

MERKBLATT

HANDELSVERTRETER

Ansprechpartner

Michael Mißbach

Telefon: 0351 2802-198

Fax: 0351 2802-7198

E-Mail: missbach.michael@dresden.ihk.de

Stand: 2023

Hinweis: Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden

Telefon: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280, E-Mail: service@dresden.ihk.de, Internet: www.dresden.ihk.de

WER IST HANDELSVERTRETER?

Ein Handelsvertreter vermittelt als selbständiger Gewerbetreibender ständig für einen anderen Unternehmer in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte oder besorgt deren Abschlüsse. Der Handelsvertreter ist in der Regel selbständig für einen oder mehrere bestimmte Unternehmer tätig. Er unterscheidet sich dadurch 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.

Der selbständige Handelsvertreter kann im Wesentlichen seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen. Einen vorgeschriebenen Berufsweg gibt es für den Handelsvertreterberuf nicht. Grundsätzlich hat es sich als zweckmäßig erwiesen, vor der Selbständigkeit als angestellter Geschäftsreisender den Kundenbesuch und den Verkauf beim Kunden kennen zu lernen.

WELCHE ARTEN DER HANDELSVERTRETERTÄTIGKEIT 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 ist lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut, der Abschlussvertreter kann den Vertragsschluss im Namen des Unternehmers selbst herbeiführen.

BEZIRKSVERTRETER/ALLEINVERTRETER

BEZIRKSVERTRETER

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.

ALLEINVERTRETER

Alleinvertreter ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. Der Alleinvertreter hat Anspruch darauf, dass die von Ihnen vertretene Firma in Ihrem Bezirk weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig wird.

KAUFMANN IM SINNE DES HGB?

Gem. § 1 HGB ist jeder Gewerbetreibende Kaufmann, es sei denn, dass sein Unternehmen einen nach Art und Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert. Der Handelsvertreter ist also grundsätzlich Kaufmann und muss die handelsrechtlichen Vorschriften beachten, wenn sein Geschäft nicht einen so geringen Umfang hat, dass es kaufmännische Einrichtungen, insbesondere eine kaufmännische Buchführung, nicht erfordert.

Wer kein Kaufmann ist, kann sich dennoch in das Handelsregister eintragen lassen. Er steht dann einem Kaufmann gleich. Eine Handelsvertretung in der Rechtsform einer GmbH ist gem. § 6 HGB Kaufmann kraft Rechtsform.

PFLICHTEN ALS HANDELSVERTRETER 1. VERMITTLUNGS- UND ABSCHLUSSPFLICHT (§ 86 ABSATZ 1, 1. HS. HGB)

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

INTERESSENWAHRNEHMUNGSPFLICHT (§ 86 ABSATZ 1, 2. HS. HGB)

Er muss immer das Interesse des vertretenen Unternehmens wahrnehmen, also z. B. auch die Kundenbetreuung nach Abschluss des Geschäfts.

BERICHTSPFLICHT (§ 86 ABSATZ 2 HGB)

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

VERSCHWIEGENHEITSPFLICHT (§ 90 HGB)

Er darf keine Betriebsgeheimnisse nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verwerten.

WETTBEWERBSVERBOT/KONKURRENZVERBOT

Der Handelsvertreter darf nicht im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens für eine Konkurrenzfirma tätig sein, auch wenn dies vertraglich nicht ausdrücklich geregelt ist. Dies gilt auch für Mehrfirmenvertreter. Produkte von Konkurrenzfirmen dürfen nur vertrieben werden, wenn sie nicht im Wettbewerb mit den Produkten der bereits von 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.

DIE PFLICHTEN DES VERTRETENEN UNTERNEHMENS

PROVISIONSZAHLUNGSPFLICHT

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

ÜBERLASSUNGSPFLICHT

Es muss alle zur Ausübung der Handelsvertreterstätigkeit erforderlichen Unterlagen überlassen.

INFORMATIONSPFLICHT

Die Annahme oder Ablehnung der vermittelten Geschäfte muss ebenso unverzüglich mitgeteilt werden, wie die Änderungen der Produktpalette oder im Vertriebssystem 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. Davon nicht betroffen ist der mögliche Direktvertrieb durch das Unternehmen.

PROVISION UND AUSGLEICHSANSPRUCH

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.

Provision entsteht grundsätzlich nur aus Geschäften, die auf Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen sind. Hierunter fallen auch Nachbestellungen der Kunden, die für das Unternehmen geworben wurden. Es muss sich allerdings um Geschäfte der gleichen Art handeln.

Eine Besonderheit gilt für den Bezirksvertreter (siehe oben).

Die Provisionshöhe wird vertraglich vereinbart. Die Provisionshöhe ist je nach Branche und vertretenem Produkt sehr unterschiedlich. Nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses hat der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch.

GEWERBEANMELDUNG

Das Gewerbe als Handelsvertreter ist bei der zuständigen Gemeinde, Ordnungsamt anzumelden.

DER HANDELSVERTRETERVERTRAG

Grundsätzlich benötigt der Vertrag zwischen Handelsvertreter und dem vertretenen Unternehmen keine besondere Form. Jeder Vertragspartner kann aber verlangen, dass der Inhalt des Vertrags schriftlich festgelegt wird. Die Schriftform ist in jedem Fall dringend anzuraten.

Bei der Verwendung von Musterverträgen sind die Bestimmungen des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu beachten. Nach § 307 Absatz 1 BGB sind u. a. Vertragsklauseln unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders eines Mustervertrages entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen.

