

Grundzüge des Handelsvertreterrechts (Warenvertreter)

Inhalt:

1. Was ist ein Handelsvertreter?
2. Der Handelsvertretervertrag
3. Welche Pflichten hat der Handelsvertreter?
4. Welche Pflichten hat der Unternehmer?
5. Wie wird ein Handelsvertreter vergütet?
6. Die Beendigung des Vertrages
7. Der Ausgleichsanspruch
8. Wettbewerbsabreden
9. Verjährung
10. Der Vertreter ausländischer Unternehmen

1. Was ist ein Handelsvertreter?

Handelsvertreter ist nach § 84 des Handelsgesetzbuches (HGB), wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Erforderlich ist also eine **beständige Tätigkeit**. Wird der Vermittler nur von Fall zu Fall für ein Unternehmen tätig, ist er ein Makler (Regelungen dazu finden sich in §§ 93 ff. HGB).

Zweites wichtiges Merkmal des Handelsvertreters ist die **Selbständigkeit**. Diese liegt vor, wenn der Vermittler seine Tätigkeit im Wesentlichen frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen kann. Liegt diese Voraussetzung nicht vor, gilt der Vermittler als Angestellter (auch „Reisender“ genannt). In diesem Falle bestehen sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten. Beachten Sie bitte auch unser Merkblatt zur Scheinselbständigkeit.

2. Der Handelsvertretervertrag

Handelsvertreterverträge können formlos geschlossen werden - auch mündlich geschlossene Handelsvertreterverträge sind also wirksam. Die Übernahme eines Delkredere, bei der sich der Handelsvertreter verpflichtet, für die Erfüllung des Geschäftes dem Unternehmer einzustehen, bedarf allerdings der Schriftform (§ 86b Abs. 1 HGB).

Gleiches gilt für die Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes des Handelsvertreters (§ 90a Abs. 1. S. 1 HGB). Auch wenn das Gesetz ansonsten keine Form vorschreibt, kann nach § 85 HGB jeder Vertragspartner von dem anderen eine schriftliche Urkunde über den Inhalt des Vertrages verlangen. Die Weigerung des Unternehmers kann Anlass für eine Kündigung des Vertrages durch den Handelsvertreter geben, ohne dass dieser seinen Ausgleichsanspruch verliert.

3. Welche Pflichten hat der Handelsvertreter?

Der Handelsvertreter muss sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss der ihm übertragenen Geschäfte 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 einzelnen Aufgaben zur Erfüllung dieser Pflichten sollten sich detailliert aus dem Vertrag ergeben.

4. Welche Pflichten hat der Unternehmer?

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen unentgeltlich zur Verfügung stellen. Er hat dem Handelsvertreter darüber hinaus die erforderlichen Informationen zu erteilen. So muss er ihn innerhalb einer angemessenen Frist informieren, wenn der Umfang der Geschäfte wesentlich geringer sein wird, als der Handelsvertreter es normalerweise hätte erwarten dürfen. Auch über die Annahme oder Ablehnung eines vermittelten Geschäftes muss er den Handelsvertreter in Kenntnis setzen (§ 86 HGB). Abweichungen von diesen Vorgaben sind unwirksam (§ 86a Abs. 3 HGB).

5. Wie wird ein Handelsvertreter vergütet?

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle von ihm vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte. Wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist, hat er einen Provisionsanspruch auch für jene Geschäfte, die darin ohne seine Mitwirkung abgeschlossen werden (§ 87 Abs. 1, 2 HGB). Provisionsvereinbarungen sind grundsätzlich frei gestaltbar. Die Provisionsvergütung ist nicht zwingend, vielmehr sind auch Sondervereinbarungen über spezielle Vergütungsformen möglich, beispielsweise ein Fixum, Entgelte für die Betreuung und Pflege von Kundenbeständen oder Gewinnbeteiligungen.

Der Provisionsanspruch entfällt, wenn fest steht, dass der von dem Handelsvertreter akquirierte Kunde das vermittelte Geschäft nicht erfüllt oder wenn der Geschäftsabschluss aus Gründen unterbleibt, die der Unternehmer nicht zu vertreten hat. Der Handelsvertreter hat nach dem HGB Anspruch auf eine monatliche Provisionsabrechnung (§ 87c Abs. 1 HGB). Dieser Zeitraum kann vertraglich auf bis zu drei Monate verlängert werden. Die Abrechnung hat spätestens bis zum Ende des nächsten Monats und schriftlich zu erfolgen. Sie muss beinhalten, in welcher Höhe dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch zusteht und wie sich dieser zusammensetzt und errechnet. Für den Handelsvertreter nachteilige Abweichungen sowie der Ausschluss der vorgenannten Regelungen sind von Gesetzes wegen unzulässig.

