



Die Handelsagenten
STEIERMARK

Landesgremium der Handelsagenten Steiermark

HANDEL

**Wir sind für Sie da.
0316/601-574**



BRANCHE

wko.at/stmk/311 | 311@wkstmk.at



KommR Christoph Fürntratt
Gremialobmann



Mag. Johannes Klemm
Gremialgeschäftsführer

Sehr geehrte Unternehmerin,
sehr geehrter Unternehmer,

mit der richtigen Unterstützung und kompetenten Partner:innen fällt alles leichter!

Aus diesem Grund gibt es uns: das steirische Landesgremium der Handelsagenten.

Hinsichtlich des Berufs des/der Handelsagent:in sind wir der logische Kontakt innerhalb der Wirtschaftskammer und nutzen bei Bedarf in Ihrem Interesse das umfassende Know-how der WKO-Fachexpert:innen bzw. stellen für Sie die richtigen Verbindungen her.

Wir bieten Ihnen umfangreiche Serviceleistungen an, die wir Ihnen nachstehend vorstellen. Es ist empfehlenswert, sich hinsichtlich aller branchenspezifischen Herausforderungen, die Ihnen als Unternehmer:in begegnen können, der Informationsquelle wko.at/stmk/311 zu bedienen.

In schwierigen beruflichen Situationen brauchen Sie vielleicht einmal das persönliche Gespräch.

Als Obmann und Geschäftsführer unseres Gremiums werden wir Ihnen immer mit Rat und Tat zur Seite stehen. Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 0316/601-574 oder per E-Mail an 311@wkstmk.at.

Freundliche Grüße

KommR Christoph Fürntratt
Gremialobmann

Mag. Johannes Klemm
Gremialgeschäftsführer

Meine Branche

**Landesgremium der Handelsagenten
Steiermark**

Gremialobmann
KommR Christoph Fürntratt

Gremialobmann-Stv.
Sophie Christa Eibinger
Gerald Schattenberg

Gremialgeschäftsführer
Mag. Johannes Klemm

Ausschussmitglieder
Die aktuellen Mitglieder Ihres
Ausschusses finden Sie unter
wko.at/stmk/311.

Meine Branche

**Landesgremium der Handelsagenten
Steiermark**

Körblergasse 111 – 113
8010 Graz
T 0316/601-574
F 0316/601-1212
E 311@wkstmk.at
W wko.at/stmk/311

3

WKO 
STEIERMARK



Mehr
für Sie

Ausschuss- mitglieder

4



KommR Christoph Fürntratt
Gremialobmann
Graz



Gerald Schattenberg
Gremialobmann-Stv.
Graz

Schwerpunkt:
Weiterbildung für Handels-
agent:innen und Zusammenar-
beit mit Blaulicht-Organisationen



Sophie Christa Eibinger
Gremialobmann-Stv.
Kleinsöding

Schwerpunkt:
Handelsagenten-Neugrün-
der:innen/Jungunterneh-
mer:innen/NEWCOMER



Hon. Kons. KommR
Manfred Franz Kainz
Ausschussmitglied
Georgsberg



Thomas Kainz
Ausschussmitglied
Pöllau bei Hartberg



Robert Kröll
Ausschussmitglied
Krieglach



DI Eugen Ramon Neuber
Ausschussmitglied
Graz



Erich Trummer
Ausschussmitglied
Graz



Thomas Kurt Weberhofer
Ausschussmitglied
St. Marein im Mürztal



Christoph Wolfgang Zandl
Ausschussmitglied
Gröbming



Stefan Zisser
Ausschussmitglied
Fohnsdorf

Ausschuss- mitglieder



6

Kontakt

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at

W wko.at/stmk/311

**Unser Gremium ist Ihr erster
Ansprechpartner und steht
Ihnen immer gerne mit Rat
und Tat zur Seite.**

Unser Angebot

Neben den allgemeinen Serviceleistungen der Wirtschaftskammer haben wir für Sie als Handelsagent:innen zusätzliche Angebote.

Rechtsberatung

Im Laufe Ihrer unternehmerischen Tätigkeit können Fragen auftreten, bei deren Lösung wir tatkräftig mithelfen werden. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Kontaktieren Sie uns insbesondere bei branchenspezifischen Fragestellungen und Themen. Wir beraten Sie gerne.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at

Handelsagentennewsletter

Mit unserem Newsletter informieren wir laufend aktuell über Gesetzesänderungen oder Handelsagent:innen betreffende Entwicklungen sowie Seminare.

Sie bekommen unseren Newsletter noch nicht? Dann rufen Sie uns oder schreiben Sie uns.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at

Branchentagung der steirischen Handelsagent:innen

Ein Fixpunkt im Kalender ist die jährlich stattfindende Branchentagung, bei der wir über Branchenentwicklungen und Projekte berichten. Im Fokus steht aber auch jährlich ein hochkarätiger Keynotespeaker.

Haben Sie dazu Fragen? Melden Sie sich bei uns.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at

Aus- und Weiterbildung

In vielen Veranstaltungen stehen Fortbildung sowie Networking im Fokus. In vertriebsspezifischen Seminaren behandeln Expert:innen die aktuellsten Themen für Handelsagent:innen – nützen Sie die Chance und holen Sie sich einen Startvorteil.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at

Ihr Bundes- gremium

Das Bundesgremium der Handelsagenten mit seinen rund 13.000 Mitgliedsbetrieben vertritt die Interessen der Handelsagent:innen und Handelsagenturen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Handelsagent:innen beschäftigen sich mit der Warenvermittlung zwischen gewerblichen Unternehmen.

Das Gremium setzt sich für bessere Rahmenbedingungen ein, ist Ansprechpartner bei branchenspezifischen Angelegenheiten und bietet seinen Mitgliedern laufend Informationen und Kontakte zu möglichen Geschäftspartner:innen an.

