

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XXIX

Einleitung (Thume)

I. Wirtschaftliche Bedeutung des Vertriebsrechts	1
II. Rechtsgrundlagen des Vertriebes	1
III. Die Entwicklung des Handelsvertreterrechts	2
1. Entwicklung in Deutschland	2
2. Die Rechtsvereinheitlichung in Europa	5

Kapitel I Begriffsdefinitionen, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter (Schürr)

A. Begriffsdefinitionen	10
I. Gesetzliche Merkmale für den Begriff des Handelsvertreters	10
1. Stellung als selbstständiger Gewerbetreibender	11
2. Ständiges Betrauungsverhältnis	15
3. Tätigkeit für einen anderen Unternehmer	17
4. Vermittlungs- und Abschlusstätigkeit	19
II. Kaufmannseigenschaft des Handelsvertreters	23
B. Abgrenzungsprobleme	26
I. Allgemeines	26
II. Abgrenzung Handelsvertreter/Reisender	28
1. Rechtsgrundlagen	29
a) Handelsvertreterrecht, § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB	29
b) Korrekturgesetz	30
2. Abgrenzungsgrundsatz der Rechtsprechung	32
3. Einzelne Abgrenzungskriterien	33
a) Vertragsinhalt und Vertragsdurchführung	34
b) Rechtliche Stellung des Vermittlers	35
c) Eigenes Unternehmen und Unternehmerrisiko	36
d) Weisungsgebundenheit – persönliche Abhängigkeit	37
e) Vereinbarte Exklusivität	39
f) Unternehmerische Entscheidungsbefugnis	39
g) Weitere Einzelkriterien	40

4. Maßgeblicher Rechtsweg bei Statusprozessen	43
III. Abgrenzung Handelsvertreter/freier Mitarbeiter	45
IV. Abgrenzung Handelsvertreter/Handelsmakler	50
V. Abgrenzung Handelsvertreter/Kommissionär	53
VI. Abgrenzung Handelsvertreter/Vertragshändler (Eigenhändler)	53
VII. Abgrenzung Handelsvertreter/Franchisenehmer	55
C. Arten der Handelsvertreter	56
I. Überblick	56
II. Abgrenzung nach unterschiedlichen Branchen	61
1. Warenvertreter	61
2. Versicherungsvertreter	62
3. Bausparkassenvertreter	63
4. Anzeigenvertreter	63
5. Verlagsvertreter	63
6. Tankstellenvertreter	64
7. Reisebüros	64
8. Inhaber von Lotto-Annahmestellen	64
9. Weitere Einzelfälle	65
III. Abgrenzung nach der vertragsrechtlichen Stellung	66
1. Ein- und Mehrfirmenvertreter	66
2. Handelsvertreter mit zugewiesenem Bezirks- bzw. Kundenkreis	67
3. Alleinvertreter	68
4. Untervertreter	69
a) Echte Untervertreter	69
b) Unechte Untervertreter	70
5. Strukturvertrieb	71
6. Nebenberufliche und arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter	72
D. Speziell: Handelsvertreter im Nebenberuf	72
I. Unanwendbare Vorschriften	72
II. Abgrenzung nach der Übergewichtstheorie	73
III. Einzelne Abgrenzungstatbestände aus der Praxis	76
1. Warenvertreter	76
2. Versicherungsvertreter	77
3. Bausparkassenvertreter	77
4. Nebenberufliche Vermittlungstätigkeit von Beamten bzw. Angehörigen des öffentlichen Dienstes	78
5. Probleme bei Herstellungs- und Dienstleistungsunternehmen sowie bei Mehrbranchenvertretern	79
a) Herstellungs- und Dienstleistungsunternehmen	79

b) Organisationsverträge	80
c) Mehrbranchenvertreter	82
d) Sammelbesteller	83
IV. Prozessuale Fragen	84
1. Unzutreffende nebenberufliche Betrauung	84
2. Fehlende nebenberufliche Betrauung	85
3. Änderung der tatsächlichen Verhältnisse	85
4. Klarstellende vertragliche Regelungen	87
E. Speziell: Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter	88
I. Allgemeines	88
II. Arbeitnehmerähnlichkeit gemäß § 92a HGB	90
1. Warenvertreter	90
2. Versicherungsvertreter	92
3. Zuständigkeit des Arbeitsgerichts	92
a) Allgemeines	92
b) Stellung als Einfirmenvertreter	94
c) Ermittlung der Vergütungsgrenze	95
III. Handelsvertreter als „arbeitnehmerähnliche Selbstständige“	98
1. Bedeutung der sozialrechtlichen Gesetzgebung	98
2. Statusprüfung	102

Kapitel II

Der Handelsvertretervertrag

(Schröder)

A. Rechtsnatur – Anwendbares Recht	107
I. Rechtsnatur	107
II. Anwendbares Recht	108
1. Kollisionsrecht	108
2. Nationales Recht	108
III. Problematik der Anwendbarkeit der §§ 343 ff. HGB	113
IV. Übergang vom alten zum neuen Recht	115
1. Vorbemerkung	115
2. Rechtsgrundlage für Neuverträge und umgestellte Altverträge	116
a) Neuverträge	116
b) Altverträge	116
c) Bedeutung des Stichtags 1. Januar 1994	116
3. Rechtsgrundlage für Handelsvertreterverträge aus der Zeit vor dem 1.12.1953	117
B. Der Vertragsabschluss	117
I. Die Vertragsparteien	117
1. Vertragspartner ist der Handelsvertreter persönlich	117

