

578 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrates XVIII. GP

Ausgedruckt am 16. 7. 1992

Regierungsvorlage**Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz — HVertrG 1992)**

Der Nationalrat hat beschlossen:

Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters**Begriff des selbständigen Handelsvertreters**

§ 1. (1) Handelsvertreter ist, wer von einem anderen (im folgenden „Unternehmer“ genannt) 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.

(2) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

Abschluß von Geschäften durch den Handelsvertreter

§ 2. (1) Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann schließen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Hat der Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers mit einem Dritten geschlossen, so 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 ablehne.

Befugnisse des Handelsvertreters

§ 3. (1) Zahlungen für den Unternehmer kann der Handelsvertreter nur dann annehmen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsvertreter nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäfts vereinbarten Zahlungsbedingungen zu ändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

(3) Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch die die Kundschaft ihre Rechte wahrt, können auch dem Handelsvertreter gegenüber abgegeben werden.

(5) Der Handelsvertreter ist berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Waren auszuüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

Rechte und Pflichten des Unternehmers und des Handelsvertreters**Vertragsurkunde**

§ 4. Der Unternehmer und der Handelsvertreter sind verpflichtet, dem anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrags wiedergibt.

Pflichten des Handelsvertreters

§ 5. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen. Er hat bei Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und ist insbesondere verpflichtet, ihm die erforderlichen Mitteilungen zu machen und ihn unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn geschlossen hat.

Unterstützungspflichten des Unternehmers

§ 6. (1) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen.

(2) Insbesondere hat der Unternehmer:

1. dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben,
2. den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, daß der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere auf Grund des bisherigen Geschäftsumfanges oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können,
3. dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht geschlossenen, oder die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder geschlossenen Geschäftes mitzuteilen.

Verbot der Annahme von Belohnungen

§ 7. (1) Der Handelsvertreter darf mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden Handelsbrauchs ohne Einwilligung des Unternehmers von dem Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte schließt oder vermittelt, eine Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Unternehmer kann vom Handelsvertreter die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

Vergütung, Provision

§ 8. (1) Die Vergütung des Handelsvertreters kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen.

(2) Soweit nichts anderes vereinbart ist, gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Besteht für den betreffenden Geschäftszweig nicht ein abweichender Handels-

brauch, so wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

(3) Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind.

(4) Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als Alleinvertreter bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des Handelsvertreters gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind.

Entstehung des Provisionsanspruchs

§ 9. (1) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit

1. der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
2. der Unternehmer nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen oder
3. der Dritte das Geschäft durch Erbringen seiner Leistung ausgeführt hat.

(2) Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben mußte, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt.

(3) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, daß der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat aber der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

Höhe der Provision

§ 10. (1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Unternehmer dem Dritten gewährt hat, dürfen bei Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim Abschluß des Geschäfts vereinbart oder es besteht darüber im betreffenden Geschäftszweig ein

diesbezüglicher Handelsbrauch. Nachlässe bei Barzahlung sind in keinem Fall abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, es sei denn, daß die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind. Die Umsatzsteuer, die lediglich auf Grund der steuerrechtlichen Vorschriften in der Rechnung gesondert ausgewiesen ist, gilt nicht als besonders in Rechnung gestellt.

Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

§ 11. (1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter eine Provision, wenn und soweit

1. das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluß innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist oder
2. die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

(2) Ein nachfolgender Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es wäre denn, daß die Umstände eine Teilung der Provision zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen.

Verhinderung am Verdienst

§ 12. (1) Wird der Handelsvertreter vom Unternehmer vertragswidrig gehindert, Provisionen in dem vereinbarten oder nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfang zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, daß der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle übergeben hat.

Ersatz der Auslagen

§ 13. (1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsvertreter keinen Ersatz verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Unternehmer mangels anderer Vereinbarung oder abweichenden Handelsbrauchs die besonderen Auslagen zu ersetzen, die er infolge Auftrags des Unternehmers aufwenden mußte.

Abrechnung und Vorschußleistung

§ 14. (1) Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen. Diese Abrechnung muß alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten.

(2) Der Handelsvertreter kann einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen entsprechenden Vorschuß verlangen.

Fälligkeit der Provision

§ 15. Der Anspruch auf Provision wird an dem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Buchauszug und Büchereinsicht

§ 16. (1) Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte verlangen.

(2) Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszugs verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozeß, bei dem Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlage beantragen; zugleich kann er auch beantragen, dem Unternehmer ergänzende Auskünfte aufzutragen, die eine vollständige Berechnung des dem Handelsvertreter zustehenden Anspruchs ermöglichen.

(3) Von dem Inhalt der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsvertreters betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter soweit offenzulegen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist.

(4) Erhebt der Unternehmer gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsvertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, daß die Bücher durch einen vom Gericht bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im übrigen sind die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung über die Sicherung von Beweisen (§§ 384 bis 389 ZPO) entsprechend anzuwenden.

(6) Während eines Verfahrens nach den Abs. 1 bis 5 läuft zwar die Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreters fort, sie endet aber keinesfalls vor Ablauf dreier Monate nach rechtskräftiger Beendigung des Verfahrens und Erfüllung des Anspruchs auf Buchauszug, Büchereinsicht und ergänzende Auskünfte.

Gewinnbeteiligung

§ 17. Ist bedungen, daß die Vergütung des Handelsvertreters ganz oder zum Teil in einem Anteil am Gewinn aus allen oder aus bestimmten Geschäften besteht oder daß der Gewinn in anderer Art für die Höhe der Vergütung maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahrs auf Grund des Jahresabschlusses abzurechnen. §§ 15 und 16 sind sinngemäß anzuwenden.

Verjährung

§ 18. (1) Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, beginnt die Verjährung mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Unternehmer angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

Zurückbehaltungsrecht

§ 19. Dem Handelsvertreter steht unter den in den §§ 369 und 370 HGB angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Unternehmer übergebenen Mustern zu. Der § 369 Abs. 3 HGB steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechts an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Unternehmer einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitig Sicherheit für diesen Betrag leistet.

Beendigung des Vertragsverhältnisses

Fristablauf

§ 20. Ein auf bestimmte Zeit geschlossener

Vertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde. Wird das Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Zeit von beiden Parteien fortgesetzt, so gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Kündigung

§ 21. (1) Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann er von jedem Teil im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist gelöst werden; nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr beträgt die Kündigungsfrist jedoch mindestens zwei Monate, nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr mindestens drei Monate, nach dem angefangenen vierten Vertragsjahr mindestens vier Monate, nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr mindestens fünf Monate und nach dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren mindestens sechs Monate. Bei der Berechnung der Dauer der Kündigungsfrist ist bei vorher auf bestimmte Zeit eingegangenen Verträgen, die nach § 20 auf unbestimmte Zeit verlängert worden sind, die Laufzeit des auf bestimmte Zeit eingegangenen Vertrages einzurechnen.

(2) Die Vereinbarung kürzerer als der im Abs. 1 genannten Fristen ist unwirksam.

(3) Vereinbaren die Parteien längere Fristen als im Abs. 1 vorgesehen, so darf die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist; bei Nichtbeachtung gilt auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende längere Frist.

(4) Sofern die Parteien nicht etwas anderes vereinbart haben, ist die Kündigung nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Vorzeitige Auflösung

§ 22. (1) Der Vertretungsvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden.

(2) Als ein wichtiger Grund, der den Unternehmer zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen läßt, insbesondere wenn er entgegen der Bestimmung des § 7 eine Belohnung annimmt, wenn er dem Unternehmer Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;
3. wenn der Handelsvertreter während einer den

Umständen nach erheblichen Zeit es unterläßt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;

4. wenn der Handelsvertreter sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen läßt;
5. wenn über das Vermögen des Handelsvertreters der Konkurs eröffnet wird.

(3) Als ein wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn er unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben, oder
2. wenn der Unternehmer
 - a) die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, oder
 - b) sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen läßt, oder
 - c) den Betrieb des Geschäftszweigs aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

Ansprüche bei vorzeitiger Auflösung

§ 23. (1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne daß hiefür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Das gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 21 aufgelöst worden ist.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der begründeten oder unbegründeten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

Ausgleichsanspruch

§ 24. (1) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit

1. er dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
2. zu erwarten ist, daß der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann, und
3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der

dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

(2) Der Ausgleichsanspruch besteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet und die in Abs. 1 genannten Voraussetzungen vorliegen.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, daß dem Unternehmer zurechenbare Umstände, auch wenn sie keinen wichtigen Grund nach § 22 darstellen, hiezu begründeten Anlaß gegeben haben oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften, einen wichtigen Grund nach § 22 darstellenden Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat oder
3. der Handelsvertreter gemäß einer aus Anlaß der Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffenen Vereinbarung mit dem Unternehmer, die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag hat, einem Dritten überbindet.

(4) Der Ausgleichsanspruch beträgt mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung höchstens eine Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre errechnet wird. Hat das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre gedauert, so ist der Durchschnitt der gesamten Vertragsdauer maßgeblich.

(5) Der Handelsvertreter verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, daß er seine Rechte geltend macht.

Konkurrenzklausele

§ 25. Eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

Konkurs des Unternehmers

§ 26. (1) Durch die Eröffnung des Konkurses über das Vermögen des Unternehmers wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit so lange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Konkurseröffnung vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Vertrag eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Anwendbarkeit der Rechtsvorschriften Zwingende Vorschriften

§ 27. (1) Die Bestimmungen der §§ 9 Abs. 2 und 3, 12 Abs. 1, 14, 15, 16 Abs. 1 und 2, 21 Abs. 1 und 3, 23, 24 und 26 Abs. 2 können im voraus durch Vertrag zum Nachteil des Handelsvertreeters weder aufgehoben noch beschränkt werden.

(2) Die Bestimmungen der §§ 4, 5 und 6 können im voraus durch Vertrag weder zum Nachteil des Handelsvertreeters noch zum Nachteil des Unternehmers aufgehoben oder beschränkt werden.

Verhältnis zu anderen Gesetzen

§ 28. (1) Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden keine Anwendung auf die Vermittlung und den Abschluß von Versicherungsgeschäften, auf die nach dem Angestelltengesetz, BGBl. Nr. 292/1921, in der jeweils geltenden Fassung, zu beurteilenden Rechtsverhältnisse zwischen Dienst-

gebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Handelsmäkler im Sinn des § 93 HGB.

(2) Insoweit dieses Bundesgesetz nicht etwas anderes bestimmt, sind die Vorschriften des HGB und des ABGB in der jeweils geltenden Fassung auf die in diesem Bundesgesetz geregelten Vertragsverhältnisse anzuwenden.

Schluß- und Übergangsbestimmungen

Beginn der Wirksamkeit und Vollzugsvorschrift

§ 29. (1) Dieses Bundesgesetz tritt mit 1. Jänner 1993 in Kraft.

