

## Handelsvertreter–Vertrag

### Protokoll – So entstand dieses Dokument

Ihre Vorlage wurde von den Janolaw Anwälten erstellt und geprüft. Das vorliegende Protokoll zeigt Ihnen Punkt für Punkt, wie das Dokument entstanden ist und was es enthält. Sie finden dort alle Fragen mit den dazugehörigen Antworten. So können Sie noch einmal nachprüfen, ob das Dokument auch wirklich Ihren Bedürfnissen entspricht.

Es ist doch nicht das richtige Dokument? Kein Problem! Nutzen Sie doch einfach unseren interaktiven Dokumenten–Generator und stellen Sie damit das gewünschte Dokument oder den gewünschten Vertrag individuell selbst her.

---

**Frage 1:** Soll dem Handelsvertreter ein Bezirksschutz gewährt werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Ein Bezirksschutz besteht, wenn dem Handelsvertreter für seine Tätigkeit ein bestimmter räumlicher Bezirk zugewiesen wird. Die Vereinbarung eines Bezirksschutzes hindert den Unternehmer nicht, in diesem Bezirk selbst oder durch andere Beauftragte tätig zu werden.

Entscheidende Folge der Aufnahme einer Bezirksschutz–Klausel

---

**Wann soll der Vertrag beginnen? Datum:**

**In welchem Gebiet soll der Handelsvertreter tätig sein? (Der Bezirk ist möglichst genau zu begrenzen, z.B. nach Postleitzahlengebieten.)**

---

**Frage 3:** Soll der Handelsvertreter Abschlussvollmacht erhalten?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Die Tätigkeit des Handelsvertreters besteht gewöhnlich darin, Kunden zu einem Geschäftsabschluss zu bewegen, wobei der Vertrag im Erfolgsfall unmittelbar zwischen Unternehmer und Kunden zustande kommt. In der Regel steht der Handelsvertreter also als Vermittler zwischen Unternehmer und (potenziellen) Kunden. Möglich ist aber auch, dem Handelsvertreter eine Abschlussvollmacht einzuräumen. Ein Handelsvertreter mit Abschlussvollmacht darf als rechtsgeschäftlicher Vertreter des Unternehmers Geschäfte in dessen Namen abschließen.

---

**Frage 4:** Soll der Handelsvertreter berechtigt sein, Kundengelder einzuziehen?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Die Einziehung von Kundengeldern gehört nicht zu den vom Gesetz festgelegten Aufgaben des Handelsvertreeters. Der Handelsvertreter muss daher im Bedarfsfall ausdrücklich zur Inkassotätigkeit bevollmächtigt werden.

Wird eine Inkassotätigkeit des Handelsvertreeters vereinbart, macht sich der Handelsvertreter schadensersatzpflichtig, wenn er die Einziehung der Kundengelder schuldhaft verzögert und dem Unternehmer daraus ein Schaden entsteht.

Die Inkassovollmacht erlischt automatisch mit der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses. Vorher kann die Vereinbarung von beiden Seiten gekündigt werden, wobei das Handelsvertreterverhältnis an sich davon unberührt bleibt.

Wenn keine Inkassovereinbarung erfolgt, ist der Handelsvertreter nur zur Vermittlung von Geschäften berechtigt, nicht aber zur Einziehung von Kundengeldern.

---

**Frage 5:** Soll die Inkassoprovision ausgeschlossen werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Für auftragsgemäß eingezogene Kundengelder steht dem Handelsvertreter nach dem Gesetz eine besondere Provision zu (sog. Inkassoprovision), deren Höhe von den Vertragsparteien festzulegen ist. Die Inkassoprovision kann allerdings auch von vornherein vertraglich ausgeschlossen werden.

Soll die Einziehung von Kundengeldern vom Handelsvertreter durchgeführt werden, ohne dass er eine gesonderte Vergütung dafür erhält, dann antworten Sie hier mit "Ja". Dies hat zur Konsequenz, dass der Vertrag eine Inkassoprovision ausschließen wird.