Inhaltsverzeichnis

2. Vertragspartner ist Handelsvertreter unter seiner eingetragenen Firma	119
3. Vertragspartner ist eine Vertretungsgesellschaft	121
II. Zwingende und abdingbare Vorschriften	122
III. Formfreiheit und Formvorschriften	124
1. Mündlich oder stillschweigend zustande kommende Verträge	124
2. Schriftformklauseln	125
3. Gesetzliche Formvorschriften	126
4. Handelsvertretervertrag und Allgemeine Geschäftsbedingungen	127
a) Grundsätzliches	127
b) „Ausgehandelte“ Verträge	127
c) Alphabetische Übersicht über einzelne problematische AGB-Klauseln	128
IV. Der Beurkundungsanspruch gem. § 85 HGB	137
1. Zweck der Vorschrift	137
2. Zeitraum der Anspruchsberechtigung	138
3. Verjährung des Anspruchs	139
4. Prozessuale Fragen	139
V. Zusatzvereinbarungen	140
VI. Vertragsänderungen	141
VII. Gleichbehandlungsgrundsatz	141
VIII. Nichtigkeit des Vertrages	142
C. Vermittlungs- und Abschlussvollmacht des Handelsvertreters	144
I. Abschlussvollmacht	144
II. Vermittlungsvollmacht	146
III. Tätigkeit des Handelsvertreters ohne Vollmacht	148
1. Abschlussvollmacht	148
2. Vermittlungsvollmacht	150
IV. Widerruf der Vollmacht des Handelsvertreters	151

Kapitel III Die Pflichten des Handelsvertreters (Schürr)

A. Allgemeine Grundsätze	156
B. Vermittlungs- und Abschlusspflicht	160
I. Gesetzliche Grundlagen	160
II. Umfang der Vermittlungs- und Abschlusspflicht	160
III. Bonitätsprüfungspflicht	164

C. Interessenwahrnehmungspflicht	166
I. Allgemeines	166
II. Verpflichtung zur Unterlassung von Wettbewerb	168
1. Problematik	168
2. Der Wettbewerbsstatbestand	173
a) Überschneidungstatbestände	173
b) Bedeutung des Verwendungszwecks	176
c) Weitere Fälle aus der Rechtsprechung	177
3. Mitteilungspflicht des Handelsvertreters	179
4. Umgehungstatbestände	180
5. Konkurrenzprobleme bei Mehrfachvertretungen	181
a) Zur Auslegung schriftlicher Vereinbarungen	181
b) Nachträgliche Entstehung einer Konkurrenzsituation	182
6. Wegfall des Wettbewerbsverbots	189
7. Rechtsfolgen unzulässiger Konkurrenztätigkeit	191
a) Fristlose Vertragskündigung	191
b) Schadensersatzpflicht des Handelsvertreters	194
c) Vertragsstrafe	195
d) Unterlassungsanspruch	196
III. Verschwiegenheitspflicht des Handelsvertreters	196
D. Benachrichtigungs- und Offenbarungspflicht des Handelsvertreters	197
I. Bedeutung und Wesen der Benachrichtigungspflicht	197
II. Die „erforderlichen Nachrichten“	198
III. Form der Berichterstattung	200
IV. Umfang der Berichtspflicht	201
V. Offenbarungspflicht	203
E. Weisungsgebundenheit des Handelsvertreters	206
I. Allgemeines	206
II. Umfang der Weisungsgebundenheit	208
III. Fehlende oder rechtsmissbräuchliche Weisungen	212
IV. Rechtsfolgen bei Nichtbefolgung von Weisungen	213
F. Übernahme der Delkredere-Haftung	213
I. Allgemeines	213
II. Die der Haftung zugrunde liegenden Geschäfte	215
1. Haftung für Verbindlichkeiten gegenüber dem Unternehmer	216
2. Bestimmte Geschäfte im Sinne des § 86b Abs. 1 Satz 2 HGB	216

3. Geschäfte mit bestimmten Dritten	217
4. Generalvollmacht des Handelsvertreters	218
III. Umfang der Delkredere-Haftung	219
IV. Der Anspruch auf Delkredere-Provision	219
V. Der Unabdingbarkeitsgrundsatz	221

Kapitel IV

Die Pflichten des Unternehmers

(Thume)

