Grundzüge des Rechts der Handelsvertreter

Ansprechpartner: Assessorin Sandra Nützel
@ nuetzel@bayreuth.ihk.de
0921 886-213
Februar 2024

1. GRUNDLAGEN

Definition, Abgrenzung und Rechtsgrundlage:

Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.

Für Handelsvertreter im Nebenberuf gelten die vorstehend zitierten Bestimmungen des HGB nur sehr eingeschränkt.

Der Handelsvertreter ist **abzugrenzen** insbesondere vom Vertragshändler, aber auch vom angestellten Reisenden, freien Mitarbeiter, Handelsmakler oder Franchisenehmer.

Die gesetzliche Regelung der Handelsvertretung findet sich im Wesentlichen in den §§ 84-92 c des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB), auf dem auch die nachstehenden Ausführungen beruhen. Diese gesetzlichen Bestimmungen sind in ihren wesentlichen Bereichen zwingendes Recht, insoweit sind vertragliche Abweichungen unwirksam.

Es wird unterschieden zwischen **Warenvertreter** einerseits, **Versicherungs- und Bausparkassenvertreter** andererseits. Aufgrund der Wesensunterschiede zwischen den Sparten existieren für die letztere Gruppe auch diverse rechtliche Besonderheiten.

Die nachfolgenden Ausführungen betreffen ausschließlich den **hauptberuflichen Warenvertreter**.

Der Warenvertreter ist zuständig für Waren und Dienstleistungen aller Art. Beispielsweise bei Vermittlungen/Abschlüssen von Büroklammern bis zum Fertighaus, Champagner bis zum side-by-side Kühlschrank (oder beides gleichzeitig), von der Kabeltrommel für die Baustellenversorgung bis zum Taubenvergrämungsmittel usw. Der Phantasie sind hier keine Grenzen gesetzt.

Handelsvertreter ist, wer die eingangs genannte Definition des § 84 HGB in seiner täglich praktizierten Vermittlungstätigkeit erfüllt, dabei ist es nicht maßgeblich, ob ein Vertrag – bewusst oder irrtümlich – eine falsche Überschrift trägt (Beispiel: „Vertrag für freie Mitarbeit“), oder ob sich der Handelsvertreter selbst in seiner Firmierung oder Unternehmensbezeichnung, auf Visitenkarten o.ä. als „Vertreter“, „Handelsagentur“ oder „Vertriebsberater“ bezeichnet, denn „falsa demonstratio non nocet“ (zu Deutsch: falsche Bezeichnung schadet nicht). Entscheidend ist das Gesamtbild aus vertraglicher Gestaltung und vor allem tatsächlicher Handhabung.

Auch eine **juristische Person** kann Handelsvertreter sein, zum Beispiel GmbH oder UG (haftungsbeschränkt), aber auch AG, OHG, KG etc. Welche Rechts- bzw. Gesellschaftsform gewählt wird, ist Sache des Handelsvertreters. Ein Wechsel der Gesellschaftsform während eines laufenden Vertrages kann aber nur mit Zustimmung des Vertragspartners (Prinzipals) erfolgen.

Inland/Ausland:

Dieses Merkblatt behandelt Regelungen für die Handelsvertretertätigkeit in Deutschland. Es ist **nicht** anwendbar, wenn sich das Vertriebsgebiet des Handelsvertreters im Ausland befindet. Zwar existieren aufgrund der EG-Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 mittlerweile weitgehend übereinstimmende gesetzliche Regelungen des Handelsvertreterrechts innerhalb der EU und des EWR (Europäischer Wirtschaftsraum), in Details gibt es aber nach wie vor auch hier regionale Besonderheiten. Weit größer noch sind die Diskrepanzen zwischen den Ländern der EU und des EWR einerseits und dem Rest der Welt, insbesondere auch Nordamerika andererseits. Schon aus Platzgründen muss sich dieses Merkblatt auf den **innerdeutschen Bereich** beschränken.

