

ALLGEMEINE RECHTSFRAGEN - R26

Stand: März 2022

Ihr Ansprechpartner
Ass. Heike Cloß
E-Mail
heike.closs@saarland.ihk.de
Tel.
(0681) 9520-600
Fax
(0681) 9520-690

Handelsvertreter

Wer ist Handelsvertreter?

Ein Handelsvertreter (HV) **vermittelt** als **selbstständiger Gewerbetreibender ständig für** einen oder mehrere **andere Unternehmer in deren Namen und für deren Rechnung Geschäfte oder schließt Geschäfte** für das Unternehmen **ab**.

Dadurch unterscheidet er sich vom **Vertragshändler**, der im **eigenen Namen und für eigene Rechnung** handelt, ebenso wie vom **Kommissionär**, der zwar ebenfalls für **fremde Rechnung**, aber **im eigenen Namen** handelt. Wird der Vermittler nur von Fall zu Fall, **ohne dauerhaftes Vertragsverhältnis**, für ein Unternehmen tätig, ist er **Makler**.

Der **selbstständige** HV kann im Wesentlichen seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen. Er trägt sein eigenes Unternehmerrisiko und erhält seine Provisionen ohne Abzug von Steuern und Sozialabgaben ausbezahlt.

→ **R25** „[Selbstständige, arbeitnehmerähnliche Selbstständige, Scheinselbstständige](#)“, [Kennzahl 43](#)

→ **R34** „[Versicherungsrechtliche Beurteilung von Handelsvertretern](#)“, [Kennzahl 68](#)

Welche Arten von Handelsvertretern gibt es?

1. Einfirmen-/Mehrfirmenvertreter

Der **Einfirmenvertreter** wird für ein einziges Unternehmen tätig. In der Regel verfügt dieses Unternehmen über ein so vielfältiges Sortiment, dass er damit voll ausgelastet ist. Ein **Mehrfirmenvertreter** vertritt hingegen mehrere Firmen mit verschiedenen Produkten. Um Interessenkonflikte auszuschließen, darf er keine Produkte miteinander konkurrierender Unternehmen vertreten (Konkurrenzverbot).

2. Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter

Der Vermittlungsvertreter darf keine Verträge rechtswirksam abschließen. Er ist lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut. Der Abschlussvertreter darf den Vertragsschluss im Namen des Unternehmers selbst herbeiführen.

3. Bezirksvertreter/Alleinvertreter

Bezirksvertretern ist ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis vom Unternehmer fest zugewiesen. Sie haben auch dann Anspruch auf Provision, wenn ohne ihre Mitwirkung im Bezirk Verträge abgeschlossen werden. Der **Alleinvertreter** ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. Der Alleinvertreter hat Anspruch darauf, dass die von ihm vertretene Firma in seinem Bezirk weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig wird. Der Alleinvertreter sollte in seinen Handelsvertretervertrag auch den Internethandel aufnehmen. Er sollte sich für die durch Direktverkäufe im Onlinehandel eintretenden Einbußen eine angemessene Entschädigung einräumen lassen. Für den beauftragenden Unternehmer ist zu beachten, dass bei einem echten Alleinvertreter das Direktlieferungsverbot des Herstellers dazu führt, dass auch kein Parallelvertrieb im Internet geführt werden darf. Insofern sollte der Unternehmer sich im Vertrag des Alleinvertreters die Inanspruchnahme des Internetvertriebsweges vorbehalten, gegebenenfalls gegen eine angemessene Kompensation für den Alleinvertreter.

***Praxistipp:** Eine derartige Alleinvertreterstellung muss sich eindeutig aus dem Vertrag mit dem Unternehmen ergeben.*

4. Handelsvertreter im Nebenberuf

Der HV übt in diesem Fall die Tätigkeit neben einem Hauptberuf aus. Sieht der Handelsvertretervertrag **ausdrücklich** eine Beauftragung als „Handelsvertreter im Nebenberuf“ vor, so finden die **Vorschriften über Kündigungsfristen** und **Ausgleichsanspruch keine Anwendung**.

Welche Pflichten hat der Handelsvertreter?

- **Vermittlungs- und Abschlusspflicht**
Der HV muss sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen.
- **Interessenwahrnehmungspflicht**
Er muss immer die Interessen des vertretenen Unternehmens wahrnehmen, z. B. auch die Kundenbetreuung nach Abschluss des Geschäfts.
- **Berichtspflicht**
Er muss seine Geschäftsvermittlungen und -abschlüsse sowie etwaige Vertragsverletzungen unverzüglich dem vertretenen Unternehmen mitteilen.
- **Verschwiegenheitspflicht**
Er darf keine Betriebsgeheimnisse nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verwerten.