(2) Das Bundesgesetz vom 24. Juni 1921, BGBl. Nr. 348, über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz) in der Fassung der 4. EVHGB vom 24. Dezember 1938, dRGBl. I S 1999, des Bundesgesetzes vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153, und des Bundesgesetzes vom 15. Juni 1978, BGBl. Nr. 305, tritt mit Ausnahme der für andere Geschäftsvermittler geltenden Rechtsvorschriften im Sinn des § 29 mit Ablauf des 31. Dezember 1992 außer Kraft; es bleibt auf am 31. Dezember 1992 bestehende Vertragsverhältnisse bis 31. Dezember 1993 weiterhin anwendbar.

(3) Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes ist der Bundesminister für Justiz betraut.

VORBLATT**Problem:**

Im Zuge der EG- bzw. der EWR-Anpassung des österreichischen Rechts sind die hierfür notwendigen Regierungsvorlagen zeitgerecht einzubringen.

Ziel:

Der Gesetzentwurf dient der Anpassung an die EG-Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter vom 18. Dezember 1986, ABl. Nr. L 382/17.

Inhalt:

Verbesserungen der Rechtsstellung des Handelsvertreters durch die neugefaßten Bestimmungen über die Verlängerung der Kündigungsfristen, die Provisions- und Ausgleichsansprüche. Vornahme von Klarstellungen, Beseitigung von Zweifelsfragen und sprachliche Verbesserungen.

Alternativen:

Keine.

Kosten:

Der Gesetzentwurf bewirkt keine finanziellen Mehraufwendungen des Bundes.

Erläuterungen

I. Allgemeiner Teil

1. Rückblick und Rechtsquellen:

Das gegenwärtig in Kraft stehende Handelsvertretergesetz vom 24. Juni 1921, BGBl. Nr. 348, in der geltenden Fassung, hat seine Wurzeln in Vorarbeiten, die bereits um die Jahrhundertwende geleistet worden sind. Der Stand der damaligen Handelsagenten hatte bereits eine so große Bedeutung, daß die fehlende gesetzliche Regelung immer deutlicher verspürt worden ist. Die Rechtsprechung mußte sich in jedem einzelnen Fall mit der Ermittlung und Feststellung der für den Typus der Handelsagenten maßgebenden Kriterien auseinandersetzen, um jene Vorschriften ausfindig zu machen, die allenfalls analog herangezogen werden konnten. Bald wurden die Bestimmungen über den Lohn- und Werkvertrag, bald jene über den Bevollmächtigungsvertrag und bisweilen sogar die Vorschriften über den Gesellschaftsvertrag als anwendbar erklärt. Zuzufolge der daraus sich ergebenden Rechtsunsicherheit waren es vor allem die Handelsagenten selbst, die auf eine gesetzliche Regelung drängten. Wesentlich unterstützt wurde dieses Begehren durch die deutsche Gesetzgebung, die im HGB vom 10. Mai 1897 in den §§ 84 ff. eine umfassende Spezialregelung des Handelsagenten in Angriff genommen hatte. Nach Normierung des Handlungsgehilfengesetzes im Jahr 1910 blieb ein Versuch zur gesetzlichen Regelung der Rechtsverhältnisse der Handelsagenten erfolglos. Erst im Jahr 1921 kam es dann zur Beschlußfassung über das Gesetz. Die Novellierung des Handelsvertretergesetzes im Jahr 1960 (BG vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153) brachte im wesentlichen das Ersetzen der Bezeichnung „Handelsagent“ durch den neuen Begriff des „Handelsvertreter“ und neben einigen kleineren Verbesserungen eine umfassende Änderung der Entschädigungsregelung des § 25. Dieser wurde noch einmal durch die Novelle 1978 (BG vom 15. Juni 1978, BGBl. Nr. 305) geändert. Beide Novellierungen brachten eine Ausweitung der Entschädigungspflicht des Geschäftsherrn (Jabor-negg, Handelsvertreterrecht und Maklerrecht, Einleitung, XXVI).

2. Vorarbeiten:

Im Rahmen der im Bundesministerium für Justiz tagenden Projektgruppe „Handels- und Gesellschaftsrecht“ ist seit dem Jahr 1987 darüber beraten worden, ob und in welchem Umfang handels- und gesellschaftsrechtliche Bestimmungen an das EG-Recht anzupassen wären.

Im Rahmen dieser Projektgruppe ist auch über die innerstaatliche Umsetzung der EG-Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter vom 18. Dezember 1986, ABl. Nr. L 382/17, in der Folge abgekürzt RL, beraten worden. Teilnehmer der unter Vorsitz von Ministerialrat Dr. Zetter tagenden Projektgruppe waren:

Dr. Barchetti (Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft), Mag. Cermak (Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten), Rat Dr. Dürr (Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten), RA Dr. Gradischnigg, Doz. Dr. Hanreich (Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft), Frau Dr. Haas-Laßnig (Bundesarbeiterkammer), Univ.-Prof. Dr. Jabor-negg (Universität Linz) ab Jänner 1992, Vizepräsident der Notariatskammer Notar Dr. Kirschner, Mag. Ing. Klein (Bundes-Ingenieurkammer), DDr. Kraus (Bundesarbeiterkammer), Gesandter Dr. Legtmann (Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten), RA Dr. Löber, Dr. Macalka (Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten), Architekt Dipl.-Ing. Purr (Bundes-Ingenieurkammer), Mag. Rieder, der einen ersten Entwurf zur Verfügung stellte, Mag. Rintersbacher (Bundes-Ingenieurkammer), Dr. Seitz (Vereinigung österreichischer Industrieller), Legationssekretärin Dr. Stix (Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten), Notarsubstitutin Dr. Tades, MR Dr. Wiesner (Bundesministerium für Finanzen) und Wirtschaftsprüfer Dr. Wundsam. Für das BMJ nahmen ferner an den Beratungen als Schriftführer abwechselnd teil: StA Dr. Wiesbauer, StA Dr. Mohr, StA Dr. Heigl, Richterin Dr. Stockmaier, Richter Dr. Neurauder, Richter Dr. Täuber und Richterin Dr. Kloiber.

3. Ministerialentwurf:

Die Arbeiten und Ergebnisse der unter Punkt 2 genannten Projektgruppe sowie die Ergebnisse des

durchgeführten Begutachtungsverfahrens bilden die Grundlage für die vorliegende Regierungsvorlage.

Der Entwurf bringt vor allem eine Verbesserung der Rechtsstellung des Handelsvertreters. Die wesentlichen Neuerungen sind

- die Neufassung des Provisionsanspruchs (§§ 8 ff.), wobei einzelne Bestimmungen nunmehr zwingendes Recht darstellen,
- die Änderung der Kündigungsfristen, die ebenfalls nicht mehr zum Nachteil des Handelsvertreters verkürzt werden können,
- die Änderung des Kündigungstermins (§ 21),
- die Neugestaltung des Ausgleichsanspruchs (§ 24),

wonach nunmehr das entscheidende Kriterium für den Ausgleichsanspruch die Tatsache der Kundenzuführung durch den Handelsvertreter darstellt, und nicht wie bisher, ob der Handelsvertreter ausschließlich oder vorwiegend mit der Kundenzuführung betraut war, sowie

- eine einheitliche Verjährungsbestimmung (§ 18) für alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter.

4. Anpassung an das EG- bzw. EWR-Recht:

Der Gesetzentwurf dient der Anpassung an die RL. Diese legt Rechtsnormen für den Abschluß, die Durchführung und Beendigung des Handelsvertretervertrags einheitlich fest. Handelsvertreter und Unternehmer schließen als selbständig tätige Vertragspartner einen Vertrag über die Vermittlung und den Abschluß von Warenkäufen im Namen und für Rechnung des Unternehmers. Jeder Mitgliedstaat kann hierfür Schriftform verlangen. Der Provisionsanspruch und die Kündigungsfristen werden ausdrücklich geregelt. Bei Beendigung des Vertrags wird dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch oder ein Schadenersatzanspruch gewährt. Ferner schreibt die RL Schriftform und eine Zweijahresbegrenzung für Wettbewerbsabreden nach Vertragsbeendigung vor. In der EG haben bislang die nachstehenden Mitgliedstaaten die innerstaatliche Umsetzung vorgenommen (das jeweilige Inkrafttreten ist nachstehend im Klammerausdruck angegeben):

Die Bundesrepublik Deutschland (1. Jänner 1990), Dänemark (4. Mai 1990), Frankreich (28. Juni 1991), Niederlande (1. Jänner 1990) und Portugal (2. August 1986), wobei unterschiedliche Übergangsfristen gewählt wurden.

Ausnahmeregelungen gelten für Irland, Italien und das Vereinigte Königreich, die später als zu dem von der Richtlinie verlangten Umsetzungstermin vom 1. Jänner 1990 tätig werden können.

5. Kompetenz:

Die Zuständigkeit des Bundes zur Erlassung des geplanten Gesetzes stützt sich auf Art. 10 Abs. 1 Z 6 B-VG („Zivilrechtswesen“).

6. Terminologie:

Die generelle Ersetzung des Begriffs „Geschäftsherr“ durch „Unternehmer“ stellt eine Anpassung an die Terminologie der RL dar. Im § 84 des deutschen HGB ist dieser Begriff schon vor Übernahme der Richtlinienbestimmungen verwendet worden. Inhaltlich ist damit keine Veränderung verbunden. Auf den Unternehmerbegriff anderer Rechtsvorschriften (etwa im KSchG) wird damit nicht Bezug genommen.

7. Rechtstechnik:

Von einer Novellierung wurde abgesehen, um die Gelegenheit zu nützen, ein in sich geschlossenes Gesetz im Interesse der leichten Lesbarkeit und geschlossenen Darstellung mit sprachlichen Verbesserungen zu entwerfen, wobei aus systematischen Gründen auch eine teilweise Umstellung der derzeitigen Paragraphenfolge vorgenommen wurde.

II. Besonderer Teil

Zum § 1:

Handelsvertreter im Sinn des Art. 1 Abs. 2 der RL ist, „wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für eine andere Person (im folgenden Unternehmer genannt) den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschließen“. Die Einschränkung der RL auf „Waren“ ist keine zwingende Bestimmung; eine Erweiterung des Geltungsbereichs, wie bereits im derzeit geltenden Handelsvertretergesetz enthalten („Handelsgeschäften oder überhaupt von Rechtsgeschäften über bewegliche Sachen, Rechte oder Arbeiten“), ist daher zulässig. Anstelle der Aufzählung der Arten der Geschäfte, die Inhalt der Vermittlungs- oder Abschlußtätigkeit des Handelsvertreters sein können, wurde als Oberbegriff die Formulierung „Geschäfte“ gewählt, um alle mit einer Vermittlungstätigkeit befaßten Personen zu erfassen. Diese Definition entspricht auch § 84 des deutschen HGB. Eine allgemeine sachliche Begrenzung besteht nur insofern, als nicht Handelsvertreter ist, wer Geschäfte über unbewegliche Sachen vermittelt oder abschließt. Die besondere Ausnahme vom sachlichen Geltungsbereich — Vermittlung und Abschluß von Versicherungsgeschäften (§ 28) — bleibt aufrecht, ebenso wie es auch beim persönlichen Geltungsbereich bei der bisherigen Rechtslage bleibt, weil eine Erweiterung des Geltungsbereichs von der RL nicht geboten ist (so die Nichtanwendbarkeit der Bestimmungen dieses Gesetzes auf die Vermittlung und Abschließung von nach dem Angestelltengesetz zu beurteil-

lenden Rechtsverhältnissen zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Handelsmäkler im Sinn des §§ 93 ff. HGB). Mangels ständiger Betrauung ist im Regelfall auch der Kreditvermittler und der Immobilienmakler nicht Handelsvertreter. Für die Börsensale gilt nach wie vor das Börsegesetz 1989 (BGBl. Nr. 555/1989 idF BGBl. Nr. 558/1990) oder das Börsensale-Gesetz (BGBl. Nr. 3/1949 idF BGBl. Nr. 555/1989) als *lex specialis*. Im übrigen bestimmt auch Art. 2 Abs. 1 der RL, daß diese auf Handelsvertreter, soweit sie an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten tätig sind, nicht anzuwenden ist.

