

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	V
Vorwort zur 4. Auflage.....	VII
Abkürzungsverzeichnis.....	XXXV

Einleitung

(Thume)

I. Wirtschaftliche Bedeutung des Vertriebsrechts.....	1
II. Rechtsgrundlagen des Vertriebes.....	2
III. Die Entwicklung des Handelsvertreterrechts.....	3
1. Entwicklung in Deutschland.....	3
2. Die Rechtsvereinheitlichung in Europa.....	6

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.....	16
3. Tätigkeit für einen anderen Unternehmer.....	19
4. Vermittlungs- und Abschlussstätigkeit.....	22
II. Kaufmannseigenschaft des Handelsvertreters.....	26
B. Abgrenzungsprobleme	29
I. Allgemeines.....	29
II. Abgrenzung Handelsvertreter/Reisender.....	32
1. Rechtsgrundlagen.....	32
a) Handelsvertreterrecht, § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB.....	32
b) Korrekturgesetz.....	35
2. Abgrenzungsgrundsatz der Rechtsprechung.....	37
3. Einzelne Abgrenzungskriterien.....	38
a) Vertragsinhalt und Vertragsdurchführung.....	39
b) Rechtliche Stellung des Vermittlers.....	40

IX

Inhaltsverzeichnis

c) Eigenes Unternehmen und Unternehmerrisiko	41
d) Weisungsgebundenheit – persönliche Abhängigkeit	44
e) Vereinbarte Exklusivität	46
f) Unternehmerische Entscheidungsbefugnis	47
g) Weitere Einzelkriterien	48
4. Maßgeblicher Rechtsweg bei Statusprozessen	51
III. Abgrenzung Handelsvertreter/freier Mitarbeiter	53
IV. Abgrenzung Handelsvertreter/Handelsmakler	59
V. Abgrenzung Handelsvertreter/Kommissionär	62
VI. Abgrenzung Handelsvertreter/Vertragshändler (Eigenhändler)	63
VII. Abgrenzung Handelsvertreter/Franchisenehmer	66
C. Arten der Handelsvertreter	67
I. Überblick	67
II. Abgrenzung nach unterschiedlichen Branchen	73
1. Warenvertreter	73
2. Versicherungsvertreter	74
3. Bausparkassenvertreter	75
4. Anzeigenvertreter	75
5. Verlagsvertreter	76
6. Tankstellenvertreter	76
7. Reisebüros	77
8. Inhaber von Lotto-Annahmestellen	77
9. Weitere Einzelfälle	77
III. Abgrenzung nach der vertragsrechtlichen Stellung	79
1. Ein- und Mehrfirmenvertreter	79
2. Handelsvertreter mit zugewiesenem Bezirks- bzw. Kundenkreis	80
3. Alleinvertreter	81
4. Untervertreter	83
a) Echte Untervertreter	83
b) Unechte Untervertreter	84
5. Strukturvertrieb	85
6. Nebenberufliche und arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter ..	86
D. Speziell: Handelsvertreter im Nebenberuf	86
I. Unanwendbare Vorschriften	86
II. Abgrenzung nach der Übergewichtstheorie	88

III. Einzelne Abgrenzungstatbestände aus der Praxis	91
1. Warenvertreter	91
2. Versicherungsvertreter	92
3. Bausparkassenvertreter	92
4. Nebenberufliche Vermittlungstätigkeit von Beamten bzw. Angehörigen des öffentlichen Dienstes	93
5. Probleme bei Herstellungs- und Dienstleistungsunternehmen sowie bei Mehrbranchenvertretern	94
a) Herstellungs- und Dienstleistungsunternehmen	94
b) Organisationsverträge	96
c) Mehrbranchenvertreter	98
d) Sammelbesteller	99
IV. Prozessuale Fragen	100
1. Unzutreffende nebenberufliche Betrauung	100
2. Fehlende nebenberufliche Betrauung	101
3. Änderung der tatsächlichen Verhältnisse	101
4. Klarstellende vertragliche Regelungen	104
E. Speziell: Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter	105
I. Allgemeines	105
II. Arbeitnehmerähnlichkeit gemäß § 92a HGB	106
1. Warenvertreter	106
2. Versicherungsvertreter	109
3. Zuständigkeit des Arbeitsgerichts	110
a) Allgemeines	110
b) Stellung als Einfirmenvertreter	111
c) Ermittlung der Vergütungsgrenze	113
III. Handelsvertreter als „arbeitnehmerähnliche Selbstständige“	116
1. Bedeutung der sozialrechtlichen Gesetzgebung	116
2. Statusprüfung	122

