

Checkliste 30

Der Handelsvertretervertrag



Definition

Der Handelsvertreter oder „Agent“ vermittelt im Auftrag, im Namen und auf Risiko des Exporteurs Kauf- und Lieferverträge zu den von ihm betreuten Kunden in seinem Vertretungsbezirk.

Der Handelsvertreter unterscheidet sich durch diese „Vermittlungstätigkeit“ vom Wiederverkäufer (Händler oder „Distributor“), der Produkte vom Auftraggeber einkauft und in eigenem Namen und auf eigene Rechnung verkauft.

In Deutschland, in der EU sowie in weiteren Ländern ist der Gestaltungsspielraum von Verträgen mit Handelsvertretern gesetzlich geregelt.

Es empfiehlt sich, vor Start einer Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter einen schriftlichen Vertrag abzuschließen. Hierbei ist zu prüfen, ob und welche Vertragsbestandteile nach dem vereinbarten Landesrecht zwingend vorgeschrieben sind.

Es wird abgeraten, die Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter ohne schriftliche Vereinbarung zu beginnen. Für ein solches „Geschäftsverhältnis“ gelten dann häufig „automatisch“ die rechtlichen Grundlagen des Landes, in dem der Handelsvertreter tätig wird.



Problemstellung

- ▶ Häufig übernehmen Exporteure Verträge, die sie mit inländischen Vertretern geschlossen haben, auch für das Ausland. Grundsätzlich ist gegen eine derartige Vorgehensweise nichts einzuwenden. Jedoch muss berücksichtigt werden, dass es in verschiedenen Ländern zwingende Vorschriften gibt, gegen die der Vertrag nicht verstoßen darf. Dies zumindest ist von Land zu Land zu prüfen.
- ▶ Gibt es nicht einen **Mustervertrag**, der für mich anwendbar ist? Dieser Wunsch wird häufig geäußert. Aber aus ähnlichen Gründen, wie zuvor dargestellt, kann die Verwendung von „allgemein gültigen“ Musterverträgen problematisch sein. Dennoch gibt es hier gute Anleitungen, die zur Orientierung herangezogen werden können und die z.B. vom Verlag des VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau)¹ bezogen werden können. Die Einschaltung eines auslandserfahrenen Anwaltes ist aber immer zu empfehlen.
- ▶ Bei der Ausarbeitung eines Vertrages mit einem im Ausland tätigen Handelsvertreter steht der deutsche Exporteur vor dem Problem, welches **Recht** für diesen Vertrag gültig sein soll. In vielen Fällen ist das Recht frei vereinbar, in anderen

¹ Die Anschrift finden Sie im Anhang.

Ländern ist es jedoch vorgeschrieben, dass derartige Verträge nach dem Recht des Landes abgeschlossen werden müssen, in dem der Vertreter tätig ist.

- ▶ Exporteure werden von ausländischen Handelsvertretern häufig gebeten, **exklusiv** tätig werden zu dürfen. Diese Verpflichtung des Exporteurs, im Vertragsgebiet keinen weiteren Agenten für die Vertragsprodukte einzusetzen, sollte in einer Anfangsphase der Zusammenarbeit gekoppelt werden an einen Mindestumsatz. Sollte dieser einmalig oder wiederholt nicht erreicht werden, kann sich der Exporteur vorbehalten, dass er z.B. einen weiteren Vertreter einsetzen darf.
- ▶ Eine andere Regelung könnte darin bestehen, dass zunächst nicht ein Gebiet „exklusiv“ geschützt wird, sondern nur die vom Vertreter vermittelten Kunden. Sollten die Leistungen des Vertreters den Vorstellungen des Exporteurs entsprechen, kann er diesen „**Kundenschutz**“ in einen „**Gebietsschutz**“ ändern bzw. ausweiten oder aber er kann einen weiteren Vertreter einschalten, der jedoch die für den ersten Vertreter geschützten Kunden respektieren muss.
- ▶ Häufig wird über die Höhe und über den Umfang der Provision ausgiebig verhandelt, dennoch können hier immer wieder Probleme entstehen. Wird dem Vertreter ein Gebietsschutz eingeräumt, werden üblicherweise alle aus diesem Gebiet eingehenden Umsätze verprovisioniert, bei einem Kundenschutz nur die Provisionen, die mit den geschützten Kunden realisiert werden.
- ▶ Als Anreiz für eine **Neukundenakquisition** ist es möglich, die Umsätze mit Neukunden höher zu verprovisionieren als die Umsätze mit bestehenden Kunden. Oft entsteht die Frage „Wie lange soll dies gültig sein?“. Sinnvoll erscheint, hier alle Umsätze zu berücksichtigen, die innerhalb von 12 Monaten nach dem ersten Auftrag mit diesen Kunden getätigt werden.
- ▶ Fragestellungen tauchen immer wieder auf, wenn ein Vertreter für das erste Jahr der Zusammenarbeit eine „**Garantieprovision**“ oder ein monatliches Fixum verlangt. Es ist hier nicht sinnvoll, dieses Fixum ohne weiteres zu zahlen, sondern z.B. bei einer definierten Besuchsfrequenz ein Fixum pro Besuch zu zahlen, hierfür aber als „Gegenleistung“ einen ausführlichen Kundenbericht vom Vertreter zu verlangen.
- ▶ Immer wieder sehen sich Exporteure vor die Frage gestellt, ob und in welcher Höhe **Rabatte**, die vom Vertreter als notwendig angesehen werden, gegeben werden sollten. In der Praxis kann es zweckmäßig sein, die Gewährung von Rabatten direkt mit der Höhe der bezahlten Provision zu koppeln, z.B. ein vom Vertreter gewährter Rabatt in Höhe von 1 % vermindert die zu zahlende Provision in gleicher Größenordnung.
- ▶ Das wohl größte Problem sowohl im Inland wie im Ausland ist verbunden mit dem **Ausgleichsanspruch** bei Vertragsbeendigung. Der Vertreter hat bei Kündigung des Vertrages durch den Unternehmer u.U. einen Ausgleichsanspruch, der ihn für den zukünftigen Einkommensverlust mit den Kunden, die er aufgebaut oder erhalten hat, entschädigen soll. In Deutschland wie auch in der EU ist der Ausgleichsanspruch „unabdingbar“, d.h., er steht dem Handelsvertreter zwingend zu. Auch ein

