

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handelsagenten - Oberösterreich

Recht - FAQs für Handelsagenten

Antworten auf die wichtigsten Fragen

Vertriebsverträgen, Provisionen und Pension: Hier finden Sie Antworten.

Brauche ich einen schriftlichen Vertrag? Welches Recht gilt, wenn der Handelsagent einen italienischen/deutschen/schweizer Geschäftsherrn hat? Was bedeutet „Gerichtsstand“?

Ob ein schriftlicher Vertrag unbedingt ratsam ist, hängt davon ab, ob sich der zukünftige Geschäftsherr innerhalb der EU (bzw. in der Schweiz, Norwegen oder Island) oder außerhalb der EU befindet.

Im Verhältnis zu einem ital./deutschen/Schweizer Geschäftsherrn bedarf es nicht unbedingt eines schriftlichen Vertrags. Denn Vertragsentwürfe von Geschäftsherrn enthalten oftmals nur Regelungen, die zu Lasten des Agenten gehen (sollen), so auch das (Heimat-)Recht des Geschäftsherrn bzw. seinen Sitz als Gerichtsstand. Kann man dies vermeiden (und ist hinreichend klar, dass es sich um eine Handelsagententätigkeit handelt), gilt in diesen Fällen österreichisches Recht und ein österreichischer Gerichtsstand. Das heißt, dass dann beide Teile nur vor einem österr. Gericht klagen dürfen.

So gesehen ist es oft gar nicht ratsam, auf einen schriftlichen Vertrag zu bestehen. Eine probate Alternative ist es, in einem kurzen Schreiben den Status als Handelsagent, die Provisionshöhe, das Gebiet und allenfalls einen Gebietsschutz festzuhalten und vom Geschäftsherrn bestätigen zu lassen.

An einem schriftlichen Vertrag führt hingegen kein Weg vorbei, wenn sich der Geschäftsherr außerhalb der EU befindet. Darin sollte eine Schiedsklausel enthalten sein, ansonsten Gerichtsurteile außerhalb der EU oftmals gar nicht durchsetzbar sind.

Sind alle Vereinbarungen, Nebenabreden schriftlich zu dokumentieren?

Zum Vertrag siehe oben. Kommen im Laufe der Zusammenarbeit neue Vereinbarungen, Änderungen etc. dazu, sollte man diese schon zu Beweis Zwecken schriftlich (d.h. von beiden Teilen unterschrieben) festhalten. Bisweilen sind in Verträgen Schriftformvorbehalte enthalten; in diesem Fall müssen Ergänzungen schriftlich festgehalten werden, ansonsten man Gefahr läuft, dass der Zusatz als unverbindlich beurteilt wird.

Brauche ich bei Vertragsbeginn eine Liste mit bestehenden Kunden und Umsatz?

Abgesehen davon, dass dies die Tätigkeit des Agenten sicherlich erleichtert, kann anhand einer solchen Liste bei späterer Vertragsbeendigung und Ausgleichsberechnung einfacher und verlässlicher beurteilt werden, ob ein Kunde ein Alt- oder Neukunde ist bzw. ob ein Altkunde wesentlich gesteigert wurde. Da die diesbezügliche Beweislast beim Handelsagenten liegt, ist eine solche Liste dafür eine große Hilfe.

Was bedeutet Alleinvertretung für ein bestimmtes Gebiet? (Gebietsschutz/ Exklusivität)?

Der Ausdruck „Alleinvertretung“ kommt aus dem deutschen Recht und ist interpretationsbedürftig. Auch eine „Exklusivität“ oder „Kundenschutz“ sollte schriftlich definiert werden. Dabei sollte auch auf die Provisionsregelungen geachtet werden (oftmals stimmt deren Inhalt mit einer „Exklusivität“ nicht überein). Begriffe wie „Generalvertreter“ oder „Gebietsvertreter“ sind jedenfalls nicht ausreichend.

