

I. Vertriebsverträge

Mag. Marc Lager, LL.M./DDr. Alexander Petsche, MAES

1. Handelsvertretervertrag

Vorbemerkungen

- ▶ **Gesetzliche Grundlage:** Maßgeblich ist das Handelsvertretergesetz 1993 (**HVertrG**), mit welchem die EG-Handelsvertreterrichtlinie (86/653/EWG) umgesetzt wurde. Mit Inkrafttreten des § 26a HVertrG am 1. 7. 2006 (BGBl I 2006/103) folgte der Gesetzgeber der ständigen Rsp des OGH und stellte klar, dass das HVertrG auch auf Versicherungsvertreter anzuwenden ist (s dazu früher OGH 17. 12. 2002, 4 Ob 264/02 f AnwBl 2003/7884; OGH 23. 11. 2006, 8 ObA 65/06 a RdW 2007/584). Außerdem zu beachten sind kartellrechtliche Schranken, sofern dem Handelsvertreter gewisse finanzielle und/oder geschäftliche Risiken überwälzt werden.
- ▶ **Parteien:** Ein Handelsvertretervertrag wird zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter abgeschlossen. Handelsvertreter iSd Legaldefinition des § 1 Abs 1 HVertrG ist, wer von einem Unternehmer 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. Der Handelsvertreter darf Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann abschließen, wenn er hierzu ermächtigt ist. In der Praxis wird der Handelsvertreter meist als Vermittlungsvertreter ohne Geschäftsabschlusskompetenz bestellt. Schließt er dennoch ein Geschäft im Namen des Unternehmers ab, 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 ablehnt (§ 2 Abs 2 HVertrG).
- ▶ **Sonstige Besonderheiten:** Der Handelsvertretervertrag bedarf zu seiner Rechtswirksamkeit keiner bestimmten Form. Daran ändert auch nichts, dass die Vertragsparteien nach § 4 HVertrG verpflichtet sind, dem jeweils anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Handelsvertretervertrages wiedergibt. Trotz der Vermutung des § 884 ABGB ist es mög-

lich, dass die Vertragspartner einen Handelsvertretervertrag bereits mündlich bindend abgeschlossen haben und die über den Vertrag zu errichtende Urkunde nur deklarative Bedeutung hat. Der Umstand allein, dass die Parteien die Errichtung einer schriftlichen Vertragsurkunde vereinbart haben, besagt noch nicht, dass sie iSd § 884 ABGB vor Errichtung der Vertragsausfertigung nicht gebunden sein wollten (OGH 1. 4. 1998, 9 ObA 337/97 t ARD 4951/33/98).

A. Handelsvertretervertrag¹⁾

1. Vertragspartner

Dieser Vertrag wurde geschlossen am [Datum] zwischen:

1. [Vertragspartei 1], [Sitz/Geschäftsadresse/Firmenbuchnummer] (nachstehend „Unternehmer“); und
2. [Vertragspartei 2], [Sitz/Geschäftsadresse/Firmenbuchnummer] (nachstehend „Handelsvertreter“).

2. Vertragsgegenstand

- (1) Mit Wirkung vom [Datum] betraut der Unternehmer den Handelsvertreter mit der Vertretung der Vertragsprodukte im Vertragsgebiet.
- (2) Der Handelsvertreter wird im Rahmen der Bestimmungen dieses Vertrages neue Kunden für die Vertragsprodukte werben, die bestehenden Kunden betreuen und Geschäfte im Hinblick auf die Vertragsprodukte im Namen und auf Rechnung des Unternehmers an Kunden vermitteln.
- (3) Der Handelsvertreter ist nicht zum Abschluss von Geschäften im Namen des Unternehmers oder zum Inkasso berechtigt.
- (4) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Kunden jeweils darauf hinzuweisen, dass der Vertrag mit dem Unternehmer erst durch die Bestellbestätigung des Unternehmers zu Stande kommt.
- (5) Der Handelsvertreter wird als freier und selbständiger Handelsvertreter tätig. Er ist insbesondere auch in seiner Zeiteinteilung frei, beschafft sich selbst das erforderliche Betriebskapital bzw die erforderlichen Betriebsmittel und kann seine Tätigkeit im Rahmen der in diesem Vertrag bestimmten Pflichten frei gestalten.
- (6) Der Handelsvertreter darf Untervertreter nur nach vorheriger Einwilligung des Unternehmers einsetzen.

