

# 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 Ermessens 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 Auspruchs 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 verschuldens-unabhängige, 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:

<sup>10)</sup> 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