

# ZAS

[Zeitschrift für Arbeitsrecht und Sozialrecht]

Schwerpunkt	<b>Die Anpassung des Arbeitsvertrages</b>	
<b>Beiträge</b>	<b>100</b>	<b>Möglichkeiten und Grenzen einzelvertraglicher Gestaltungen im aufrechten Arbeitsverhältnis</b> Gerhard Kuras
	<b>112</b>	<b>Vertraglicher Kündigungsschutz und Betriebsstilllegung</b> Roland Gerlach
	<b>117</b>	<b>Zwangswise Zuweisung öffentlich Bediensteter zur Dienstleistung bei einem ausgegliederten Rechtsträger</b> Elke Standecker
	<b>122</b>	<b>Judikaturdivergenzen zwischen VwGH und OGH? – Eine Entwarnung</b> Rudolf Müller
<b>Judikaturübersicht</b>	<b>124</b>	<b>Nr 76–120</b>
<b>Rechtsprechung kommentiert</b>	<b>132</b>	<b>Betriebsstilllegung, Kündigungsverzicht, ergänzende Vertragsauslegung</b> Roland Gerlach
	<b>134</b>	<b>Sozialversicherungspflicht in mehreren Mitgliedstaaten</b> Michaela Windisch-Graetz
<b>Muster</b>	<b>142</b>	<b>Handelsvertretervertrag – Teil 1</b> Michael Nocker

Mai 2003

**03**  
**MANZ**

**Schriftleitung**  
Theodor Tomandl

**Redaktion**  
Bernhard W. Gruber  
Harald Kaszanits  
Martin E. Risak  
Franz Schrank

ISSN 0044-2321

# Handelsvertretervertrag – Teil 1

Von Michael Nocker

ZAS 2003/25

§ 8 Abs 4 HVertrG

Handelsvertreter-  
vertrag

Muster:

## HANDELSVERTRETERVERTRAG

abgeschlossen zwischen

[Name/Firma], [Adresse] im Nachfolgenden kurz „UNTERNEHMER“ genannt, einerseits, und  
[Name], [Geburtsdatum], [Adresse], im Nachfolgenden „HANDELSVERTRETER“ genannt anderer-  
seits, wie folgt:

### Präambel

A. [...]

B. [...]

C. [...]

### I. Rechtsstellung des HANDELSVERTRETERS, Umfang der Vertretung

- 1.1. Der HANDELSVERTRETER übernimmt für das in Anhang I dargestellte VERTRAGSGEBIET als selbstständiger Gebietsvertreter für den UNTERNEHMER die Vermittlung von Geschäften über die in Anhang II näher bezeichneten VERTRAGSPRODUKTE.<sup>1)</sup>  
*Alternativ:* Der HANDELSVERTRETER übernimmt für das in Anhang I dargestellte VERTRAGSGEBIET als alleiniger Vertreter iSd § 8 Abs 4 HVertrG für den UNTERNEHMER die Vermittlung von Geschäften über die in Anhang II näher bezeichneten VERTRAGSPRODUKTE. Der UNTERNEHMER behält sich das Recht vor, weiterhin im VERTRAGSGEBIET direkt tätig zu werden.<sup>2)</sup>
- 1.2. Der HANDELSVERTRETER ist nicht berechtigt, Geschäfte im Namen und für Rechnung des UNTERNEHMERS abzuschließen.
- 1.3. Der UNTERNEHMER darf unbeschadet des Provisionsanspruchs des HANDELSVERTRETERS/ohne dass der HANDELSVERTRETER dadurch einen Anspruch auf Provision erwirbt selbst oder durch andere Absatzmittler im Vertragsgebiet tätig werden [, wenn der HANDELSVERTRETER mehr als eine Woche daran gehindert ist, seine Tätigkeit vertragsgemäß auszuüben].<sup>3)</sup>
- 1.4. Der HANDELSVERTRETER übernimmt die in Anhang III genannten Kunden mit den in den letzten zwölf Monaten vor Vertragsbeginn jeweils getätigten Umsätzen.<sup>4)</sup>
- 1.5. Der UNTERNEHMER behält sich das Recht vor, das Vertragsgebiet einseitig zu ändern. Er hat dies dem HANDELSVERTRETER zumindest drei Monate im Voraus schriftlich anzukündigen.<sup>5)</sup>