Nach derzeitiger Rechtsprechung ist lediglich aus einem vereinbarten „Gebietsschutz“ mit hinreichender Klarheit abzuleiten, dass eine alleinige Vertretung nach § 8 Abs. 4 HVertrG gemeint ist: der Agent hat dann Anspruch darauf, im Gebiet der einzige Agent zu sein und er ist auch für alle Direktgeschäfte (also auch ohne seine Einbindung) provisionsberechtigt.

Soll der Geschäftsherr zu gar keinen Direktgeschäften berechtigt sein, also alles zwingend über den Agenten laufen, müsste dies ausdrücklich vereinbart werden.

Der Handelsagent hat das Vertretungsgebiet bisher exklusiv betreut, es gibt aber keine Vereinbarung darüber. Nun möchte der Geschäftsherr selbst aktiv werden/einen weiteren Handelsagenten beauftragen.

In aller Regel reicht die Tatsache, dass der Handelsagent bisher der einzige Agent war, nicht aus, um einen Anspruch darauf abzuleiten. Nur falls der Agent in der Vergangenheit anlässlich eines konkreten Falls unter Hinweis auf sein (vermeintliches) Exklusivrecht durchgesetzt hat, dass der Geschäftsherr nicht direkt verkauft bzw. niemand anderen bestellt, wäre es denkbar, dass ein Gebietsschutz schlüssig zustande gekommen ist. Dies ist in der Praxis selten. Es bleibt also i.d.R. dabei: nur, weil der Agent – womöglich über Jahre – der einzige war, hat er kein Exklusivrecht.

Wie oft muss ich berichten?

Das hängt davon, wie oft sich etwas ereignet, das wert ist, berichtet zu werden. Nach dem Gesetz hat der Agent dem Geschäftsherrn alle erforderlichen Nachrichten zu geben. Was „erforderlich“ ist, kann nur im Einzelfall beurteilt werden. Näheres kann (in engen Grenzen) im Agenturvertrag festgelegt sein. Was nicht wirksam vereinbart werden kann, sind Tagesberichte (im Sinne von Reiseberichten, die mit umfassender Kontrolle einhergehen).

Wem gehört der Kunde?

Zum Kunden steht der Geschäftsherr in Geschäftsbeziehung, nicht der Handelsagent (auch wenn er den Kunden aufbaut und betreut); auch der Kundenstamm verbleibt bei Vertragsende dem Geschäftsherrn, sodass dafür ein Ausgleichsanspruch zustehen kann. Spricht der Handelsagent von „seinen“ Kunden, ist dies rechtlich an sich falsch; er meint aber damit freilich etwas anderes, nämlich seine Aufbauleistung bzw. Provisions- und Ausgleichsberechtigung.

Wie hoch ist die Provision?

Dies richtet sich – bis zur Grenze der Sittenwidrigkeit – nach der Vereinbarung. Ist zur Höhe nichts vereinbart, steht ein Anspruch auf ortsübliche Provision zu.

Was geschieht mit der Provision, wenn der Geschäftsherr nicht liefert, der Kunde nicht bezahlt?

Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist ein zustande gekommenes Geschäft. Hat der Geschäftsherr die Bestellung z.B. durch eine Auftragsbestätigung angenommen, entfällt der Provisionsanspruch nicht dadurch, dass er dann nicht liefert. Alles, was in seiner Sphäre liegt, berührt den Provisionsanspruch des Agenten nicht [zwingendes Recht].

Zahlt der Kunde nicht, entfällt die Provision erst dann, wenn trotz Klage und Exekutionsführung nichts zu holen ist sowie auch bei offenkundiger Vermögenslosigkeit bzw. Insolvenz (erhält der Geschäftsherr eine Quote, besteht aber diesbezüglich ein Provisionsanspruch ebenso bei Erhalt einer Zahlung aufgrund einer Ausfallsversicherung).

Wann/wie kann ich kündigen?

