

Handelsagenten - Steiermark

Fragen und Antworten zum Handelsagentenrecht

Vademecum - Praxishandbuch für Sales Agents

Rechtsfragen begleiten Handelsagenten mehr als andere Berufsgruppen vom Beginn ihrer beruflichen Tätigkeit an bis zu deren Beendigung. Oft genug stellt sich die Frage, wie denn nun ein Vertretungsvertrag formuliert werden soll, oder wie man den Anspruch auf Provisionszahlung durchsetzt.

Das Praxisbuch Handelsagentenrecht enthält zahlreiche Tipps und ermöglicht einen raschen, praxisorientierten Überblick über die wesentlichen Belange von Vertriebsverträgen. Es kann über die Landesgremien der Handelsagenten bezogen werden.

Die zweite Auflage wurde von Dr. Gustav Breiter aktualisiert und um ausgewählte Fachbeiträge der Vertrauensanwälte Mag.iur. Wolfgang Denkmaier, MMag. Dr. Roman Schobesberger, Dr. Erich Schwarz und Mag. Alexander Todor-Kostic, LL.M. ergänzt.



Das vorliegende Praxisbuch richtet sich vor allem an Handelsagenten, die eine erste Orientierungshilfe bei rechtlichen Fragen des Berufsalltags suchen. Es ist aber auch für andere Vertriebsbranchen (Versicherungsagenten, Franchisenehmer, Tankstellenbetreiber etc.) interessant.

Von den Autoren werden die wesentlichen Fragen, die sich im Zuge von Handelsagentenverträgen stellen, abgedeckt. Der Aufbau im Frage-Antwort-Stil soll leichtes Lesen ebenso wie rasches Nachschlagen ermöglichen.

Es werden auch Fallkonstellationen aus der Praxis behandelt, insbesondere Exklusivität, Provision, Buchauszüge, Umsatzvorgaben, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch.

Stand: 08.03.2023