

Muster eines **Handelsvertreter- vertrages**

Vorwort

Der Unternehmer schließt im Laufe seiner Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von Verträgen ab. Um eine Orientierungshilfe zu bieten, stellen die Kammern Musterverträge zur Verfügung.

Bei vertragsrechtlichen Einzelfragen sollte jedoch grundsätzlich fachkundiger Rat, sei es bei den Industrie- und Handelskammern oder Rechtsanwälten, eingeholt werden.

Hinweis zur Benutzung des Mustervertrages:

Dieses Vertragsformular wurde mit größter Sorgfalt erstellt, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Es ist als Checkliste mit Formulierungshilfen zu verstehen und soll nur eine Anregung bieten, wie die typische Interessenlage zwischen den Parteien sachgerecht ausgeglichen werden kann. Dies entbindet den Verwender jedoch nicht von der sorgfältigen eigenverantwortlichen Prüfung. Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung wird auf die Nennung der drei Geschlechter verzichtet, wo eine geschlechtsneutrale Formulierung nicht möglich war. In diesen Fällen beziehen die verwendeten männlichen Begriffe die weiblichen und diversen Formen ebenso mit ein. Der Mustervertrag ist nur ein Vorschlag für eine mögliche Regelung. Viele Festlegungen sind frei vereinbar. Der Verwender kann auch andere Formulierungen wählen. Vor einer Übernahme des unveränderten Inhaltes muss daher im eigenen Interesse genau überlegt werden, ob und in welchen Teilen gegebenenfalls eine Anpassung an die konkret zu regelnde Situation und die Rechtsentwicklung erforderlich ist. Auf diesen Vorgang hat die Industrie- und Handelskammer natürlich keinen Einfluss und kann daher naturgemäß für die Auswirkungen auf die Rechtsposition der Parteien keine Haftung übernehmen. Auch die Haftung für leichte Fahrlässigkeit ist grundsätzlich ausgeschlossen. Falls Sie einen maßgeschneiderten Vertrag benötigen, sollten Sie sich durch einen Rechtsanwalt Ihres Vertrauens beraten lassen.

Das Vertragsmuster ist auf **hauptberuflich tätige Warenhandelsvertreter** zugeschnitten.

Er ist nicht geeignet für:

1. Versicherungsvermittler
2. nebenberuflich tätige Handelsvertreter. Das Gesetz trifft hier Sonderregelungen (§ 92b Handelsgesetzbuch – HGB: kürzere Kündigungsfristen; kein Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB; Abweichung von der Vorschusspflicht nach § 87a Abs. 1 HGB). Falls diese Rechtsfolgen eintreten sollen, muss der Handelsvertreter ausdrücklich als „Handelsvertreter im Nebenberuf“ mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften betraut werden (§ 92b Abs. 2 HGB). Die Vertretung darf aber auch tatsächlich nur im Nebenberuf ausgeübt werden, welches sich nach der Verkehrsauffassung bemisst (§ 92b Abs. 3 HGB), feste Grenzen können daher nicht genannt werden.
3. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter (§ 92 HGB) und für arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter im Sinne des § 92a HGB.
4. Die Zuweisung eines Bezirks an einen Handelsvertreter führt im Gegensatz zur Einräumung einer Alleinvertretung nicht dazu, dass das Unternehmen im Vertretungsbezirk nur über den Handelsvertreter Geschäfte abschließen darf. Nach § 87 Abs. 2 HGB begründen Direktgeschäfte auch Provisionsansprüche des Handelsvertreters, die allerdings ausgeschlossen werden können (siehe Anmerkung zu § 4 Abs. 1).

Handelsvertretervertrag

zwischen

.....
(Firma und Sitz des Geschäftsherrn) - nachfolgend „Unternehmen“ genannt -

und

.....
(Name, Vorname des Handelsvertreters, Adresse) - nachfolgend „Handelsvertreter“ genannt -

I. Rechtliche Stellung des Handelsvertreters

1. Der Handelsvertreter übernimmt als Bezirksvertreter die Vertretung des Unternehmens im Bezirk Das Recht des Unternehmens, in diesem Bezirk selbst oder durch Dritte tätig zu werden, bleibt unberührt.

(Alternativ kann eine Alleinvertretung vereinbart werden, die eine vergleichsweise starke Stellung des Handelsvertreters zur Folge hat. Unter einem Alleinvertreter versteht man einen Handelsvertreter, dem ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis mit der Maßgabe zugewiesen ist, dass das Unternehmen in dem betreffenden Gebiet nur über den Handelsvertreter tätig werden darf.