Kapitel II

Der Handelsvertretervertrag

(Schröder)

A. Rechtsnatur – Anwendbares Recht	128
I. Rechtsnatur	128
II. Anwendbares Recht	128
1. Kollisionsrecht	128
2. Nationales Recht	129

Inhaltsverzeichnis

III. Problematik der Anwendbarkeit der §§ 343 ff. HGB	134
IV. Übergang vom alten zum neuen Recht	136
1. Vorbemerkung	136
2. Rechtsgrundlage für Neuverträge und umgestellte Altverträge. .	137
a) Neuverträge	137
b) Altverträge	137
c) Bedeutung des Stichtags 1.1.1994	138
3. Rechtsgrundlage für Handelsvertreterverträge aus der Zeit vor dem 1.12.1953	138
B. Der Vertragsabschluss	138
I. Die Vertragsparteien.	138
1. Vertragspartner ist der Handelsvertreter persönlich	139
2. Vertragspartner ist Handelsvertreter unter seiner eingetragenen Firma	141
3. Vertragspartner ist eine Vertretungsgesellschaft	143
II. Zwingende und abdingbare Vorschriften	144
III. Formfreiheit und Formvorschriften	146
1. Mündlich oder stillschweigend zustande kommende Verträge ..	146
2. Schriftformklauseln	148
3. Gesetzliche Formvorschriften	149
4. Handelsvertretervertrag und Allgemeine Geschäftsbedingungen	149
a) Grundsätzliches	149
b) „Ausgehandelte“ Verträge	150
c) Alphabetische Übersicht über einzelne problematische AGB-Klauseln	151
IV. Der Beurkundungsanspruch gem. § 85 HGB	161
1. Zweck der Vorschrift.	161
2. Zeitraum der Anspruchsberechtigung	163
3. Verjährung des Anspruchs	164
4. Prozessuale Fragen	164
V. Zusatzvereinbarungen	165
VI. Vertragsänderungen	166
VII. Gleichbehandlungsgrundsatz	166
VIII. Nichtigkeit des Vertrages.	167
C. Vermittlungs- und Abschlussvollmacht des Handelsvertreters.	170
I. Abschlussvollmacht	170

II. Vermittlungsvollmacht	172
III. Tätigkeit des Handelsvertreters ohne Vollmacht	174
1. Abschlussvollmacht	174
2. Vermittlungsvollmacht	176
IV. Widerruf der Vollmacht des Handelsvertreters	178
V. Vollmacht des Versicherungsvertreters	181

Kapitel III

Die Pflichten des Handelsvertreters

(Schürr)

A. Allgemeine Grundsätze	184
B. Vermittlungs- und Abschlusspflicht	188
I. Gesetzliche Grundlagen	188
II. Umfang der Vermittlungs- und Abschlusspflicht	189
III. Bonitätsprüfungspflicht	193
C. Interessenwahrnehmungspflicht	196
I. Allgemeines	196
II. Verpflichtung zur Unterlassung von Wettbewerb	198
1. Problematik	198
2. Der Wettbewerbsstatbestand	204
a) Überschneidungstatbestände	204
b) Bedeutung des Verwendungszwecks	207
c) Weitere Einzelaspekte	208
3. Mitteilungspflicht des Handelsvertreters	210
4. Umgehungstatbestände	211
5. Konkurrenzprobleme bei Mehrfachvertretungen	212
a) Zur Auslegung schriftlicher Vereinbarungen	212
b) Nachträgliche Entstehung einer Konkurrenzsituation	214
6. Wegfall des Wettbewerbsverbots	222
7. Rechtsfolgen unzulässiger Konkurrenztätigkeit	223
a) Fristlose Vertragskündigung	223
b) Schadensersatzpflicht des Handelsvertreters	227
c) Vertragsstrafe	229
d) Unterlassungsanspruch	229
III. Verschwiegenheitspflicht des Handelsvertreters	229

