

Handelsvertretervertrag

Handelsvertretervertrag

zwischen

[Firma, Rechtsform, Anschrift]

- im Folgenden: Unternehmer -

und

[Firma, Rechtsform, Anschrift]

- im Folgenden: Handelsvertreter -

§ 1 Vertragsgegenstand

(1) Durch den vorliegenden Vertrag wird der Handelsvertreter für die Dauer dieses Vertrages berechtigt, im in Anlage 1 dargestellten Gebiet (im Folgenden: Bearbeitungsgebiet) tätig zu werden. Dem Unternehmer steht allerdings das Recht zu, sowohl selbst als auch durch andere Vertriebsmittler im Bearbeitungsgebiet des Handelsvertreters tätig zu werden. Der Handelsvertreter ist nicht als Bezirksvertreter im Sinne von § 87 Abs. 2 HGB tätig.

(2) Die Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters erstreckt sich auf die vom Unternehmer entwickelten Produkte und/oder Dienstleistungen gemäß Anlage 2, im Folgenden Vertragsprodukte genannt.

(3) Wird das gegenwärtige Angebotsprogramm über die in Anlage 2 enthaltenen Vertragsprodukte des Unternehmers hinaus erweitert, erstreckt sich die Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters nur auf ausdrücklichen und schriftlichen Wunsch des Unternehmers auch auf das erweiterte Programm.

§ 2 Rechte und Pflichten des Handelsvertreters

(1) Der Handelsvertreter hat die Interessen des Unternehmers zu wahren. Er hat die Aufgabe, unter Beachtung der ihm vom Unternehmer erteilten handelsvertreterrechtlich zulässigen Weisungen, Verträge mit potentiellen Kunden zu vermitteln und den Markt im Bearbeitungsgebiet zu erschließen. Hierbei beachtet der Handelsvertreter bei seinen Verhandlungen mit dem Kunden die vom Unternehmer festgesetzten Preise, Konditionen (insbesondere zur Sachmängelhaftung, zu etwaigen Garantien, etc.), Lieferfristen und technischen Spezifikationen. Wenn und soweit mit dem Unternehmer nicht ausdrücklich in Textform etwas anderes vereinbart wurde, muss der vermittelte Auftrag inhaltlich den vom Unternehmer vorgegebenen jeweils gültigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entsprechen.

(2) Der Handelsvertreter wird alle Aufträge sofort an den Unternehmer weiterleiten. Der Handelsvertreter hat keine Abschlussvollmacht. Er ist lediglich als Nachweisvermittler tätig. Jeder mit dem Endkunden vorgesehene Auftrag unterliegt der Annahme durch den Unternehmer.

(3) Der Handelsvertreter wird dem Unternehmer laufend über seine Tätigkeit und das allgemeine Marktgeschehen, insbesondere auch im Hinblick auf Konkurrenzunternehmen und deren Marktpräsenz sowie bei Bedarf über die besonderen Verhältnisse der einzelnen Abnehmer und Interessenten, namentlich über ihre Anforderungen an die Vertragserzeugnisse und ihre Kreditwürdigkeit, berichten. Der Handelsvertreter ist außerdem verpflichtet, Aufzeichnungen über Kunden, ausstehende Preisangebote und Aufträge zu führen, die sich auf die Vertragsprodukte beziehen, und an den Unternehmer zu übermitteln. Er wird dabei die Weisungen des Unternehmers bezüglich Form und zeitlicher Folge dieser Berichte einhalten.

(4) Der Handelsvertreter ist nach vorheriger schriftlicher Einwilligung des Unternehmers berechtigt, sich zur Erfüllung seiner Aufgaben Dritter zu bedienen. Der Handelsvertreter hat sicherzustellen, dass die Pflichten dieses Vertrages auch von diesen Dritten eingehalten werden.

