

Der Handelsvertreter

1. Begriff des Handelsvertreters

Handelsvertreter ist, wer seine Tätigkeit wie folgt ausübt:

- Selbständigkeit (eigenes Gewerbe, trägt Unternehmer- bzw. Kostenrisiko)
- Fortdauernde Vertragsbeziehung zum Unternehmen
- Vermittlung / Abschluss von Geschäften und Kundenbetreuung im Namen und für Rechnung des vertretenen Unternehmens
- Freie Gestaltung der Tätigkeit
- Freie Bestimmung der Arbeitszeit
- Vergütung / Provision ohne Abzug von Steuern und Sozialabgaben

2. Abgrenzung des Handelsvertreters zu anderen Vertriebsformen

Der **angestellte Handlungsreisende** ist unselbständig tätig und kann seine Arbeitszeit und Tätigkeit nicht frei bestimmen. Er ist weisungsgebunden und vermittelt bzw. vereinbart als Angestellter Geschäfte im Namen des Arbeitgebers. Die Vergütung besteht regelmäßig aus einem festen und einem variablen Vergütungsanteil, je nach Umfang der vermittelten/ abgeschlossenen Geschäfte.

Der **Kommissionär** ist selbständig, handelt für fremde Rechnung, jedoch im eigenen Namen.

Der **Vertrags- oder Eigenhändler** verkauft Waren in eigenem Namen und für eigene Rechnung. Bei einer Eingliederung in die Absatzorganisation des Herstellers und ähnlicher Lage der Rechte und Pflichten wie beim Handelsvertreter kann das Handelsvertreterrecht gelten, insbesondere der Anspruch auf Ausgleich nach § 89 b HGB.

Der **Handelsmakler** schließt in fremdem Namen Geschäfte ab, ohne ständig vertraglich damit betraut zu sein. Er ist nicht zu einer ständigen Kundenbetreuung und Geschäftsvermittlung verpflichtet.

Der **Franchisenehmer** wird im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig. Zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer besteht ein Dauervertragsverhältnis mit umfassenden gegenseitigen Rechten und Pflichten. Der Franchisegeber stellt dem Franchisenehmer dabei „know how“ zum Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen gegen Gebühr zur Verfügung. Die Nutzung der Geschäftsbezeichnung, Corporate Identity, Lieferkette erfolgt einheitlich.

Der **Lizenznehmer** erhält vom Lizenzgeber einfache oder ausschließliche Rechte zur selbständigen Nutzung eingeräumt.

Die verschiedenen Vertriebsformen können auch miteinander kombiniert werden.

3. Arten von Handelsvertretern

Der **Vermittlungsvertreter** ist mit der bloßen Vermittlung von Geschäften betraut und zum Geschäftsabschluss nicht befugt.

Der **Abschlussvertreter** schließt namens und in Vollmacht des Unternehmers mit den Kunden selbst Verträge ab.

Der **Alleinvertreter** hat innerhalb eines fest definierten Gebiets oder einem festgelegten Kundenkreis das alleinige Recht und die Pflicht, den Unternehmer dort exklusiv zu vertreten. Er hat auch dann Anspruch auf eine Provision, wenn in seinem Gebiet oder mit den ihm zugewiesenen Kunden Verträge ohne seine Mitwirkung abgeschlossen werden.

Der **Untervertreter** wird vom Handelsvertreter zur Erfüllung seiner Aufgaben gegenüber dem Unternehmen beauftragt. Der Hauptvertreter haftet dem Untervertreter in der Regel gegenüber allein auf die Zahlung der Provision und einen etwaigen Ausgleichsanspruch, selbst wenn der Untervertreter für das Unternehmen Geschäftsabschlüsse vermittelt. Es ist aber auch eine Untervertretung durch Abschluss eines unmittelbaren Handelsvertretervertrages zwischen Unternehmen und Untervertreter möglich.

Der **Versicherungsvertreter** ist als Handelsvertreter damit betraut, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.