Das Branchenmagazin „CONTACT:“ und der Bundesnewsletter „Handelsagenten online“ informieren Sie regelmäßig über Branchenthemen.

In diesen Bereichen setzt sich das Bundesgremium derzeit besonders ein:

- Steuer: Vorsteuerabzug für Kfz, Erhöhung der Angemessenheitsgrenze (= Luxustangente), gerechtere Besteuerung des Ausgleichsanspruchs
- Recht: Klagslegitimation in Österreich bei Ausgleichsstreitigkeiten mit ausländischen Unternehmen
- Berufsimage, Gemeinschaftswerbung und Öffentlichkeitsarbeit
- Informationsveranstaltungen mit potenziellen in- und ausländischen Auftraggeber:innen, vor allem in den Nachbarländern
- Marktbeobachtung (Branchenerhebungen und Strukturanalysen)
- Serviceleistungen, wie z.B. BP-Tankkarte oder maßgeschneiderte Versicherungslösungen
- Gesetzesbegutachtungen: Soweit Gesetzesvorhaben die Interessen der Handelsagent:innen berühren, vertritt das Gremium im Zuge des Begutachtungsrechts nachdrücklich den Standpunkt der Mitglieder in ihrer Gesamtheit.

Bundesgremium der Handelsagenten

Wiedner Hauptstraße 57
1040 Wien

T 05 90 90 0-3375

E handelsagenten@wko.at



KommR Robert M. Hieger
Bundesobmann



Mag. Christian Rebernick
Bundesgeschäftsführer

International

IUCAB

Die IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) ist die weltweit größte Dachorganisation von Handelsagentenverbänden und besteht aus 21 Mitgliedsverbänden aus Europa, Nord- und Südamerika, Russland sowie Afrika.

Der Dachverband wurde 1953 gegründet und vertritt die Interessen von rund 600.000 Handelsagenturen, die sich mit der Warenvermittlung zwischen gewerblichen Unternehmen beschäftigen.

Die IUCAB ist die weltweite Stimme für die Handelsagent:innen und eine der führenden Organisationen zur Förderung einer nachhaltigen Entwicklung von Beziehungen zwischen Handelsagent:innen und Herstellern oder Zulieferern.

Österreich ist seit den 1970ern Mitglied der IUCAB und nimmt seit jeher eine führende Stellung ein. Bundesobmann-Stellvertreter KomMR Axel Sturmberger ist gleichzeitig Vizepräsident der IUCAB.

Eine besondere Rolle spielt Österreich seit dem Jahr 2016 – das Generalsekretariat der IUCAB wurde nach Wien verlegt und wird vom Bundesgeschäftsführer Mag. Christian Rebernick geleitet.



Organisation

Die IUCAB besteht aus einem Präsidium, den Delegierten der Mitgliedsländer, einer Arbeitsgruppe Recht, einer Arbeitsgruppe Geschäftsführer der Mitgliedsverbände sowie aus mehreren Expert:innengruppen.

Ziel

Ziel der IUCAB ist es, die Freiheit und die Entwicklung des internationalen Handels aufrechtzuerhalten, die gemeinsamen Interessen der Handelsagent:innen in allen Ländern zu schützen und zu fördern sowie die Stellung der Handelsagent:innen als selbständige Unternehmer:innen zu stärken. Die IUCAB nimmt auch an den Aktivitäten anderer internationaler Organisationen teil. Zusammen mit den nationalen Verbänden und Vereinigungen unternimmt die IUCAB Tätigkeiten, die diesem Zweck dienen.

W www.iucab.com



Online-Vertriebs- plattform

Das Bundesgremium der Handelsagenten hat gemeinsam mit anderen Handelsagentenverbänden und dem internationalen Dachverband IUCAB die internationale Vertriebsplattform www.iucab.com/b2b-platform aufgebaut. Die österreichische Plattform finden Sie unter www.commercialagents.at.

Was bringt Ihnen Ihr kostenloser Eintrag auf www.commercialagents.at?

Mit Ihrem kostenlosen Eintrag erhalten Sie eine Vielzahl von Vertretungsangeboten von Herstellern aus dem In- und Ausland, die eine Handelsagentin bzw. einen Handelsagenten für den Vertrieb ihrer Produkte suchen. Die zwischenzeitlich immer weiter ausgebauten Internationalität der Plattform sorgt dafür, dass Sie mit Ihrer Handelsagentur weltweit gefunden werden.

Neben Ihren Firmendaten können Sie Ihren Eintrag nach Sortimenten und Produkten, Kund:innen- und Abnehmer:innenkreisen und Vertriebsgebieten qualifizieren.

Benachrichtigung über neue Vertretungsangebote

Als registriertes Mitglied erhalten Sie alle Angebote Ihrer Branche bereits fünf Tage vor Veröffentlichung

auf der Plattform durch einen Push-Mail-Service. Und bedenken Sie dabei, auch wenn Sie derzeit keine neuen Vertretungen suchen, dass es für Sie äußerst interessant sein kann, welche Unternehmen in Ihren Branchen nach einem neuen bzw. verstärkten Vertrieb in Österreich suchen!

Mehr Sichtbarkeit im Internet

Mit einem öffentlichen Profil auf www.commercialagents.at können Handelsagent:innen nicht nur ihre Produkte und Leistungen präsentieren, sondern auch News- und Angebots-Posts veröffentlichen. Sie erreichen Top-Rankings bei Suchmaschinen und werden so besser im Internet gefunden und im Einkaufsprozess wesentlich früher sichtbar.

Bei weitergehenden Fragen hilft Ihnen gerne auch unser Partner INCREON weiter.

Nutzen Sie die Möglichkeit, neue Geschäftspartner:innen zu finden, und registrieren Sie sich noch heute.

