



Industrie- und Handelskammer
zu Dortmund

Merkblatt "Grundzüge des Handelsvertreterrechts"

Kontakt: Ass. Jost Leuchtenberg, j.leuchtenberg@dortmund.ihk.de

(Stand: August 2015)

1 Allgemeines

Das Handelsvertreterrecht ist Bestandteil des Handelsgesetzbuchs (HGB) und dort in den §§ 84 - 92 c zu finden. Bei diesen Regelungen handelt es sich überwiegend um „zwingendes“ Recht. Dies gilt etwa für die Definition des Handelsvertreters, den Katalog der wechselseitigen Pflichten, die Kündigungsfristen, den Ausgleichsanspruch und das Wettbewerbsverbot. Das bedeutet, dass diese Vorgaben des Gesetzgebers vertraglich nicht wirksam abgeändert werden können.

Handelsvertreter ist gemäß § 84 Abs. 1 HGB, wer als selbständiger Gewerbetreibender 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 sowie seine Arbeitszeit bestimmen kann. Das Tragen eines eigenen Unternehmerrisikos ist ein Indiz dafür, dass eine Selbständigkeit vorliegt. Durch das Kriterium der Selbständigkeit unterscheidet sich der Handelsvertreter vom angestellten Handelsreisenden. Handelsvertreter kann auch eine Personengesellschaft (OHG, KG) oder eine juristische Person (z.B. GmbH) sein.

Der Handelsvertreter handelt im Unterschied zum Eigenhändler in fremdem Namen und auf fremde Rechnung. Er vermittelt Geschäfte. Seine Tätigkeit ist auf einen Geschäftsabschluss gerichtet und geht über die bloße Werbung für die Produkte eines Dritten hinaus. Der Vertragsabschluss durch den Abschlussvertreter erfolgt im Wege einer unmittelbaren Stellvertretung für den Unternehmer. Gegenstand des Vertrages können alle Arten von Geschäften sein, die in den Rahmen der Tätigkeit des Unternehmers fallen.

Eine Eintragung in das Handelsregister ist erst dann notwendig, wenn der Geschäftsbetrieb des Handelsvertreters nach Art und Umfang eine kaufmännische Einrichtung erfordert oder ein Eintragungszwang sich bereits aus der gewählten Rechtsform ergibt.

2 Der Handelsvertretervertrag

Der Handelsvertretervertrag ist ein Dienstvertrag über Geschäftsbesorgungen. Auch wenn ein Handelsvertretervertrag grundsätzlich formfrei geschlossen werden kann, drängt sich die Schriftform geradezu auf. Denn es besteht ein beiderseitiger unabdingbarer Anspruch darauf, dass der Inhalt des Vertrages sowie spätere Änderungen in eine vom anderen Teil unterzeichnete Urkunde aufgenommen werden.

3 Die Pflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter muss sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen und die Interessen des Unternehmers umfassend wahrnehmen. Hierzu gehört, dass er gem. § 90 HGB hinsichtlich Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen zur Verschwiegenheit verpflichtet ist und nicht zum Unternehmer in Wettbewerb treten darf. Er muss dem Unternehmer die erforderlichen Nachrichten geben, ihm insbesondere Mitteilung von Geschäftsvermittlungen oder -abschlüssen machen.

4 Die Pflichten des Unternehmers

Die Hauptleistungspflicht des Unternehmers besteht darin, dem Handelsvertreter eine erfolgsabhängige Provision zu zahlen (§ 87 HGB). Provision fällt grundsätzlich für alle während der Vertragslaufzeit abgeschlossenen Geschäfte an, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, einschließlich eventueller Nachbestellungen. Ist dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen, so kommt es innerhalb seines Bezirks auf sein Zutun nicht an. Er erhält dann seine Provision für alle in diesem Bezirk abgeschlossenen Geschäfte, auch ohne eigene Mitwirkung.

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald der Unternehmer oder der Vertragspartner den Vertrag ausgeführt hat, endgültig jedoch erst bei Leistung des Vertragspartners. § 87 Abs. 3 HGB billigt dem Handelsvertreter einen Provisionsanspruch auch für solche Geschäfte zu, die erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossen werden, aber noch überwiegend auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind oder die auf einem noch vor der Vertragsbeendigung zugegangenen Vertragsangebot beruhen. Der Provisionsanspruch bleibt grundsätzlich auch dann bestehen, wenn der Unternehmer das Geschäft nicht oder anders als verabredet ausführt. Er entfällt jedoch, soweit der Unternehmer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat. Die Höhe der Provision richtet sich nach der Vereinbarung oder - wenn nichts vereinbart ist - nach der jeweiligen Üblichkeit. Statt bzw. neben der Provision kann auch ein Fixum als Vergütung vereinbart werden.

Der Unternehmer ist zur monatlichen Abrechnung über die Provision, auf die der Handelsvertreter Anspruch hat, verpflichtet. Bei der Abrechnung kann der Handelsvertreter einen Buchauszug über alle provisionspflichtigen Geschäfte sowie Mitteilung über alle Umstände verlangen, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung wesentlich sind, § 87 c Abs. 2+3 HGB. Wird die Erteilung des Buchauszuges verweigert oder bestehen Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung oder des Buchauszuges, kann der Handelsvertreter verlangen, dass - nach Wahl des Unternehmers - entweder ihm oder einem von ihm bestimmten Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen Einsicht in die Geschäftsbücher und sonstigen Urkunden so weit gewährt wird, wie dies zur Überprüfung der Abrechnung oder des Buchauszuges erforderlich ist, § 87 c Abs. 4 HGB.

