



DHK
Deutsche Handelskammer
in Österreich

EXPERTENINFO



William W. Potter- stock.adobe.com

Handelsvertreter

Handelsvertretervertrag

Rechte | Pflichten | Ansprüche

gültig seit Mai 2024

Deutsche Handelskammer in Österreich
Schwarzenbergplatz 5, TOP 3/1 | 1030 Wien | Österreich
ZVR 729893745 | ATU36819305
Tel. +43 1 545 14 17-0 | Fax +43 1 545 22 59
office@dhk.at | www.dhk.at

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Handelsvertreter – Handelsvertretervertrag	3
I. Handelsvertreter	3
1. Definition	3
2. Geschäftsabschlüsse	3
3. Befugnisse	3
II. Wesentlichen Vertragsinhalte	4
1. Benennung der Vertragsparteien	4
2. Benennung des Umfangs der Vertretung	4
3. Aufgaben und Pflichten des Unternehmers	4
4. Aufgaben und Pflichten des Handelsvertreters	5
5. Kundenstock (Altkunden, Neukunden)	5
6. Haftungsausschluss	5
7. Kostensatz	6
8. Provision	6
9. Vertragsdauer und Kündigungsfrist	8
10. Ausgleichsanspruch	9
11. Behandlung von Streitigkeiten aus dem Vertrag	10
12. Vertragsänderungen und Ergänzungen	10
13. Unterzeichnung	10
III. Rechtliche Besonderheiten	10
1. Konkurrenzklausele	10
2. Verjährung der Ansprüche aus Vertragsverhältnis	10
3. Konkurs des Unternehmers	11
4. Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters	11
5. Hinderung am Verdienst	11
IV. Unterschiede im österreichischen und deutschen Handelsvertreterrecht	12
1. Anwendbares Recht	12
2. Umfang der Vertretungsbefugnis	12
3. Kündigungsfristen	12
4. Berechnung des Ausgleichsanspruchs	13
5. Zurückbehaltungsrecht	13
6. Wettbewerbsverbot	13
V. Ansprechpartner	13

Handelsvertreter – Handelsvertretervertrag

Diese Experteninfo beschäftigt sich mit den Rechten und Pflichten eines Handelsvertreters* sowie den aus einem abgeschlossenen Handelsvertretervertrag resultierenden Ansprüchen.

Im Handelsverkehr zwischen Deutschland und Österreich werden Geschäftsbeziehungen zum großen Teil durch den Handelsvertreter angebahnt. Er organisiert für den Unternehmer den Absatz auf dem Auslandsmarkt, gewinnt und betreut die Kunden.

Die gesetzliche Grundlage für das Handelsvertreterrecht in Österreich bildet ein eigenständiges Gesetz, das Handelsvertretergesetz (HVertrG).

I. Handelsvertreter

1. Definition

Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender (mit eigener Gewerbeberechtigung) von einem anderen (Unternehmer) mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften (ausgenommen über unbewegliche Sachen!) in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist (§ 1 HVertrG).

Der Handelsvertreter ist in Bezug auf seine Tätigkeit an keine festen Zeiten gebunden. Ein Handelsvertreter kann auch für mehrere Unternehmer tätig sein.

2. Geschäftsabschlüsse

Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers aber nur dann abschließen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

Hat ein Handelsvertreter, welcher lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers abgeschlossen, so gilt es als vom Unternehmer genehmigt, wenn der Unternehmer nicht unverzüglich, nachdem er Kenntnis vom Abschluss des Geschäftes erlangt hat, dem Dritten gegenüber erklärt, dass er das Geschäft ablehne (§ 2 HVertrG).

3. Befugnisse

Für die Annahme von Zahlungen für den Unternehmer muss der Handelsvertreter ebenfalls ermächtigt sein. Eine Vollmacht zur Berechtigung der Zahlungsannahme berechtigt den Handelsvertreter nur dazu, Zahlungen in Empfang zu nehmen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen. Sie erstreckt sich nicht auf die Befugnis, bei Abschluss des Geschäftes Zahlungsbedingungen zu ändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verträgen einzuziehen oder Zahlungsfristen zu gewähren.