Gewerbeanmeldung, Handelsregister:

Der Handelsvertreter muss vor Aufnahme seiner Tätigkeit das Gewerbe beim zuständigen Gewerbeamt anmelden.

Eine Eintragung ins Handelsregister ist erst dann notwendig, wenn der Geschäftsbereich eine gewisse Größe erreicht hat oder eine Eintragsverpflichtung sich bereits aus der gewählten Rechtsform (z. B. GmbH) ergibt. Aber auch ansonsten hat der Handelsvertreter als Kaufmann im Sinne des HGB, so er es wünscht, jederzeit die gesetzliche Möglichkeit zu einer freiwilligen Eintragung ins Handelsregister.

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

2. VERTRAG

Schriftform

Eine Schriftform ist nicht vorgeschrieben. Jede Partei kann aber eine schriftliche Vertragsurkunde verlangen. Ein schriftlicher Vertrag ist nach aller Erfahrung aus Sicht sowohl des Unternehmers als auch des Handelsvertreters dringend zu empfehlen, um von Anfang an Klarheit über den Vertragsinhalt herzustellen und den Beweis getroffener Absprachen zu erleichtern. Die Vertragsurkunde sollte Regelungen zu allen wesentlichen Punkten, die nachfolgend behandelt sind, treffen.

Provisionsrechtliche Stellung des Handelsvertreters, Kunden- und Gebietsschutz:

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle von ihm vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte sowie für Nachbestellungen und Folgegeschäfte des Unternehmers mit vom Vertreter geworbenen Kunden.

Der **Bezirksvertreter**, dem laut Vertrag ein bestimmter räumlicher Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist, kann Provision auch für alle ohne seine Mitwirkung in seinem Bezirk oder Kundenkreis abgeschlossenen Geschäfte des Unternehmers beanspruchen.

Grundsätzlich ist der Unternehmer – auch bei Einräumung eines Bezirksrechtes – nicht gehindert, mit dem Kundenkreis des Handelsvertreters unmittelbar selbst oder durch andere Beauftragte tätig zu werden, wobei im Falle der Bezirksvertretung dem Handelsvertreter auch hieraus die Provision zusteht.

Alternativ kann eine Alleinvertretung vereinbart werden, wobei dem **Alleinvertreter** ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis mit der Maßgabe zugewiesen ist, dass der Unternehmer in dem betreffenden Gebiet nur über den Handelsvertreter tätig werden darf.

Internethandel:

Der Internethandel, der in vielen Punkten strukturell dem herkömmlichen Versandhandel entspricht - so der Bundesgerichtshof (BGH) bereits im Jahre 2003 -, hat heute nahezu alle Branchen erfasst. Dies stellt ein großes Problem für die Vergütungssituation des Handelsvertreters dar, zumal diese Entwicklung in den meisten (Alt-)Verträgen nicht berücksichtigt ist. Grundsätzlich steht es dem Unternehmer frei, seine Vertriebswege- und Strukturen zu ändern, wobei allerdings ein etwa vereinbartes echtes Alleinvertriebsrecht des Handelsvertreters zu berücksichtigen ist. Die Abgrenzung der Interessensphären der Vertragspartner ist besonders schwierig: Auf der einen Seite steht der Grundsatz der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit, auf der anderen Seite stehen die Gebote der Loyalität, Treuepflicht und Rücksichtnahme gegenüber dem Handelsvertreter. Wenn der Unternehmer den Onlinevertrieb - über eigene oder fremde Internetplattformen - aufnimmt, so schmälert das die eigenen Vertriebschancen des Vermittlers dramatisch.

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

➔ TIPPS

Das Thema des Online-Handels sollte zur Vermeidung böser Überraschungen unbedingt in neue Verträge mit aufgenommen und eigenständig geregelt werden, laufende Verträge sollten im Verhandlungsweg an die Situation angepasst werden.

Für den Handelsvertreter:

- Er sollte sich für die durch (jetzige oder künftige) Direktverkäufe eintretenden Einbußen eine angemessene Entschädigung (je nach Fallkonstellation einmalig/laufend) einräumen lassen.