E service@commercialagents.international
W www.commercialagents.at

IUCAB B2B platform Austria
commercialagents.at

Finden Sie Ihren Handelsagenten
oder Handelsvertreter in Österreich

IUCAB B2B platform Austria ist die Plattform für die Suche nach Handelsagenten und Handelsvertretern in Österreich. IUCAB B2B platform Austria ist Teil eines internationalen B2B Netzwerks von Handelsagenten und Handelsvertreter-Plattformen. Hier finden Sie Handelsagenten und Handelsvertreter in Österreich und international.

Jetzt Angebot schalten!

Handelsagenten und Handelsvertreter in Österreich suchen und finden

IUCAB B2B platform Austria ist die Plattform für Handelsagenten und Handelsvertreter in Österreich.

Unternehmen der Hersteller finden hier Handelsagenten und Handelsvertreter in Österreich. Suchen Sie nach Branchen und Abnehmerkreisen. Registrieren Sie sich kostenlos. Push-Service werden Handelsagenten und Handelsvertreter direkt über neue Vertretungsangebote informiert.

IUCAB B2B platform Austria in Zahlen:
Mehr als 1500 Handelsagenten und Handelsvertreter in Österreich und mehr als 10000 aktiv. Rund 200000 Suchanfragen pro Monat. Rund 100 Anfragen monatlich.
Zu den Vertretungsangeboten

Information und Networking

Magazin „CONTACT:“

Das Branchen-Magazin „CONTACT:“ erreicht lückenlos alle österreichischen Handelsagent:innen und branchennahe Geschäftspartner:innen (10.000 Auflage).

Maßgeschneiderte Informationen, Vertretungsangebote und Veranstaltungen sowie branchennahe Entscheidungsträger:innen im In- und Ausland finden Sie übersichtlich dargestellt.

Als Mitglied erhalten Sie das Magazin 3x pro Jahr kostenlos zugestellt.

Sie erhalten unser Magazin noch nicht? Dann melden Sie sich bei uns.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at



NEWSLETTER „CONTACT:PLUS“

Der Branchennewsletter kommt ergänzend zum Branchenmagazin „CONTACT:“ heraus. Aktuelle Kurznachrichten informieren Sie 1x im Monat.

Der Newsletter wird Ihnen noch nicht zugesandt? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

E handelsagenten@wko.at



Information und Networking

12

Networking und B2B-Meetings

Dass miteinander zu reden meist zu guten Ergebnissen führt, weiß jeder. Oft fehlt aber die Gelegenheit, einander überhaupt zu begegnen. Daher stellt das Bundesgremium der Handelsagenten Unternehmen in regelmäßigen Veranstaltungen den Vertriebsweg über den österreichischen Handelsagenten vor. Gemeinsam mit in- und ausländischen Institutionen – wie beispielsweise diversen Botschaften oder Fachmessen – wird Unternehmen dieser Vertriebsweg präsentiert. Bei diesen Fachveranstaltungen haben Sie als Handelsagent:in die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen bzw. zu vertiefen und neue Geschäfte an Land zu ziehen. Vorrangiges Ziel dieser Netzwerk-Veranstaltungen ist es, eine Gelegenheit zum Kennenlernen und zum Erfahrungsaustausch anzubieten. Die bisherigen Veranstaltungen brachten für alle Beteiligten beachtliche Erfolge.

Über künftige Events werden Sie zeitgerecht informiert.

8 Tipps für neue Businesskontakte

- Seien Sie sich im Klaren darüber, was Sie wirklich wollen. Welche Kontakte suchen Sie?
- Beherrschen Sie den Elevator Pitch. Bringen Sie Ihre Geschäftsidee auf den Punkt.
- Erweitern Sie Ihre Komfortzone. Neue Bekanntschaften sind neue Kontakte, haben Sie den Mut und gehen Sie auf neue Leute zu.
- Nicht nur nehmen, sondern auch geben. Interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber, Smalltalk ist erlaubt und auch erwünscht.
- Sie bestimmen, wie Sie wirken. Ihre Einstellung und Haltung entscheidet, wie Sie Ihr Gegenüber wahrnimmt.
- Unser Gefühl trifft die Entscheidung. Bauen Sie eine Beziehungsebene auf, die Sachebene ist zu wenig.
- Seien Sie kreativ. Je kreativer Sie sich und Ihre Geschäftsidee präsentieren, umso leichter erinnert sich das Gegenüber an Sie.
- Visitenkarten nicht vergessen. Aber Achtung, seien Sie kein Visitenkartenjäger – Ihr Eindruck zählt.



Service

Parktafel

Durch die Verankerung des Handelsagenten-Berufsstandes in der 19. Straßenverkehrsordnungs-Novelle auf Betreiben Ihrer Interessenvertretung gewinnt die Handelsagenten-Parktafel immer mehr an Bedeutung.

Bei Interesse fordern Sie bitte Ihre persönliche Parktafel unter Bekanntgabe Ihres Firmen-PKW-Kennzeichens (Kopie der Zulassungsscheine bei mehreren Firmen-PKW erforderlich) im Gremium an. Die Parktafel ist auf das jeweilige Kfz ausgestellt, nicht übertragbar und auf zwei Jahre befristet.

Bitte beachten Sie: Wir müssen darauf hinweisen, dass Handelsagent:innen, die diese Parktafel verwenden, auf den „goodwill“ der zuständigen Überwachungsorgane angewiesen sind. Es gibt allerdings auch Ausnahmebestimmungen (erkennbar an Zusatztafeln), die explizit den Handelsagent:innen die Ladetätigkeit in den gekennzeichneten Fußgängerzonen erlauben (z.B. in Linz und Wien). Während der Ladetätigkeit ist allerdings ein Kurzparkschein zu lösen.

Fordern Sie Ihre persönliche Parktafel bei uns an.