vertraglicher Verzicht auf den Anspruch ist meist ungültig. Da die Höhe des Ausgleichsanspruches bis zu zwei Jahresprovisionen ausmachen kann und unterschiedliche Regelungen in vielen Ländern praktiziert werden, ist es erforderlich, dass vor Vertragsabschluss die notwendigen Informationen hierzu beschafft werden.

- ▶ Kritisch ist auch eine Formulierung, mit der dem Vertreter das „derzeitige und zukünftige“ Produktprogramm übertragen wird. Im Vertrag sollte das „**Vertragsprodukt**“ genau definiert werden. Bei der Ausweitung des Produktsortimentes können dem Vertreter weitere Vertragsprodukte übertragen werden.
- ▶ Um diese und andere Probleme rechtzeitig zu erkennen und auch im Vertrag zu berücksichtigen, sollten die in der „Checkliste“ genannten Punkte pro Vertragsgebiet auf den Umfang der notwendigen Regelung untersucht und dann im Vertrag fixiert werden.



Beispiel

Ein Hersteller von Industriecomputern lernte anlässlich einer Fachmesse in Hannover einen Herrn aus Ägypten kennen, der offensichtlich über sehr gute Kontakte im Zielgruppenbereich (Maschinenbau und Medizintechnik) seines Landes verfügte. Er schlug dem Hersteller die Zusammenarbeit vor und man einigte sich, dass der „Vertreter“ für jedes vermittelte Geschäft eine Provision in Höhe von 8 % erhielt.

Eine schriftliche Vereinbarung unterblieb, weil der Hersteller zunächst die Arbeitsweise und das Engagement des Vertreters kennen lernen wollte.

Er glaubte, dass dieses Verhältnis „vertragsfrei“ sei und er jederzeit dieses „Verhältnis“ auflösen könne.

Er hatte jedoch nicht berücksichtigt, dass bereits durch „Tätigwerden“ des Vertreters ein Vertragsverhältnis begründet wurde, für welches das Recht des Landes gilt, in dem der Vertreter tätig ist. Das Recht dieses Landes sieht vor, dass der Vertrag nur dann beendet werden kann, wenn der Vertreter dem zustimmt, und dass dem Vertreter sogar ein Entschädigungsanspruch zusteht.



Checkliste

Grundsätze für den Handelsvertretervertrag

- ▶ Drücken Sie möglichst schon in der Überschrift des Vertrages aus, dass es sich um einen Handelsvertretervertrag (nicht um einen „Vertriebsvertrag“) handelt.
- ▶ Wenn Sie nicht ausdrücklich ein bestimmtes Recht – z.B. das deutsche Handelsvertreterrecht – vereinbaren, werden Streitigkeiten üblicherweise nach dem Recht des Landes entschieden, in dem der Handelsvertreter tätig ist.
- ▶ In manchen Ländern gibt es unterschiedliche Arten von Handelsvertretern. Und zwar handelt es sich hierbei meist um Mischformen zwischen den bei uns üblichen „freien Handelsvertretern“ und fest angestellten Mitarbeitern.

- ▶ Die zwingenden Bestimmungen des deutschen Handelsvertreterrechtes gelten gem. § 92c nicht für Handelsvertreter außerhalb der EU.
- ▶ Hüten Sie sich vor langfristigen Exklusivverträgen, wenn Sie nicht sichergestellt haben, dass bei unbefriedigender Leistung der Vertrag vorzeitig beendet werden kann.
- ▶ Vereinbaren Sie Umsatzziele, an denen sich die tatsächliche Leistung Ihres Vertreters objektiv messen lässt.
- ▶ Je weiter das Land von uns entfernt liegt, in dem der Handelsvertreter tätig ist, desto wichtiger ist es, dass der Vertrag einen Passus enthält, der den Handelsvertreter zu regelmäßigen Informationen über die Marktentwicklung (möglichst einmal pro Quartal) verpflichtet.
- ▶ Außerdem sollten Sie Ihren Auslandsvertreter vertraglich verpflichten, regelmäßig einmal pro Monat über die Arbeit zu berichten, die er für Sie durchgeführt hat.
- ▶ Um den Handelsvertreter anzuhalten, die Kreditwürdigkeit von Kunden laufend sorgfältig zu überprüfen, sollten Sie vereinbaren, dass die Provision erst dann an den Vertreter ausgezahlt wird, wenn die Zahlung des Kunden bei Ihnen eingegangen ist.