Formulierungsvorschlag: „Der Handelsvertreter übernimmt als Bezirksvertreter die Alleinvertretung des Unternehmens im Bezirk Das Unternehmen ist nicht berechtigt, für diesen Bezirk weitere Handelsvertreter zu bestellen oder in diesem Bezirk selbst oder durch Beauftragte Kunden zu werben.“ Bei der Vereinbarung einer Alleinvertretung sollten Regelungen für den Fall getroffen werden, dass der Handelsvertreter die Vertretung z. B. durch Krankheit auch nicht durch Untervertreter oder andere Erfüllungsgehilfen wahrnehmen kann. Siehe dazu § 9 mit den dortigen Anmerkungen).

Die genaue Begrenzung dieses Bezirks ergibt sich aus dem als Anlage diesem Vertrag beigefügten Kartenausschnitt (Anlage ...).

(Hier empfiehlt sich, neben dem Kartenausschnitt den Vertretungsbezirk anhand von Postleitzahlen festzulegen.)

Änderungen des Vertretungsbezirks bedürfen zu ihrer Wirksamkeit eines von beiden Vertragspartnern unterzeichneten Nachtrags zu diesem Vertrag.

(Soll zeitgleich mit einem Handelsvertretervertrag ein weiterer Vertrag, z. B. eine Kooperationsvereinbarung, geschlossen werden, muss aus den Verträgen klar hervorgehen, welche Regelung in welchem Fall gelten soll. Bei mehreren Vertragswerken gehen Unklarheiten zu Lasten des Verwenders.)

2. Die Vertretung erstreckt sich auf sämtliche Erzeugnisse des Unternehmens, die zu seinem Produktions- und Verkaufsprogramm gehören.

Alternative: *„Die Vertretung erstreckt sich auf die in der Anlage zu diesem Vertrag aufgeführten Waren. Hinsichtlich der Einbeziehung von Erzeugnissen des Unternehmens, die künftig zu ihrem Produktions- und Verkaufsprogramm gehören werden, bedarf es zu gegebener Zeit eines Nachtrages zu diesem Vertrag.“*

3. Das Unternehmen ist verpflichtet, in einer Anlage zu diesem Vertrag alle Kunden, mit denen es bereits bei Vertragsbeginn dauernde Geschäftsbeziehungen unterhalten hat, einschließlich der jeweils mit diesen Kunden in den letzten zwölf Monaten vor Beginn des Vertrages erzielten Umsätze zu verzeichnen.

4. Der gesamte im Vertretungsbezirk im Zeitpunkt des Inkrafttretens dieses Vertrages vorhandene Kundenstamm wird vom Handelsvertreter zur weiteren Betreuung übernommen.