T 0316/601-574

E 311@wkstmk.at



BP Tankkarte für Handelsagenten

Mit der BP Tankkarte profitieren Handelsagent:innen von exklusiven Sonderkonditionen. Genießen Sie Kostenvorteile in Österreich (BP, OMV, Agip/Eni) und in allen Nachbarländern (BP, Aral, OMV, Agip/Eni). Zusätzlich tanken Sie bei Turmöl-Tankstellen zum Diskontpreis.

Melden Sie sich unter nachfolgendem Link an:

W www.bpplus.at/handelsagenten

Private Gesundheitsvorsorge

Egal, ob Krankheit, Unfall oder Geburt – ein Krankenhausaufenthalt oder eine ambulante Behandlung kann uns alle treffen. Um in Zeiten von Covid-19 und der Zweiklassenmedizin schnell und kompetent behandelt zu werden, ist eine private Gesundheitsvorsorge unverzichtbar.

Das Produkt verhilft ab sofort allen Handelsagent:innen samt Familie zur privaten Gesundheitsvorsorge mit Großkundenrabatten und Sonderleistungen.

Details finden Sie unter:

W www.handelsagenten-versicherungen.at



Service

Image

Als Vertriebsprofi vermittelt die Handelsagentin bzw. der Handelsagent den Verkauf von Waren bzw. schließt Geschäfte im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers ab. Handelsagent:innen arbeiten erfolgreich in fast allen Branchen. Was kann ein Handelsagent bzw. eine Handelsagentin für Auftraggeber konkret leisten? Wie bereitet er/sie neue Vertriebswege auf? Welche Kosten fallen an?

Der Inhalt der gesamten Informationsbroschüre steht Ihnen auf Deutsch, Englisch und Tschechisch auf unserer Website zum Download zur Verfügung.

W www.handelsagenten.at

Imagefilm

Der Clip „Outsourcing Vertrieb“ erklärt in zwei Minuten kurz und bündig das Wesen des Handelsagenten, seine Aufgaben und seine Vorteile gegenüber angestellten Vertriebsmitarbeiter:innen.

Präsentiert wird das Kurzvideo auf unserer Website sowie auf wko.tv und Youtube.

W www.handelsagenten.at

W www.wko.tv

W www.youtube.com/wkotv

14



Ausbildung

Lehrgang für Handelsagenten – International anerkannte Ausbildung für den Vertrieb

Handelsagent:innen beschäftigen sich mit der Warenvermittlung zwischen gewerblichen Unternehmen (B2B). Sie sind wichtige Umsatzbringer für Unternehmen und unverzichtbar für den Vertrieb. Dafür brauchen sie rechtliche und wirtschaftliche Fachkenntnisse.

Die Ausbildung für Handelsagent:innen erfolgt berufs begleitend und deckt in drei Modulen den Wissensbedarf für die Praxis ab – von Praktiker:innen entwickelt und laufend aktualisiert.

Informationen finden Sie auf der WIFI Website.

W www.wifi.at/handelsagent

WIFI Österreich

Der Lehrgang wurde vom Bundesgremium der Handelsagenten konzipiert und entspricht den Vorgaben des internationalen Dachverbandes der Handelsagent:innen IUCAB.

- Modul 1: Rechtliche Rahmenbedingungen für Handelsagenten
- Modul 2: Steuerliche Regelungen und Praxistipps
- Modul 3: Kommunikation und Verkauf in der Praxis

Die Ausbildung ist für Anfänger:innen ein wertvoller Einstieg – und für erfahrene Handelsagent:innen ein nützliches Update. Denn die Teilnehmer:innen erwerben sich fundiertes Fachwissen, aber auch persönliche Fähigkeiten für den Berufsalltag.

15

WKO Die Handelsagenten

WIFI WKO

**WIFI-Lehrgang
für Handelsagenten**
Fit für den Vertrieb

www.wifi.at

WIFI Österreich



Fachbuch

16

Erfolgreich als Handelsagentin mit Fokus Österreich

Lernen Sie in diesem Buch, wie Sie als Handelsagent:in rentabel arbeiten können.

In diesem Buch erfahren Handelsagent:innen in Österreich, wie sie durch die Erschließung neuer Marktfelder und gezieltes Networking die Profitabilität ihrer Tätigkeit sichern und steigern können.

Die Autoren zeigen, wie es gelingt, die Bedürfnisse der vertretenen Unternehmen besser zu befriedigen und dadurch den eigenen Umsatz sowie den der Geschäftspartner signifikant zu steigern.

Nutzen Sie das Buch als Nachschlagewerk für die Praxis

Neben einer strukturierten Herangehensweise bietet dieser Leitfaden handfestes Know-how sowie konkrete Tipps zum Umgang mit Unternehmen und Behörden.

Handelsagent:innen finden hier Antworten auf die wichtigsten Fragen:

- Wie wähle ich die richtige Vertretung und geeignete Mitarbeiter:innen aus?
- Wie kalkuliere ich die Provision?
- Was muss ich über Kennzahlen und Marketing wissen?
- Wie rüste ich mein Wissen über Steuern auf und wie finde ich die richtigen Ansprechpartner:innen in meiner Branchenvertretung?

Zahlreiche Musterberechnungen, anschauliche Beispiele sowie FAQs erleichtern die praktische Umsetzung. Ein unentbehrlicher Ratgeber für Handelsagent:innen, die in Österreich tätig sind, aber auch internationale Märkte bearbeiten.

Handelsagent:innen können in ihrem Landesgremium das Buch kostenlos bestellen (solange der Vorrat reicht).



Recht

Als NeugründerIn ist es für Sie besonders wichtig, über die rechtliche Dimension Ihres Berufes Bescheid zu wissen. Das entsprechend einer EG-Richtlinie umgesetzte österreichische Handelsagentenrecht enthält spezielle Vorschriften für Handelsagent:innen und regelt Rechte und Pflichten.