§ 3 Konkurrenzschutz, weitere Vertretungen

(1) Der Handelsvertreter darf für andere Auftraggeber tätig werden. Er darf jedoch nicht ohne vorherige schriftliche Einwilligung des Unternehmers für einen Wettbewerber des Unternehmers tätig werden oder sich an einem Konkurrenzunternehmen direkt oder indirekt beteiligen oder es sonst unterstützen (z.B. beraten).

(2) Der Handelsvertreter hat darauf zu achten, dass Wettbewerber des Unternehmers weder von seinen Angestellten noch von seinen Untervertretern vertreten werden.

(3) Werden die vorstehenden Regelungen durch den Handelsvertreter oder seine Angestellten bzw. Untervertreter verletzt, so ist der Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung dieses Vertrages befugt. Des Weiteren kann der Unternehmer vom Handelsvertreter die Unterlassung aller Handlungen verlangen, die einen Verstoß gegen die vorstehende Regelung des § 3 Abs. 1 und 2 bedeuten. Außerdem kann der Unternehmer vom Handelsvertreter die unverzügliche Einleitung sämtlicher Maßnahmen (gerichtlich und/oder außergerichtlich) gegen die von ihm beauftragten Dritten (gemäß § 2 Abs. 4) verlangen, welche gegen die vorstehende Regelung in § 3 Abs. 1 und 2 verstoßen. Unberührt hiervon bleibt das Recht des Unternehmers, Schadensersatz zu verlangen.

§ 4 Rechte und Pflichten des Unternehmers

(1) Der Unternehmer verpflichtet sich, dem Handelsvertreter die zur Ausführung seiner Tätigkeit erforderlichen Materialien zu überlassen und ihn bei seiner Tätigkeit zu unterstützen. Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter alle sich auf die möglichen Geschäfte beziehenden Informationen zur Verfügung. Er informiert den Handelsvertreter hierbei auch über die Verhältnisse seines Unternehmens sowie über bevorstehende Preisänderungen und/oder Änderungen der Vertragsprodukte.

(2) Werbematerial und sonstige Gegenstände, insbesondere auch technische Gegenstände, die der Unternehmer dem Handelsvertreter zur Unterstützung seiner Tätigkeit aushändigt, bleiben im Eigentum des Unternehmers. Sie sind nach Beendigung des Vertragsverhältnisses unverzüglich zurückzugeben, soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht wurden.

(3) Der Unternehmer teilt dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten Geschäftes, sowie die Nichtannahme oder Nichtausführung eines von ihm vermittelten Geschäftes mit. Des Weiteren wird der Unternehmer den Handelsvertreter auch dann unverzüglich unterrichten, wenn der Unternehmer Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten kann. Der Unternehmer ist berechtigt, nach eigenem, freiem und billigem Ermessen Aufträge anzunehmen oder abzulehnen.

(4) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter über seine eigenen geschäftlichen Tätigkeiten im Gebiet des Vertreters zu unterrichten sowie über die mit potenziellen Abnehmern geführte Korrespondenz.

§ 5 Rechte am Vertragsprodukt

(1) Sämtliche Rechte an den Vertragsprodukten stehen dem Unternehmer zu. Der Unternehmer erteilt dem Handelsvertreter jedoch während der Vertragslaufzeit die Erlaubnis, die Marken und sonstigen Zeichen des Unternehmers unter vorheriger Abstimmung zu nutzen. Der Handelsvertreter hat dabei auf seine rechtliche Stellung als Handelsvertreter deutlich hinzuweisen.

(2) Der Handelsvertreter verpflichtet sich – auch über die Vertragslaufzeit hinaus –, die gewerblichen Schutzrechte und das Know-how des Unternehmers weder selbst anzugreifen, noch durch Dritte angreifen zu lassen, oder Dritte beim Angriff in irgendeiner Form zu unterstützen.

(3) Werden die vorstehenden Regelungen durch den Handelsvertreter oder seine Angestellten bzw. Untervertreter verletzt, so ist der Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung dieses Vertrages befugt. Hiervon unberührt bleibt das Recht des Unternehmers, Schadensersatz zu verlangen.