Nach der bisherigen Rechtsprechung (Jabornegg, aaO, 38 ff.) ist das Handelsvertretergesetz auf das Rechtsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Subvertreter nicht anzuwenden, weil der Begriff des Handelsvertreters nur dann erfüllt sei, wenn gerade im Namen und für Rechnung des Vertragspartners gehandelt werde, nicht aber, wenn dies für den „Geschäftsherrn“ des Vertragspartners geschehe. Durch die Neueinfügung des Abs. 2, der dem § 84 Abs. 3 des deutschen HGB nachgebildet ist, wird der Anwendungsbereich des Handelsvertretergesetzes auf das Verhältnis von Handelsvertreter und Subvertreter ausgedehnt. Das Handelsvertretergesetz ist daher auch anzuwenden, wenn ein Handelsvertreter einen anderen (= Subvertreter) damit beauftragt, im Namen und für Rechnung seines Unternehmers („Geschäftsherrn“) im Sinne des Abs. 1 tätig zu werden, wobei der Subvertreter seine Tätigkeit ebenfalls selbständig und gewerbsmäßig ausüben muß. Zur Abgrenzung zwischen selbständigem Handelsvertreter oder selbständigem Subvertreter und angestellten Vertreter ist weiterhin die zu dieser Frage ergangene umfangreiche Judikatur und Lehre heranzuziehen (siehe im einzelnen Jabornegg, aaO, 41 ff.).

Von der Rechtsprechung und Lehre werden zunehmend handelsvertreterrechtliche Vorschriften auch auf andere Arten von Umsatzmittlern, so vor allem auf Vertragshändler und Franchisenehmer angewandt (zuletzt WBl. 1991, 67, 332, 337). Eine Einbeziehung dieser Personengruppen ist durch die RL nicht geboten, die Gefahr unvollständiger Regelungen groß. Es erscheint daher zweckmäßig, alle damit in Zusammenhang stehenden Fragen der in Fluß befindlichen Rechtsprechung zu überlassen.

Zum § 2:

Eine dieser Bestimmung korrespondierende Vorschrift gibt es in der RL nicht, so daß § 3 des geltenden Rechts, der dem § 91 a des deutschen HGB entspricht, mit nur geringfügigen sprachlichen, nicht jedoch inhaltlichen Änderungen übernommen wird.

Zum § 3:

Eine dieser Bestimmung korrespondierende Vorschrift gibt es in der RL nicht. Diese Vorschrift

entspricht daher im wesentlichen der geltenden Bestimmung des § 4. Eine ähnliche Regelung findet sich in den §§ 91 und 91 a des deutschen HGB. Die Ersetzung des Begriffs „Handlungsreisender“ durch „Reisender“ in Abs. 3 dient lediglich der Klarstellung, weil der Begriff „Handlungsreisender“ auf eine unselbständige Tätigkeit hinweist.

Zum § 4:

Der neueingefügte § 4 beruht auf Art. 13 der RL und entspricht auch § 85 des deutschen HGB. Jeder Vertragsteil kann jederzeit (bei Abschluß des Vertrags oder später) zwecks Klarstellung des Vertragsinhalts seine Aufnahme in eine Urkunde verlangen, die der andere Teil unterzeichnen muß. Diese Bestimmung ändert an der Formfreiheit des Handelsvertretervertrags nichts.

Da die Urkunde den „zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrags“ wiedergeben muß, kann der Handelsvertreter somit bei Änderungen des Vertragsinhalts jeweils die Ausstellung einer neuen, geänderten oder zusätzliche Vereinbarungen enthaltenden Urkunde verlangen. Kommt der Unternehmer diesem Verlangen des Handelsvertreters nicht nach, so besteht nach allgemeinem bürgerlichem Recht ein Klagsanspruch auf Verschaffung und Herausgabe.

Der Begriff der Urkunde ist im weiteren Sinn zu verstehen, sodaß auch andere Formen der modernen Kommunikation, wie etwa Telefax, erfaßt sind.

Die von der RL geforderte absolut zwingende Wirkung findet ihren Niederschlag in § 27 Abs. 2 des Entwurfs.

Zum § 5:

Diese Bestimmung entspricht dem auf Grund des Art. 3 der RL leicht modifizierten § 2 Abs. 1 des geltenden Gesetzes. Die Verpflichtung des Handelsvertreters, sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen, wurde schon bisher von Lehre (Jabornegg, aaO, 74) und Rechtsprechung (SZ 35/41) bejaht. Die ausdrückliche Festlegung dieser Verpflichtung dient daher nur der Klarstellung. Durch die Aufnahme der Wendung „bei Ausübung seiner Tätigkeit“ soll verdeutlicht werden, daß sich die Pflicht des Handelsvertreters, das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen, nicht nur auf die Vermittlungs- und Abschlußtätigkeit, sondern generell auf seine Tätigkeit für den Unternehmer im Rahmen des Vertragsverhältnisses erstreckt.

Von der Aufnahme einer ausdrücklichen Bestimmung des Art. 3 Abs. 2 lit. c der RL über die Pflicht des Handelsvertreters, Weisungen des Unternehmers, die im Hinblick auf die Selbständigkeit des Handelsvertreters zulässig und unter Berücksichti-

gung der konkreten Umstände des Einzelfalls sachgerecht sind, nachzukommen, wird Abstand genommen, da sich diese Verpflichtung bereits aus der Tätigkeit „für“ den Unternehmer ergibt. Die ausdrückliche Übernahme einer Verpflichtung des Handelsvertreters, „angemessenen Weisungen“ des Unternehmers nachzukommen, könnte zu Auslegungsschwierigkeiten führen, da sich nach österreichischem Recht der Handelsvertreter vom Angestellten auch dadurch unterscheidet, daß er nicht weisungsgebunden ist. Auch bei der Umsetzung der RL in Deutschland wurde von einer ausdrücklichen Normierung einer derartigen Pflicht des Handelsvertreters Abstand genommen.

Daß der Handelsvertreter nunmehr „unverzüglich“ und nicht wie bisher „ohne Verzug“ den Unternehmer von jedem Geschäft, daß er für ihn geschlossen hat, in Kenntnis setzen muß, stellt nur eine sprachliche Anpassung, nicht jedoch eine inhaltliche Änderung dar. Die zu dieser Bestimmung ergangene Rechtsprechung und Lehrmeinung kann daher weiterhin herangezogen werden.

Der bisherige Abs. 2 (Leutehaftung) soll entfallen. Nach der Rechtsprechung (HS 6689 = EvBl. 1967/438) geht das Ausmaß der Haftung des Handelsvertreters, wie es im geltenden § 2 Abs. 2 Handelsvertretergesetz verankert ist, über § 1313 a ABGB hinaus. Der Handelsvertreter haftet nicht nur dem Unternehmer, sondern auch jedem Dritten gegenüber, mit dem er bei der Ausübung seiner Tätigkeit durch einen Erfüllungsgehilfen in Verbindung kommt. Betont wird auch, daß er nicht bloß für das Verschulden der Erfüllungsgehilfen haftet, sondern aller seiner Leute. Diese Auffassung wurde in der Lehre zu Recht kritisiert (Jabornegg, aaO, 87 ff. mwN). Es erscheint sachlich unangemessen, gerade den selbständigen Handelsvertreter weiter haften zu lassen als alle anderen Personen, für die § 1313 a ABGB gilt.

Zum Zeitpunkt der Erlassung des Handelsagentengesetzes bezog man den Anwendungsbereich des § 1313 a ABGB nur auf den vertraglichen Bereich, sodaß die Aufnahme der Haftungsbestimmung des § 2 Abs. 2 offenbar dahin zu verstehen war, daß mit dieser Bestimmung auch die geschäftliche Kontaktaufnahme erfaßt werden sollte (vgl. Reischauer in Rummel, Rz 19 zu § 1313 a ABGB). Durch die Entwicklung der Rechtsfigur des vorvertraglichen Schuldverhältnisses und die Anwendung des § 1313 a ABGB in diesem Bereich durch Lehre und Rechtsprechung erübrigt sich somit eine eigene Haftungsbestimmung.

Zum § 6:

Der neugeschaffene § 6 beruht auf Art. 4 der RL. Es wird hier eine Unterstützungspflicht des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter festgelegt, wobei in Abs. 1 die allgemein formulierte

Pflicht zur Unterstützung des Handelsvertreters bei der Ausübung seiner Tätigkeit und im Abs. 2 einzelne Ausprägungen dieser Pflicht enthalten sind.

Seinen Verpflichtungen nach Abs. 2 Z 2 und 3 hat der Unternehmer „unverzüglich“ nachzukommen, wohingegen in der RL nur von einer „angemessenen Frist“ die Rede ist. Rechtssicherheits- und Zumutbarkeitserwägungen rechtfertigen diese strengere Fassung, weil das Interesse des Handelsvertreters an einer möglichst raschen Benachrichtigung bei Umsatzrückgang und Nichtannahme oder Nichtausführung eines vermittelten Geschäftes stets gegeben ist, während Interessen des Unternehmers durch eine unverzügliche Benachrichtigungspflicht nicht verletzt werden. Auch im deutschen HGB (§ 86 a) hat der Unternehmer diesen Pflichten „unverzüglich“ nachzukommen.

Der neue § 27 Abs. 2 bestimmt entsprechend Art. 5 der RL, daß von der Bestimmung des § 6 vertraglich nicht abgewichen werden kann.

Zum § 7:

Diese Bestimmung entspricht dem geltenden § 5. Der Begriff „Provision oder sonstige Belohnung“ wurde verkürzt auf „Belohnung“, weil der allgemeine Begriff Belohnung klar zum Ausdruck bringt, daß sämtliche Zuwendungen, die die Interessenwahrung für den Unternehmer beeinträchtigen könnten, unabhängig von ihrer Benennung erfaßt sind.

Zum § 8:

Anknüpfend an die bisherige Regelung der §§ 6 ff. und des Kapitels III der RL werden die Ansprüche des Handelsvertreters systematisch neu gereiht und gesetzlich umschrieben. Der § 8 gibt neben der Begriffsbeschreibung den Grund des Anspruchs an.

Grundsätzlich wird daran festgehalten, daß — so wie bisher und auch in Deutschland — als gesetzliche Form der Vergütung nur der Provisionsanspruch besteht, sofern nicht eigens besondere Entgelte, zB ein erfolgsunabhängiges Fixum, vereinbart worden sind.