Für den Unternehmer:

- Ein echtes Alleinvertriebsrecht/Exklusivität des Handelsvertreters kann zu einem Direktlieferungsverbot des Herstellers führen, von dem auch der Parallelvertrieb per Internet erfasst wird. Insofern sollte der Unternehmer sich im Vertrag die Inanspruchnahme des Internetvertriebsweges vorbehalten, ggfs. gegen angemessene Kompensation für den Handelsvertreter.

Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters:

Der Handelsvertreter hat die Aufgabe, für die Vertragsprodukte innerhalb des ihm übertragenen Vertragsgebietes oder Kundenkreises Geschäfte im Namen und auf Rechnung des Unternehmens zu vermitteln.

Dabei hat er sich laufend zu bemühen, neue Kunden zu werben und die vorhandenen Kunden zu betreuen. Die ihm obliegende Promotion der Vertragsprodukte erstreckt sich, je nach Vereinbarung, auf weitere Tätigkeiten von der Präsenz bei einschlägigen Fachmessen bis hin zur Gestaltung von Spezialkonzepten für Kunden im technischen Bereich.

Dem Handelsvertreter kann die Befugnis eingeräumt werden, Verträge im Namen des Unternehmens abzuschließen.

Ihm kann auch die Inkassobefugnis übertragen werden.

Bei seiner Tätigkeit muss der Handelsvertreter stets die Interessen des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrnehmen.

Pflichten des Unternehmers:

Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei dessen Tätigkeit zu unterstützen, insbesondere ihm die erforderlichen Nachrichten zu geben. Hierzu gehören die unverzügliche Mitteilung über Annahme oder Ablehnung vermittelter sowie die Ausführung oder Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte, aber auch Informierung über Preisänderungen oder grundlegende Entscheidungen des Unternehmers, die sich auf den Bestand des Vertrages auswirken können, wie z.B. die Auswirkungen des parallelen Direktvertriebs.

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, Muster und Kollektionen sowie Werbematerial zur Verfügung stellen.

Pflichten des Handelsvertreters:

Der Handelsvertreter ist selbständig tätig und gestaltet seine Arbeitszeit frei. Gleichwohl sollte im Interesse beider Vertragspartner für Urlaub und Krankheitsfälle eine Mitteilungs- und ggf. Vertretungsregelung getroffen werden.

Der Handelsvertreter hat sachgerechten, den Kernbereich seiner Selbständigkeit nicht einschränkenden Weisungen des Unternehmers Folge zu leisten. Er ist verpflichtet, dem Unternehmer die erforderlichen Nachrichten zu geben, insbesondere ihm von jeder Geschäftsvermittlung bzw. jedem Geschäftsabschluss Mitteilung zu machen. Eine regelmäßige Berichtspflicht kann vereinbart werden.

Der Handelsvertreter hat über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers auch nach Vertragsbeendigung Stillschweigen zu bewahren. Er muss die ihm vom Unternehmer überlassenen Unterlagen und Kundenlisten bei Ende der Zusammenarbeit herausgeben. Es ist ihm dabei grundsätzlich nicht erlaubt, die Kundenlisten vor Rückgabe zu kopieren oder Notizen daraus zu machen. Anders verhält es sich mit der Kundenkartei, die der Handelsvertreter im Rahmen seiner Tätigkeit selbst angefertigt hat: Diese muss er ohne ausdrückliche vertragliche Regelung weder im Original noch in Kopie herausgeben.

Krankheitsfolgen, Urlaub:

Die Erfahrung zeigt, dass schon bei einer Erkrankung des Handelsvertreters von zwei Wochen in Ermangelung einer präzisen vertraglichen Regelung das große Rätselraten beginnt, ob der Unternehmer Ersatz stellen darf oder gar muss und wer für die Kosten aufkommt. Deshalb empfiehlt sich eine ausführliche vertragliche Regelung zu diesem Thema, worin die Unterrichtungspflicht des Handelsvertreters betreffend eine mehr als einwöchige Krankheit, die Regelung einer etwaigen Vertretung und deren Bezahlung klar geregelt und die Lasten angemessen verteilt werden.