Erklärungen von Kunden (z.B. über Warenmängel), durch die die Kunden ihre Rechte wahren, können auch gegenüber dem Handelsvertreter abgegeben werden. Zwar ist der Handelsvertreter berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Ware auszuüben, zu Verfügungen über die Ware ist er allerdings im Zweifel grundsätzlich nicht ermächtigt, § 3 Abs. 4, 5 HVertrG.

Weitere Einzelheiten zu den Befugnissen des Handelsvertreters sind in § 3 HVertrG geregelt.

* Im Sinne der besseren Lesbarkeit wird bei personenbezogenen Hauptwörtern in dieser Publikation die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Nachfolgend sollen in diesem Merkblatt als Hilfestellung die wichtigsten Punkte angesprochen sowie mit tiefergehenden Informationen und Gesetzesgrundlagen hinterlegt werden, die in einem Handelsvertretervertrag geregelt sein sollten.

II. Wesentlichen Vertragsinhalte

Gemäß § 4 HVertrG sind der Unternehmer und der Handelsvertreter verpflichtet, dem anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretervertrages wiedergibt.

Ein Handelsvertretervertrag sollte folgende Punkte ansprechen bzw. regeln:

- [Benennung der Vertragsparteien](#)
- [Benennung des Umfangs der Befugnisse des Handelsvertreters](#)
- [Aufgaben und Pflichten des Unternehmers](#)
- [Aufgaben und Pflichten des Handelsvertreters](#)
- [Kundenstock \(Altkunden, Neukunden\)](#)
- [Haftungsausschluss](#)
- [Kostenersatz](#)
- [Provision](#)
- [Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses](#)
- [Provisionsabrechnung](#)
- [Vertragsdauer und Kündigungsfrist](#)
- [Ausgleichsanspruch](#)
- [Behandlung von Streitigkeiten aus dem Vertrag](#)
- [Vertragsänderungen und Ergänzungen](#)

1. Benennung der Vertragsparteien

Zu Beginn eines jeden Vertrages sollten natürlich die Vertragsparteien genannt werden, zwischen denen der Vertrag zustande kommen soll. Das Unternehmen, für das der Handelsvertreter tätig werden soll, ist mit Firmenname und Anschrift zu benennen, ebenso ist der Handelsvertreter mit Name und Anschrift anzugeben.

2. Benennung des Umfangs der Vertretung

Unter diesem Punkt sollte geregelt werden, für welche Artikel des Unternehmens der Handelsvertreter die Vertretung betreiben soll und für welches Gebiet. Die Kunden in diesem Gebiet unterliegen dann in der Regel der Alleinvertretung des Handelsvertreters. Empfehlenswert ist es, eine Regelung für den Fall zu treffen, wenn das Unternehmen eine eigene Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft in diesem Gebiet eröffnen sollte (Bestehen bleiben oder Herausfall der sich in diesem Gebiet befindlichen Kunden aus der Alleinvertretung des Handelsvertreters.).

3. Aufgaben und Pflichten des Unternehmers

Die Pflichten und Aufgaben des Unternehmers sind direkt gesetzlich geregelt. Die gesetzliche Grundlage hierfür bildet der § 6 HVertrG.

Demnach entfallen auf den Unternehmer folgende Pflichten:

Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen.

Insbesondere hat der Unternehmer:

- dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben,
- den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere auf Grund des bisherigen Geschäftsumfanges oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können,
- dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht geschlossenen Geschäftes oder die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder geschlossenen Geschäftes mitzuteilen.

4. Aufgaben und Pflichten des Handelsvertreters

Die Pflichten des Handelsvertreters ergeben sich aus § 5 HVertrG.

