

# **Das Recht der Handelsvertreter Eine Einführung**

von Rechtsanwalt Andreas Karsten  
Karsten+Schubert Rechtsanwälte

Stand: 2007

# Das Recht der Handelsvertreter - Eine Einführung

<b>1. Definition .....</b>	<b>2</b>
<b>2. Arten der Handelsvertretertätigkeit .....</b>	<b>3</b>
2.1 Einfirmen- oder Mehrfirmenvertreter .....	3
2.2 Vermittlungs- oder Abschlussvertreter .....	3
2.3 Bezirks- und Alleinvertreter .....	3
<b>3. Pflichten des Handelsvertreters .....</b>	<b>4</b>
3.1 Vermittlungs- und Abschlusspflicht .....	4
3.2 Interessenwahrnehmungspflicht .....	4
3.3 Informationspflicht .....	4
3.4 Konkurrenzverbot .....	4
3.5 Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	4
3.6 Verschwiegenheitspflicht .....	5
3.7 Gewerbeanmeldung, Steuernummer, Rentenversicherung .....	5
<b>4. Pflichten des Unternehmers .....</b>	<b>5</b>
4.1 Provisionszahlungspflicht .....	5
4.2 Unterstützung des Handelsvertreters .....	6
4.3 Nachrichtenpflicht .....	7
4.4 Pflicht zur Rücksichtnahme .....	7
<b>5. Beendigung des Handelsvertretervertrags .....</b>	<b>7</b>
5.1 Beendigung durch Zeitablauf .....	7
5.2 Beendigung durch Aufhebungsvertrag .....	7
5.3 Beendigung durch ordentliche Kündigung .....	7
5.4 Beendigung durch fristlose Kündigung .....	8
<b>6. Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung .</b>	<b>9</b>

## 1. Definition

Das Recht der Handelsvertreter ist im Handelsgesetzbuch (HGB) geregelt, dort in den §§ 84ff. und 93ff.

Handelsvertreter ist, wer

### *a. ein Gewerbe betreibt*

Unter Gewerbe versteht man jede erlaubte selbständige zum Zwecke der Gewinnerzielung vorgenommene nach außen erkennbare Tätigkeit, die planmäßig und für eine gewisse Dauer ausgeübt wird und kein „freier Beruf“ wie Anwalt, Architekt oder Arzt ist.

### *b. selbständig ist.*

Als selbständig gilt, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit und seine Arbeitszeiten bestimmen kann. Der Handelsvertreter trägt sein eigenes Risiko und kann auch eine Personengesellschaft (OHG, KG) oder eine juristische Person (GmbH, AG) sein.

### *c. Geschäfte für den Unternehmer vermittelt (dann ist er Vermittlungshandelsvertreter) oder in dessen Namen abschließt (sog. Abschlusshandelsvertreter)*

### *d. ständig mit den Geschäften des Unternehmers betraut ist (ansonsten ist er eher Makler)*

Der Handelsvertreter ist in der Regel auch Kaufmann, so dass er die handelsrechtlichen Vorschriften zu beachten hat, vor allem die kaufmännische Buchführung und erhöhte Sorgfaltspflichten im geschäftlichen Verkehr. § 1 HGB legt fest, dass jeder Gewerbetreibende Kaufmann ist, es sei denn, dass sein Unternehmen einem nach Art und Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert. Für die Abgrenzung zwischen Kaufmann und Nicht-Kaufmann sprechen fol-

gende Anhaltspunkte: Vielfalt der Produktpalette, Umfang der Geschäftsbeziehungen, Umsatz, Zahl der Beschäftigten, Inanspruchnahme von Kredit etc.

Der Vertrag zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter bedarf grundsätzlich keiner besonderen Form. Jeder Vertragspartner kann aber verlangen, dass der Inhalt des Vertrags schriftlich festgehalten wird. Wir raten dazu, von dieser Möglichkeit auf jeden Fall Gebrauch zu machen, um spätere Streitigkeiten um Recht und Pflichten aus dem Vertragsverhältnis zu vermeiden.