Einige Bestimmungen – wie z.B. der Ausgleichsanspruch oder die Kündigungsfristen – sind zwingend ausgestaltet. Eine vertragliche Abänderung zu Ihren Lasten ist daher nicht möglich.

Sofern die gesetzlichen Voraussetzungen vorliegen, gebührt der Handelsagentin bzw. dem Handelsagenten nach Vertragsbeendigung der Ausgleichsanspruch. Es handelt sich hierbei um die Vergütung jener Wertsteigerung, die der Unternehmerin bzw. dem Unternehmer (Vertragspartner) dadurch entstanden ist, dass die Handelsagentin bzw. der Handelsagent ihm neue Kund:innen zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsbeziehungen erweitert hat.

Das Praxishandbuch soll eine erste Orientierungshilfe bei all den rechtlichen Fragen sein.



Rechtsschutz

Zur Absicherung Ihrer Ansprüche (z.B. ausstehende Provisionszahlungen oder Geltendmachung Ausgleichsanspruch) empfiehlt sich der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung.

Die Rechtsschutzversicherung für Handelsagent:innen wurde entsprechend den Bedürfnissen des Berufsstandes entwickelt. Durch einen Rahmenvertrag mit der Zürich Versicherungs-AG können nun alle Handelsagent:innen von diesem umfassenden Leistungspaket mit günstigen Versicherungsprämien profitieren. Darüber hinaus beinhaltet die Versicherung die Deckung von Ausgleichsansprüchen. Details finden Sie unter:

W www.handelsagenten-versicherungen.at

Mustervertrag

Das österreichische Recht sieht für Handelsagent:innenverträge keine Formerfordernisse vor. Für die Gültigkeit des Vertrages ist die Schriftform daher nicht vorgeschrieben, aus Beweisgründen aber zu empfehlen.

Unseren Mustervertrag, der Ihnen als Grundlage für Ihre Vertragsgestaltung dienen kann, finden Sie auf unserer Website in fünf Sprachen.



Recht

18

Handelsvertretergesetz (Auszug)

Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbstständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz 1993 - HVertrG 1993)

▪ Begriff und Tätigkeit des 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.

(3) Anstelle des Begriffs „selbständiger Handelsvertreter“ kann auch der Begriff „Handelsagent“ verwendet werden.

▪ 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.

▪ 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 Unternehmers 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 Geschäftsumfangs 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.

▪ 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 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 alleiniger Vertreter 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 müsste, 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.

▪ **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.

Recht

▪ 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.

▪ 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 Tötlichkeiten 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 Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen lässt, oder

c) den Betrieb des Geschäftszweigs aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

▪ **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

Recht

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.



FAQ – Recht

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 italienischen/deutschen/Schweizer Geschäftsherrn bedarf es nicht unbedingt eines schriftlichen Vertrags. Denn Vertragsentwürfe von Geschäftsherrn enthalten oftmals nur Regelungen, die zu Lasten des/der AgentIn 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 HandelsagentIn, 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, Änderun-

gen etc. dazu, sollte man diese schon zu Beweis- zwecken schriftlich (d.h. von beiden Teilen unter- schrieben) festhalten. Bisweilen sind in Verträgen Schriftformvorbehalte enthalten; in diesem Fall müssen Ergänzungen schriftlich festgehalten wer- den, ansonsten läuft man Gefahr, 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 Neu- kunde 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 ein „Kundenschutz“ sollten 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 hinreichen- der Klarheit abzuleiten, dass eine alleinige Vertre- tung 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 Direktgeschäf- te (also auch ohne seine Einbindung) provisionsbe- rechtigt.

Soll der Geschäftsherr zu gar keinen Direktgeschäf- ten 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 Han- delsagent 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 (vermeint- liches) Exklusivrecht durchgesetzt hat, dass der Geschäftsherr nicht direkt verkauft bzw. niemand anderen bestellt, wäre es denkbar, dass ein Ge- bietsschutz schlüssig zustandegekommen 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 Geschäfts- beziehung, nicht der Handelsagent (auch wenn er den Kunden aufbaut und betreut); auch der Kundenstamm verbleibt bei Vertragsende dem Geschäftsherrn, sodass dafür ein Ausgleichsan-

Recht

24

spruch 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 zustandekommenes 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 Beweiswzwecken schriftlich erfolgen (Einschreiben mit Rückschein bzw. Zustellung mit DHL etc). Eine bloße E-Mail oder ein Fax reichen 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-prozentige 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 verschuldetem 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 Beweis-

gründen 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 sogenannte 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 der Agent nicht wie ein Selbständiger behandelt wird. Dies ist der Fall, wenn Weisungen erteilt werden (z.B. durch vor-

gegebene Reiserouten), Berichte verlangt werden (insbesondere 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 (insbesondere, 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, hier 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 [„vorläufige Insolvenz“]).

Die Forderungen (offene Provisionen, Schadenersatz, Ausgleichsanspruch) sind leider allesamt Insolvenzforderungen und unterliegen der Quote. Werden diese Ansprüche vom Insolvenzverwalter

Recht

26

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 Provisionssatz (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 Ein-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 Dienstnehmer-tätigkeit 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. Sinnvollerweise 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 Geschäftsherren dann doch vermeiden.

Der Handelsagent kann mit ... in Pension gehen, möchte aber weiterarbeiten. Daher soll sein Ehepartner 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 österreichischem 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 des Ehepartners“ zu sozialversicherungsrechtlichen Problemen führen könnte, wenn dies als Umgehung beurteilt

würde. Weiter ist zu beachten, dass der Ehepartner VertragspartnerIn würde, weil ja ein neuer Vertrag zustande kommt bzw. sie/er 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: Wartezeit zwei Jahre bei Eigenkündigung aus Altersgründen) zu Problemen kommen, wenn diese auf den einen, aber nicht auf den anderen Ehepartner 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 weiterzuarbeiten, sofern nicht sonstige Gründe vorliegen, die eine vorzeitige Beendigung rechtfertigen.