II. Pflichten des Handelsvertreters

1. Der Handelsvertreter hat im übertragenen Vertretungsbezirk die Aufgabe, im Namen und für Rechnung des Unternehmens Verkaufsgeschäfte zu vermitteln / abzuschließen. (*Unzutreffendes bitte streichen! Es ist darauf zu achten, ob dem Handelsvertreter nur Vermittlungsvollmacht („... zu vermitteln“) oder auch Abschlussvollmacht („... abzuschließen“) übertragen werden soll.*) Dabei hat er die Interessen des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und sich nach besten Kräften für eine Umsatzausweitung und Umsatzsteigerung einzusetzen. Er hat die Geschäftsbeziehungen mit den potentiellen Kunden des Unternehmens zu pflegen und diese systematisch zu bearbeiten. Der Handelsvertreter ist / ist nicht zum Inkasso berechtigt. (*Unzutreffendes bitte streichen! Die Inkassobefugnis des Handelsvertreters löst einen Anspruch auf eine Inkassoprovision aus, der aber abbedungen werden kann, § 87 Abs. 4 HGB.*)
2. Der Handelsvertreter hat dem Unternehmen von jeder Geschäftsvermittlung / von jedem Geschäftsabschluss (*Unzutreffendes bitte streichen!*) unverzüglich Nachricht zu geben und das Unternehmen über bestehende Geschäftsanbahnungen durch Übersendung von Kopien der Korrespondenz bzw. durch Aktenvermerke zu unterrichten. Der Handelsvertreter hat darüber hinaus dem Unternehmen einmal im Monat die erforderlichen Nachrichten zu geben. Auf Anforderung des Unternehmens ist der Handelsvertreter in besonderen Fällen verpflichtet, besondere Auskünfte zu erteilen.
3. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, eine Kundenliste zu führen. Diese kann als eine elektronische Kundendatei eingerichtet werden. Diese ist stets auf dem aktuellsten Stand zu halten. Selbst erstellte Kundenlisten/Kundendateien sind dem Unternehmer im Umfang der gesetzlichen Nachrichtspflicht zugänglich zu machen.
4. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Bonität der vorhandenen oder möglichen Kunden im Rahmen seiner Möglichkeiten zu beobachten und die Bemühungen des Unternehmens zur Feststellung der Zahlungsfähigkeit zu unterstützen. Zweifel an der Bonität eines vorhandenen oder möglichen Kunden sind dem Unternehmen unverzüglich anzuzeigen. Zur Einschaltung von Kreditauskunftsdiensten o. Ä. ist er nicht verpflichtet.
5. Der Handelsvertreter verpflichtet sich, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens zu wahren und die Unterlagen, die sich auf diese und das Handelsvertreterverhältnis beziehen, so aufzubewahren, dass sie Dritten nicht zugänglich sind. Er hat über alle während der Vertragsdauer erworbenen Kenntnisse, über Geschäftsvorgänge und interne, insbesondere vertrauliche Angelegenheiten auch nach Vertragsende Stillschweigen zu bewahren.
6. Die Vertretung wird dem Handelsvertreter persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, die Handelsvertretung ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens auf einen Dritten zu übertragen oder die Handelsvertretung durch einen Dritten stillschweigend zu dulden; er kann aber zur Ausübung seiner Handelsvertretertätigkeit Hilfspersonen heranziehen. Geht die Einzelfirma des Handelsvertreters in andere Hände über, so führt dies mangels ausdrücklicher Zustimmung des vertretenden Unternehmens nicht gleichzeitig auch zu einem Übergang des Handelsvertretervertrages auf den neuen Firmeninhaber.
7. Entsprechendes gilt auch dann, wenn der Handelsvertreter als Vertragspartner dieses Handelsvertretervertrages seine Einzelfirma in eine Gesellschaft umwandelt. Ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens geht das Vertragsverhältnis in solchen Fällen nicht automatisch auf die Gesellschaft über.
8. Der Handelsvertreter ist berechtigt, mit Untervertretern oder angestellten Reisenden Verträge abzuschließen, deren er sich zur Erfüllung seiner Vertragspflichten als Erfüllungsgehilfen bedienen will.

III. Pflichten des Unternehmens

(Den Handelsvertreter und den Unternehmer treffen bereits gesetzlich eine Treue- und Loyalitätspflicht gegenüber dem anderen. Die Grenzen sind allerdings immer vom Einzelfall abhängig, so dass eine Regelung in diesem Mustervertrag nicht möglich ist. Dies wird durch § 12 Abs. 3 dieses Vertrages aufgefangen, der auf das Gesetz und Rechtsprechungsgrundsätze Bezug nimmt.)