Im einzelnen wird festgehalten:

Abs. 2 erster Satz entspricht dem bisherigen § 8 Abs. 1. Im zweiten Satz wird aus systematischen Gründen (einheitliche Regelung der Anspruchsgründe in einer Bestimmung) der bisherige § 6 Abs. 4 übernommen.

Der dritte Absatz entspricht dem bisherigen § 7.

Der vierte Absatz entspricht dem bisherigen § 8 Abs. 1 und 2. Diese Bestimmung ist nach wie vor

dispositives Recht, die Wendung „im Zweifel“ daher nicht richtlinienwidrig.

Zum § 9:

Das Entstehen des Provisionsanspruchs wird entsprechend der neueren zivilrechtlichen Begriffsbildung und Terminologie an die Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts geknüpft (Abs. 1), womit einige Zweifelsfragen des geltenden Rechts zum § 6 Abs. 2, der an den Abschluß des Geschäfts anknüpft, beseitigt werden. Im übrigen entspricht der erste Halbsatz des Abs. 1 inhaltlich dem § 6 Abs. 2 des geltenden Gesetzes. § 6 Abs. 2 zweiter Satz (Verkaufsgeschäfte) wurde nicht übernommen, weil diese Bestimmung einerseits in ihrer bisherigen Form richtlinienwidrig wäre und andererseits sachlich bereits von Abs. 1 Z 3 des Entwurfs miterfaßt ist.

Abs. 1 entspricht ansonsten dem Art. 10 Abs. 1 der RL, der neue Abs. 2 entspricht Art. 10 Abs. 2 der RL und der Abs. 3 dem Art. 11 der RL. Im deutschen HGB finden sich die entsprechenden Bestimmungen in § 87 a.

Abs. 1 regelt die für das Bestehen des Provisionsanspruchs — neben dem Erfordernis der Rechtswirksamkeit des vermittelten Rechtsgeschäfts — weiteren maßgeblichen Elemente in bezug auf die Ausführung des Geschäfts. Diese Bestimmung ist dispositives Recht. Unabhängig von einer allenfalls abweichenden Vereinbarung hat der Handelsvertreter jedenfalls nach Abs. 2, der zu seinem Nachteil nicht abdingbar ist, Anspruch auf eine Provision.

Abs. 3, der den Wegfall des Provisionsanspruchs bei Nichtausführung des Geschäfts mit dem Dritten zum Inhalt hat, bestimmt anders als der geltende § 6 Abs. 3, daß der Anspruch auf Provision nicht besteht, wenn die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Unzumutbarkeit der Geschäftsausführung, die vom Unternehmer zu vertreten ist, bleibt der Provisionsanspruch bestehen. Diese Änderung ist durch Art. 11 der RL bedingt.

Zum § 10:

-Abs. 1 entspricht wortgleich dem bisherigen § 11 Abs. 1.

Der Abs. 2 erster Satz entspricht inhaltlich dem bisherigen § 11 Abs. 2. Der zweite und dritte Satz sind neu und entsprechen § 87 b Abs. 2 zweiter und dritter Satz des deutschen HGB. Nachlässe, die der Unternehmer nach dem Vertragsabschluß zwischen Handelsvertreter und Drittem dem Dritten gewährt, sollen die Provision des Handelsvertreters nicht schmälern.

Zum § 11:

Im systematischen Gleichklang mit der Bestimmung des § 9 (Entstehung des Provisionsanspruchs)

entspricht diese Bestimmung Art. 8 der RL, dem bisherigen § 9 und § 87 Abs. 3 des deutschen HGB.

Abs. 1 Z 2 regelt richtlinienkonform (Art. 8 lit. b der RL) den Fall, daß das Angebot des Dritten zum Abschluß eines provisionspflichtigen Geschäfts vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses entweder beim Unternehmer oder beim Handelsvertreter eingegangen ist (so auch § 87 Abs. 3 des deutschen HGB).

Die Teilung der Provision nach dem neuen Abs. 2, der auf Art. 9 der RL zurückzuführen ist, wird insbesondere dann zu bejahen sein, wenn der nachfolgende Handelsvertreter zur Bewirkung des Geschäftsabschlusses noch eine nicht unerhebliche zusätzliche eigene Tätigkeit entfaltet hat. Die Vertragspartner können aber vertraglich etwas anderes vereinbaren.

Zum § 12:

Diese Bestimmung entspricht dem bisherigen § 10.

Der Anspruch auf Entschädigung gebührt dem Handelsvertreter auch bei Kündigung wegen Vertragsverletzung.

Der Wegfall des bisherigen Klammerausdrucks „Kartell“ im Abs. 2 hat seinen Grund darin, daß kein wie immer gearteter Grund ersichtlich ist, der es rechtfertigen könnte, den kartellmäßigen Vertrieb der bisher vom Handelsvertreter betreuten Waren mit der Rechtsfolge des Abs. 1 zu belegen, nicht hingegen sonstige grundsätzliche Änderungen im Vertriebssystem des Unternehmers (Jabornegg, aaO, 354).

Zum § 13:

Abs. 1 entspricht wortgleich dem bisherigen § 12 Abs. 1.

Der Abs. 2 beseitigt die veraltete Aufzählung einzelner Auslagen und ersetzt sie durch die Wendung der „besonderen Auslagen“: dem Handelsvertreter als Kaufmann ist es zuzumuten, daß er die allgemeinen Kosten und Auslagen für seinen Geschäftsbetrieb aufbringt. Hingegen erscheint es gerechtfertigt, für außergewöhnliche Geschäftsbesorgungen kraft Gesetzes Aufwandsentschädigungsansprüche zu gewähren. Im übrigen entspricht die Bestimmung dem § 12 Abs. 2 des geltenden Gesetzes.

Zum § 14:

Diese Bestimmung entspricht dem § 14 des geltenden Gesetzes und hinsichtlich des Abs. 1 dem Art. 12 Abs. 1 der RL. Die Bestimmung ist nach § 27 Abs. 1 zuungunsten des Handelsvertreters nicht abdingbar.

Entsprechend der Terminologie des § 9 („entsteht“) und dem Gebot der RL (Art. 12 Abs. 1) ist über Provisionsansprüche spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch erworben worden ist, abzurechnen. Die Sondervorschriften über den Zeitpunkt der Abrechnung für den Fall, daß das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres gelöst wird, bleiben unverändert aufrecht.

Zum § 15:

Diese Bestimmung entspricht wortgleich dem geltenden § 13. Das Entstehen des Provisionsanspruchs ist im § 9 des Entwurfs geregelt. Dem Art. 10 Abs. 3 der RL ist durch § 15 in Verbindung mit § 14 Abs. 1 Rechnung getragen.

Zum § 16:

Diese Bestimmung entspricht dem § 15 des geltenden Gesetzes, dem Art. 12 Abs. 2 der RL und dem § 87 c Abs. 2 bis 4 des deutschen HGB.

Abs. 1 verdeutlicht im Sinne des Art. 12 Abs. 2 der RL, daß dem Handelsvertreter alle Auskünfte und insbesondere der Buchauszug zu gewähren sind, die der Handelsvertreter zum Nachprüfen des Betrags der ihm zustehenden Provision benötigt.

Abs. 2 gewährt dem Handelsvertreter neben dem ihm schon bisher eingeräumten Recht auf Büchereinsicht zusätzlich die Möglichkeit, ergänzende Auskünfte zur Berechnung des ihm zustehenden Anspruchs vom Unternehmer zu verlangen. Damit wird einem dringenden Bedürfnis der Praxis Rechnung getragen, dem Handelsvertreter in jenen Fällen, in denen die Büchereinsicht nicht ausreicht, um dem Handelsvertreter den notwendigen vollständigen Einblick in die ihn interessierenden Provisionsfragen zu gewähren, insbesondere wenn der Unternehmer keine Bücher führt oder diese unvollständig sind, alle seine Ansprüche betreffenden notwendigen Aufklärungen zu verschaffen. Eine ähnliche Bestimmung findet sich auch in § 87 c Abs. 3 des deutschen HGB. Nach dieser Bestimmung kann der Handelsvertreter außer einem Buchauszug über alle Geschäfte, für die ihm Provision gebührt, Mitteilung über alle Umstände verlangen, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung wesentlich sind.

Abs. 3 bis 4 entsprechen den bisherigen Abs. 3 bis 4.

Aus dem im Abs. 5 eingefügten Klammerzitat folgt insbesondere, daß der Rechtsmittelausschluß des § 386 Abs. 4 ZPO zum Tragen kommt, wiewohl im übrigen das Verfahren als solches nach dem Außerstreitverfahren zu führen ist.

Abs. 1 bis 2 sind nach § 27 Abs. 1 zuungunsten des Handelsvertreeters nicht abdingbar (dies entspricht auch Art. 12 Abs. 3 der RL).

Die Abs. 3, 4 und 5 sind verfahrensrechtliche Bestimmungen, deren Normadressat das Gericht ist, sie sind daher grundsätzlich nicht disponibel (vgl. Fasching, Zivilprozeß², Rz 123).

Der neu geschaffene Abs. 6 sieht eine Ablaufhemmung für die Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreeters im Falle eines Verfahrens auf Mitteilung eines Buchauszugs, Büchereinsicht und ergänzende Auskünfte vor. Es wird also nicht der Lauf der begonnenen Verjährung an sich, wohl aber ihr Ablauf verhindert. Dem Handelsvertreter verbleiben somit nach rechtskräftiger Beendigung des von ihm geführten Außerstreitverfahrens und Erfüllung seines Anspruchs noch drei Monate zur Einklagung seiner Ansprüche. Durch diese Bestimmung wird verhindert, daß bei mehr als dreijähriger Dauer des außerstreitigen Verfahrens der Provisionsanspruch des Handelsvertreeters verjährt ist.

Nach ständiger Rechtsprechung (RdW 1989, 64 mwN) steht dem Handelsvertreter im Hinblick auf seinen Anspruch nach § 15 HVG eine Stufenklage nicht zu.

Zum § 17:

Diese Bestimmung entspricht dem geltenden § 16 Abs. 1, neu sind nur die terminologischen Anpassungen an den neuen Begriff der Vergütung und entsprechend den Rechnungslegungsbestimmungen des HGB in der Fassung des RLG wird statt „Bilanz“ nunmehr „Jahresabschluß“ gesagt.

Der Norminhalt des bisherigen Abs. 2 (Bucheinsicht) ist nunmehr — zusammengefaßt mit den anderen Einsichtsrechten — im § 16 des Entwurfs geregelt.

Zum § 18:

Anders als die vergleichbare Regelung des § 88 des deutschen HGB erfaßt die geltende Verjährungsbestimmung des § 17 nicht sämtliche Ansprüche aus dem Handelsvertreterverhältnis, sondern nur Provisionsansprüche und den Anspruch auf Auslagenersatz. Hinsichtlich der sonstigen Ansprüche, insbesondere der diversen Hilfsansprüche wie Kontrollrechte, war es bisher notwendig, im Weg der Auslegung entweder das allgemeine Verjährungsrecht oder § 17 HVG analog anzuwenden (Jabornegg, aaO, 421). Es wird daher im Interesse einer zweckmäßigen und sachgerechten einheitlichen Lösung im Abs. 1 eine einheitliche Verjährungsvorschrift für sämtliche Ansprüche aus dem Handelsvertreterverhältnis normiert.

