

## Handelsvertreter-Vertrag (Muster)

### Vorbemerkung

Einen gebrauchsfertigen Handelsvertretervertrag kann es nicht geben; zu vielfältig sind die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Herstellern und Handelsvertretern im Wirtschaftsleben. Aus diesen Gründen ist der folgende Vertragsentwurf lediglich als eine erste Anregung gedacht. Gestaltungsalternativen sollten mit einem Rechtsanwalt abgestimmt werden, um Zweckmäßigkeit und Vollständigkeit individuell zu sichern.

Die in Klammern - { } stehenden Angaben müssen durch die für die Vertragspartner geltenden Daten ersetzt werden.

### Handelsvertretervertrag

zwischen der Firma ... {Firma und Sitz des Geschäftsherrn}  
- nachfolgend Unternehmen genannt -

und

Herrn/Firma ... {Name des Handelsvertreters}  
- nachfolgend Handelsvertreter genannt -

### § 1 Rechtliche Stellung des Handelsvertreters

(1) Der Handelsvertreter übernimmt als Bezirksvertreter/Alleinvertreter die Vertretung des Unternehmens im Bezirk.... Die genaue Begrenzung dieses Bezirks ergibt sich aus dem als Anlage diesem Vertrag beigefügten Kartenausschnitt {Anlage}. Änderungen des Vertretungsbezirks bedürfen zu ihrer Wirksamkeit eines von beiden Vertragspartnern unterzeichneten Nachtrags zu diesem Vertrag.

(2) Das Unternehmen ist/nicht berechtigt, im übertragenen Vertretungsbezirk selbst oder durch beauftragte Dritte tätig zu werden. Für die Provisionsansprüche des Handelsvertreters aus Geschäften, die ohne seine Mitwirkung unmittelbar durch das Unternehmen oder beauftragte Dritte zustande kommen, gilt § 4 Abs. 1 dieses Vertrages.

(3) Die Vertretung erstreckt sich auf sämtliche/die in der Anlage zu diesem Vertrag {Anlage} aufgeführten /Erzeugnisse des Unternehmens die gegenwärtig zu ihrem Produktions- und Verkaufsprogramm gehören. Hinsichtlich der Einbeziehung von Erzeugnissen des Unternehmens, die künftig zu ihrem Produktions- und Verkaufsprogramm gehören werden, bedarf es zu gegebener Zeit eines Nachtrags zu diesem Vertrag.

(4) Das Unternehmen ist verpflichtet, in einer Anlage zu diesem Vertrag alle Kunden, mit denen sie bereits bei Vertragsbeginn dauernde Geschäftsbeziehungen unterhalten hat, einschließlich der jeweils mit diesen Kunden in den letzten 12 Monaten vor Beginn des Vertrages erzielten Umsätze zu verzeichnen.

(5) Der gesamte im Vertretungsbezirk im Zeitpunkt des Inkrafttretens dieses Vertrages vorhandene Kundenstamm wird vom Handelsvertreter zur weiteren Betreuung übernommen.

### § 2 Pflichten des Handelsvertreters

(1) Der Handelsvertreter hat im übertragenen Vertretungsbezirk die Aufgabe, im Namen und für Rechnung des Unternehmens Verkaufsgeschäfte abzuschließen/zu vermitteln. Dabei hat er die Interessen des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und sich nach besten Kräften für eine Umsatzausweitung und Umsatzsteigerung einzusetzen. Er hat die Geschäftsbeziehungen mit den potentiellen Kunden des Unternehmens zu pflegen und diese regelmäßig zu besuchen. Der Handelsvertreter ist/nicht zum Inkasso berechtigt.

(2) Der Handelsvertreter hat dem Unternehmen von jeder Geschäftsvermittlung/von jedem Geschäftsabschluss im regelmäßigen Turnus Nachricht zu geben und das Unternehmen über bestehende Geschäftsanbahnungen durch Übersendung von Kopien der Korrespondenz bzw. durch Aktenvermerke laufend zu unterrichten. Handelt es sich bei Geschäftsanbahnungen oder Geschäftsvermittlungen/Geschäftsabschlüssen um neue Kunden, so ist das Unternehmen darauf besonders hinzuweisen. Der Handelsvertreter hat darüber hinaus dem Unternehmen einmal im Monat über die Ergebnisse

seiner Tätigkeit und über die Marktlage zu berichten. Auf Anforderung des Unternehmens ist der Handelsvertreter in besonderen Fällen verpflichtet, besondere Auskünfte zu erteilen. Dies kann unter anderem dann der Fall sein, wenn der Umsatz stagniert bzw. nicht genügend steigt.

