

**THEMA**

# Internationaler Handelsvertretervertrag

Häufig bedienen sich Unternehmen im Vertrieb der Hilfe von Handelsvertretern, insbesondere bei grenzüberschreitenden Geschäften. Die Vorteile der Einschaltung eines Handelsvertreters sind da-bei vielfältig: Der Kapitalaufwand ist vergleichsweise gering, da sich die Bezahlung nach den Geschäftsergebnissen richtet. Außerdem wird ein mit der Region vertrauter Handelsvertreter eher über das kulturelle und sprachliche Verständnis verfügen, das erforderlich ist, um ein Produkt erfolgreich im Zielmarkt vertreiben zu können. Nachteil der Einschaltung eines Handelsvertreters ist dagegen, dass der Auftraggeber die Kundenakquise nicht selbst in der Hand hat. Zudem kann sich die von Handelsvertretern häufig geforderte Zusicherung einer Exklusivität für den vertretenen Unternehmer als nachteilig erweisen, wenn vom Handelsvertreter nicht alle Potentiale ausgeschöpft werden. Der Vertriebsweg über einen Handelsvertreter ist dennoch oftmals der erste Weg, sich erfolgreich einen neuen Absatzmarkt zu erschließen.

## Inhalt

1. Definition des Handelsvertreters	2
2. Anwendbares Recht	2
3. Handelsvertretervertrag nach deutschem Recht	3
Zustandekommen des Handelsvertretervertrages	3
Pflichten des Handelsvertreters	3
Pflichten des vertretenen Unternehmers	3
Provision und Ausgleichsanspruch	4
Beendigung eines Handelsvertretervertrages	5
4. Muster für Handelsvertreterverträge	6
5. Checkliste Handelsvertretervertrag	6
Vor dem Vertragsschluss zu klärende Fragen	6
Mögliche allgemeine Regelungspunkte	6
Mögliche vertragliche Pflichten des Handelsvertreters	7
Mögliche vertragliche Pflichten des Unternehmers	7
6. Weiterführende Links	7



## 1. Definition des Handelsvertreters

Handelsvertreter ist nach deutschem (§ 84 HGB) und europäischem Recht ([Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreter-Richtlinie – Richtlinie 86/653/EWG](#) des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter), wer als selbständiger Gewebetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

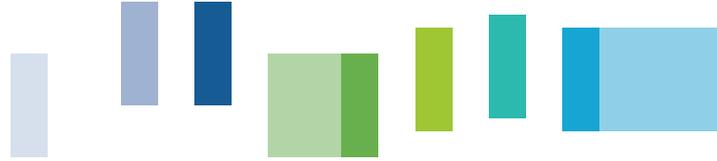
Abzugrenzen ist der Handelsvertreter insbesondere vom Handelsreisenden, vom Vermittler sowie vom Kommissionshändler. Handelsreisender ist, wer im Namen und auf Rechnung des Unternehmers handelt, ggf. sogar als dessen Angestellter. Ein Vermittler führt Käufer und Verkäufer lediglich zusammen, ohne einen der beiden zu vertreten. Ein Kommissionshändler übernimmt gewerbsmäßig den Kauf oder Verkauf von Waren oder Wertpapieren im eigenen Namen für Rechnung eines anderen.

## 2. Anwendbares Recht

Das Handelsvertreterrecht unterscheidet sich von Staat zu Staat, außerhalb der EU zum Teil sogar erheblich, insbesondere im Hinblick auf die Vergütungsregelungen, den nachvertraglichen Ausgleichsanspruch, die Regelung von Wettbewerbsfragen sowie die Kündbarkeit des Handelsvertretervertrages.

Welches nationale Recht auf einen Handelsvertretervertrag anzuwenden ist, hängt von den Umständen des Einzelfalles ab. In der Regel haben die Vertragsparteien die Möglichkeit, eine Rechtswahl zu treffen, und sollten hiervon auch Gebrauch machen. Möglich ist es daher sowohl das Recht des Staates als anwendbar zu erklären, in dem der Handelsvertreter seinen Sitz hat, als auch das desjenigen Staates, in dem der Unternehmer seinen Sitz hat als schließlich auch das Recht eines Drittstaates. Sofern die Vertragsparteien von der Möglichkeit einer Rechtswahl keinen Gebrauch machen, ist durch Auslegung des Vertrages zu ermitteln, welches nationale Recht Anwendung findet. Hierfür maßgeblich sind für Verträge, die nach dem 17. Dezember 2009 geschlossen wurden, die Kollisionsnormen der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates (sog. [ROM I-Verordnung](#)), die gleichermaßen für Verträge mit Vertragspartnern in Mitgliedstaaten der Europäischen Union wie auch in Drittstaaten gilt. Für vor diesem Zeitpunkt geschlossene Verträge kommen dagegen weiterhin die Art. 27 ff. EGBGB zur Anwendung.

