

Handelsvertreterrecht

1. Grundsätzliches

Die häufigste Vertriebsform für warenproduzierende Unternehmen ist die Einschaltung eines Handelsvertreters, der in einem bestimmten Bezirk die Vermittlung von Geschäften übernimmt und zum Absatz des Unternehmens beiträgt. Das deutsche Handelsvertreterrecht im Handelsgesetzbuch (HGB) kodifiziert und konkretisiert die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.

Durch eine europäische Richtlinie aus dem Jahre 1986 ist das europäische Handelsvertreterrecht weitestgehend harmonisiert. Insbesondere im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch nach Vertragsbeendigung gibt es keine Möglichkeiten, zu Ungunsten des Handelsvertreters abzuweichen. Dies gilt auch für die am 1. Mai 2004 beigetretenen neuen Mitgliedsländer, obwohl dort eine Umsetzung noch nicht erfolgt ist (vgl. § 92c HGB). Diese Richtlinie lässt den Mitgliedsstaaten in einigen Regelungsbereichen aber Spielraum bei der Umsetzung, so dass nach wie vorher nationale Besonderheiten zu beachten sind.

Bei Tätigkeit des Handelsvertreters im außereuropäischen Ausland ist eine Abbedingung des Ausgleichsanspruchs nach einhelliger Rechtsansicht möglich, § 92c HGB.

Es empfiehlt sich daher, hinsichtlich der juristischen Regelungsbereiche verschiedene Vertragsmuster zu verwenden und auf die jeweilige Handelsagentur anzupassen: Verträge mit nationalem und EU-europäischem Tätigkeitsbezug sowie Verträge mit Tätigkeitsbezug im außereuropäischen Ausland.

Als Grundlage sollte eine Gerichtsstandsvereinbarung für den Standort Paderborn sowie die Anwendung deutschen Rechts vereinbart werden. Das deutsche Handelsvertreterrecht nach dem HGB liegt dann den Verträgen zu Grunde. So hat man vor den hiesigen Gerichten eine einschätzbare und einheitliche Rechtslage und ein kalkulierbares Kostenrisiko.

2. regelungsbedürftige Kernbereiche

Folgende Bereiche bedürfen einer rechtlichen Regelung in einem Handelsvertretervertrag:

a. Laufzeit des Vertrages

Ein befristeter Vertrag über ein halbes Jahr oder ein Jahr kann während dieser Zeit nicht gekündigt werden, sodass HV-Verträge über unbestimmte Zeit geschlossen werden sollten. Dann greift die gesetzliche Kündigungsfrist im ersten Jahr von einem Monat, im zweiten Jahr von zwei Monaten und danach von sechs Monaten jeweils zum Ende eines Kalendermonats.

Es gibt keine Möglichkeit, diese Kündigungsfristen abzukürzen.

b. Pflichten des Handelsvertreters

Hier kann man eine ausführliche Ausgestaltung der Besuchs- und Berichtspflichten des Handelsvertreters vornehmen, die auf den jeweiligen Markt und die einzelne Branche abgestimmt ist.

c. Pflichten des Unternehmers

Dasselbe gilt hinsichtlich der Unterstützung des Handelsvertreters durch den Unternehmer, der aber nach dem HGB gewisse Mindestpflichten beachten (Bereitstellung von Mustern, Zeichnungen, Preislisten, Werbeprospektiven, AGB's) muss.

Der Unternehmer hat den Handelsvertreter außerdem unverzüglich (ohne schuldhaftes Zögern) die Annahme oder Ablehnung sowie die Nichtausführung eines bereits abgeschlossenen Auftrages mitzuteilen. Außerdem hat er ihm mitzuteilen, wenn er Geschäfte zukünftig nur in geringerem Umfang durchführen kann.

d. Höhe, Fälligkeit und Abrechnung der Provision

Die Höhe der Provision ist zu festzulegen. Es sollte außerdem ein geringer zweiter Provisionsatz festgelegt werden, der immer dann greift, wenn das Unternehmen oder ein weiterer Beauftragter Dritter selbst ein Geschäft im betreffenden Bezirk oder Kundenkreis des Alleinvertreters abschließt (z.B. bei Krankheit des Handelsvertreters oder Selbstvornahme des Geschäfts des Unternehmers).

Im übrigen sollte darauf geachtet werden, dass Aufträge bei Zweifeln über die Ausführbarkeit wenn möglich immer unter Vorbehalt angenommen werden. So kann verhindert werden, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters trotz mangelnden Geschäftes entsteht.

