Hinweise zum Recht des Handelsvertreters

IHK Trier

Wir. Für Sie. In der Region.

Grundsätzliches

Als Handelsvertreter wird gem. § 84 Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) derjenige Kaufmann bezeichnet, der als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, Geschäfte für einen anderen Unternehmer zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Handelsvertreter in diesem Sinne kann auch eine Personengesellschaft (OHG, KG) oder eine juristische Person (AG, GmbH) sein.

Merkmale der Selbständigkeit des Handelsvertreters sind die freie Gestaltung der Tätigkeit als solcher und das Eingehen eines eigenen Unternehmerrisikos. Dadurch unterscheidet er sich vom angestellten Handelsreisenden. Seine Tätigkeit muss darüber hinaus auf eine gewisse Dauer angelegt sein.

Der Handelsvertreter handelt im Unterschied zum Eigenhändler im fremden Namen und auf fremde Rechnung. Er vermittelt Geschäfte durch sein Einwirken auf einen Dritten, das auf einen Geschäftsabschluss gerichtet ist und über die bloße Werbung hinausgeht. Der Vertragsschluss durch den Abschluss-Vertreter 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.

Registrierungspflicht

Eine Eintragung ins Handelsregister ist erst dann möglich und erforderlich, wenn der Geschäftsbetrieb eine gewisse Größe erreicht hat oder ein Eintragungszwang sich bereits aus der gewählten Rechtsform (GmbH, AG) ergibt. Kleinere Betriebe können sich freiwillig in das Handelsregister eintragen lassen können.

Arten der Handelsvertretung

Dem Bezirksvertreter nach § 87 Abs. 2 HGB ist ein bestimmter räumlicher Bezirk (oder Kundenkreis) für seine Tätigkeit zugewiesen. Er erhält seine Provision für alle in diesem Bezirk oder mit seinem Kundenstamm abgeschlossenen Geschäfte unabhängig davon, ob er am Abschluss mitgewirkt hat. Untervertreter im Sinne von § 84 Abs. 3 HGB werden für einen anderen Handelsvertreter, zumeist einen Generalvertreter des Unternehmers, tätig. Der inländische Unternehmer kann sich auch ausländischer Handelsvertreter, sog. „Auslandsvertreter“, bedienen. Wird deutsches Recht vereinbart, ergeben sich keine Besonderheiten. Kommt innerhalb der EU ausländisches Recht zur Anwendung, bleibt es aufgrund der EG-Richtlinie inhaltlich ebenfalls bei den zwingenden Vorschriften, die EG-Richtlinie 86/653 EWG vorgibt.

Bei einem Tätigwerden des Handelsvertreters außerhalb der EU kann das Vertragsverhältnis auch mit Unternehmen, die ihren Sitz in der EU haben, völlig frei gestaltet werden. Das gilt auch dann, wenn grundsätzlich deutsches Recht vereinbart wird. Zwingende Vorschriften können dann abbedungen werden.

Von einem Handelsvertreter im Nebenberuf im Sinne des § 92 b HGB spricht man dann, wenn die Tätigkeit neben einer anderen Erwerbstätigkeit oder möglicherweise auch neben einer Tätigkeit ohne Ertrag (Hausfrau, Student), ausgeübt wird. Sieht der Handelsvertretervertrag ausdrücklich eine Beauftragung als „Handelsvertreter im Nebenberuf“ vor, so finden die ansonsten zwingenden Vorschriften über Kündigungsfristen und Ausgleichsanspruch keine Anwendung. Der Vorschussanspruch kann dann vertraglich ausgeschlossen werden.

Für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter ergeben sich aus § 92 HGB besondere Bestimmungen hinsichtlich der Provision und des Ausgleichsanspruchs.

Der Handelsvertretervertrag

Der Handelsvertretervertrag kann grundsätzlich formfrei geschlossen werden. Es besteht jedoch ein beiderseitiger Anspruch darauf, dass der Inhalt des Vertrages sowie spätere Änderungen in eine vom anderen Teil unterzeichnete Urkunde aufgenommen werden. Der Unternehmer muss die erforderlichen Unterlagen, insbesondere Muster, Preislisten oder Werbemittel, zur Verfügung stellen. Ferner hat er dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben. Insgesamt besteht eine allgemeine Unterstützungs- und Treuepflicht. Der Handelsvertreter muss sich um die Vermittlung von Geschäften bemühen und die Interessen des Unternehmers umfassend wahrnehmen. Auch er muss seinerseits dem Unternehmer die erforderlichen Informationen geben. Hierzu gehört insbesondere die Mitteilung von Geschäftsvermittlungen oder -abschlüssen. Er ist gem. § 90 HGB hinsichtlich Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zur Verschwiegenheit verpflichtet. Schließlich darf er nicht zu dem Unternehmer in Wettbewerb treten, wenn dies schriftlich vereinbart ist und diese Abrede dem Handelsvertreter als Urkunde ausgehändigt worden ist.

