vom 3. Juli 1978 vorgesehen sind. Ihm wird daher nicht jegliche Vergütung vorenthalten.

B.13. Angesichts des Vorstehenden entbehrt der fragliche Behandlungsunterschied nicht einer vernünftigen Rechtfertigung.

B.14. Die Vorabentscheidungsfrage ist verneinend zu beantworten.

Aus diesen Gründen:

Der Gerichtshof

erkennt für Recht:

Artikel 101 des Gesetzes vom 3. Juli 1978 über die Arbeitsverträge in Verbindung mit den Artikeln 4 und 88 dieses Gesetzes verstößt nicht gegen die Artikel 10 und 11 der Verfassung.

Erlassen in niederländischer und französischer Sprache, gemäß Artikel 65 des Sondergesetzes vom 6. Januar 1989 über den Verfassungsgerichtshof, am 10. Juli 2014.

Der Kanzler,

Der Präsident,

(gez.) P.-Y. Dutilleux

(gez.) A. Alen