Der Handelsvertreter sollte sich darum bemühen, seinen Urlaub in die geschäftsarme Zeit zu legen und den Urlaubstermin rechtzeitig mit dem Unternehmen abzustimmen.

Wettbewerbsverbote während und nach der Vertragszeit:

Grundsätzlich kann der Handelsvertreter beliebig viele Unternehmen gleichzeitig vertreten. Meist greifen jedoch vertraglich vereinbarte Beschränkungen ein.

Nie darf der Handelsvertreter – auch ohne ausdrückliches Wettbewerbsverbot im Vertrag – miteinander konkurrierende Unternehmen vertreten.

Anders ist es nach Beendigung der Zusammenarbeit: Der Handelsvertreter ist dann grundsätzlich im Wettbewerb frei, es sei denn, es wurde eine schriftliche Vereinbarung getroffen, die den

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

Handelsvertreter längstens zwei Jahre binden darf und eine angemessene Entschädigung für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung vorsehen muss.

Unzulässig ist unlauterer Wettbewerb zu Lasten des ehemaligen Vertragspartners nach Beendigung der Vertragsbeziehung. So gab es schon **Abmahnungen** und Prozesse aufgrund von Rundschreiben oder in anderer Weise getätigten negativen Äußerungen des Handelsvertreters über seinen ehemaligen Prinzipal bzw. dessen Produkte einerseits, umgekehrt des ehemaligen Prinzipals über die Person des Handelsvertreters andererseits.

Provision und Auslagen:

Nach dem Gesetz und in der Praxis besteht die Vergütung des Handelsvertreters in erster Linie in einer Umsatzprovision. Die gesetzlichen Vorgaben hierzu sind überaus komplex. Es empfiehlt sich, insbesondere auch bei der Vertragsgestaltung zwischen den folgenden Stadien zu differenzieren:

- **Welche Geschäfte sind zu verprovisionieren** (Vermittlungs- / Abschlussvertreter oder Bezirksvertreter u.a.)?
- **Unter welchen Voraussetzungen soll der Provisionsanspruch entstehen** (mit Ausführung des Geschäfts oder erst mit Bezahlung durch den Kunden) **und unter welchen Umständen entfällt er** wieder (Nichtausführung des Geschäfts, Nichtzahlung seitens des Kunden)?
- **Wann wird der Provisionsanspruch fällig?** (bei Hinausschieben Vorschussanspruch)
- **Wann und wie hat der Unternehmer den Provisionsanspruch abzurechnen?**

Provisionssätze, zulässige Rabattierung gegenüber dem Kunden etc. sollten im Vorhinein klar fixiert werden.

Die Umsatzprovision, zu der auch Folge- und Bezirksprovision zählen, wird häufig mit einem Fixum bzw. einer Garantieprovision gekoppelt. Daneben sind u.a. Delkredereprovision, Verwaltungsprovision, Bonus, Gesamtumsatzprovision üblich.

Weitgehende Vertragsfreiheit besteht bei der Erstattung von Auslagen des Handelsvertreters. Hier werden sich die Vertragspartner an der Höhe des zu erwartenden Provisionsaufkommens einerseits und dem Umfang der vorhersehbaren Auslagen andererseits orientieren.

Mit klaren Vorgaben wiederum ist der Abrechnungsanspruch des Handelsvertreters versehen. Das Gesetz räumt ihm starke Rechte ein, wenn die Provisionsabrechnung verspätet, lückenhaft oder auch nur unübersichtlich erfolgt: Neben der Abrechnung kann der Handelsvertreter jederzeit ergänzende Auskünfte und einen Buchauszug, unter bestimmten Voraussetzungen auch Einsicht in die Geschäftsbücher des Unternehmers verlangen. Diese Rechte sind unentziehbar und unabdingbar, können also auch vertraglich nicht ausgeschlossen werden.