§ 6 Vergütung

(1) Der Handelsvertreter erhält für seine Tätigkeit nach den Regelungen dieses Vertrages eine erfolgsbezogene Vergütung (Provision).

(2) Die Höhe der Vergütung ergibt sich aus den Vorschriften dieses Vertrages sowie der diesem Vertrag beigefügten Anlage 3.

(3) Übernimmt der Handelsvertreter bei einem Geschäft das Delkredere, so erhält er zusätzlich eine Delkredereprovision, die sich ebenfalls aus der diesem Vertrag beigefügten Anlage 3 ergibt.

§ 7 Umfang und Voraussetzungen der vergütungspflichtigen Geschäfte

(1) Der Handelsvertreter erhält vorbehaltlich der nachfolgenden Regelungen einen Anspruch auf Provision für alle von ihm während des Vertragsverhältnisses vermittelten Verträge in seinem Bearbeitungsgebiet, vorausgesetzt, dass ein Vertrag zwischen Endkunde und Unternehmer mit den vom Unternehmer vorausgesetzten Inhalten zustande gekommen ist, dass der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat und dass der vom Handelsvertreter geworbene Kunde seinen Zahlungspflichten gegenüber dem Unternehmer nachgekommen ist. Die Regelungen der § 87a Abs. 2

und 3 HGB bleiben unberührt. Bloße Rahmenbezugsverträge, Vorverträge sowie Eigengeschäfte sind keine provisionspflichtigen Geschäfte im Sinne dieses Vertrages.

(2) Eine Bezirksprovision (§ 87 Abs. 2 HGB) ist nicht vereinbart. Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision für Verträge, die ausschließlich vom Unternehmer selbst oder von anderen Vertriebsmittlern des Unternehmers im Bearbeitungsgebiet vermittelt werden.

(3) Wiederholungs-, Nachbestellungen und Folgeaufträge mit Dritten, die der Handelsvertreter als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat und die nicht auf seine erneute unmittelbare Vermittlungstätigkeit zurückzuführen sind, werden nicht verprovisioniert.

(4) Für Geschäfte, die der Handelsvertreter während des Vertragsverhältnisses angebahnt hat, die aber erst nach der Beendigung dieses Handelsvertretervertrages abgeschlossen werden, erhält der Handelsvertreter keine Provision, es sei denn er hat das Geschäft vermittelt oder es eingeleitet und so vorbereitet, dass der Abschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist, und das Geschäft innerhalb von einer angemessenen Frist von ... Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen worden ist. Auch für solche Geschäfte sowie für Geschäfte, die vor Beendigung des Handelsvertretervertrages abgeschlossen sind, aber nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ausgeführt werden, gilt § 87a Abs. 3 HGB.

(5) Der Handelsvertreter hat einen anteiligen Anspruch auf Provision für Geschäfte, die er gemeinsam mit anderen Absatzmittlern des Unternehmers im Bearbeitungsgebiet vermittelt hat. Die Höhe des Anspruchs beurteilt sich nach den Umständen des Einzelfalls, im Zweifel nach Kopfteilen derjenigen Absatzmittler, deren Tätigkeit für das Geschäft ursächlich geworden ist.

(6) Mit der vertraglich vereinbarten Provision und dem in § 9 Abs. 2 geregelten Erstattungsanspruch wird die gesamte Tätigkeit des Handelsvertreters einschließlich aller ihm entstehenden Aufwendungen abgegolten. Ein darüber hinaus gehender Vergütungs- oder Ersatzanspruch besteht nicht.

§ 8 Entfallen bzw. Reduktion der Vergütung

(1) Ein Provisionsanspruch entsteht nicht oder entfällt, wenn feststeht, dass der Kunde nicht leistet. Die Nichtleistung des Kunden steht insbesondere fest, wenn der Kunde vom Geschäft mit dem Unternehmer zurücktritt - soweit der Unternehmer den Rücktritt nicht zu vertreten hat - oder wenn dem Unternehmer nach billigem Ermessen und bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns die Einleitung weiterer Schritte zur Herbeiführung des Leistungserfolgs durch den Kunden nicht zumutbar ist.

