

# 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 in den Vertrag ist vielmehr, dass dem Handelsvertreter unabhängig von seinem eigenen Tätigwerden ein besonderer Provisionsanspruch zusteht (sog. Bezirksprovision). Der Anspruch ist gegeben, wenn während des Handelsvertreterverhältnisses ein Geschäft zwischen dem Unternehmer und einem bezirkzugehörigen Kunden abgeschlossen wird. Bezirkzugehörig ist ein Kunde, der seinen Geschäftssitz im Bezirk des Handelsvertreters hat. Dabei kommt es nicht darauf an, wohin die Lieferung aus dem Geschäft geht; allein der Geschäftssitz des Kunden ist entscheidend.

Wenn kein Bezirksschutz in den Vertrag aufgenommen wird, ist dennoch ein Vertretungsgebiet festzulegen. Dem Handelsvertreter steht eine Provision dann jedoch nur für die von ihm selbst vermittelten Geschäfte zu.

---

**Frage 2:** Soll dem Handelsvertreter ein Alleinvertretungsrecht gewährt werden?

**Diese Frage wurde beantwortet mit ja**

Zum Alleinvertreter wird der Handelsvertreter mit Bezirksschutz durch die Zusicherung des Unternehmers, dass dem Handelsvertreter der anvertraute Kundenkreis im zugewiesenen Bezirk allein vorbehalten bleibt.

Wenn Alleinvertretung vereinbart wird,

- darf der Unternehmer in dem zugewiesenen Bezirk des Handelsvertreters nicht selbst tätig werden,
- darf der Unternehmer in diesem Bezirk keine weiteren Handelsvertreter einsetzen und
- muss der Unternehmer alle bezirkzugehörigen Kunden, die ein Geschäft abschließen wollen, an den Bezirks–Handelsvertreter verweisen.

Folgen einer Verletzung des Alleinvertretungsrechtes durch den Unternehmer sind:

- Dem Handelsvertreter steht ein Schadensersatzanspruch zu;
- der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer die Unterlassung der Tätigkeit in seinem Bezirk verlangen und
- ab einem gewissen Umfang können Direktgeschäfte des Unternehmers sogar einen wichtigen Grund für eine außerordentliche, d.h. fristlose, Kündigung durch den Handelsvertreter darstellen.

Ohne die Aufnahme einer Alleinvertretungsklausel darf der Unternehmer im Bezirk des Handelsvertreters selbst oder über andere Vertreter Geschäfte abschließen. Allerdings wird dann jeweils eine Bezirksprovision fällig.

---

**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 Handelsvertreters. Der Handelsvertreter muss daher im Bedarfsfall ausdrücklich zur Inkassotätigkeit bevollmächtigt werden.

Wird eine Inkassotätigkeit des Handelsvertreters 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 n e i n**

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 enthält, dann antworten Sie hier mit "Ja". Dies hat zur Konsequenz, dass der Vertrag eine Inkassoprovision ausschließen wird.

---

**Wie hoch soll die Inkassoprovision sein? % der eingezogenen Gelder:**

---

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

**Diese Frage wurde beantwortet mit j a**

Die Produktpalette, auf die sich die Vertretung des Handelsvertreters 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 j a**

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.

---

**Welche Produkte aus dem Verkaufssortiment des Unternehmers sollen von der Vertretung ausgenommen sein?**

---

**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**

---

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

---

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

**Diese Frage wurde beantwortet mit nein**

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**    **j a**

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**    **n e i n**

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 n e i n**

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 ja**

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.

---