Inhalt von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern

- ▶ **Bezeichnung des Vertrages**
In der Überschrift des Vertrages sollte ausdrücklich festgehalten werden, dass es sich um einen Handelsvertretervertrag handelt.
- ▶ **Vertragsparteien**
Name, Anschrift (kein Postfach!), Rechtsform, gesetzlicher Vertreter, Sitz und Niederlassung müssen aufgeführt werden.
- ▶ **Vertretung oder Alleinvertretung**
Es ist anzugeben, ob der Handelsvertreter berechtigt sein soll, das Unternehmen in einem bestimmten Gebiet ausschließlich zu vertreten.
- ▶ **Vertragsgebiet**
Die räumliche und/oder persönliche (bestimmte Kunden) und/oder produktbezogene Abgrenzung ist zu definieren.
- ▶ **Gegenstand der Vertretung**
Eine Bezeichnung der Vertragsprodukte sollte unbedingt erfolgen.
- ▶ **Pflichten des Handelsvertreters**
Hierzu können zählen:
 - Rechtsstellung gegenüber Dritten (Vollmacht zur Vermittlung oder zum Abschluss von Geschäften)

- allgemeine Unterrichtung (z.B. über Marktsituation, Konkurrenz)
 - Information über die eigene Tätigkeit
 - Prüfung der Kreditwürdigkeit von Kunden
 - Mindestumsatz
 - Beteiligung an Messen und Ausstellungen
 - Werbung
- ▶ **Pflichten des Unternehmens**
Diese können beinhalten:
- Annahme von Aufträgen
 - Überlassung von Preislisten, Werbematerial, Mustern
 - Zahlung der Provision
- ▶ **Provision**
Der Provisionssatz sowie die Art der Provisionsermittlung und -auszahlung sollten genau festgelegt werden.
- ▶ **Vertragsdauer**
Beginn und Laufzeit des Vertrages sind anzugeben.
- ▶ **Beendigung des Vertragsverhältnisses**
Kündigungsfristen sind zu nennen. Bei Unterstellung unter deutsches Recht § 89 HGB beachten!
- ▶ **Rechtsfolgen bei der Vertragsbeendigung**
Zu regeln ist z.B., inwieweit der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch erhält. Bei Unterstellung unter deutsches Recht ist Ausgleichsanspruch zwingend, wenn der Handelsvertreter im Gebiet der EU oder anderer Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) tätig ist.
- ▶ **Wettbewerbsabreden**
Zulässigkeit oder Verbot für den Handelsvertreter, zugleich für Konkurrenzfirmen tätig zu sein.
- ▶ **anzuwendendes Recht**
- ▶ **eventuell Schiedsgerichtsvereinbarung**
(vorsorglich Extra-Urkunde)
- ▶ **Gerichtsstandsvereinbarung**
- ▶ **maßgebende Fassung**
Bei mehrsprachig abgefassten Verträgen ist anzugeben, welcher Text für die Auslegung maßgebend sein soll.
- ▶ **Unterschrift der Vertragsparteien mit Ort und Datum**



Andere Lösungsmöglichkeiten

Sollte es problematisch sein, geeignete Vertreter im Zielland zu finden – was derzeit insbesondere in den osteuropäischen Ländern zu beobachten ist –, ist zu überlegen,

- ob mit einer Firma, die ein ergänzendes Produktprogramm herstellt und die in dem Zielland bereits vertreten ist, eine Vertriebskooperation eingegangen werden sollte,
- ob an Stelle der Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter ein festanzustellender Reisender eingesetzt werden sollte (umsatzabhängige Bezahlung sowie weitere Vereinbarungen, um hohe Fixkosten zu vermeiden).

Bei Ausarbeitung eines eigenen Handelsvertretervertrages ist es unter Umständen empfehlenswert, den ins Auge gefassten Handelsvertreter zu bitten, einen eigenen Vertragsvorschlag zu machen. Dies empfiehlt sich auf jeden Fall dann, wenn es sich um größere Vertretungsfirmen handelt, die bereits für andere ausländische Hersteller tätig sind.



Weitere Hilfen

- Fachliteratur: z.B. „Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler“, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg¹
- Musterverträge vom VDMA¹
- Außenhandelskammer (AHK) im Zielland
- länder- und fachspezifisches Informationsmaterial z.B. über die Bundesagentur für Außenhandel (bfai, Köln)¹

¹ Die Anschriften und Fachliteratur-Empfehlungen finden Sie im Anhang.