

Checkliste für Handelsvertreterverträge

Definitionen, Abgrenzung und Rechtsgrundlage

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

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

Die gesetzliche Regelung der Handelsvertretung findet sich in den §§ 84 bis 92 c des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB), auf dem auch die nachfolgenden Hinweise beruhen.

Der Handelsvertretervertrag

- Wie soll der Vertrag gestaltet werden?

Der Vertrag ist formfrei. Jede Vertragspartei hat das Recht, eine schriftliche Vertragsurkunde zu verlangen. Ein schriftlicher Vertrag ist unbedingt zu empfehlen, damit beide Seiten über den Inhalt des Vertrages Klarheit haben und die Vereinbarungen im Streitfall bewiesen werden können.

Nachstehend finden Sie einige der wichtigen Punkte, die im Vertragswerk geregelt werden sollten:

- Wer sind die Vertragspartner?

Genauere Bezeichnung mit Vor- und Nachnamen, ggf. Firma laut Handelsregistereintrag, Adressen

- Was ist Vertragsgegenstand?

Auflistung der Vertriebsserzeugnisse

- Wo wird der Vertreter tätig?

Vertriebsgebiet - genaue Bezeichnung nach Bundesland, Regierungsbezirken, Postleitzahlenregionen u.ä.

- Sind weitere Vertretungen erlaubt? Wenn ja: Welche?

Ggf. abschließende Auflistung der sonstigen vertretenen Unternehmen und Erzeugnisse; Zustimmungsvorbehalt des Unternehmens für weitere Vertretungen

- Was sind die wichtigsten Aufgaben des Vertreters?

Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer, nach Vereinbarung auch Abschluss in dessen Namen; Promotion der Waren inkl. Messebesuche; Entwurf von Spezialkonzepten für Kunden im technischen Bereich

- Darf Geld direkt vereinnahmt werden?

Ggf. Rechnungsstellungs- und Inkassobefugnis des Vertreters

- Welche Pflichten hat der Vertreter?

Ständige Bemühung um Geschäfte für den Unternehmer; Wahrung der Interessen des Unternehmers, regelmäßige Berichterstattung; Verschwiegenheit gegenüber Dritten im Hinblick auf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse; Aufbewahrung und Herausgabe von Unterlagen des Unternehmers; Treuepflicht

- Welche Pflichten hat der Unternehmer?

Überlassung von Unterlagen, Mustern und Kollektionen sowie Werbematerial; Übermittlung der erforderlichen Nachrichten; Information über Ausführung der Geschäfte; allgemeine Unterstützung; Treuepflicht

- Hat der Vertreter Gebietsschutz?
- Welche Vergütung steht dem Vertreter zu?

Festlegung der provisionspflichtigen Geschäfte

Verprovisionierung bei Direktabschlüssen des Unternehmens im Vertriebsgebiet des Vertreters

Bemessungsgrundlagen, z. B. Rechnungsbetrag inkl. oder zuzüglich Mehrwertsteuer, Fahrtkosten, Montagekosten und sonstige Nebenpositionen

Provisionsatz, Basis Rechnungsbetrag, ggf. gestaffelt

weitere Provisionsmöglichkeiten: Mindestgarantie besonders in der Anlaufzeit; Gesamtumsatz- oder Superprovision; Bestandspflegeprovision; Delkredere Provision u.a.

Entstehung und Fälligkeit: grundsätzlich bei Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer; andere Vertragsgestaltung möglich wie z. B. Zeitpunkt der Zahlung der Rechnung durch den Kunden, dann aber Vorschussanspruch des Vertreters

Abrechnung: Vereinbarung des Abrechnungszeitraumes im Rahmen der gesetzlichen Vorgabe von 1 - 3 Monaten, Auskunftsanspruch des Vertreters, bei Zweifel Buchauszug oder Einsichtsrecht durch Wirtschaftsprüfer

Auslagenersatz: Zuschüsse in Geld oder Natur zu Werbe- und Präsentationskosten, Geschäftswagen, EDV, Kosten der Lagerhaltung; Ersatz von Spesen und sonstigen Aufwendungen

- Wann und wie endet die Zusammenarbeit?

Vertragsverhältnis auf bestimmte oder unbestimmte Zeit; Kündigungsfristen; Gründe für fristlose Kündigung

- Welchen Wettbewerbsverboten ist der Vertreter unterworfen?

Grundsätzliches Verbot der Konkurrenztätigkeit während der Vertragsdauer; frei aus handelbares Wettbewerbsverbot für die Zeit nach Vertragsbeendigung, maximal zwei Jahre gegen Zahlung einer Karenzentschädigung; bei Verstößen Vertragsstrafe und/oder Schadensersatz

- Wie kann auf den Ausgleichsanspruch im Vertrag Einfluss genommen werden?

Ausschluss und quantitative Beschränkung des Anspruchs sowie sonstige von der gesetzlichen Regelung abweichende Vereinbarungen grundsätzlich unzulässig; Aufnahme eines Altkundenverzeichnisses zum Vertragsbeginn, ggf. mit Umsatzhöhe, für spätere Ausgleichsberechnung empfehlenswert.

- Sollen Regelungen für die Auslegung des Vertrags und für den Fall des Rechtsstreits getroffen werden?

Schriftformklausel; anwendbares Recht bei Auslandsbezug; Gerichtsstand und ggf. Schiedsgerichtsvereinbarung.

Die vorstehende Checkliste ist nur als erste Übersicht und als Einstieg gedacht. In Zweifelsfällen kann es ratsam sein, einen Rechtsanwalt mit der Ausarbeitung des Vertrages zu betrauen.

Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Evtl. Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Ansprechpartner:

Michael Mißbach

Tel.: 0351/ 2802-198

Fax: 0351/ 2802-7198

E-Mail: missbach.michael@dresden.ihk.de