D. Benachrichtigungs- und Offenbarungspflicht des Handelsvertreters.	230
I. Bedeutung und Wesen der Benachrichtigungspflicht	230
II. Die „erforderlichen Nachrichten“	232
III. Form der Berichterstattung	234
IV. Umfang der Berichtspflicht.	236
V. Offenbarungspflicht	237
E. Weisungsgebundenheit des Handelsvertreters	241
I. Allgemeines.	241
II. Umfang der Weisungsgebundenheit	243
III. Fehlende oder rechtsmissbräuchliche Weisungen	247
IV. Rechtsfolgen bei Nichtbefolgung von Weisungen	249
F. Übernahme der Delkredere-Haftung.	249
I. Allgemeines.	249
II. Die der Haftung zugrunde liegenden Geschäfte	251
1. Haftung für Verbindlichkeiten gegenüber dem Unternehmer	251
2. Bestimmte Geschäfte im Sinne des § 86b Abs. 1 Satz 2 HGB	252
3. Geschäfte mit bestimmten Dritten	253
4. Generalvollmacht des Handelsvertreters.	254
III. Umfang der Delkredere-Haftung	255
IV. Der Anspruch auf Delkredere-Provision.	256
V. Der Unabdingbarkeitsgrundsatz.	258

Kapitel IV

Die Pflichten des Unternehmers

(Thume)

A. Allgemeines.	262
B. Die einzelnen Pflichten.	264
I. Überlassung von Unterlagen.	264
1. Allgemeines	264
2. Die Unentgeltlichkeit der Überlassung	268

3. Die Musterkollektion	270
a) Bringschuld	271
b) Eigentumsverhältnisse	271
c) Aufbewahrungspflicht, Haftung	272
d) Stellung von Sicherheiten	273
e) Versicherungspflicht	273
f) Rückgabepflicht, Zurückbehaltungsrecht	274
4. Kundenkartei	276
5. Rechtsfolgen der Verletzung der Bereitstellungspflicht	276
II. Informationspflicht des Unternehmers	277
1. Die erforderlichen Nachrichten.	277
2. Einzelfälle	279
a) Einschränkung der Verkaufsmöglichkeiten	279
b) Betriebsstilllegung, Betriebsveräußerung	280
c) Qualitative Minderlieferungen	281
d) Vorvertragliche Informationspflicht	281
3. Mitteilung der Annahme oder Ablehnung eines Geschäfts (§ 86a Abs. 2 Satz 2, 1. Halbsatz)	282
4. Mitteilung der Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte (§ 86a Abs. 2 Satz 2, 2. Halbsatz)	284
5. Unterrichtung über Abschlussbeschränkungen (§ 86a Abs. 2 Satz 3)	285
6. Rechtsfolgen der Verletzung der Informationspflicht	286
a) Verletzung der Informationspflicht gem. § 86a Abs. 2 Satz 2	286
b) Verletzung der Mitteilungspflicht bezüglich der Nichtausführung abgeschlossener Geschäfte	287
c) Verletzung der Informationspflicht gem. § 86a Abs. 2 Satz 3	288
III. Weitere Unternehmerpflichten	288
1. Allgemeine Unterstützungspflicht	288
2. Treuepflicht	289
3. Abschirmungspflicht und Wettbewerbsverbot	290
4. Verschwiegenheitspflicht	292
C. Unternehmerpflichten und Dispositionsfreiheit	292
I. Grundsätzliches	292
II. Einzelfälle	297
1. Ausübung des Weisungsrechts	297
2. Abschlusspflicht	298
3. Bestandserhaltungspflicht	299
4. Produktionseinstellung	300

Inhaltsverzeichnis

5. Produktionserweiterung	301
6. Preisunterbietungen	301
7. Verletzung des Kundenschatzes	301
8. Verminderung des Warenvorrats	304
9. Änderung des Vertriebssystems	305
10. Direkt- und Parallelvertrieb	306
11. Erweiterung des Vertriebssystems	307
12. Umgehungsgeschäfte	308
13. Schlechtlieferung	312

Kapitel V **Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters** *(Thume)*

1. Abschnitt **Die Rechtsnatur des Provisionsanspruchs**

A. Die Provision als Erfolgsvergütung	315
B. Besondere Vergütungsformen des Handelsvertreters	319
I. Verwaltungsprovision	319
II. Bonus	321
III. Ertragsbeteiligung	322
IV. Garantieprovision, Provisionsvorschuss und Fixum	322
1. Garantieprovision	322
2. Provisionsvorschuss	326
3. Fixum	327
V. Vergütung nach § 354 HGB	328
VI. „Topfabreden“	329
VII. Provisionspacking und Nettopolice	330

