

Grundzüge des Rechts der Handelsvertreter nach deutschem Recht

Stand: Oktober 1999

Der Handelsvertreter als selbständiger Unternehmer

Handelsvertreter ist gemäß § 84 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 seine Tätigkeit und seine Arbeitszeit frei bestimmen kann, also nicht der sog. „angestellte Reisende“. Sozialversicherungsrechtlich sind Besonderheiten zu beachten; insoweit erhalten Sie Informationen bei den gesetzlichen Rentenversicherern.

Der Handelsvertretervertrag

Handelsvertreterverträge sind zwar auch mündlich wirksam, sollten aber schriftlich geschlossen werden. Der Handelsvertreter hat ein Recht auf einen schriftlichen Vertrag. Die Vertragsgestaltung ist häufig schwierig; die Einschaltung eines spezialisierten Anwalts ist hier sinnvoll. Bitte beachten Sie auch die Literaturhinweise am Ende dieses Merkblatts.

Die Pflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter muss sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen und hat dabei das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen. Er hat seinen Vertragspartner über alle wichtigen Angelegenheiten, insbesondere erfolgte Vermittlungen und Abschlüsse zu informieren.

Die Pflichten des Vertragspartner („Unternehmers“)

Der Vertragspartner hat grundsätzlich Anspruch auf Provisionen für die vermittelten und abgeschlossenen Geschäfte, sobald der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Wenn dem Handelsvertreter vertraglich ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist, erhält er auch Provisionen, wenn ohne seine Mitwirkung Geschäfte mit diesen Kunden oder in diesem Bezirk abgeschlossen werden. Steht fest, dass der Kunde nicht zahlt, oder kann der Unternehmer das Geschäft aus Gründen nicht ausführen, die er nicht zu vertreten hat, entfällt regelmäßig auch der Provisionsanspruch.

Regelmäßig soll der Unternehmer die Provisionsansprüche monatlich, spätestens bis zum nächsten Monatsende abrechnen. Außerdem kann der Handelsvertreter Auskunft über die

für den Provisionsanspruch wichtigen Umstände sowie einen Buchauszug fordern. Unter besonderen Umständen hat er auch einen Anspruch auf Bucheinsicht.

Die Beendigung des Vertrages

Beide Parteien können den Handelsvertretervertrag unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen ordentlich kündigen. Die Frist beträgt im ersten Vertragsjahr ein Monat, im zweiten Jahr zwei Monate, im dritten bis fünften Jahr drei Monate und nach dem fünften Jahr sechs Monate, und zwar jeweils zum Monatsende. Längere Fristen können im Vertrag vereinbart werden. Bei gerechtfertigter Kündigung aus wichtigem Grund müssen die Fristen nicht eingehalten werden.

Der Ausgleichsanspruch

Ob und in welcher Höhe ein Handelsvertreter bei seinem Ausscheiden einen Ausgleichsanspruch hat, hängt von zahlreichen Voraussetzungen ab, die in § 89 b HGB im einzelnen geregelt sind. Der Anspruch muss innerhalb eines Jahres geltend gemacht werden. Ein Ausgleichsanspruch besteht regelmäßig dann nicht, wenn der Handelsvertreter selber kündigt, es sei denn, die Fortsetzung kann dem Handelsvertreter aus Gesundheits- oder Altersgründen nicht mehr zugemutet werden oder das Verhalten des Unternehmers hat begründeten Anlass zur Kündigung gegeben.

Die Höhe des Ausgleichsanspruch hängt davon ab, welche Vorteile der Unternehmer aus dem vom Handelsvertreter aufgebauten und dem Unternehmer verbleibenden Kundstamm zukünftig ziehen wird und welche Provisionsverluste der Handelsvertreter dadurch zugleich erleidet. Außerdem muss die Ausgleichszahlung der Billigkeit entsprechen. Die Höchstgrenze für den Ausgleichsanspruch beträgt eine Jahresvergütung, die regelmäßig nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre berechnet wird. Besonderheiten gelten vor allem für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter.

Wettbewerbsverbote

Während des laufenden Vertragsverhältnisses darf der Handelsvertreter seinem Unternehmer keine Konkurrenz machen. Ein Verbot, das sich auf die Zeit nach Vertragsbeendigung bezieht, ist regelmäßig nur wirksam, wenn der Handelsvertreter dafür eine angemessene Entschädigung erhält.

Besonderheiten für spezielle Handelsvertreter

Besonderheiten und Abweichungen gelten vor allem für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter, Handelsvertreter im Nebenberuf und Einfirmenvertreter, außerdem für Auslandsvertreter. Innerhalb der EU sind die Bestimmungen des Handelsvertreterrechts durch die EG-Richtlinie vom 18.12.1986 weitgehend, aber nicht vollständig angeglichen.

Literaturhinweise (nur beispielhaft):

Küstner, Das neue Recht des Handelsvertreters, RdW-Schriftenreihe, Boorberg-Verlag (incl. Vertragsbeispiel)

Küstner, v. Manteuffel, Evers, „Heidelberger Musterverträge, Heft 5: Verträge mit Handelsvertretern“, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg

Detzer, Thamm, „Heidelberger Musterverträge, Heft 47: Verträge mit ausländischen Handelsvertretern, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg

Hinweis: Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer IHK - 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.

Ein Merkblatt der

Industrie- und Handelskammer Siegen, Koblenzer Straße 121, 57072 Siegen, <http://www.ihk-siegen.de>

Ansprechpartner:

*IHK Siegen, Geschäftsstelle Olpe, Seminarstr. 36, 57462 Olpe
Ass. Gabriela Pokall, ☎ 02761 9445-20, Telefax 02761 9445-40
E-Mail gabriela.pokall@siegen.ihk.de*

*Dominik Lengeling, ☎ 0271 3302-156, Telefax 0271 3302-400
E-Mail dominik.lengeling@siegen.ihk.de*