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

Dauer und Beendigung des Vertragsverhältnisses:

Oft wird im Vertrag eine feste Frist der Zusammenarbeit von einem oder mehreren Jahren vereinbart, je nach Vertragsgestaltung mit oder ohne automatische Verlängerung bei Verstreichenlassen einer bestimmten Kündigungsfrist.

Im Regelfall des Fehlens einer Befristungsabrede gilt der Vertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen. Die Zusammenarbeit endet dann durch ordentliche Kündigung, deren Fristen dem Gesetz oder dem Handelsvertretervertrag zu entnehmen sind und je nach Dauer der Zusammenarbeit mindestens einen, maximal sechs Monate (zum Monatsende) betragen.

Sowohl bei befristeten als auch bei unbefristeten Verträgen ist jede Partei jederzeit bei Vorliegen eines wichtigen Grundes zur Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist berechtigt.

Ein sozialer Kündigungsschutz wie im Arbeitsrecht, z. B. beim angestellten Reisenden, existiert nicht. Zum Ausgleich finanzieller Nachteile aus dem Verlust der Vertretung dient der **Ausgleichsanspruch** des HGB.

Weitere Regelungen, unwirksame Klauseln:

Weitere wichtige Gesichtspunkte, die häufig Gegenstand von schriftlichen Handelsvertreterverträgen werden, sind Delkrederehaftung, Gerichtsstand, Verjährungsfristen, Schriftform etc.

Vertragliche Vereinbarungen, die gegen elementare Grundsätze des Handelsvertreterrechts verstoßen, sind unwirksam. Es ist dennoch empfehlenswert, den Vertragsentwurf vor Unterzeichnung auf solche unwirksamen Bestimmungen zu untersuchen bzw. prüfen zu lassen, anstatt in der Hoffnung darauf zu unterschreiben, dass im Streitfall eine Klausel vor Gericht nicht standhält.

So enthalten viele vorformulierte Vertragstexte den (unzulässigen und damit untauglichen) Versuch, die Ausgleichszahlungspflicht zu vermeiden. Ebenso ist jede Vereinbarung unwirksam, die den Handelsvertreter zum Ankauf, der ihm vom Unternehmer überlassenen Musterkollektion verpflichtet. Dies sind nur zwei Beispiele von vielen.

3. AUSGLEICHSANSPRUCH

Der **Ausgleichsanspruch** ist ein zentrales Institut des deutschen Handelsvertreterrechts. Der Handelsvertreter kann nach seinem Ausscheiden in der Regel für den von ihm aufgebauten oder intensivierten Kundenstamm, den er dem Unternehmer zurücklässt, eine angemessene Ausgleichszahlung verlangen. Dieser Anspruch kann von den Vertragsparteien im Vorhinein weder wirksam ausgeschlossen noch in Abweichung vom Gesetz qualitativ beschränkt werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

Die komplexe Materie kann schon aus Platzgründen hier nicht vertieft werden (siehe dazu IHK-Merkblatt „Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters“).

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

4. VERJÄHRUNG UND RECHTSSTREITIGKEITEN

Verjährungsfrist:

Ansprüche aus dem Handelsvertreterverhältnis verjähren nach § 89 HGB in drei Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Handelsvertreter von dem Anspruch begründenden Umständen Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen. Innerhalb bestimmter Grenzen ist eine Verkürzung oder Verlängerung der gesetzlichen Verjährungsfristen im Handelsvertretervertrag zulässig, sie darf sich jedoch nicht einseitig zu Lasten des Handelsvertreters auswirken.

Rechtsstreitigkeiten:

Nach dem Zivilprozessrecht sind für Prozesse in der Regel die Gerichte am Sitz des jeweiligen Beklagten örtlich zuständig. Anderweitige Gerichtsstandsvereinbarungen können im Handelsvertretervertrag nur getroffen werden, sofern der Handelsvertreter als Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches gilt.