1) Dem Gebietsvertreter („Bezirksvertreter“), der nicht auch „alleiniger Vertreter“ iSd § 8 Abs 4 HVertrG ist, steht für die in seinem Gebiet von anderen Handelsvertretern oder dem Unternehmer direkt abgeschlossenen Geschäfte kein Provisionsanspruch zu.

2) Der Begriff „Alleinvertreter“ ist im Gesetz nicht definiert. Deshalb können in der Praxis Zweifel darüber auftreten, ob die Bestellung zum Alleinvertreter dem Unternehmer lediglich verbietet, andere Absatzmittler im Vertragsgebiet einzusetzen, oder sogar dem Unternehmer selbst verbietet, im Vertragsgebiet tätig zu werden; siehe Nocker, Der Handelsvertretervertrag (2000) Rz 85.

3) Eine solche Regelung empfiehlt sich deshalb, um das Vertragsgebiet im Fall der vorübergehenden Verhinderung des Handelsvertreters selbst weiter bearbeiten zu können.

4) Eine derartige Aufstellung ist insb deshalb besonders zu empfehlen, weil damit von Anfang an klar gestellt ist, welche Kunden zu Vertragsbeginn bereits vorhanden sind und daher dem Unternehmer vom Handelsvertreter nicht mehr ausgleichspflichtig neu zugeführt werden können; die Angabe des zuletzt mit diesen „Altkunden“ getätigten Umsatzes ist deshalb wichtig, um feststellen zu können, ob der Handelsvertreter die bereits bestehende Geschäftsverbindung ausgleichspflichtig wesentlich erweitert hat; zum Ausgleichsanspruch siehe Nocker, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, Vertragshändlers und Franchisenehmers (2001).

5) Ohne einen derartigen Änderungsvorbehalt könnte der Unternehmer das Vertragsgebiet später nicht mehr einseitig ändern, weil dies eine unzulässige Teilkündigung wäre; eine Änderung wäre daher nur mehr über eine Änderungskündigung möglich, die aber dann auch zur – vom Unternehmer nicht gewünschten – ausgleichspflichtigen Beendigung des gesamten Vertrages führen könnte.

## II. Vertragsprodukte

- 2.1. Die Vertretung umfasst sämtliche zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vom UNTERNEHMER vertriebenen/die im Anhang II angeführten Vertragsprodukte.<sup>6)</sup>
- 2.2. Der HANDELSVERTRETER ist verpflichtet, auf Verlangen des UNTERNEHMERS die Vertretung weiterer, neu ins Vertriebsprogramm aufgenommenener Produkte zu übernehmen. /Die Übernahme der Vertretung neu ins Vertriebsprogramm aufgenommenener Produkte kann nur einvernehmlich erfolgen.<sup>7)</sup>
- 2.3. Der UNTERNEHMER ist jederzeit<sup>8)</sup>/nur bei endgültiger Einstellung des Vertriebs einzelner Produkte berechtigt, diese Vertragsprodukte aus der Vertretung durch den HANDELSVERTRETER wieder herauszunehmen.

