



Industrie- und Handelskammer  
zu Köln

# Handelsvertreterrecht

Einführung und Mustervertrag

## **Impressum**

### **Herausgeber:**

Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Unter Sachsenhausen 10-26  
50667 Köln  
Internet: [www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de)

### **Verantwortlich:**

Frank Hemig  
Tel. +49 221 1640-300  
Fax +49 221 1640-309  
E-Mail: [frank.hemig@koeln.ihk.de](mailto:frank.hemig@koeln.ihk.de)

### **Redaktion:**

Birgit Wirtz  
Tel. +49 221 1640-330  
Fax +49 221 1640-338  
E-Mail: [birgit.wirtz@koeln.ihk.de](mailto:birgit.wirtz@koeln.ihk.de)

1. Auflage

Köln, September 2012

# Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Einführung</b>	<b>3</b>
1.1	Arten der Handelsvertretertätigkeit	3
1.2	Die gesetzlichen Vorgaben	3
1.3	Der Handelsvertretervertrag	4
<b>2.</b>	<b>Rechte und Pflichten</b>	<b>4</b>
2.1	Die Pflichten des Handelsvertreters	4
2.2	Delkredere und Inkasso	5
2.3	Die Pflichten des Vertragspartner („Unternehmers“)	5
2.4	Krankheit und Urlaub des Handelsvertreters	6
<b>3.</b>	<b>Vertragsbeendigung</b>	<b>6</b>
3.1	Die Beendigung des Vertrages	6
3.2	Der Ausgleichsanspruch	6
3.3	Wettbewerbsverbote	7
<b>4.</b>	<b>Mustervertrag Handelsvertreter</b>	<b>3</b>



# 1. Einführung

Handelsvertreter ist gemäß § 84 HGB, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbstständig ist, wer im Wesentlichen seine Tätigkeit und seine Arbeitszeit frei bestimmen kann, also nicht der so genannte "angestellte Reisende".

Sozialversicherungsrechtlich sind Besonderheiten zu beachten; insoweit erhalten Sie Informationen bei den gesetzlichen Rentenversicherern. Beachten Sie bitte auch unser Merkblatt zum Thema "Scheinselbständigkeit". Die nachfolgenden Ausführungen sind auf hauptberuflich tätige Warenhandelsvertreter zugeschnitten. Für Handelsvertreter, die im Nebenberuf tätig sind, greifen gewisse Sonderregelungen, § 92 b HGB. Falls diese Rechtsfolgen gewollt sind, muss der Handelsvertreter ausdrücklich als „Handelsvertreter im Nebenberuf“ mit der Vermittlung betraut sein. Besondere Bestimmungen gelten darüber hinaus für die Versicherungs- und Bausparkassenvertreter (§ 92 HGB) und für arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter. Für Handelsvertreter, die ihre Tätigkeit für den Unternehmer nach dem Vertrag nicht innerhalb des Gebietes der Europäischen Gemeinschaft oder der anderen Vertragsstaaten des Abkommens über dem Europäischen Wirtschaftsraum auszuüben haben, können alle zwingenden Vorschriften des Handelsgesetzbuch abbedungen werden, § 92 c HGB.