Je nachdem, wie der Handelsvertretervertrag im Einzelnen ausgestaltet ist, ist in der Regel nach [Art. 4 Abs. 1 lit. b\) Rom I-Verordnung](#) davon auszugehen, dass das Recht des Staates zur Anwendung kommt, in dem der Handelsvertreter seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Als Ort des gewöhnlichen Aufenthaltes gilt im Falle von Gesellschaften, Vereinen und juristischen Personen gemäß [Art. 19 Abs. 1 Rom I-Verordnung](#) der Sitz der Hauptverwaltung.



### 3. Handelsvertretervertrag nach deutschem Recht

Haben sich die Vertragsparteien wirksam auf deutsches Recht verständigt oder ist deutsches Recht aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen des internationalen Privatrechts anwendbar, bestimmt sich die Beurteilung eines Handelsvertretervertrages im Folgenden nach den [§§ 84 ff. HGB](#).

Die Regelungen der §§ 84 ff. HGB beruhen maßgeblich auf der [Handelsvertreterrichtlinie](#). Mit dieser Richtlinie ist für die Mitgliedstaaten der EU ein im Wesentlichen vereinheitlichtes Handelsvertreterrecht mit weitgehend zwingenden Vorschriften einschließlich eines Ausgleichs- oder Entschädigungsanspruchs zu Gunsten des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung geschaffen worden. Auch wenn sich die Rechtsgrundlagen der vertraglichen Verpflichtungen daher weiterhin nach nationalem Recht bestimmen, ist der Inhalt dieser Regelungen im Wesentlichen EU-weit gleich. Über das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum vom 2. Mai 1998 wurde der Inhalt der Handelsvertreterrichtlinie zudem auch auf die damaligen EFTA-Staaten erstreckt. Dennoch können die mitgliedstaatlichen Regelungen in Details zum Teil voneinander abweichen.

#### Zustandekommen des Handelsvertretervertrages

Der Handelsvertretervertrag kann nach deutschem Recht sowohl mündlich als auch schriftlich geschlossen werden. Jeder Vertragspartner eines zunächst mündlich geschlossenen Handelsvertretervertrages hat jedoch das Recht, von dem anderen Vertragspartner ein unterschriebenes Dokument zu verlangen, in dem die Vertragsbedingungen festgehalten sind.

#### Pflichten des Handelsvertreters

Die wesentlichen Pflichten des Handelsvertreters sind in [§ 86 HGB](#) aufgeführt. Danach hat der Handelsvertreter die Pflicht, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen, die Interessen des vertretenen Unternehmens wahrzunehmen und diesem zu berichten sowie hierbei insbesondere Vermittlungserfolge oder Vertragsverletzungen mitzuteilen.

Aus der Pflicht des Handelsvertreters, die Interessen des vertretenen Unternehmers zu vertreten, ergibt sich zudem auch das Verbot für einen Wettbewerber tätig zu werden. Von diesem gesetzlichen Wettbewerbsverbot wird jede Tätigkeit erfasst, die geeignet ist, die Interessen des Unternehmers zu beeinträchtigen. Hiervon kann nur abgewichen werden, sofern sich beide Vertragsparteien ausdrücklich darauf geeinigt haben. Üblich und empfehlenswert ist es jedoch, das gesetzliche Wettbewerbsverbot vertraglich zu konkretisieren.

Gemäß [§ 90 HGB](#) ist der Handelsvertreter auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zur Verschwiegenheit verpflichtet. Zudem muss der Handelsvertreter, alle Gegenstände, die ihm vom vertretenen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, sorgfältig behandeln, aufbewahren und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses herausgeben.