2. Abschnitt **Provisionsanwartschaft**

A. Die provisionspflichtigen Geschäfte des Vertreters	334
I. Überblick über die gesetzliche Regelung	334
II. Der Geschäftsabschluss als Voraussetzung für die Provisionsanwartschaft	338
1. Einleitung	338

2. Die Regelung des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB	339
a) Erste Alternative des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB: Unmittelbar tätigkeitsbedingte Geschäfte	339
aa) Kausalerfordernis	339
bb) Mitursächlichkeit des Handelsvertreters	341
b) Zweite Alternative des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB: Geschäfte mit vom Handelsvertreter geworbenen Kunden	346
aa) Kundenschutz für Neukunden	348
bb) Geschäfte der gleichen Art.	349
c) Die Provisionsberechtigung bei überwiegender Geschäfts- vermittlung durch den Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB	350
III. Provisionspflichtige Geschäfte des Bezirksvertreters.	351
1. Die gesetzliche Regelung.	351
a) Rechtsstellung des Bezirksvertreters	351
b) Der provisionspflichtige Geschäftsabschluss	355
c) Die Provisionsberechtigung bei überwiegender Geschäfts- vermittlung durch den Vorgänger nach § 87 Abs. 3 HGB	358
2. Das Wesen der Bezirksprovision.	359
3. Verhältnis der Bezirksprovision zum Provisionsanspruch gem. § 87 Abs. 1 HGB	360
4. Untätigkeit des Bezirksvertreters	361
IV. Problematische provisionsrechtliche Tatbestände.	363
1. Die Provision des Unterververtreters	363
2. Die Akquisition von Dauerverträgen	364
3. Beteiligung mehrerer Handelsvertreter am Geschäftsabschluss .	365
4. Geschäfte mit Haupt- und Zweigniederlassungen	369
5. Sitzverlegung eines Bezirkskunden	375
6. Messegeschäfte	377
7. Eigengeschäfte.	378
V. Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses	381
1. Der Geschäftsabschluss erfolgt vor der Vertragsbeendigung.	381
a) Der Geschäftsabschluss	382
b) Der Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses	385
c) Abweichende vertragliche Regelungen	386
d) Problematik bei Dauerverträgen	387
aa) Definition und Arten der Dauerschuldverhältnisse	388
bb) Die Provision bei Vermittlung von Dauerverträgen	390
cc) Vertragliche Abweichungen von § 87 Abs. 1 HGB	396
2. Der Geschäftsabschluss erfolgt nach der Vertragsbeendigung ..	400
a) Die Ausnahmeregelung des § 87 Abs. 3 Satz 1 Ziff. 1 HGB. .	401
aa) Grundgedanke und Zweck der Vorschrift	401

Inhaltsverzeichnis

bb) Vermittlung durch den Handelsvertreter	402
cc) Überwiegende Einleitungs- und Vorbereitungstätigkeit des Handelsvertreters	403
dd) Abschluss innerhalb angemessener Frist	405
ee) Abweichende vertragliche Regelungen	406
b) Die Ausnahmeregelung des § 87 Abs. 3 Satz 1 Ziff. 2 HGB. .	407
c) Provisionsteilung gemäß § 87 Abs. 3 Satz 2 HGB	409
B. Die provisionspflichtigen Geschäfte des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters.	410
I. Die Sonderregelung des § 92 Abs. 2 HGB	410
II. Tätigkeitsbedingte Geschäfte (§ 92 Abs. 3 Satz 1 HGB)	413
III. Ausschluss des § 87 Abs. 2 HGB	417
C. Beweislast	417