Das Unternehmen muss mindestens quartalsweise über die Provisionsansprüche abrechnen, ein kürzerer Zeitraum ist selbstverständlich auch möglich. Dem Handelsvertreter steht das Recht zu, einen Buchauszug zu verlangen und über alle Umstände informiert zu werden, die für die Entstehung und Fälligkeit seines Provisionsanspruches von Bedeutung sind. Wird ein Buchauszug verweigert, oder hat der Handelsvertreter berechtigte Zweifel an dessen Richtigkeit, kann der Unternehmer nach seiner Wahl einen Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen insoweit Einsicht in die Geschäftsbücher gewähren, wie dies zur Feststellung der Richtigkeit erforderlich ist. Der Handelsvertreter sollte durch eine Klausel im Vertrag dazu verpflichtet werden, regelmäßig Bestätigungsvermerke über die vom Unternehmen erstellten Abrechnungen zu erteilen. Durch so eine Einigung über die Richtigkeit der Abrechnungen entfallen die eben aufgeführten weiteren Kontrollrechte. Außerdem erhalten beide Parteien so zügig und kalkulierbar Klarheit über die jeweiligen Provisionsansprüche.

Auf ausgeführte, aber seitens der Kunden noch nicht bezahlte Aufträge hat der Handelsvertreter lediglich einen Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss. Leistet der Dritte nicht, entfällt der Anspruch auf Provision und bereits geleistete Zahlungen sind zurück zu erstatten.

Wird das abgeschlossene Geschäft vom Unternehmer nicht ausgeführt, entsteht der unabdingbare Provisionsanspruch des Unternehmers trotzdem, es sei denn, die Nichtausführung beruht auf Umständen, die der Unternehmer nicht zu vertreten hat. Solche Umstände können eine Vermögensverschlechterung beim Käufer sein (mit der Gefahr, dass der Kaufpreis nicht bezahlt werden kann), Streik oder unvorhergesehene hoheitliche Eingriffe, auf die der Unternehmer keinen Einfluss hat.

e. Bezirksvertreter bzw. Alleinvertretung

Frage der Exklusivität: Hier gilt es zu klären, ob der Handelsvertreter als Bezirksvertreter neben mehreren Handelsvertretern im selben Bezirk oder als Alleinvertreter im Bezirk (exklusiv) mit Bezirks- und/oder Kundenschutz agieren soll.

Letzteres bedeutet, dass das Unternehmen weder selber noch durch andere Handelsvertreter in dem Bezirk Geschäfte abschließen kann. Werden trotzdem an dem Handelsvertreter vorbei Geschäfte getätigt, kann der Handelsvertreter hierfür Provision verlangen, obwohl er selber nicht tätig geworden ist.

f. Ersatz von Aufwendungen

Dieser Punkt ist frei verhandelbar, ein Anspruch auf Erstattung der Kosten kann der Handelsvertreter nur verlangen, so weit dies handelsüblich ist. Im übrigen ist der Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen voll abdingbar.

g. Verjährung der Ansprüche

Eine Verkürzung der Verjährungsfrist ist, allerdings nur für beide Parteien, möglich.

Durch ein Urteil des Bundesgerichtshofs aus dem Jahre 1990 muss aber sichergestellt sein, dass die vereinbarte Verjährungsfrist in keinem Falle vor der Kenntniserlangung des Handelsvertreters von der Anspruchsentstehung zu laufen beginnen können. Eine entsprechende Regelung sollte in den Vertrag mit aufgenommen werden.

h. Vollmachten des Handelsvertreters

Dem Handelsvertreter kann eine Abschlussvollmacht sowie eine Einzugsermächtigung eingeräumt werden, oder er wird lediglich mit der Vermittlung von Geschäften beauftragt. Wird dem Handelsvertreter eine Inkassovollmacht erteilt, oder verpflichtet er sich zum Delkredere, entsteht ihm eine gesonderte Provision.

Wird der Handelsvertreter lediglich mit Vermittlungsvollmacht ausgestattet, hat das Unternehmen eine größere Entscheidungsfreiheit, ob der Auftrag ausgeführt werden soll

oder nicht, was wiederum Einfluss auf den Provisionsanspruch hat.

i. Wettbewerbsabrede

Nachvertragliche Wettbewerbsabreden können nur für den Bezirksvertreter in Betracht kommen, und zwar bis zu 2 Jahre nach Beendigung des HV-Vertrages. Die Entscheidung für ein Wettbewerbsverbot hängt jeweils vom Markt und von den Mitbewerbern ab und ist eine wirtschaftliche Entscheidung im Einzelfall.

Es ist selbstverständlich, dass während des Handelsvertretervertrages nicht für ein Konkurrenzunternehmen gearbeitet wird, so dass ein diesbezügliches Wettbewerbsverbot immer mit aufgeführt werden sollte.

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist in Deutschland und Portugal mit einer Entschädigungspflicht verbunden, die nicht abdingbar ist. Die Höhe der Entschädigung ist vom Gesetz nicht vorgesehen, dürfte aber bei ca. 50 % der ehemaligen monatlichen Provisionsansprüche des Handelsvertreters liegen. Falls eine Ausgleichszahlung erfolgt, kann die durchschnittliche Entschädigungsleistung angemessen herab gesenkt werden. Ebenso erscheint es durchaus vertretbar, neue Einkünfte des Handelsvertreters auf die Entschädigungsleistung anzurechnen.