Provision

Der Handelsvertreter erhält für seine Tätigkeit eine erfolgsabhängige Provision (§ 87 HGB). Der Provisionsanspruch bezieht sich auf alle während der Vertragslaufzeit abgeschlossenen Geschäfte, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, und zwar einschließlich der Nachbestellungen. Beim Bezirksvertreter kommt es innerhalb seines Bezirks auf sein Zutun nicht an. Der Anspruch entsteht, sobald der Unternehmer oder der Vertragspartner den Vertrag ausgeführt hat, endgültig jedoch erst bei Leistung des Vertragspartners. Nach § 87 Abs. 3 HGB besteht ein Provisionsanspruch auch für solche Geschäfte, die erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossen werden, aber noch über-wiegend auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind oder auf einem noch vor Vertragsbeendigung zugegangenen Vertragsangebot beruhen.

Der Provisionsanspruch bleibt auch bestehen, wenn der Unternehmer das Geschäft nicht oder anders als verabredet ausführt. Er entfällt jedoch, wenn der Unternehmer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat. Die Höhe der Provision richtet sich nach der Vereinbarung oder, wenn nichts vereinbart ist, nach dem üblichen Satz. Neben der Provision kann z. B. ein Fixum vereinbart werden.

Delkredereprovision

Ein Anspruch auf Delkredereprovision entsteht gem. § 86 b HGB, wenn sich der Handelsvertreter schriftlich eindeutig verpflichtet hat, für die Erfüllung der Verbindlichkeiten aus einem bestimmten Geschäft seiner Kunden einzustehen.

Das gilt nicht, wenn der Unternehmer oder der Kunde seine Niederlassung bzw., falls eine solche fehlt, seinen Wohnsitz im Ausland hat oder der Handelsvertreter zum Geschäftsabschluss unbeschränkt bevollmächtigt war. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn er eine eigene Vertriebsorganisation hat oder ihm ein Auslieferungslager übertragen wurde.

Buchauszug

Zur 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. Wird die Erteilung des Buchauszuges verweigert oder bestehen begründete Zweifel an seiner Richtigkeit oder Vollständigkeit, so kann der Handelsvertreter verlangen, dass entweder ihm oder einem von ihm bestimmten Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen Einsicht in die Geschäftsbücher und sonstigen Urkunden gewährt wird, soweit dies zur Überprüfung des Buchauszuges erforderlich ist.

Beendigung des Vertrages

Das Vertragsverhältnis endet durch Zeitablauf, ordentliche oder fristlose Kündigung gem. §§ 89, 89 a HGB, einvernehmliche Aufhebung oder den Tod des Handelsvertreters. Fällt der Unternehmer in Konkurs, ist dies ein wichtiger Kündigungsgrund nach § 89 a HGB.

Ausgleichsanspruch

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

- Der Unternehmer hat aus der Geschäftsbeziehung zu den geworbenen neuen Kunden bzw. der Erweiterung bestehender Kontakte noch erhebliche Vorteile. Ein Ausgleichsanspruch entfällt, wenn z. B. die vom Handelsvertreter vertriebene Ware aus dem Programm genommen wird.

- Die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entspricht. Dagegen können ein hohes Fixum während der Einarbeitung, hohe Aufwendungen des Unternehmers zur Markteinführung, eine ungewöhnlich hohe Provision oder die Wahrnehmung weiterer Vertretungen sprechen.

Der Anspruch beläuft sich auf maximal eine Jahresprovision, bemessen an der Durchschnittsprovision der letzten fünf Jahre. Bei kürzerer Vertragsdauer ist die Dauer der Tätigkeit maßgebend. Der Ausgleichsanspruch ist ausgeschlossen, wenn der Unternehmer den Vertrag aus wichtigem Grund gekündigt hat. Er besteht ferner nicht, wenn der Handelsvertreter kündigt, es sei denn, ihm ist die weitere Tätigkeit aus Alters- oder Gesundheitsgründen nicht mehr zumutbar.

Der Ausgleichsanspruch ist ebenfalls ausgeschlossen, wenn der Unternehmer und der Handelsvertreter nach Vertragsbeendigung vereinbaren, dass anstelle des Handelsvertreters ein Dritter in das Vertragsverhältnis eintreten soll.

Wettbewerbsabrede

Handelsvertreter können grundsätzlich nach Vertragsende zum Unternehmer in Wettbewerb treten. Vertraglich kann jedoch für längstens zwei Jahre ein Wettbewerbsverbot vereinbart werden. Der Handelsvertreter hat dann Anspruch auf eine angemessene Entschädigung für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung.

Rechtshinweis
Die Veröffentlichung von Merkblättern ist ein Service der IHK Trier für ihre Mitgliedsunternehmen. Dabei handelt es sich um eine zusammenfassende Darstellung der rechtlichen Grundlagen, die nur erste Hinweise enthält und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Eine anwaltliche Beratung im Einzelfall kann dadurch nicht ersetzt werden. Obwohl dieses Merkblatt mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.