3. Abschnitt Die Entstehung des Provisionsanspruchs

A. Warenvertreter.	420
I. Die gesetzliche Regelung (§ 87a Abs. 1 HGB)	420
1. Grundregel	420
2. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	423
3. Überblick über die einzelnen Entstehungstatbestände	424
a) Der Unternehmer ist vorleistungspflichtig	424
b) Der Kunde ist vorleistungspflichtig	425
c) Kunde leistet vor	426
II. Maßgeblichkeit der Geschäftsausführung nach § 87a Abs. 1 Satz 1 HGB	426
1. Begriff der Geschäftsausführung	426
2. Erfüllungssurrogate	427
3. Teilleistungen	428
III. Rechtslage bei Dauerverträgen	429
1. Sukzessivlieferungsverträge	429
2. Rahmen-, Bezugs- und Bedarfsdeckungsverträge	430
3. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	431
4. Versorgungsverträge	432
IV. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	433
1. Verlegung des für den Bedingungseintritt maßgeblichen Zeitpunkts	433

a) Vorschussanspruch	433
b) Vorleistung des Kunden	435
2. Ausschluss von Überhangprovisionen	435
B. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	437
I. Die gesetzliche Regelung (§ 92 Abs. 4 HGB)	437
II. Maßgeblichkeit der Prämienzahlung	440
1. Fehlen vertraglicher Vereinbarungen	440
2. Vertragliche Vereinbarungen	441
a) Einmalprämie – Einmalprovision	441
b) Laufende Prämienzahlung	443
III. Besonderheiten bei Verwaltungsprovisionen?	444
C. Beweislast	445

4. Abschnitt

Höhe der Provision und Provisionsberechnung

A. Allgemeines	448
B. Die Provision des Warenvertreters	448
I. Bestimmung der Provisionshöhe	448
1. Vertragliche Vereinbarungen	448
2. Hoheitliche Bestimmung der Provision	452
3. Unwirksame oder unvollständige Provisionsvereinbarungen ...	453
a) „Hungerprovision“	454
b) Umgehungstatbestände	454
c) Dissens	455
II. Die übliche Provision	455
III. Die Provisionsbestimmung nach § 315 BGB	456
IV. Berechnungsgrundsätze	457
1. Umsatzprovision	457
2. Skontoabzüge	459
3. Nebenkosten	460
4. Nachlässe, Mengen- und Treuerabatte	462
5. Naturalrabatt	463
6. Gegengeschäfte	464
7. Ersatzleistungen	465
8. Preisgleitklauseln	467
9. Verlustgeschäfte	468

Inhaltsverzeichnis

V. Provision und Umsatzsteuer	469
1. Allgemeines	469
2. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	471
3. Umsatzsteuerschuld des Handelsvertreters	471
VI. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	471
1. Allgemeines	471
2. Verträge von bestimmter Dauer	473
3. Verträge von unbestimmter Dauer	476
4. Vorzeitige Vertragsbeendigung	478
VII. Änderung vereinbarter Provisionssätze	479
1. Problematik	479
2. Provisionsänderung durch Teilkündigung	480
a) Rechtsprechung und Lehre	481
b) Teilkündigungsvorbehalt	482
3. Änderungskündigung	484
a) Rechtsnatur	484
b) Schweigen des Handelsvertreters	486
c) Folgen der Nichtannahme	488
4. Einzelfälle	489
a) Bonusgewährung	489
b) Unterpreisgeschäfte und Sonderrabatte	490
c) Allgemeine Preissenkungen	491
d) Unterstützende Tätigkeit des Unternehmers	492
e) Mangelhafte Tätigkeit des Handelsvertreters	492
5. Inkrafttreten des neuen Provisionssatzes	492
C. Die Provision des Versicherungsvertreters	493
I. Kraftfahrtversicherung	493
II. Lebensversicherung	494
III. Schadensversicherung	495
IV. Krankenversicherung	496
D. Beweislast	496

5. Abschnitt

Das Schicksal des Provisionsanspruchs bei nicht vertragsgemäßer Geschäftsausführung

