

I. Vertriebsverträge

Mag. Marc Lager, LL. M./DDr. Alexander Petsche, MAES

1. Handelsvertretervertrag

Vorbemerkungen

- ▶ **Gesetzliche Grundlage:** Maßgeblich ist das Handelsvertretergesetz 1993 (**HVertrG**), mit welchem die EG-Handelsvertreterrichtlinie (86/653/EWG) umgesetzt wurde. Mit Inkrafttreten des § 26 a HVertrG am 1. 7. 2006 (BGBl I 2006/103) folgte der Gesetzgeber der ständigen Rsp des OGH und stellte klar, dass das HVertrG auch auf Versicherungsvertreter anzuwenden ist (s dazu früher OGH 17. 12. 2002, 4 Ob 264/02 f AnwBl 2003/7884; OGH 23. 11. 2006, 8 ObA 65/06 a RdW 2007/584). Außerdem zu beachten sind kartellrechtliche Schranken, sofern dem Handelsvertreter gewisse finanzielle und/oder geschäftliche Risiken überwält werden.
- ▶ **Parteien:** Ein Handelsvertretervertrag wird zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter abgeschlossen. Handelsvertreter iSd Legaldefinition des § 1 Abs 1 HVertrG ist, wer von einem Unternehmer mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften, ausgenommen über unbewegliche Sachen, in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbsmäßig ausübt. Der Handelsvertreter darf Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann abschließen, wenn er hierzu ermächtigt ist. In der Praxis wird der Handelsvertreter meist als Vermittlungsvertreter ohne Geschäftsabschlusskompetenz bestellt. Schließt er dennoch ein Geschäft im Namen des Unternehmers ab, gilt es als vom Unternehmer genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich, nachdem er vom Abschluss des Geschäftes Kenntnis erlangt hat, dem Dritten erklärt, dass er das Geschäft ablehnt (§ 2 Abs 2 HVertrG).
- ▶ **Sonstige Besonderheiten:** Der Handelsvertretervertrag bedarf zu seiner Rechtswirksamkeit keiner bestimmten Form. Daran ändert auch nichts, dass die Vertragsparteien nach § 4 HVertrG verpflichtet sind, dem jeweils anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Handelsvertretervertrages wiedergibt. Trotz der Vermutung des § 884 ABGB ist es mög-

lich, dass die Vertragspartner einen Handelsvertretervertrag bereits mündlich bindend abgeschlossen haben und die über den Vertrag zu errichtende Urkunde nur deklarative Bedeutung hat. Der Umstand allein, dass die Parteien die Errichtung einer schriftlichen Vertragsurkunde vereinbart haben, besagt noch nicht, dass sie iSd § 884 ABGB vor Errichtung der Vertragsausfertigung nicht gebunden sein wollten (OGH 1. 4. 1998, 9 ObA 337/97 t ARD 4951/33/98).

A. Handelsvertretervertrag¹⁾

1. Vertragspartner

Dieser Vertrag wurde geschlossen am [Datum] zwischen:

1. [Vertragspartei 1], [Sitz/Geschäftsadresse/Firmenbuchnummer] (nachstehend „Unternehmer“); und
2. [Vertragspartei 2], [Sitz/Geschäftsadresse/Firmenbuchnummer] (nachstehend „Handelsvertreter“).

2. Vertragsgegenstand

- (1) Mit Wirkung vom [Datum] betraut der Unternehmer den Handelsvertreter mit der Vertretung der Vertragsprodukte im Vertragsgebiet.
- (2) Der Handelsvertreter wird im Rahmen der Bestimmungen dieses Vertrages neue Kunden für die Vertragsprodukte werben, die bestehenden Kunden betreuen und Geschäfte im Hinblick auf die Vertragsprodukte im Namen und auf Rechnung des Unternehmers an Kunden vermitteln.
- (3) Der Handelsvertreter ist nicht zum Abschluss von Geschäften im Namen des Unternehmers oder zum Inkasso berechtigt.
- (4) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Kunden jeweils darauf hinzuweisen, dass der Vertrag mit dem Unternehmer erst durch die Bestellbestätigung des Unternehmers zu Stande kommt.
- (5) Der Handelsvertreter wird als freier und selbständiger Handelsvertreter tätig. Er ist insbesondere auch in seiner Zeiteinteilung frei, beschafft sich selbst das erforderliche Betriebskapital bzw die erforderlichen Betriebsmittel und kann seine Tätigkeit im Rahmen der in diesem Vertrag bestimmten Pflichten frei gestalten.
- (6) Der Handelsvertreter darf Untervertreter nur nach vorheriger Einwilligung des Unternehmers einsetzen.

