



Handelsvertreter

Rechte und Pflichten und die
verschieden Arten der Handelsvertreter



Handelsvertreter

Rechte und Pflichten und die verschiedenen Arten der Handelsvertreter

Handelsvertreter sind Vertriebsspezialisten. Unternehmen müssen ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen, zeitgleich wird der Wettbewerb um Kunden schwieriger. Helfen kann der Handelsvertreter. Ihm kommt eine Schlüsselrolle bei der Vermittlung von Waren von Unternehmen zu Konsumenten, zwischen Unternehmen, zwischen Industrie und Handel zu. Die Tätigkeit eines Handelsvertreters ist eine Möglichkeit einer selbstständigen Existenz, die sowohl den Handelsvertreter, als auch das vertretene Unternehmen mit Rechten und Pflichten ausstattet. Das Merkblatt bietet Ihnen einen thematischen Überblick.

1. Wer ist Handelsvertreter?

Die Regelungen zum Handelsvertreterrecht finden sich in den §§ 84 92c des Handelsgesetzbuches (HGB). Diese gesetzlichen Bestimmungen bilden unter anderem Rechte und Pflichten von Vertreter und vertretenem Unternehmen, Provisions- und mögliche Ausgleichsansprüche sowie die Regelungen zur Vertragsbeendigung ab. Die Bestimmungen sind in wesentlichen Bereichen zwingendes Recht Vertragliche Abweichungen sind in diesen Bereichen demnach unwirksam.

Handelsvertreter ist nach § 84 HGB, wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen Geschäfte abzuschließen. Ein selbstständiger Handelsvertreter kann im Wesentlichen seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen. Er ist vielfach für ein oder mehrere bestimmte Unternehmen tätig. Hierdurch unterscheidet er sich beispielsweise vom Handelsmakler, der in fremdem Namen und auf fremde Rechnung arbeitet, aber ständig wechselnde Auftraggeber hat und somit nicht in einem ständigen Vertragsverhältnis zu einem Unternehmen steht.

Ein Handelsvertreter kann ein Kleingewerbetreibender, ein eingetragener Kaufmann, eine Personengesellschaft oder eine juristische Person sein. Handelsvertretungen gibt es in nahezu allen Branchen.

2. Gründungsformalitäten und kaufmännische Voraussetzungen

Das Gewerbe als Handelsvertreter ist beim zuständigen Gewerbeamt anzumelden. Einer Handelsregistereintragung bedarf es dann, wenn der Geschäftsbetrieb dies nach Art und Umfang erforderlich macht oder wenn dies kraft Rechtsform zwingend ist. Weitere Schritte bei Tätigkeitsaufnahme als Handelsvertreter ergeben sich beispielsweise im Zusammenhang mit dem Finanzamt, mit dem Rentenversicherungsträger, mit der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) oder mit der zuständigen Berufsgenossenschaft.

Der Handelsvertreter als selbstständiger Gewerbetreibender trägt das unternehmerische Risiko, profitiert aber zeitgleich von den Vorteilen einer selbstständigen Tätigkeit. Mit den Möglichkeiten einer selbstständigen Existenz gehen sowohl Chancen wie finanzielle Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung sowie Entscheidungsfreiheit, als auch Risiken wie die notwendige betriebswirtschaftliche Finanzplanung, die Selbstvermarktung oder das Treffen richtiger unternehmerischer Investitionen einher. Neben persönlichen Voraussetzungen muss der Handelsvertreter über sehr gute Branchenkenntnisse und unternehmerisches Know-how verfügen.

3. Arten der Handelsvertretertätigkeiten

3.1 Einfirmen-/ Mehrfirmenvertreter

Ein Einfirmenvertreter wird für ein einziges Unternehmen tätig, während es sich bei demjenigen Handelsvertreter, der mehrere Firmen vertritt, um einen Mehrfirmenvertreter handelt.

3.2 Vermittlungsvertreter/ Abschlussvertreter

Die Vermittlung von Geschäften obliegt dem Vermittlungsvertreter, die Herbeiführung eines Vertragsabschlusses im eigenen Namen obliegt dem Abschlussvertreter.

3.3 Bezirksvertreter/ Alleinvertreter

Dem Bezirksvertreter ist ein festgelegter Bezirk/Kundenkreis seitens des vertretenen Unternehmens zugeteilt. Im Regelfall besteht auch dann ein Vergütungsanspruch wenn ohne eigene Mitwirkung Vertragsabschlüsse innerhalb des Bezirkes erfolgen. Ein Alleinvertreter hat ergänzend den Anspruch, gegenüber dem vertretenen Unternehmen innerhalb des Bezirkes des Unternehmens alleine tätig zu werden, somit ohne Engagement des Unternehmens sowie durch andere von ihm Beauftragte.