4. Abschluss des Handelsvertretervertrages

Der Handelsvertretervertrag ist grundsätzlich formfrei (Ausnahmen z. B. Vereinbarung der Delkrederhaftung, nachvertragliches Wettbewerbsverbot) möglich. Allerdings empfiehlt sich zur klaren Festlegung von gegenseitigen Rechten und Pflichten die Schriftform. Bei der Abfassung des Vertrages ist darauf zu achten, dass die für die Handelsvertretung maßgeblichen 84 ff HGB zum Teil zwingend sind und daher nicht davon abgewichen werden kann.

5. Checkliste: wesentliche Regelungspunkte eines Handelsvertretervertrages

- Bezeichnung der Vertragsparteien
- Genaue Beschreibung und Angabe der zu vertreibenden Produkte
- Zuweisung des Gebietes oder des Kundenkreises
- ggf. Alleinvertretung
- ggf. Änderungsvorbehalt
- ggf. ausdrückliche Benennung der Nebenberuflichkeit
- Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters (ggf. Abschlussberechtigung)
- Pflichten des Handelsvertreters
- Pflichten des Unternehmers
- Provision (Definition der provisionspflichtigen Geschäfte, Fälligkeit des Provisionsanspruchs, Retouren, Abrechnungsmodalitäten)
- ggf. Aufwendungsersatz
- ggf. nachvertragliches Wettbewerbsverbot (Karenzentschädigung beachten)

- Dauer des Vertrages (ggf. Verlängerungs- oder Optionsklausel)
- Rückgabe von Gegenständen, Aufrechnung und Zurückbehaltung
- Ausgleichsanspruch (z.B. Art und Weise der Berechnung, Aufrechnung Darlehen)
- Abgeltung, Abtretung und Verjährung von Ansprüchen
- ggf. Auslandstätigkeit
- Gerichtsstand und Erfüllungsort
- ggf. Schiedsgerichtsvereinbarung
- Datum und Unterschriften der Vertragsparteien

6. Durchführung des Handelsvertretervertrages

6.1 Pflichten des Handelsvertreters

Die §§ 84 ff. HGB enthalten gesetzlich normierte Pflichten, die regelmäßig durch vertragliche Vereinbarungen ergänzt und erweitert werden. Wesentliche Pflichten des Handelsvertreters sind folgende:

- **Interessenwahrnehmungspflicht**
Der Handelsvertreter hat das Interesse des von ihm vertretenen Unternehmens wahrzunehmen (z. B. Kundenbetreuung).
- **Benachrichtigungs- und Informationspflicht**
Der Handelsvertreter muss dem Unternehmen die relevanten Nachrichten geben, insbesondere die Geschäftsvermittlungen und -abschlüsse mitteilen.
- **Weisungsbefolgungspflicht**
Der Handelsvertreter unterliegt den Weisungen des Unternehmens, soweit diese den Status der Selbständigkeit des Handelsvertreters nicht antasten.
- **Vermittlungs- und Abschlusspflicht**
Der Handelsvertreter muss sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen.
- **Verschwiegenheitspflicht**
Der Handelsvertreter darf während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses keine Betriebsgeheimnisse verwerfen.
- **Konkurrenzverbot und Wettbewerbsunterlassungspflicht**
Der Handelsvertreter darf während der Vertragslaufzeit für eine Konkurrenzfirma im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens nicht tätig sein. Ausnahmen können jedoch vertraglich vereinbart werden.

Weitere Pflichten können vertraglich vereinbart werden.

6.2 Pflichten des Unternehmens

- **Provisionszahlungspflicht**

Das Unternehmen hat dem Handelsvertreter für jedes abgeschlossene bzw. vermittelte Geschäft eine Provision zu zahlen, die dann verdient ist, wenn das Unternehmen das vermittelte Geschäft ausgeführt hat. Grundsätzlich besteht nur Anspruch auf Provision für Geschäfte, die auf die Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen sind. Die Provisionshöhe wird vertraglich vereinbart, ansonsten gilt nach § 87 b HGB der übliche Satz.

- **Pflicht zur Abrechnung**

- **Pflicht zur Herausgabe eines Buchauszuges**

- **Pflicht zur Gewährung der Bucheinsicht**

- **Pflicht zur Mitteilung** über Umstände, die für den Provisionsanspruch, dessen Fälligkeit und Berechnung wesentlich sind.