(3) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Bonität der vorhandenen oder möglichen Kunden im Rahmen seiner Möglichkeiten zu prüfen und die Bemühungen des Unternehmens zur Feststellung der Zahlungsfähigkeit zu unterstützen. Zweifel an der Bonität eines vorhandenen oder möglichen Kunden sind dem Unternehmen unverzüglich anzuzeigen. Zur Einschaltung von Kreditauskunftsdiensten o.ä. ist er nicht verpflichtet.

(4) Der Handelsvertreter verpflichtet sich, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens zu wahren und die Unterlagen die sich auf diese und das Handelsvertreterverhältnis beziehen, so aufzubewahren, dass sie Dritten nicht zugänglich sind. Er hat über alle während der Vertragsdauer erworbenen Kenntnisse, über Geschäftsvorgänge und interne, insbesondere vertrauliche Angelegenheiten auch nach Vertragsende Stillschweigen zu bewahren.

(5) Die Vertretung wird dem Handelsvertreter persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, die Ausübung der Handelsvertretung ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens auf einen Dritten zu übertragen oder die Ausübung der Handelsvertretung durch einen Dritten stillschweigend zu dulden. Geht die Einzelfirma des Handelsvertreters in andere Hände über, so führt dies mangels ausdrücklicher Zustimmung des vertretenden Unternehmens nicht gleichzeitig auch zu einem Übergang des Handelsvertretervertrages auf den neuen Firmeninhaber.

(6) Entsprechendes gilt auch dann, wenn der Handelsvertreter als Vertragspartner dieses Handelsvertretervertrages seine Einzelfirma in eine Gesellschaft umwandelt. Ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens geht das Vertragsverhältnis in solchen Fällen nicht automatisch auf die Gesellschaft über.

(7) Der Handelsvertreter ist berechtigt, mit Untervertretern oder angestellten Reisenden Verträge abzuschließen, deren er sich zur Erfüllung seiner Vertragspflichten als Erfüllungshelfen bedienen will.

### **§ 3 Pflichten des Unternehmens**

(1) Das Unternehmen hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit nach besten Kräften zu unterstützen und ihm stets die erforderlichen Informationen und Auskünfte zu geben. Bei der Ausübung seines Weisungsrechts hat das Unternehmen der selbständigen Stellung des Handelsvertreters Rechnung zu tragen. Zu den erforderlichen Informationen und Auskünften gehört alles, was für die Tätigkeit und die Vergütungsansprüche des Handelsvertreters von wesentlicher Bedeutung ist (z. B. Änderungen der Produkte, der Preise bzw. der Geschäftsbedingungen, besondere Werbemaßnahmen). Das Unternehmen ist insbesondere verpflichtet, den Handelsvertreter rechtzeitig von Betriebsumstellung, Arbeitsüberhäufung, Fertigungs- oder Rohstoffschwierigkeiten oder ähnlichem in Kenntnis zu setzen, damit sich der Handelsvertreter im Hinblick auf seine Vermittlungs- bzw. Abschlussstätigkeit den jeweiligen Gegebenheiten anpassen kann.

(2) Das Unternehmen ist verpflichtet, dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen (Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, Geschäftsbedingungen sowie ...etc.) unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, jeweils zu ergänzen und auf dem neusten Stand zu halten. Diese Unterlagen bleiben Eigentum des Unternehmens, soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht sind.

(3) Dem Handelsvertreter sind unverzüglich Kopien der mit bezirkszugehörigen Kunden oder Interessenten geführten Schriftwechsel zu übersenden; über Verhandlungen und geplante Geschäfte mit bezirkszugehörigen Kunden oder Interessenten, die im Einverständnis des Handelsvertreters oder ohne dessen Mitwirkung geführt werden, ist der Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten.

(4) Das Unternehmen ist verpflichtet, alle zustande gekommenen provisionspflichtigen Geschäfte auszuführen. Es hat Sorge zu treffen, dass vom Handelsvertreter vermittelte/abgeschlossene Geschäfte auch ordnungsgemäß abgewickelt werden können. Die Ausführungen abgeschlossener Geschäfte kann nur dann abgelehnt werden, wenn der Handelsvertreter schon vor dem Abschluss darauf hingewiesen wurde, dass der Abwicklung besondere Schwierigkeiten entgegenstehen. Wird ein vom Handelsvertreter vermitteltes oder abgeschlossenes Geschäft ganz oder teilweise nicht ausgeführt, ist

dies dem Handelsvertreter mitzuteilen. Er ist auch darüber zu informieren, worauf die Nichtausführung beruht. Die Rechtsfolgen der ganzen oder teilweisen Nichtausführung bestimmen sich nach § 6.