#### Pflichten des vertretenen Unternehmers

Gemäß [§ 86a Abs. 1 HGB](#) hat der Unternehmer dem Handelsvertreter alle zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie z.B. Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen,

Geschäftsbedingungen zur Verfügung zu stellen. Des Weiteren hat er gemäß [§ 86a Abs. 2 HGB](#) dem Handelsvertreter alle für die Vertragserfüllung erforderlichen Informationen zu geben. Ob eine Information erforderlich ist, richtet sich danach, ob sie sich objektiv auf den Tätigkeitserfolg auswirken kann; die Auslegung ist im Zweifelsfall weit vorzunehmen. Eine von den hier genannten, nach deutschem Recht bestehenden Pflichten abweichende vertragliche Vereinbarung wäre gemäß [§ 86a Abs. 3 HGB](#) unwirksam. Gleichwohl ist es den Vertragsparteien unbenommen, diese gesetzlich vorgegebenen Pflichten zu konkretisieren. Sie können beispielsweise festlegen, welche Unterlagen nach [§ 86 Abs. 1 HGB](#) zur Verfügung zu stellen und welche Nachrichten nach [§ 86 Abs. 2 S. 1 HGB](#) zu geben sind.

Den Unternehmer trifft aus dem Grundsatz von Treu und Glauben ([§ 242 BGB](#)) zudem die Nebenpflicht, die Vermittlungsbemühungen des Handelsvertreters nicht zu erschweren oder wirtschaftlich zu entwerten. Als konkrete Ausprägung dieser Nebenpflicht ist es dem Unternehmer beispielsweise untersagt, selbst oder durch Dritte dem Handelsvertreter Wettbewerb zu machen.

### Provision und Ausgleichsanspruch

Der Handelsvertreter hat gemäß [§ 87 Abs. 1 HGB](#) Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. Ist ihm ein bestimmtes Vertragsgebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen, hat er grundsätzlich Anspruch auch für solche Geschäfte innerhalb des Vertragsgebietes bzw. des Kundenkreises, die ohne seine Mitwirkung zustande gekommen sind. Der Provisionsanspruch entsteht, sobald der vertretene Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Maßgeblich für die Ausführung des Geschäfts ist die Vornahme der Leistungshandlung, im Falle eines Verkaufs also bereits die Übergabe der Kaufsache, im Falle einer Werkleistung bereits die Herstellung und nicht erst die Abnahme des Werkes.

Unter bestimmten Umständen kann der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich vom Unternehmer verlangen. Dabei spielt es grundsätzlich keine Rolle, aus welchem Grund der Vertrag beendet wurde. Der Ausgleichsanspruch besteht unter den folgenden in [§ 89b Abs. 1 HGB](#) genannten Voraussetzungen, wenn und soweit:

1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und

2. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

- Der Unternehmer hat aus der Geschäftsbeziehung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile.
- Der Handelsvertreter hat infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verloren, die ihm andernfalls zugestanden hätte.
- Die Zahlung eines Ausgleichs entspricht unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit.



Weder der Begriff der Angemessenheit noch der Begriff der Billigkeit sind vom Gesetzgeber definiert worden. Daher ist im Einzelfall durch Auslegung zu ermitteln, was darunter zu verstehen ist. Beide Begriffe dienen dazu, die Höhe eines Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters auf ein vernünftiges Maß zu begrenzen. Eine Obergrenze sieht zudem § 89b Abs. 2 HGB vor, nach dem der Ausgleichsanspruch die durchschnittliche Provision der letzten fünf Jahre nicht überschreiten darf.

In bestimmten Fällen kann der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters jedoch nach § 89b Abs. 3 HGB auch ausgeschlossen sein. Dieses ist der Fall, wenn

- der Handelsvertreter selbst das Vertragsverhältnis ohne begründeten Anlass gekündigt hat,
- ein schuldhaftes Verhalten des Handelsvertreters vorlag oder
- ein Dritter mit Einverständnis des bisherigen Handelsvertreters dessen Handelsvertretung übernimmt.

Der Ausgleichsanspruch kann gemäß § 89b Abs. 4 HGB nicht im Vorhinein ausgeschlossen werden. Daher sind Vereinbarungen vor der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses, die den Ausgleich ausschließen oder der Höhe nach beschränken, gleichermaßen unwirksam wie ein entgeltlicher oder unentgeltlicher Verzicht des Handelsvertreters auf den Ausgleichsanspruch.

Etwas anderes gilt nach dem Wortlaut von § 92c Abs. 1 HGB dann, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeiten für den Unternehmer nach dem Vertrag nicht innerhalb des Gebietes der Europäischen Gemeinschaften oder der Vertragsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums auszuüben hat.

