

ALLGEMEINE RECHTSFRAGEN - R26

Stand: Mai 2012

Ihr Ansprechpartner
Heike Cloß
E-Mail
heike.closs@saarland.ihk.de
Tel.
(0681) 9520-600
Fax
(0681) 9520-690

Handelsvertreter

Wer ist Handelsvertreter?

Ein Handelsvertreter (HV) **vermittelt** als **selbstständiger Gewerbetreibender ständig für** einen oder mehrere **andere Unternehmer in deren Namen und für deren Rechnung Geschäfte oder schließt Geschäfte** für das Unternehmen **ab**. Der HV ist in der Regel selbstständig für einen oder mehrere bestimmte Unternehmer tätig. Dadurch unterscheidet er sich vom **Vertragshändler**, der im eigenen Namen und für eigene Rechnung handelt, ebenso wie vom **Kommissionär**, der zwar ebenfalls für fremde Rechnung, aber im eigenen Namen handelt. Wird der Vermittler nur von Fall zu Fall für ein Unternehmen tätig, ist er **Makler**.

Der **selbstständige** HV kann im Wesentlichen seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen. Er übernimmt ein eigenes Unternehmerrisiko. Für die Überprüfung, ob der Handelsvertreter Selbstständiger, Scheinselbstständiger oder arbeitnehmerähnlich Selbstständiger ist, lesen Sie bitte: → Infoblatt **R 25** Selbstständige, Scheinselbstständige, arbeitnehmerähnliche Selbstständige, Kennzahl **43**; → **R 34** Versicherungsrechtliche Beurteilung von Handelsvertretern, Kennzahl **68**).

Der HV ist selbstständig tätig. Deshalb muss er nach § 14 Gewerbeordnung sein Gewerbe bei dem örtlich zuständigen Gewerbeamt anmelden.

Welche Arten von Handelsvertretern gibt es?

Einfirmen-/ Mehrfirmenvertreter: Der Einfirmenvertreter wird für ein einziges Unternehmen tätig. In der Regel verfügt dieses Unternehmen über ein so vielfältiges Sortiment, dass er damit voll ausgelastet ist. Ein Mehrfirmenvertreter vertritt hingegen mehrere Firmen mit verschiedenen Produkten. Um Interessenkonflikte auszuschließen, darf er keine Produkte miteinander konkurrierender Unternehmen vertreten (Konkurrenzverbot).

Vermittlungsvertreter/ Abschlussvertreter

Der Vermittlungsvertreter darf keine Verträge rechtswirksam abschließen. Er ist lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut. Hingegen kann der Abschlussvertreter den Vertragsschluss im Namen des Unternehmers selbst herbeiführen.

□ **Bezirksvertreter/ Alleinvertreter**

Bezirksvertretern ist ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis vom Unternehmer fest zugewiesen. Sie haben auch dann Anspruch auf Provision, wenn ohne ihre Mitwirkung im Bezirk Verträge abgeschlossen werden. Der Alleinvertreter ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. Der Alleinvertreter hat Anspruch darauf, dass die von ihm vertretene Firma in seinem Bezirk weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig wird.

□ **Handelsvertreter im Nebenberuf**

Der HV übt in diesem Fall die Tätigkeit neben einem möglicherweise ertragslosen Hauptberuf (Hausfrau, Student) aus. Sieht der Handelsvertretervertrag ausdrücklich eine Beauftragung als „Handelsvertreter im Nebenberuf“ vor, so finden die **Vorschriften über Kündigungsfristen** und **Ausgleichsanspruch keine Anwendung**.

Der Handelsvertretervertrag

Grundsätzlich benötigt der Vertrag zwischen HV und dem vertretenen Unternehmen keine besondere Form. Jeder Vertragspartner kann aber verlangen, dass der Inhalt des Vertrages schriftlich festgelegt wird. Die Schriftform ist in jedem Fall dringend anzuraten. Wichtig: Ein **nachvertragliches Wettbewerbsverbot** des HV gilt nur bei einer entsprechenden **schriftlichen Vereinbarung**. Dem HV steht in diesem Falle eine angemessene **Entschädigung** zu. Das Wettbewerbsverbot kann **längstens für zwei Jahre** ab Vertragsbeendigung vereinbart werden. Es darf sich nur auf den dem Handelsvertreter **zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis** beziehen.

