



Deutsch-Australisch-Pazifische Juristenvereinigung e.V.

Deutsches Handelsvertreterrecht im Überblick

Rechtsanwalt Dr. Dennis Groh, LL.M., Köln, Deutschland

Der Vertrieb von Waren und Dienstleistungen in Deutschland über Handelsvertreter erfreut sich sowohl bei inländischen als auch bei ausländischen Unternehmen großer Beliebtheit. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Der Handelsvertreter erhält als selbständiger Gewerbetreibender kein Gehalt vom Unternehmer, sondern verdient nur dann Provisionen, wenn er auch erfolgreich Geschäfte vermittelt. Diese erfolgsorientierte Vergütung macht den deutschen Handelsvertretern gerade für solche ausländischen Unternehmen interessant, die für die Markteinführung von Produkten Personalkosten in Deutschland vermeiden möchten.

Grund genug, das deutsche Handelsvertreterrecht aus dem Blickwinkel eines australischen Unternehmens zu beleuchten:

I. Begriff und Abgrenzung des Handelsvertreters

Der Begriff des Handelsvertreters ist in § 84 des deutschen HGB geregelt. Danach ist Handelsvertreter jeder, der als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Der deutsche Handelsvertreter ist also selbständig tätig und trägt alleine das unternehmerische Risiko, was ihn vom sogenannten angestellten Reisenden unterscheidet. Maßgeblich für die Handelsvertretereigenschaft ist alleine die tatsächliche Ausgestaltung der Tätigkeit des Handelsvertreters. Wie die Parteien den Handelsvertreter bezeichnen ist genauso irrelevant wie Regelungen im Vertrag, die tatsächlich zwischen den Parteien nicht gelebt werden.

Eine weitere wichtige Abgrenzung ist zum sogenannten Vertrags- oder Eigenhändler vorzunehmen. Anders als der Handelsvertreter, kauft der Vertragshändler typischerweise aufgrund eines dauernden Vertrages mit dem Lieferanten Waren ein, die er dann in Deutschland im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiterverkauft. Der Vertragshändler verdient also eine Marge und keine Provisionen. Er tritt auch nicht als Vermittler für den Unternehmer, sondern stets im eigenen Namen auf. Gleichwohl kann unter bestimmten Voraussetzungen auch auf den Vertragshändler das deutsche Handelsvertreterrecht Anwendung finden, wenn der Vertragshändler in die Absatzorganisation des Lieferanten eingegliedert ist und eine Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms bei Vertragsbeendigung existiert.



Deutsch-Australisch-Pazifische Juristenvereinigung e.V.

Schwierig kann die Abgrenzung des Handelsvertreters zum Handelsmakler sein. Denn auch der Handelsmakler schließt in fremdem Namen gewerbsmäßig Geschäfte für einen Unternehmer ab. Im Gegensatz zum Handelsvertreter besteht aber beim Handelsmakler keine vertragliche Verpflichtung zur Vermittlung. Der Makler vermittelt vielmehr „bei Gelegenheit“.

Gerade im internationalen Vertrieb wird häufig auch mit Franchise-Systemen gearbeitet. Das Verhältnis zwischen Franchisenehmer und Franchisegeber wird in der Regel durch umfassende Franchise-Verträge und Handbücher geregelt, welche die gegenseitigen Rechte und Pflichten der Parteien regeln. In der Regel stellt der Franchisegeber dem Franchisenehmer ein Vertriebskonzept (häufig auch geistiges Eigentum wie Marken und Patente) zur Verfügung, um dem Franchisenehmer den Vertrieb zu erleichtern. Im Gegensatz zum Handelsvertreter wird aber auch der Franchisenehmer - ähnlich wie der Vertragshändler - im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig.

II. Arten des Handelsvertreters

Das deutsche Handelsvertreterrecht kennt verschiedene Arten von Handelsvertretern.