(5) Zu den erforderlichen Informationen im Sinne des Abs. 1 gehört auch, den Handelsvertreter über geplante Kooperationen bzw. Fusionen mit anderen Firmen oder eine beabsichtigte Veräußerung oder Stilllegung des Unternehmens so rechtzeitig in Kenntnis zu setzen, dass er in seinen unternehmerischen Dispositionen - insbesondere im Hinblick auf die Ausübung seines Kündigungsrechts - nicht beeinträchtigt wird.

#### **§ 4 Provisionspflichtige Geschäfte**

(1) Dem Handelsvertreter steht ein Provisionsanspruch für alle von ihm vermittelten/abgeschlossenen Geschäfte, für alle Bezirksgeschäfte im Sinne des § 87 Abs. 2 HGB und für alle Geschäfte zu, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung mit Dritten zustande kommen, die er als Kunde für Geschäfte der gleichen Art geworben hat. Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist, dass der Geschäftsabschluss ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Ausführung der Geschäfte durch den Unternehmer während des bestehenden Vertretervertrages erfolgt.

(2) Geschäftsabschlüsse, die nach der Beendigung dieses Vertrages zustande kommen, sind für den Handelsvertreter nur dann provisionsfähig, wenn der Geschäftsabschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist. Für Geschäftsabschlüsse, die jedoch erst nach Ablauf von 3 Monaten nach der Vertragsbeendigung zustande kommen, steht dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch nicht zu. Der Handelsvertreter erwirbt auch keinen Provisionsanspruch für solche Geschäfte, für die ein Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB Provisionen beanspruchen kann.

(3) Ist ein Geschäftsabschluss mit einem neuen Kunden nicht auf die ausschließliche Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen, sondern von weiteren Handelsvertretern mit verursacht worden, so ist der Provisionsanspruch anteilig - entsprechend der Zahl der beteiligten Bezirksvertreter - auf diese aufzuteilen, es sei denn, dass die Aufteilung Härten für einen der Handelsvertreter mit sich bringt. In solchen Fällen kann der Unternehmer nach Anhörung der beteiligten Vertreter die Provisionssteilung nach eigenem Ermessen unter billiger Berücksichtigung der widerstreitenden Interessen und unter Ausschluss des Rechtsweges vornehmen. Für Nachbestellungen neuer Kunden gilt diese Regelung nicht. Nachbestellungen sind grundsätzlich in vollem Umfang für denjenigen Handelsvertreter provisionspflichtig, in dessen Bezirk der Kunde seine geschäftliche Niederlassung hat, und zwar ohne Rücksicht darauf, wohin die Lieferung erfolgt.

(4) Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht als unbedingter Anspruch, sobald und soweit der Unternehmer das provisionspflichtige Geschäft ausgeführt hat. Bei Vorleistungspflicht des Kunden entsteht der Provisionsanspruch bereits dann, wenn und soweit der Kunde seiner Vorleistungspflicht genügt.

#### **§ 5 Höhe der Provision**

(1) Die Provision, die dem Handelsvertreter für alle in § 4 genannten provisionspflichtigen Geschäfte zusteht, beträgt {Betrag} %. Auf diese Provision wird die gesetzliche MwSt. aufgeschlagen und geschuldet.

(2) Grundlage der Provisionsberechnung ist der volle Ab-Werk-Preis ausschließlich MwSt. nach der jeweils gültigen Preisliste, den der Handelsvertreter als Verhandlungsziel anzusetzen hat. Kunden gewährte Nachlässe bzw. Rabatte führen zu einer Provisionsminderung, nicht aber zu einer Herabsetzung des Provisionssatzes, und zwar auch dann nicht, wenn diese Nachlässe bzw. Rabatte einem Kunden ohne vorherige Abstimmung mit dem Handelsvertreter eingeräumt werden. Barzahlungsnachlässe sind nicht in Abzug zu bringen.

(3) Nebenkosten (z. B. für Fracht, Porto, Zoll, Steuern usw.) führen nur dann zu einer Minderung der Provision, wenn sie dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt werden.