- **Wettbewerbsverbot/Konkurrenzverbot**

Der HV darf während des laufenden Vertragsverhältnisses nicht im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens für eine Konkurrenzfirma tätig sein, auch wenn dies vertraglich nicht ausdrücklich geregelt ist. Auch Mehrfirmenvertreter dürfen Produkte von Konkurrenzfirmen nur vertreiben, wenn sie nicht im Wettbewerb mit den Produkten der bereits von ihm vertretenen Firmen stehen. **Ausnahmen** sind nur zulässig, wenn sie ausdrücklich im Vertrag mit beiden betroffenen Unternehmen vereinbart werden.

***Achtung:** Ein nachvertragliches **Wettbewerbsverbot** des HV gilt nur bei einer entsprechenden **schriftlichen Vereinbarung**. Dem HV steht in diesem Falle eine angemessene **Entschädigung** zu. Das Wettbewerbsverbot kann **längstens für zwei Jahre** ab Vertragsbeendigung vereinbart werden. Es darf sich nur auf den dem Handelsvertreter **zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis** beziehen.*

Welche Pflichten bestehen für das vertretene Unternehmen?

- **Provisionszahlungspflicht**

Grundsätzlich steht es dem Unternehmen frei, ob es ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft abschließt oder nicht. Kommt es zum Vertragsschluss, muss das Unternehmen für jedes abgeschlossene, vermittelte Geschäft eine Provision zahlen. Die Provisionen sind in der Regel monatlich, spätestens bis zum Ende des nächsten Monats abzurechnen. Der Abrechnungszeitraum kann maximal auf drei Monate ausgedehnt werden, wenn Handelsvertreter und Unternehmer das vertraglich vereinbaren.

- **Überlassungspflicht**

Es müssen alle zur Ausübung der Handelsvertretertätigkeit erforderlichen Unterlagen, insbesondere Muster, Preislisten oder Werbemittel, zur Verfügung gestellt werden.

- **Informationspflicht**

Die Annahme oder Ablehnung der vermittelten Geschäfte muss ebenso unverzüglich mitgeteilt werden wie Änderungen der Produktpalette oder des Vertriebssystems und bevorstehende Betriebseinstellungen, -veräußerungen oder Fusionen.

- **Allgemeine Unterstützungs- und Treuepflicht**

Dem Unternehmen ist es z. B. verboten, in unmittelbare Konkurrenz zum eigenen Handelsvertreter zu treten. Nicht betroffen ist davon der mögliche Direktvertrieb durch das Unternehmen.

Was gehört in einen Handelsvertretervertrag?

Grundsätzlich benötigt der Vertrag zwischen HV und dem vertretenen Unternehmen keine besondere Form. Die Schriftform ist in jedem Fall dringend anzuraten. Einen Mustervertrag finden Sie [hier](#).

Was gilt bzgl. der Provision?

Die übliche Vergütung des Handelsvertreters ist die Provision. Sie ist eine **Erfolgs- und keine Leistungsvergütung**. Sie ist erst dann verdient, wenn das vertretene Unternehmen das vermittelte Geschäft ausgeführt hat, der akquirierte Kunde also gezahlt hat. Die Provisionshöhe wird vertraglich vereinbart. Sie ist je nach Branche und vertretenem Produkt sehr unterschiedlich. Es empfiehlt sich, dass der Handelsvertreter sich vor Vertragsabschluss erkundigt, was in der Branche für welches Produkt üblicherweise an Provision gezahlt wird.

Provisionen entstehen grundsätzlich nur aus Geschäften, die auf **Aktivitäten des HV zurückzuführen** sind (Ausnahme: Bezirksvertreter). Die Tätigkeit des HV muss also für den **Geschäftsabschluss kausal** gewesen sein. Es reicht aus, dass sie mitursächlich ist. Ob das im Einzelfall zu bejahen ist, richtet sich nach Art und Umfang der vertraglich vereinbarten Mitwirkungspflicht des HV. Auch **Nachbestellungen** der Kunden, die für das Unternehmen geworben wurden, ziehen grundsätzlich eine Provisionszahlung nach sich.

Ein Provisionsanspruch besteht auch für Geschäfte, die erst **nach Vertragsbeendigung** abgeschlossen werden, aber noch überwiegend **auf die Tätigkeit des HV zurückzuführen** sind oder auf einem noch vor Vertragsbeendigung zugegangenen Vertragsangebot beruhen. Der Provisionsanspruch bleibt auch bestehen, wenn der Unternehmer das Geschäft nicht oder anders als verabredet ausführt. Er entfällt nur, wenn der Unternehmer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat.