---

**Frage 6:** Soll der Vertrag auch künftige Produkte des Unternehmers erfassen?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Die Produktpalette, auf die sich die Vertretung des Handelsvertreeters erstrecken soll, kann individuell festgelegt werden. Wenn der Handelsvertreter bei Produkterweiterungen seitens des Unternehmers auch diese neuen Produkte vertreiben soll, dann muss dies in einer Vertragsklausel zum Ausdruck gebracht werden.

Ohne eine solche Vereinbarung umfasst die Vertretung nur die Produkte aus dem derzeitigen Verkaufsprogramm des Unternehmers. Wenn der Unternehmer ein neues Produkt in sein Programm aufnimmt, dann ist es dem Handelsvertreter nicht gestattet, dieses zu vertreiben.

---

**Frage 7:** Sollen bestimmte Produkte von der Vertretung ausgenommen werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit nein**

Wenn bestimmte Produkte aus dem Verkaufsprogramm des Unternehmers von der Vertretung durch den Handelsvertreter ausgenommen werden sollen – z.B. weil der Unternehmer diese Produkte ausschließlich direkt vertreiben möchte – muss dies im Vertrag ausdrücklich vereinbart werden.

Soll eine Klausel in den Vertrag eingefügt werden, die bestimmte Produkte von der Vertretung

ausschließt, dann können Sie individuell eingeben, welche Erzeugnisse ausgenommen werden sollen.

---

**Frage 8:** Soll der Handelsvertreter einen bestehenden Kundenstamm übernehmen?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Soll der Handelsvertreter einen bereits bestehenden Kundenstamm des Unternehmers übernehmen, dann müssen diese Kunden in einer Anlage zum Vertrag aufgeführt werden. Grund: Eine solche Auflistung erleichtert bei Vertragsbeendigung die Berechnung des Ausgleichsanspruches des Handelsvertreters. Denn:

Ein Ausgleichsanspruch steht dem Handelsvertreter grundsätzlich nur für Kunden zu, die er selbst geworben hat. Für Geschäftsverbindungen mit Altkunden fällt nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses nur ausnahmsweise ein Ausgleich an, nämlich wenn der Handelsvertreter die bereits bestehende Verbindung wesentlich erweitert hat, so dass sie wirtschaftlich der Werbung eines Neukunden entspricht.

Anders jedoch, wenn der Handelsvertreter für die Übernahme des Kundenstammes eine Einstandszahlung leistet und diese weder gestundet wird noch abgezahlt werden darf noch bei kurzer Vertragsdauer zurückzahlen ist: Dann werden die übernommenen Kunden als vom Handelsvertreter geworbene Kunden betrachtet und beim Ausgleichsanspruch berücksichtigt. Grund: Eine Einstandszahlung für den Kundenstamm ohne eine entsprechende Gegenleistung des Unternehmers würde die Gefahr einer unangemessenen Benachteiligung des Handelsvertreters mit sich bringen.

---

**Frage 9:** Soll der Handelsvertreter hierfür eine Einstandszahlung leisten?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Übernimmt der Handelsvertreter einen bestehenden Kundenstamm, ist das für ihn vorteilhaft, weil er die bestehenden Kundenkontakte sofort nutzen kann und seine Aktivitäten nicht zunächst nur in der Kundenakquise bestehen. Dadurch hat er die Aussicht, schneller Provisionsansprüche geltend machen zu können als wenn er einen völlig neuen Kundenkreis aufbauen müsste. Dies rechtfertigt die Vereinbarung einer Einstandszahlung für die Übernahme des Kundenstammes.

Wenn keine Einstandszahlung gewollt ist, bedarf dies keiner ausdrücklichen Feststellung im Vertrag.