## III. Rechte und Pflichten des HANDELSVERTRETERS

- 3.1. Der HANDELSVERTRETER hat sich fortlaufend um die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen über die Vertragsprodukte zu bemühen. Die Tätigkeit des HANDELSVERTRETERS umfasst gleichermaßen die Akquisition neuer Kunden und die Pflege und den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit bereits vorhandenen Kunden, letzteres insbesondere durch regelmäßige Kundenbesuche.
- 3.2. Bei Ausübung seiner Tätigkeit hat der HANDELSVERTRETER die sachlichen<sup>9)</sup> Weisungen des UNTERNEHMERS, vor allem hinsichtlich der Auftragsabwicklung und der Berichtstätigkeit, zu befolgen.
- 3.3. Zusätzlich zu der in Pkt 3.1 genannten werbenden/betreuenden Vermittlungstätigkeit übernimmt der HANDELSVERTRETER noch folgende verwaltenden Tätigkeiten: [Marktforschung, Serviceleistungen, Lagerhaltung,...]<sup>10)</sup>
- 3.4. Der HANDELSVERTRETER hat die Tätigkeit grundsätzlich in eigener Person auszuüben. Der Einsatz von selbstständigen Hilfskräften, insbesondere weiteren HANDELSVERTRETERN, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des UNTERNEHMERS. Dieser ist berechtigt, aus sachlich gerechtfertigten Gründen den Einsatz bestimmter Personen abzulehnen.
- 3.5. Ist der HANDELSVERTRETER an der persönlichen Ausübung seiner Tätigkeit aus welchen Gründen auch immer (Krankheit, Unfall, Urlaub oä) länger als sieben Tage verhindert, hat er dies dem UNTERNEHMER unverzüglich anzuzeigen.
- 3.6. Der HANDELSVERTRETER ist weder berechtigt, im Namen und für Rechnung des UNTERNEHMERS Geschäfte abzuschließen noch aus den von ihm vertragswidrigerweise vollmachtlos geschlossenen Geschäften den Kaufpreis vom Dritten zu kassieren.
- 3.7. Bei Ausübung seiner Tätigkeit hat der HANDELSVERTRETER die Interessen des UNTERNEHMERS mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen.
- 3.8. Der HANDELSVERTRETER hat zur Zeit des Vertragsabschlusses keine anderen/folgende weitere Vertretungen übernommen. Die Übernahme anderer/weiterer Vertretungen bedarf

6) Ein Anspruch auf Provision besteht grds nur für die vertraglich vereinbarten Produkte.

7) Eine einvernehmliche Festlegung bzw ein Zustimmung des Handelsvertreters empfiehlt sich hier deshalb, weil sonst der Handelsvertreter, der auch andere Vertretungen übernommen hat, durch die Ausweitung einer dieser Vertretungen in eine Konkurrenzsituation kommen könnte; siehe dazu ausführlich Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 132 ff.

8) Ohne diesen Vorbehalt wäre die jederzeitige Herausnahme von Vertragsprodukten uU eine unzulässige Teilkündigung des Vertrages.

9) Die Aufnahme von „persönlichen“ Weisungen jedweder Art ist unbedingt zu vermeiden, will man nicht, dass der selbstständige Handelsvertreter plötzlich Ansprüche aus einem Dienstverhältnis als angestellter Provisionsvertreter geltend macht; sachliche Weisungen sind hingegen unproblematisch.

10) Je umfangreicher der Katalog an so genannten „verwaltenden“ Tätigkeiten ist, desto leichter ist es, bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs einen nicht ausgleichspflichtigen „verwaltenden“ Anteil aus den Provisionen der letzten zwölf Monate vor Vertragsende („Basisjahr“) herauszurechnen.

in jedem Fall der vorherigen schriftlichen Zustimmung des UNTERNEHMERS.<sup>11)</sup> Diese Zustimmung darf nur aus sachlich gerechtfertigten Gründen verweigert werden. Der UNTERNEHMER ist berechtigt, die Zustimmung jederzeit zu widerrufen, wobei in einem solchen Fall dem HANDELSVERTRETER drei Monate zur ordnungsgemäßen Kündigung der anderen Vertretung eingeräumt werden müssen.

- 3.9. Die Übernahme von Vertretungen von mit den Vertragsprodukten in Konkurrenz stehenden Produkten ist innerhalb und außerhalb des Vertragsgebiets ausnahmslos untersagt. Die Verletzung dieser Verpflichtung stellt einen wichtigen Grund für die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses dar.
- 3.10. Der HANDELSVERTRETER ist verpflichtet, an Messen oder sonstigen Werbe- bzw Verkaufsveranstaltungen auf eigene Kosten teilzunehmen. Dasselbe gilt für die vom UNTERNEHMER organisierten Informations- und Schulungsveranstaltungen.