1. Bezirksvertreter

Sehr verbreitet ist der Handelsvertreter in Form des Bezirksvertreters. Dem Bezirksvertreter wird entweder ein bestimmtes geografisches Gebiet (z. B. ein Postleitzahlen-Gebiet) oder ein bestimmter Kundenkreis (z. B. sämtliche Einzelhändler) zur Bearbeitung zugewiesen. Wichtig zu wissen ist, dass die Zuweisung eines Bezirks dem Unternehmer grundsätzlich nicht verbietet, auch selbst in diesem Bezirk tätig zu werden. Besonderes Augenmerk ist dann aber auf die Frage zu richten, ob dem Bezirksvertreter auch für solche Geschäfte Provisionen zustehen. Denn grundsätzlich erhält der Bezirksvertreter Provisionen für alle Geschäfte, die in seinem Bezirk vom Unternehmer abgeschlossen werden.



2. Alleinvertreter

Häufig wird Bezirksvertretern darüber hinaus vom Unternehmer ein sogenanntes Alleinvertriebsrecht eingeräumt. Geschieht dies, darf der Unternehmer im Bezirk des Alleinvertreters weder selbst noch durch Dritte tätig werden.

3. Vermittlungsvertreter

Anders als der Bezirksvertreter wird dem Vermittlungsvertreter kein bestimmtes Gebiet oder ein Kundenkreis zugeordnet, sondern er wird lediglich pauschal mit der Vermittlung von Geschäften beauftragt. Ein Provisionsanspruch entsteht für den Abschlussvertreter in der Regel nur dann, wenn er auch selbst aktiv und kausal einen Geschäftsabschluss herbeigeführt hat.

4. Mehrfirmen- oder Einfirmenvertreter

Während es früher eher üblich war, dass Handelsvertreter nur die Vertretung für einen Unternehmer übernommen haben, ist mittlerweile der Mehrfirmenvertreter die Regel geworden. Der Mehrfirmenvertreter ist ein Handelsvertreter, der für mehrere Unternehmen tätig wird. In der Regel vertritt er dann aber nur Unternehmen, die nicht miteinander im Wettbewerb stehen, da der Mehrfirmenvertreter sonst u. U. gegen sein vertragliches Wettbewerbsverbot verstoßen würde. Etwas anderes ist kann aber gelten, wenn es entsprechende Genehmigungen des vertretenen Unternehmers gibt.

III. Pflichten des Handelsvertreters

Das deutsche Handelsvertreterrecht regelt eine Reihe von Pflichten für den Handelsvertreter, die teilweise auch nicht durch anderslautende vertragliche Regelungen abbedungen werden können.



1. Vermittlungspflicht

Gemäß § 86 Abs. 1 HGB ist der Handelsvertreter verpflichtet, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen. Dies ist die Hauptleistungspflicht des Handelsvertreters. Es ist seine originäre Aufgabe für den Unternehmer einen Kundenstamm aufzubauen, sei es durch Werbung von Neukunden oder Umsatzsteigerungen bei bereits vorhandenen Kunden.

2. Interessenwahrnehmungspflicht

Ebenfalls gesetzlich normiert ist die Pflicht des Handelsvertreters, bei der Ausübung seiner Tätigkeit stets die Interessen des Unternehmers zu wahren. Diese - sehr allgemein gehaltene - Interessenwahrnehmungspflicht ist durch die deutsche Rechtsprechung konkretisiert worden.

So ist ein Ausfluss der Interessenwahrnehmungspflicht, dass der Handelsvertreter den produkt- und tätigkeitsbezogenen Weisungen des Unternehmers grundsätzlich Folge leisten muss, sofern sie nicht die Selbständigkeit des Handelsvertreters in Frage stellen. So kann der Unternehmer seinem Handelsvertreter zwar vorgeben, mit welchen Werbematerialien ein Produkt vertrieben werden soll, nicht aber, wann der Handelsvertreter Urlaub nehmen darf und wann er Kundenbesuche durchzuführen hat.

Ebenfalls zur Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters gehört es, die Bonität von Kunden zu überprüfen, wobei diese Verpflichtung allerdings nicht so weit geht, auf eigene Kosten Kreditauskünfte über die Kunden einzuholen.