---

**Frage 10:** Soll die Einstandszahlung des Handelsvertreters gestundet werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Wenn eine Einstandszahlung des Handelsvertreters für die Übernahme des Kundenstammes gewollt ist, dann sollte eine Gegenleistung des Unternehmers vereinbart werden, um den Handelsvertreter nicht unangemessen zu benachteiligen. Die Rechtsprechung ist in dieser Hinsicht restriktiv, d.h. die Gerichte nehmen relativ schnell eine unangemessene Benachteiligung des Handelsvertreters an, wenn keine entsprechende Gegenleistung des Unternehmers für die Einstandszahlung vereinbart wird. Konsequenz: Die gesamte Vereinbarung über die Einstandszahlung könnte im Streitfall von den Gerichten als unwirksam gewertet werden.

Aus diesem Grund sollte eine unternehmerische Gegenleistung vereinbart werden. Eine Möglichkeit, die unternehmerische Gegenleistung für die Einstandszahlung zu erbringen, ist eine

zinsfreie Stundung der Einstandszahlung mit der Folge, dass der Handelsvertreter die Einstandszahlung erst bei Vertragsbeendigung zu zahlen hat. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung wird dem Handelsvertreter ein Teil der ursprünglich vereinbarten Zahlung erlassen.

---

**Welchen Betrag soll der Handelsvertreter für die Übernahme des Kundenstammes leisten? EUR:**

---

**Frage 11:** Soll eine Mindestumsatzpflicht für den Handelsvertreter bestehen?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Wird eine Mindestumsatzpflicht vereinbart, muss der Handelsvertreter innerhalb eines vorgegebenen Zeitrahmens einen vorher vereinbarten, im Vertrag festgeschriebenen Umsatz erbringen. Dabei ist die Vereinbarung jährlicher Steigerungsraten möglich.

Folgen der Aufnahme einer Mindestumsatzpflicht in den Vertrag sind:

– Der Handelsvertreter muss alles tun, um den festgelegten Mindestumsatz zu erreichen. – Erreicht der Handelsvertreter den Mindestumsatz nicht und hat er dies zu vertreten, so kann der Unternehmer das Vertragsverhältnis unter Umständen fristlos kündigen. Dies ist zumindest dann möglich, wenn das Nichterreichen des Mindestumsatzes auf grober oder dauernder Nachlässigkeit des Handelsvertreters beruht.

Falls eine Mindestumsatzpflicht gewünscht ist, dann ist darauf zu achten, dass sich diese in einem realistischen Rahmen bewegt. Denn eine überhöhte Umsatzverpflichtung, die das unternehmerische Risiko komplett auf den Handelsvertreter abwälzt, ist unwirksam.

Ohne die Aufnahme einer Mindestumsatzpflicht in den Vertrag ist der Handelsvertreter nicht zur Erbringung eines bestimmten Umsatzes verpflichtet.

---

**Frage 12:** Soll eine jährliche Steigerung des Mindestumsatzes vereinbart werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Legen Sie fest, ob eine jährliche Steigerung des Mindestumsatzes stattfinden soll. Ist eine solche Steigerung gewünscht, so haben Sie die Möglichkeit, die Steigerungsrate individuell zu bestimmen.

---

**Geben Sie die Höhe des Mindestumsatzes des Handelsvertreters bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Vertragsschluss an. EUR:**

**Geben Sie die Höhe des Mindestumsatzes des Handelsvertreters im darauf folgenden Kalenderjahr an. EUR:**

**Welche jährlichen Steigerungsraten des Mindestumsatzes werden ab dem dritten Kalenderjahr nach Vertragsschluss erwartet? %:**

---

**Frage 13:** Soll der Handelsvertreter für von ihm vermittelte Geschäfte haften?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Im Regelfall muss der Handelsvertreter zwar die Zahlungsfähigkeit des Kunden prüfen, insbesondere wenn ihm ein Kredit gewährt werden soll. Grundsätzlich haftet er aber nicht schlechthin für die Leistung des Kunden. Durch eine besondere Vereinbarung kann der Handelsvertreter sich jedoch verpflichten, dem Unternehmer gegenüber für einen späteren Ausfall des Kunden einzustehen (Delkrederevereinbarung).

Folgen einer Delkrederevereinbarung sind:

- Der Handelsvertreter haftet wie ein Bürge für die Leistungsfähigkeit des Kunden.
- Für die Übernahme dieses Risikos hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine besondere Provision, die Delkredereprovision.