4. Pflichten eines Handelsvertreters

Ein Handelsvertreter muss sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen (Vermittlungs- und Abschlusspflicht). Hierbei hat er stets das Interesse des von ihm vertretenen Unternehmens zu wahren (Interessenwahrnehmungspflicht). Der Handelsvertreter ist angehalten,

Vermittlungen und Abschlüsse von Geschäften sowie Vertragsverletzungen der Kunden unverzüglich dem vertretenen Unternehmen mitzuteilen (Berichtspflicht). Etwaige Betriebsgeheimnisse nach Beendigung eines Vertragsverhältnisses darf er nicht weiterverwerten (Verschwiegenheitspflicht). Ein Wettbewerbs-/Konkurrenzverbot sieht vor, dass ein Handelsvertreter nicht im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens für ein Konkurrenzunternehmen agieren darf. Letzteres gilt insbesondere auch für Mehrfirmenvertreter. Der Vertrieb der Produkte von Konkurrenzunternehmen ist dann nicht zulässig, wenn diese im Wettbewerb mit den Produkten der bereits von oder durch den Handelsvertreter vertretenen Unternehmen stehen. Letzteres gilt vorbehaltlich vertraglicher Regelungen. Ferner treffen den Handelsvertreter Aufbewahrungs- und Herausgabepflichten.

5. Pflichten des vertretenen Unternehmens

Das vertretene Unternehmen muss dem Handelsvertreter eine Vergütung (Provision) für jedes abgeschlossene, vermittelte Geschäft leisten.

Zur Ausübung der Tätigkeit des Handelsvertreters muss das vertretene Unternehmen alle erforderlichen Unterlagen zur Ausübung der Handelsvertretertätigkeit zur Verfügung stellen. Eine mögliche Annahme/Ablehnung vermittelter Geschäfte ist dem Handelsvertreter unverzüglich mitzuteilen. Änderungen in der Produktpalette oder Änderungen des Vertriebssystems sowie möglicherweise wesentlich geringere Geschäfte als normalerweise erwartet, sind dem Handelsvertreter ebenfalls mitzuteilen. Ausgenommen eines möglichen Direktvertriebes ist es dem vertretenen Unternehmen verboten in unmittelbarer Konkurrenz zu eigenen Handelsvertreter zu treten.

6. Handelsvertretervertrag

Laut Gesetz bedarf der Vertrag zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmen keiner besonderen Form, jeder Vertragspartner hat allerdings das Recht auf einen schriftlichen Vertrag. Die IHK Würzburg-Schweinfurt empfiehlt die Verwendung von schriftlichen Verträgen. Zur konkreten Vertragsgestaltung empfiehlt sich die Nutzung eines spezialisierten Rechtsanwaltes. Musterverträge zur Veranschaulichung möglicher Vertragsbestandteile finden sich auf den Internetseiten der IHKs.

7. Vergütung

Der Handelsvertreter erhält für seine Vertragserfüllung eine erfolgsabhängige Vergütung (Provision), beispielsweise einen Prozentsatz des Umsatzes eines vermittelten Geschäftes. Die genaue Provisionshöhe ist individuell zu vereinbaren, fehlt sie, gilt der übliche Satz der jeweiligen Branche als vereinbart. Der Provisionsanspruch existiert dann, wenn ein vermitteltes Geschäft durch das vertretene Unternehmen ausgeführt wurde. Anspruchsgrundlage ist weiterhin, dass ein vermitteltes Geschäft auf die Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Achtung: Besonderheit Bezirksvertreter. Die Höhe der Vergütung orientiert sich

an der vertraglichen Vereinbarung und variiert je nach Branche und vertretenem Produkt.

8. Vertragsbedingung und Ausgleichsanspruch

Ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Vertrag kann gemäß der gesetzlichen Fristen ordentlich gekündigt werden: Im ersten Jahr der Vertragsdauer kann 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 und nach dem fünften Jahr mit einer Frist von sechs Monaten, zum jeweiligen Monatsende gekündigt werden. Liegt eine gerechtfertigte Kündigung aus wichtigem Grund vor, sind diese Fristen obsolet. Ein zeitlich befristeter Vertrag endet mit Zeitablauf. Eine einvernehmliche Vertragsaufhebung bleibt hiervon unberührt.

Die Regelungen zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters finden sich in § 89 b HGB. Ob ein Handelsvertreter einen Anspruch auf einen Ausgleich hat, hängt maßgeblich davon ab, wer den Handelsvertretervertrag kündigt und aus welchen Gründen dies erfolgt.