Pflichten als Handelsvertreter

□ **Vermittlungs- und Abschlusspflicht**

Der HV muss sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen.

□ **Interessenwahrnehmungspflicht**

Er muss immer die Interessen des vertretenen Unternehmens wahrnehmen, als z. B. auch die Kundenbetreuung nach Abschluss des Geschäfts.

□ **Berichtspflicht**

Er muss seine Geschäftsvermittlungen und -abschlüsse sowie etwaige Vertragsverletzungen unverzüglich dem vertretenen Unternehmen mitteilen.

□ **Verschwiegenheitspflicht**

Er darf keine Betriebsgeheimnisse nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verwerfen.

□ **Wettbewerbsverbot/ Konkurrenzverbot**

Der HV darf während des laufenden Vertragsverhältnisses nicht im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens für eine Konkurrenzfirma tätig sein, auch wenn dies vertraglich nicht ausdrücklich geregelt ist. Auch Mehrfirmenvertreter dürfen Produkte von Konkurrenzfirmen nur vertreiben, wenn sie nicht im Wettbewerb mit den Produkten der bereits von ihm vertretenen Firmen stehen. **Ausnahmen** sind nur zulässig, wenn sie ausdrücklich im Vertrag mit beiden betroffenen Unternehmen vereinbart werden.

Aufbewahrungs- und Herausgabepflichten

Weitere Pflichten können vertraglich vereinbart werden, z. B. die Pflicht zur Lagerhaltung oder zum Kundendienst.

Pflichten des vertretenen Unternehmens

Provisionszahlungspflicht

Das Unternehmen muss für jedes abgeschlossene, vermittelte Geschäft eine Provision zahlen.

Überlassungspflicht

Es müssen alle zur Ausübung der Handelsvertretertätigkeit erforderlichen Unterlagen, insbesondere Muster, Preislisten oder Werbemittel, zur Verfügung gestellt werden.

Informationspflicht

Die Annahme oder Ablehnung der vermittelten Geschäfte muss ebenso unverzüglich mitgeteilt werden, wie Änderungen der Produktpalette oder des Vertriebssystems und bevorstehende Betriebseinstellungen, -veräußerungen oder Fusionen.

Allgemeine Unterstützungs- und Treuepflicht

Dem Unternehmen ist es z. B. verboten, in unmittelbare Konkurrenz zum eigenen Handelsvertreter zu treten. Nicht betroffen ist davon der mögliche Direktvertrieb durch das Unternehmen.

Checkliste zur Vertragsabfassung

Die nachstehende Checkliste enthält keine vorformulierten Vertragsklauseln, sondern gibt **Anhaltspunkte** zur Prüfung, inwieweit alle wesentlichen Vertragspunkte angesprochen sind:

- Genaue Bezeichnung der beiden Vertragsparteien
- Genaue Bezeichnung der Art des Handelsvertreters (z. B. Bezirksvertreter)
- Abgrenzung des Vertreterbezirks (z. B. Saarland)
- Gegenstand der Vertretung (z. B. welche Produkte, welche Kunden)
- Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters (z. B. Abschlussvollmacht)
- Pflichten des Handelsvertreters
- Pflichten des Unternehmers
- Provision (Berechnung, Fälligkeit, Kontoführung)
- Dauer des Vertrages
- Rückgabe von Gegenständen, Aufrechnung und Zurückbehaltung
- Ausgleichsanspruch (z. B. Art und Weise der Berechnung)
- Wettbewerbsverbote
- Abgeltung, Abtretung und Verjährung von Ansprüchen

- Gerichtsstand und Erfüllungsort
- Ergänzende Vertragsvereinbarungen
- Auslandstätigkeit
- evtl. Schiedsgerichtsvereinbarung
- Datum und Unterschriften beider Vertragsparteien

Provision

Die übliche Vergütung des Handelsvertreters ist die Provision. Sie ist eine **Erfolgs- und keine Leistungsvergütung**. Sie ist erst dann verdient, wenn das vertretene Unternehmen das vermittelte Geschäft ausgeführt hat, der akquirierte Kunde also gezahlt hat. Die Provisionshöhe wird vertraglich vereinbart. Sie ist je nach Branche und vertretenem Produkt sehr unterschiedlich. Es empfiehlt sich, dass der Handelsvertreter sich vor Vertragsabschluss erkundigt, was in der Branche für welches Produkt üblicherweise an Provision gezahlt wird.