Wird keine Delkrederevereinbarung in den Vertrag aufgenommen, so bleibt es bei der grundsätzlichen Pflicht des Handelsvertreters, die Zahlungsfähigkeit des Kunden zu prüfen. Der Handelsvertreter haftet jedoch nicht für einen eventuellen Ausfall des Kunden.

---

**Geben Sie die Namen (Firma) der Kunden ein, für deren Verbindlichkeit der Handelsvertreter einstehen soll (Delkrederehaftung).**

**Wie hoch soll die Provision des Handelsvertreters für die Übernahme der Delkrederehaftung sein (in % der Forderung des Unternehmers)? %:**

---

**Frage 14:** Soll nach der Beendigung des Vertrages ein Wettbewerbsverbot gelten?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Während der Vertragslaufzeit darf der Handelsvertreter dem Unternehmer grundsätzlich keinen Wettbewerb zugunsten eines Konkurrenzunternehmens machen, wenn dies die Interessen des Unternehmers nachhaltig beeinträchtigen könnte. Grundsätzlich ist der Handelsvertreter nach Vertragsende frei, dem Unternehmer Wettbewerb zu machen. Das gilt auch für den Bereich, in dem er vorher tätig war. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot besteht aber nur dann, wenn es zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ausdrücklich vereinbart wird.

Soll nach Beendigung des Handelsvertretervertrages ein Wettbewerbsverbot gelten, ist der Unternehmer dazu verpflichtet, dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung eine angemessene Entschädigung zu bezahlen. Die Höhe der Entschädigung richtet sich nach den Provisionen, die der Handelsvertreter durchschnittlich während des Vertragsverhältnisses verdient hat. Bei Verstößen gegen das Wettbewerbsverbot hat der Unternehmer einen Schadensersatzanspruch gegen den Handelsvertreter, dessen Höhe aus Beweisgründen (Schwierigkeit des Schadensnachweises) zweckmäßigerweise im Handelsvertretervertrag pauschal festgelegt wird.

---

**Frage 15:** Handelt es sich beim Handelsvertreter um eine Gesellschaft?

**Diese Frage wurde beantwortet mit n e i n**

Handelsvertreter können nicht nur natürliche Personen sein, sondern auch einige Personen- oder Kapitalgesellschaften. Solche Gesellschaften sind etwa die OHG, die KG, die AG und die GmbH.

Gesellschaften, die nicht im eigenen Namen handeln, also nicht selbst Träger von Rechten und Pflichten sein können, kommen als Handelsvertreter hingegen nicht in Betracht. Dies gilt etwa für den nicht rechtsfähigen Verein und die Erbengemeinschaft. Handelsvertreter und damit Vertragspartner des Unternehmers sind hier vielmehr die einzelnen Mitglieder der Gesellschaft bzw. Gemeinschaft, auch wenn sie im Vertrag unter der Gemeinschaftsbezeichnung aufgeführt werden.

---

**Welchen Betrag soll der Handelsvertreter bei jedem Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot bezahlen? EUR:**

**Wie hoch soll die monatliche Entschädigung des Handelsvertreters für die nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung sein (in % der durchschnittlichen monatlichen Provisionen während der Vertragsdauer)? %:**

---

**Frage 16:** Soll der Handelsvertreter ein zusätzliches monatliches Fixum erhalten?

**Diese Frage wurde beantwortet mit n e i n**

Das übliche Entgelt des Handelsvertreters ist eine erfolgsabhängige Provision. Für zusätzliche Tätigkeiten des Handelsvertreters wie z.B. Lagerhaltung oder Bestandspflege kann zusätzlich ein Festbetrag vereinbart werden, den der Handelsvertreter unabhängig von dem Erfolg seiner Vermittlungstätigkeit erhält. Dieses Fixum ist immer dann zu zahlen ist, wenn der Handelsvertreter in dem jeweiligen Monat für den Unternehmer tätig geworden ist, unabhängig vom Umfang seines Tätigwerdens. Es ist nur dann nicht zu zahlen, wenn der Handelsvertreter im fraglichen Zeitraum gar nicht für den Unternehmer tätig geworden ist.

