

10 Punkte, die Sie beim Abschluss von Handelsvertretungsverträgen unbedingt beachten müssen

Punkt 1: Warten Sie nicht, bis Ihr Vertragspartner einen schriftlichen Vertragsentwurf vorlegt, über den dann verhandelt werden muss. Ergreifen Sie selbst die Initiative mit einem eigenen Vertragsentwurf.

Punkt 2: Je umfangreicher das Vertragswerk einer zu vertretenden Firma ist, desto mehr Einschränkungen der im Handelsgesetzbuch festgelegten (aber abänderbaren!) Rechte und Pflichten sind zu vermuten.

Punkt 3: Achten Sie besonders auf die genaue Festlegung von Bezirksgrenzen und Provisionen (Provisionsstaffeln); keinesfalls sollten Sie einer vertretenen Firma das Recht einräumen, hier einseitig Veränderungen vorzunehmen.

Punkt 4: Wenn Ihnen eine vertretene Firma Vorschriften hinsichtlich der Übernahme anderer, nicht konkurrierender Vertretungen machen will (beliebte Formulierung: „Vor Übernahme weiterer Vertretungen ist das schriftliche Einverständnis des Unternehmens einzuholen“), so sollten Sie den Vertragsentwurf besser nicht unterschreiben. Die wirtschaftliche Abhängigkeit von dieser einen Firma, die sich ein solches Mitspracherecht vertraglich gesichert hat, kann Sie teuer zu stehen kommen.

Punkt 5: Vorsicht bei der Vereinbarung von Wettbewerbsverboten nach Vertragsende! Auf jeden Fall sollte die Höhe der Wettbewerbsentschädigung von vornherein festgelegt werden. Im Allgemeinen ist jedoch der Abschluss eines Wettbewerbsverbots nach Vertragsende nicht empfehlenswert, denn wenn wegen zu geringer Umsätze das Vertragsverhältnis gekündigt wird, ist auch die Wettbewerbsentschädigung entsprechend gering. Außerdem versuchen viele Firmen, ihr Sortiment zu erweitern und bringen damit den Handelsvertreter in vorher nicht absehbare Konkurrenzsituationen.

Punkt 6: Abkürzungen der in § 195 BGB auf drei Jahre festgelegten Verjährungsfristen sind zwar zulässig, aber nicht empfehlenswert. Nur die Erhebung einer gerichtlichen Klage unterbricht den Lauf der Verjährungsfrist, so dass bei auftretenden Meinungsverschiedenheiten, deren Klärung länger dauert, der Handelsvertreter z.B. schon nach elf Monaten gegen die von ihm vertretene Firma klagen oder seine



Ansprüche fallen lassen muss, wenn eine verkürzte vertragliche Verjährungsfrist auf zwölf Monate festgelegt worden ist.

Punkt 7: In den meisten Vertragsentwürfen wird als Gerichtsstand der Sitz des Herstellers vorgesehen. Das ist eine einseitige Regelung zum Nachteil des Handelsvertreters. Der normale gesetzliche Gerichtsstand ist immer der des Beklagten, und wenn man hiervon abweichen will, empfiehlt sich die Vereinbarung des Gerichtsstandes des Klägers.

Punkt 8: Kommt es zu einer Einigung über den Vertragsinhalt, so muss sich der Handelsvertreter unbedingt die Liste der in seinem Bezirk bereits vorhandenen Kunden der vertretenen Firma mit den jeweiligen kundenbezogenen Umsätzen der letzten zwölf Monate vor Vertragsbeginn geben lassen. Nur so lässt sich bei der späteren Ermittlung des Ausgleichsanspruchs feststellen, wer als Altkunde und wer als Neukunde anzusehen ist. Die Beweislast hierfür trägt der Handelsvertreter und alle Unklarheiten gehen zu seinen Lasten.

Punkt 9: Verpflichtet sich der Handelsvertreter, die seinem Vorgänger gezahlte Ausgleichssumme an die vertretene Firma zurückzuerstatten, so sollte er sich unbedingt eine Gegenleistung hierfür schriftlich zusichern lassen, nämlich dass die übernommenen Altkunden als vom Handelsvertreter geworbene Neukunden gelten. Auch empfiehlt sich dringend eine gesonderte Regelung für den Fall, dass das Vertragsverhältnis vor der vollständigen Zahlung der geschuldeten Einstandssumme endet.

Punkt 10: Zögern Sie nicht, sich in Zweifelsfällen von der CDH beraten zu lassen. Die Erfolgsquote bei Verhandlungen über die vertragliche Ausgestaltung von Handelsvertretungsverträgen ist sehr hoch. Wer als Handelsvertreter hier Hartnäckigkeit zeigt, erfährt auch manches über die Einstellung der zu vertretenen Firma. Ist ein Unternehmer Verbesserungsvorschlägen überhaupt nicht zugänglich, so wird es der Handelsvertreter mit der angestrebten vertrauensvollen Zusammenarbeit immer schwer haben.

Eine Mitgliedschaft in der CDH macht sich immer bezahlt!

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Telefon (030) 726 25 600, Telefax (030) 726 25 699
centralvereinigung@cdh.de, www.cdh.de, cdhberlin@twitter.com
12 2011



QR-Code scannen und direkt
zum Podcast gelangen!