Regelmäßig Gegenstand gerichtlicher Streitigkeiten ist das Konkurrenzverbot, welches nach ständiger deutscher Rechtsprechung ebenfalls aus der Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters resultiert. Danach unterliegt der Handelsvertreter auch ohne besondere Vereinbarung während des Vertragsverhältnisses einem Verbot von Konkurrenzaktivitäten. Der Handelsvertreter darf also ohne Zustimmung des Unternehmers im Geschäftsbereich des Unternehmers keine Konkurrenzprodukte vermitteln. Allerdings besteht dieses vertragliche Konkurrenzverbot nur bis zur Vertragsbeendigung. Nach Vertragsende



Deutsch-Australisch-Pazifische Juristenvereinigung e.V.

ist der Handelsvertreter grundsätzlich frei und kann auch Produkte von Wettbewerbern vermitteln und vertreiben. Möchte der Unternehmer dies vermeiden, empfiehlt es sich, im Handelsvertretervertrag ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot zu vereinbaren. Hier gilt es allerdings bestimmte gesetzlich festgelegte Bedingungen einzuhalten. So darf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot maximal zwei Jahre betragen und dem Handelsvertreter ist eine angemessene Entschädigung in Geld (sogenannte Karenzentschädigung) zu zahlen. Die Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes sollte daher gut überlegt sein.

3. Berichtspflichten

Der Handelsvertreter muss den Unternehmer unverzüglich über jedes vermittelte Geschäft und jeden Geschäftsabschluss, über Vertragsverletzungen und über alle sonstigen wichtigen Gegebenheiten informieren.

4. Rechte des Handelsvertreters

Das deutsche Recht gewährt dem Handelsvertreter eine ganze Reihe von Rechten und Ansprüchen, von denen die wichtigsten nachfolgend genannt sind.

5. Anspruch auf Provision

Das wohl wichtigste Recht des Handelsvertreters ist sein Anspruch auf Zahlung von Provisionen.

Die Höhe der Provision kann von den Parteien frei bestimmt werden und hängt sehr stark von der jeweiligen Branche ab.

Nach dem gesetzlichen Leitbild entsteht der Provisionsanspruch nicht schon mit Abschluss des vermittelten Geschäftes (also z. B. Abschluss des Kaufvertrages zwischen Unternehmer und Kunde), sondern erst, wenn das vermittelte Geschäft auch ausgeführt ist (z. B. durch Warenauslieferung). Mit Abschluss des vermittelten Geschäftes steht dem Handelsvertreter aber bereits eine Provisionsanwartschaft zu, die vertraglich auch nicht abbedungen werden kann. Diese Anwartschaft entfällt allerdings wieder, wenn feststeht,



dass das Geschäft nicht mehr zur Ausführung kommt, weil der Kunde beispielsweise insolvent geworden ist.

6. Abrechnung und Buchauszug

Gemäß § 87 c Abs. 1 HGB hat der Unternehmer grundsätzlich monatlich abzurechnen, wobei dies spätestens zum Ende des Folgemonats geschehen muss. Der Abrechnungszeitraum kann aber vertraglich auch bis zu drei Monate ausgedehnt werden.

Um die Abrechnungen des Unternehmers überprüfen zu können, stehen dem Handelsvertreter eine ganze Reihe von Kontrollrechten zu. Besonders vom Unternehmer gefürchtet ist der Anspruch des Handelsvertreters auf Erstellung eines Buchauszuges gemäß § 87 c Abs. 2 HGB. In einem solchen Buchauszug ist umfassend Auskunft über alle Geschäfte zu erteilen, für die dem Handelsvertreter Provisionen zustehen können. Die deutsche Rechtsprechung ist hier zugunsten des Handelsvertreters sehr großzügig, sodass auch solche Geschäfte in dem Buchauszug mitaufzunehmen sind, für die eine Provisionspflicht streitig ist. Der Buchauszug muss die gesamte Geschäftsverbindung zwischen dem Unternehmer und dem Kunden abbilden, was den Unternehmer regelmäßig vor erhebliche tatsächliche Schwierigkeiten stellt. Es empfiehlt sich daher dringend, bereits zu Beginn der Beziehung zum Handelsvertreter durch EDV eine lückenlose und anerkannte Erstellung eines Buchauszuges zu gewährleisten. Denn wenn der Unternehmer selbst nicht in der Lage ist, den geschuldeten Buchauszug zu erbringen, kann der Handelsvertreter auf Kosten des Unternehmers einen Dritten mit der Erstellung beauftragen. Hierfür können schnell Kosten im 5-stelligen Eurobereich anfallen.

