

Handelsvertreterrecht: Die Grundzüge im Überblick

1. Bedeutung der Handelsvertreter

Handelsvertreter sind Vertriebspezialisten, fachkundige Berater und Informanten für ihre vertretenen Firmen und Kunden. Ihr Gewerbebetrieb ist die Handelsvertretung, die für andere Unternehmen die Aufgabe des Verkaufens im weitesten Sinne erfüllt.

Handelsvertretungen vermitteln jährlich Waren im Wert von rund 180 Mrd. Euro zwischen Unternehmen verschiedener (z.B. Industrie-Handel) oder gleicher (Industrie-Industrie) Wirtschaftsstufen. Rund 26 % des verfügbaren Warenangebots in der Bundesrepublik Deutschland wird über Handelsvertretungen vermittelt. 47 % der Handelsvertreter vertreten mindestens einen ausländischen Hersteller. 35 % der Handelsvertreter sind zusätzlich zur Vertretung als Vertrags- bzw. Eigenhändler tätig.

2. Gesetzliche Grundlage für Handelsvertreter – das Handelsvertreterrecht im HGB

Das Handelsvertreterrecht ist in Deutschland in den §§ 84 - 92 c des Handelsgesetzbuches (HGB) niedergelegt. Dort werden u.a. die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters und des von ihm vertretenen Unternehmers, der Provisionsanspruch, die Beendigung des Handelsvertretervertrages sowie der Ausgleichsanspruch geregelt.

3. Begriff der Handelsvertreter

Nach der gesetzlichen Definition in § 84 Abs. 1 HGB ist Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Handelsvertreter kann auch eine Personengesellschaft (OHG, KG) oder eine juristische Person (AG, GmbH) sein.

4. Registerpflicht

Der Handelsvertreter muss sein Gewerbe beim Ordnungsamt/Gewerbeamt des Bezirks, in dem er seinen Sitz hat, anmelden. Eine Eintragung ins Handelsregister ist für den Handelsvertreter nur dann erforderlich, wenn sein Geschäftsbetrieb nach Art und Umfang eine bestimmte Größe (maßgebend sind u.a. vermittelter Warenumsatz, Provisionshöhe, Zahl der Vertretungen oder vermittelten Geschäftsabschlüsse) erreicht hat, oder wenn die Tätigkeit des Handelsvertreters in Form einer OHG, KG oder GmbH ausgeübt wird.

5. Vertragsform – der Handelsvertretervertrag

Der Vertrag zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmer bedarf keiner besonderen Form, kann also auch mündlich, durch Briefwechsel oder durch schlüssige Handlung (z.B. durch wiederholte Geschäftsvermittlung) geschlossen werden. Jede Vertragspartei kann jedoch verlangen, dass der Inhalt des Vertrages in einer vom anderen Teil unterzeichneten Urkunde aufgenommen wird (§ 85 HGB).

Vorformulierte Verträge müssen der "Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen", d.h. den §§ 305 ff. BGB, entsprechen. Diese Vorschriften setzen voraus, dass der Handelsvertretervertrag formularmäßig abgeschlossen wurde und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von einem der beiden Vertragsparteien bei Abschluss des Vertrages gestellt wurden. Die Gestaltung eines Handelsvertretervertrages ist häufig schwierig. Die Inanspruchnahme der Beratung eines CDH-Landesverbandes ist sinnvoll - insbesondere noch vor Abschluss des Handelsvertretervertrages, wenn er vom vertretenen Unternehmer zur Unterschrift vorgelegt wird.

6. Pflichten des Handelsvertreters

Die Grundpflichten des Handelsvertreters sind in § 86 HGB gesetzlich festgeschrieben. Danach hat der Handelsvertreter die Pflicht, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen, die Interessen des vertretenen Unternehmers wahrzunehmen und diesem die erforderlichen Nachrichten zu geben. Aus der Pflicht, die Interessen des vertretenen Unternehmers wahrzunehmen, leiten sich weitere Pflichten ab. Hierzu zählt z.B. die Pflicht zur Verschwiegenheit, das Konkurrenzverbot und die Pflicht zur Bonitätsprüfung.