Der Handelsagent kann stets unter Einhaltung der gesetzlichen bzw. vertraglichen Kündigungsfristen bzw. -fristen kündigen. Nur wenn ein Verhalten des Geschäftsherrn vorliegt, das eine sofortige Beendigung – nach entsprechenden Abmahnungen und Fristsetzungen – rechtfertigt, kann mit sofortiger Wirkung beendet werden. Dies ist im Einzelfall zu beurteilen. Auch richten sich die Fristen nach dem anwendbaren Recht und können unterschiedlich sein; auch können im Vertrag längere Fristen vorgesehen sein. Zu beachten sind die Auswirkungen auf einen allfälligen Ausgleichsanspruch, da dieser bei unbegründeter Eigenkündigung entfällt (siehe nächste Frage).

Die Kündigung sollte schon aus Beweis Zwecken schriftlich erfolgen (Einschreiben mit Rückschein bzw. Zustellung mit DHL etc.). Eine bloße Email oder Fax reicht nicht (auch nicht, wenn Lese- oder Übermittlungsbestätigungen vorliegen).

Was versteht man unter dem Ausgleichsanspruch?

Der Ausgleichsanspruch ist eine Abgeltung für die weiteren Vorteile des Geschäftsherrn aus dem aufgebauten Kundenstock, während der Handelsagent nach dem Vertragsende keine weiteren Provisionen mehr verdienen kann. Voraussetzung sind neue (Stamm)Kunden, die der Agent akquiriert hat oder Altkunden, die schon länger nicht mehr gekauft hatten (reaktivierte) oder wesentlich erweitert wurden (Richtwert: 50-100%ige Umsatzsteigerung). Der Ausgleich besteht nicht, wenn der Handelsagent ohne begründeten Anlass, den der Geschäftsherr zu vertreten hat, und auch nicht wegen Alter / Krankheit berechtigt gekündigt hat. Ebenso wenig wenn der Geschäftsherr aus wichtigem, durch den Handelsagenten verschuldeten Grund gekündigt hat (z.B. bei Verstoß gegen das – durchaus strenge – Konkurrenzverbot).

Der Ausgleichsanspruch ist stets mit einer Jahresdurchschnittsvergütung limitiert, wobei alle Provisionen einzurechnen sind.

Der Ausgleich ist innerhalb eines Jahres nach dem Vertragsende beim Geschäftsherrn (aus Beweisgründen schriftlich, also durch Einschreiben mit Rückschein oder Zustellung mit DHL etc.) geltend zu machen – sonst verfällt er! Kürzere, vertragliche Verfalls- oder Verjährungsfristen sind möglich!

Wie verhalte ich mich, wenn der Geschäftsherr in meinem Gebiet verkauft (auch z.B. durch Online-Verkauf)?

Besteht keine besondere Abmachung, kann der Handelsagent dagegen nichts tun. Lediglich bei ausdrücklicher Vereinbarung im Vertrag kann er verlangen, dass der Geschäftsherr Direktgeschäfte unterlässt.

Kommt es über den Webshop zu Folgegeschäften mit den vom Handelsagenten akquirierten Kunden, steht ihm die Provision nach den allgemeinen Regelungen zu. Bisweilen steht die Provision aufgrund besonderer Vereinbarung auch für alle Direktgeschäfte zu, also für solche, die der Agent nicht akquiriert hat. Dies gilt dann auch für den Online-Verkauf.

Als Kontrollmittel dient der sog. Buchauszug, der durch persönliche Wahrnehmungen beim Kunden, Zeugen, Testkäufe etc. überprüft werden kann.

Kommt es zu Auswüchsen, die die Vertretung nachhaltig beeinträchtigen, kann ein begründeter Anlass für eine Eigenkündigung (Ausgleichsanspruch) vorliegen (im Einzelfall zu beurteilen); dasselbe gilt für Provisionsrückstände bzw. bei verweigertem Buchauszug.

Was bedeutet Scheinselbständigkeit?