## 1.1 Arten der Handelsvertreterertätigkeit

Es gibt verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten der Ausübung der Handelsvertreterertätigkeit. Zunächst gibt es Einfirmen -und Mehrfirmenvertreter. Erstere dürfen nur für ihr Vertragsunternehmen tätig werden. Mehrfirmenvertreter hingegen können verschiedene Firmen vertreten, wobei die jeweils vertretenen Produkte nicht in Konkurrenz zueinander stehen dürfen. Dies würde dem Handelsvertretervertrag widerlaufen. Darüber hinaus kann unterschieden werden zwischen Vermittlungs- und Abschlussvertretern. Letzterem ist Vollmacht zum Abschluss von Verträgen erteilt worden. Soweit eine solche im Vertrag nicht vereinbart ist, besteht sie im Zweifel nicht. In diesem Fall ist der Handelsvertreter lediglich zur Vermittlung von Geschäften befugt. Schließlich ist noch zwischen Bezirks- und Alleinvertretern zu unterscheiden. Die Bezirksvertretung ist die in der Praxis gebräuchlichste Form der Handelsvertretung. Bei der Bezirksvertretung wird dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk zur Wahrnehmung seiner Vertreterertätigkeit übertragen. Dies bedeutet, dass hierfür kein anderer Vertreter mehr bestellt werden darf. Allerdings bleibt es dem Unternehmer unbenommen, selbst im übertragenen Bezirk tätig zu werden. Sofern der Unternehmer dies jedoch tut, besteht ein gesetzlicher Provisionsanspruch des Handelsvertreters auch für die vom Unternehmer geschlossenen Direktgeschäfte, § 87 Abs. 2 HGB, welcher allerdings individualvertraglich ausgeschlossen werden kann. Werden Direktgeschäfte hingegen im Handelsvertretervertrag ausgeschlossen, wird der Handelsvertreter als Alleinvertreter bestellt. Sofern der Unternehmer hier entgegen der Vereinbarung für den Bezirk weitere Handelsvertreter bestellt oder selbst zur Werbung von Kunden oder durch Abschluss von Geschäften tätig wird, macht er sich gegenüber dem Handelsvertreter schadensersatzpflichtig.

## 1.2 Die gesetzlichen Vorgaben

Im HGB finden sich eine Vielzahl an zwingenden gesetzlichen Vorgaben für Handelsvertreterverträge. Nachfolgend werden diese tabellarisch aufgeführt, um Ihnen das Auffinden dieser Regelungen zu erleichtern.

§ 85 S.1	Urkundensanspruch	keine Abweichung möglich
§ 86 Abs. 1	Pflicht des Handelsvertreters zur Interessenwahrnehmung	keine Abweichung möglich
§ 86 Abs. 2	Benachrichtigungspflichten des Handelsvertreters	keine Abweichung möglich
§ 86 a Abs. 1	Überlassungspflichten des Handelsvertreters	keine Abweichung möglich
§ 86 a Abs. 2	Pflicht des Unternehmers zur Unterrichtung	keine Abweichung möglich
§ 86 b Abs. 1	Delkredereprovision	keine Abweichung möglich
§ 87 a Abs. 1	Vorschussanspruch	keine Abweichung möglich
§ 87 a Abs. 2	Nichtleistung durch den Kunden	keine Abweichung zum Nachteil des Handelsvertreters
§ 87 a Abs. 3	Nichtausführung des Geschäfts durch den Unternehmer	keine Abweichung zum Nachteil des Handelsvertreters
§ 87 a Abs. 4	Fälligkeit des Provisionsanspruchs	keine Abweichung möglich
§ 87 c	Kontrollrechte des Handelsvertreters	keine Abweichung möglich
§ 88 a Abs. 1	Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters	keine Abweichung möglich
§ 89 Abs. 1	Kündigungsfristen	Keine Unterschreitung zulässig
§ 89 a Abs. 1	Außerordentliche Kündigung	keine Abweichung zum Nachteil des Handelsvertreters
§ 89 b Abs. 1 -3	Ausgleichsanspruch	keine Abweichung zum Nachteil des Handelsvertreters
§ 90 a	Nachvertragliche Wettbewerbsabrede	keine Abweichung zum Nachteil des Handelsvertreters

### 1.3 Der Handelsvertretervertrag

Handelsvertreterverträge sind zwar auch mündlich wirksam, sollten aber aus Gründen der Beweissicherung schriftlich geschlossen werden. Jede Vertragspartei kann verlangen, dass der Vertrag schriftlich geschlossen wird. Die Vertragsgestaltung ist häufig schwierig; die Einschaltung eines spezialisierten Anwalts ist hier sinnvoll. Die nachfolgenden Informationen sollen Ihnen lediglich einen ersten Überblick geben