(4) Die in den vorstehenden Absätzen genannten Provisionssätze und Berechnungsgrundlagen für die Provisionsberechnung können nur im Wege vertraglicher Vereinbarungen geändert werden.

#### **§ 6 Wegfall des Provisionsanspruchs**

(1) Der Provisionsanspruch entfällt im Falle der Nichtausführung eines abgeschlossenen Geschäfts nur dann, wenn und soweit dies auf Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind.

(2) Der Provisionsanspruch entfällt auch, wenn feststeht, dass der Kunde nicht leistet; er mindert sich, wenn der Kunde nur teilweise leistet. Bereits empfangene Beträge hat der Handelsvertreter dem Unternehmen zurückzuzahlen.

(3) Eine Verpflichtung des Unternehmens zur gerichtlichen Geltendmachung und Vollstreckung ihres Erfüllungsanspruches gegenüber dem Kunden besteht nur, wenn diese Maßnahme Aussicht auf Erfolg bietet. In anderen Fällen ist das Unternehmen zur gerichtlichen Geltendmachung und zur Vollstreckung ihres Erfüllungsanspruches nur verpflichtet, wenn der Handelsvertreter dies verlangt und wenn er sich an den Verfahrenskosten angemessen beteiligt.

### **§ 7 Provisionsabrechnung**

(1) Das Unternehmen hat über die dem Handelsvertreter zustehenden Provisionen jeweils am ... eines jeden Monats abzurechnen. In der Provisionsabrechnung sind diejenigen Provisionsansprüche (Nettoprovision) zu erfassen, die bis zum Ende des Vormonats in Folge der Ausführung des Geschäfts durch das Unternehmen/der Zahlung des Kaufpreises durch den Kunden als unbedingte Ansprüche entstanden sind.

(2) Bei der Provisionsabrechnung sind erbrachte Vorschusszahlungen zu berücksichtigen; in der Provisionsabrechnung ist die auf die Provisionen entfallene MwSt. gesondert auszuweisen.

(3) Der Provisionsanspruch wird zum Ende des Abrechnungsmonats fällig.

### **§ 8 Kosten des Handelsvertreters**

Der Handelsvertreter hat/keinen Anspruch auf Erstattung der Porto-, Fernsprech-, Telefax-, und Telegrammkosten, die im Verkehr mit den vertretenden Unternehmen und durch die Weiterleitung von Post an die Abnehmer entstehen, ferner folgende Kosten:

{Betrag}

### **§ 9 Krankheit des Handelsvertreters, Urlaub**

(1) Der Handelsvertreter hat das Unternehmen unverzüglich zu unterrichten, wenn er aus krankheitsbedingten Gründen länger als {1 Woche} an der Ausübung seiner Tätigkeit gehindert ist.

(2) Im Falle einer längeren als {einwöchigen} Krankheitsdauer ist der Unternehmer berechtigt, selbst oder durch Beauftragte im Bezirk des Handelsvertreters tätig zu werden. Die Auswahl des Beauftragten obliegt allein dem Unternehmen. Die Tätigkeit des Unternehmens oder Dritter im Bezirk darf nicht zu einer Minderung der dem Handelsvertreter zustehenden Provisionen führen, sofern die Krankheitsdauer {4} Wochen nicht überschreitet.

(3) Überschreitet die Krankheit des Handelsvertreters die Dauer von {4} Wochen, so gehen die durch die Bearbeitung des Bezirks durch Dritte entstehende Kosten zur Hälfte zu Lasten des Handelsvertreters. Diese Regelung gilt jedoch nur für den Zeitraum von der 5. Woche bis zum Ablauf von 6 Monaten seit Beginn der Krankheit. Nach Ablauf von 6 Monaten ist eine Regelung zu treffen, die der dann gegebenen Situation Rechnung trägt.

(4) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, seinen Urlaub nach Möglichkeit in die geschäftsarme Zeit zu legen und den Urlaubstermin mindestens {6} Wochen vor Urlaubsantritt mit dem Unternehmen abzustimmen. Entsprechendes gilt bezüglich anderer vorübergehender Tätigkeitsunterbrechung.

### **§ 10 Wettbewerbsabreden**

Der Handelsvertreter hat gegenwärtig keine Vertretung für ein weiteres Unternehmen inne.