Damit ist gemeint, dass er Agent nicht wie ein Selbstständiger behandelt wird. Dies ist der Fall, wenn Weisungen erteilt werden (z.B. durch vorgegebene Reiserouten), Berichte verlangt werden (insb. Reiseberichte, Tagesberichte, Eingabe in das Computersystem etc.), Fixum/Spesenersatz bezahlt wird und der Agent keine eigenen wesentlichen Betriebsmittel hat. Dazu können weitere Indikatoren kommen wie ein Arbeitsplatz im Büro des Geschäftsherrn, Visitenkarten, Verkaufsrichtlinien, Terminkontrolle durch Gebietsleiter, zur Verfügung gestelltes Kfz und Handy etc.

Die (sozialversicherungsrechtlichen) Rechtsfolgen treffen in erster Linie den Geschäftsherrn (Nachzahlung von Sozialabgaben). Dennoch kann dies – etwa betreffend Kfz-Abschreibung – auch den Agenten betreffen (dafür erhält er seinen GSVG-Beitrag zurück und muss diesen nicht an den Geschäftsherrn bezahlen). Ist der Agent tatsächlich (sozialversicherungsrechtlich) als Dienstnehmer zu beurteilen, kann dies vertragsrechtliche Rechtsfolgen nach sich ziehen (insb., weil einem Angestellten kein Ausgleichsanspruch zusteht).

Was geschieht bei Insolvenz und/oder Betriebseinstellung des vertretenen Unternehmens?

Ein Konkursverfahren führt „automatisch“ zur Auflösung des Agenturvertrags. Der Handelsagent muss bei Gefahr im Verzug aber kurzfristig weiterhin tätig sein, bis der Masseverwalter Verfügungen treffen kann. Für ein Sanierungsverfahren gilt dies nicht, da besteht der Vertrag grundsätzlich fort; die probate Vorgangsweise kann nur im Einzelfall festgelegt werden, eine hinreichende Abstimmung mit dem Insolvenzverwalter ist empfehlenswert (dies gilt besonders bei auswärtigen Insolvenzen, hier ist der Status oft unklar („vortläufige Insolvenz“)).

Die Forderungen (offene Provisionen, Schadenersatz, Ausgleichsanspruch) sind leider allesamt Insolvenzforderungen und unterliegen der Quote. Werden diese Ansprüche vom Insolvenzverwalter bestritten, zahlt sich eine gerichtliche Auseinandersetzung (eben wegen der Beschränkung auf die Quote) i.d.R. nicht aus.

Bei Betriebseinstellung muss man zunächst feststellen, wie sich der Vorgang darstellt (Liquidation, Unternehmensverkauf, Erwerb von Assets durch eine Auffanggesellschaft). Je nachdem empfehlen sich entsprechende Schritte des Handelsagenten (nachweisliche Geltendmachung von Ansprüchen, Abmahnung, Aufkündigung, Vertragsübernahme durch Nachfolgeunternehmen etc.).

Mein Geschäftsherr möchte einvernehmlich den Provisionsatz (das Vertretungsgebiet) ändern oder mir Kunden wegnehmen. Wenn ich dem schon zustimme, worauf muss ich bei der schriftlichen Vereinbarung aufpassen? (Stichwort: neuer Vertrag? Zusammenrechnung der Laufzeit für Kundenbeurteilung im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch?).

Eine einseitige Vertragsänderung ist grundsätzlich unzulässig (oftmals auch dann, wenn diese Möglichkeit im Agenturvertrag vorgesehen ist). Sollen zukünftig Kunden entfallen, sind diese durch einen Ausgleichsanspruch (sozusagen „zwischen durch“) abzugelten. Achtung: die 1-Jahres-Frist für die Geltendmachung gilt auch hier und wird ab dem jeweiligen Entfall der Kunden gerechnet!

Legt der Geschäftsherr einen neuen Vertrag vor (noch dazu „gültig ab“ [z.B. dem 1. 1. des neuen Jahres]), sollte unbedingt festgehalten werden, dass alle bisher akquirierten Kunden weiterhin als Neukunden gelten und dass die bisherige Laufzeit des Vertrags für die Kündigungsfrist zu berücksichtigen ist.