#### IV. Rechte und Pflichten des UNTERNEHMERS

- 4.1. Der UNTERNEHMER hat den HANDELSVERTRETER bei Ausübung seiner Tätigkeit nach besten Kräften zu unterstützen.
- 4.2. Der UNTERNEHMER hat dem HANDELSVERTRETER rechtzeitig und vollständig alle dazu erforderlichen Unterlagen und Hilfsmittel, wie Muster, Preislisten, Konditionen, AGB, Bestellformulare o.ä., unentgeltlich zu überlassen.<sup>12)</sup> Sämtliche Unterlagen bleiben Eigentum des UNTERNEHMERS und sind, wenn sie nicht mehr benötigt werden, spätestens jedoch mit Ende des Vertragsverhältnisses, unaufgefordert dem UNTERNEHMER zurückzustellen.
- 4.3. Der UNTERNEHMER hat dem HANDELSVERTRETER rechtzeitig alle erforderlichen Informationen zu geben, insbesondere ihn unverzüglich über die Nichtausführung eines vom HANDELSVERTRETERS vermittelten Geschäfts und die Gründe dafür zu unterrichten.<sup>13)</sup>
- 4.4. Der UNTERNEHMER dem HANDELSVERTRETER unverzüglich mitzuteilen, wenn und sobald absehbar ist, dass der in Aussicht gestellte oder nach den Umständen zu erwartende Umsatz erheblich geringer ausfallen wird.

#### V. Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse

- 5.1. Beide Vertragsparteien sind verpflichtet, über sämtliche Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des jeweils anderen auch über das Ende des Vertragsverhältnisses hinaus Stillschweigen zu bewahren. Zu den Geschäfts- bzw Betriebsgeheimnissen zählen insbesondere Umsatzzahlen, Kalkulationen, Kundenlisten, technische Zeichnungen udgl.
- 5.2. Bei Verletzung der Geheimhaltungsverpflichtung schuldet die verletzende Vertragspartei eine verschuldensunabhängige, nicht dem richterlichen Mäßigungsrecht unterliegende Konventionalstrafe in Höhe von [BETRAG]. Die Geltendmachung eines darüber hinaus gehenden Schadens bleibt davon unberührt. Außerdem stellt die Verletzung der Geheimhaltungsverpflichtung einen wichtigen Grund für die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses dar.

11) Der Handelsvertreter unterliegt bereits nach dem Gesetz einem strengen Wettbewerbsverbot und darf grds keine Konkurrenzprodukte vertreten; siehe Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 132 ff.

12) Zur Ausstattung des Handelsvertreters siehe Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 171 ff.

13) Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 185 ff.

*Teil 2 des Handelsvertretervertrages folgt in ZAS 2003/Heft 4.*



#### Über den Autor:

Dr. Michael Nocker, LL.M. (LSE) ist Rechtsanwalt und Partner der Gassauer-Fleissner Rechtsanwälte GmbH in Wien sowie Universitätsassistent am Institut für Arbeits- und Sozialrecht

der Universität Wien. Wallnerstrasse 4, A-1010 Wien,  
Tel.: 01/205 206-0, Fax: 01/205 206-207,  
E-Mail: office@gassauer.at, Internet: www.gassauer.at.

# Handelsvertretervertrag – Teil 2

Von Michael Nocker

Fortsetzung aus ZAS 2003, 142 ff.