1. Das Unternehmen hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit nach besten Kräften zu unterstützen und ihm stets die erforderlichen Informationen und Auskünfte zu geben. Bei der Ausübung seines Weisungsrechts hat das Unternehmen der selbstständigen Stellung des Handelsvertreters Rechnung zu tragen. Zu den erforderlichen Informationen und Auskünften gehört alles, was für die Tätigkeit und die Vergütungsansprüche des Handelsvertreters von wesentlicher Bedeutung ist (z. B. Änderungen der Produkte, der Preise bzw. der Geschäftsbedingungen, besondere Werbemaßnahmen). Das Unternehmen ist insbesondere verpflichtet, den Handelsvertreter rechtzeitig von Betriebsumstellung, Arbeitsüberhäufung, Fertigungs- oder Rohstoffschwierigkeiten oder ähnliches in Kenntnis zu setzen, damit sich der Handelsvertreter im Hinblick auf seine Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit den jeweiligen Gegebenheiten anpassen kann.
2. Das Unternehmen hat dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen (Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, Geschäftsbedingungen, Kundenlisten/Kundendateien (soweit vorhanden) sowie (... etc.) unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, jeweils zu ergänzen und auf dem neusten Stand zu halten. Diese Unterlagen bleiben Eigentum des Unternehmens, soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht sind.
3. Das Unternehmen hat dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben. Das Unternehmen hat dem Handelsvertreter insbesondere die Annahme oder Ablehnung eines vermittelten Geschäfts sowie die ganze oder teilweise Nichtausführung eines abgeschlossenen Geschäfts und die Gründe unverzüglich anzuzeigen, auf denen die Nichtausführung beruht.
(Gegebenenfalls empfiehlt sich in diesen Fällen folgende zusätzliche Formulierung: „Ansonsten gilt der Auftrag dem Handelsvertreter gegenüber als angenommen.“)
Das Unternehmen hat ihn unverzüglich zu unterrichten, wenn es Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfange abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte. Die Rechtsfolgen der ganzen oder teilweisen Nichtausführung bestimmen sich nach § 6.
4. Dem Handelsvertreter sind unverzüglich Kopien der mit bezirkszugehörigen Kunden oder Interessenten geführten Schriftwechsel zu übersenden; über Verhandlungen und geplante Geschäfte mit bezirkszugehörigen Kunden oder Interessenten, die im Einverständnis des Handelsvertreters oder ohne dessen Mitwirkung geführt werden, ist der Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten.
5. Zu den erforderlichen Informationen im Sinne des Abs. 1 gehört auch, den Handelsvertreter über geplante Kooperationen bzw. Fusionen mit anderen Firmen oder eine beabsichtigte Veräußerung oder Stilllegung des Unternehmens so rechtzeitig in Kenntnis zu setzen, dass er in seinen unternehmerischen Dispositionen – insbesondere im Hinblick auf die Ausübung seines Kündigungsrechts – nicht beeinträchtigt wird.

IV. Provisionspflichtige Geschäfte

1. Dem Handelsvertreter steht ein Provisionsanspruch für alle von ihm vermittelten / abgeschlossenen Geschäfte und für alle Geschäfte zu, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung mit Dritten zustande kommen, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat.

Zudem erhält er eine Provision für alle Bezirksgeschäfte im Sinne des § 87 Abs. 2 HGB.
(§ 87 Abs. 2 HGB begründet Provisionsansprüche des Handelsvertreters für Direktgeschäfte des Unternehmens, die allerdings ausgeschlossen werden können. **Formulierungsvorschlag:** „Ein Provisionsanspruch des Handelsvertreters aus § 87 Abs. 2 HGB besteht nicht.“)

Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist, dass der Geschäftsabschluss ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Ausführung der Geschäfte durch den Unternehmer während des bestehenden Vertretervertrages erfolgt.

2. Für Geschäftsabschlüsse, die nach der Beendigung dieses Vertrages zustande kommen, steht dem Handelsvertreter nur dann ein Provisionsanspruch zu, wenn er das Geschäft vermittelt oder es eingeleitet oder so vorbereitet hat, dass der Geschäftsabschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist und das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen ist oder wenn das Angebot des Kunden zum Abschluss des jeweiligen Geschäfts vor Beendigung des Handelsvertretervertrages dem Unternehmen zugegangen ist. Der Handelsvertreter erwirbt auch keinen Provisionsanspruch für solche Geschäfte, für die ein Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB Provisionen beanspruchen kann.

(Die Angemessenheit der Frist richtet sich u. a. danach, welche Waren vermittelt werden. Bei Verbrauchsgütern ist die Frist sicherlich wesentlich kürzer als z. B. bei Investitionsgütern oder Anlagen. Gegebenenfalls kann eine zeitliche Begrenzung eingefügt werden: „Für Geschäftsabschlüsse, die jedoch erst nach Ablauf von drei Monaten nach der Vertragsbeendigung zustande kommen, steht dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch nicht zu.“)

3. Ist ein Geschäftsabschluss mit einem neuen Kunden nicht auf die ausschließliche Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen, sondern von weiteren Handelsvertretern mitverursacht worden, so ist der Provisionsanspruch anteilig auf diese aufzuteilen. Diese Aufteilung richtet sich insbesondere nach dem Umfang der Leistung, die der jeweilige Beteiligte für den Geschäftsabschluss beigetragen hat. Ob eine Teilung vorzunehmen ist und in welchem Verhältnis die Provision zu teilen ist, entscheidet das Unternehmen nach Anhörung der beteiligten Vertreter nach eigenem Ermessen unter billiger Berücksichtigung der widerstreitenden Interessen und unter Ausschluss des Rechtsweges, sofern die Beteiligten sich nicht über die Teilung der Provision einigen.
4. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht als unbedingter Anspruch, sobald und soweit der Unternehmer das provisionspflichtige Geschäft ausgeführt hat. Bei Vorleistungspflicht des Kunden entsteht der Provisionsanspruch bereits dann, wenn und soweit der Kunde seiner Vorleistungspflicht genügt.