A. Allgemeines	223
B. Die einzelnen Pflichten	225
I. Überlassung von Unterlagen	225
1. Allgemeines	225
2. Die Unentgeltlichkeit der Überlassung	228
3. Die Musterkollektion	229
a) Bringschuld.	230
b) Eigentumsverhältnisse	230
c) Aufbewahrungspflicht, Haftung	231
d) Stellung von Sicherheiten	231
e) Versicherungspflicht	232
f) Rückgabepflicht, Zurückbehaltungsrecht	232
4. Kundenkartei	234
5. Rechtsfolgen der Verletzung der Bereitstellungspflicht	234
II. Informationspflicht des Unternehmers	236
1. Die erforderlichen Nachrichten	236
2. Einzelfälle	237
a) Einschränkung der Verkaufsmöglichkeiten	237
b) Betriebsstilllegung, Betriebsveräußerung	237
c) Qualitative Minderlieferungen	238
d) Vorvertragliche Informationspflicht	239
3. Mitteilung der Annahme oder Ablehnung eines Geschäfts (§ 86a Abs. 2 Satz 2, 1. Halbsatz)	239
4. Mitteilung der Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte (§ 86a Abs. 2 Satz 2, 2. Halbsatz)	241
5. Unterrichtung über Abschlussbeschränkungen (§ 86a Abs. 2 Satz 3)	242
6. Rechtsfolgen der Verletzung der Informationspflicht	243
a) Verletzung der Informationspflicht gem. § 86a Abs. 2 Satz 2	243
b) Verletzung der Mitteilungspflicht bezüglich der Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte	244
c) Verletzung der Informationspflicht gem. § 86a Abs. 2 Satz 3	244
III. Weitere Unternehmerpflichten	245
1. Allgemeine Unterstützungspflicht	245
2. Treuepflicht	246

3. Abschirmungspflicht und Wettbewerbsverbot	247
4. Verschwiegenheitspflicht	248
C. Unternehmerpflichten und Dispositionsfreiheit	249
I. Grundsätzliches	249
II. Einzelfälle	252
1. Ausübung des Weisungsrechts.	252
2. Abschlusspflicht	253
3. Bestandserhaltungspflicht	254
4. Produktionseinstellung	254
5. Produktionserweiterung	255
6. Preisunterbietungen	256
7. Verletzung des Kundenschatzes	256
8. Verminderung des Warenvorrats	258
9. Änderung des Vertriebssystems	259
10. Direkt- und Parallelvertrieb	260
11. Erweiterung des Vertriebssystems	260
12. Umgehungsgeschäfte	261
13. Schlechtlieferung	264

Kapitel V

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters

(Thume)

1. Abschnitt

Die Rechtsnatur des Provisionsanspruchs

A. Die Provision als Erfolgsvergütung	267
B. Besondere Vergütungsformen des Handelsvertreters	270
I. Verwaltungsprovision	270
II. Bonus	272
III. Ertragsbeteiligung	272
IV. Garantieprovision, Provisionsvorschuss und Fixum	273
1. Garantieprovision	273
2. Provisionsvorschuss	276
3. Fixum	277
V. Vergütung nach § 354 HGB	278
VI. „Topfabreden“	279

2. Abschnitt

Provisionsanwartschaft

A. Die provisionspflichtigen Geschäfte des Vertreters	281
--	------------

I. Überblick über die gesetzliche Regelung	281
II. Der Geschäftsabschluss als Voraussetzung für die Provisionsanwartschaft ...	284
1. Einleitung	284
2. Die Regelung des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB	284
a) Erste Alternative des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB: Unmittelbar tätigkeitsbedingte Geschäfte	285
aa) Kausalerfordernis.	285
bb) Mitursächlichkeit des Handelsvertreters	286
b) Zweite Alternative des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB: Geschäfte mit vom Handelsvertreter geworbenen Kunden	291
aa) Kundenschutz für Neukunden	292
bb) Geschäfte der gleichen Art	293
c) Die Provisionsberechtigung bei überwiegender Geschäftsvermittlung durch den Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB.	294
III. Provisionspflichtige Geschäfte des Bezirksvertreters	294
1. Die gesetzliche Regelung	294
a) Rechtsstellung des Bezirksvertreters	295
b) Der provisionspflichtige Geschäftsabschluss	298
c) Die Provisionsberechtigung bei überwiegender Geschäftsvermittlung durch den Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB.	300
2. Das Wesen der Bezirksprovision	301
3. Verhältnis der Bezirksprovision zum Provisionsanspruch gem. § 87 Abs. 1 HGB	302
4. Untätigkeit des Bezirksvertreters	303
IV. Problematische provisionsrechtliche Tatbestände	304
1. Die Provision des Unterververtreters	304
2. Die Akquisition von Dauerverträgen	305
3. Beteiligung mehrerer Handelsvertreter am Geschäftsabschluss	306
4. Geschäfte mit Haupt- und Zweigniederlassungen	309
5. Sitzverlegung eines Bezirkskunden	315
6. Messegeschäfte	316
7. Eigengeschäfte	318
V. Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses	320
1. Der Geschäftsabschluss erfolgt vor der Vertragsbeendigung	320
a) Der Geschäftsabschluss	320
b) Der Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses	323
c) Abweichende vertragliche Regelungen	324
d) Problematik bei Dauerverträgen	325
aa) Definition und Arten der Dauerschuldverhältnisse	325
bb) Die Provision bei Vermittlung von Dauerverträgen	327
cc) Auswirkungen der Provisionspflicht bei Vertragsende	332
2. Der Geschäftsabschluss erfolgt nach der Vertragsbeendigung	333
a) Die Ausnahmeregelung des § 87 Abs. 3 Satz 1 Ziff. 1 HGB	334
aa) Grundgedanke und Zweck der Vorschrift.	334
bb) Vermittlung durch den Handelsvertreter	335