**Problematik der Scheinselbstständigkeit:**

Wird ein relativ hohes Fixum vereinbart, besteht eine gewisse Vergleichbarkeit mit dem Gehalt eines Arbeitnehmers und somit die Gefahr, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters als unselbstständig angesehen werden könnte. Liegen Hinweise auf eine Scheinselbstständigkeit vor, kann eine versicherungsrechtliche Prüfung drohen, und sollte ein Arbeitnehmerstatus festgestellt werden, sind Sozialversicherungsbeiträge sowie Lohnsteuer nachzuentrichten. Diese Gefahr wird vermieden, indem die Höhe des Fixums gering gehalten wird und dafür gegebenenfalls höhere Provisionen gewährt werden.

Wird kein Fixum vereinbart, so beschränkt sich das Entgelt des Handelsvertreters jeweils auf seine Provisionen.

---

**Wie hoch soll die Provision des Handelsvertreters sein (in % der Rechnungsbeträge)? %:**

---

**Frage 17:** Soll eine Spesenpauschale gezahlt werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Klare Kostenerstattungsregelungen im Handelsvertretervertrag helfen, spätere Meinungsverschiedenheiten zu vermeiden.

Die Vereinbarung einer Spesenpauschale hat zur Konsequenz, dass der Handelsvertreter vom Unternehmer eine monatliche Pauschalzahlung erhält, ohne dass er einen Nachweis über die tatsächlich angefallenen Aufwendungen erbringen muss. Der Verwaltungsaufwand ist – auch für den Unternehmer – gering. Die Höhe der zu zahlenden Spesenpauschale kann individuell festgelegt werden.

Ist keine Spesenpauschale gewollt, kann stattdessen eine Regelung getroffen werden, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter bestimmte Aufwendungen immer ersetzt oder, dass der Handelsvertreter alle Aufwendungen selbst zu tragen hat.

---

**Wie hoch soll die monatliche Spesenpauschale des Handelsvertreters sein? EUR:**

---

**Frage 18:** Soll eine Krankheits- und Urlaubsregelung getroffen werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit nein**

Der Handelsvertreter ist als selbstständiger Kaufmann gehalten, eigenverantwortlich Vorsorge für Tätigkeitsunterbrechungen wegen Krankheit oder Urlaub zu treffen. Deshalb sollten die Vertragsparteien im Einzelfall prüfen, ob es der Aufnahme einer Krankheits- und Urlaubsregelung überhaupt bedarf.

**Hinweis zur Problematik der Scheinselbstständigkeit:**

Im Zuge der Aufdeckung von Fällen, in denen faktisch als Arbeitnehmer Arbeitende zur Vermeidung von Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben in die berufliche Selbstständigkeit flüchten (sog. Scheinselbstständigkeit), hat die Rechtsprechung einen Katalog von Kriterien entwickelt, um selbstständige von unselbstständiger Tätigkeit abzugrenzen. In diesem Katalog enthalten ist u.a. auch die feste Regelung von Urlaubszeiten. Wird die Aufnahme einer Krankheits- und Urlaubsregelung angestrebt, ist also zu bedenken, dass eine feste Urlaubsregelung ein Indiz gegen die Selbstständigkeit des Handelsvertreters sein kann, zumindest, wenn weitere regulative Ansätze hinzukommen wie etwa die Zahlung eines monatlichen Fixums, die Vorgabe des Tätigkeitsortes oder die fehlende Tragung des Unternehmerrisikos.

