

# Der Handelsvertreter

Ein Merkblatt der Industrie- und Handelskammer Hannover

## I. Allgemeines

Nach der gesetzlichen Definition des § 84 Handelsgesetzbuch (HGB) ist Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Handelsvertreter gibt es in allen denkbaren Branchen und Unternehmensbereichen unabhängig von der Art der Rechtsform, zum Beispiel auch als OHG, KG oder GmbH. Für das Vorliegen einer Handelsvertretereigenschaft ist die tatsächliche Ausgestaltung der Tätigkeit und des Handelsvertretervertrages maßgeblich und nicht die Bezeichnung durch die Parteien. Auch Personen, die nicht die Bezeichnung „Handelsvertreter“ verwenden, sind als Handelsvertreter anzusehen, wenn die Merkmale eines Handelsvertreters erfüllt sind:

- Ständige Vertragsbeziehung zum vertretenen Unternehmen  
Vermittlung/Abschluss von Geschäften und Kundenbetreuung im Namen und für Rechnung des vertretenen Unternehmens
- Selbständigkeit (eigenes Gewerbe, eigenes Unternehmer- bzw. Kostenrisiko, Gewerbesteuer)
- Weisungsfreiheit (freie Gestaltung der Tätigkeit und freie Bestimmung der Arbeitszeit)
- Auszahlung des Entgelts ohne Abzug von Steuern und Sozialabgaben

Einen vorgeschriebenen Berufsweg gibt es für den Handelsvertreterberuf nicht. Es ist allerdings von Vorteil, wenn der Handelsvertreter eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung absolviert hat sowie Kenntnisse der jeweiligen Branche vorweisen kann. Grundsätzlich hat es sich als zweckmäßig erwiesen, vor der Selbständigkeit als angestellter Geschäftsreisender den Kundenbesuch und den Verkauf beim Kunden kennen zu lernen.

## II. Abgrenzung zu ähnlichen Vertragsverhältnissen

Der Handelsvertreter unterscheidet sich von anderen im Vertriebsbereich eingesetzten Personen dadurch, dass er in fremdem Namen und für fremde Rechnung handelt.

### Angestellter Handelsreisender

Der Handelsreisende kann im Gegensatz zum Handelsvertreter seine Arbeitszeiten sowie seine Tätigkeit nicht selbst frei bestimmen. Er ist ein Angestellter, der Weisungen u.a. hinsichtlich Arbeitszeit, Reiseroute und Kundenbesuche erhält. Er vermittelt oder schließt als Angestellter Geschäfte im Namen seines Arbeitgebers ab. Als Vergütung erhält er in der Regel ein festes Grundgehalt (Fixum), das häufig durch eine Erfolgsprovision ergänzt wird. Auf den Provisionsanteil der Vergütung ist dann das Handelsvertreterrecht entsprechend anwendbar.

#### Handelsmakler

Der Handelsmakler schließt in fremdem Namen gewerbsmäßig Geschäfte ab, ohne jedoch, im Gegensatz zum Handelsvertreter, ständig vertraglich damit betraut zu sein. Er steht in keinem dauerhaften Vertragsverhältnis zu einem Auftraggeber und ist daher auch nicht zu einer ständigen Kundenbetreuung und Geschäftsvermittlung verpflichtet. Auf den Handelsmakler finden die eigenen Regelungen der §§ 93 ff. HGB Anwendung.

#### Kommissionär

Der Kommissionär unterscheidet sich vom Handelsvertreter dadurch, dass er Waren im eigenen Namen aber für fremde Rechnung verkauft (Beispiel: Zeitschriftenhändler). Für den Kommissionär gelten die speziellen Regelungen der §§ 383 ff. HGB.

#### Vertrags- oder Eigenhändler

Der Vertrags- oder Eigenhändler kauft typischerweise aufgrund eines dauernden Vertrages mit einem Hersteller/Lieferanten Waren ein, die er in eigenem Namen und auf eigene Rechnung weiterverkauft. Einzelne Klauseln in Händlerverträgen gleichen denen eines Handelsvertretervertrages.

Wenn der Händler ähnliche Rechte und Pflichten wie ein Handelsvertreter besitzt und in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten eingegliedert ist, so kann Handelsvertreterrecht zum Teil entsprechend gelten, zum Beispiel für die Begründung eines Ausgleichsanspruchs des Vertragshändlers.