3. Vertragsprodukte

- (1) Vertragsprodukte gemäß diesem Vertrag sind die in der als Anhang [. . .] beigefügten Aufstellung genannten Produkte.
 - (2) Dieser Vertrag erstreckt sich nicht auf andere Produkte, welche der Unternehmer derzeit oder künftig herstellt bzw. vertreibt.
-

4. Vertragsgebiet²⁾ und Kundenkreis

- (1) Das Vertragsgebiet gemäß diesem Vertrag ist [Vertragsgebiet].
 - (2) Der Handelsvertreter übernimmt die Vertretung für die bereits vorhandenen Kunden des Unternehmers im Vertragsgebiet. Eine Aufstellung dieser Kunden mit deren Nettoumsätzen beim Unternehmer in den letzten zwölf Monaten vor dem Abschluss dieses Handelsvertretervertrages ist diesem Handelsvertretervertrag als Anhang [. . .] beigefügt.³⁾
 - (3) Der Handelsvertreter hat ein nicht-exklusives Vertretungsrecht.
 - (4) Der Unternehmer ist berechtigt, die Vertragsprodukte selbst und über weitere Vertriebsmittler, insbesondere auch über andere Handelsvertreter, an Kunden im Vertragsgebiet zu verkaufen.
-

5. Pflichten des Handelsvertreters⁴⁾

- (1) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, im Vertragsgebiet
 - (i) neue Kunden für die Vertragsprodukte zu werben; Geschäfte für den Unternehmer zu vermitteln;
 - (ii) im Hinblick auf größere Kunden Jahresvereinbarungen für den Unternehmer zu vermitteln;
 - (iii) bei dem Vertragsabschluss und der Abwicklung von Geschäften mitzuwirken;
 - (iv) den Unternehmer nach besten Kräften bei seinen geschäftlichen Aktivitäten zu unterstützen.
- (2) Der Handelsvertreter hat die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und den Weisungen des Unternehmers zu folgen, soweit dadurch die Selbstständigkeit des Handelsvertreters nicht berührt wird; dies gilt insbesondere im Hinblick auf Preise sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen. Der Handelsvertreter kann rechtsverbindliche Erklärungen für den Unternehmer nur abgeben, wenn er dazu im Einzelfall ausdrücklich ermächtigt wird. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, den Unternehmer zu vertreten, Verpflichtungen für den Unternehmer einzugehen oder Zahlungen für den Unternehmer entgegenzunehmen.