cc) Überwiegende Einleitungs- und Vorbereitungstätigkeit des Handelsvertreters	336
dd) Abschluss innerhalb angemessener Frist	337
ee) Abweichende vertragliche Regelungen	338
b) Die Ausnahmeregelung des § 87 Abs. 3 Satz 1 Ziff. 2 HGB	339
c) Provisionsteilung gemäß § 87 Abs. 3 Satz 2 HGB	340
B. Die provisionspflichtigen Geschäfte des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters.	341
I. Die Sonderregelung des § 92 Abs. 2 HGB	341
II. Tätigkeitsbedingte Geschäfte (§ 92 Abs. 3 Satz 1 HGB)	344
III. Ausschluss des § 87 Abs. 2 HGB	347
C. Beweislast.	348
 3. Abschnitt Die Entstehung des Provisionsanspruchs 	
A. Warenvertreter.	350
I. Die gesetzliche Regelung (§ 87a Abs. 1 HGB)	350
1. Grundregel	350
2. Abweichende vertragliche Vereinbarungen.	353
3. Überblick über die einzelnen Entstehungstatbestände.	353
a) Der Unternehmer ist vorleistungspflichtig	353
b) Der Kunde ist vorleistungspflichtig	354
c) Kunde leistet vor	355
II. Maßgeblichkeit der Geschäftsausführung nach § 87a Abs. 1 Satz 1 HGB	355
1. Begriff der Geschäftsausführung	355
2. Erfüllungssurrogate.	356
3. Teilleistungen.	357
III. Rechtslage bei Dauerverträgen.	358
1. Sukzessivlieferungsverträge	358
2. Rahmen-, Bezugs- und Bedarfsdeckungsverträge	359
3. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge.	360
4. Versorgungsverträge	361
IV. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	361
1. Verlegung des für den Bedingungseintritt maßgeblichen Zeitpunkts	361
a) Vorschussanspruch	361
b) Vorleistung des Kunden	363
2. Ausschluss von Überhangprovisionen	363
B. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	365
I. Die gesetzliche Regelung (§ 92 Abs. 4 HGB)	365

II. Maßgeblichkeit der Prämienzahlung	367
1. Fehlen vertraglicher Vereinbarungen	367
2. Vertragliche Vereinbarungen	368
a) Einmalprämie – Einmalprovision	369
b) Laufende Prämienzahlung	370
III. Besonderheiten bei Verwaltungsprovisionen?	371
C. Beweislast.	372

4. Abschnitt

Höhe der Provision und Provisionsberechnung

A. Allgemeines	373
B. Die Provision des Warenvertreters	374
I. Bestimmung der Provisionshöhe	374
1. Vertragliche Vereinbarungen	374
2. Hoheitliche Bestimmung der Provision	377
3. Unwirksame oder unvollständige Provisionsvereinbarungen.	378
a) „Hungerprovision“	378
b) Umgehungstatbestände	378
c) Dissens	379
II. Die übliche Provision	379
III. Die Provisionsbestimmung nach § 315 BGB	380
IV. Berechnungsgrundsätze	380
1. Umsatzprovision	380
2. Skontoabzüge	382
3. Nebenkosten	383
4. Nachlässe, Mengen- und Treuerabatte	384
5. Naturalrabatt	386
6. Gegengeschäfte	386
7. Ersatzleistungen	388
8. Preisgleitklauseln	389
9. Verlustgeschäfte	390
V. Provision und Umsatzsteuer	391
1. Allgemeines	391
2. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	392
3. Umsatzsteuerschuld des Handelsvertreters	393
VI. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	393
1. Allgemeines	393
2. Verträge von bestimmter Dauer	394
3. Verträge von unbestimmter Dauer	397

4. Vorzeitige Vertragsbeendigung	398
VII. Änderung vereinbarter Provisionssätze	400
1. Problematik	400
2. Provisionsänderung durch Teilkündigung	401
a) Rechtsprechung und Lehre	401
b) Teilkündigungsvorbehalt	402
3. Änderungskündigung	404
a) Rechtsnatur	404
b) Schweigen des Handelsvertreters	406
c) Folgen der Nichtannahme	407
4. Einzelfälle	408
a) Bonusgewährung	408
b) Unterpreisgeschäfte und Sonderrabatte	409
c) Allgemeine Preissenkungen	409
d) Unterstützende Tätigkeit des Unternehmers	410
e) Mangelhafte Tätigkeit des Handelsvertreters	411
5. Inkrafttreten des neuen Provisionssatzes	411
C. Die Provision des Versicherungsvertreters	411
I. Kraftfahrtversicherung	411
II. Lebensversicherung	412
III. Schadensversicherung	413
IV. Krankenversicherung	414
D. Beweislast	414

5. Abschnitt

Das Schicksal des Provisionsanspruchs bei nicht vertragsgemäßer Geschäftsausführung