3. Vertragsprodukte

- (1) Vertragsprodukte gemäß diesem Vertrag sind die in der als Anhang [. . .] beigefügten Aufstellung genannten Produkte.
 - (2) Dieser Vertrag erstreckt sich nicht auf andere Produkte, welche der Unternehmer derzeit oder künftig herstellt bzw. vertreibt.
-

4. Vertragsgebiet²⁾ und Kundenkreis

- (1) Das Vertragsgebiet gemäß diesem Vertrag ist [Vertragsgebiet].
 - (2) Der Handelsvertreter übernimmt die Vertretung für die bereits vorhandenen Kunden des Unternehmers im Vertragsgebiet. Eine Aufstellung dieser Kunden mit deren Nettoumsätzen beim Unternehmer in den letzten zwölf Monaten vor dem Abschluss dieses Handelsvertretervertrages ist diesem Handelsvertretervertrag als Anhang [. . .] beigefügt.³⁾
 - (3) Der Handelsvertreter hat ein nicht-exklusives Vertretungsrecht.
 - (4) Der Unternehmer ist berechtigt, die Vertragsprodukte selbst und über weitere Vertriebsmittler, insbesondere auch über andere Handelsvertreter, an Kunden im Vertragsgebiet zu verkaufen.
-

5. Pflichten des Handelsvertreters⁴⁾

- (1) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, im Vertragsgebiet
 - (i) neue Kunden für die Vertragsprodukte zu werben; Geschäfte für den Unternehmer zu vermitteln;
 - (ii) im Hinblick auf größere Kunden Jahresvereinbarungen für den Unternehmer zu vermitteln;
 - (iii) bei dem Vertragsabschluss und der Abwicklung von Geschäften mitzuwirken;
 - (iv) den Unternehmer nach besten Kräften bei seinen geschäftlichen Aktivitäten zu unterstützen.
- (2) Der Handelsvertreter hat die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und den Weisungen des Unternehmers zu folgen, soweit dadurch die Selbstständigkeit des Handelsvertreters nicht berührt wird; dies gilt insbesondere im Hinblick auf Preise sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen. Der Handelsvertreter kann rechtsverbindliche Erklärungen für den Unternehmer nur abgeben, wenn er dazu im Einzelfall ausdrücklich ermächtigt wird. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, den Unternehmer zu vertreten, Verpflichtungen für den Unternehmer einzugehen oder Zahlungen für den Unternehmer entgegenzunehmen.