#### Franchisenehmer

Zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer besteht ein Dauervertragsverhältnis mit umfangreichen gegenseitigen Rechten und Pflichten. Der Franchisegeber stellt dem Franchisenehmer dabei in der Regel ein Geschäftskonzept zum Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen mit einheitlicher Geschäftsbezeichnung und häufig weiteren Vorgaben zum Corporate Identity zur Verfügung, für welches der Franchisenehmer eine Franchisegebühr zahlen muss. Der Franchisenehmer wird aber im Gegensatz zum Handelsvertreter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig.

### **III. Arten der Handelsvertretertätigkeit**

#### Einfirmen-/Mehrfirmenvertreter

Der Einfirmenvertreter darf nur für dieses eine Unternehmen tätig werden. In der Regel verfügt dieses Unternehmen über ein so vielfältiges Sortiment, dass er damit voll ausgelastet ist.

Ist dies nicht der Fall, gibt es noch die Möglichkeit des Mehrfirmenvertreters. Der Mehrfirmenvertreter vertritt mehrere Firmen mit verschiedenen Produkten. Um Interessenkonflikte auszuschließen, darf er keine Produkte miteinander konkurrierender Unternehmen vertreten (Konkurrenzverbot).

#### Bezirksvertreter

Dem Bezirksvertreter wird ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis vom Unternehmer fest zugewiesen. Er hat in diesem Fall auch dann Anspruch auf Provision, wenn ohne seine Mitwirkung in seinem Bezirk Verträge abgeschlossen werden (§ 87 Abs.2 HGB).

#### Alleinvertreter

Ein Alleinvertreter ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. Nur er allein ist berechtigt, in dem ihm zugewiesenen Bezirk Geschäfte für das vertretene Unternehmen zu vermitteln und abzuschließen. Der Begriff des Alleinvertreters geht in seinen Auswirkungen mithin über den Begriff der Bezirksvertretung hinaus.

Hinweis: Eine derartige Alleinvertreterstellung muss sich eindeutig aus dem Vertrag mit dem Unternehmen ergeben. Allein die Bezeichnung „Generalvertreter“ genügt nicht ohne Weiteres.

#### Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter

Ein Vermittlungsvertreter ist lediglich mit der Vermittlung von Geschäften betraut.

Ein Abschlussvertreter dagegen kann den Vertragsschluss im Namen des Unternehmers selbst herbeiführen.

### **IV. Sonderformen des Handelsvertreters**

Ein Handelsvertretervertrag kann in verschiedenen Gestaltungsformen vorkommen.

#### **1. Handelsvertreter im Nebenberuf**

Der Handelsvertreter im Nebenberuf nach § 92 b HGB ist, wie der Name vermuten lässt, nicht hauptberuflich als Handelsvertreter tätig. Vielmehr erstreckt sich seine Tätigkeit auch auf andere Bereiche. Entscheidende Kriterien für die Feststellung einer Nebenberuflichkeit sind regelmäßig die überwiegende Tätigkeit des Handelsvertreters (zeitlich) und das erzielte Bruttoarbeitseinkommen. Stammt dieses teilweise aus anderen Beschäftigungen, kommt die Einordnung als Handelsvertreter im Nebenberuf in Frage. Hierbei handelt es sich häufig um Studenten, Hausfrauen oder Rentner.

Für den Handelsvertreter im Nebenberuf bestehen einige gesetzliche Besonderheiten. So gilt für diesen die kürzere Kündigungsfrist von einem Monat für den Schluss eines Kalendermonats, die Möglichkeit eine davon abweichende für beide Parteien gleiche Kündigungsfrist zu vereinbaren und die Möglichkeit den Anspruch auf Vorschuss vertraglich auszuschließen. Darüber hinaus steht dem Handelsvertreter im Nebenberuf kein Ausgleichsanspruch zu.

Der Unternehmer kann sich auf diese Besonderheiten jedoch nur berufen, wenn er den Handelsvertreter ausdrücklich als solchen im Nebenberuf beauftragt hat.

#### **2. Untervertreter**

Der Handelsvertreter kann zur Erfüllung seiner Aufgaben gegenüber dem zu vertretenden Unternehmen ein mehrstufiges Vertreterverhältnis eingehen und einen Untervertreter mit der Vertretung betrauen.

Hierbei ist zwischen einer echten und unechten Untervertretung zu unterscheiden: Bei einer echten Untervertretung ist der Untervertreter als Erfüllungsgehilfe des Hauptvertreters anzusehen. Es besteht lediglich eine vertragliche Beziehung zwischen Untervertreter und Hauptvertreter. Der Hauptvertreter ist damit dem Untervertreter zur Zahlung einer Provision verpflichtet und nicht das vertretene Unternehmen. Der Hauptver-

treter bezieht seinerseits Provisionen vom zu vertretenden Unternehmen mit der Folge des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b HGB, auch wenn der Untervertreter den Geschäftsabschluss vermittelt oder getätigt hat. Die Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen vertretenem Unternehmen und Hauptvertreter beendet nicht automatisch auch das Vertragsverhältnis zwischen Untervertreter und Hauptvertreter. Es bedarf dafür einer eigenen Kündigung, die Ausgleichsansprüche des Unterververtreters gegen den Hauptvertreter auslösen kann.