Den Unternehmer treffen über die Hauptleistungspflicht der Provisionszahlung hinaus noch allgemeine Unterstützungs- und Treuepflichten. So muss er dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, insbesondere Muster, Preislisten oder Werbemittel, zur Verfügung stellen. Ferner hat er dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben. Dazu zählt u.a. die Mitteilung über die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfts. Darüber hinaus besteht eine Unterrichtungspflicht, wenn der Unternehmer Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte.

5 Delkredereprovision

Ein Anspruch auf Delkredereprovision entsteht gem. § 86 b HGB mit Abschluss eines Geschäfts, bei dem sich der Handelsvertreter dem Unternehmer gegenüber schriftlich eindeutig verpflichtet hat, für die Erfüllung der Verbindlichkeiten seiner Kunden einzustehen. Das gilt nicht, falls der Unternehmer oder der Kunde seine Niederlassung bzw. seinen Wohnsitz im Ausland hat oder der Handelsvertreter zum Geschäftsabschluss und zur Ausführung des Geschäfts unbeschränkt bevollmächtigt war. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn er eine eigene Vertriebsorganisation hat oder ihm ein Auslieferungslager übertragen wurde.

6 Die Beendigung des Vertrages

Das Vertragsverhältnis eines Handelsvertreters endet durch Zeitablauf, auflösende Bedingung, Insolvenz des Unternehmers, ordentliche oder fristlose Kündigung gem. §§ 89, 89 a HGB, einvernehmliche Aufhebung oder den Tod des Handelsvertreters.

7 Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Nach Beendigung des Vertrages kann der Handelsvertreter für den von ihm aufgebauten Kundenstamm, der vom Unternehmer übernommen wird, einen angemessenen Ausgleich verlangen. Dieser Anspruch kann im Voraus nicht abbedungen werden, muss aber binnen eines Jahres geltend gemacht werden. Drei Anspruchsvoraussetzungen müssen kumulativ vorliegen.

1. Der Unternehmer hat aus der Geschäftsbeziehung zu neu erworbenen bzw. der wesentlichen Erweiterung der Geschäftsbeziehung mit bereits bestehenden Kunden auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile. Das ist etwa dann nicht der Fall, wenn die vom Handelsvertreter vertriebene Ware aus dem Programm genommen wird.
2. Der Handelsvertreter verliert Provisionsansprüche für Geschäfte mit von ihm erworbenen Kunden, die er bei einer Fortsetzung des Vertrages (Prognose!) gehabt hätte.
3. Die Zahlung eines Ausgleichs ist nicht unbillig. Für Unbilligkeit können sprechen: Die Gewährung eines hohen Fixums während der Einarbeitung, hohe Aufwendungen des Unternehmers zur Markteinführung neuer Produkte, ungewöhnlich hohe Provisionszusagen oder die Wahrnehmung weiterer Vertretungen durch den Handelsvertreter.

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs beträgt maximal eine Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Er ist ausgeschlossen, wenn der Unternehmer den Vertrag aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt hat. Er besteht ferner nicht, wenn der Handelsvertreter gekündigt hat, es sei denn, ein Verhalten des Unternehmers hat hierzu begründeten Anlass gegeben oder dem Handelsvertreter ist die weitere Tätigkeit aus Alters- oder Gesundheitsgründen nicht mehr zumutbar. In den letztgenannten Fällen besteht der Ausgleichsanspruch trotz Eigenkündigung.

8 Wettbewerbsverbote

Ein Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit folgt ohne besondere Vereinbarung bereits aus dessen Pflicht, die Interessen des Unternehmers zu wahren (vgl. Kapitel 3). Strikt davon zu unterscheiden sind Wettbewerbsabreden nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.

Nach Vertragsende können Handelsvertreter zum Unternehmer in Wettbewerb treten. Vertraglich kann jedoch für längstens zwei Jahre ab Beendigung des Vertrages eine Wettbewerbsabrede getroffen werden. Sie bedarf der Schriftform und der Aushändigung einer vom Unternehmer unterzeichneten Urkunde an den Handelsvertreter. Diesem ist dann für die Dauer der Wettbewerbsabrede eine angemessene Entschädigung zu zahlen. Kündigt ein Vertragspartner den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des anderen Vertragspartners, kann er sich durch schriftliche Erklärung binnen eines Monats nach der Kündigung auch von der Wettbewerbsabrede lossagen (§ 90 a Abs. 3 HGB). Abweichende Vereinbarungen zum Nachteil des Handelsvertreters sind unwirksam.

9 Verjährung

Für Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag gilt die Regelverjährung, § 195 BGB: 3 Jahre.

10 Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

Auf Versicherungsvertreter und Bausparkassenvertreter ist vorbehaltlich bestimmter Sonderregelungen das Handelsvertreterrecht ebenfalls anwendbar. Diese Sonderregelungen betreffen z.B. die Reichweite des Provisionsanspruchs bzw. das Recht des Ausgleichsanspruchs.

Dieses Merkblatt soll, als Service der IHK zu Dortmund für ihre Mitgliedsunternehmen und solche Personen, die im Bezirk der IHK zu Dortmund die Gründung eines Unternehmens planen, nur erste Hinweise geben. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, wird eine Haftung nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit übernommen. Bei speziellem Rechtsberatungsbedarf ist die Konsultation eines qualifizierten Rechtsanwalts dringend angeraten bzw. sogar unerlässlich. Kontaktdaten erhalten Sie im Internet unter <http://www.rechtsanwaltskammer-hamm.de> („Anwaltsverzeichnis“) bzw. von der RAK Hamm telefonisch unter 02381 / 985055 (Mo. - Fr. von 8 - 12 Uhr).