- (3) Zu den in Ziffer 5.1 genannten Verpflichtungen des Handelsvertreters gehören ua die folgenden Pflichten:
- (i) alle angemessenen Anstrengungen zu unternehmen, um die Vertragsprodukte im größtmöglichen Umfang im Vertragsgebiet abzusetzen und das Kundenpotential für die Vertragsprodukte im Vertragsgebiet zu vergrößern;
 - (ii) dem Unternehmer unverzüglich schriftlich Nachricht über die Vermittlung eines Geschäftes und die Vermittlung von Jahresvereinbarungen mit größeren Kunden zu geben;
 - (iii) dem Unternehmer regelmäßig und ausführlich schriftlich über die Tätigkeit des Handelsvertreters, die Marktlage im Vertragsgebiet, wesentliche personelle Veränderungen bei Kunden und potentiellen Kunden, und alle sonstigen Umstände, die für den Geschäftserfolg des Unternehmers im Vertragsgebiet wichtig sind, zu unterrichten; die Art und Weise der Berichterstattung wird der Handelsvertreter in Absprache mit dem Unternehmer gestalten;
 - (iv) die Zahlungsfähigkeit von Kunden und potentiellen Kunden zu prüfen und dem Unternehmer sofort über eine Verschlechterung ihrer Kreditwürdigkeit zu berichten; ferner den Unternehmer bei der Beitreibung von Forderungen zu unterstützen;
 - (v) den Unternehmer bei der Schaltung von Werbung im Vertragsgebiet sowie bei der Teilnahme an Messen, Ausstellungen und ähnlichen Veranstaltungen zu beraten;
 - (vi) Werbemaßnahmen in Abstimmung mit und auf Kosten des Unternehmers durchzuführen.
- (4) Der Handelsvertreter hat die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers zu wahren; dies gilt auch nach Beendigung dieses Handelsvertretervertrages. Der Handelsvertreter hat vertrauliche Schriftstücke des Unternehmers gesondert aufzubewahren und unter Verschluss zu halten. Dies gilt insbesondere für Unterlagen über Preisgestaltung und alle technischen Unterlagen. Der Handelsvertreter hat sicherzustellen, dass auch seine Hilfspersonen und etwaige Untervertreter die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers wahren.⁵⁾
- (5) Der Handelsvertreter hat den Unternehmer so früh wie möglich über beabsichtigte Änderungen seiner Rechtsform und Anschrift zu unterrichten.
- (6) Der Handelsvertreter nutzt die Immaterialgüterrechte des Unternehmers nur im Rahmen dieses Vertrages und entsprechend den Vorgaben des Unternehmers. Er wird innerhalb oder außerhalb des Vertragsgebietes keinerlei Schutzrechte, zB Marken, registrieren oder durch Dritte registrieren lassen oder geltend machen oder durch Dritte geltend machen lassen, die mit den

Immaterialgüterrechten des Unternehmers ganz oder teilweise ident oder ihnen ähnlich sind.

6. Pflichten des Unternehmers⁶⁾

- (1) Der Unternehmer ist verpflichtet, auf die Interessen des Handelsvertreters in angemessenem Umfang Rücksicht zu nehmen und ihn in seiner Tätigkeit zu unterstützen.
- (2) Es steht dem Unternehmer frei, ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft abzuschließen oder abzulehnen. Aufträge werden erst mit der schriftlichen Auftragsbestätigung durch den Unternehmer verbindlich. Soweit eine solche nicht erstellt wird, werden Aufträge mit Rechnungsstellung verbindlich oder mit der Lieferung, falls diese vor Rechnungsstellung erfolgt. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter unverzüglich Mitteilung über die Annahme, Ablehnung oder Nicht- bzw Andersausführung eines Geschäftes zu machen und dabei den maßgeblichen Grund bekannt zugeben, soweit dem nicht ein wesentliches Interesse des Unternehmers entgegensteht.
- (3) Er wird den Handelsvertreter über seine Verhandlungen mit Abnehmern oder Interessenten des Vertragsgebietes unterrichten. Er wird ihm insbesondere unverzüglich Kopien wesentlicher Geschäftsbriefe übersenden und ihn von seiner Absicht, Abnehmer oder Interessenten zu besuchen, nach Möglichkeit verständigen.
- (4) Der Unternehmer wird den Handelsvertreter durch Überlassung aller erforderlichen Unterlagen, Prospekte und anderen erforderlichen Informationen unterstützen. Diese bleiben im Eigentum des Unternehmers, soweit sie nicht vertragsgemäß an Abnehmer oder Interessenten weitergegeben werden.

7. Beschränkungen für den Handelsvertreter⁷⁾

- (1) Der Handelsvertreter darf während der Dauer dieses Handelsvertretervertrages im Hinblick auf die Vertragsprodukte nicht für einen Wettbewerber des Unternehmers tätig werden oder sich an einem Konkurrenzunternehmen direkt oder indirekt beteiligen oder es sonst unterstützen.
- (2) Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, mit außerhalb des Vertragsgebietes ansässigen Kunden zu verhandeln oder Geschäfte an sie zu vermitteln.
- (3) Der Handelsvertreter wird keinen Mitarbeiter, Konsulenten, Vertriebspartner oder Kunden des Unternehmers für sich oder sonst mittelbar oder unmittelbar (ab)werben, anstellen oder sonst mit ihm in Geschäftsverbindung treten, wenn diese Person zu irgendeinem Zeitpunkt während der letzten drei Jahre Mitarbeiter, Konsulent, Vertriebspartner oder Kunde des Unternehmers war.