(2) Der Provisionsanspruch entfällt ferner im Falle der Nichtausführung des Geschäfts, wenn und soweit diese auf Umständen beruht, die der Unternehmer nicht zu vertreten hat.

(3) Bereits vom Unternehmer an den Handelsvertreter geleistete Provisionen sind in solchen Fällen zurückzuerstatten; sie werden in der nächsten Abrechnung gemäß § 10 Abs. 1 den abgerechneten Ansprüchen auf Provision gegenübergestellt und mit diesen saldiert.

§ 9 Provisionsvorschuss und Erstattung von Auslagen

(1) Der Handelsvertreter erhält à Konto des Provisionsanspruchs eine monatliche (jeweils zum Monatsletzen zahlbare) Vorschusszahlung in Höhe von ... % der zu erwartenden Provision für die vom Unternehmer im Vormonat ausgeführten Geschäfte.

(2) Der Handelsvertreter hat des Weiteren Anspruch auf Erstattung von Reisekosten im Zusammenhang mit seiner Handelsvertretertätigkeit für den Unternehmer, soweit diese erforderlich und angemessen waren und einen Betrag von ... EUR monatlich übersteigen, im Übrigen sind alle Aufwendungen des Handelsvertreters mit der Provision abgegolten.

§ 10 Abrechnung und Fälligkeit der Vergütung

(1) Der Unternehmer wird quartalsmäßig gegenüber dem Handelsvertreter eine Abrechnung über die in diesem Zeitraum entstandenen Vergütungsansprüche des Handelsvertreters (insbesondere Provisionen) sowie Rückzahlungsansprüche (§ 8 Abs. 3) des Unternehmers und die im Abrechnungszeitraum an den Handelsvertreter à Konto geleisteten Provisionsvorschüsse (§ 9 Abs. 1) erteilen.

(2) Die Vergütungsansprüche des Handelsvertreters und seine Ansprüche auf Erstattung von Auslagen werden mit den Rückzahlungsansprüchen des Unternehmers sowie den geleisteten Provisionsvorschüssen (§ 9 Abs. 1) in der Abrechnung miteinander verrechnet.

Ergibt sich aus der Abrechnung ein positiver Saldo zugunsten des Handelsvertreters, so wird der sich hieraus ergebende Betrag an den Handelsvertreter innerhalb einer Woche nach Zugang der Abrechnung bei ihm auf folgendes Konto [Kontendetails des Handelsvertreters] überwiesen. Ergibt sich aus der Abrechnung ein negativer Saldo zu Lasten des Handelsvertreters, ist der Handelsvertreter verpflichtet, den sich hieraus ergebenden Betrag innerhalb einer Woche nach Zugang der Abrechnung bei ihm auf nachfolgendes Konto des Unternehmers [Kontendetails des Unternehmers] zu überweisen.

(3) Sofern der Handelsvertreter umsatzsteuerpflichtig ist, hat die Vergütungsabrechnung die auf die Vergütung entfallende Umsatzsteuer zu enthalten.

(4) Der Handelsvertreter hat diese Abrechnung unverzüglich zu prüfen und etwaige Einwände spätestens innerhalb eines Monats nach Erhalt der Abrechnung und in der vom Unternehmer bestimmten Form schriftlich gegenüber dem Unternehmer geltend zu machen. Bei Verletzung dieser Pflicht können dem Unternehmer Schadensersatzansprüche zustehen.

§ 11 Dauer des Vertrages, Kündigung

(1) Dieser Vertrag wird zunächst für eine Dauer von sechs Monaten, gerechnet ab ..., geschlossen. Der Vertrag verlängert sich auf unbestimmte Zeit, wenn nicht eine Partei das Vertragsverhältnis mit einer Frist von mindestens einem Monat vor Vertragsende kündigt.