Der EuGH hat in einer Entscheidung aus dem Jahr 2000 ([Urteil vom 9. 11. 2000 - Rs. C-381/98 \[Ingmar GB Ltd./Eaton Leonhard Technologies Inc.\]](#)) den Ausgleichsanspruch, der auf Art. 17 und 18 der Handelsvertreter-Richtlinie beruht, aber auch dann für zwingend erklärt, wenn die Vertragsparteien das Recht eines Drittstaates vereinbart haben, der Vertrag aber dennoch einen starken Gemeinschaftsbezug aufweist.

## Beendigung eines Handelsvertretervertrages

Ein Handelsvertretervertrag, der für einen bestimmten Zeitraum geschlossen wurde, endet am vereinbarten Tag. Für unbefristete Handelsvertreterverträge sind in § 89 HGB gesetzliche Kündigungsfristen vorgesehen. Die Kündigungsfristen betragen im ersten Jahr einen Monat, im zweiten Jahr zwei Monate, im dritten bis fünften Jahr drei Monate. Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden. Die Kündigung ist nur für den Schluss eines Kalendermonats zulässig, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist. Die gesetzlichen Kündigungsfristen können durch Vereinbarung verlängert werden, die Frist darf für den Unternehmer aber nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter.



## 4. Muster für Handelsvertreterverträge

Unternehmen schließen im Laufe der Zeit eine Vielzahl von Verträgen ab. Hierbei können Musterverträge eine Arbeitshilfe darstellen. Gleichwohl sollten Musterverträge nicht ohne Weiteres unkritisch übernommen werden. Vielmehr sollen sie lediglich eine Orientierungshilfe bieten. Bei vertraglichen Einzelfragen empfiehlt sich grundsätzlich, fachlichen Rat einzuholen. Vor einer Übernahme des unveränderten Inhaltes muss daher im eigenen Interesse genau abgewogen werden, ob und in welchen Teilen gegebenenfalls eine Anpassung an die konkret zu regelnde Situation und die Rechtsentwicklung erforderlich ist. Dies gilt in besonderem Maße für grenzüberschreitende Verträge.

## 5. Checkliste Handelsvertretervertrag

### Vor dem Vertragsschluss zu klärende Fragen

- Wer ist der Vertragspartner (Name, Anschrift, Rechtsform)?
- Ist der Vertragspartner im Zielmarkt etabliert und tatsächlich in der Lage diesen im vereinbarten Umfang abzudecken?
- Welche anderen Produkte / Unternehmen wird der Vertragspartner im Zielmarkt außerdem noch vertreten?
- Ist der Verhandlungspartner gesetzlich oder durch Vollmacht zum Abschluss des Vertrages berechtigt?

### Mögliche allgemeine Regelungspunkte

- Definition der vertragsgegenständlichen Waren
- Definition des Vertragsgebietes bzw. des Kundenkreises
- Definition von Umsatz- oder Vertriebszielen
- Konkretisierung von Wettbewerbsverboten
- Nutzungsrecht von Marken des Unternehmers
- Geheimhaltung / Vertraulichkeit (auch nachvertraglich)
- Vertragslaufzeit (unbefristet, befristet, ggf. verlängerte Kündigungsfristen)
- Vereinbarung des anwendbaren Rechts
- Vereinbarung eines Gerichtsstandes
- Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel



### Mögliche vertragliche Pflichten des Handelsvertreters

- Konkretisierung der Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters
- Vereinbarung eines Mindestumsatzes
- Pflicht zur Beteiligung an Messen und Ausstellungen
- Bewerbung des Produkts
- Prüfung der Kreditwürdigkeit durch den Handelsvertreter
- Berichterstattungspflicht, z.B. über die Marktsituation und/oder über Wettbewerber
- Rückgabe von Unterlagen und Mustern nach Vertragsbeendigung

### Mögliche vertragliche Pflichten des Unternehmers

- Konkrete Voraussetzungen des Provisionsanspruchs (Berechnung und Fälligkeit)
- Währung der Provision
- Konkretisierung der Art und des Umfangs der Pflicht des Unternehmers, den Handelsvertreter zu unterstützen
- Überlassung von Unterlagen (Werbematerial, Preislisten etc.) und Mustern
- Exklusivität in Bezug auf ein Vertragsgebiet oder auf einen bestimmten Kundenkreis
- Konkretisierung der Voraussetzungen eines Ausgleichsanspruchs

## 6. Weiterführende Links

- Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb ([CDH](#))
- International Union of Commercial Agents and Brokers ([IUCAB](#))

*Dieses Merkblatt soll einen ersten Überblick geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der in diesem Merkblatt enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.*