Provisionen entstehen grundsätzlich nur aus Geschäften, die auf **Aktivitäten des HV zurückzuführen** sind. Die Tätigkeit des HV muss also für den Geschäftsabschluss kausal gewesen sein. Es reicht aus, dass sie mitursächlich ist. Ob das im Einzelfall zu bejahen ist, richtet sich nach Art und Umfang der vertraglich vereinbarten Mitwirkungspflicht des HV. Auch **Nachbestellungen** der Kunden, die für das Unternehmen geworben wurden, ziehen eine Provisionszahlung nach sich. Es muss sich allerdings um Geschäfte der gleichen Art handeln. Es besteht auch ein Provisionsanspruch für Geschäfte, die erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossen werden, aber noch überwiegend auf die Tätigkeit des HV zurückzuführen sind oder auf einem noch vor Vertragsbeendigung zugegangenen Vertragsangebot beruhen. Der Provisionsanspruch bleibt auch bestehen, wenn der Unternehmer das Geschäft nicht oder anders als verabredet ausführt. Er entfällt nur, wenn der Unternehmer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat.

Eine **Ausnahme** stellt der Bezirksvertreter dar. Bei ihm kommt es innerhalb seines Bezirks auf sein Zutun nicht an (s. o.).

Ausgleichsanspruch

Nach seinem **Ausscheiden** kann der Handelsvertreter für den von ihm aufgebauten Kundenstamm, den er dem Unternehmer zurücklässt, eine **angemessene Ausgleichszahlung** verlangen. Der Ausgleichsanspruch verfolgt den Zweck, dass mit der Beendigung des Handelsvertretervertrages die für den Handelsvertreter eintretenden Nachteile, sowie die dem Unternehmen entstehenden Vorteile ausgeglichen werden. Das Entstehen des Ausgleichsanspruchs ist grundsätzlich davon abhängig, dass das Vertragsverhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter beendet ist.

Der Anspruch muss **innerhalb eines Jahres nach Beendigung** des Vertragsverhältnisses **geltend gemacht** werden. Er kann nicht im Voraus per Vertrag oder sonst

wie ausgeschlossen oder höhenmäßig beschränkt werden. Vereinbarungen in Handelvertreterverträgen, die zum Nachteil des HV von den gesetzlichen Regelungen abweichen, sind unwirksam. Das gilt jedoch nicht für Vereinbarungen, die nach Vertragsende oder gleichzeitig mit einvernehmlicher Vertragsbeendigung (Aufhebungsvertrag) getroffen werden.

Ob der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch hat, hängt davon ab, wer den Vertrag kündigt und aus welchen Gründen dies geschieht:

- **Kündigt der Handelsvertreter** selbst, so besteht regelmäßig kein Anspruch, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat (z. B. unberechtigte Verkleinerung des Bezirks; unberechtigte Kündigung durch den Unternehmer; schwierige, wirtschaftliche Lage des Unternehmers; erhebliche Produktionseinschränkung) oder dass dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters (i. d. R. bei Erreichen des gesetzlichen Rentenalters) oder Krankheit nicht zugemutet werden kann.
- **Kündigt der Unternehmer**, so entfällt der Ausgleichsanspruch dann, wenn für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaftem Verhaltens des Handelsvertreters vorlag (z. B. Beleidigung, unzulässiger Wettbewerb).
- Der Anspruch besteht auch dann nicht, wenn bei Vertragsbeendigung eine **Vereinbarung** geschlossen wird, nach der ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.
- Ein Ausgleichsanspruch entfällt, wenn die vom Handelsvertreter vertriebene Ware aus dem Programm genommen wird.
- Keinen Ausgleichsanspruch hat, wer ausdrücklich nur als **Handelsvertreter im Nebenberuf** beauftragt ist.

Weitere Einzelheiten → Infoblatt **R72** „Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters“, Kennzahl **68**.

Verjährungsfristen für Provisions- und Ausgleichsansprüche

Grundsätzlich gilt eine dreijährige Verjährungsfrist. Abkürzungen der Verjährungsfristen sind zulässig, soweit beide Vertragspartner gleich behandelt werden. Die Verjährung des Ausgleichsanspruchs darf nicht kürzer vereinbart werden, als die gesetzliche Ausschlussfrist von einem Jahr nach § 89 b Abs. 4 HGB vorsieht.

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK - nur einen Hinweis geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.