A. Warenvertreter	417
I. Überblick über die gesetzliche Regelung	417
II. Nichtleistung des Dritten (§ 87a Abs. 2 HGB)	418
1. Nichtleistung und Geschäftsausführung	418
2. Das „Feststehen“ der Nichtleistung	419
3. Zahlungsunwilligkeit des Dritten	420
4. Leistung von Erfüllungssurrogaten	421
5. Rechtslage bei mehrstufigen Vertragsverhältnissen	422
6. Rechtslage bei Widerruf und Rücktritt	425
7. Die Provisionsrückzahlungspflicht	426
8. Abweichende vertragliche Abreden	427
III. Unterbleibende oder mangelhafte Geschäftsausführung durch den Unternehmer	428

1. Die gesetzliche Regelung	428
2. Nicht zu vertretende Umstände	430
3. Maßgeblichkeit des Geschäftsinhalts	432
4. Vorleistungspflicht des Dritten	433
5. Die Risikosphäre des Unternehmers	434
a) Mangelhafte Lieferung	434
b) Verspätete Lieferung	434
c) Fehlende Lieferung	434
d) Probleme der Rohstoffbeschaffung	435
e) Lieferschwierigkeiten beim Vorlieferanten	436
f) Mangelnde Liquidität und Insolvenz	436
g) Arbeitskräftemangel, Kapazitätsauslastung	437
h) Provisionsausschlussklauseln	438
i) Geschäftstornierungen	438
k) Erfüllungssurrogate	440
l) Beschränkung von Ausführquoten	441
m) Erfolgreicher Sanierungsversuch	441
n) Kündigung eines Werkvertrags	441
6. Unzumutbarkeitstatbestände nach altem Recht	442
7. Speziell: Bedeutung der Allgemeinen Geschäfts- und Lieferungsbedingungen	444
B. Versicherungsvertreter	446
I. Problemstellung	446
II. Nichtzahlung und Rückzahlung der Prämie	449
1. Anwendbare Vorschriften	449
2. Nachbearbeitungspflicht des Unternehmens	451
a) Rechtsgrundlage	452
b) Umfang der Nachbearbeitung	452
c) Stornogefahrmitteilungen	455
3. Speziell: Nachbearbeitung in der Lebensversicherung	459
a) Auffassung der Aufsichtsbehörde	460
b) Auffassung in Rechtsprechung und Lehre	460
c) Bedeutung von Klageverzichtsklauseln	461
4. Nachbearbeitung im Bausparwesen	463
5. Ergebnis	464
III. Provisionsrechtliche Folgen bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrags	465
1. Einmalprovision	465
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	466
b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen	466
2. Gleichbleibende laufende Provision	467
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	467
b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen	467
3. Erhöhte Erstprovision; gleichbleibende Folgeprovision	468
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	468

b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen.....	468
C. Unabdingbarkeitsgrundsatz.....	470
D. Beweislast.....	472

6. Abschnitt

Fälligkeit und Verjährung des Provisionsanspruchs

A. Fälligkeit	473
I. Eintritt der Fälligkeit	473
II. Fälligkeitszinsen	474
III. Schuldnerverzug	475
IV. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	476
V. Sonderfälle	476
B. Verjährung	477
I. Grundsätzliches.....	477
II. Hemmung der Verjährung	478
III. Vertragliche Abkürzung der Verjährungsfrist.....	478
IV. Problematische Einzelfälle	480
1. Anspruchsverjährung und Arglisteinwand	480
2. Verjährung bei unwirksamen Vertragsbestimmungen.....	480
3. Maßgeblicher Zeitpunkt für den Beginn des Fristlaufs in Zweifelsfällen...	481
4. Verjährung des Anspruchs auf Provisionsrückzahlung	481
C. Verwirkung	482

7. Abschnitt

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters in der Zwangsvollstreckung und bei Insolvenz

A. Pfändung des Provisionsanspruchs.....	483
I. Allgemeines.....	483
II. Pfändbarkeit.....	485
1. Voraussetzungen des Pfändungsschutzes.....	485
2. Die pfändungsfreien Bezüge	486
a) Fortlaufende Bezüge	486
b) Einmalige Bezüge	487
3. Bedeutung von Aufrechnungsvereinbarungen	488
4. Abtretungsverbote.....	490

B. Der Provisionsanspruch bei Insolvenz des Unternehmers	491
I. Einfluss des Insolvenzverfahrens auf das Vertragsverhältnis	491
II. Einfluss des Insolvenzverfahrens auf die Provisionsansprüche des Handelsvertreters	494
1. Das Verfahren wird vor dem Geschäftsabschluss eröffnet	494
a) Geschäftsabschluss unterbleibt endgültig	494
b) Der Insolvenzverwalter schließt das Geschäft ab	495
2. Das Insolvenzverfahren wird nach dem Geschäftsabschluss, aber vor der möglichen Geschäftsausführung eröffnet	495
a) Insolvenzverwalter lehnt Erfüllung ab	496
b) Insolvenzverwalter wählt Erfüllung	497
3. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens erfolgt nach der Geschäftsausführung	499
4. Die Insolvenzeröffnung erfolgt nach Geschäftsabwicklung	500
C. Der Provisionsanspruch bei Insolvenz des Handelsvertreters	500
I. Einfluss auf das Vertragsverhältnis	500
II. Was fällt in die Masse?	501

Kapitel VI

Kontroll- und Sicherungsrechte und Stornohaftung des Handelsvertreters

(Riemer)