Dagegen besteht bei der unechten Unterververtretung ein Handelsvertretervertragsverhältnis direkt zwischen zu vertretendem Unternehmen und Untervertreter. Ergänzend wird ein Subordinationsverhältnis zwischen Hauptvertreter und Untervertreter vereinbart. Die Untervertreter-Provision wird häufig über den Hauptvertreter abgerechnet, bei dem sie einen durchlaufenden Posten darstellt.

Hinsichtlich des Ausgleichsanspruchs sind je nach Vergütung des Hauptvertreters Besonderheiten zu berücksichtigen, wenn der Hauptvertreter am Vermittlungserfolg des unechten Unterververtreters beteiligt ist. Dies geschieht in der Praxis durch das Recht des Hauptvertreters einen bestimmten Teil als eigene Vergütung (sogenannte Provisionspitze) von der durchlaufenden Untervertreterprovision einzubehalten. Alternativ kann eine Beteiligung unter bestimmten Voraussetzungen aber auch durch Vergütungen des Hauptvertreters erfolgen, wenn diese eine mitwirkende, werbende Tätigkeit des Hauptvertreters vergüten sollen und ihm damit die Tätigkeit des Unterververtreters zugerechnet wird.

### **3. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter**

Versicherungsvertreter ist, wer als Handelsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen. Er muss sämtliche Voraussetzungen erfüllen, die auch ein Handelsvertreter zu erfüllen hat.

Ein Bausparkassenvertreter ist ein Handelsvertreter, der Bausparverträge vermittelt oder abschließt. Für ihn gelten sinngemäß dieselben gesetzlichen Regelungen und Besonderheiten wie für den Versicherungsvermittler.

In § 92 HGB sind einige spezielle Vorschriften abweichend vom Handelsvertreterrecht geregelt:

Der Versicherungs- oder Bausparkassenvertreter hat nur Anspruch auf Provision für Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. Damit gibt es keine Bezirks- oder Kundenschutzprovision sowie auch keine Provisionen für Folgeaufträge und Nachbestellungen. Außerdem entsteht der Provisionsanspruch erst, wenn der Kunde die Prämie gezahlt hat, wobei von dieser Regelung vertraglich abgewichen werden kann.

## **V. Pflichten des Handelsvertreters**

### **a) Vermittlungs- und Abschlusspflicht (§ 86 Abs.1, 1. Hs. HGB)**

Der Handelsvertreter muss sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen. Dazu gehören die Werbung neuer Kunden sowie die Umsatzerhaltung bzw. -steigerung mit vorhandenen Kunden.

**Hinweis:**

Die vertragliche Vorgabe von zum Beispiel einer gewissen Mindestanzahl monatlicher Kundenbesuche durch den Handelsvertreter sollte vermieden werden, da mit solchen Klauseln die Selbständigkeit des Handelsvertreters beschränkt werden würde.

**b) Interessenwahrnehmungspflicht (§ 86 Abs.1, 2 Hs. HGB)**

Der Handelsvertreter hat bei seinen Tätigkeiten die Interessen des Unternehmens wahrzunehmen. Dazu gehört insbesondere die Betreuung von Kunden nach Vertragsabschluss. Es kann aber auch die Überprüfung der Liquidität von Kunden dazugehören.

**c) Berichtspflicht (§ 86 Abs.2 HGB)**

Der Handelsvertreter muss das Unternehmen unverzüglich über jede Geschäftsvermittlung und jeden Geschäftsabschluss sowie über Vertragsverletzungen und über sonstige wichtige Gegebenheiten informieren. Umfang und Häufigkeit der Berichtspflicht hängt von den individuellen Bedürfnissen des Unternehmens ab und kann vertraglich konkretisiert werden, zum Beispiel monatlicher Bericht.

**d) Verschwiegenheitspflicht (§ 90 HGB)**

Der Handelsvertreter darf während und nach Beendigung des Handelsvertretervertrags keine Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens verwerten oder an Dritte weitergeben.