6. Die Beendigung des Vertrages

Ein auf bestimmte Zeit abgeschlossener Vertrag endet mit Zeitablauf. Ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Vertrag kann innerhalb der Fristen des § 89 Abs. 1 HGB gekündigt werden. Die gesetzliche Kündigungsfrist beträgt im ersten Vertragsjahr einen Monat, im zweiten Jahr zwei Monate, im dritten bis fünften Jahr drei Monate und nach dem fünften Jahr sechs Monate. Die Kündigung ist jeweils zum Monatsende zulässig, soweit keine abweichende Vereinbarung getroffen worden ist. Längere Kündigungsfristen können im Vertrag vereinbart werden, nicht aber kürzere. Bei gerechtfertigter Kündigung aus wichtigem Grund müssen die Fristen nicht eingehalten werden.

7. Der Ausgleichsanspruch

Gemäß § 89b HGB hat der Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung unter den dort genannten Voraussetzungen gegen den Unternehmer einen Ausgleichsanspruch. Hiermit soll dem Handelsvertreter die Schaffung eines Kundenstammes vergütet werden, die durch die bezahlten Provisionen noch nicht abgegolten ist. Über die Anspruchsvoraussetzungen informiert unser Merkblatt „Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters“.

8. Wettbewerbsabreden

Während des laufenden Vertragsverhältnisses darf der Handelsvertreter nicht in Wettbewerb zu dem von ihm vertretenen Unternehmen treten. Anderes gilt nur, wenn ihm der Unternehmer den Vertrieb von Konkurrenzprodukten ausdrücklich gestattet. Verstöße gegen dieses Wettbewerbsverbot können den Unternehmer zu einer fristlosen Kündigung des Vertrages berechtigen. Ein Wettbewerbsverbot, das sich auf die Zeit nach Vertragsbeendigung bezieht, ist nach § 90a Abs. 1 HGB regelmäßig nur wirksam, wenn eine schriftliche Vereinbarung vorliegt. Dem Handelsvertreter steht in diesem Falle eine angemessene Entschädigung zu. Das Wettbewerbsverbot kann längstens für zwei Jahre ab Vertragsbeendigung vereinbart werden. Es darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis beziehen. Auch hier ist eine für den Handelsvertreter nachteilige Abweichung nach dem Willen des Gesetzgebers nicht möglich.

9. Verjährung

Grundsätzlich gilt eine dreijährige Verjährungsfrist (§ 195 BGB). Abkürzungen der Verjährungsfristen sind zulässig, soweit beide Vertragspartner gleich behandelt werden. Die Verjährung des Ausgleichsanspruches darf aber nicht kürzer vereinbart werden, als die Ausschlussfrist von einem Jahr gemäß § 89b Abs. 4 HGB.

10. Der Vertreter ausländischer Unternehmen

Schätzungen der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V. (CDH) zufolge, vertreten derzeit fast 50% aller Handelsvertretungen mindestens ein ausländisches Unternehmen in Deutschland. Bei der Vertretung eines ausländischen Unternehmens stellt sich zunächst die Frage, welches Recht auf diesen Vertrag Anwendung findet oder finden soll. Wenn die Vertragspartner sich hierüber nicht vertraglich geeinigt haben, gilt in aller Regel das Recht des Staates, in dem der Handelsvertreter zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses seine Niederlassung hat. Innerhalb der europäischen Staaten ist durch die europäische Handelsvertreterrichtlinie weitgehend ein einheitlicher Schutzstandard für den Handelsvertreter gewährleistet. Dies heißt aber nicht, dass die Handelsvertreterrechte der verschiedenen Staaten der EU identisch sind. So sehen die Handelsvertreterrechte der EU-Mitgliedsstaaten durchaus unterschiedliche Regelungen etwa zu den mit einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot verbundenen Fragen sowie zu der Maximalhöhe des Ausgleichsanspruchs vor.

Stand: August 2015

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

Mitgliedsunternehmen der IHK Bonn/Rhein-Sieg erteilt weitere Information:

Detlev Langer, Tel: 0228/2284 134, Fax: 0228/2284-222, Mail: langner@bonn.ihk.de
Tamara Engel, Tel: 0228/2284 208, Fax: 0228/2284-222, Mail: engel@bonn.ihk.de
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn, www.ihk-bonn.de

Verantwortlich: Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld, www.bielefeld.ihk.de