8. Provisionsanspruch⁸⁾

- (1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle Geschäfte, die der Unternehmer aufgrund der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters während der Dauer dieses Handelsvertretervertrages mit Kunden aus dem Vertragsgebiet im Hinblick auf die Vertragsprodukte abschließt. Für Geschäfte, die der Unternehmer ohne Vermittlung des Handelsvertreters mit Kunden aus dem Vertragsgebiet abschließt, hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf Provision, und zwar auch dann nicht, wenn der Kunde zuvor von dem Handelsvertreter als Kunde für Geschäfte gleicher Art geworben worden ist. Eine Ausnahme gilt für Geschäfte gleicher Art mit vom Handelsvertreter geworbenen Kunden, die der Unternehmer während der Dauer dieses Handelsvertretervertrages ohne Vermittlung des Handelsvertreters abschließt, wenn und insoweit der Handelsvertreter die von ihm geworbenen Kunden regelmäßig betreut und beraten hat; für solche Geschäfte hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Provision. Einen Anspruch auf Bezirksvertreterprovision hat der Handelsvertreter in keinem Fall.
- (2) Für Geschäfte, die der Handelsvertreter angebahnt hat, die aber erst nach der Beendigung dieses Handelsvertretervertrages abgeschlossen werden, erhält der Handelsvertreter keine Provision.
- (3) Der Handelsvertreter hat in keinem Fall einen Anspruch auf Provision im Hinblick auf mit außerhalb des Vertragsgebietes ansässigen Kunden abgeschlossene Geschäfte, auch wenn er solche Geschäfte entgegen den Bestimmungen dieses Vertrages vermittelt hat.
- (4) Mit Zahlung der Provision sind alle Ansprüche des Handelsvertreters aus seiner Tätigkeit nach diesem Vertrag gänzlich abgegolten.
- (5) Der Unternehmer ist bei seiner Entscheidung frei, ob er ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft abschließt oder nicht. Aufträge werden erst mit der schriftlichen Auftragsbestätigung durch den Unternehmer verbindlich. Soweit eine solche nicht erstellt wird, werden Aufträge mit Rechnungsstellung verbindlich oder mit der Lieferung, falls diese vor Rechnungsstellung erfolgt. Lehnt der Unternehmer ein Geschäft ab, dann stehen dem Handelsvertreter hierfür keine Provisionsansprüche zu. Der Unternehmer wird Geschäfte nicht willkürlich ablehnen.

9. Entstehen, Abrechnung und Fälligkeit der Provision

- (1) Der Anspruch auf Provision entsteht, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat und der Kunde die geschuldete Vergütung an den Unternehmer gezahlt hat. Hat der Unternehmer das Geschäft ausgeführt, der Kunde die geschuldete Vergütung jedoch noch nicht an den Unternehmer gezahlt, so hat der Handelsvertreter Anspruch auf die Zahlung

eines Provisionsvorschusses in Höhe der Hälfte der vom Unternehmer für das Geschäft geschuldeten Provision.⁹⁾

- (2) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn feststeht, dass der Kunde nicht leisten wird. In einem solchen Fall sind vom Handelsvertreter bereits empfangene Zahlungen an den Unternehmer zurückzuzahlen. Im Falle einer späteren Realisierung des Anspruches gegen den Kunden lebt der Provisionsanspruch des Handelsvertreters wieder auf.
- (3) Der Anspruch auf Provision entfällt auch, wenn und soweit der Unternehmer ein Geschäft aus Gründen, die er nicht zu vertreten hat, nicht ausführt.¹⁰⁾
- (4) Der Unternehmer hat die Provisionen und die Provisionsvorschüsse jeweils zum letzten Werktag jenes Monats abzurechnen, das auf das Monat folgt, in dem der Anspruch entsteht. Mit der Abrechnung werden die Provisionen zur Zahlung fällig.¹¹⁾

10. Provisionshöhe¹²⁾

- (1) Die Provision beträgt jeweils [Höhe der Provision] % des Netto-Rechnungsbetrages gemäß des nachfolgenden Absatzes. Die Provisionssätze sind diesem Vertrag als Anhang [. . .] beigelegt.
- (2) Grundlage für die Berechnung der Provision ist der Netto-Rechnungsbetrag. Dies ist der vom Unternehmer seinen Kunden in Rechnung gestellte Betrag abzüglich jeglicher Rabatte, Boni und Skonti sowie Nebenkosten (wie etwa für Verpackung, Fracht, Versicherung und Abnahme) und öffentlichen Abgaben (wie etwa Umsatzsteuer und Zölle).