## 2. Rechte und Pflichten

### 2.1 Die Pflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter muss sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen und hat dabei das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen. Hierfür hat er die potentiellen Kunden regelmäßig zu besuchen. Es kann sinnvoll sein, im Vertrag einen konkreten Zeitabstand anzugeben, in dem der Handelsvertreter die Kunden in der Regel

aufzusuchen hat, etwa vierteljährlich oder halbjährlich. Zu eng sollte das Zeitfenster hingegen nicht gewählt werden. Er hat ferner seinen Vertragspartner über alle wichtigen Angelegenheiten, insbesondere erfolgte Vermittlungen und Abschlüsse zu informieren. Wann diese Mitteilungspflicht zu erfüllen ist, kann von den Parteien festgelegt werden. Eine tägliche Berichterstattung kann in der Regel jedoch nicht verlangt werden, da dies die für den Handelsvertreter charakteristische Selbstständigkeit beeinträchtigt. Bezüglich sonstiger Mitteilungspflichten sind detaillierte Regelungen in Bezug auf Art, Inhalt und Häufigkeit möglich.

## **2.2 Delkredere und Inkasso**

Darüber hinausgehend kann auch vereinbart werden, dass der Handelsvertreter für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Dritten aus dem Geschäft einsteht. Sofern der Handelsvertreter diese Haftung übernimmt, hat er einen Anspruch auf eine zusätzliche Vergütung, die Delkredereprovision. Der Anspruch des Handelsvertreters auf die Delkredereprovision kann auch nicht im Voraus ausgeschlossen werden. Ferner kann der Handelsvertreter berechtigt werden, die Forderungen des Unternehmers gegen den Dritten einzuziehen. Regelmäßig erhält der Handelsvertreter dann für seine Inkassotätigkeit vom Unternehmer eine Inkassoprovision.

## **2.3 Die Pflichten des Vertragspartner („Unternehmers“)**

Der Handelsvertreter hat grundsätzlich Anspruch auf Provisionen für die vermittelten und abgeschlossenen Geschäfte, sobald der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Die Parteien können über den Entstehungszeitpunkt des Provisionsanspruches auch eine abweichende Vereinbarung treffen, dann allerdings hat der Handelsvertreter einen gesetzlichen Anspruch auf Vorschuss. Wenn dem Handelsvertreter vertraglich ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist, erhält er auch Provisionen, wenn ohne seine Mitwirkung Geschäfte mit diesen Kunden oder in diesem Bezirk abgeschlossen werden, sofern dies nicht vertraglich ausgeschlossen wird. Steht fest, dass der Kunde nicht zahlt, oder kann der Unternehmer das Geschäft aus Gründen nicht ausführen, die er nicht zu vertreten hat, entfällt regelmäßig auch der Provisionsanspruch. Im Vertrag sollte genau festgelegt sein, anhand welcher Summe die Berechnung der Provision erfolgen soll. Zumeist geschieht dies anhand des Nettoumsatzes ohne Berücksichtigung etwaig gewährter Nachlässe.

In der Regel soll der Unternehmer die Provisionsansprüche monatlich, spätestens bis zum nächsten Monatsende abrechnen. Der Abrechnungszeitraum kann vertraglich auf maximal drei Monate ausgedehnt werden.

Es ist durchaus üblich, vertraglich auch eine Provisionspflicht für Geschäfte zu vereinbaren, die erst nach Beendigung des Vertrages zustande gekommen sind. Ist dies gewünscht, insbesondere bei Geschäften, deren Anbahnung viel Zeit und Aufwand beansprucht, sollte jedoch ein konkreter Zeitraum benannt werden, für den die Provision beansprucht werden kann. Zur Durchsetzung seiner Ansprüche kann der Handelsvertreter Auskunft über die für den Provisionsanspruch wichtigen Umstände sowie einen Buchauszug fordern. Unter besonderen Umständen hat er auch einen Anspruch auf Bucheinsicht.