V. Höhe der Provision

1. Die Provision, die dem Handelsvertreter für alle in § 4 genannten provisionspflichtigen Geschäfte zusteht, beträgt %. Auf diese Provision wird die gesetzliche MwSt. aufgeschlagen und geschuldet, soweit der Handelsvertreter mehrwertsteuerpflichtig ist.
2. Grundlage der Provisionsberechnung ist der Netto-Rechnungsbetrag (Rechnungswert ohne Mehrwertsteuer), abzüglich aller vom Unternehmer gewährten oder vom Kunden in Anspruch genommenen Preisnachlässe. Barzahlungsnachlässe sind nicht in Abzug zu bringen. Dasselbe gilt für Nebenkosten (z. B. für Fracht, Porto, Zoll, Steuern usw.), es sei denn, dass die Nebenkosten dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt werden.
(Sofern nicht ausdrücklich der Netto-Rechnungswert als Bemessungsgrundlage für die Provision vereinbart wird, ist auch die im Rechnungsbetrag enthaltene MwSt. provisionspflichtig, § 87b Abs. 2 HGB.)

3. Die in den vorstehenden Absätzen genannten Provisionssätze und Berechnungsgrundlagen für die Provisionsberechnung können nur im Wege vertraglicher Vereinbarungen geändert werden.

VI. Wegfall des Provisionsanspruchs

1. Der Provisionsanspruch entfällt im Falle der vollständigen oder teilweisen Nichtausführung eines abgeschlossenen Geschäfts nur dann, wenn und soweit dies auf Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind.
2. Der Provisionsanspruch entfällt auch, wenn feststeht, dass der Kunde nicht leistet (§ 87a Abs. 2 HGB); er mindert sich, wenn der Kunde nur teilweise leistet. Bereits empfangene Beträge hat der Handelsvertreter dem Unternehmen zurückzuzahlen.
3. Eine Verpflichtung des Unternehmens zur gerichtlichen Geltendmachung und Vollstreckung des Erfüllungsanspruches gegenüber dem Kunden besteht nur, wenn diese Maßnahme Aussicht auf Erfolg bietet. In anderen Fällen ist das Unternehmen zur gerichtlichen Geltendmachung und zur Vollstreckung des Erfüllungsanspruches nur verpflichtet, wenn der Handelsvertreter dies verlangt und wenn er sich an den Verfahrenskosten angemessen beteiligt.

VII. Provisionsabrechnung

1. Das Unternehmen hat über die dem Handelsvertreter zustehenden Provisionen für jeden Kalendermonat, und zwar spätestens bis zum 10. des folgenden Monats abzurechnen. In der Provisionsabrechnung sind diejenigen Provisionsansprüche (Nettoprovision) zu erfassen, die bis zum Ende des Vormonats in Folge der Ausführung des Geschäfts durch das Unternehmen als unbedingte Ansprüche entstanden sind.
Der für die Abrechnung maßgebliche Zeitraum kann höchstens auf drei Monate erstreckt werden (vergleiche § 87c Abs. 1 HGB).
2. Bei der Provisionsabrechnung sind erbrachte Vorschusszahlungen zu berücksichtigen; in der Provisionsabrechnung ist die auf die Provisionen entfallene MwSt. gesondert auszuweisen.
3. Der Provisionsanspruch wird zum Ende des Abrechnungsmonats fällig.
(Alternative: „Der dem Handelsvertreter zustehende Provisionsbetrag zuzüglich der Umsatzsteuer ist mit der Abrechnung zahlbar.“)

VIII. Kosten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Erstattung folgender Kosten:

.....
(Alternativ: „Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Ersatz der ihm im regelmäßigen Geschäftsverkehr entstehenden üblichen Aufwendungen“.
Gesetzliche Regelung: „Der Handelsvertreter kann den Ersatz seiner im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen nur verlangen, wenn dies handelsüblich ist.“)

IX. Krankheit des Handelsvertreters, Urlaub

1. Der Handelsvertreter hat das Unternehmen unverzüglich zu unterrichten, wenn er aus krankheitsbedingten Gründen oder sonstigen Gründen länger als eine Woche an der Ausübung seiner Tätigkeit gehindert ist.