Danach hat der Handelsvertreter:

- sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen,
- bei der Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu wahren,
- den Unternehmer unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn abgeschlossen hat,
- dem Unternehmer alle weiteren erforderlichen Mitteilung zu machen (z.B. Zahlungsschwierigkeiten von Kunden, Kundenwünsche, etc.).

Dem Handelsvertreter ist es gesetzlich verboten, Belohnungen anzunehmen, sofern nicht die Einwilligung des Unternehmers hierfür vorliegt! Der Unternehmer kann ggf. die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen (§ 7 HVertrG).

5. Kundenstock (Altkunden, Neukunden)

Da sich insbesondere Provisionsansprüche nach Vertragsende (3.8.) sowie ein evtl. Ausgleichsanspruch (siehe 3.11.) u.a. auch nach den neu hinzugewonnen Kunden richten, ist es ratsam die Begriffe Alt- und Neukunden zu definieren. So sind Altkunden i.d.R. Kunden im Geschäftsgebiet, mit denen bereits eine Geschäftsverbindung besteht, während Neukunden i.d.R. neu hinzugewonnene Kunden im Geschäftsgebiet darstellen. Es kann aber z.B. auch vereinbart werden, dass Altkunden, bei denen die Geschäftsbeziehung durch die Tätigkeit des Handelsvertreters wesentlich erweitert wird, dann als neu zugeführte Kunden gelten.

6. Haftungsausschluss

(Unter diesem Punkt besteht die Möglichkeit des Haftungsausschlusses.)

Darunter fällt zum Beispiel eine entsprechende Vereinbarung, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter zusichert, dass er zum Schutz des Verbrauchers geltende Bestimmungen in Bezug auf die Beschaffenheit, Kennzeichnung und Verpackung der Waren beachtet sowie durch die Herstellung und den Vertrieb der vertragsgegenständlichen Produkte keine Urheberrechte Dritter verletzt (Patent, Musterschutz, Markenschutz) und bei möglichen Verletzungen dieser Urheberrechte Dritter den Handelsvertreter schadlos und klaglos hält.

Weiterhin fällt unter diesen Punkt die mögliche Regelung, dass, sollte der Handelsvertreter diesbezüglich von Dritten in Anspruch genommen werden, alle notwendigen Rechtsberatungs-, Prozess- und sonstigen Kosten und Aufwendungen zur Anspruchsabwehr zu Lasten des Unternehmers anfallen und der Unternehmer verpflichtet ist, sämtliche für die Anspruchsabwehr erforderlichen Unterlagen und Auskünfte unverzüglich und kostenlos an den Handelsvertreter herauszugeben.

Ein dem entsprechenden Haftungsausschluss kommt natürlich auch hinsichtlich der Ansprüche aufgrund von Fehlerhaftigkeit der vom Unternehmer hergestellten bzw. vertriebenen Produkte (Produkthaftung) in Betracht.

7. Kostenersatz

Der Kostenersatz (Auslagenersatz) für den Handelsvertreter ist grundsätzlich in § 13 HVertrG geregelt. Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen „allgemeinen“ Kosten kann der Handelsvertreter keinen Ersatz verlangen, dagegen hat ihm aber der Unternehmer die „besonderen“ Auslagen zu ersetzen, die er im Rahmen des Auftrages des Unternehmers aufwenden musste (sofern keine andere Vereinbarung oder ein abweichender Handelsbrauch besteht). Besondere Auslagen im Auftrag des Unternehmers sind z.B. Porto-, Telefon- und Faxkosten, Musterkoffer, etc.

Darüber hinaus kann natürlich noch eine Vereinbarung getroffen werden, welche Kosten darüber hinaus noch erstattet werden bzw. ob für weitere Aufwendungen des Handelsvertreters im Interesse des Unternehmers ein monatlicher fixer Spesensatz gezahlt wird.

8. Provision

(a) Provisionsansprüche während der Vertragslaufzeit:

Die Vergütung des Handelsvertreters kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen. Soweit nichts anderes vereinbart worden ist, gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision.

Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel auch die Provision für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Wirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen wurden. (Selbiges gilt, wenn der Handelsvertreter für ein bestimmtes Gebiet oder einen bestimmten Kundenkreis als Alleinvertreter bestellt ist.)

Provisionsansprüche bestehen in der Regel für Geschäfte, die während der Vertragslaufzeit geschlossen oder vermittelt wurden. Der Provisionsanspruch entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäftes zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
- der Unternehmer nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen oder
- der Dritte durch Erbringung seiner Leistung das Geschäft ausgeführt hat.

Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäftes ausgeführt hat oder ausgeführt haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäftes ausgeführt.

Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat der Unternehmer aber nachzuweisen, dass er alle zumutbaren Schritte unternommen hat, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

Die Höhe der Provision richtet sich, sofern keine andere Vereinbarung besteht, nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen. Die üblichen Sätze liegen im Allgemeinen zwischen 6-10 %.

Nachlässe, die vom Unternehmer an den Dritten gewährt werden, dürfen bei der Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim Abschluss des Geschäftes vereinbart oder es besteht darüber im betreffenden Geschäftszweig ein diesbezüglicher Handelsbrauch.

Nachlässe bei Barzahlung sind in keinem Fall abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten wie für Fracht, Verpackung, Zoll oder Steuern, es sei denn diese Nebenkosten werden dem Dritten gesondert in Rechnung gestellt. Die Umsatzsteuer gilt nicht als gesondert in Rechnung gestellt, da diese lediglich aufgrund steuerrechtlicher Vorschriften gesondert in der Rechnung ausgewiesen wird.

Rechtliche Grundlage für den Provisionsanspruch und dessen Höhe: §§ 8-10 HVertrG.

(b) Provisionsansprüche nach Beendigung des Vertrages:

Neben den regulären Provisionsansprüchen während der Vertragslaufzeit können auch Provisionsansprüche nach Beendigung des Vertrages entstehen.

Maßgebend hierfür ist § 11 HVertrG.

Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter eine Provision, wenn und soweit

- das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist oder
- die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

Ein nachfolgender Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es sei denn, dass die Umstände eine Teilung zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen.

(c) Provisionsabrechnung

Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen.

Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen.

Die Abrechnung muss alle für die Berechnung der Provision erforderlichen „wesentlichen“ Angaben enthalten.

Der Handelsvertreter kann einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen angemessenen Vorschuss verlangen.

Der Anspruch auf Provision wird an dem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Rechtsgrundlage: §§ 14,15 HVertrG.

Der Handelsvertreter kann zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision vom Unternehmer einen Buchauszug sowie alle Informationen verlangen. Näheres regelt § 16 HVertrG (Buchauszug und Büchereinsicht).

Ebenfalls vereinbart werden kann, dass der Handelsvertreter am Gewinn (ganz oder zum Teil; aus allen oder bestimmten Geschäften) beteiligt wird bzw. der Gewinn in anderer Art Einfluss auf die Höhe der Vergütung hat. In diesen Fällen ist nach Abschluss des Geschäftsjahres aufgrund des Jahresabschlusses abzurechnen. Die Vorschriften bezüglich Fälligkeit (§ 15 HVertrG) sowie Buchauszug/Büchereinsicht (§ 16 HVertrG) gelten entsprechend.

9. Vertragsdauer und Kündigungsfrist

Im Handelsvertretervertrag sind die Vertragsdauer sowie der Zeitpunkt des Inkrafttretens des Vertrages festzuhalten.

Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Vertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde. Wird das Vertragsverhältnis nach Ablauf der Zeit von beiden Parteien fortgesetzt, so gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, gelten folgende Kündigungsfristen:

- im ersten Vertragsjahr besteht eine einmonatige Kündigungsfrist
- nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr besteht eine mind. zweimonatige Kündigungsfrist
- nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr beträgt diese mind. 3 Monate
- nach dem angefangenen vierten Vertragsjahr beträgt diese mind. 4 Monate
- nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr beträgt diese mind. 5 Monate
- ab dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren beträgt diese mind. 6 Monate.