Dem Unternehmer obliegt es ferner, dem Handelsvertreter die zur Ausübung der Handelsvertretung erforderlichen Unterlagen wie Muster, Zeichnungen, Preislisten und Werbetrückerachen zur Verfügung zu stellen. Diese Aufzählung ist nicht abschließend und kann konkretisiert werden. Ohne nähere Konkretisierung fallen beispielsweise Büroausstattungen wie Briefpapier und Visitenkarten ebenso wie Werbetrücker nicht hierunter. Etwas anderes gilt jedoch für die für den Handelsvertreter unverzichtbare Betriebssoftware, die der Unternehmer unentgeltlich zu stellen hat. Eventuell bietet es sich an, eine Regelung bezüglich der

Versicherungspflicht für die überlassenen Proben/Muster etc. zu treffen, die vertraglich auch dem Handelsvertreter auferlegt werden kann. Sofern der Unternehmer eine Betriebsveräußerung plant, sollte dies dem Handelsvertreter mitgeteilt werden, da das Handelsvertreterverhältnis nicht gesetzlich übergeht, sondern es einer Zustimmung durch den Handelsvertreter bedarf.

## **2.4 Krankheit und Urlaub des Handelsvertreters**

Ein häufig zu Schwierigkeiten führendes Thema ist die Frage, wie Krankheitsfälle und Urlaub des Handelsvertreters gehandhabt werden. Dieser Themenbereich sollte von den Parteien vertraglich geregelt werden. Es empfiehlt sich, eine Pflicht des Handelsvertreters zur Anzeige der Arbeitsunfähigkeit festzuschreiben. Auch sollte geregelt sein, wie im Falle längerer Erkrankung verfahren wird, insbesondere, wer im Vertragsgebiet für die Zeit der Erkrankung die Vertretung des Unternehmers übernimmt und wie sich dies auf den Provisionsanspruch des Handelsvertreters auswirkt.

## **3. Vertragsbeendigung**

### **3.1 Die Beendigung des Vertrages**

Beide Parteien können den Handelsvertretervertrag unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen ordentlich kündigen. Die Frist beträgt im ersten Vertragsjahr ein Monat, im zweiten Jahr zwei Monate, im dritten bis fünften Jahr drei Monate und nach dem fünften Jahr sechs Monate, und zwar jeweils zum Monatsende, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist. Längere Fristen können im Vertrag vereinbart werden, allerdings dürfen die vereinbarten Fristen für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter.

Bei gerechtfertigter Kündigung aus wichtigem Grund müssen die Fristen nicht eingehalten werden.

### **3.2 Der Ausgleichsanspruch**

Ob und in welcher Höhe ein Handelsvertreter bei seinem Ausscheiden einen Ausgleichsanspruch hat, hängt von zahlreichen Voraussetzungen ab, die in § 89 b HGB im Einzelnen geregelt sind. Der Anspruch muss innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend gemacht werden. Ein Ausgleichsanspruch besteht regelmäßig dann nicht, wenn der Handelsvertreter selber kündigt, es sei denn, die Fortsetzung kann dem Handelsvertreter aus Gesundheits- oder Altersgründen nicht mehr zugemutet werden oder das Verhalten des Unternehmers hat begründeten Anlass zur Kündigung gegeben. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs hängt davon ab, welche erheblichen Vorteile der Unternehmer aus dem vom Handelsvertreter aufgebauten und dem Unternehmer verbleibenden Kundenstamm zukünftig ziehen wird und welche Provisionsverluste der Handelsvertreter dadurch zugleich erleidet. Außerdem muss die Ausgleichszahlung der Billigkeit entsprechen. Die Höchstgrenze für den Ausgleichsanspruch beträgt eine Jahresvergütung, die regelmäßig nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre berechnet wird. Einzelheiten zu Anspruchsvoraussetzungen und zur Berechnung enthält unser Merkblatt "Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters".



### **3.3 Wettbewerbsverbote**

Während des laufenden Vertragsverhältnisses darf der Handelsvertreter seinem Unternehmer keine Konkurrenz machen. Ein Verbot, das sich auf die Zeit nach Vertragsbeendigung bezieht, ist regelmäßig nur wirksam, wenn eine schriftliche Vereinbarung vorliegt und der Handelsvertreter dafür eine angemessene Entschädigung erhält. § 90 a HGB enthält hierzu zwingende Vorgaben: die Höchstdauer von zwei Jahren, die Beschränkung auf den übertragenen Bezirk sowie die Vertragsprodukte und die Entschädigung sind dort festgeschrieben.