- (3) Zu den in Ziffer 5.1 genannten Verpflichtungen des Handelsvertreters gehören ua die folgenden Pflichten:
- (i) alle angemessenen Anstrengungen zu unternehmen, um die Vertragsprodukte im größtmöglichen Umfang im Vertragsgebiet abzusetzen und das Kundenpotential für die Vertragsprodukte im Vertragsgebiet zu vergrößern;
 - (ii) dem Unternehmer unverzüglich schriftlich Nachricht über die Vermittlung eines Geschäftes und die Vermittlung von Jahresvereinbarungen mit größeren Kunden zu geben;
 - (iii) dem Unternehmer regelmäßig und ausführlich schriftlich über die Tätigkeit des Handelsvertreters, die Marktlage im Vertragsgebiet, wesentliche personelle Veränderungen bei Kunden und potentiellen Kunden, und alle sonstigen Umstände, die für den Geschäftserfolg des Unternehmers im Vertragsgebiet wichtig sind, zu unterrichten; die Art und Weise der Berichterstattung wird der Handelsvertreter in Absprache mit dem Unternehmer gestalten;
 - (iv) die Zahlungsfähigkeit von Kunden und potentiellen Kunden zu prüfen und dem Unternehmer sofort über eine Verschlechterung ihrer Kreditwürdigkeit zu berichten; ferner den Unternehmer bei der Beitreibung von Forderungen zu unterstützen;
 - (v) den Unternehmer bei der Schaltung von Werbung im Vertragsgebiet sowie bei der Teilnahme an Messen, Ausstellungen und ähnlichen Veranstaltungen zu beraten;
 - (vi) Werbemaßnahmen in Abstimmung mit und auf Kosten des Unternehmers durchzuführen.
- (4) Der Handelsvertreter hat die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers zu wahren; dies gilt auch nach Beendigung dieses Handelsvertretervertrages. Der Handelsvertreter hat vertrauliche Schriftstücke des Unternehmers gesondert aufzubewahren und unter Verschluss zu halten. Dies gilt insbesondere für Unterlagen über Preisgestaltung und alle technischen Unterlagen. Der Handelsvertreter hat sicherzustellen, dass auch seine Hilfspersonen und etwaige Untervertreter die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers wahren.⁵⁾
- (5) Der Handelsvertreter hat den Unternehmer so früh wie möglich über beabsichtigte Änderungen seiner Rechtsform und Anschrift zu unterrichten.
- (6) Der Handelsvertreter nutzt die Immaterialgüterrechte des Unternehmers nur im Rahmen dieses Vertrages und entsprechend den Vorgaben des Unternehmers. Er wird innerhalb oder außerhalb des Vertragsgebietes keinerlei Schutzrechte, zB Marken, registrieren oder durch Dritte registrieren lassen oder geltend machen oder durch Dritte geltend machen lassen, die mit den

Immaterialgüterrechten des Unternehmers ganz oder teilweise ident oder ihnen ähnlich sind.

6. Pflichten des Unternehmers⁶⁾

- (1) Der Unternehmer ist verpflichtet, auf die Interessen des Handelsvertreters in angemessenem Umfang Rücksicht zu nehmen und ihn in seiner Tätigkeit zu unterstützen.
- (2) Es steht dem Unternehmer frei, ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft abzuschließen oder abzulehnen. Aufträge werden erst mit der schriftlichen Auftragsbestätigung durch den Unternehmer verbindlich. Soweit eine solche nicht erstellt wird, werden Aufträge mit Rechnungsstellung verbindlich oder mit der Lieferung, falls diese vor Rechnungsstellung erfolgt. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter unverzüglich Mitteilung über die Annahme, Ablehnung oder Nicht- bzw Andersausführung eines Geschäftes zu machen und dabei den maßgeblichen Grund bekannt zugeben, soweit dem nicht ein wesentliches Interesse des Unternehmers entgegensteht.
- (3) Er wird den Handelsvertreter über seine Verhandlungen mit Abnehmern oder Interessenten des Vertragsgebietes unterrichten. Er wird ihm insbesondere unverzüglich Kopien wesentlicher Geschäftsbriefe übersenden und ihn von seiner Absicht, Abnehmer oder Interessenten zu besuchen, nach Möglichkeit verständigen.
- (4) Der Unternehmer wird den Handelsvertreter durch Überlassung aller erforderlichen Unterlagen, Prospekte und anderen erforderlichen Informationen unterstützen. Diese bleiben im Eigentum des Unternehmers, soweit sie nicht vertragsgemäß an Abnehmer oder Interessenten weitergegeben werden.

7. Beschränkungen für den Handelsvertreter⁷⁾

- (1) Der Handelsvertreter darf während der Dauer dieses Handelsvertretervertrages im Hinblick auf die Vertragsprodukte nicht für einen Wettbewerber des Unternehmers tätig werden oder sich an einem Konkurrenzunternehmen direkt oder indirekt beteiligen oder es sonst unterstützen.
- (2) Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, mit außerhalb des Vertragsgebietes ansässigen Kunden zu verhandeln oder Geschäfte an sie zu vermitteln.
- (3) Der Handelsvertreter wird keinen Mitarbeiter, Konsulenten, Vertriebspartner oder Kunden des Unternehmers für sich oder sonst mittelbar oder unmittelbar (ab)werben, anstellen oder sonst mit ihm in Geschäftsverbindung treten, wenn diese Person zu irgendeinem Zeitpunkt während der letzten drei Jahre Mitarbeiter, Konsulent, Vertriebspartner oder Kunde des Unternehmers war.