## **2. Arten der Handelsvertretertätigkeit**

### **2.1 Einfirmen- oder Mehrfirmenvertreter**

Der Einfirmenvertreter wird nur für ein einziges Unternehmen tätig, z.B. weil dieses Unternehmen über ein so vielfältiges Sortiment verfügt, dass der Handelsvertreter damit voll ausgelastet ist. Ein Mehrfirmenvertreter vertritt dagegen mehrere Unternehmen gleichzeitig. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, darf er keine Produkte miteinander konkurrierender Unternehmen vertreten.

### **2.2 Vermittlungs- oder Abschlussvertreter**

Der Vermittlungsvertreter ist lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut, während der Abschlussvertreter den Vertragsschluss im Namen des Unternehmers herbeiführen kann.

### **2.3 Bezirks- und Alleinvertreter**

Bezirksvertretern ist ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis von Unternehmer fest zugewiesen. Er hat auch einen Anspruch auf Provisionen, wenn ohne seine Mitwirkung in seinem Bezirk Verträge geschlossen werden.

Der Alleinvertreter ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. D.h. dass der Alleinvertreter einen Anspruch darauf hat, dass die von ihm vertretene Firma in seinem Bezirk weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig wird. Einzelheiten hierzu sollten in dem Handelsvertretervertrag zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmen geregelt werden.

### **3. Pflichten des Handelsvertreters**

#### **3.1 Vermittlungs- und Abschlusspflicht**

Der Handelsvertreter ist dazu verpflichtet, sich selbständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen.

#### **3.2 Interessenwahrnehmungspflicht**

Bei der Ausübung seiner Tätigkeit hat der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und sich nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Insbesondere muss der Handelsvertreter dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen übermitteln und den vom Unternehmer erteilten Weisungen nachkommen.

#### **3.3 Informationspflicht**

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, Geschäftsvermittlungen und –abschlüsse sowie etwaige Vertragsverletzungen dem Unternehmer unverzüglich mitzuteilen.

#### **3.4 Konkurrenzverbot**

Dieses Verbot ergibt sich aus der Pflicht zur Interessenwahrnehmung. Der Handelsvertreter, egal ob Einfirmen- oder Mehrfirmenvertreter, darf nicht im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens selbst oder für eine Konkurrenzfirma tätig sein. Dies gilt auch dann, wenn es darüber keine vertragliche Regelung gibt. Vertraglich können darüber hinaus auch Erweiterungsverbote auf Substitutionsprodukte vereinbart werden, z.B. darf ein Handelsvertreter für Butter nicht gleichzeitig Margarine des Konkurrenten vertreten.

#### **3.5 Nachvertragliches Wettbewerbsverbot**

Das vertragliche Wettbewerbsverbot erlischt mit der Beendigung des Handelsvertretervertrags. Gleichwohl kann das Unternehmen ein Interesse haben, dass der Handelsvertreter eine konkurrierende Tätigkeit auch nach Beendigung des Vertrags unterlässt. Insoweit kann mit dem Handelsvertreter ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart werden, jedoch nur unter 3 Voraussetzungen:

- Die Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots ist auf maximal 2 Jahre beschränkt,
- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot darf nur das Vertragsgebiet des Handelsvertreters umfassen, und
- es muss dem Handelsvertreter eine sog. Karenzentschädigung gezahlt werden.

### **3.6 Verschwiegenheitspflicht**

Während und nach der Beendigung des Handelsvertretervertrags dürfen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers ohne dessen Einwilligung weder für eigene Zwecke verwertet noch Dritten mitgeteilt werden.

### **3.7 Gewerbeanmeldung, Steuernummer, Rentenversicherung**

Das Gewerbe ist beim zuständigen Wirtschafts- und Ordnungsamt anzumelden und eine Steuernummer beim Finanzamt zu beantragen.

Seit dem 01. Januar 1999 müssen „arbeitnehmerähnliche“ Selbständige die vollen Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zahlen. Ob eine „arbeitnehmerähnliche“ Selbständigkeit vorliegt, ist im Einzelfall zu ermitteln.

## **4. Pflichten des Unternehmers**

### **4.1 Provisionszahlungspflicht**

Der Unternehmer ist zur Zahlung von Provisionen verpflichtet wenn

- ein wirksamer Vertrag mit dem Dritten abgeschlossen wurde und
- die Tätigkeit des Handelsvertreters für diesen Abschluss kausal war, d.h. auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist und
- der Vertrag mit dem Dritten ausgeführt worden ist (entfällt bei Nichtleistung des Dritten oder wenn die Leistung unmöglich ist) oder
- ein Scheitern des Vertrags vom Unternehmer zu vertreten, d.h. von ihm verschuldet war.