## 4. Mustervertrag Handelsvertreter

Handelsvertretervertrag

zwischen .....

-nachfolgend Unternehmer-

und

Frau/ Herr .....

-nachfolgend Handelsvertreter-

### § 1 Stellung des Handelsvertreters

(1) Der Handelsvertreter übernimmt ab dem .... als selbstständiger hauptberuflicher Bezirksvertreter die Vertretung des Unternehmens im Bezirk...

(2) Die genaue Bezirksbegrenzung ergibt sich aus dem als Anlage diesem Vertrag beigefügten Kartenausschnitt (Anlage...). Änderungen des Vertreterbezirks bedürfen eines von beiden Parteien unterzeichneten Nachtrags zu diesem Vertrag. Als bezirkszugehörig gelten auch folgende außerhalb des übertragenen Bezirks ansässigen Kunden....

(3) Der Unternehmer behält sich vor, in dem übertragenen Bezirk selbst zur Werbung von Kunden oder durch Abschluss von Geschäften tätig zu werden.

oder im Falle der Alleinvertretung:

(1) Der Handelsvertreter übernimmt ab ... als selbstständiger hauptberuflicher Alleinvertreter die Betreuung des Unternehmens im Bezirk...

(2) Die genaue Bezirksbegrenzung ergibt sich aus dem als Anlage diesem Vertrag beigefügten Kartenausschnitt (Anlage...). Änderungen des übertragenen Bezirks bedürfen eines von beiden Parteien unterzeichneten Nachtrages zu diesem Vertrag. Als bezirkszugehörig gelten auch folgende außerhalb des übertragenen Bezirks ansässige Kunden....

(3) Der Unternehmer darf für diesen Bezirk weder weitere Handelsvertreter bestellen noch selbst oder durch Beauftragte zur Werbung von Kunden oder durch Abschluss von Geschäften tätig werden.

(4) Die Vertretung erstreckt sich auf sämtliche/ die in der Anlage zu diesem Vertrag (Anlage...) aufgeführten Erzeugnisse des Unternehmens, die gegenwärtig zum Produktions- und

Verkaufsprogramm gehören. Hinsichtlich neuer Produkte des Unternehmens bedarf es zur Einbeziehung eines entsprechenden Nachtrags zu diesem Vertrag.

(5) Der Handelsvertreter übernimmt die Betreuung des im Vertragsgebiet im Zeitpunkt des In-Kraft-Tretens dieses Vertrages vorhandenen Kundenstammes. Der Unternehmer erstellt eine Liste mit Namen und Anschriften dieser Kunden sowie die mit ihnen in den letzten 12 Monaten vor In-Kraft-Treten dieses Vertrages erzielten Umsätze, welche diesem Vertrag beigefügt ist (Anlage...).

## **§ 2 Aufgaben und Pflichten des Handelsvertreters**

(1) Der Handelsvertreter hat sich für den Unternehmer um die Vermittlung von Geschäften zu bemühen und dabei die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen. Er hat Vollmacht zum Abschluss von Verträgen, diese erstreckt sich auf alle Erzeugnisse des Unternehmens und umfasst den gesamten Kundenkreis/ folgenden Kundenkreis... Oder: Er hat keine Vollmacht zum Abschluss von Verträgen.

(2) Der Handelsvertreter pflegt die Geschäftsbeziehungen mit den potentiellen Kunden des Unternehmers und besucht diese regelmäßig.

(3) Die Vertretung wird dem Handelsvertreter persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, sich Dritter zur Erfüllung seiner Aufgabe zu bedienen.

**Oder:**

(3) Der Handelsvertreter kann sich zur Erfüllung seiner Aufgaben Dritter bedienen. Mit Einwilligung des Unternehmers kann er auch Untervertreter bestellen.