Die Parteien haben grundsätzlich auch die Möglichkeit, bereits im Handelsvertretervertrag eine Schiedsgerichtsvereinbarung zu treffen.

5. WEITERE TIPPS

<u>Für den Handelsvertreter:</u>

- Der Handelsvertreter sollte grundsätzlich alle Provisionsabrechnungen seit Beginn des Vertragsverhältnisses bis über dessen Ende hinaus bis zur Abwicklung insbesondere auch des Ausgleichsanspruchs penibel und geordnet aufbewahren. Unterlässt er das, schwächt er seine Position bei einem etwaigen Provisionsstreit (und erst recht später beim Ausgleichsanspruch), da der Unternehmer in der Regel die Daten immer präsent hat.
- Regelmäßig wird bei den - häufig vorformulierten - Handelsvertreterverträgen die **Verjährungsfrist** auf 12 Monate reduziert. Der Handelsvertreter sollte sich dieser Frist stets bewusst sein, gilt sie doch schon bspw. während der Zusammenarbeit für alle laufenden Provisionsansprüche (und die damit verbundenen Auskunftsansprüche) und nach Beendigung auch für den Ausgleichsanspruch.

<u>Für den Unternehmer:</u>

- Schon bei Einleitung der Vertragsverhandlungen sind die Regeln der DSGVO insbesondere von Unternehmerseite im Auge zu behalten und entsprechende schriftliche Vorkehrungen zu treffen, die die Vertragsverhandlungen begleiten und später in den Vertrag integriert werden.

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

- Es empfiehlt sich, eine **Software** vorzuhalten, die es ermöglicht, auf alle Fragen betreffend die Provision sämtlicher beschäftigter Handelsvertreter und Vertriebsbezirke „mittels Knopfdruck“ - ohne tagelange Belegsuche im Archiv - Auskunft zu erteilen, und zwar nach Gruppen (Arten der Provisionen), Kunden (sowohl einzelne als auch nach Kategorien als auch in der Gesamtheit) und Zeiträumen (beliebig verschiebbare Monats-, Jahres- und 5-Jahres-Zeiträume). Dies ist nicht nur bei der Ermittlung des Ausgleichsanspruchs, sondern auch im Rahmen der Erstellung u.a. eines Buchauszuges mehr als hilfreich.

<u>Für beide Vertragspartner:</u>

- Es empfiehlt sich, dass bei Beginn der Zusammenarbeit ein **Altkundenverzeichnis** mit den aktuellen Jahresumsätzen der vorhandenen Kunden erstellt und dem Vertrag beigefügt wird, um damit bereits im Vorfeld späterem Streit und Beweisschwierigkeiten bei der Ermittlung des Ausgleichsanspruchs bestmöglich vorzubauen.

- Nach Erfahrung des Unterzeichners sind Schiedsgerichtsvereinbarungen für Handelsvertreterverträge nur bedingt geeignet. Denn anders als einerseits im internationalen Rechtsverkehr, andererseits bei Streitwerten im Millionenbereich wird dadurch der „normale Handelsvertreterprozess“ betreffend Provisionen und/oder den Ausgleichsanspruch in der Regel nicht unerheblich teurer als derselbe Prozess vor dem staatlichen Gericht. Daneben führt eine Schiedsgerichtsvereinbarung dazu, dass auch kleine Streitigkeiten zwischen den Parteien vor diesem Schiedsgericht (das oft mit drei Schiedsrichtern besetzt ist) geführt werden müssen.

Hinweis:
Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Kammer – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Abdruck mit freundlicher Genehmigung der IHK Schwaben.

Verfasser: Rechtsanwalt Dr. Lemor, Augsburg

IHK für Oberfranken Bayreuth
Postanschrift: 95440 Bayreuth | Büroanschrift: Bahnhofstraße 25 | 95444 Bayreuth | 0921 886-0 | info@bayreuth.ihk.de | bayreuth.ihk.de
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001