Bei Kündigung des Handelsvertreters besteht regelmäßig kein Ausgleichsanspruch. Eine Ausnahme ist dann gegeben, wenn das Verhalten des Unternehmers einen begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat oder eine Fortsetzung seiner Tätigkeit dem Handelsvertreter in Folge von Alter oder Krankheit nicht zumutbar ist.

Bei Kündigung des Unternehmers entfällt der Ausgleichsanspruch, wenn ein wichtiger Kündigungsgrund in Folge schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gegeben ist.

Bei einer einvernehmlichen Vertragsaufhebung bleibt der Ausgleichsanspruch bestehen.

Das Gesetz sieht per se einen der Höhe nach angemessenen Ausgleich vor. Die Höhe dieses angemessenen Ausgleichs ergibt sich sowohl aus den wirtschaftlichen Vorteilen des Unternehmers, als auch aus Billigkeitskriterien. Als wirtschaftliche Vorteile des Unternehmers sind diejenigen Aspekte zu berücksichtigen, die das Unternehmen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Handelsvertreter aus den Geschäftsbeziehungen voraussichtlich ziehen kann, zu deren Aufbau oder wesentlichen Intensivierung der Handelsvertreter beigetragen hat (Neukunden/intensivierte, reaktivierte Altkunden). Gemäß Billigkeitsaspekten können zahlreiche weitere Umstände die Höhe des Ausgleichsanspruches beeinflussen. Dies können zum Beispiel die wirtschaftliche/soziale Situation der Vertragsparteien, allgemeine konjunkturelle Entwicklungen oder Unterstützungsleistungen des Unternehmers für den Handelsvertreter in Sachen Altersversorgung sein. Grundsätzlich gilt, dass die konkreten Umstände des Einzelfalles zur Ermittlung der Vorteile des Unternehmers und der Billigkeitskriterien entscheidend sind, eine pauschalisierte Bestimmung des Ausgleichsanspruches ist nicht möglich.

Aus den Vorteilen des Unternehmers und den Billigkeitskriterien errechnet sich der Rohausgleich. Liegt dieser Rohausgleich nach dem Durchschnitt der letzten fünf

Jahre der Tätigkeit über der Jahresprovision/sonstigen Vergütung ist der Ausgleichsanspruch auf maximal eine Jahresvergütung begrenzt. Bei einer Vertragslaufzeit von weniger als fünf Jahren ist der Durchschnitt während dieser Vertragsdauer maßgeblich. Ein Ausgleichsanspruch muss innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend gemacht werden, einer besonderen Form der Geltendmachung sowie der konkreten Bezifferung bedarf es nicht. Ein vertraglicher Ausschluss des Ausgleichsanspruchs im Voraus ist nicht möglich. Nach Vertragsbeendigung können Vereinbarungen über Zahlung und Höhe eines Ausgleichsanspruchs getroffen werden.

Besonderheiten hinsichtlich des Ausgleichsanspruchs gelten nach § 89 b Abs. 5 HGB für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter.

Für einen Ausgleichsanspruch maßgeblich ist, dass der Handelsvertreter ein Handelsvertreter nach § 84 HGB ist. Irrelevant ist, ob er Kleingewerbetreibender, eingetragener Kaufmann ist oder welche andere Rechtsform das Unternehmen hat. Nach § 92 a HGB können auch Unterhandelsvertreter, Vertragshändler und arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter ausgleichsberechtigt sein. Handelsvertreter im Nebenberuf nach § 92 b HGB haben keinen Ausgleichsanspruch.

9. Wettbewerbsverbot

Ein Handelsvertreter darf seinem Auftraggeber keine Konkurrenz machen (Wettbewerbsverbot). Ein derartiges Verbot nach Vertragsbeendigung ist nur bei angemessener Entschädigung für den Handelsvertreter wirksam, jedoch maximal für zwei Jahre nach Vertragsende und bei schriftlicher Vereinbarung. Das Unternehmen selbst kann bis Vertragsende schriftlich auf dieses Verbot verzichten, für den Handelsvertreter bedeutet dies den Verlust einer Entschädigung für sechs Monate nach Datum der Verzichterklärung.

ANSPRECHPARTNER

Sonja Weigel
0931-4194-322
sonja.weigel@wuerzburg.ihk.de

Die Informationen und Auskünfte der IHK Würzburg-Schweinfurt sind ein Service für ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthalten nur erste Hinweise und erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für ihre inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Sie können eine Beratung im Einzelfall (z.B. durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater etc.) nicht ersetzen.