Das Gesetz knüpft die Provisionszahlungspflicht grundsätzlich an die Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer an. Davon wird aber bei der Gestaltung von Handelsvertreterverträgen in der Regel abgewichen, indem sie die Provisionszahlungspflicht erst mit Ausführung des Geschäfts durch den Dritten entstehen lässt. Vielfach ist dies also der Eingang der Zahlung des Kunden. Eine derartige Regelung ist rechtlich zulässig. Allerdings hat der Handelsvertreter in einem solchen Fall einen Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss.

Die Provision ist von dem Entgelt zu berechnen, das der Dritte dem Unternehmer zu leisten hat. Wurde keine Provisionshöhe vereinbart, so ist der übliche Satz als vereinbart anzusehen.

Der Unternehmer hat regelmäßig über die Provisionen abzurechnen und dem Handelsvertreter die erforderlichen Informationen zu erteilen. Der Handelsvertreter hat in diesem Zusammenhang einen (unabdingbaren) Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs.

## **4.2 Unterstützung des Handelsvertreters**

Das Unternehmen muss dem Handelsvertreter alle zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen, Geschäftsbedingungen zur Verfügung stellen.

Ein Unternehmen in der Textilbranche kann vom Handelsvertreter nicht verlangen, dass dieser einen Kaufpreis für die Musterkollektionen zahlt, die er zur Vorführung bei den Kunden benötigt. Dies war zwar jahrelang Praxis in dieser Branche, aber das OLG München entschied am 03. März 1999 (7 U 6158/98), dass eine unentgeltliche Überlassung der Muster für die Unternehmen verpflichtend sei vor dem Hintergrund der Änderung des HGBs im Jahre 1990. Dies könne nicht durch vertragliche Absprachen wieder beschränkt werden. So solle vermieden werden, dass dem wirtschaftlich schwächeren Vertragspartner in unangemessener Weise das Vertriebsrisiko für die Produkte aufgebürdet werde.

### **4.3 Nachrichtspflicht**

Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben, so etwa über Annahme oder Ablehnung eines Geschäfts, Produktionsänderungen, Änderungen der Preisgestaltung, Lieferbedingungen, Konstruktionszeichnungen etc.

### **4.4 Pflicht zur Rücksichtnahme**

Die Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters korrespondiert mit der Pflicht des Unternehmers zur Rücksichtnahme. Hierunter fällt u. a., dass der Unternehmer nicht willkürlich und ohne vernünftige und einleuchtende Gründe ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft ablehnen darf. Auch darf er nicht willkürlich schlechte Waren liefern und dadurch die bisherigen Verdienstmöglichkeiten des Handelsvertreters nachhaltig beeinflussen.

## **5. Beendigung des Handelsvertretervertrags**

Das Handelsvertreterverhältnis endet entweder durch Zeitablauf, durch vertragliche Aufhebung, durch ordentliche Kündigung oder durch außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund.

### **5.1 Beendigung durch Zeitablauf**

Ist der Handelsvertretervertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, so endet er analog § 620 BGB mit Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde.

### **5.2 Beendigung durch Aufhebungsvertrag**

Während der Dauer des Vertrags haben die Parteien als Ausdruck der Vertragsfreiheit immer die Möglichkeit, eine gegenseitige Aufhebung des Handelsvertretervertrags zu vereinbaren, und dies unbeschadet der gesetzlich vorgesehenen Frist für eine ordentliche Kündigung.

### **5.3 Beendigung durch ordentliche Kündigung**

Das Recht zur ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags ist in § 89 HGB geregelt. Danach kann ein Handelsvertretervertrag, der auf unbestimmte Zeit geschlossen wurde, „im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und im dritten bis fünften Jahr mit

einer Frist von drei Monaten gekündigt werden.“ Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren aufwärts kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von 6 Monaten gekündigt werden. Soweit vertraglich nicht anders vereinbart, ist die Kündigung nur für den Schluss eines Kalendermonats zulässig.