(Hinweis: Hier sind je nach Fallkonstellation und Interessenlage auch andere Regelungen denkbar. Die Parteien müssen sich an dieser Stelle auf eine für ihre Situation angepasste Regelung verständigen. So könnten Regelungen zur Krankheit und zum Urlaub entbehrlich sein, wenn der Handelsvertreter die Vertretung stets durch eigene Erfüllungsgehilfen sichern kann, vgl. § 2 Abs. 6 und 8.)

2. Im Falle einer längeren als einwöchigen Krankheitsdauer ist der Unternehmer berechtigt, selbst oder durch Beauftragte im Bezirk des Handelsvertreters tätig zu werden, es sei denn, der Handelsvertreter stellt durch eine geeignete Ersatzkraft die Betreuung seiner Kunden sicher. Die Tätigkeit des Unternehmens oder Dritter im Bezirk darf nicht zu einer Minderung der dem Handelsvertreter zustehenden Provisionen führen, sofern die Krankheitsdauer vier Wochen nicht überschreitet.
(Diese Regelung ist nur in Verträgen notwendig, in denen dem Handelsvertreter ein Alleinvertretungsrecht übertragen ist, siehe § 1 Abs. 1 des Vertrages.)
3. Soweit der Handelsvertreter keine geeignete Ersatzkraft stellt, hat er während der Tätigkeitsunterbrechung für die nachgewiesenen Kosten (Gehalt, Reisespesen etc.) einer vom Unternehmen gestellten Ersatzkraft bis zur Höhe von 50 % der während dieser Zeit entstehenden Ansprüche auf Provision aufzukommen. Diese Regelung gilt jedoch nur für den Zeitraum von der 5. Woche bis zum Ablauf von sechs Monaten seit Beginn der Krankheit. Nach Ablauf von sechs Monaten ist eine Regelung zu treffen, die der dann gegebenen Situation Rechnung trägt.
4. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, seinen Urlaub nach Möglichkeit in die geschäftsarme Zeit zu legen und den Urlaubstermin rechtzeitig vor Urlaubsantritt dem Unternehmen anzuzeigen. Entsprechendes gilt bezüglich anderer vorübergehender Tätigkeitsunterbrechung.

X. Wettbewerbsabreden

1. Der Handelsvertreter ist beim Inkrafttreten dieses Vertrages für die in der Anlage genannten Unternehmen tätig bzw. übt die dort genannten anderweitigen Erwerbstätigkeiten aus. Über jede Änderung und Ergänzung des Produkt-/Lieferprogramms anderer Unternehmen oder des Umfangs der anderweitigen Erwerbstätigkeiten wird der Handelsvertreter das Unternehmen unverzüglich unterrichten. Sollten durch eine Ergänzung und/oder Änderung des Produkt-/Lieferprogramms diese Vertretungen zu Konkurrenten für das Unternehmen werden, ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Konkurrenzsituation unverzüglich zu beenden.
(Die Auflösung der Konkurrenzsituation bedarf in der Regel einer Beendigung der Vertragsbeziehung zu einem der Konkurrenzunternehmen. Die Eigenkündigung des Handelsvertreters gefährdet stets den Ausgleichsanspruch gemäß § 89 Abs. 3 HGB. Zur Beurteilung von Handlungsalternativen wird stets eine Beratung im Einzelfall durch Berufsverbände und/oder einen mit dieser Materie vertrauten Rechtsanwalt erforderlich sein.)
2. Der Handelsvertreter ist während der Dauer des Vertragsverhältnisses verpflichtet, jeden Wettbewerb gegenüber dem Unternehmen zu unterlassen. Er ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung des Unternehmens berechtigt, Vertretungen für andere Unternehmen zu übernehmen, sich direkt oder indirekt an einem anderen Unternehmen zu beteiligen oder ein anderes Unternehmen selbst zu unterstützen, sofern dieses andere Unternehmen Erzeugnisse herstellt und/oder vertreibt und/oder sonstige Leistungen anbietet, die denen des Unternehmens gleich oder gleichartig sind.
(Alternativ: „Er darf sich weder unmittelbar noch mittelbar an einem Wettbewerbsunternehmen beteiligen oder ein solches in sonstiger Weise fördern. Er darf weder innerhalb noch außerhalb seines Bezirks eine Firma vertreten, die gleiche oder gleichartige Erzeugnisse herstellt oder vertreibt, selbst wenn es sich um gebrauchte Gegenstände handelt. Ausnahmen bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Unternehmens.“)