**e) Wettbewerbsverbot/Konkurrenzverbot**

Das Wettbewerbsverbot ergibt sich aus der gesetzlichen Pflicht des Handelsvertreters zur Interessenwahrnehmung. Er darf, auch wenn dies vertraglich nicht ausdrücklich geregelt ist, im Geschäftszweig des von ihm vertretenen Unternehmens nicht für eine Konkurrenzfirma tätig werden. Dies gilt auch für den Mehrfirmenvertreter. Produkte von Konkurrenzfirmen darf er nur vertreten, wenn diese nicht im Wettbewerb mit Produkten der bereits von ihm vertretenen Firmen stehen.

Ausnahmen sind nur zulässig, wenn dies ausdrücklich im Handelsvertretervertrag vereinbart worden ist. Hier müssen beide betroffenen Unternehmen zustimmen.

**VI. Pflichten des Unternehmens**

**a) Provisionszahlungspflicht (§ 87 Abs. 1 HGB)**

Der Unternehmer schuldet dem Handelsvertreter die Bezahlung der vereinbarten Vergütung. Typischerweise erhält der Handelsvertreter eine Provision für jedes vermittelte Geschäft. Der Unternehmer soll die Provisionsansprüche in der Regel monatlich, spätestens bis zum Ende des nächsten Monats abrechnen. Der Abrechnungszeitraum kann durch Vereinbarung auf maximal drei Monate ausgedehnt werden.

**b) Informationspflicht (§ 86 a Abs. 2 HGB)**

Der Handelsvertreter muss vom Unternehmer über alle Entwicklungen informiert werden, die der Handelsvertreter wissen sollte, um seiner Interessenwahrnehmungspflicht nachkommen zu können. Dazu gehören zum Beispiel Lieferbedingungen, Preise, Änderungen der Produktpalette oder einzelne Produktänderungen, Betriebsstilllegungen und Betriebsveräußerungen.

Ferner hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die Annahme bzw. Ablehnung eines Geschäfts sowie die Nichtausführung bereits abgeschlossener Geschäfte mitzuteilen. Zu beachten ist, dass der Unternehmer im Rahmen seiner Entschließungsfreiheit entscheiden kann, ob er ein vermitteltes Geschäft abschließt oder nicht.

### c) Überlassung von Unterlagen (§ 86 a Abs. 1 HGB)

Des Weiteren hat das Unternehmen dem Handelsvertreter Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlich sind. Hiervon umfasst sind solche Unterlagen, die für die Anpreisung der Ware beim Kunden erforderlich sind, wie zum Beispiel. Preislisten, Muster, Zeichnungen, Werbematerial, Geschäftsbedingungen, einschlägige Kundenlisten, spezielle Computerprogramme etc. Nicht erfasst davon sind Gegenstände wie zum Beispiel. Koffer, Taschen, Computer oder Büromaterial, die regelmäßig nur allgemeine Hilfsmittel für den Gewerbebetrieb des Handelsvertreters darstellen.

Bei Beendigung einer Warensérie sowie bei Beendigung des Vertrages hat der Unternehmer dann einen Anspruch auf Herausgabe der überlassenen Unterlagen.

## VII. Provision

Die übliche Vergütung des Handelsvertreters ist die Provision (§ 87 HGB). Sie ist eine Erfolgs- und keine Leistungsvergütung. Sie ist erst dann verdient, wenn das von Ihnen vertretene Unternehmen das vermittelte Geschäft ausgeführt hat. Die Höhe der Provision (Prozentsatz, Berechnungsgrundlagen) hängt von den Regelungen der Vertragsparteien im Einzelfall ab und variiert in seinen einzelnen Branchen stark. Ist die Höhe ausnahmsweise nicht vertraglich geregelt, so gilt nach § 87 b HGB der übliche Satz.

Verprovisioniert werden grundsätzlich nur Geschäfte, die auf Ihre Aktivitäten zurückzuführen sind (Ausnahme Bezirksvertreter, siehe oben). Auch Nachbestellungen der Kunden, die Sie für das Unternehmen geworben haben, fallen hierunter. Allerdings muss es sich um Geschäfte der gleichen Art handeln.

### Achtung:

In der Praxis wird die Entstehung des Provisionsanspruchs häufig abweichend von den gesetzlichen Regelungen von der Bezahlung der Rechnung durch den Kunden abhängig gemacht. Bei Bestehen einer solchen Vereinbarung steht dem Handelsvertreter dann mit Warenlieferung bzw. Dienstleistungserbringung durch den Unternehmer ein Anspruch auf angemessenen Vorschuss zu, der auch nicht vertraglich ausgeschlossen werden kann.