Der vorgelegte Vertragsentwurf enthält ein nachvertragliches Konkurrenzverbot. Wie geht der Handelsagent damit um?

Nach österreichischem Recht braucht ihn dies nicht zu stören; ein solches ist nach zwingendem Recht unwirksam. Nach anderen Rechtsordnungen (z.B. nach deutschem Recht) sind solche Verbote aber unter bestimmten Voraussetzungen wirksam.

Praxistipp: bereits im Zuge der Vertragsverhandlungen kann der Agent darauf hinweisen, dass (besondere) Konkurrenzverbote von den Sozialversicherungsträgern als Indiz für eine Dienstnehmertätigkeit angesehen werden; bisweilen verzichten Geschäftsherrn dann auf diese Regelung.

Im Vertragsentwurf steht, dass der Handelsagent alle notwendigen Maßnahmen zur Feststellung der Bonität des Kunden zu ergreifen hat. Was bedeutet das?

Das ist durchaus unklar, zumal dazu keine Rechtsprechung vorliegt. Sinnvoller Weise sollte dies nur so ausgelegt werden, dass der Agent im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren (Branchennews, Kreditauskünfte etc.) Erkundigungen einzuholen hat.

Um allzu weitreichende Verpflichtungen abzuwehren, sollte der Handelsagent bereits bei der Vertragsgestaltung darauf achten, dass er dem Geschäftsherrn mitteilt, „falls er Kenntnis von Zahlungsschwierigkeiten des Kunden hat“. Damit ist seine Verpflichtung auf Fälle von aktueller Kenntnis eingeschränkt.

Wie kann der Handelsagent überprüfen, ob die Abrechnung des Geschäftsherrn stimmt?

Der Handelsagent hat einen zwingenden Anspruch auf Buchauszug, der eine Gesamtübersicht über Auftrag-Lieferung-Rechnung-Zahlung-Gutschriften und Einbringungsmaßnahmen bieten muss.

Es liegt aber am Handelsagenten, den Buchauszug zu überprüfen. Dies kann nur durch Erkundigungen vor Ort beim Kunden, Zeugen, Testkäufe etc. erfolgen. Gibt es Hinweise auf Unregelmäßigkeiten, kann der Handelsagent Bucheinsicht (auch durch einen gerichtlichen Sachverständigen) verlangen. Dies wollen die Geschäftsherrn dann doch vermeiden.

Der Handelsagent kann mit ... in Pension gehen, möchte aber weiterarbeiten. Daher soll seine Frau formell die Vertretung übernehmen. Was bedeutet dies für den Ausgleichsanspruch? Wie kann er sich am besten absichern?

Hier ist höchste Vorsicht in vielerlei Hinsicht geboten. Virulent wird dies ohnehin nur bei vorzeitiger Alterspension, da der Handelsagent nach Erreichen des Regelpensionsalters ohnehin unbeschränkt dazuverdienen darf.

Bei vorzeitiger Alterspension steht ein Ausgleich aber nach österr. Recht nur dann zu, wenn die weitere Tätigkeit unzumutbar wird (z.B. aufgrund der Anzahl der Kundentermine). Eine hinreichende Vorbereitung einer probaten Argumentation ist hier unbedingt empfehlenswert. Achtung: nach bestimmten Rechtsordnungen (z.B. Deutschland, Italien) ist dieser Weg höchst problematisch bzw. ein Ausgleich gar ausgeschlossen!

Dazu kommt, dass ein „Vorschieben der Ehefrau“ zu sozialversicherungsrechtlichen Problemen führen könnte, wenn dies als Umgehung beurteilt würde.

Weiter ist zu beachten, dass die Ehefrau Vertragspartnerin würde, weil ja ein neuer Vertrag zustande kommt bzw. sie in den alten Vertrag „einsteigt“. Jedenfalls sollte festgehalten werden, dass alle bisher akquirierten Kunden weiterhin als Neukunden gelten und dass die bisherige Laufzeit des Vertrags für die Kündigungsfrist zu berücksichtigen ist.