A. Allgemeines	504
B. Provisionsabrechnung	506
I. Rechtsnatur	506
II. Abrechnungszeitraum	507
III. Inhalt der Abrechnung	510
1. Abschluss- und Vermittlungsprovision	511
2. Provisionsansprüche gem. § 87a Abs. 3 HGB	515
3. Provisionsansprüche nach § 87 Abs. 3 HGB	515
4. Provisionsvorschüsse	515
5. Überhangprovisionen	516
6. Sonstige Provisionen	516
7. Ausgleichsanspruch	516
IV. Wirkung der Abrechnung	517
V. Keine stillschweigende Anerkennung der Abrechnung	518
VI. Fingierte Abrechnungs-Anerkennungsklauseln	521
VII. Abrechnungsverzicht des Handelsvertreters	524
VIII. Provisionsabrechnung und Vertragsbeendigung	524

IX. Durchsetzung des Anspruchs auf Abrechnung	526
X. Verjährung	528
C. Buchauszug	529
I. Zweck und Inhalt des Buchauszugs	529
II. Einwendungen gegen Anspruch auf Buchauszug	533
III. Vollständigkeit und Ergänzung des Buchauszugs	536
IV. Hinweise auf Gestaltung von Provisionsabrechnungen und Buchauszug	537
V. Durchsetzung des Anspruchs auf Buchauszug	538
VI. Verjährung	540
VII. Bilanzielle Behandlung der Aufwendungen für den Buchauszug	540
D. Bucheinsicht	541
I. Zweck der Bucheinsicht	541
II. Gegenstand der Bucheinsicht	542
III. Kosten der Bucheinsicht	544
IV. Verjährung	545
E. Auskunftsanspruch (§ 87c Abs. 3 HGB)	546
I. Gegenstand des Anspruchs	546
II. Verjährung des Anspruchs	547
F. Das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters	548
I. Allgemeines	548
II. Voraussetzungen und gesetzliche Einschränkungen des Zurückbehaltungsrechts	549
1. Voraussetzungen	549
2. Einschränkungen des Zurückbehaltungsrechts	551
III. Unabdingbarkeitsgrundsatz	552
IV. Zurückbehaltungsrecht und Aufrechnungsverbot	553
V. Gerichtsstand	555
G. Stornohaftung des Versicherungsvertreters	556
I. Bilanzielle Behandlung der Stornohaftung	558
II. Steuerliche Behandlung der Stornohaftung bei Einnahmen- Überschussrechnung	559

Kapitel VII
Der Anspruch auf Aufwendungsersatz
(Riemer)

A. Allgemeines	563
B. Abgrenzung der erstattungsfähigen Aufwendungen	563
I. Aufwendungen im regelmäßigen Geschäftsbetrieb	564
II. Erstattungsfähige Aufwendungen	564
III. Vertragliche Vereinbarungen	567

Kapitel VIII
Kündigung des
Handelsvertretervertrags
(Thume)

A. Die gesetzliche Regelung	570
B. Die ordentliche Kündigung	572
I. Rechtsnatur und Kündigungsform	572
II. Kündigungsfristen und -termine	575
1. Kündigungsfristen	575
2. Kündigungstermine	578
III. Kündigung vor Vertragsbeginn	578
IV. Unzulässigkeit von Teilkündigungen	579
V. Bedingte Kündigung	581
VI. Änderungskündigung	582
VII. Problematische Vertragstypen	585
1. Verträge mit Verlängerungsklausel	586
2. Kettenverträge	588
3. Verträge mit Altersgrenze	591
4. Verträge auf Lebenszeit	591
5. Handelsvertreterverträge mit Probezeit	593
a) Probeverträge auf Zeit	594
b) Vertreterverträge mit „vorgeschalteter“ Probezeit	594
6. Verträge mit „Widerrufsklausel“	596
VIII. Das Vertragsverhältnis während der Kündigungsfrist	596
1. Freistellungsprobleme	596
a) Freistellung kraft vertraglicher Vereinbarung	596
b) Einseitige Freistellung durch den Unternehmer	599
2. Rechte und Pflichten während der Kündigungsfrist	600
a) Provisionsrechtliche Fragen	600
b) Offenbarungspflicht des Handelsvertreters	602