Die Höhe der Provision richtet sich als Erfolgsvergütung regelmäßig nach dem provisionspflichtigen Umsatz. Überwiegend wird dabei auf den dem Kunden in Rechnung gestellten Rechnungsbetrag abgestellt. Grundsätzlich sind bei Bestimmung der Provision folgende Berechnungsgrundsätze zu berücksichtigen:

- Nachlässe bei Barzahlung (Skonto) mindern nicht die Provision des Handelsvertreters (§ 87 b Absatz 2 HGB).
- Nebenkosten für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, Versicherungskosten etc. sind vor der Provisionsberechnung grundsätzlich nicht vom Rechnungsbetrag abzuziehen (§ 87 b Absatz 2 HGB). Nebenkosten dürfen nur dann bei der Berechnung der Provision abgezogen werden, wenn dies mit dem Handelsvertreter vertraglich

vereinbart ist oder diese entsprechend den Regelungen mit dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt werden.

- Rabatte mindern die Provision dann, wenn sie dem Kunden von vornherein zugesagt wurden. Nachträgliche Nachlässe gegenüber dem Kunden reduzieren dagegen die Provision regelmäßig nicht.
- Mehrwertsteuer ist trotz gesonderter Ausweisung auf der Rechnung nicht mindernd bei der Provisionsberechnung zu berücksichtigen. Sofern nichts Anderweitiges vereinbart ist, ist die Provision daher auch aus dem Mehrwertsteuerbetrag zu bezahlen.

Die Abrechnung über die Provision hat monatlich zu erfolgen. Dabei kann der Abrechnungszeitraum maximal auf drei Monate ausgedehnt werden.

Zur Nachprüfung der Provisionsabrechnung kann der Handelsvertreter Auskunft über die für den Provisionsanspruch wichtigen Umstände sowie einen Buchauszug fordern. Unter besonderen Umständen hat er auch einen Anspruch auf Bucheinsicht.

### **VIII. Gewerbeanmeldung, Rentenversicherung**

Der Handelsvertreter hat sein Gewerbe in der Gemeinde, in welcher er seinen Sitz hat, anzumelden.

Wichtig: Seit 1. Januar 1999 müssen „arbeitnehmerähnliche“ Selbständige die vollen Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zahlen. Ob Sie als Handelsvertreter „arbeitnehmerähnlicher“ Selbständiger sind, muss im Einzelfall ermittelt werden. Bitte informieren Sie sich anhand des IHK-Merkblatts „Scheinselbständigkeit“.

### **VIII. Der Handelsvertretervertrag**

Grundsätzlich benötigt der Handelsvertretervertrag keine besondere Form. Jeder Vertragspartner kann aber gemäß § 85 HGB verlangen, dass der Inhalt des Vertrags schriftlich festgelegt wird. Dies ist aus Beweisgründen empfehlenswert. Musterverträge können bei der konkreten Gestaltung ein Anhaltspunkt für die Vertragsparteien sein. Zu berücksichtigen ist dabei aber, dass Musterverträge grundsätzlich nur als Anhaltspunkt dienen können. Es empfiehlt sich regelmäßig für die individuelle Vertragsanpassung bzw.-erstellung einen Rechtsanwalt einzuschalten, da selbstformulierte Klauseln häufig gegen gesetzliche Regelungen verstoßen.

### **X. Vertragsbeendigung**

Beide Parteien können den Handelsvertretervertrag jeweils unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen ordentlich kündigen, § 89 HGB. Die Frist beträgt im ersten Vertragsjahr 1 Monat, im zweiten Jahr zwei Monate, im dritten bis fünften Jahr drei Monate und nach dem fünften Jahr sechs Monate, und zwar jeweils zum Monatsende, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist. Längere Fristen können im Vertrag vereinbart werden. Bei gerechtfertigter Kündigung aus wichtigem Grund nach § 89 a HGB müssen die Fristen nicht eingehalten werden.



Liegt ein befristeter Vertrag vor, endet dieser automatisch mit Fristablauf, sofern die Vertragsparteien keine automatische Verlängerungsklausel vereinbart haben. Der Vertrag kann aber immer auch durch einvernehmliche Aufhebung beendet werden. In jedem Fall empfiehlt sich die Vertragsbeendigung aus Beweisgründen schriftlich vorzunehmen.

Im Falle der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses hat der Handelsvertreter nach §89 b HGB einen Ausgleichsanspruch.

**Hinweis**

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Industrie- und Handelskammer Hannover – nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung auf die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: September 2013

**Autor**

Mirko Samson  
Rechtsabteilung  
Tel. 0511/3107-233  
Fax 0511/3107-400  
samson@hannover.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Hannover  
Schiffgraben 49  
30175 Hannover  
www.hannover.ihk.de