(2) Während des Bestehens des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmen ist der Handelsvertreter nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung des Unternehmens berechtigt, Vertretungen für andere Unternehmungen zu übernehmen, sich direkt oder indirekt an einem anderen Unternehmen zu beteiligen oder ein anderes Unternehmen selbst zu unterstützen, sofern dieses andere Unternehmen Erzeugnisse herstellt und/oder vertreibt und/oder sonstige Leistungen anbietet, die denen des Unternehmens gleich oder gleichartig sind.

(3) Der Handelsvertreter verpflichtet sich hiermit, für die Dauer von 2 Jahren nach Beendigung des Vertragsverhältnisses jegliche gewerbliche Tätigkeit innerhalb des Vertragsgebietes im Sinne des § 1

Abs. 1 dieses Vertrages hinsichtlich der in § 1 Abs. 3 genannten Erzeugnisse und Leistungen für ein Konkurrenzunternehmen zu unterlassen. Diese Verpflichtung erstreckt sich auf Tätigkeiten im Anstellungsverhältnis ebenso wie auf solche als Selbständiger (etwa als Handelsvertreter oder Vertrags-händler). Dem Handelsvertreter ist auch untersagt, sich während des genannten Zeitraumes an einem Konkurrenzunternehmen direkt oder indirekt zu beteiligen.

(4) Für die Geltungsdauer des Wettbewerbsverbotes nach Abs. 3 zahlt das Unternehmen dem Handelsvertreter eine Wettbewerbsentschädigung, die monatlich nachträglich zahlbar ist. Die Entschädigung beträgt 50 % der nach dem Durchschnitt der letzten 3 Jahre - bei kürzer Vertragsdauer während dieser - zugunsten des Handelsvertreters entstandenen Monatsvergütung. Während der Dauer des Wettbewerbsverbots vom Handelsvertreter anderweitig erzielter Erwerb ist entsprechend der Regelung des § 74 c HGB auf die Entschädigungszahlung anzurechnen.

### **§ 11 Vertragsdauer, Kündigung**

Das Vertragsverhältnis beginnt am ( ...) und wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Der Vertrag kann von jedem Vertragspartner im ersten Vertragsjahr mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Vertragsjahr mit einer solchen von zwei Monaten, im dritten bis fünften Jahr mit einer Frist von sechs Monaten zum Ende eines Kalendermonats durch eingeschriebenen Brief gekündigt werden. Das beiderseitige Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Bei Auflösung des Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter Unterlagen und sonstiges Material, das das Unternehmen ihm zu Beginn der während des Vertragsverhältnisses überlassen hat, zurückzugeben, soweit es nicht bestimmungsgemäß verbraucht ist, sowie alle sonstigen zur Aufrechterhaltung und Durchführung des Betriebes erforderlichen Unterlagen, wie z.B. Kundenschriftwechsel, dem Unternehmen zurückzugeben.

### **§ 12 Sonstige Bestimmungen**

(1) Die Verjährungsfrist für alle Ansprüche aus diesem Vertrag beträgt 12 Monate. Der Fristablauf beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs bzw. mit der Kenntniserlangung von der Anspruchsentstehung.

(2) Ausschließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz des Unternehmens.

(3) Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Vertragsergänzungen bedürfen für ihre Wirksamkeit der Schriftform und der Unterzeichnung durch beide Vertragspartner. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch schriftliche Vereinbarung verzichtet werden.

(4) Sollte durch diesen Vertragstext ein regelungsbedürftiger Punkt nicht erfasst sein, so gelten ergänzend die gesetzlichen Bestimmungen der § 84 ff. HGB bzw. die von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze.

(5) Die Nichtigkeit einer Vorschrift dieses Vertrages führt nicht zur Nichtigkeit des gesamten Vertrages. Die nichtige Vorschrift ist durch eine Vereinbarung zu ersetzen, die dem Vertragszweck und den Willen der Vertragspartner am nächsten kommt.

(6) Dieser Vertrag hat {.....} Anlagen, die wesentliche Bestandteile dieses Vertrages sind.

(7) Dieser Vertrag tritt mit Wirkung vom {.....} in Kraft. Er tritt an die Stelle der bisher maßgeblichen Vereinbarungen vom { .. } die gleichzeitig außer Kraft treten.

(8) Dieser Vertrag wird zweifach ausgefertigt. Jeder Vertragsteil hat eine vom anderen Vertragspartner unterzeichnete Ausfertigung erhalten.

Ort: { ... }

Datum: {.....}

.....  
Unterschrift des Handelsvertreters

Ort: { .....}

Datum: {.....}

.....  
Unterschrift des Unternehmens