7. Pflichten des vertretenen Unternehmers

Auch den vertretenen Unternehmer treffen eine Reihe von Pflichten. Er hat die Vermittlungsleistungen des Handelsvertreters angemessen zu vergüten. Er muss dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellen. Mit der Berichtspflicht des Handelsvertreters korrespondiert die Unterrichtungspflicht des vertretenen Unternehmers. Auch den vertretenen Unternehmer treffen besondere Treuepflichten. Er muss den Handelsvertreter bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen. Er hat darüber hinaus alles zu unterlassen, was die Tätigkeit des Handelsvertreters oder deren Erfolg beeinträchtigen könnte.

8. Provisionen

Die übliche Vergütung des Handelsvertreters ist die Provision, d.h. er erhält für

seine Tätigkeit einen bestimmten Prozentsatz des von ihm für den vertretenen Unternehmer vermittelten Umsatzes. Voraussetzung für die Entstehung des Provisionsanspruchs ist gemäß § 87 Abs. 1 HGB, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters zu einem Geschäftsabschluss zwischen vertretenem Unternehmer und Kunden geführt hat. Die Provision ist also eine erfolgsabhängige Vergütung, so dass der vertretene Unternehmer mit variablen Vertriebskosten rechnen kann. Er wird mit Kosten nur bei einem Vermittlungserfolg des Handelsvertreters belastet, während er bei anderen Vertriebsarten mit festen Kosten rechnen muss, die auch bei Erfolglosigkeit der Vermittlungsbemühungen anfallen. Die Höhe des Provisionssatzes wird individuell ausgehandelt. Fehlt eine solche Vereinbarung im Handelsvertretervertrag, gilt kraft Gesetzes (§ 87 b Abs. 1 HGB) der übliche Satz als vereinbart.

9. Beendigung des Handelsvertretervertrages

Das Handelsvertretungsverhältnis kann durch ordentliche Kündigung, wenn das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen wurde, beendet werden. Dabei schreibt das Gesetz (§ 89 Abs. 1 HGB) folgende Mindestkündigungsfristen vor:

- ⇒ im 1. Vertragsjahr 1 Monat
- ⇒ im 2. Vertragsjahr 2 Monate
- ⇒ im 3. Vertragsjahr 3 Monate
- ⇒ ab dem 6. Vertragsjahr 6 Monate

Die Kündigung ist grundsätzlich nur zum Schluss des Kalendermonats zulässig.

10. Ausgleichsanspruch

Im Falle der Beendigung des Vertragsverhältnisses steht dem Handelsvertreter unter den Voraussetzungen des § 89 b HGB ein Ausgleichsanspruch zu. Dieser stellt einen Vergütungsanspruch für den vom Handelsvertreter geschaffenen und dem vertretenen Unternehmer nach Vertragsbeendigung überlassenen Kundenstamm dar.

11. Verjährung

Sämtliche Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis verjähren innerhalb von drei Jahren. Die Verjährung beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von den Umständen, die den Anspruch begründet haben, Kenntnis erlangt hat. Hat der Gläubiger von diesen Umständen, ohne dass ihn hierbei eine große Fahrlässigkeit trifft, keine Kenntnis erlangt, so verjähren die Ansprüche innerhalb von 10 Jahren von ihrer Entstehung an.

12. Lobby, Kontakte, Vertragsmuster Handelsvertretervertrag, Rechtsberatung

Die Lobbytätigkeit für den Berufstand der Handelsvertreter und die Kontaktvermittlung zu Handelsvertretern wird ausgeführt durch die:

Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Telefon: 030-72625600
E-Mail: info@cdh.de
Internet: <https://cdh.de>

Handelsvertreterverträge, die die jeweils geltende Rechtslage beachten, können auch mehrsprachig in allen gängigen EU-Sprachen bezogen werden von der:

CDH-Wirtschaftsdienst GmbH
10873 Berlin
E-Mail: info@cdh.de
Internet: <https://www.cdh-wdgmbh.de/>

Rechtsberatung zu allen vertriebsrechtlichen Fragen, insbesondere auch zur Gestaltung von Handelsvertreterverträgen erhalten die Mitglieder der CDH in den Geschäftsstellen ihrer CDH-Landesverbände hier:

<https://cdh.de/cdh/organisation/landesverbaende>.