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. Baden-Württemberg)
- Gegenstand der Vertretung (z. B. welche Produkte, welche Kunden)

- Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters (z. B. Abschlussvollmacht)
- Pflichten des Handelsvertreters
- Pflichten des Unternehmers
- Provision
- 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

DER HANDELSVERTRETERVERTRAG

WIE SOLL DER VERTRAG GESTALTET WERDEN?

Der Vertrag ist formfrei. Jede Vertragspartei hat das Recht, eine schriftliche Vertragsurkunde zu verlangen. Ein schriftlicher Vertrag ist unbedingt zu empfehlen, damit beide Seiten über den Inhalt des Vertrages Klarheit haben und die Vereinbarungen im Streitfall bewiesen werden können.

Nachstehend finden Sie einige der wichtigen Punkte, die im Vertragswerk geregelt werden sollten:

1. **Wer sind die Vertragspartner?**
Genau Bezeichnung mit Vor- und Nachnamen, ggf. Firma laut Handelsregistereintrag, Adressen
2. **Was ist Vertragsgegenstand?**
Auflistung der Vertriebsserzeugnisse
3. **Wo wird der Vertreter tätig?**
Vertriebsgebiet - genaue Bezeichnung nach Bundesland, Regierungsbezirken, Postleitzahlenregionen u. ä.
4. **Sind weitere Vertretungen erlaubt? Wenn ja: Welche?**
Ggf. abschließende Auflistung der sonstigen vertretenen Unternehmen und Erzeugnisse;
Zustimmungsvorbehalt des Unternehmens für weitere Vertretungen
5. **Was sind die wichtigsten Aufgaben des Vertreters?**
Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer, nach Vereinbarung auch Abschluss in dessen Namen; Promotion der Waren inkl. Messebesuche; Entwurf von Spezialkonzepten für Kunden im technischen Bereich
6. **Darf Geld direkt vereinnahmt werden?**
Ggf. Rechnungsstellungs- und Inkassobefugnis des Vertreters
7. **Welche Pflichten hat der Vertreter?**
Ständige Bemühung um Geschäfte für den Unternehmer; Wahrung der Interessen des Unternehmers, regelmäßige Berichterstattung; Verschwiegenheit gegenüber Dritten im Hinblick auf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse; Aufbewahrung und Herausgabe von Unterlagen des Unternehmers; Treuepflicht
8. **Welche Pflichten hat der Unternehmer?**
Überlassung von Unterlagen, Mustern und Kollektionen sowie Werbematerial; Übermittlung der erforderlichen Nachrichten; Information über Ausführung der Geschäfte; allgemeine Unterstützung; Treuepflicht

9. Hat der Vertreter Gebietsschutz?

10. Welche Vergütung steht dem Vertreter zu?

- Festlegung der provisionspflichtigen Geschäfte
- Verprovisionierung bei Direktabschlüssen des Unternehmens im Vertriebsgebiet des Vertreters
- Bemessungsgrundlagen, z. B. Rechnungsbetrag inkl. oder zuzüglich
- Mehrwertsteuer, Fahrtkosten, Montagekosten und sonstige Nebenpositionen
- Provisionsatz, Basis Rechnungsbetrag, ggf. gestaffelt
- weitere Provisionsmöglichkeiten: Mindestgarantie besonders in der Anlaufzeit; Gesamtumsatz- oder Superprovision; Bestandspflegeprovision; Delkredere Provision u.a.
- Entstehung und Fälligkeit: grundsätzlich bei Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer; andere Vertragsgestaltung möglich wie z. B. Zeitpunkt der Zahlung der Rechnung durch den Kunden, dann aber Vorschussanspruch des Vertreters
- Abrechnung: Vereinbarung des Abrechnungszeitraumes im Rahmen der gesetzlichen Vorgabe von
- 1 - 3 Monaten, Auskunftsanspruch des Vertreters, bei Zweifel Buchauszug oder Einsichtsrecht durch Wirtschaftsprüfer
- Auslagenersatz: Zuschüsse in Geld oder Natur zu Werbe- und
- Präsentationskosten, Geschäftswagen, EDV, Kosten der Lagerhaltung; Ersatz von Spesen und sonstigen Aufwendungen

11. Wann und wie endet die Zusammenarbeit?

Vertragsverhältnis auf bestimmte oder unbestimmte Zeit; Kündigungsfristen; Gründe für fristlose Kündigung

12. Welchen Wettbewerbsverboten ist der Vertreter unterworfen?

Grundsätzliches Verbot der Konkurrenzaktivität während der Vertragsdauer; frei aus handelbares Wettbewerbsverbot für die Zeit nach Vertragsbeendigung, maximal zwei Jahre gegen Zahlung einer Karenzentschädigung; bei Verstößen Vertragsstrafe und/oder Schadensersatz

13. Wie kann auf den Ausgleichsanspruch im Vertrag Einfluss genommen werden?

Ausschluss und quantitative Beschränkung des Anspruchs sowie sonstige von der gesetzlichen Regelung abweichende Vereinbarungen grundsätzlich unzulässig; Aufnahme eines Altkundenverzeichnisses zum Vertragsbeginn, ggf. mit Umsatzhöhe, für spätere Ausgleichsberechnung empfehlenswert.

14. Sollen Regelungen für die Auslegung des Vertrags und für den Fall des Rechtsstreits getroffen werden?

Schriftformklausel; anwendbares Recht bei Auslandsbezug; Gerichtsstand und ggf. Schiedsgerichtsvereinbarung.

Die vorstehende Checkliste ist nur als erste Übersicht und als Einstieg gedacht. In Zweifelsfällen kann es ratsam sein, einen Rechtsanwalt mit der Ausarbeitung des Vertrages zu betrauen.