Die Vereinbarung einer kürzeren Kündigungsfrist ist unwirksam!

Vereinbaren die Parteien eine längere Kündigungsfrist, so darf die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist. Bei Nichteinhaltung gilt auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende längere Frist.

Soweit nichts anderes vereinbart wurde, ist die Kündigung nur zum Ende eines Monats zulässig.

Ggf. ist die Form der Kündigung zu vereinbaren (z.B. mit eingeschriebenem Brief, etc.).

Rechtsgrundlage: §§ 20, 21 HVertrG.

Vorzeitige Auflösung:

Der Vertretungsvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden, vgl. § 22 HVertrG. Ein wichtiger Grund liegt z.B. sowohl für den Handelsvertreter als auch für den Unternehmer vor, wenn der Handelsvertreter unfähig ist, seine Tätigkeit auszuüben oder wenn der jeweils andere sich Tätigkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den anderen zuschulden kommen lässt.

Ein wichtiger Grund für den Handelsvertreter liegt auch dann vor, wenn der Unternehmer die zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere Vertragsbestimmungen

verletzt bzw. wenn der Unternehmer den Betrieb des Geschäftszweiges aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig wird.

Für den Unternehmer gilt als wichtiger Grund zudem, wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen lässt; wenn der Handelsvertreter es während einer erheblichen Zeit unterlässt oder sich weigert für den Unternehmer tätig zu werden oder wenn über das Vermögen des Handelsvertreters das Konkursverfahren eröffnet wurde (Konkurs des Unternehmers siehe 4.3).

Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22 HVertrG, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen.

Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig aufgelöst, ohne dass ein wichtiger Grund vorlag, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Selbiges gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen den Vorschriften zur Kündigung/Kündigungsfrist aufgelöst worden ist.

Trifft beide Teil ein Verschulden an der begründeten oder unbegründeten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

Näheres regeln die §§ 22, 23 HVertrG.

10. Ausgleichsanspruch

Unter bestimmten Voraussetzungen gebührt dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ein angemessener Ausgleichsanspruch. Die gesetzlichen Regelungen in Österreich entsprechen sinngemäß den deutschen. Gesetzliche Grundlage ist in Österreich § 24 HVertrG.

Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses grundsätzlich einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

- der Handelsvertreter dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
- der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann, und
- die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

Der Ausgleich beträgt mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der gesamten Dauer der Tätigkeit maßgebend.

Der Anspruch besteht nicht, wenn

- der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem

Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder

- der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag oder
- auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.

Der Anspruch ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen, anderenfalls der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch verliert.

11. Behandlung von Streitigkeiten aus dem Vertrag

Unter diesem Punkt ist eine Vereinbarung des zuständigen Gerichtsstandortes sowie des anzuwendenden Rechts möglich. Aber Achtung!: Die Vereinbarung eines Gerichtsstands bedeutet noch nicht, dass eine Rechtswahl über das anzuwendende Recht getroffen worden ist!

Aufgrund der freien Wahl der Rechtsform, kann grundsätzlich eine Vereinbarung über das anzuwendende Recht getroffen werden; Ausnahmen bestehen dort, wo zum Schutze des Handelsvertreters zwingende Normen des Tätigkeitslandes bestehen. Entsprechend dem Günstigkeitsprinzip gilt dann, dass die für den Handelsvertreter günstigere Norm anzuwenden ist. So ist beispielsweise ein Abweichen von den Vorschriften über die Entstehung des Provisionsanspruches und das Entfallen desselben, die Abrechnungsmodalitäten und die Fälligkeit der Ansprüche und die Kündigungsfristen gesetzlich verboten, § 27 HVertrG.