Wird im Vertrag die Provision von der Bezahlung der Rechnung durch den Kunden abhängig gemacht, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf einen angemessenen **Vorschuss**, sobald die Ware vom Unternehmer ausgeliefert wird. Dieser Vorschussanspruch darf vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Für die Berechnung der Provision gilt Folgendes:

- **Skonto/Nachlässe bei Barzahlung** mindern nicht die Provision.
- **Nebenkosten für Fracht, Porto, Verpackung, Zoll, Steuern, Versicherungskosten usw.** können nur bei einer entsprechenden vertraglichen Vereinbarung abgezogen werden.
- **Rabatte** mindern die Provision, wenn sie dem Kunden von vornherein zugesagt wurden. Erst nachträglich vereinbarte Rabatte und Nachlässe reduzieren die Provision nicht.
- **Mehrwertsteuer** mindert trotz gesonderter Ausweisung auf der Rechnung nicht die Provision. Wird nichts anderes vereinbart, ist die Provision aus dem Mehrwertsteuerbetrag heraus zu bezahlen.

Der HV kann vom Unternehmer **Auskunft** über alle wichtigen Umstände sowie einen **Buchauszug** fordern. Bei Zweifeln über die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung oder des Buchauszugs, hat der Handelsvertreter auch einen Anspruch auf Einsicht in die Geschäftsbücher. Der Unternehmer kann diese Rechte im Vertrag nicht ausschließen.

Wann hat der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch?

Nach seinem **Ausscheiden** kann der Handelsvertreter für den von ihm aufgebauten Kundenstamm, den er dem Unternehmer zurücklässt, eine **angemessene Ausgleichszahlung** verlangen. Der Ausgleichsanspruch verfolgt den Zweck, dass mit der Beendigung des Handelsvertretervertrages die für den Handelsvertreter eintretenden Nachteile sowie die dem Unternehmen entstehenden Vorteile ausgeglichen werden. Schon bei Beginn der Handelsvertretertätigkeit sollte ein Altkundenverzeichnis mit den aktuellen Jahresumsätzen der vorhandenen Kunden erstellt und dem Handelsvertretervertrag beigelegt werden. So kann der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses beweisen, welche Kunden er entweder neu geworben oder inwieweit er die Umsätze bei dem Altkundenbestand erhöht hat.

Der Anspruch muss **innerhalb eines Jahres nach Beendigung** des Vertragsverhältnisses **geltend gemacht** werden. Er kann nicht im Voraus per Vertrag oder sonst wie ausgeschlossen oder höhenmäßig beschränkt werden. Vereinbarungen in Handelsvertreterverträgen, die zum Nachteil des HV von den gesetzlichen Regelungen abweichen, sind unwirksam. Das gilt jedoch nicht für Vereinbarungen, die nach Vertragsende oder gleichzeitig mit einvernehmlicher Vertragsbeendigung (Aufhebungsvertrag) getroffen werden.

Ob der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch hat, hängt davon ab, wer den Vertrag kündigt und aus welchen Gründen dies geschieht:

- **Kündigt der Handelsvertreter** selbst, so besteht regelmäßig kein Anspruch, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat (z. B. unberechtigte Verkleinerung des Bezirks; unberechtigte Kündigung durch den Unternehmer; erhebliche Produktionseinschränkung) oder dass dem Handelsvertreter **eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters** (i. d. R. bei Erreichen des gesetzlichen Rentenalters) oder **Krankheit nicht zugemutet werden kann**.
- **Kündigt der Unternehmer**, so entfällt der Ausgleichsanspruch dann, wenn der Unternehmer aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt hat (z. B. Beleidigung, unzulässiger Wettbewerb).
- Der Anspruch besteht auch dann nicht, wenn bei Vertragsbeendigung eine **Vereinbarung** geschlossen wird, nach der ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.
- Keinen Ausgleichsanspruch hat, wer ausdrücklich nur als **Handelsvertreter im Nebenberuf** beauftragt ist.

→R72 „[Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters](#)“, [Kennzahl 68](#)

Verjährungsfristen für Provisions- und Ausgleichsansprüche

Grundsätzlich gilt eine dreijährige Verjährungsfrist. Abkürzungen der Verjährungsfristen sind zulässig, soweit beide Vertragspartner gleich behandelt werden. Die Verjährung des Ausgleichsanspruchs darf nicht kürzer vereinbart werden, als die gesetzliche Ausschlussfrist von einem Jahr nach § 89b Abs. 4 HGB vorsieht.

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK - nur einen Hinweis geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.