11. Eigengeschäfte des Handelsvertreters

- (1) Der Handelsvertreter darf die Vertragsprodukte nur dann auf eigene Rechnung kaufen oder verkaufen, wenn dies im Einzelfall besonders im Voraus vereinbart worden ist. Die Bedingungen sind vorab festzulegen.
- (2) Eigengeschäfte des Handelsvertreters sind nicht provisionspflichtig.

12. Dauer und Kündigung des Vertrages

- (1) Dieser Vertrag wird mit Wirkung vom [Datum] auf unbestimmte Zeit geschlossen.¹³⁾
- (2) Dieser Vertrag kann unter der Einhaltung der Kündigungsfrist ordentlich gekündigt werden. Die Kündigungsfrist beträgt im ersten Vertragsjahr einen Monat und verlängert sich pro angefangenem Vertragsjahr um jeweils einen

weiteren Monat. Sie beträgt nach dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren sechs Monate.¹⁴⁾

- (3) Die Kündigung erfolgt zum Ende eines Kalendermonats.
- (4) Dieser Vertrag kann von jeder Vertragspartei ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aus wichtigem Grund gekündigt werden, wenn Umstände eintreten, die unter Berücksichtigung von Inhalt und Zweck dieses Vertrags, aller Umstände des Einzelfalls und der beiderseitigen Interessen der Vertragsparteien die weitere Fortsetzung dieses Vertrags für eine oder beide Parteien unzumutbar machen.
- (5) Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung liegt für beide Vertragsparteien insbesondere vor, wenn die andere Vertragspartei die ihr obliegenden Pflichten schuldhaft und in erheblichem Umfang verletzt und, soweit eine Abmahnung erforderlich ist, die Pflichtverletzung trotz Abmahnung nicht unterlässt.¹⁵⁾
- (6) Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung liegt für den Unternehmer insbesondere vor, wenn sich (i) die Beteiligungsverhältnisse beim Handelsvertreter so ändern, dass ein Wettbewerber des Unternehmers eine Beteiligung erwirbt; oder (ii) der Handelsvertreter gegen das Wettbewerbsverbot verstößt.
- (7) Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung liegt für den Handelsvertreter insbesondere vor, wenn der Unternehmer die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder diesem vorenthält.
- (8) Die Kündigung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.¹⁶⁾

13. Folgen der Vertragsbeendigung¹⁷⁾

- (1) Mit Wirkung der Beendigung dieses Vertrages enden alle dem Handelsvertreter eingeräumten Rechte mit sofortiger Wirkung. Die Verpflichtungen nach Punkt 5(4) sowie Punkt 5(3)(ii) bleiben aufrecht.
- (2) Der Handelsvertreter wird dem Unternehmer unverzüglich alle ihm vom Unternehmer zur Verfügung gestellten Unterlagen und sonstige im Eigentum des Unternehmers stehende Sachen zurückgeben.

14. Aufrechnung und Zurückbehaltung¹⁸⁾

- (1) Eine Aufrechnung gegen Ansprüche des Unternehmers ist nicht zulässig.
- (2) Ein Zurückbehaltungsrecht steht dem Handelsvertreter nicht zu.