Zur Vermeidung des ordentlichen Rechtsweges kann ebenfalls die Vereinbarung getroffen werden, dass bei Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ein Schiedsgericht zur Entscheidung angerufen werden kann. Bestandteil einer solchen gefassten Regelung ist in der Regel, dass die Vertragsparteien innerhalb einer bestimmten Frist (z.B. 14 Tage) einen Schiedsrichter nennen müssen und diese sich innerhalb einer weiteren bestimmten (z.B. 14 Tage) Frist auf den Vorsitz einigen müssen, ansonsten sind die ordentlichen Gerichte zuständig.

12. Vertragsänderungen und Ergänzungen

In der Regel wird die Vereinbarung in den Handelsvertretervertrag aufgenommen, dass Vertragsänderungen oder Vertragsergänzungen der Schriftform bedürfen. Ebenso werden vorherige Nebenabreden in der Regel für ungültig erklärt.

13. Unterzeichnung

Zu guter Letzt ist natürlich Bestandteil eines jeden Vertrages Ort und Datum der Vertragsunterzeichnung sowie die Unterschriften der Vertragsparteien.

III. Rechtliche Besonderheiten

1. Konkurrenzklausel

Eine Konkurrenzklausel, d.h. eine Vereinbarung durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist gemäß § 25 HVertrG unwirksam.

2. Verjährung der Ansprüche aus Vertragsverhältnis

Alle Ansprüche aus dem Verhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer verjähren in 3 Jahren.

Beginn der Verjährung:

- für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat;
- für Ansprüche, die nicht in die Abrechnung einbezogen wurden, mit Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist;
- für Ansprüche, hinsichtlich derer erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, mit Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

Ist der Anspruch bei dem Unternehmer angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Eingang der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

Rechtsgrundlage: § 18 HVertrG.

3. Konkurs des Unternehmers

Durch die Eröffnung des Konkurses über das Vermögen des Unternehmers wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit so lange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

Wurde das Vertragsverhältnis auf bestimmte Zeit eingegangen und wird dieses vor Ablauf dieser Zeit durch die Konkurseröffnung gelöst, kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Rechtsgrundlage: § 26 HVertrG

4. Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters

Dem Handelsvertreter steht gemäß § 19 HVertrG unter den in den §§ 369 und 370 UGB (Handelsgesetzbuch) angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Unternehmer übergebenen Mustern zu.

Demnach hat der Handelsvertreter aufgrund fälliger Forderungen aus dem Handelsvertretervertrag gegenüber dem Unternehmer ein kaufmännisches Zurückbehaltungsrecht an den ihm übergebenen Mustern.

Das Zurückbehaltungsrecht kann auch wegen nicht fälliger Forderungen geltend gemacht werden (außerordentliches Zurückbehaltungsrecht),

- wenn über das Vermögen des Unternehmers der Konkurs eröffnet ist oder der Unternehmer seine Zahlungen eingestellt hat;
- wenn eine Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Unternehmers ohne Erfolg versucht worden ist.

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzugeben, wenn der Unternehmer einen dem Wert der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht hinterlegt oder anderweitig Sicherheit für diesen Betrag leistet.

5. Hinderung am Verdienst

Wird der Handelsvertreter vom Unternehmer vertragswidrig daran gehindert, Provisionen in dem vereinbarten oder nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfang zu verdienen, gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

Selbiges gilt, wenn die Hinderung dadurch entstanden ist, dass der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert, oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle übergeben hat (§ 12 HVertrG).

IV. Unterschiede im österreichischen und deutschen Handelsvertreterrecht

1. Anwendbares Recht

Im Grundsatz kann das anwendbare Recht frei vereinbart werden. In schriftlichen Verträgen wird in der Regel eine Rechtswahl zugunsten des Heimatrechts des Unternehmers getroffen. Nur wenn nicht ausdrücklich ein bestimmtes Recht vereinbart wurde oder ein mündlicher Vertrag besteht, kommt aufgrund des näheren Sachbezuges das Recht des Landes automatisch zur Anwendung, in welchem der Handelsvertreter tätig ist (Art. 4 Abs. 1 lit. b) VO (EG) 593/2008 (Rom I)).