7. Ausgleichsanspruch

Häufig übersehen wird von ausländischen Unternehmern, dass dem deutschen Handelsvertreter bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses ein vertraglicher Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichsanspruchs zusteht. Dieser Ausgleichsanspruch kann bis zu einer Jahresdurchschnittsprovision betragen. Wichtig ist, dass dieser Ausgleichsanspruch nach deutschem Recht nicht vertraglich ausgeschlossen werden kann. Wegen der Anspruchsvoraussetzung und Ausschlussstatbeständen verweisen wir auf unsere Übersicht



Deutsch-Australisch-Pazifische Juristenvereinigung e.V.

mit dem Titel „Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im deutschen Recht“, die Sie ebenfalls hier auf der Webseite der GAPLA finden.

IV. Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses

1. Ordentliche Kündigung

Sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben, kann der Handelsvertretervertrag unter Beachtung der gesetzlichen Kündigungsfristen von beiden Parteien gekündigt werden. Diese lauten wie folgt:

Im ersten Vertragsjahr:	1 Monat
Im zweiten Vertrag:	2 Monate
Im dritten bis fünften Vertragsjahr:	3 Monate
Ab dem sechsten Vertragsjahr:	6 Monate

Die Kündigung hat jeweils zum Ende des Monats zu erfolgen. Die Parteien können sich auch auf andere Kündigungsfristen einigen. Gesetzlich vorgeschrieben ist allerdings, dass die für den Unternehmer geltende Kündigungsfrist jedenfalls nicht kürzer sein darf als die für den Handelsvertreter.

2. Befristetes Vertragsverhältnis

Selbstverständlich kann der Handelsvertretervertrag auch von Beginn an befristet abgeschlossen werden. Er endet dann automatisch mit dem Ablauf der Befristung, ohne dass es einer separaten Kündigung bedarf. Hier ist jedoch dringend darauf zu achten, dass mit Ablauf der Befristung auch tatsächlich das Vertragsverhältnis beendet wird. Denn gemäß § 89 Abs. 3 Satz 1 HGB gilt ein befristetes Handelsvertreterverhältnis, dass nach Ablauf der Befristung von beiden Teilen fortgesetzt wird, als auf unbestimmte Zeit verlängert. Hier besteht also die Gefahr, ein zeitlich unbefristetes Vertragsverhältnis zum Handelsvertreter einzugehen.



Deutsch-Australisch-Pazifische Juristenvereinigung e.V.

3. Außerordentliche Kündigung

Das Handelsvertreterverhältnis kann von beiden Parteien auch außerordentlich gekündigt werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Solch ein wichtiger Grund ist gegeben, wenn das Festhalten am Vertrag bis zur ordnungsgemäßen Beendigung für den Kündigenden unzumutbar wäre. Dies ist in der Regel nur bei schwerwiegenden Pflichtverletzungen der Fall (z. B. Verletzung des vertraglichen Wettbewerbsverbots, Abwerbung von Kunden).

In aller Regel ist vor Ausspruch einer außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung auszusprechen, um dem Vertragspartner die Möglichkeit zu geben, die Vertragsverletzung zu beseitigen.

Dr. Dennis Groh, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

LLR Rechtsanwälte PartG mbB
Mevissenstraße 15
50668 Köln

T: +49 (0)221 55 400 170
F: +49 (0)221 55 400 192
E: dennis.groh@llr.de

LLR.