

Der Handelsvertreter nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)

Handelsvertreter spielen im Wirtschaftsleben in vielen Branchen eine große praktische Rolle. Für viele Unternehmen ist der Vertrieb über Handelsvertreter ein wichtiges Instrumentarium für den Produktabsatz.

Auch für **ausländische Unternehmen**, die in Deutschland ihre Waren und Dienstleistungen absetzen möchten, ist die Einschaltung von Handelsvertretern ein vergleichsweise rascher und kostengünstiger Weg, um zeitnah Vertriebsfolge zu erzielen. Parallel oder zusätzlich kann natürlich der Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation – sei es durch Neugründung oder Akquisition - begonnen und dann operativ betrieben werden.

Den privatrechtlichen Rahmen für den Einsatz von Handelsvertretern bilden in Deutschland im Wesentlichen das Handelsgesetzbuch (HGB) und das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB). Das HGB spricht in seinem vierten Abschnitt von „selbstständigen Hilfspersonen“, die für den Unternehmer/ Kaufmann tätig werden, ohne in dessen Betrieb eingegliedert zu sein. Personen, die **im fremden Namen** selbstständig Rechtsgeschäfte für den Unternehmer („Geschäftsherrn“) abschließen oder vermitteln, sind Handelsvertreter oder Handelsmakler. Abzugrenzen davon sind Personen, die im eigenen Namen Rechtsgeschäfte für einen anderen tätigen. Diese werden als Kommissionär, Spediteur, Lagerhalter und Frachtführer bezeichnet.

Die gesetzliche Definition „Handelsvertreter“:

Das HGB bezeichnet als Handelsvertreter Personen, die als **selbstständige Gewerbetreibende** ständig damit betraut sind, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen (§ 84 Abs. 1, S. 1 HGB).

Ein wichtiges Merkmal des Handelsvertreters ist seine Selbständigkeit. Diese setzt voraus, dass er seine Tätigkeit und Arbeitszeit im Wesentlichen selbst bestimmen kann. Dies unterscheidet ihn vom Angestellten. Er erhält keine feste Vergütung, sondern wird auf Provisionsbasis tätig. Handelsvertreter können sowohl nur für einen Unternehmer als auch für mehrere Unternehmer tätig werden.

Der Provisionsanspruch (§ 87b HGB):

Ansprüche des Handelsvertreters gegenüber seinem Auftraggeber bestehen in erster Linie in Form von Provisionszahlungen. Zudem determinieren Gesetz und Rechtsprechung Ausgleichsansprüche und sonstige Ansprüche.

Die Provision ist die Gegenleistung des Unternehmers für die Tätigkeit des Handelsvertreters (§ 87b Abs. 1 HGB). Deren Höhe richtet sich nach der getroffenen Vereinbarung oder dem branchenüblichen Prozentsatz. Die Provision kann als Abschlussprovision für Geschäfte ausgestaltet sein, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind. Die Tätigkeit des Handelsvertreters muss also ursächlich für den Geschäftsabschluss sein. Ebenfalls erfasst vom Provisionsanspruch sind Folgeaufträge und Nachbestellungen von Kunden, die vom Handelsvertreter als Kunden geworben wurden (§ 87b Abs. 1, S. 1, 2. Alt. HGB).

Dem Bezirksvertreter nach § 87b Abs. 2 HGB ist ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen. Für Geschäfte aus diesem Kundenkreis erhält der Handelsvertreter eine Provision, ohne dass er an dem Zustandekommen dieser Geschäfte

mitgewirkt haben muss. Der Bezirksvertreter ist andererseits verpflichtet, den ihm anvertrauten Kundenkreis aktiv und dauerhaft zu betreuen.

Unter bestimmten Voraussetzungen erwirbt ein Handelsvertreter auch für Geschäfte, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrages abgeschlossen wurden, Provisionsansprüche (§ 87b Abs.3 HGB).

Der Ausgleichsanspruch nach Vertragsbeendigung:

Der Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB ist in der Rechtsprechungspraxis die mit Abstand wichtigste Norm des Handelsvertreterrechts. Es geht dabei um einen auf Geldzahlung gerichteten Anspruch des Handelsvertreters wegen der Vorteile, die für das Unternehmen nach Beendigung des Handelsvertretervertrages eintreten. Diese wirtschaftlichen Vorteile des Unternehmers ergeben sich durch Folgeaufträge von Stamm- und Mehrfachkunden. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs ist begrenzt auf eine Jahresprovision, ermittelt aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Der Ausgleichsanspruch kann im Voraus nicht ausgeschlossen werden. Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags ist ein solcher vertraglicher Ausschluss jedoch grundsätzlich möglich. Auch in den Fällen, in denen dem Unternehmer die Fortführung des Handelsvertretervertrages nicht zugemutet werden kann, entfällt ein Ausgleichsanspruch. Auch eine Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund kann den Ausschluss dieses Anspruchs begründen (§89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB). Ob ein „wichtiger Grund“ im Sinne der genannten Rechtsnorm vorliegt, hängt vom Einzelfall ab und beschäftigt regelmäßig die Gerichte. Die Rechtsprechung dazu ist vielfältig und kaum überschaubar.

Praxis-Tipp:

Der Abschluss von Handelsvertreter-Verträgen sollte mit Sorgfalt vorbereitet und vorgenommen werden. Neben der Auswahl der als Handelsvertreter geeigneten Personen und der Ermittlung der Angemessenheit der Provisionszahlungen sollte das Regelwerk eines solchen Vertrags von einem qualifizierten Berater erstellt bzw. im Detail geprüft werden. Die Verwendung eines Vertragsmusters ‚von der Stange‘ ist hierbei in den seltensten Fällen hilfreich und kann am Ende teuer werden. Häufig vorkommende Rechtsstreitigkeiten über Ausgleichs- oder Schadensansprüche von und gegenüber Handelsvertretern, die immer zeitaufwändig sind und Risiken bergen, sind aus Unternehmersicht regelmäßig nicht wünschenswert. Gute Beratung hilft, diese Risiken deutlich zu minimieren.