2. Umfang der Vertretungsbefugnis

Den Vertragspartnern steht es frei, den Umfang der Vertretungsbefugnis zu bestimmen. Oftmals wird gerade dieser sensible Bereich nur durch ein Schlagwort, wie „Bezirksvertreter“ oder „Alleinvertreter“ beschrieben, ohne konkrete Angaben zu machen.

Die Bezirksvertretung ist in Deutschland wie in Österreich im Wesentlichen gleichlautend geregelt. Im Rahmen der Bezirksvertretung erhält der Handelsvertreter für alle Geschäfte, die mit Kunden in seinem Gebiet abgeschlossen werden, eine vorher festgelegte Provision. Direktgeschäfte des Unternehmers sind aber zulässig. Der Handelsvertreter kann sich hiergegen nicht wehren, er kann jedoch die diesbezüglichen Provisionen einfordern. Voraussetzung ist natürlich, dass er über die Direktgeschäfte vollständig informiert wird.

Unterschiede zwischen den beiden Rechtssystemen ergeben sich allerdings bei einer „alleinigen Vertretung“. Nach den österreichischen Regelungen hat der Handelsvertreter bei Direktgeschäften nicht nur einen Provisionsanspruch, sondern zusätzlich auch einen Unterlassungsanspruch gegen den Unternehmer. Wickelt demnach der Unternehmer selbständig Geschäfte in Österreich ab, so kann der Handelsvertreter dagegen vorgehen. Dies geht soweit, dass er hieraus einen wichtigen Grund für eine vorzeitige Vertragsauflösung ableiten kann.

Im deutschen Recht gibt es keine entsprechende Regelung zum umfassenden Exklusivitätsrecht. Wenn im deutschen Recht von einer „Alleinvertretung“ gesprochen wird, ist nach einer weit verbreiteten Meinung die volle Exklusivität gemeint. Bei dieser Interpretation kann sich der Handelsvertreter dann auch gegen Direktgeschäfte zur Wehr setzen. Jedoch lässt der Begriff „Alleinvertreter“ auch andere Deutungen zu. Daher kommt es bei der Benutzung dieses Begriffs ohne weitere Ausführungen häufig zu Beweisproblemen.

Besonders hinsichtlich des Umfangs der Vertretungsbefugnis ist eine eindeutige Formulierung daher dringend notwendig. Beide Parteien sollten deshalb diesen Punkt klar definieren.

3. Kündigungsfristen

Im deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und im österreichischen Handelsvertretergesetz gibt es unterschiedlich gestaffelte Kündigungsfristen. Im österreichischen Recht ist die Staffelung durchgehend, sodass die Kündigungsfrist im dritten Jahr 3 Monate, im vierten Jahr 4 Monate usw. beträgt (siehe oben Seite 9).

Nach den deutschen Vorschriften beträgt die Frist ab dem dritten bis einschließlich dem fünften Jahr 3 Monate und steigert sich erst ab dem sechsten Jahr auf 6 Monate.

4. Berechnung des Ausgleichsanspruchs

Bei der Berechnung eines möglichen Ausgleichsanspruchs gibt es im Grundsatz die gleichen Berechnungsmethoden, Unterschiede bestehen aber im Detail.

In Deutschland wird der so genannte Rohausgleich berechnet, indem ein Prognosezeitraum von 5 Jahren nach Vertragsbeendigung angesetzt wird. Als Grundlage werden die Provisionen der letzten 12 Monate herangezogen. Eine mögliche Kundenabwanderung (von in der Regel 20%) wird auf das Vorjahr bezogen, das heißt, es wird degressiv gerechnet. Für das zweite Jahr nach Vertragsbeendigung ergibt sich beispielsweise folgende Rechnung: 80% von 80% = 64% der Berechnungsbasis.