Der Vertragsentwurf enthält Vertragsstrafen für 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.

Recht

28

Im Vertragsentwurf ist ein Mindestumsatz vorgesehen, der jährlich um zehn Prozent 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 österreichischen 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, eventuell 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 weiterzuarbeiten. 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 weiterzuführen 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 Ein-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 österreichischen 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 abverkaufen kann (zu beobachten vor allem in der Modebranche). Dies ist wohl eine probate Vorgangsweise, einseitig dazu verpflichtet werden darf der Handelsagent aber nicht.

Steuern und Kennzahlen

Pauschalierung

Betriebsausgaben- und Vorsteuerpauschalierung für Handelsagent:innen

Handelsagent:innen haben seit dem Kalenderjahr 2000 die Möglichkeit, bestimmte Betriebsausgaben und Vorsteuern pauschal zu ermitteln. Die Pauschalierung bietet vor allem den Vorteil, dass umfangreiche Aufzeichnungen – z.B. in Bezug auf die Reisetätigkeit – entfallen können. Die pauschalen Betriebsausgaben betragen zwölf Prozent des Provisionsumsatzes, höchstens jedoch 5.825,- Euro jährlich.

Vorsteuerabzugsberechtigte PKW

Auf der Website des Bundesministeriums für Finanzen werden die Fahrzeugtypen angeführt, die vom BMF als vorsteuerabzugsberechtigte Kleinlastkraftwagen, Kastenwagen, Pritschenwagen und Kleinbusse bzw. Klein-Autobusse gemäß der Verordnung BGBl. Nr. 273/1996 und der Verordnung BGBl. II Nr.193/2002 eingestuft wurden.

Eine Liste der vorsteuerabzugsberechtigten Fahrzeuge finden Sie hier:



Umsatzsteuer bei Vermittlungsleistungen

Mit dem Umsatzsteuerpaket 2010 wurden auch die Vermittlungsleistungen im B2B-Bereich neu geregelt. Bei grenzüberschreitenden Leistungen ist daher einerseits der Leistungsort der Umsatzsteuer und andererseits der Steuerschuldner zu ermitteln.

Leistungsort

Nunmehr sind Vermittlungsleistungen immer an jenem Ort steuerbar, wo der Auftraggeber (= Geschäftsherr) seinen Sitz hat. Wenn also ein österreichischer Handelsagent im Auftrag eines deutschen Produzenten tätig wird und eine Ware vermittelt, liegt der Leistungsort für die Vermittlung in Deutschland, da der Auftraggeber in Deutschland sitzt. Die auf die Provision entfallende Umsatzsteuer ist daher in Deutschland abzuführen.

Irrelevant für die Versteuerung ist hingegen, wo der Kunde seinen Sitz hat. Dieser ist in Bezug auf die Vermittlungsleistung des Handelsagenten nicht zu berücksichtigen, da er steuerrechtlich nicht Empfänger der Vermittlungsleistung, sondern nur der Ware ist.

Wer ist Steuerschuldner?

Nach Festlegung des umsatzsteuerlichen Leistungsortes ist noch zu klären, wer der Steuerschuldner der Umsatzsteuer ist. Hier gilt folgende Regel: Wenn der Leistungserbringer (Handelsagent) im Land des umsatzsteuerlichen Leistungsortes nicht ansässig ist, geht die Steuerschuld immer auf den Auftraggeber über.

Der Vermittler erstellt eine Nettrechnung mit folgendem Hinweis: Leistungsort ist z.B. Italien – Leistungsempfänger ist Steuerschuldner.

Beispiel: Ein österreichischer Handelsagent, der für einen italienischen Unternehmer vermittelt und

in Italien keinen Sitz hat → Steuerschuld geht auf den Leistungsempfänger (ital. Unternehmer) über. Die netto verrechneten Leistungen sind in Form der Zusammenfassenden Meldung via Finanz-Online dem Heimat-Finanzamt zu melden!

Weitere Informationen zum Steuerrecht finden Sie im Web.

W www.handelsagenten.at

W wko.at/steuern



Steuerserie

In der Artikel-Serie „Steuer-Tuning – Rüsten Sie Ihr Wissen auf“ werden interessante Themen für Handelsagent:innen von der B&B Beratungsgruppe näher beleuchtet.

Sie finden alle Artikel auf www.handelsagenten.at

Teil 1: Was ist vor der Unternehmensgründung zu tun?

Bevor es ans Arbeiten und Geldverdienen geht, sind die ersten Behördenwege zu erledigen.

Teil 2: Laufende Pflichten sowie Steuerarten und Tipps

Mit welchen Konsequenzen müssen Sie als Unternehmer:in rechnen, wenn Sie nicht rechtzeitig Ihren Pflichten nachkommen? Sie finden auch einen Überblick über die einzelnen Steuerarten und Tipps zur Senkung Ihres Steuerkostenblocks.

Steuern und Kennzahlen

32

Teil 3: Betriebsausgaben des/ der Handelsagent:in und Betriebsausgabenpauschalierungen

Neben einem Überblick über die Betriebsausgaben werden die Vorteile der Inanspruchnahme des Betriebsausgabenpauschales aufgezeigt.

Teil 4: Die Umsatzsteuer

Die wichtigsten Fakten zum komplexen Thema, das Bücher füllt. Die Umsatzsteuer ist die Steuer mit dem größten Aufkommen für den Staat. Die Rechtsgrundlage ist das Umsatzsteuergesetz.

Teil 5: Die Einkommensteuer

Die Einkommensteuer ist eine Personensteuer, die nach dem Einkommen bemessen wird. Einkommensteuerpflichtig sind natürliche Personen, Rechtsgrundlage für die Einhebung ist das Einkommensteuergesetz 1988.