Abs. 2 und 3 bleiben inhaltlich unverändert.

Zum § 19:

Diese Bestimmung bleibt inhaltlich unverändert, sie entspricht dem geltenden § 18.

Zum § 20:

Der erste Satz dieser Bestimmung entspricht inhaltlich dem geltenden § 19 Abs. 1. Der zweite Satz beruht auf Art. 14 der RL, wobei sich die Formulierung an § 89 Abs. 3 des deutschen HGB anlehnt. Ebenso wie im deutschen Recht stellt diese Bestimmung eine Auslegungsregel dar und ist daher nur dann anzuwenden, wenn keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden. Wird daher ein befristetes Vertragsverhältnis nach Zeitablauf ohne besondere Absprache einvernehmlich fortgesetzt, so verwandelt sich dieses in ein unbefristetes. Nach wie vor ist es aber auch zulässig, mehrere befristete Verträge zu schließen (Jabornegg, aaO, 437).

Zum § 21:

Diese Bestimmung ersetzt den bisherigen § 19 Abs. 2 und 3 des geltenden Gesetzes; sie entspricht Art. 15 der RL und findet sich ähnlich auch im § 89 des deutschen HGB.

Die Kündigungsfristen wurden entsprechend dem Gebot der RL neu festgelegt. Diese Regelung bedeutet gegenüber den nach geltendem Recht vorgeschriebenen Mindestfristen mit einer Ausnahme eine Verlängerung der Kündigungsfristen, wobei die von der RL gebotenen Möglichkeiten (Art. 15 Abs. 3) voll ausgeschöpft wurden. Verkürzt wurde nur die im ersten Vertragsjahr nach geltendem Recht sechswöchige auf eine einmonatige Frist. Da die sechswöchige Frist bisher ohnedies nur dispositiv war, die einmonatige nunmehr hingegen zwingend ist, und bereits ab dem zweiten Vertragsjahr eine längere Kündigungsfrist gilt, stellt diese Änderung insgesamt keine Verschlechterung der Rechtsstellung des Handelsvertreters dar.

Anstelle des bisherigen Kündigungstermins „zum Ablauf eines jeden Kalendervierteljahres“ ist nun entsprechend Art. 15 Abs. 5 der RL die Kündigung zum Ende eines Kalendermonats zulässig (Abs. 4). Durch die Verlängerung der Kündigungsfristen ergibt sich aber hieraus keine Verschlechterung der Rechtsstellung des Handelsvertreters.

Der zweite Satz des Abs. 1 beruht auf Art. 15 Abs. 6 der RL und legt fest, daß bei Berechnung der Kündigungsfrist die Laufzeit des nach § 20 verlängerten Vertrages einzurechnen ist.

Die Abs. 2 und 3 bestimmen, daß die Vertragspartner zwar eine Verlängerung, nicht jedoch eine Verkürzung der in Abs. 1 bestimmten Kündigungsfristen vereinbaren können. Ferner ist entsprechend Art. 15 Abs. 4 der RL festzulegen, daß eine vereinbarte Frist für den Unternehmer nicht kürzer sein darf als für den Handelsvertreter. Bei Nichtbeachtung dieser Bestimmung ist auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende längere Frist maßgeblich. Dies entspricht teilweise dem geltenden § 19 Abs. 3, wonach die

Kündigungsfrist immer für beide Teile gleich sein muß und bei Vereinbarung ungleicher Fristen für beide Teile die längere Frist gilt.

Die Aufnahme einer dem geltenden § 20 korrespondierenden Vorschrift erübrigt sich, weil kürzere als im Abs. 1 vorgesehene Fristen nicht vereinbart werden dürfen.

Zum § 22:

Abs. 1 entspricht inhaltlich dem derzeitigen § 21, Abs. 2 dem bisherigen § 22 und Abs. 3 dem bisherigen § 23. Diese Bestimmung ist auch richtlinienkonform. Die Richtlinie „berührt nicht die Anwendung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten, wenn diese Rechtsvorschriften die fristlose Beendigung des Vertragsverhältnisses für den Fall vorsehen, daß a) eine der Parteien ihren Pflichten insgesamt oder teilweise nicht nachgekommen ist; b) außergewöhnliche Umstände eintreten“ (Art. 16 der RL). Beide dieser Begriffe (Pflichtverletzung und außergewöhnliche Umstände) finden Deckung in dem im geltenden Recht verwendeten Begriff des „wichtigen Grundes“.

Trotz Nichtanführung der im geltenden § 23 Z 2 enthaltenen Wendung „insbesondere seinen Verpflichtungen im Sinne des § 10 zuwiderhandelt“ (die dem geltenden § 10 entsprechende Bestimmung des Entwurfs ist der § 12), stellt die vertragswidrige Beeinträchtigung des Handelsvertreters, Provisionen verdienen zu können, nach wie vor einen wichtigen Grund zur vorzeitigen Vertragsauflösung dar. Neben den weiteren von Lehre und Judikatur entwickelten wesentlichen Vertragsverletzungen werden darunter auch Verstöße gegen § 6 Abs. 2 Z 2 und 3 fallen.

Zum § 23:

Abs. 1 dieser Bestimmung bleibt inhaltlich unverändert (§ 24 des geltenden Gesetzes).

Im Abs. 2 wurde neu bestimmt, daß das Mitverschulden sowohl bei einer begründeten als auch bei einer unbegründeten vorzeitigen Auflösung eingewendet werden darf. Zwar kann der die Auflösung ohne ausreichenden Grund Erklärende nicht selbst Schadenersatz nach Abs. 1 verlangen, doch wäre nicht einzusehen, warum ihm die Möglichkeit, eine Ermäßigung des gegen ihn gerichteten Schadenersatzanspruchs wegen Mitverschulden des Erklärungsgegners zu verlangen, verwehrt sein soll.

Dieser Schadenersatzanspruch steht dem Handelsvertreter unbeschadet etwaiger Ausgleichsansprüche nach § 24 zu.

Zum § 24:

Die Bestimmungen des geltenden § 25 über den Ausgleichsanspruch müssen auf Grund der Art. 17

bis 19 der RL weitgehend geändert werden. § 25 ist daher insgesamt neu zu fassen.

Die RL überläßt in Art. 17 den Mitgliedstaaten für die Regelung der Ansprüche des Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses die Wahl zwischen dem an § 89 b des deutschen HGB angelehnten Ausgleichssystem und dem Entschädigungssystem des französischen Rechts. Der Entwurf geht vom System des Ausgleichsanspruchs, der auch der derzeit geltenden Regelung besser entspricht, aus.

Abs. 1 des Entwurfs regelt die Anspruchsvoraussetzungen. Die im geltenden § 25 enthaltene besondere Anspruchsvoraussetzung, nach der nur der Handelsvertreter, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden betraut war, einen Ausgleichsanspruch hat, entfällt, sodaß der Frage der Art der Beschäftigung des Handelsvertreter keine Bedeutung mehr zukommt. Entscheidend ist nunmehr, daß der Handelsvertreter neue Kunden zugeführt hat, unabhängig davon, ob dies seine ausschließliche oder vorwiegende Beschäftigung war. Neu ist auch, daß der Ausgleichsanspruch nicht nur besteht, wenn der Handelsvertreter neue Kunden zugeführt hat, sondern auch dann, wenn der Handelsvertreter bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat. Diese durch die RL gebotene Neuerung entspricht auch den Tendenzen in Lehre und Rechtsprechung, die das Kriterium der Kundenzuführung in Richtung Umsatzsteigerung mit bereits vorhandenen Kunden zu erweitern versuchen (Jabornegg, aaO, 498 ff.).

Abweichend von der geltenden Rechtslage muß der Unternehmer aus diesen Geschäftsverbindungen nicht nur wie bisher „Vorteile“, sondern „erhebliche Vorteile“ ziehen können. Im Zusammenhang mit der Erweiterung des prinzipiell anspruchsberechtigten Personenkreises bewirkt dieses zusätzliche Erfordernis allerdings keine Schlechterstellung für den Handelsvertreter.

Die Frage, ob und in welcher Höhe dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch zusteht, hängt neben den genannten Voraussetzungen auch noch davon ab, inwieweit die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht. Als solche zu berücksichtigende Umstände sind ausdrücklich dem Handelsvertreter entgehende Provisionen genannt. Damit wird — nicht nur entsprechend dem Richtliniengebot, sondern auch im Hinblick auf die in dieser Frage nicht einheitliche Linie der Judikatur (siehe Jabornegg, aaO, 506 ff.) — klargestellt, daß maßgeblicher Umstand bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs auch die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen sind.

Abs. 2 stellt klar, daß der Ausgleichsanspruch bei Vorliegen der Voraussetzungen des Abs. 1 auch

dann besteht, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreter endet.

Im neugefaßten Abs. 3 werden jene Fälle taxativ aufgezählt, in denen ein Ausgleichsanspruch nicht besteht. Nach Z 1 hat bei Kündigung durch den Handelsvertreter dieser grundsätzlich keinen Ausgleichsanspruch, es sei denn, der Unternehmer hat durch ihm zurechenbare Umstände dem Handelsvertreter begründeten Anlaß gegeben oder es ist dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters, Krankheit oder Gebrechens nicht zumutbar. Der Begriff des „Alters“ wird jedenfalls bei Erreichen des sozialversicherungsrechtlichen Pensionsalters erfüllt sein. Die Umstände, die sich der Unternehmer zurechnen lassen muß, brauchen nicht von solcher Art zu sein, daß damit zugleich ein Auflösungsgrund im Sinn des § 22 gegeben ist.

Bei Auflösung des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer besteht nur dann kein Ausgleichsanspruch, wenn Auflösungsgrund ein schuldhaftes, einen wichtigen Grund im Sinn des § 22 darstellendes Verhalten des Handelsvertreter war. Anders als nach dem geltenden Recht bewirkt daher ein zwar schuldhaftes, jedoch keinen Auflösungsgrund im Sinn des § 22 darstellendes Verhalten des Handelsvertreter nicht mehr den Entfall des Ausgleichsanspruchs.

Neu ist auch der auf Art. 18 lit. c der RL beruhende Ausschlußgrund in Z 3. Er geht von der Erwägung aus, daß der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten aus dem Vertragsverhältnis im Einverständnis mit dem Unternehmer nur dann auf einen Dritten übertragen wird, wenn er von dem Dritten mit einer entsprechenden Gegenleistung für die Übertragung der Vertretung abgefunden worden ist. Um einen dieser Zweckbestimmung widersprechenden Ausschluß des Ausgleichsanspruchs im Rahmen von allgemeinen Vertragsvereinbarungen zu verhindern, sieht diese Bestimmung vor, daß die Vereinbarung „aus Anlaß der Beendigung des Vertragsverhältnisses“ getroffen werden muß. Der Dritte, der in den Vertrag eintritt, erwirbt auch die Anwartschaft auf den — noch vom Ausscheidenden erworbenen — Ausgleichsanspruch.