IX. Grundsatz gleicher Kündigungsfristen	603
X. Andere Beendigungstatbestände	604
1. Verträge auf bestimmte Zeit	604
2. Vereinbarung einer auflösenden Bedingung	605
3. Tod eines Vertragspartners	606
a) Tod des Handelsvertreters	606
b) Tod des Unternehmers	607
4. „Ruhe“ des Vertrags	608
5. Insolvenz	609
a) Insolvenz des Unternehmers	609
b) Insolvenz des Handelsvertreters	610
6. Vertragliche Aufhebung des Vertragsverhältnisses	611
7. Nichtigkeit und Anfechtung des Vertretervertrags	612
a) Anfechtungsgrund	612
b) Nichtigkeits- und Anfechtungszeitpunkt	613
XI. Folgen der Vertragsbeendigung	614
1. Der Zeugnisanspruch des Handelsvertreters	614
2. Herausgabe von Unterlagen	614
3. Verschwiegenheitspflicht, Wettbewerb	616
C. Die außerordentliche Kündigung	616
I. Der wichtige Kündigungsgrund	616
1. Die gesetzliche Regelung	616
2. Wichtiger Grund und Unzumutbarkeit	618
3. Vertragliche Bestimmung wichtiger Kündigungsgründe	623
4. Abmahnung	624
5. Die Kündigungserklärung	626
a) Der Erklärungsinhalt	626
b) Zeitpunkt der Kündigung	628
c) Keine Angabe von Gründen	631
d) Nachschieben wichtiger Kündigungsgründe	633
aa) Wichtiger Grund lag bei Kündigung bereits vor	633
bb) Nachträgliche Entstehung wichtiger Kündigungsgründe	636
6. Rechtsfolgen bei Unwirksamkeit der außerordentlichen Kündigung	639
a) Umdeutung in ordentliche Kündigung	639
b) Unwirksame Kündigung des Unternehmers	641
c) Unwirksame Kündigung des Handelsvertreters	644
II. Der Schadensersatzanspruch bei wirksamer außerordentlicher Kündigung	645
1. Die Schadensersatzberechtigung	645
2. Das Verhalten des Gekündigten	646
3. Der Umfang des Schadensersatzanspruchs	647
III. Der Unabdingbarkeitsgrundsatz	649
D. Alphabetische Übersicht wichtiger Kündigungsgründe (Riemer)	650

Kapitel IX

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

(Thume)

Vorbemerkungen	727
A. Grundgedanke und Rechtsnatur	730
B. Der Ausgleichsanspruch des Warenvertreters	733
I. Anspruchsvoraussetzungen	733
1. Allgemeines	733
a) Die Neuregelung des § 89b Abs. 1	733
b) Folgen der Neuregelung	736
c) Prozessuale Folgen	737
2. Vertragsbeendigung	740
3. Unternehmervorteile	741
4. Billigkeitsgrundsatz	746
a) Überblick	746
b) Provisionsverluste	748
II. Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs	750
III. Geltendmachung	751
IV. Ausschlussstatbestände	751
V. Entstehung, Fälligkeit und Verjährung	754
VI. Unabdingbarkeit	754
C. Der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters	755
D. Zusammenstellung der provisions- und ausgleichsrechtlichen Unterschiede bei Waren- und Versicherungsvertretern	757
I. Provisionsrechtliche Unterschiede	757
1. Warenvertreter	757
a) Handelsvertreter mit Kundenschutz	757
b) Bezirksvertreter	758
c) Folgerungen	758
2. Versicherungsvertreter	759
a) Bedeutung des Folgegeschäfts	759
b) Die Sondervorschriften des § 92 Abs. 3	760
II. Ausgleichsrechtliche Unterschiede	761
1. Warenvertreter	761
a) Entstehung von Provisionsverlusten	761
b) Ermittlung der Provisionsverluste	762
c) Gesamtvergütung des Warenvertreters	763
2. Versicherungsvertreter	763
a) Bedeutung des Versicherungsbestandes	763
b) Folgen der Vertragsbeendigung	763
c) Der Ausgleichsanspruch als Provisionssurrogat	764

d) Bedeutung des § 89b Abs. 5	765
e) Ausgleichshöchstgrenze	765
f) Maßgeblichkeit bereits abgeschlossener Verträge	766
g) Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs	766
III. Ergebnis	772

Kapitel X

Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkungen des Handelsvertreters

(Schröder)

A. Allgemeines	778
I. Beispiele von Wettbewerbsverstößen des Handelsvertreters	780
1. Unzulässige Verwendung von Kundenlisten	781
2. Kündigungshilfe	786
3. Eintritt in laufende Kundenbestellungen	787
4. Schlechtmachen der Produkte des Unternehmers vor Vertragsende	788
5. Aufforderung an Kunden zum Vertragsverstoß	788
6. Mitteilung an Kunden bezüglich der neuen Tätigkeit	789
7. Wettbewerbliche Vernichtungsmaßnahmen	789
II. Rechtsfolgen nachvertraglicher Wettbewerbstätigkeit des Handelsvertreters ..	790
C. Inhalt und Umfang der nachvertraglich vereinbarten Wettbewerbsbeschränkung	792
I. Begriff und Zweck	792
II. Form und Wirksamkeit	793
III. Sachlicher und geographischer Umfang	796
IV. Zeitlicher Umfang	798
V. Umgehungstatbestände	798
VI. Vereinbarung von Wettbewerbsabreden nach der Vertragsbeendigung	802
D. Die Wettbewerbsentschädigung (§ 90a Abs. 1 Satz 3)	805
I. Rechtsnatur der Wettbewerbsentschädigung	805
II. Angemessenheit der Wettbewerbsentschädigung	806
III. Art der Wettbewerbsentschädigung	811
IV. Entstehung, Fälligkeit und Verjährung der Wettbewerbsentschädigung	812
V. Übertragung und Pfändung des Entschädigungsanspruchs	813
VI. Steuerliche Behandlung der Wettbewerbsentschädigung	813
E. Wegfall der Wettbewerbsbeschränkung	814