(2) Verlängert sich der Vertrag auf unbestimmte Zeit, so kann dieser Vertrag von beiden Parteien

- a) im ersten Vertragsjahr mit einer Frist von einem Monat;
- b) im zweiten Vertragsjahr mit einer Frist von zwei Monaten;
- c) im dritten bis fünften Vertragsjahr mit einer Frist von drei Monaten;
- d) ab dem sechsten Vertragsjahr mit einer Frist von sechs Monaten

zum Ende eines jeden Kalendermonats gekündigt werden.

(3) Das Recht zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt.

(4) Die Kündigungserklärung bedarf in jedem Fall der Schriftform. Maßgeblich für die Einhaltung der Frist ist der Zugang des Kündigungsschreibens.

§ 12 Geheimhaltungspflicht

(1) Der Handelsvertreter hat Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers, die ihm während seiner Tätigkeit für den Unternehmer als solche anvertraut oder bekannt geworden sind, auch nach Beendigung des Vertrages zu wahren.

(2) Unterlagen über geheime Geschäftsvorgänge, die dem Handelsvertreter anvertraut wurden, hat der Handelsvertreter unverzüglich nach ihrer auftragsgemäßen Benutzung, spätestens jedoch bei der Beendigung des Vertragsverhältnisses, an den Unternehmer zurückzugeben. Diese Verpflichtung zur Rückgabe erstreckt sich auch auf die vom Handelsvertreter während der Laufzeit dieses Vertrages geführte Kundenkartei.

(3) Der Handelsvertreter hat sicherzustellen, dass die vorgenannten Geheimhaltungsverpflichtungen auch von seinen Angestellten, Untervertretern oder sonstigen Hilfspersonen eingehalten werden.

§ 13 Vertraulichkeit

(1) Beide Seiten werden den Inhalt dieses Vertrages und seine Anlagen vertraulich behandeln. Ausgenommen hiervon ist die Bekanntgabe an Personen, die einer gesetzlichen Verschwiegenheitsverpflichtung unterliegen, soweit diese Bekanntgabe zur ordnungsgemäßen Betriebsführung oder zur Wahrnehmung berechtigter Interessen erforderlich ist.

(2) Der Handelsvertreter wird die vertraulichen Schriftstücke gesondert aufbewahren und gemäß den Gepflogenheiten des kaufmännischen Verkehrs unter Verschluss halten.

§ 14 Vollständigkeit und Schriftlichkeit

Die vorliegende Vereinbarung stellt nebst Anlage die vollständige Absprache zwischen den Vertragsparteien dar. Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Dies gilt auch für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis.

§ 15 Übertragbarkeit

Der Handelsvertreter kann die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht ohne vorherige schriftliche Einwilligung des Unternehmers auf Dritte übertragen.

§ 16 Rechtswahl und Gerichtsstand

(1) Für den vorliegenden Vertrag gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechtes.

(2) Die Vertragsparteien vereinbaren für alle aus und im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehenden Streitigkeiten, soweit gesetzlich zulässig, die ausschließliche Zuständigkeit des Landgerichts am Sitz des Unternehmers.

§ 17 Salvatorische Klausel

(1) Im Falle der Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen dieses Vertrages werden die Parteien eine der unwirksamen Regelung möglichst nahe kommende Ersatzregelung treffen.

(2) Die Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen dieses Vertrages lässt die Wirksamkeit im Übrigen unberührt.

(3) Eine unwirksame Bestimmung wird automatisch durch diejenige wirksame Bestimmung ersetzt, die dem wirtschaftlichen Zweck dieser Vereinbarung am nächsten kommt.

Ort, Datum

(Unterschriften der Beteiligten)

Anlagen 1, 2 und 3 (Bearbeitungsgebiet, Vertragsprodukte und Vergütung)