



Handelsvertreterrecht für Warenvermittler

07. Juni 2024 in Göttingen

REFERENTEN:

Alan Paterson | Dr. Michael Hallermann-Christoph



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. Überlegungen vor Beginn des Vertragsverhältnisses

- Möglichkeiten und Risiken bei der Gestaltung von Handelsvertreterverträgen
- Das Problem der Scheinselbständigkeit
- Umfang der Vertretungsbefugnis und Provisionsberechtigung des Handelsvertreters
 - Zuweisung eines bestimmten Gebiets (Gebietsschutz) und/oder nur bestimmter Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
 - Sollen Kunden (z.B. Online-Händler, Key-Accounts etc.) ausgenommen sein?
 - Für welche vom Unternehmer vertriebenen Produkte soll der Handelsvertreter Provision erhalten?
 - Was gilt für gebietsüberschreitende Lieferungen?

2. Rechte und Pflichten während des Vertragsverhältnisses

- Möglichkeiten der Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
 - Welche (zusätzlichen) Tätigkeiten soll der Handelsvertreter verrichten?
 - Wie kann der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters steuern (Weisungsrechte)?
 - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
 - Welche Informationen schuldet der Handelsvertreter dem Unternehmer und umgekehrt (Berichtspflicht)?
 - Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters und die Treuepflicht des Unternehmers
 - Datenschutz und Wahrung von Geschäftsgeheimnissen
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?

3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters

- Gestaltung der Provisionsbestimmungen:
 - Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Leistungsanreize durch zusätzliche Vergütungen, bspw. Boni?
- Provision des Handelsvertreters trotz Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Druckmittel und Schreckgespenst: der Buchauszug
 - Mit welchen vertraglichen Vereinbarungen kann der Unternehmer Einfluss auf den tatsächlichen und zeitlichen Umfang des Buchauszugs nehmen?
 - Wann kann bzw. sollte ein Handelsvertreter einen Buchauszug fordern?

Nachmittag: 14.00–17.30 Uhr

4. Beendigung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses

- Möglichkeiten der Beendigung des Handelsvertretervertrages
 - Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
 - Ordentliche Kündigung – Welche Fristen gelten? Wie sichert man den rechtzeitigen Zugang?
 - Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine vorherige Abmahnung erforderlich?
- Wann und wie kann ein Handelsvertreter freigestellt werden?

5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

- Wann ist ein Ausgleichsanspruch gesetzlich ausgeschlossen?
- Sind vertragliche Vereinbarungen zum Ausgleichsanspruch zulässig?
- Die einzelnen Faktoren zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs:
 - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
 - Was sind Unternehmervorteile, was sind Provisionsverluste?
 - Welche Arten von Provisionen/Vergütungen fließen in die Ausgleichsberechnung ein?
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
- Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels!

6. Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

- Was muss bei der Gestaltung beachtet werden (Risiken und Chancen)?