Weiter kann es im Verhältnis zu einer Rechtsschutzversicherung (Achtung: Wartefrist 2 Jahre bei Eigenkündigung aus Altersgründen) zu Problemen kommen, wenn diese auf den Mann, aber nicht auf die Frau lautet.

Zuletzt kann es zu einer Trennung bzw. Scheidung kommen, die eine weitere Vertragsfortsetzung, aber auch die Geltendmachung von Ansprüchen (faktisch) erschwert oder gar unmöglich macht.

Insgesamt kann der Ratschlag nur lauten, sicherheitshalber bis zum Erreichen des Regelpensionsalters weiter zu arbeiten, sofern nicht sonstige Gründe vorliegen, die eine vorzeitige Beendigung rechtfertigen.

Der Vertragsentwurf enthält Vertragsstrafen bei bestimmten Vertragsverletzungen. Was heißt das?

Dies bedeutet, dass der Geschäftsherr bei bestimmten Verstößen (z.B. gegen das Konkurrenzverbot) einen bereits im Vertrag festgelegten Betrag an Schadenersatz verlangen kann, ohne einen konkreten Schaden nachweisen zu müssen. Bisweilen ist sogar vorgesehen, dass die Vertragsstrafe („Konventionalstrafe“) verschuldensunabhängig zustehen soll. Der Geschäftsherr kann zudem einen – nachzuweisenden – höheren Schaden geltend machen aber auch auf die Einhaltung des Vertrags bestehen. Solche Klauseln sollten also vermieden werden.

Im Vertragsentwurf ist ein Mindestumsatz vorgesehen, der jährlich um 10% steigt. Was bedeutet das für den Handelsagenten?

Hier ist höchste Vorsicht geboten. Die Wirksamkeit solcher Klauseln ist zwar durchaus fraglich (etwa nach deutschem Recht, teilweise auch nach italienischem Recht; zum österr. Recht fehlt noch Judikatur); dennoch besteht die Gefahr, dass ein Gericht sie als wirksam ansieht, wenn die Umsatzgrößen realistisch erscheinen. Wird die Klausel als grundsätzlich wirksam beurteilt, müsste sich der Agent freibeweisen, d.h. darlegen, dass er nicht schuld daran ist, dass die Ziele nicht erreicht wurden. Gelingt ihm dieser Beweis, wäre eine aus diesem Grund ausgesprochene fristlose Beendigung unzulässig (dem Agenten stünde dann Schadenersatz und ein allfälliger Ausgleich zu).

Praxistipp: der Agent sollte darauf hinweisen, dass Umsatzvorgaben von den Sozialversicherungsträgern als Indiz für eine Dienstnehmertätigkeit angesehen werden, evtl. wird dann auf diese Regelung verzichtet.

Wenn ein neuer Geschäftsführer beim Geschäftsherrn kommt oder sich der Eigentümer ändert: Bleiben die schon bestehenden Verträge mit den Handelsagenten unverändert aufrecht?

Ja, beides hat keine Auswirkungen auf abgeschlossene Verträge. Rechtsträger und Vertragspartner ist das Unternehmen (z.B. eine GmbH). Dasselbe gilt für die Eigentümerschaft, die nur das Innenverhältnis betrifft. Für die Verträge, die die Gesellschaft abgeschlossen hat, ist es irrelevant, wem die Gesellschaftsanteile gehören.

Was passiert, wenn der Prinzipal nach erfolgter Kündigung des Vertrages, aber vor Ablauf der Kündigungsfrist den Handelsagenten „freistellt“?

Eine „Freistellung“ ist nur zulässig, wenn diese Möglichkeit vertraglich vorgesehen ist. Der Geschäftsherr hat aber die durchschnittliche Provision für die Zeit der Freistellung weiter zu bezahlen (das sind nicht nur die Provisionen aus den im Zeitpunkt der Freistellung bereits erfolgten und erst danach ausgelieferten Aufträgen).