#### **5.4 Beendigung durch fristlose Kündigung**

Auch wenn Handelsvertreterverträge in der Regel über einen längeren Zeitraum oder sogar auf unbestimmte Zeit geschlossen werden, kann dadurch das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund nicht ausgeschlossen werden.

Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem Kündigenden die Fortsetzung des Vertrags bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann.

Der Handelsvertreter darf z.B. fristlos aus wichtigen Grund kündigen, wenn der Unternehmer fortgesetzt mangelhafte Vertragsprodukte liefert, bei sittlich verwerflicher Geschäftsführung, bei nachhaltiger Leistungsverweigerung, bei begründetem Verdacht nachhaltiger vertragswidriger Abrechnungen sowie bei ungerechtfertigter Verletzung des dem Handelsvertreter zugewiesenen Vertragsgebiets, bei eigenmächtiger schwerwiegender Provisionskürzung, bei erheblichen Produktionseinschränkungen des Unternehmens sowie bei Gesamtvollstreckungsantrag des Unternehmens.

Das Unternehmen ist in folgenden Fällen zur fristlosen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigt: grob eigennützige Missachtung der Interessen des Unternehmers, versuchte Abwerbung eines anderen Handelsvertreters des Unternehmens zugunsten eines Mitbewerbers, Nichtbefolgung von berechtigten Weisungen des Unternehmers, Beleidigung des Unternehmers oder leitender Angestellter, heimliche Nichtmeldung von Geschäftsabschlüssen und Sachverhalten, die für den Unternehmer von besonderer Wichtigkeit sind, nachhaltige Verletzung des Konkurrenzverbots, Gewährung unzulässiger Preisnachlässe oder Entgegennahme zusätzlicher Provisionen von Kunden, Verbreitung kreditschädigender Gerüchte über das Unternehmen sowie bei Insolvenz des Handelsvertreters.

## 6. Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung

Dem Handelsvertreter steht bei Beendigung des Vertragsverhältnisse ein Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB zu.

Der Ausgleichsanspruch ist eine Gegenleistung für Vorteile, die der Unternehmer durch die Tätigkeit des Handelsvertreters erlangt hat und nach der Vertragsbeendigung ohne fortlaufende Provisionsverpflichtungen einseitig nutzen kann.

Voraussetzungen:

- Der Handelsvertreter muss für den Unternehmer neue Kunden geworben haben und der Unternehmer muss daraus nach Beendigung des Vertrags erhebliche Vorteile ziehen
- Der Handelsvertreter verliert Provisionsansprüche, die er bei Fortsetzung des Vertragsverhältnisses aus künftigen Geschäften gehabt hätte
- Der Ausgleichsanspruch muss unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entsprechen
- Die Höhe des Ausgleichsanspruchs ist begrenzt auf eine Jahresprovision (bzw. sonstige Jahresvergütung), berechnet nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre.

Ausschlussgründe:

- Eigenkündigung des Handelsvertreters. Ausnahmen: Das Verhalten des Unternehmers hat begründeten Anlass zur Kündigung gegeben oder die Fortsetzung des Vertrags ist auf Grund von Alter oder Krankheit dem Handelsvertreter nicht zumutbar. An den begründeten Anlass sind weniger strenge Anforderungen zu stellen als an den wichtigen Kündigungsgrund, auch unverschuldetes oder sogar rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers kann ausreichen. Entscheidend ist, ob dadurch eine für den Handelsvertreter nach Treu und Glauben nicht mehr hinnehmbare Situation entstanden ist.

- Berechtigte Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer,
- Vereinbarung des Handelsvertreters über den Eintritt eines Dritten in das Handelsvertreterverhältnis,
- Abschluss einer entsprechenden vertraglichen Vereinbarung zwischen Handelsvertreter und Unternehmer, aber nicht im Voraus, also vor Beendigung des Vertrags. Grund: keine Ausnutzung wirtschaftlicher Abhängigkeit während des Vertragsverhältnisses. Wirksam sind Vereinbarungen nach Beendigung des Vertrags oder Vereinbarungen in einem Aufhebungsvertrag, die gleichzeitig den Vertrag beenden.



2010 Karsten+Schubert Rechtsanwälte



info@karstenundschubert.de  
www.karstenundschubert.de



fon: +49 (0)30 69517378  
fax: +49 (0)30 69517379



Schlesische Str. 26  
D-10997 Berlin