Inhaltsverzeichnis

I. Vertragliche Aufhebung der Wettbewerbsabrede	814
II. Verzicht des Unternehmers auf die Wettbewerbsbeschränkung	816
III. Kündigung des Vertretervertrages aus wichtigem Grunde	818
1. Rechtslage bis 30.6.1998	818
2. Gesetzesänderung seit 1.7.1998	818
3. Übergangsregelung	818
4. Rechtslage ab 1.7.1998	819
IV. Andere Gründe für den Wegfall der Wettbewerbsbeschränkung	821
F. Leistungsstörungen	824
I. Verweigerung der Zahlung der Entschädigungsleistung durch den Unternehmer	824
II. Nichteinhaltung der Wettbewerbsabrede durch den Handelsvertreter	824

Kapitel XI

Internationales Handelsvertreterrecht

(Thume)

A. Überblick	827
I. Die unterschiedlichen Handelsvertreterrechte	828
II. Die EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986	828
1. Zweck und Inhalt	828
2. Bedeutung für die Rechtsvereinheitlichung	830
3. Die Umsetzung der EU-Richtlinie	832
4. Exkurs: Das Kartellrecht der EU	834
a) Allgemeiner Überblick	834
b) Kartellbestimmungen im Handelsvertreterrecht	837
B. Das anzuwendende Recht	840
C. Das Internationale Privatrecht	842
1. Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht von 1980 (EVÜ)	842
2. Das Haager Übereinkommen über das auf die Stellvertretung anzuwendende Recht vom 14.3.1978	843
3. Der Schutz der zwingenden Normen der EG-Handelsvertreterrichtlinie	844
D. Das Vertragsstatut	844
I. Allgemeines	844
II. Die Rechtswahl	845
III. Grenzen der Rechtswahl	846
1. Teilweise Rechtswahl	846
2. Inlandsverträge	847
3. Zwingendes Recht	847

a) Grundsatz	847
b) Zwingendes deutsches Recht	847
c) Zwingendes ausländisches Recht	848
4. Rechtswahl durch AGB-Einbeziehung	850
5. Fehlende Rechtswahl.	850
a) Rom I-VO	850
b) EGBGB-Bestimmungen.	851
aa) Die charakteristische Leistung.	851
bb) Die maßgebliche Niederlassung	852
E. Die Öffnungsklausel des § 92c HGB	854
I. Die Bedeutung der Öffnungsklausel	854
II. Das Abbedingen des Ausgleichsanspruchs.	855
F. Gerichtsstand	860
I. Internationale Zuständigkeit	860
1. Vereinbarung	861
2. Fehlende Vereinbarung: Lex fori.	862
II. Örtliche, sachliche und funktionelle Zuständigkeit.	865
III. Anderweitige Rechtsanhängigkeit	865
IV. Schiedsgericht	866

Kapitel XII

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters im Ertragsteuerrecht und im Umsatzsteuerrecht (Otto)

A. Ertragsteuerrecht	867
I. Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschussrechnung	867
1. Handelsrechtliche Rechtslage	867
2. Steuerrechtliche Rechtslage.	868
II. Gewinnermittlung durch Vermögensvergleich	870
1. Handelsrechtliche Rechtslage	870
2. Steuerrechtliche Rechtslage.	870
3. Aktivierung von Ansprüchen des Handelsvertreters	871
a) Provisionsanspruch in der gesetzlichen Ausgestaltung des § 87a Abs. 1 Satz 1 HGB	871
b) Entstehen des Provisionsanspruchs nach vollständiger Ausführung des Geschäfts erst bei Zahlung des Kunden.	872
c) Provisionsanspruch bei Vorleistungspflicht des Kunden.	873
d) Provisionsvorschusszahlungen	873
e) Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters ..	873
f) Anspruch auf Überhangprovisionen	873
g) Anspruch auf Anbahnungsprovisionen	874

Inhaltsverzeichnis

h) Anspruch auf Delkredereprovision	874
4. Passivierung von Verpflichtungen des Handelsvertreters aus dem Handelsvertreterverhältnis	875
a) Verpflichtungen aus der Delkrederehaftung	875
b) Schadensersatzverpflichtungen aus der schuldhaften Verletzung von Nebenpflichten aus dem Handelsvertreterverhältnis	876
c) Verpflichtungen aufgrund einer Provisionsteilung	876
B. Umsatzsteuerrecht.	877
I. Umsatzsteuerlicher Unternehmer und Pflicht zur Erteilung einer Rechnung oder zur Abrechnung per Gutschrift	877
II. Umsatzsteuerbarkeit nur bei Vermittlungsleistungen im Inland	878
III. Umsatzsteuerbefreiung	879
IV. Umsatzsteuerlicher Zeitpunkt der Ausführung der Vermittlungsleistung	881
V. Umsatzsteuer bei teilweiser Ausführung	882
VI. Erklärungspflichten bei Soll- und Ist-Besteuerung	883

Anhang

Anhang 1 Muster Handelsvertreter-Vertrag	885
Anhang 2 Handelsgesetzbuch (Auszug)	908
Anhang 3 Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG)	925
Anhang 4 Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug)	908
Anhang 5 § 5 Arbeitsgerichtsgesetz	935
Anhang 6 §§ 887, 888 Zivilprozessordnung	936
Literaturverzeichnis	937
Sachregister	943