Haben Sie dazu Fragen. Besuchen Sie uns im Internet.

W www.handelsagenten.at

W wko.at/steuern



Kennzahlen

sind für Handelsagent:innen ein wichtiges Führungsinstrument

Wo stehen wir heute mit unseren Leistungen im Vergleich zum Vorjahr? Wo liegen unsere Stärken, wo unsere Schwächen? Diese und weitere Fragen müssen sich Handelsagenten permanent stellen, wenn sie weniger improvisieren, sondern mehr planvoll und zukunftsorientiert handeln wollen. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen können hierzu wertvolle Auskünfte liefern. Sie sind in jeder Handelsagentur ein wichtiges Führungsinstrument, da sie zahlenmäßig erfassbare Sachverhalte in konzentrierter Form darstellen. Die Einflüsse des Marktes, das Tempo der Veränderungen, die Komplexität der Rahmenbedingungen und die starke Zunahme des Aufgabenspektrums machen ein individuelles Controlling erforderlich.

DIE GEWINNTRIEBER IN EINER HANDELSAGENTUR

PROVISIONSSATZ X VERMITTELTHER WARENUMSATZ - KOSTEN = GEWINN

Wozu sind Kennzahlen hilfreich?

Hauptaufgabe der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ist die laufende Kontrolle der Leistungen, der Kosten und des Betriebsergebnisses. Sie können auch als Planungshilfen eingesetzt werden.

Mit Hilfe von Kennzahlen und durch Vergleichsrechnungen können Handelsagent:innen

- Schwachstellen in den verschiedenen Bereichen ihrer Agentur erkennen und Fehlentwicklungen orten,
- Ansatzpunkte für rechtzeitiges Einleiten von Anpassungsmaßnahmen herausfinden,
- Verbesserungen ihren vertretenen Firmen vorschlagen und vertriebsbezogene Entscheidungen vorbereiten.

Doch Achtung: Kennzahlen sind zwar ein modernes Führungsinstrument, aber kein Allheilmittel. Sie zeigen lediglich an, wo Störungen vorliegen, regeln sie aber nicht automatisch. Sie zeigen negative oder positive Entwicklungen auf, geben aber möglicherweise keine Hinweise auf die Ursachen.



Kennzahlen haben nur dann eine Bedeutung, wenn sie regelmäßig ermittelt und als Informationsquelle genutzt werden. Zudem kann eine isolierte Betrachtung einzelner Kennzahlen leicht zu falschen Schlüssen führen.

In der Artikel-Serie „Kennzahlen als Rüstzeug – Vom Blindflug zum Sichtflug“ werden interessante Themen für Handelsagent:innen vom Branchenexperten Dr. Andreas Paffhausen näher beleuchtet.

Die gesamte Serie finden Sie auf unserer Website.

W www.handelsagenten.at

Teil 1: Wo stehen wir heute mit unseren Leistungen im Vergleich zum Vorjahr?

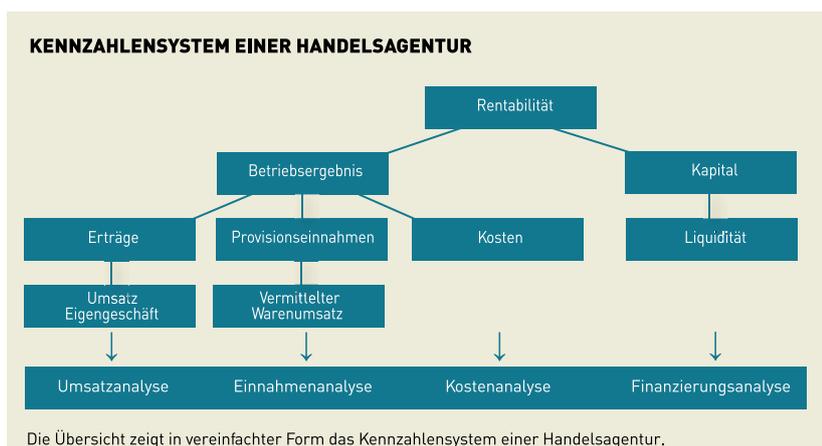
Kennzahlen sind für Handelsagent:innen ein wichtiges Führungsinstrument. Sie bilden die Grundlage für ein planvolles, nachhaltiges und zukunftsorientiertes Handeln, stellen sie doch zahlenmäßig fassbare Sachverhalte in konzentrierter Form dar.

Teil 2: Wie entwickeln sich meine Kosten? Was kostet mich ein Kundenbesuch?

Jede/r Handelsagent:in muss sich neben der Alltagsarbeit rund um das Verkaufen auch mit der Planung, Steuerung und Kontrolle seiner Agentur befassen. Neben der Leistungsseite der Handelsagentur muss auch die Kostenseite näher betrachtet werden.

Teil 3 und 4: Wie hoch ist die richtige Provision und wie ermittle ich sie?

Beim Abschluss eines Handelsagentenvertrages wird meistens über die Höhe des Provisionsatzes nicht ernsthaft verhandelt. Jedem/Jeder Handelsagent:in muss jedoch klar sein, dass der Provisionsatz der wichtigste Gewinnbringer in einer Handelsagentur ist.



Steuern und Kennzahlen

FAQ – Steuern

Wie kann ich mein Auto/Arbeitszimmer steuerlich absetzen?

Auto: Wenn das Auto zu weniger als 50% betrieblich genutzt wird, kann das amtliche Kilometergeld als Betriebsausgabe angesetzt werden, wobei maximal 30.000 km verrechnet werden können.