Abs. 4, der sich mit dem Höchstbetrag des Ausgleichsanspruchs beschäftigt, legt abweichend zu der bisherigen Regelung fest, daß der Ausgleichsanspruch, unabhängig von der Dauer des Vertragsverhältnisses, eine Jahresvergütung beträgt. Diese Jahresvergütung wird aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre errechnet. Nur dann, wenn das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre gedauert hat, ist der Durchschnitt der gesamten Vertragsdauer maßgeblich. Klargestellt wurde auch, daß es zulässig ist, vertraglich höhere Ausgleichsansprüche zu vereinbaren.

Abs. 5 entspricht dem Art. 17 Abs. 5 der RL. Anders als nach der geltenden Gesetzeslage, die eine dreijährige Frist zur Geltendmachung vorsieht, muß der Handelsvertreter dem Unternehmer innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt haben, daß er seine Rechte geltend macht. Eine gerichtliche Geltendmachung innerhalb der Jahresfrist ist zur Wahrung des Anspruchs nicht notwendig.

Zum § 25:

Diese Bestimmung bleibt unverändert (§ 26 des geltenden Gesetzes).

Art. 20 Abs. 1 bis 3 der RL sehen grundsätzlich die Möglichkeit einer Wettbewerbsabrede vor, wenn die darin erwähnten Bedingungen (Schriftlichkeit der Vereinbarung, Beschränkungen örtlicher und sachlicher Art, Wirksamkeitsdauer von höchstens zwei Jahren) erfüllt sind. Abs. 4 des Art. 20 der RL berührt jedoch nicht einzelstaatliche Rechtsvorschriften, die weitere Beschränkungen der Wirksamkeit oder Anwendbarkeit der Wettbewerbsabreden vorsehen. In diesem Sinn stellt der § 26 des geltenden Rechts als die für den Handelsvertreter weitaus günstigere Regelung ohne die Einschränkungen des Art. 20 Abs. 2 der RL eine Rechtsvorschrift dar, die vom Art. 20 Abs. 4 der RL nicht berührt werden muß und daher unverändert bleiben kann.

Zum § 26:

Diese Bestimmung bleibt — abgesehen von geringfügigen sprachlichen Verbesserungen — unverändert (§ 27 des geltenden Gesetzes).

Zum § 27:

Der Katalog der relativ oder absolut zwingenden Bestimmungen des geltenden § 28 wurde — teilweise modifiziert durch Änderung des Gesetzestextes — beibehalten; zusätzlich wurden entsprechend dem Gebot der RL weitere Bestimmungen in den Katalog aufgenommen.

Die nachstehende Aufstellung gibt die nach dem Entwurf zwingenden Bestimmungen sowie deren Grundlagen (geltendes HVG oder RL) wieder, wobei die Zitierung des geltenden HVG in Verbindung mit § 28 HVG zu sehen ist:

§ 4: Art. 13 der RL

§§ 5 und 6: Art. 5 der RL

§ 9 Abs. 2: Art. 10 Abs. 2 iVm. Abs. 4 der RL

§ 9 Abs. 3: Art. 11 Abs. 1 iVm. Abs. 3 der RL

§ 12 Abs. 1: § 10 Abs. 1 des geltenden HVG

§ 14 Abs. 1: Art. 12 Abs. 1 iVm. Abs. 3 der RL

§ 14 Abs. 2: § 14 Abs. 2 des geltenden HVG

§ 15: Art. 10 Abs. 3 iVm. Abs. 4 der RL

§ 16 Abs. 1 und 2: § 15 Abs. 1 und 2 des geltenden HVG; Art. 12 Abs. 2 iVm. Abs. 3 der RL

§ 21 Abs. 1: Art. 15 Abs. 2 der RL (bis 3 Monate)

§ 21 Abs. 3: Art. 15 Abs. 4 der RL

§ 23: § 24 des geltenden HVG

§ 24: § 25 des geltenden HVG; Art. 17 iVm. Art. 19 der RL

§ 26 Abs. 2: § 27 Abs. 2 des geltenden HVG

Die Bestimmungen des § 16 Abs. 3, 4 und 5 wurden nicht in die taxative Aufzählung aufgenommen, da es sich um verfahrensrechtliche Bestimmungen handelt, die schon ihrer Natur nach als absolut zwingend anzusehen sind. Auch § 21 Abs. 2 und § 25 stellen zwingendes Recht dar, doch ergibt sich dies bereits aus der in diesen Bestimmungen angeordneten Unwirksamkeitssanktion.

Zum § 28:

Diese Bestimmung bleibt unverändert (§ 30 des geltenden Gesetzes).

Zum § 29:

Diese Bestimmung enthält die Übergangsregelung und die Vollziehungsklausel.

Das geltende Handelsvertretergesetz tritt — mit Ausnahme der für andere Geschäftsvermittler geltenden Rechtsvorschriften — Ende 1992 außer Kraft. Es bleibt auf am 31. Dezember 1992 bestehende Vertragsverhältnisse weiterhin anwendbar. § 29 sowie die darin verwiesenen Bestimmungen des bisherigen Handelsvertretergesetzes bleiben in Geltung.

Von einer Einbeziehung des Maklerrechts in das neue Handelsvertretergesetz wurde abgesehen, weil das Maklerrecht eine andere Regelungsmaterie betrifft; insbesondere das Recht der Realitätenvermittlung paßt kaum zur Regelungsintention des Handelsvertreterrechts. Die Vermittlung von Rechtsgeschäften über unbewegliche Sachen ist im geltenden Recht nur für den Fall einer nicht ständigen Betrauung vom erweiterten Geltungsbereich des Handelsvertretergesetzes (§ 29 HVG) erfaßt. Wegen der erheblichen sachlichen Unterschiede von Handelsvertreterrecht einerseits und Maklerrecht, insbesondere Immobilienmaklerrecht, andererseits, soll diese Einbeziehung des Zivilmaklerrechts nicht fortgeschrieben werden. Diese sich schon zum geltenden Recht ergebende Wertung wird durch die richtlinienkonforme Ausgestaltung

578 der Beilagen

17

des Handelsvertreterrechts noch wesentlich verstärkt. Die jeweiligen Interessenlagen sind zu verschieden, um sie ohne weiteres einem einheitlichen Regelungssystem unterwerfen zu können. Um in dieser Situation das Maklerrecht möglichst unberührt zu lassen, wird daher der sich aus dem geltenden § 29 HVG ergebende Rechtszustand als Übergangsregelung (§ 29 Abs. 2 des Entwurfs) aufrechterhalten. Zudem kommt, daß die gewerbsmäßige Realitätenvermittlung seit 1978 zusätzlich durch eine eigene, auf der Grundlage der GewO

erlassenen Immobilienmaklerverordnung geregelt ist. Die Gefahr, daß in Einzelfragen die neuen gesetzlichen Bestimmungen der Immobilienmaklerverordnung widersprechen, wäre groß. Dies auch im Hinblick darauf, daß die Bestimmungen, auf die der § 29 geltenden Gesetzes verweist, dispositiven Charakter haben, nach dem Entwurf jedoch teilweise zwingende Wirkung (so zB die nunmehr relativ zwingenden Bestimmungen des § 9 des Entwurfs über das Entstehen des Provisionsanspruchs).

Gegenüberstellung Handelsvertretergesetz

Entwurf

Geltende Fassung

Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters

Begriff des selbständigen Handelsvertreters

§ 1. (1) Handelsvertreter ist, wer von einem anderen (im folgenden „Unternehmer“ genannt) 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.

(2) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

Abschluß von Geschäften durch den Handelsvertreter

§ 2. (1) Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann schließen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Hat der Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers mit einem Dritten geschlossen, so 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 ablehne.

Befugnisse des Handelsvertreters

§ 3. (1) Zahlungen für den Unternehmer kann der Handelsvertreter nur dann annehmen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsvertreter nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäftes vereinbarten Zahlungsbedingungen zu ändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

Begriff des selbständigen Handelsvertreters

§ 1. (1) Wer von einem anderen (Geschäftsherrn) mit der Vermittlung oder Abschließung von Handelsgeschäften oder überhaupt von Rechtsgeschäften über bewegliche Sachen, Rechte oder Arbeiten in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbsmäßig ausübt, ist Handelsvertreter.

Befugnisse des Handelsvertreters

§ 3. (1) Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Geschäftsherrn nur dann abschließen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Hat ein Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Geschäftsherrn mit dem Dritten abgeschlossen, so gilt es als vom Geschäftsherrn genehmigt, wenn dieser nicht ohne Verzug, nachdem er vom Abschlusse des Geschäftes Kenntnis erlangt hat, dem Dritten erklärt, daß er das Geschäft ablehne.

§ 4. (1) Zahlungen für den Geschäftsherrn kann der Handelsvertreter nur dann annehmen, wenn er hierzu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsvertreter nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäftes vereinbarten Zahlungsbedingungen abzuändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

Entwurf

(3) Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch die die Kundschaft ihre Rechte wahr, können auch dem Handelsvertreter gegenüber abgegeben werden.

(5) Der Handelsvertreter ist berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Waren auszuüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

Rechte und Pflichten des Unternehmers und des Handelsvertreters

Vertragsurkunde

§ 4. Der Unternehmer und der Handelsvertreter sind verpflichtet, dem anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrags wiedergibt.

Pflichten des Handelsvertreters

§ 5. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen. Er hat bei Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und ist insbesondere verpflichtet, ihm die erforderlichen Mitteilungen zu machen und ihn unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn geschlossen hat.

Unterstützungspflichten des Unternehmers

§ 6. (1) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen.

Geltende Fassung

(3) Ist der Handelsvertreter als Handlungsreisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird und andere Erklärungen, durch welche die Kundschaft ihre Rechte wahr, können auch dem Handelsvertreter gegenüber abgegeben werden.

(5) Der Handelsvertreter ist berechtigt, das dem Geschäftsherrn zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Ware auszuüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

Pflichten des Handelsvertreters

§ 2. (1) Der Handelsvertreter hat das Interesse des Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen; er ist insbesondere verpflichtet, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Nachrichten zu geben und ihn ohne Verzug von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn abgeschlossen hat.

(2) Der Handelsvertreter haftet für ein Verschulden seiner Leute und anderer Personen, deren er sich bei der Ausübung seiner Tätigkeit bedient.

Entwurf

(2) Insbesondere hat der Unternehmer:

1. dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben,
2. den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, daß der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere auf Grund des bisherigen Geschäftsumfanges oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können,
3. dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht geschlossenen oder die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder geschlossenen Geschäftes mitzuteilen.

Verbot der Annahme von Belohnungen

§ 7. (1) Der Handelsvertreter darf mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden Handelsbrauchs ohne Einwilligung des Unternehmers von dem Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte schließt oder vermittelt, eine Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Unternehmer kann vom Handelsvertreter die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

Vergütung, Provision

§ 8. (1) Die Vergütung des Handelsvertreters kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen.