ZAS 2003/31

Handelsvertreter-  
vertrag

## VI. Provisionspflichtige Geschäfte

- 6.1 Der HANDELSVERTRETER erhält für jedes durch seine Vermittlungstätigkeit während des aufrechten Vertragsverhältnisses zustande gekommene und ausgeführte Geschäft eine Provision nach Maßgabe von Pkt 7.1 *[Weiters gebührt dem HANDELSVERTRETER für jene Geschäfte eine Provision nach Pkt 7.1, die durch seine Vermittlungstätigkeit während des aufrechten Vertragsverhältnisses zustande gekommen und noch binnen zwei Monaten nach dessen Ende durch den UNTERNEHMER ausgeführt worden sind („Überhangprovision“)<sup>1</sup>. Dasselbe gilt für erst nach Ende des Vertragsverhältnisses abgeschlossene Geschäfte, sofern die Bestellung noch vor Vertragsende beim UNTERNEHMER oder beim HANDELSVERTRETER eingegangen ist oder der Abschluss des Geschäfts auf die überwiegende Tätigkeit des HANDELSVERTRETERS zurückzuführen ist und innerhalb eines Monats<sup>2</sup> nach Vertragsende erfolgt („nachvertragliche Provision“).]*
- 6.2 Für Geschäfte, die der UNTERNEHMER ohne oder ohne unmittelbare Mitwirkung des HANDELSVERTRETERS mit Kunden abschließt, die ihren Sitz im Vertragsgebiet haben („Direktgeschäfte“), steht dem HANDELSVERTRETER *die Hälfte/zwei Drittel/[...] der sich aus Pkt 7.1 ergebenden Provision zu.<sup>3</sup>*
- 6.3 Für Nachbestellungen („Folgegeschäfte“) steht dem HANDELSVERTRETER die Hälfte der sich auch Pkt 7.1 ergebenden Provision zu.
- 6.4 Für Direktgeschäfte mit folgenden Kunden steht dem HANDELSVERTRETER keine Provision zu: *[Kunden]*.
- 6.5 Eigengeschäfte des HANDELSVERTRETERS sind nicht provisionspflichtig.
- 6.6 Für Geschäfte mit Kunden, die ihren Sitz außerhalb des Vertragsgebiets haben, steht dem HANDELSVERTRETER dann keine Provision zu, wenn dieses Gebiet in die Zuständigkeit eines anderen HANDELSVERTRETERS oder sonstigen Absatzmittlers fällt.
- 6.7 Stünde für ein abgeschlossenes Geschäft mehreren HANDELSVERTRETERN ein Provisionsanspruch zu, ist der UNTERNEHMER nur einmal zur Zahlung der Provision verpflichtet, wobei er die Provision nach billigem Ermessen unter Berücksichtigung des Ausmaßes der Mitwirkung der einzelnen HANDELSVERTRETER am Geschäftsabschluss auf diese aufzuteilen hat. Lässt sich der Anteil der einzelnen HANDELSVERTRETER mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand nicht feststellen, ist zu gleichen Teilen aufzuteilen.
- 6.8 Mit der Provision sind sämtliche sich aus diesem Vertragsverhältnis ergebenden werbenden und verwaltenden Tätigkeiten des HANDELSVERTRETERS abgegolten, wobei beide Vertragsparteien sich darin einig sind, dass *[Betrag]%* der Provision auf die verwaltende Tätigkeit entfallen.<sup>4</sup>
- ## VII. Höhe der Provision
- 7.1 Die Höhe des Provisionssatzes für die einzelnen Produktgruppen ergibt sich aus Anhang IV.
- 7.2 Die Provisionssätze werden jeweils für ein Jahr im Voraus bis spätestens [...] vom UNTERNEHMER festgelegt<sup>5</sup>, wobei Kürzungen einzelner oder sämtlicher Provisionssätze um mehr als 20% gegenüber dem Vorjahr unzulässig sind.

1) Zur Überhangprovision siehe Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 238 ff, diese kann auch vertraglich abbedungen werden.

2) Zur so genannten „nachvertraglichen“ Provision siehe Nocker, Handelsvertretervertrag, Rz 240 ff; diese kann auch vertraglich abbedungen werden.

3) Für „Bezirksprovisionen“ werden idR niedrigere Provisionssätze vereinbart.