Nach Ermittlung des sog. Rohausgleichs war zu prüfen, ob die Zahlung der Billigkeit gem. § 89b Abs. 1 Nr. 3 HGB entspricht. Seit August 2009 sind die Provisionsverluste des Handelsvertreters, die dieser dadurch erleidet, dass das Vertragsverhältnis nicht fortgeführt wird, durch eine Gesetzesänderung des § 89b HGB nur noch ein Billigkeitskriterium. Dadurch schließen Einmal- oder Abschlussprovisionen den Handelsvertreterausgleich auch im Dienstleistungsbereich (Versicherungen, Serviceverträge etc.) nicht mehr aus.

In Österreich werden in der Praxis meist nur vier Jahre betrachtet. Der 20%ige Abzug der Kundenabwanderung wird auf den ursprünglichen Betrag bezogen. Für das zweite Jahr nach Vertragsbeendigung bedeutet dies folgende Rechnung: 80% - 20% = 60%, für das dritte Jahr 60% - 20% = 40% usw.

Durch die unterschiedlich praktizierten Abzugsmethoden können die Ergebnisse in der Summe erheblich voneinander abweichen.

5. Zurückbehaltungsrecht

Nach dem österreichischen Recht kann das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters vertraglich ausgeschlossen werden. Wird allerdings kein Ausschluss vereinbart, hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht hinsichtlich aller fälligen Forderungen, die ihm gegen das Unternehmen aus dem Vertragsverhältnis zustehen (siehe oben Seite 13).

Im deutschen Recht ist das Zurückbehaltungsrecht zwingend vorgeschrieben und kann nicht ausgeschlossen werden. Es kann allerdings nach Vertragsbeendigung nur hinsichtlich offener Provisionsansprüche geltend gemacht werden. Auf einen möglichen Ausgleichsanspruch hat das Zurückbehaltungsrecht keine Auswirkung.

6. Wettbewerbsverbot

Nach dem österreichischen Handelsvertreterrecht ist ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot unwirksam, § 25 HVertrG.

In den deutschen Regelungen gibt es eine solche Beschränkung nicht. Allerdings kann ein Wettbewerbsverbot wirksam nur für zwei Jahre nach Vertragsbeendigung und eingeschränkt auf den zugewiesenen Bezirk, den Kundenkreis und die Vertragsprodukte vereinbart werden. Außerdem muss der Unternehmer für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung eine Entschädigung zahlen

V. Ansprechpartner

Kammerwesen

Die Aufgabe der Industrie und Handelskammern bzw. Handwerkskammern nimmt in Österreich die Wirtschaftskammer wahr. Dabei handelt es sich um eine hierarchisch gegliederte

Selbstverwaltungskörperschaft an deren Spitze die Wirtschaftskammer Österreich steht. Für die Wirtschaftskammer besteht Pflichtmitgliedschaft: Mit der Anmeldung gem. § 339 GewO wird automatisch jeder Gewerbetreibende Mitglied. Die Wirtschaftskammer hat im Wesentlichen die Aufgaben, die auch von den Kammern in Deutschland bekannt sind. Darüber hinaus sind die Tarifpartner und Interessenvertretungen aufgeteilt in einzelne Sektionen und Fachverbände (Bundesgremium der Handelsagenten); www.wko.at

Diese Publikation gibt Ihnen lediglich eine Übersicht und erhebt keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit. Die weitere Einholung von fachkundigem Rat wird von uns dringend empfohlen.

Eine Haftung der Deutschen Handelskammer für den Inhalt dieser Publikation wird ausgeschlossen.

Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Deutsche Handelskammer in Österreich
Schwarzenbergplatz 5 Top 3/1, 1030 Wien
Rechtsabteilung
office@dhk.at
www.dhk.at

Diese Publikation ist urheberrechtlich geschützt.

Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen sind unzulässig und verboten.