Die ersparten Kosten muss sich der Handelsagent mangels anderslautender Vereinbarung nicht anrechnen lassen, sehr wohl aber anderweitigen Verdienst, der durch die Freistellung erst ermöglicht wurde.

Ist eine Freistellung unzulässig, kann der Agent auf weitere Erfüllung beharren oder – nach entsprechender Abmahnung – den Vertrag fristlos kündigen. Bisweilen ist es ein probates Mittel, unter Berufung auf die Unzulässigkeit einer Freistellung weiter zu arbeiten. Dies fördert rasche Einigungen, vor allem dann, wenn der Geschäftsherr neue Vertriebskanäle aktivieren will oder bereits aktiviert hat.

Was passiert, wenn das vertretene Unternehmen an ein anderes Unternehmen verkauft wird bzw. es zu einer Übernahme durch ein Konkurrenzunternehmen kommt, welches im vertretenen Gebiet bereits einen eigenen Handelsagenten hat. Welche Regelung gilt dann?

Ein Eigentümerwechsel hat grundsätzlich keine Folgen, dies betrifft nur die interne Struktur des Geschäftsherrn. Kündigt er den Vertrag vor der Übernahme, ist er der „Ansprechpartner“ für einen solchen Anspruch; die weiter wirkenden Vorteile aus dem Kundenstock sind dann in aller Regel im Verkaufserlös zu sehen.

Unterbleibt dies und übernimmt ein Konkurrent das Unternehmen durch Gesamtrechtsnachfolge (z.B. durch gesellschaftsrechtliche Verschmelzung), liegt es an diesem (als neuem Vertragspartner des Handelsagenten) den Vertrag weiter zu führen oder zu kündigen. Bisweilen werden in der Praxis einvernehmliche Anpassungen durchgeführt. Soll der Handelsagent bestimmte Kunden nicht mehr betreuen bzw. kommt es zu einer Gebietsreduktion, kann (auch bei ansonsten weiterlaufendem Vertrag) ein Ausgleichsanspruch zustehen.

Im Fall einer Einzelrechtsnachfolge ist zu klären, ob der Vertrag vom Käufer übernommen wird oder ob ein neuer Vertrag abgeschlossen werden soll. In letzterem Fall ist ein Ausgleich gegen den „alten“ Geschäftsherrn zumindest nicht ausgeschlossen (rechtzeitig innerhalb der 1-Jahres-Frist nach der Beendigung geltend zu machen). Im Verhältnis zum neuen Geschäftsherrn sollten alle Kunden rasch und nachweisbar akquiriert werden, damit diese (bei späterer Beendigung) als Neukunden gelten können.

Musterkollektionen: Müssen diese bezahlt werden? Können diese nach der Saison verkauft werden? Müssen diese an den Prinzipal retourniert werden – wer übernimmt die Kosten dafür?

Zum österr. Recht (auch etwa zum deutschen) ist einhellige Auffassung, dass der Geschäftsherr dem Handelsagenten Musterkollektionen (bzw. sonstige Unterlagen, die der Handelsagent benötigt) unentgeltlich zur Verfügung zu stellen hat. Bei Beendigung hat der Geschäftsherr diese auf eigene Kosten beim Handelsagenten abzuholen. Anderes mag nach anderen Rechtsordnungen gelten, so scheint das italienische Recht hier sehr wohl eine Kostenersatzpflicht des Handelsagenten zu erlauben.

In der Praxis wird bisweilen vereinbart, dass der Handelsagent die Muster (mit einem Rabatt von z.B. 50%) kauft und dann nach der Saison ab verkaufen kann (zu beobachten vor allem in der Modebranche). Dies ist wohl eine probate Vorgangsweise, einseitig dazu verpflichtet werden darf der Handelsagent aber nicht.

Stand: 02.06.2019