4) Zwar ist das Gericht bei der Bestimmung des Ausgleichsanspruchs daran nicht gebunden; dieser Wert kann aber immerhin einen gewissen Anhaltspunkt dafür geben, welcher Anteil an der Provision nach Ansicht der Vertragsparteien auf die nicht ausgleichspflichtige „verwaltende“ Tätigkeit entfallen sollte.

5) Aus der Sicht des Unternehmers ist es empfehlenswert, sich ein derartiges einseitiges Gestaltungsrecht vertraglich vorzubehalten – das im Übrigen nur im Rahmen des billigen Ermessen ausgeübt werden kann –, da in der Praxis eine einvernehmliche Regelung aufgrund der Interessensgegensätze später oft nur mehr schwer zu erzielen sein wird.

- 7.3 Bemessungsgrundlage<sup>6</sup> ist der dem Kunden in Rechnung gestellte Nettobetrag *[abzüglich eines Pauschalbetrages in Höhe von 20% für die in der Rechnung nicht gesondert ausgewiesenen Nebenkosten]*. Die bereits in der Rechnung ausgewiesenen, dem Kunden gewährten Nachlässe (zB Mengen-, Stammkunden-, sonstige Sonderrabatte oä) vermindern die Bemessungsgrundlage entsprechend. Dasselbe gilt für die in der Rechnung ausgewiesenen Nebenkosten für Verpackung, Fracht, Zoll, Montage oä.

#### **VIII. Entstehen, Entfall und Fälligkeit der Provision**

- 8.1 Der Anspruch auf Provision entsteht mit und nach Maßgabe des Eingangs der Zahlung des Kunden beim UNTERNEHMER.
- 8.2 Leistet der Kunde eine Anzahlung, entsteht der Anspruch auf Provision anteilig mit Eingang der Anzahlung.
- 8.3 Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass das zwischen UNTERNEHMER und HANDELSVERTRETER abgeschlossene Geschäft nicht ausgeführt wird, sofern der UNTERNEHMER die Nichtausführung nicht zu vertreten hat. Bereits erhaltene Provisionen hat der HANDELSVERTRETER dem UNTERNEHMER unverzüglich zurückzahlen bzw ist der UNTERNEHMER berechtigt, mit seinem Rückforderungsanspruch gegen die sonstigen Ansprüche des HANDELSVERTRETERS aufzurechnen.
- Die Provision wird zugleich mit der Abrechnung (siehe Pkt X.) zur Zahlung fällig.

#### **IX. Provisionsvorschuss**

- 9.1 Der HANDELSVERTRETER erhält monatlich einen Vorschuss auf die ihm zustehende Provision in Höhe von [...].<sup>7</sup>
- 9.2 Der Vorschuss wird jeweils anlässlich der nächstfolgenden Abrechnung von den Provisionsansprüchen des HANDELSVERTRETERS in Abzug gebracht.

#### **X. Abrechnung**

- 10.1 Die Abrechnung der Provisionsansprüche des HANDELSVERTRETERS erfolgt jeweils zum 30.4., 31.7., 31.10. sowie 31.1. eines jeden Jahres.<sup>8</sup>
- 10.2 Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, erfolgt die Abrechnung am letzten Tag jenes Monats, der auf den Monat folgt, in dem der Anspruch entstanden ist. Dasselbe gilt für die Abrechnung jener Ansprüche, die erst nach Ende des Vertragsverhältnisses entstehen bzw abzurechnen sind.
- 10.3 Der HANDELSVERTRETER ist verpflichtet, die Abrechnung unverzüglich zu überprüfen und allfällige Einwendungen dagegen binnen drei Monaten beim UNTERNEHMER schriftlich geltend zu machen.