(2) Soweit nichts anderes vereinbart ist, gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Besteht für den betreffenden Geschäftszweig nicht ein abweichender Handelsbrauch, so wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

(3) Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des

Geltende Fassung

20

Verbot der Annahme von Belohnungen

§ 5. (1) Der Handelsvertreter darf mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden Gebrauches ohne Einwilligung des Geschäftsherrn von dem Dritten, mit dem er für den Geschäftsherrn Geschäfte abschließt oder vermittelt, eine Provision oder sonstige Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Geschäftsherr kann vom Handelsvertreter die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Provision oder Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

Provision

§ 6. (1) Dem Handelsvertreter gebührt für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft eine Provision.

(2) Der Anspruch auf die Provision wird mangels anderer Vereinbarung mit dem Abschlusse des Geschäftes erworben. Bei Verkaufsgeschäften gilt der Anspruch im Zweifel in diesem Zeitpunkte als erworben, wenn eine Zahlung beim Geschäftsherrn eingegangen ist und nur nach Verhältnis des eingegangenen Betrages.

(3) Ist die Ausführung eines vom Handelsvertreter oder durch dessen Vermittlung abgeschlossenen Geschäftes oder die Gegenleistung des Dritten, mit

578 der Beilagen

Entwurf

Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind.

(4) Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als Alleinvertreter bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des Handelsvertreters gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind.

Entstehung des Provisionsanspruchs

§ 9. (1) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit

1. der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
2. der Unternehmer nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen oder
3. der Dritte das Geschäft durch Erbringen seiner Leistung ausgeführt hat.

(2) Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben mußte, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt.

(3) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, daß der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat aber der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

Höhe der Provision

§ 10. (1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Unternehmer dem Dritten gewährt hat, dürfen bei Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim

Geltende Fassung

dem das Geschäft abgeschlossen worden ist, infolge Verhaltens des Geschäftsherrn ganz oder teilweise unterblieben, so kann der Handelsvertreter die volle Provision verlangen, es sei denn, daß für das Verhalten des Geschäftsherrn wichtige Gründe auf Seite des Dritten vorliegen.

(4) Soweit nicht ein abweichender Gebrauch für den betreffenden Geschäftszweig besteht, wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

Für direkte Geschäfte

§ 7. Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Geschäftsherrn zustande gekommen sind.

Gebietsvertreter

§ 8. (1) Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet als alleiniger Vertreter des Geschäftsherrn bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Geschäftsherrn oder für diesen mit der zum Gebiete des Handelsvertreters gehörigen Kundschaft abgeschlossen worden sind.

(2) Diese Vorschrift ist sinngemäß anzuwenden, wenn der Handelsvertreter für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter des Geschäftsherrn bestellt ist.

Höhe der Provision

§ 11. (1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Geschäftsherr dem Dritten gewährt hat, dürfen mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden

Entwurf

Abschluß des Geschäfts vereinbart oder es besteht darüber im betreffenden Geschäftszweig ein diesbezüglicher Handelsbrauch. Nachlässe bei Barzahlung sind in keinem Fall abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, es sei denn, daß die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind. Die Umsatzsteuer, die lediglich auf Grund der steuerrechtlichen Vorschriften in der Rechnung gesondert ausgewiesen ist, gilt nicht als besonders in Rechnung gestellt.

Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

§ 11. (1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter eine Provision, wenn und soweit

1. das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluß innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist oder
2. die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

(2) Ein nachfolgender Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es wäre denn, daß die Umstände eine Teilung der Provision zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen.

Verhinderung am Verdienst

§ 12. (1) Wird der Handelsvertreter vom Unternehmer vertragswidrig gehindert, Provisionen in dem vereinbarten oder nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfang zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, daß der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle übergeben hat.

Geltende Fassung

Gebrauches bei Berechnung der Provision nur dann abgezogen werden, wenn sie beim Abschluß des Geschäftes vereinbart worden sind.

Nach Beendigung des Verhältnisses

§ 9. (1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter die Provision nur dann, wenn das Geschäft von ihm eingeleitet und derart vorbereitet wurde, daß der Abschluß hauptsächlich auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

(2) Wenn hiernach mehreren Handelsvertretern ein Anspruch auf die Provision zusteht, ist sie nach Verhältnis ihrer Tätigkeit in billiger Weise unter sie zu verteilen.

Verhinderung am Verdienst

§ 10. (1) Wird ein Handelsvertreter vom Geschäftsherrn vertragswidrig verhindert, Provisionen in dem vereinbarten oder in dem nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfange zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, daß der Geschäftsherr während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle (Kartell) übergeben hat.

Entwurf

Ersatz der Auslagen

§ 13. (1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsvertreter keinen Ersatz verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Unternehmer mangels anderer Vereinbarung oder abweichenden Handelsbrauchs die besonderen Auslagen zu ersetzen, die er infolge Auftrags des Unternehmers aufwenden mußte.

Abrechnung und Vorschußleistung

§ 14. (1) Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen. Diese Abrechnung muß alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten.

(2) Der Handelsvertreter kann einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen entsprechenden Vorschuß verlangen.

Fälligkeit der Provision

§ 15. Der Anspruch auf Provision wird an dem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Buchauszug und Büchereinsicht

§ 16. (1) Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte verlangen.

(2) Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszuges verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozeß, bei dem Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlage beantragen; zugleich kann er auch beantragen, dem Unternehmer ergänzende Auskünfte aufzutragen, die eine

Geltende Fassung

Ersatz der Auslagen

§ 12. (1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsvertreter Ersatz nicht verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Geschäftsherr mangels anderer Vereinbarung oder eines abweichenden Handelsgebrauches die Auslagen für Porti, Telegramme, Ferngespräche und Musterkoffer sowie die besonderen Barauslagen zu vergüten, die er infolge Auftrages des Geschäftsherrn aufwenden mußte.

Abrechnung und Vorschußleistung

§ 14. (1) Über die Provisionsansprüche ist mit Ende eines jeden Kalendervierteljahres, wenn aber das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres gelöst wird, innerhalb eines Monats, nachdem der Anspruch unbedingt erworben wurde, abzurechnen.

(2) Der Handelsvertreter kann einen seinen unbedingt erworbenen Provisionsforderungen und seinen Barauslagen entsprechenden Vorschuß verlangen.

Fälligkeit der Provision

§ 13. Der Anspruch auf die Provision wird an dem Tage fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetze die Abrechnung stattfinden soll.

Buchauszug und Büchereinsicht

§ 15. (1) Der Handelsvertreter kann die Mitteilung eines Buchauszuges über die Geschäfte verlangen, für die ihm Provision gebührt.

(2) Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszuges verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozesse, bei dem Bezirksgerichte, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlegung beantragen.

(3) Von dem Inhalte der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsvertreters betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und

Entwurf

vollständige Berechnung des dem Handelsvertreter zustehenden Anspruchs ermöglichen.

(3) Von dem Inhalt der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsvertreters betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter soweit offenzulegen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist.

(4) Erhebt der Unternehmer gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsvertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, daß die Bücher durch einen vom Gericht bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im übrigen sind die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung über die Sicherung von Beweisen (§§ 384 bis 389 ZPO) entsprechend anzuwenden.

(6) Während eines Verfahrens nach den Abs. 1 bis 5 läuft zwar die Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreters fort, sie endet aber keinesfalls vor Ablauf dreier Monate nach rechtskräftiger Beendigung des Verfahrens und Erfüllung des Anspruchs auf Buchauszug, Büchereinsicht und ergänzende Auskünfte.

Gewinnbeteiligung

§ 17. Ist bedungen, daß die Vergütung des Handelsvertreters ganz oder zum Teil in einem Anteil am Gewinn aus allen oder aus bestimmten Geschäften besteht oder daß der Gewinn in anderer Art für die Höhe der Vergütung maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahrs auf Grund des Jahresabschlusses abzurechnen. §§ 15 und 16 sind sinngemäß anzuwenden.

Verjährung

§ 18. (1) Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für

Geltende Fassung

erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter insoweit offen zu legen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist.

(4) Erhebt der Geschäftsherr gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsvertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, daß die Bücher durch einen vom Gerichte bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im übrigen sind die Vorschriften der Zivilprozeßordnung über die Sicherung von Beweisen entsprechend anzuwenden.

Gewinnbeteiligung

§ 16. (1) Ist bedungen, daß das Entgelt des Handelsvertreters ganz oder zum Teil in einem Anteil an dem Gewinne aus allen oder aus bestimmten Geschäften bestehen oder daß der Gewinn in anderer Art für die Höhe des Entgelts maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahrs auf Grund der Bilanz abzurechnen.

(2) Der Handelsvertreter kann die Einsicht der Bücher verlangen, soweit dies zur Prüfung der Richtigkeit dieser Abrechnung erforderlich ist.

Verjährung

§ 17. (1) Die Ansprüche auf Provision und Ersatz der Barauslagen verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen wurden, mit dem Schluß des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für

Entwurf

Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, beginnt die Verjährung mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Unternehmer angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

Zurückbehaltungsrecht

§ 19. Dem Handelsvertreter steht unter den in den §§ 369 und 370 HGB angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Unternehmer übergebenen Mustern zu. Der § 369 Abs. 3 HGB steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechts an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Unternehmer einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitig Sicherheit für diesen Betrag leistet.

Beendigung des Vertragsverhältnisses

Fristablauf

§ 20. Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Vertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde. Wird das Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Zeit von beiden Parteien fortgesetzt, so gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Kündigung

§ 21. (1) Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann er von jedem Teil im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist gelöst werden; nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr beträgt die Kündigungsfrist jedoch mindestens zwei Monate, nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr mindestens drei Monate, nach dem

Geltende Fassung

Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Schluß des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu pflegen war, beginnt die Verjährung mit dem Schluß des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Geschäftsherrn angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Geschäftsherrn gehemmt.

Zurückbehaltungsrecht

§ 18. Dem Handelsvertreter steht unter den in §§ 369 und 370 HGB angegebenen Voraussetzungen das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Geschäftsherrn übergebenen Mustern zu. Die Vorschrift des § 369 Absatz 3 HGB steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechtes an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Geschäftsherr einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitige Sicherheit für diesen Betrag leistet.

Endigung des Verhältnisses

§ 19. (1) Das Vertragsverhältnis endet mit dem Ablaufe der Zeit, für die es eingegangen wurde.

a) Kündigung

(2) Ist das Vertragsverhältnis ohne Zeitbestimmung eingegangen oder fortgesetzt worden, so kann es von jedem Teil mit Ablauf eines jeden Kalendervierteljahres nach vorgängiger sechswöchiger Kündigung gelöst werden; hat das Vertragsverhältnis ununterbrochen fünf Jahre gedauert, so beträgt die Kündigungsfrist drei Monate.

Entwurf

angefangenen vierten Vertragsjahr mindestens vier Monate, nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr mindestens fünf Monate und nach dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren mindestens sechs Monate. Bei der Berechnung der Dauer der Kündigungsfrist ist bei vorher auf bestimmte Zeit eingegangenen Verträgen, die nach § 20 auf unbestimmte Zeit verlängert worden sind, die Laufzeit des auf bestimmte Zeit eingegangenen Vertrages einzurechnen.

(2) Die Vereinbarung kürzerer als der im Abs. 1 genannten Fristen ist unwirksam.