(4) Der Handelsvertreter hat dem Unternehmen die erforderlichen Nachrichten zu geben über alle in den Geschäftsbeziehungen interessierenden Umstände, insbesondere über seine Geschäftsvermittlungen und Abschlüsse, Beobachtungen über die Bonität der Kunden und eventuelle Änderungen im Kundenkreis.

(5) Der Handelsvertreter verpflichtet sich, über alle Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers während der Dauer des Vertrages und danach Stillschweigen zu bewahren und diese nicht selbst oder im Interesse eines Dritten zu verwenden.

(6) Der Handelsvertreter ist/ist nicht zum Inkasso berechtigt.

## **§ 3 Pflichten des Unternehmers**

(1) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen und Geschäftsbedingungen unentgeltlich zur Verfügung zu stellen.

(2) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die für die Handelsvertretung wichtigen Informationen zu geben. Er hat dem Handelsvertreter insbesondere unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vertretungsmacht abgeschlossenen Geschäfts mitzuteilen. Ferner hat der Unternehmer den Handelsvertreter

über die Nichtausführung eines von ihm vermittelten/ abgeschlossenen Geschäfts in Kenntnis zu setzen.

(3) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte.

(4) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter über eine geplante Unternehmensveräußerung umfassend zu unterrichten.

#### **§ 4 Provisionspflichtige Geschäfte**

(1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses in dem Bezirk des Handelsvertreters abgeschlossenen Verkaufsgeschäfte in Höhe von...%.

#### **Oder:**

(1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision in Höhe von ...% für alle Geschäfte, die er in seinem Gebiet abgeschlossen/ vermittelt hat. Ein Anspruch des Handelsvertreter auf Provision gemäß § 87 Abs. 2 HGB besteht nicht.

(2) Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf Provisionszahlung in Höhe von ... % für Geschäfte, die nach Beendigung dieses Vertrages zustande gekommen sind, wenn sie überwiegend auf seine Vermittlung, Vorbereitung oder Einleitung zurückzuführen sind, und das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertrages zustande gekommen ist. Der Handelsvertreter erwirbt keinen Provisionsanspruch für solche Geschäfte, für die ein Vorgänger nach § 87 Abs.3 HGB Provision beanspruchen kann.

(3) Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf ... % Inkassoprovision. Die Inkasso- Provision wird ebenso berechnet wie die Provision.

(4) Sofern der Handelsvertreter für einzelne Geschäfte das Delkredere übernommen hat, erhält er eine zusätzliche Delkredere-Provision in Höhe von... %. Die Delkredere-Provision wird ebenso berechnet wie die Provision.

(5) Geschäfte, die der Handelsvertreter mit dem Unternehmen zum Zwecke des persönlichen Verbrauchs abschließt, sind nicht provisionspflichtig.

#### **§ 5 Berechnung und Fälligkeit der Provision**

(1) Die Provision ist von dem Nettoentgelt zu berechnen, das der Dritte zu zahlen hat. Nachlässe bei Barzahlung sind nicht abzuziehen. Dasselbe gilt für Nebenkosten wie Fracht, Verpackung, Zoll und Steuern, es sei denn, dass die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt werden.

(2) Der Provisionsanspruch entsteht, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausführt.

(3) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn feststeht, dass der Dritte nicht leistet.

(4) Der Handelsvertreter hat auch dann Anspruch auf Provision, wenn das Geschäft nicht oder anders als abgeschlossen ausgeführt wird. Dies gilt dann nicht, wenn und soweit dem Unternehmer das Geschäft unmöglich geworden ist, ohne das er es zu vertreten hat.

(5) Der Unternehmer hat über die Provision monatlich abzurechnen. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens bis zum Ende des nächsten Monats zu erfolgen.

(6) Der Anspruch auf Provision wird am letzten Tag des Monats fällig, in dem über den Anspruch abzurechnen ist.

## **§ 6 Auslagenerstattung**

(1) Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf Erstattung von Auslagen wie Fahrtkosten, Porto und Telefongebühren bis zu einer Höhe von ... € im Monat.