---

**Frage 19:** Soll eine bestimmte Vertragsdauer vereinbart werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit nein**

Im Handelsvertretervertrag ist festzulegen, ob der Vertrag von vornherein nur für einen befristeten Zeitraum eingegangen werden soll oder ob er unbefristet laufen soll. Folgen einer Befristung des Vertrages sind:

– Bei einem "reinen" befristeten Vertrag endet das Handelsvertreterverhältnis mit Ablauf des festgelegten Endzeitpunktes, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Üblich ist, eine sog. Verlängerungsklausel aufzunehmen mit der Folge, dass sich der Vertrag nach Ablauf der zunächst vereinbarten Laufzeit um eine bestimmte, individuell festzulegende Dauer verlängert, wenn er nicht vor Ablauf der fixen Laufzeit gekündigt wird. Das Muster sieht eine solche Verlängerungsoption vor.

- Eine ordentliche Kündigung ist nicht möglich.
- Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

Wird keine Befristung in den Vertrag aufgenommen, hat dies zur Konsequenz, dass das Vertragsverhältnis unbegrenzt fortbesteht, solange es nicht gekündigt wird. Eine Kündigung ist unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfristen des § 89 HGB sowie außerordentlich möglich, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. § 89 Abs. 1 HGB sieht gestaffelte Kündigungsfristen von einem Monat bis zu sechs Monaten vor, je nachdem, wie lange das Handelsvertreterverhältnis bereits besteht.

---

**Frage 20:** Soll eine Probezeit vereinbart werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit n e i n**

Ist eine Probezeit gewünscht, so darf diese einen Zeitrahmen von sechs Monaten nicht überschreiten. Wenn eine Probezeit in den Vertrag aufgenommen wird, dann gilt:

- Die Kündigungsfrist beträgt in der Probezeit mindestens einen Monat zum Monatsende.
- Wird der Vertrag bis zum Ablauf der Probezeit nicht gekündigt, dann verlängert er sich automatisch auf unbegrenzte Zeit bzw. bei einem befristeten Vertrag bis zum vereinbarten Endzeitpunkt.
- Unabhängig davon können beide Vertragspartner den Vertrag außerordentlich kündigen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.

Ohne die Vereinbarung einer Probezeit gelten von Anfang an die gesetzlichen Kündigungsfristen bzw. bei einem befristeten Vertrag gilt die Befristung mit der Folge, dass nicht ordentlich gekündigt werden kann. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht auch hier.

---

**Frage 21:** Soll von der gesetzlichen Verjährung (3 Jahre) abgewichen werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit n e i n**

Nach der gesetzlichen Regelung im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) verjähren alle Ansprüche aus dem Handelsvertreterverhältnis in drei Jahren. Die Verjährungsfrist beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch fällig geworden ist.

**Beispiel:** Der Provisionsanspruch wird fällig am 01.04.2007, die gesetzliche Verjährungsfrist beginnt zum 01.01.2008 und Verjährung tritt ein mit Ablauf des 31.12.2010.

Sofern von dieser Regelung abgewichen werden soll, muss die Dauer der Verjährung vertraglich festgelegt werden. Weiter besteht die Möglichkeit, den Beginn der Verjährungsfrist auf den Zeitpunkt der Fälligkeit des jeweiligen Anspruchs vorzuverlegen. Die Verjährungsregelung muss jedoch für beide Vertragspartner gleich sein.

---

**Frage 22:** Soll bei Streit ein ordentliches Gericht entscheiden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit j a**

Im Normalfall werden Streitigkeiten aus dem Handelsvertreterverhältnis vor den ordentlichen Gerichten ausgetragen. Alternative dazu ist die Entscheidung des Streites durch ein Schiedsgericht.

Vorteil des Schiedsgerichtsverfahrens ist, dass – jedenfalls verglichen mit einem vollständigen Instanzenzug durch staatliche Gerichte – das Schiedsgerichtsverfahren schneller ist. Die Kosten

des schiedsgerichtlichen Verfahrens dürften je nach Schiedsgerichtsordnung bei mittleren und höheren Streitwerten, verglichen mit zwei Instanzen staatlicher Gerichte, geringer sein. Zu bedenken ist jedoch, dass das Urteil des Schiedsgerichts rechtlich bindend ist und es keine zweite Instanz gibt. Vorteilhaft ist darüber hinaus, dass Schiedsgerichtsverfahren nicht öffentlich sind.

---