



## 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)?