3. Will der Handelsvertreter zusätzlich die Vertretung einer Firma übernehmen, die nicht gleiche oder gleichartige Erzeugnisse herstellt oder vertreibt, so hat er das Unternehmen davon zu informieren.
4. Der Handelsvertreter verpflichtet sich hiermit, für die Dauer von zwei Jahren nach Beendigung des Vertragsverhältnisses jegliche gewerbliche Tätigkeit innerhalb des Vertragsgebietes im Sinne von § 1 Abs. 1 dieses Vertrages hinsichtlich der in § 1 Abs. 3 genannten Erzeugnisse und Leistungen für ein Konkurrenzunternehmen zu unterlassen. Diese Verpflichtung erstreckt sich auf Tätigkeiten im Anstellungsverhältnis ebenso wie auf solche als Selbstständiger (etwa als Handelsvertreter oder Vertragshändler). Dem Handelsvertreter ist auch untersagt, sich während des genannten Zeitraumes an einem Konkurrenzunternehmen direkt oder indirekt zu beteiligen.
(Die Parteien des Vertrages sollten sich darüber verständigen, ob ein solches nachvertragliches Wettbewerbsverbot gewollt ist. Sollte dies nicht der Fall sein, sind der Abs. 4 und seine Unterabsätze zu streichen.)

Für die Geltungsdauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes zahlt das Unternehmen dem Handelsvertreter eine angemessene Wettbewerbsentschädigung, die in monatlichen Raten nachträglich zahlbar ist.

(Ergänzt werden könnte: „Anderweitiger Erwerb des Handelsvertreters wird bei der Ermittlung der angemessenen Wettbewerbsentschädigung soweit gesetzlich zulässig berücksichtigt; nicht als Erwerb berücksichtigt wird ein etwaig bestehender Ausgleichsanspruch gem. § 89b HGB.“)

Der Unternehmer kann bis zum Ende des Vertragsverhältnisses schriftlich auf dieses Wettbewerbsverbot verzichten. Die Rechtsfolgen des Verzichts ergeben sich aus § 90a Abs. 2 HGB.

(§ 90a Abs. 2 HGB lautet: „Der Unternehmer kann bis zum Ende des Vertragsverhältnisses schriftlich auf die Wettbewerbsbeschränkung mit der Wirkung verzichten, dass er mit dem Ablauf von sechs Monaten seit der Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung frei wird.“)

XI. Vertragsdauer, Kündigung

1. Das Vertragsverhältnis beginnt am und wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.
2. Der Vertrag kann von jedem Vertragspartner im ersten Vertragsjahr mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Vertragsjahr mit einer solchen von zwei Monaten, im dritten bis fünften Vertragsjahr mit einer Frist von drei Monaten, danach mit einer Frist von sechs Monaten jeweils zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden.
(Hierbei handelt es sich um die gesetzliche Regelung für **hauptberufliche Handelsvertreter**. Eine Verkürzung dieser Fristen ist nicht zulässig, wohl aber eine Verlängerung, die jedoch für das Unternehmen nicht kürzer sein darf als für den Handelsvertreter. Auch mittelbare einseitige Einschränkungen führen zur Unwirksamkeit (vgl. OLG Oldenburg, Urteil v. 26.11.2013, Az.: 13 U 30/13).
Für **Handelsvertreter im Nebenberuf** ist die Regelung **nicht geeignet**. § 92b Abs. 1 Satz 2 HGB bestimmt: „Ist das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen, so kann es mit einer Frist von einem Monat für den Schluss eines Kalendermonats gekündigt werden; wird eine andere Kündigungsfrist vereinbart, so muss sie für beide Teile gleich sein.“
Hier unterliegt auch die Verlängerung der Kündigungsfristen einer AGB-Kontrolle. Zu lange Fristen sind unwirksam, wenn der Handelsvertreter durch sie gehindert wird, einen existenzsichernden Hauptberuf zu ergreifen, BGH, Urteil v. 21.3.2013, Az.: VII ZR 224/12.)
3. Das beiderseitige Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
4. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Eine E-Mail genügt diesem Erfordernis nicht.
(Sofern auch eine E-Mail als Kündigung akzeptiert werden soll, kann der Satz gestrichen werden.)
5. Bei Auflösung des Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter Unterlagen (vgl. § 3 Abs. 2) und sonstiges Material, das dem Handelsvertreter vom Unternehmen zu Beginn oder

während des Vertragsverhältnisses überlassen wurde, innerhalb von 14 Tagen zurückzugeben, soweit es nicht bestimmungsgemäß verbraucht ist, sowie alle sonstigen zur Aufrechterhaltung und Durchführung des Betriebes erforderlichen Informationen zu geben.