Das restliche EU-europäische Ausland sieht in der Regel eine Entschädigungsleistung nicht vor, sodass hier eine Wettbewerbsabrede in Form einer Zusatzvereinbarung in Betracht kommt. Eine solche Zusatzvereinbarung kann durch eine (Teil-)Rechtswahl für die anzuwendenden Wettbewerbsabreden das Recht des Staates der Niederlassung des Handelsvertreters vorsehen.

Weiterhin sollte ein Wettbewerbsverbot regelmäßig mit einer Vertragsstrafe bewehrt werden.

Außerhalb des EU-Raumes ist aufgrund einer Regelung im deutschen HGB (§ 92c HGB) möglich, den ansonsten zwingenden Entschädigungsanspruch abzubedingen.

Unbedingt zu beachten ist folgendes:

Der Unternehmer (und nur der Unternehmer) kann sich jederzeit bis zum Vertragsende von der Wettbewerbsabrede lossagen mit der Folge, dass weder die Wettbewerbsabrede noch die Entschädigungsregelung in Kraft treten. Nach dieser Erklärung besteht aber immer noch bis zu 6 Monaten die Pflicht, die Entschädigung zu zahlen. Dieser Fall wird dann relevant, wenn die Lossagung von der Wettbewerbsabrede mit oder nach der Kündigung des Vertrages erfolgt und die restliche Dauer des HV-Vertrages 6 Monate unterschreitet.

j. Ausgleichsanspruch

Der Ausgleichsanspruch nach Vertragsbeendigung auf Seiten des Handelsvertreters ist durch die europäische Handelsvertreter-Richtlinie in allen EU-Staaten vorgesehen, teilweise sogar wie in Frankreich mit doppelt so hohen Ausgleichszahlungen wie in Deutschland. Dieser

Anspruch ist gesetzlich im Voraus nicht abdingbar. Nur im außereuropäischen Ausland kann man diesen Anspruch abbedingen (s.o.).

Der Ausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis kündigt, der Unternehmer aus wichtigen Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreeters gekündigt hat, oder aufgrund einer vertraglichen Vereinbarung ein Dritter in das Vertragsverhältnis anstelle des Handelsvertreeters, meist gegen Abstandszahlung, eintritt.

Die Höhe und Berechnung des Ausgleichsanspruch als zentraler Norm im deutschen Handelsvertreterrecht war und ist immer wieder Gegenstand von gerichtlichen Auseinandersetzungen der Vertragsparteien. Grundsätzlich beträgt der Ausgleichsanspruch höchstens eine Jahresprovision, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten 5 Jahre. Dieser Höchstbetrag dient ausschließlich der Begrenzung des nach § 89b HGB zu ermittelnden "angemessenen" Ausgleichs, kann also durchaus darunter liegen. Bei der Bestimmung des Begriffs der "Angemessenheit" muss man auf alle Umstände des Einzelfalles abstellen. In jedem Fall muss der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung noch 'erhebliche' Vorteile haben. Der Handelsvertreter muss durch die Beendigung des Vertrages Ansprüche auf Provision verlieren, die er künftig aus den Geschäftsbeziehungen noch zu erwarten hätte. Schließlich muss eine Ausgleichszahlung der Billigkeit entsprechen.

Möglich, aber von der Rechtsprechung im Hinblick auf ihre Wirksamkeit strengen Maßstäben unterworfen, sind Vereinbarungen über Vorauserfüllungen des Ausgleichsanspruch sowie Modelle, in denen dem Handelsvertreter anstatt eines Ausgleichs eine Betriebsrente gewährt wird. Bei der Vorauserfüllung muss der Handelsvertreter im Falle der Nichtentstehung des Ausgleichsanspruchs zur Rückzahlung verpflichtet, die höhere Vergütung nicht auch ohne die getroffene Abrede gezahlt worden sein und diese Vergütung deutlich über dem Üblichen liegen (Beweislast beim Unternehmer). Aufgrund der zahlreichen Auslegungs- und Beweisprobleme sollte auf so eine Abrede aber verzichtet werden.

Der Ausgleichsanspruch verjährt innerhalb von einem Jahr nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.

k. Gerichtsstand, anwendbares Recht und Schiedsgerichtsklausel

Durch Festlegung des hiesigen Gerichtsstandes und die Rechtswahl wird sichergestellt, dass jeweils in und von Paderborn aus geklagt werden muss, und zwar nach deutschem Recht. Dadurch werden sowohl die Kosten eines Rechtsstreits als auch die Rechtslage kalkulierbar.

Die Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel ist natürlich auch möglich, um so eine schnelle und kostengünstige Einigung unter Ausschluss der Öffentlichkeit zu erreichen.

Autor & Ansprechpartner: RA Kai-Friedrich Niermann

www.kfn-law.de

k@kfn-law.de