- **Bereitstellungs- und Unterstützungspflicht**

Das Unternehmen hat dem Handelsvertreter alle ihm zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen (z. B. Muster, Preislisten, Geschäftsbedingungen, etc.) zur Verfügung zu stellen.

- **Benachrichtigungs- und Mitteilungspflicht**

Der Unternehmer ist verpflichtet, den Handelsvertreter über alle Umstände zu unterrichten, die für seine Tätigkeit bedeutsam sind, insbesondere über

- die Annahme und Ablehnung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte
- die Änderungen der Produktpalette
- die Änderungen im Vertriebssystem
- bevorstehende Betriebseinstellungen oder –veräußerungen.
- Pflicht zur Rücksichtnahme und Verschwiegenheit
- Der Unternehmer hat alles zu unterlassen, was die Zusammenarbeit mit dem Handelsvertreter beeinträchtigen könnte. Auch dürfen Umstände im Rahmen des Vertragsverhältnisses nicht offenbart werden (z. B. Kundenbewertungen des Handelsvertreters).

- **Pflicht zur Zahlung eines Ausgleichs bei Vertragsbeendigung**

Bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses hat der Handelsvertreter nach § 89 b HGB einen zwingenden Ausgleichsanspruch.

7. Verjährung

Ansprüche aus Handelsvertretungsverträgen verjähren in 3 Jahren. Die Frist beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem die Ansprüche entstanden sind und der Gläubiger der Ansprüche Kenntnis von diesen Ansprüchen hatte oder zumindest ohne grobe Fahrlässigkeit hätte haben müssen. Hatte der Gläubiger keine Kenntnis von seinem Anspruch, so gilt die 10-jährige Verjährungsfrist.

Problematisch in diesem Zusammenhang ist in der Praxis die Unkenntnis der Handelsvertreter von provisionspflichtigen Geschäften nach Vertragsende. Dies kann dazu führen, dass sowohl Provisionsansprüche als auch der Ausgleichsanspruch nicht vollständig geltend gemacht werden kann.

8. Anwendbares Recht für den Handelsvertretervertrag mit Auslandsberührung

Bei einer Tätigkeit im Ausland innerhalb der EU kann die Anwendung des deutschen Rechts vereinbart werden. Wird deutsches Recht nicht vereinbart, so kommt das Recht des jeweiligen Landes zur Anwendung, in der die Handelsvertretung vollzogen wird. Innerhalb der EU sind die Bestimmungen des Handelsvertreterrechts jedoch weitgehend angeglichen.

Bei einer Tätigkeit außerhalb der EU können vertragliche Vereinbarungen grundsätzlich unabhängig vom deutschen Recht getroffen werden. Zwingende deutsche Vorschriften, wie z. B. der Ausgleichsanspruch, finden keine Anwendung. Die Regelungen des jeweiligen Landes sind jedoch zu beachten.

9. Gerichtsstand

Der Gerichtsstand ist unter Kaufleuten vertraglich vereinbar. Ist keine vertragliche Vereinbarung getroffen worden, gilt folgendes:

Grundsätzlich ist der Ort der Leistungshandlung für die Leistungen aus dem Vertrag maßgeblich. Das ist regelmäßig der Sitz des Schuldners, sofern ein Ort für die Leistung weder bestimmt noch aus den Umständen hergeleitet werden kann.

Wenn der Unternehmer seinen Sitz in einem anderen Land der EU als der Handelsvertreter hat, kann der Handelsvertreter seine Ansprüche in dem Land gerichtlich einfordern, in dem er seine Tätigkeit für den Unternehmer ausgeübt hat. Ein deutscher Handelsvertreter, der beispielsweise für ein spanisches Unternehmen in Deutschland tätig war, kann seine Ansprüche gegenüber dem spanischen Unternehmen in Deutschland einklagen.

Ihr Ansprechpartner im Handelsvertreterrecht ist Rechtsanwalt Achim Voigt.