#### **XI. Vertragsdauer, Vertragsbeendigung**

- 11.1 Das Vertragsverhältnis wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.
- 11.2 Es kann von beiden Vertragsparteien unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen<sup>9</sup> jeweils zum 30.6. bzw 31.12. eines jeden Jahres ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung hat per Einschreiben zu erfolgen.
- 11.3 Abweichend von Pkt 11.2 kann das Vertragsverhältnis im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist zu jedem Termin ordentlich gekündigt werden.
- 11.4 Davon unberührt bleibt das Recht jeder Vertragspartei, das Vertragsverhältnis bei Vorliegen eines wichtigen Grundes vorzeitig aufzulösen. Ein wichtiger Grund neben den im Gesetz genannten liegt insbesondere bei Verletzung der Pkte [...] dieses Vertrages vor.

6) Wichtig ist auch, die Bemessungsgrundlage für die Provision möglichst klar und eindeutig zu definieren.

7) Der Handelsvertreter hat nach dem Gesetz sogar einen zwingenden Anspruch auf Vorschuss; § 14 Abs 2 HVertrG

8) Die Vereinbarung eines längeren Abrechnungszeitraums als das Quartal ist rechtsunwirksam.

9) Das HVertrG sieht von der Dauer des Vertragsverhältnisses abhängige zwingende Kündigungsfristen vor.

11.5 Der UNTERNEHMER ist berechtigt, den HANDELSVERTRETER ab dem Zeitpunkt des Ausspruchs der Kündigung von jeder weiteren Tätigkeit unter Fortzahlung einer Vergütung in Höhe der im Durchschnitt der letzten zwölf Monate verdienten Provision freizustellen. Während der Freistellung darf der HANDELSVERTRETER weder die Vertretung von Produkten übernehmen, die mit denen des UNTERNEHMERS in Wettbewerb stehen, noch in irgendeiner anderen Weise, sei es selbstständig oder unselbstständig, für einen Mitbewerber tätig werden. Bei Zuwiderhandeln schuldet der HANDELSVERTRETER eine verschuldensunabhängige, nicht dem richterlichen Mäßigungsrecht unterliegende Konventionalstrafe in Höhe von [...].

## XII. Verschiedenes

- 12.1 Der vorliegende Vertrag enthält sämtliche zwischen den Vertragsparteien getroffene Vereinbarungen. Mündlichen Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für ein Abgehen von derselben.
- 12.2 Sind oder werden Bestimmungen dieses Vertrages rechtsunwirksam, sind sie durch solche zu ersetzen, die dem erklärten Willen der Vertragsparteien wirtschaftlich am ehesten entsprechen.
- 12.3 Der Vertrag unterliegt österreichischem Recht.
- 12.4 Für sämtliche Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit dem Vertragsverhältnis wird das [...] als örtlich zuständiges Gericht vereinbart.<sup>10</sup>

Ort, Datum

UNTERNEHMER

HANDELSVERTRETER

Anlage:

10) Bei arbeitnehmerähnlichen Handelsvertretern beachte § 9 Abs 1 ASGG.

### → Zum Thema

#### Über den Autor:

Dr. Michael Nocker, LL.M. (LSE) ist Rechtsanwalt und Partner der Gassauer-Fleissner Rechtsanwälte GmbH in Wien sowie Universitätsassistent am Institut für Arbeits- und Sozialrecht der Universität Wien.  
Wallnerstrasse 4, A-1010 Wien, Tel.: 01/205 206-0,  
Fax: 01/205 206-207, E-Mail: office@gassauer.at,  
www.gassauer.at.

### → Literatur-Tipp:



#### Achitz/Krapf, Muster für den arbeitsrechtlichen Schriftverkehr

Von Mag. Bernhard Achitz, Leiter des sozialpolitischen Referates des ÖGB, und Mag. Günter Krapf, Referent in der Abteilung Arbeitsmarkt der AK-Wien.  
ISBN 3-214-01097-2 br, Buch inklusive einer CD-ROM. 2. Aufl. X, 208 Seiten, Verlag MANZ.

#### MANZ Bestellservice:

Tel.: (01) 531 61-100, Fax: (01) 531 61-455,  
E-Mail: bestellen@manz.at  
Besuchen Sie unseren Webshop unter  
www.manz.at