### **Oder:**

(1) Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Erstattung von Auslagen.

## **§ 7 Vertragsdauer**

(1) Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er kann im ersten Jahr der Vertragsdauer 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 gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden. Die Kündigung ist nur für den Schluss eines Kalendermonats zulässig.

(2) Das Recht beider Vertragsparteien zur Kündigung aus wichtigem Grund wird hiervon nicht berührt.

(3) Die Kündigung bedarf der Schriftform.

(4) Der Vertrag endet mit dem Tod des Handelsvertreters oder mit dem Ablauf des Kalendervierteljahres, in dem der Handelsvertreter das 65. Lebensjahr vollendet.

## **§ 8 Ausgleichsanspruch**

(1) Der Handelsvertreter hat nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Anspruch auf angemessenen Ausgleich, wenn und soweit der Unternehmer aus den neuen Geschäftsverbindungen, die der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit erworben hat, auch nach Beendigung der Vertrages erhebliche Vorteile hat und eine solche Zahlung unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

(2) Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Altkunden wesentlich erweitert hat, so dass dieser wirtschaftlich einem neu erworbenen Kunden entspricht.

(3) Der Ausgleichsanspruch beträgt höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre berechnete Jahresprovision; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgeblich.

(4) Der Anspruch besteht nicht, wenn

a) der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sein denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem Handelsvertreter die Fortsetzung des Vertrages aus Alters- oder Krankheitsgründen nicht zugemutet werden kann, oder

b) der Unternehmer das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt hat, oder

c) auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt; die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.

(5) Der Ausgleichsanspruch ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

### **§ 9 Wettbewerbsverbot**

(1) Während der Dauer des Vertrages darf der Handelsvertreter die Interessen solcher Firmen, die mit dem Unternehmer im Wettbewerb stehen, nicht wahrnehmen.

(2) Der Handelsvertreter darf für die Dauer von 2 Jahren nach Beendigung dieses Vertrages im ihm durch diesen Vertrag übertragenen Bezirk für Wettbewerber des Unternehmens nicht tätig werden. Von dieser Wettbewerbsabrede erfasst sind nur solche Gegenstände, hinsichtlich derer sich der Handelsvertreter nach diesem Vertrag um die Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer zu bemühen hat. Der Unternehmer zahlt dem Handelsvertreter für die Dauer der nachträglichen Wettbewerbsbeschränkung eine Entschädigung von ... % der Provision, die der Unternehmer dem Handelsvertreter durchschnittlich während der letzten zwei Jahre, oder im Falle kürzerer Vertragsdauer in dieser Zeit, gezahlt hat.

### **§ 10 Gerichtsstand**

Ausschließlicher Gerichtsstand für alle aus diesem Vertrag resultierenden Ansprüche ist der Sitz des Unternehmens.

### **§ 11 Vertragsänderung**

(1) Ergänzungen und Vertragsänderungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

(2) Sind einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam, so wird hierdurch die Wirksamkeit des übrigen Vertrages nicht berührt.

**Literaturhinweise (nur beispielhaft):**

Küstner, Thume, "Verträge mit Handelsvertretern", aus der Reihe "Heidelberger Musterverträge", Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, ISBN 3-8005-4242-0

Stötter, "Das Recht der Handelsvertreter", aus der Reihe "dtv-Taschenbücher Beck Rechtsberater", Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN 3-423-05210-4

Eberstein, "Der Handelsvertreter-Vertrag" (Band 38), aus der Reihe "Schriften des Betriebsberaters (BB)", Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, ISBN 3-8005-1440-0

Abrahamczik, "Der Handelsvertretervertrag", aus der Reihe "Beck Musterverträge", C. H. Beck Verlag, ISBN 3-406-45903-X

**Weitere Informationen**

Diese Broschüre ist ein Service der IHK Köln für ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthält nur erste Hinweise und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.



Bitte bewerten Sie das von Ihnen genutzte IHK-Merkblatt - [hier geht's zum kurzen Online-Fragebogen](#).

Vielen Dank für Ihr Feedback!