XII. Sonstige Bestimmungen

*(Dieser Vertrag verzichtet auf die Benennung eines Gerichtsstandes, da dieser rechtsverbindlich nur vereinbart werden kann, wenn beide Vertragspartner Kaufleute sind. Ist eine der Parteien kein Kaufmann, so richtet sich die gerichtliche Zuständigkeit nach der Zivilprozessordnung. Sollte der Kaufmannstatus jedoch klar sein, etwa weil beide Vertragsparteien im Handelsregister eingetragen sind, könnte als sonstige Bestimmung auch eine Gerichtsstandsvereinbarung in Betracht kommen. **Formulierungsvorschlag:** „Aus-schließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz des“)*

1. Die Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis verjähren in drei Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem sie fällig geworden sind und der Anspruchsinhaber Kenntnis bzw. grob fahrlässig keine Kenntnis von den anspruchsbegründenden Tatsachen hatte. Unabhängig von der Kenntnis verjähren die Ansprüche nach zehn Jahren.

(Das ist die gesetzliche Verjährungsfrist gemäß §§ 195, 199 BGB. Eine Abkürzung dieser Verjährungsfrist kann dem Interesse beider Parteien an einer zügigen Abwicklung des Vertrages und einer baldigen Klärung der beiderseitigen Rechte und Pflichten dienen, BGH, Urteil v. 10.05.1990 – Az.: I ZR 175/88, ZIP 1990, 1416. Die Parteien des Vertrages müssen sich verständigen, ob eine solche Verkürzung gewünscht wird. Sollte dies der Fall sein, kann Abs. 1 mit seinem Unterabsatz gestrichen und folgende Formulierung gewählt werden:

Alternative: „Alle Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in zwölf Monaten nach Kenntniserlangung des Berechtigten von den anspruchsbegründenden Umständen. Für Provisionsansprüche beginnt diese Frist aber nicht vor dem Termin der Endabrechnung. Für einen etwaigen Anspruch nach § 89b HGB beginnt diese zwölfmonatige Verjährungsfrist aber erst mit Ablauf der einjährigen Geltendmachungsfrist – § 89b Abs. 4 Satz 2 HGB. Ausgenommen sind Ansprüche, die nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften nicht beschränkt werden dürfen, z. B. Ansprüche aus einer Haftung wegen vorsätzlichen Handelns – § 202 BGB.“)

Ein etwaiger Anspruch nach § 89b HGB ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen. Erfolgt die Geltendmachung nicht innerhalb der Jahresfrist, ist der Anspruch ausgeschlossen und kann – obwohl die Verjährung noch nicht abgelaufen ist – nicht mehr durchgesetzt werden.

2. Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Vertragsergänzungen bedürfen für ihre Wirksamkeit der Schriftform und der Unterzeichnung durch beide Vertragspartner. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch schriftliche Vereinbarung verzichtet werden.
3. Sollte durch diesen Vertragstext ein regelungsbedürftiger Punkt nicht erfasst sein, so gelten ergänzend die gesetzlichen Bestimmungen der §§ 84 ff. HGB bzw. die von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze.
4. Die Nichtigkeit einer Vorschrift dieses Vertrages führt nicht zur Nichtigkeit des gesamten Vertrages. Die nichtige Vorschrift ist durch eine Vereinbarung zu ersetzen, die dem Vertragszweck und den Willen der Vertragspartner am nächsten kommt.
5. Dieser Vertrag hat Anlagen, die wesentliche Bestandteile dieses Vertrages sind.
6. Dieser Vertrag wird zweifach ausgefertigt. Jeder Vertragsteil hat eine vom anderen Vertragspartner unterzeichnete Ausfertigung erhalten.

.....
Ort, Datum

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift Unternehmen

.....
Unterschrift Handelsvertreter