15. Abschließender Charakter

- (1) Dieser Vertrag (einschließlich der beigefügten Anhänge) beinhaltet sämtliche Vereinbarungen der Vertragsparteien im Hinblick auf den Vertragsgegenstand.
-

16. Schriftformerfordernis¹⁹⁾

- (1) Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages, einschließlich dieses Punktes, bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
-

17. Salvatorische Klausel

- (1) Sind einzelne oder mehrere Bestimmungen dieses Vertrages ganz oder teilweise nichtig oder unwirksam, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt.
 - (2) Diese Bestimmungen werden automatisch durch diejenigen rechtswirksamen Bestimmungen ersetzt, die dem wirtschaftlich Gewollten am nächsten kommen.
-

18. Mitteilungen²⁰⁾

- (1) Sämtliche Mitteilungen der Vertragsparteien haben schriftlich per eingeschriebenen Brief an die in diesem Vertrag bezeichneten Adressen der Vertragsparteien zu erfolgen.
-

19. Rechtswahl und Gerichtsstand

- (1) Für diesen Handelsvertretervertrag gilt österreichisches Recht.²¹⁾
- (2) Die Vertragsparteien unterwerfen sich hinsichtlich sämtlicher Streitigkeiten aus oder in Zusammenhang mit diesem Vertrag ausschließlich dem jeweils sachlich zuständigen Gericht in [Ort].²²⁾

[Ort], [Datum]

[Unternehmer]

[Handelsvertreter]

20. Anhänge

[. . .]

B. Anmerkungen

1) Vorbemerkungen

1. Definition des Handelsvertreters

Nach der Definition des § 1 Abs 1 HVertrG ist Handelsvertreter, wer von einem anderen 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. Als Handelsvertreter kommt jede natürliche und juristische Person infrage, wobei im Falle von juristischen Personen jeweils die Gesellschaft und nicht etwa die einzelnen Gesellschafter Handelsvertreter des Unternehmers ist. Der Handelsvertreter darf Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann schließen, wenn er hierzu ermächtigt ist. In der Praxis (wie auch im obigen Vertragsmuster) wird der Handelsvertreter im Regelfall lediglich als Vermittlungsvertreter ohne Geschäftsabschlusskompetenz bestellt. Schließt der Handelsvertreter dennoch ein Geschäft im Namen des Unternehmers ab, gilt es als vom Unternehmer gem § 2 Abs 2 HVertrG genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich, nachdem er vom Abschluss des Geschäftes Kenntnis erlangt hat, dem Dritten erklärt, dass er das Geschäft ablehnt. Zu beachten bleibt allerdings, dass Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters einem Dritten gegenüber gem § 3 Abs 6 HVertrG nur wirksam sind, wenn dieser sie kannte oder bei gehöriger Aufmerksamkeit zumindest hätte kennen müssen. Laut Vertragsmuster soll der Vertrag zwischen Kunde und Unternehmer erst mit der Auftragsbestätigung seitens des Unternehmers zustande kommen. Im Hinblick auf diese kundenschützende Regelung des HVertrG ist es empfehlenswert, im Vertrag die Verpflichtung des Handelsvertreters aufzunehmen, den Kunden auf diesen Umstand hinzuweisen.

Die Abgrenzung des Handelsvertreters vom angestellten Provisionsvertreter kann in der Praxis mitunter schwierig sein, da auch Letzterer idR eher lose in die Betriebsorganisation des Unternehmers eingebunden ist. Eine Unterscheidung ist vor allem deshalb bedeutsam, da an sie völlig unterschiedliche Rechtsfolgen knüpfen: Im Falle des Handelsvertreters gelangt das HVertrG zur Anwendung, wohingegen im Falle des angestellten Provisionsvertreters zahlreiche relativ zwingende arbeitsrechtliche Vorschriften zur Anwendung kommen, das HVertrG hingegen nicht. Das Kriterium der Selbständigkeit iS des HVertrG wird mit dem Vorliegen persönlicher Unabhängigkeit vom Unternehmer erfüllt – auf wirtschaftliche (finanzielle) Unabhängigkeit kommt es hingegen nicht an (s *Nocker*, HVertrG² 64 ff). Die persönliche Unabhängigkeit ist im Gegensatz zur Einordnung in den Organismus des Unternehmens und der dienstlichen Bindung und Unterordnung unter den Willen des Unternehmers zu sehen (OGH 26. 3. 1997, 9 ObA 88/97 z *ecolex* 1997, 796). Für die Beurteilung der persönlichen Unabhängig-