(3) Vereinbaren die Parteien längere Fristen als im Abs. 1 vorgesehen, so darf die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist; bei Nichtbeachtung gilt auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende längere Frist.

(4) Sofern die Parteien nicht etwas anderes vereinbart haben, ist die Kündigung nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Vorzeitige Auflösung

§ 22. (1) Der Vertretungsvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden.

(2) Als ein wichtiger Grund, der den Unternehmer zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen läßt, insbesondere wenn er entgegen der Bestimmung des § 7 eine Belohnung annimmt, wenn er dem Unternehmer Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;
3. wenn der Handelsvertreter während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterläßt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;
4. wenn der Handelsvertreter sich Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen läßt;
5. wenn über das Vermögen des Handelsvertreters der Konkurs eröffnet wird.

Geltende Fassung

(3) Die Kündigungsfrist muß immer für beide Teile gleich sein. Wurden ungleiche Fristen vereinbart, so gilt für beide Teile die längere Frist.

b) Kündigung zur Unzeit

§ 20. Ist eine kürzere als die im § 19 Absatz 2 festgesetzte Kündigungsfrist oder der Ausschluß einer Kündigungsfrist vereinbart worden, so darf gleichwohl in Geschäftszweigen, bei denen der hauptsächlichste Geschäftsverkehr auf bestimmte Zeitabschnitte beschränkt ist, nicht derart gekündigt werden, daß das Vertragsverhältnis während dieses Zeitabschnittes oder unmittelbar vorher endet, es sei denn, daß ein wichtiger Grund für die vorzeitige Lösung des Vertragsverhältnisses vorliegt.

Vorzeitige Lösung

§ 21. Das Vertragsverhältnis kann, wenn es für bestimmte Zeit eingegangen wird, vor Ablauf dieser Zeit, sonst aber ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teile aus wichtigen Gründen gelöst werden.

Auflösungsgründe auf Seite des Geschäftsherrn

§ 22. Als ein wichtiger Grund, der den Geschäftsherrn zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Geschäftsherrn unwürdig erscheinen läßt, insbesondere wenn er entgegen der Vorschrift des § 5 eine Provision oder sonstige Belohnung annimmt, wenn er dem Geschäftsherrn Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;
3. wenn der Handelsvertreter während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterläßt oder sich weigert, für den Geschäftsherrn tätig zu sein oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;

Entwurf

(3) Als ein wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn er unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben, oder
2. wenn der Unternehmer
 - a) die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, oder
 - b) sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen läßt, oder
 - c) den Betrieb des Geschäftszweigs aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

Ansprüche bei vorzeitiger Auflösung

§ 23. (1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne daß hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der begründeten oder unbegründeten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

Ausgleichsanspruch

§ 24. (1) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit

Geltende Fassung

4. wenn der Handelsvertreter sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Geschäftsherrn zuschulden kommen läßt;
5. wenn über das Vermögen des Handelsvertreters der Konkurs eröffnet wird.

Auflösungsgründe auf Seite des Handelsvertreters

§ 23. Als ein wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn der Geschäftsherr die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, insbesondere seinen Verpflichtungen im Sinne des § 10 zuwiderhandelt;
3. wenn der Geschäftsherr sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen läßt;
4. wenn der Geschäftsherr den Betrieb des Geschäftszweiges aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

Ansprüche bei vorzeitiger Lösung

§ 24. (1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne daß hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Das gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 20 gekündigt worden ist.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe der Ersatz gebührt.

Ansprüche des mit der Kundenzuführung betrauten Handelsvertreters bei Lösung

§ 25. (1) Hat der Geschäftsherr das Vertragsverhältnis mit dem Handelsvertreter, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden

Entwurf

1. er dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
2. zu erwarten ist, daß der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann, und
3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

(2) Der Ausgleichsanspruch besteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet und die in Abs. 1 genannten Voraussetzungen vorliegen.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, daß dem Unternehmer zurechenbare Umstände, auch wenn sie keinen wichtigen Grund nach § 22 darstellen, hiezu begründeten Anlaß gegeben haben oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften, einen wichtigen Grund nach § 22 darstellenden Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat oder
3. der Handelsvertreter gemäß einer aus Anlaß der Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffenen Vereinbarung mit dem Unternehmer, die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag hat, einem Dritten überbindet.

(4) Der Ausgleichsanspruch beträgt mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung höchstens eine Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre errechnet wird. Hat das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre gedauert, so ist der Durchschnitt der gesamten Vertragsdauer maßgeblich.

(5) Der Handelsvertreter verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, daß er seine Rechte geltend macht.

Geltende Fassung

beschäftigt war, gelöst, ohne daß der Handelsvertreter durch schuldbares Verhalten dem Geschäftsherrn begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder zur Kündigung des Vertragsverhältnisses gegeben hat, so gebührt dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung, wenn dem Geschäftsherrn oder dessen Rechtsnachfolger aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehen.

(2) Die angemessene Entschädigung darf die Höhe einer Jahresprovision nicht überschreiten. Die Jahresprovision ist aus dem Durchschnitt der letzten drei Jahre vor Beendigung des Vertragsverhältnisses zu errechnen; hat das Vertragsverhältnis weniger als drei Jahre gedauert, so ist der Durchschnittsverdienst während der tatsächlichen Vertragsdauer zugrunde zu legen.

(3) Nach dreijähriger Vertragsdauer verringert sich das in Abs. 2 vorgesehene Höchstmaß des Entschädigungsanspruches für jedes weitere Jahr um ein Zwölftel der Jahresprovision; hat das Vertragsverhältnis zwölf oder mehr Jahre gedauert, so beträgt die Entschädigung höchstens drei Zwölftel der Jahresprovision.

(4) Ein Anspruch auf Entschädigung ist bei sonstigem Ausschluß innerhalb von drei Jahren nach der Lösung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

Entwurf

Konkurrenzklausele

§ 25. Eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

Konkurs des Unternehmers

§ 26. (1) Durch die Eröffnung des Konkurses über das Vermögen des Unternehmers wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit so lange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Konkurseröffnung vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Vertrag eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Anwendbarkeit der Rechtsvorschriften

Zwingende Vorschriften

§ 27. (1) Die Bestimmungen der §§ 9 Abs. 2 und 3, 12 Abs. 1, 14, 15, 16 Abs. 1 und 2, 21 Abs. 1 und 3, 23, 24 und 26 Abs. 2 können im voraus durch Vertrag zum Nachteil des Handelsvertreters weder aufgehoben noch beschränkt werden.

(2) Die Bestimmungen der §§ 4, 5 und 6 können im voraus durch Vertrag weder zum Nachteil des Handelsvertreters noch zum Nachteil des Unternehmers aufgehoben oder beschränkt werden.

Geltende Fassung

Konkurrenzklausele

§ 26. Eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

Konkurs des Geschäftsherrn

§ 27. (1) Durch die Verhängung des Konkurses über das Vermögen des Geschäftsherrn wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzuge seine Tätigkeit ins solange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Konkurseröffnung vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Verträge eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Zwingende Vorschriften

§ 28. (1) Die Bestimmungen der §§ 10 Absatz 1, 14 Absatz 2, 15 Absatz 1 und 2, 16 Absatz 2, 19 Absatz 3, 24, 25 und 27 Absatz 2 können im voraus durch Vertrag zu ungunsten des Handelsvertreters weder aufgehoben noch beschränkt werden.

(2) Die Bestimmung des § 20 kann im voraus durch Vertrag weder zuungunsten des Geschäftsherrn noch zuungunsten des Handelsvertreters aufgehoben oder beschränkt werden.

Andere Geschäftsvertreter

§ 29. (1) Die Bestimmungen der §§ 2, 4, 5, 6, 11 bis 13, 17 und 18 finden auch auf Kaufleute und andere Personen Anwendung, die, ohne ständig damit betraut zu sein, für einen anderen Geschäfte vermitteln oder in dessen Namen und für dessen Rechnung abschließen, gleichviel, ob es sich um bewegliche oder unbewegliche Sachen, um Rechte oder Arbeiten, um Vermögensmassen oder Unternehmungen handelt.

(2) Über ihre Provisionen ist ohne Verzug abzurechnen, nachdem der unbedingte Anspruch auf die Provision erworben worden ist (§ 6 Absatz 2).

Verhältnis zu anderen Gesetzen

§ 28. (1) Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden keine Anwendung auf die Vermittlung und den Abschluß von Versicherungsgeschäften, auf die nach dem Angestelltengesetz, BGBl. Nr. 292/1921, in der jeweils geltenden Fassung, zu beurteilenden Rechtsverhältnisse zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Handelsmäkler im Sinn des § 93 HGB.

(2) Insoweit dieses Bundesgesetz nicht etwas anderes bestimmt, sind die Vorschriften des HGB und des ABGB in der jeweils geltenden Fassung auf die in diesem Bundesgesetz geregelten Vertragsverhältnisse anzuwenden.

Schluß- und Übergangsbestimmungen

Beginn der Wirksamkeit und Vollzugsvorschrift

§ 29. (1) Dieses Bundesgesetz tritt mit 1. Jänner 1993 in Kraft.

(2) Das Bundesgesetz vom 24. Juni 1921, BGBl. Nr. 348, über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz) in der Fassung der 4. EVHGB vom 24. Dezember 1938, dRGBl. I S 1999, des Bundesgesetzes vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153, und des Bundesgesetzes vom 15. Juni 1978, BGBl. Nr. 305, tritt mit Ausnahme der für andere Geschäftsvermittler geltenden Rechtsvorschriften im Sinn des § 29 mit Ablauf des 31. Dezember 1992 außer Kraft; es bleibt auf am 31. Dezember 1992 bestehende Vertragsverhältnisse bis 31. Dezember 1993 weiterhin anwendbar.

(3) Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes ist der Bundesminister für Justiz betraut.

Geltungsgebiet und Verhältnis zu anderen Gesetzen

§ 30. (1) Die Vorschriften dieses Gesetzes finden keine Anwendung auf die Vermittlung und Abschließung von Versicherungsgeschäften, auf die nach dem Angestelltengesetz vom 11. Mai 1921 (BGBl. Nr. 292) zu beurteilenden Rechtsverhältnisse zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Handelsmäkler im Sinne des § 93 des Handelsgesetzbuchs.

(2) Insoweit dieses Gesetz nicht etwas anderes bestimmt, finden die Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des allgemeinen bürgerlichen Rechtes auf die in diesem Gesetze geregelten Vertragsverhältnisse Anwendung.

Beginn der Wirksamkeit

§ 31. (1) Dieses Gesetz tritt mit dem ersten Tage des auf die Kundmachung folgenden dritten Kalendermonates in Wirksamkeit.

(2) Die Bestimmungen dieses Gesetzes finden auf die zur Zeit des Eintrittes seiner Wirksamkeit bestehenden Vertragsverhältnisse Anwendung.

Vollzugsvorschrift

§ 32. Mit dem Vollzuge dieses Gesetzes sind die Bundesminister für Justiz und für Handel und Gewerbe, Industrie und Bauten (nunmehr: für wirtschaftliche Angelegenheiten) betraut.