Wird das Auto zu mehr als 50% betrieblich genutzt, dann ist der gesamte Aufwand als Betriebsausgabe absetzbar, ein Privatanteil, der auf Grund eines Fahrtenbuchs oder anders schlüssig ermittelt wird, ist jedoch auszuscheiden. Liegt kein Nachweis vor, kann das Finanzamt den Privatanteil auf Basis von Erfahrungswerten schätzen.

Für neue PKW gilt eine Abschreibungsdauer von acht Jahren, für LKW oder Kastenwagen üblicherweise von fünf Jahren. Zu berücksichtigen ist die Luxustangente: Bei Anschaffungskosten von mehr als 40.000 Euro sind die wertabhängigen Kosten (Afa, Versicherungsprämien, Versicherungssteuer, Zinsen) nur anteilmäßig absetzbar. Treibstoffkosten sind in der Regel voll absetzbar.

Arbeitszimmer

Aufwendungen für ein im Wohnungsverband gelegenes Arbeitszimmer und dessen Einrichtung können nur abgezogen werden, wenn das Arbeitszimmer den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit bildet. Ein Arbeitszimmer liegt im Wohnungsverband, wenn es nach der Verkehrsauffassung einen Teil der Wohnung oder des Einfamilienhauses darstellt und über einen gemeinsamen Eingang mit den Wohnräumen verfügt. Dient das Arbeitszimmer aber einer Tätigkeit, die im Wesentlichen außerhalb des Arbeitszimmers ausgeübt wird, dann sind die Aufwendungen generell (also auch unabhängig von der darin verbrachten Zeit) nicht abzugsfähig, z.B. Handelsagent im Außendienst. In diesem Fall sind vom Abzugsverbot

auch Einrichtungsgegenstände (Tische, Schränke, Regale etc.) der Wohnung bzw. des Arbeitszimmers betroffen. Nicht vom Abzugsverbot betroffen sind Lagerräumlichkeiten, in denen Waren oder Kollektionen aufbewahrt werden.

Muss die Rechnung über die Provision MwSt. enthalten?

Grundsätzlich sind Handelsagenten Unternehmer und daher mehrwertsteuerpflichtig. Falls der Rechnungsbetrag inklusive MwSt. 10.000 Euro überschreitet, dann muss auf der Rechnung die UID-Nummer des Leistungsempfängers ausgewiesen sein.

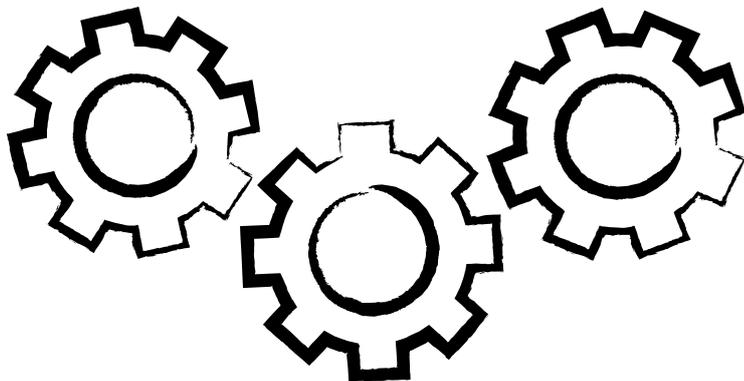
Keine MwSt. ist auszuweisen, wenn man einem ausländischen Unternehmen eine Dienstleistung fakturiert. Hier kommt das Reverse Charge-System zur Anwendung, das heißt, dass der ausländische Empfänger die Steuerschuld übernimmt. Eine MwSt. muss weiters nicht berechnet bzw. ausgewiesen werden, falls ein Kleinunternehmen vorliegt, das ist ein Unternehmen, das im Jahr den Umsatz von 30.000 Euro Umsatz netto nicht überschreitet, das heißt, dass es maximal 36.000 Euro Umsatz, ohne MwSt. auszuweisen, fakturieren kann. Ein einmaliges Überschreiten innerhalb von fünf Jahren um nicht mehr als 15% ist unschädlich.

Viel Erfolg im Vertrieb!



*Auftraggeber,
Unternehmer*

*gewerblicher
Abnehmer*



Handelsagent

Kommunikation & persönliche Beratung

Wir sind Montag bis Freitag von 08:00 bis 16:00 Uhr persönlich oder telefonisch und 24 Stunden auf wko.at/stmk für Sie erreichbar.

Um ausreichend Zeit für Ihr Anliegen zu haben, bitten wir bei persönlichen Beratungen um vorherige Terminvereinbarung.

WKO Service-Nummer

Arbeitsrecht + Sozialrecht + Außenwirtschaft +
Bildung + Lehre + Gründung + Nachfolge +
Innovation + Technologie + Steuern + Umwelt +
Energie + Unternehmensführung + Finanzierung +
Förderungen + Verkehr + Betriebsstandort + Wirt-
schaftsrecht+ Gewerberecht + WKO Mitgliedschaft



Meine Branche

**Landesgremium der Handelsagenten
Steiermark**

Körblergasse 111 – 113
8010 Graz
T 0316/601-574
F 0316/601-1212
E 311@wkstmk.at
W wko.at/stmk/311

Regionalstellen

0316/601-DW

Bruck-Mürzzuschlag	9800
Deutschlandsberg.....	9200
Ennstal/Salzkammergut.....	9600
Graz.....	203
Graz-Umgebung	450
Hartberg-Fürstenfeld	9300
Leoben	9900
Murau-Murtal	9500
Südoststeiermark	9100
Südsteiermark	9400
Voitsberg	9700
Weiz.....	9000

Weitere wichtige Kontakte

0316/601-DW

Außenwirtschaft (ICS).....	400
Bildungspolitik.....	320
Wirtschafts- und Standortpolitik.....	796
Gründerservice	600
Cyber-Security-Hotline (24h)	0800 888 133
WIFI Kundenservice	
7:30-22:00 von Mo bis Fr und	
Sa von 7:30-18:00	0316 602-1234