A. Warenvertreter	499
I. Überblick über die gesetzliche Regelung	499

II. Nichtleistung des Dritten (§ 87a Abs. 2 HGB).....	500
1. Nichtleistung und Geschäftsausführung	500
2. Das „Feststehen“ der Nichtleistung	502
3. Zahlungsunwilligkeit des Dritten	503
4. Leistung von Erfüllungssurrogaten	504
5. Rechtslage bei mehrstufigen Vertragsverhältnissen	505
6. Rechtslage bei Widerruf und Rücktritt	508
7. Die Provisionsrückzahlungspflicht.	510
8. Abweichende vertragliche Abreden	512
III. Unterbleibende oder mangelhafte Geschäftsausführung durch den Unternehmer	513
1. Die gesetzliche Regelung.	513
2. Nicht zu vertretende Umstände.	516
3. Maßgeblichkeit des Geschäftsinhalts.	519
4. Vorleistungspflicht des Dritten	520
5. Die Risikosphäre des Unternehmers	520
a) Mangelhafte Lieferung.	520
b) Verspätete Lieferung.	521
c) Fehlende Lieferung	521
d) Probleme der Rohstoffbeschaffung	522
e) Lieferschwierigkeiten beim Vorlieferanten.	523
f) Mangelnde Liquidität und Insolvenz	523
g) Arbeitskräftemangel, Kapazitätsauslastung	524
h) Provisionsausschlussklauseln	525
i) Geschäftsstornierungen	526
j) Erfüllungssurrogate.	528
k) Beschränkung von Ausfuhrquoten	528
l) Erfolgreicher Sanierungsversuch	529
m) Kündigung eines Werkvertrags.	529
6. Unzumutbarkeitstatbestände nach altem Recht	530
7. Speziell: Bedeutung der Allgemeinen Geschäfts- und Lieferungsbedingungen	532
B. Versicherungsvertreter	534
I. Problemstellung	534
II. Nichtzahlung und Rückzahlung der Prämie	538
1. Anwendbare Vorschriften	538
2. Nachbearbungspflicht des Unternehmens	540
a) Rechtsgrundlage	541
b) Umfang der Nachbearbeitung	542
c) Stornogefahrmitteilungen	545

Inhaltsverzeichnis

3. Speziell: Nachbearbeitung in der Lebensversicherung	551
a) Auffassung der Aufsichtsbehörde	551
b) Auffassung in Rechtsprechung und Lehre	552
c) Bedeutung von Klageverzichtsklauseln	553
4. Nachbearbeitung im Bausparwesen	556
5. Zusammenfassung	557
III. Provisionsrechtliche Folgen bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrags	559
1. Einmalprovision	559
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	560
b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen	560
2. Gleichbleibende laufende Provision	561
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	561
b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen	561
3. Erhöhte Erstprovision; gleichbleibende Folgeprovision	562
a) Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen	562
b) Es gelten vertragliche Vereinbarungen	562
C. Unabdingbarkeitsgrundsatz	564
D. Beweislast	567

6. Abschnitt

Fälligkeit und Verjährung des Provisionsanspruchs

A. Fälligkeit	569
I. Eintritt der Fälligkeit	569
II. Fälligkeitszinsen	570
III. Schuldnerverzug	571
IV. Abweichende vertragliche Vereinbarungen	572
V. Sonderfälle	572
B. Verjährung	574
I. Grundsätzliches	574
II. Hemmung der Verjährung	575
III. Vertragliche Abkürzung der Verjährungsfrist	576
IV. Problematische Einzelfälle	579
1. Anspruchsverjährung und Arglisteinwand	579

2. Verjährung bei unwirksamen Vertragsbestimmungen.....	580
3. Maßgeblicher Zeitpunkt für den Beginn des Fristlaufs in Zweifelsfällen	580
4. Verjährung des Anspruchs auf Provisionsrückzahlung.....	581
C. Verwirkung	581

7. Abschnitt

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters in der Zwangsvollstreckung und bei Insolvenz

A. Pfändung des Provisionsanspruchs.....	583
I. Allgemeines.....	583
II. Pfändbarkeit	585
1. Voraussetzungen des Pfändungsschutzes	585
2. Die pfändungsfreien Bezüge	587
a) Fortlaufende Bezüge.....	587
b) Einmalige Bezüge	588
3. Bedeutung von Aufrechnungsvereinbarungen.....	588
4. Abtretungsverbote.....	591
B. Der Provisionsanspruch bei Insolvenz des Unternehmers	592
I. Einfluss des Insolvenzverfahrens auf das Vertragsverhältnis	592
II. Einfluss des Insolvenzverfahrens auf die Provisionsansprüche des Handelsvertreters	595
1. Das Verfahren wird vor dem Geschäftsabschluss eröffnet	596
a) Geschäftsabschluss unterbleibt endgültig	596
b) Der Insolvenzverwalter schließt das Geschäft ab.....	596
2. Das Insolvenzverfahren wird nach dem Geschäftsabschluss, aber vor der möglichen Geschäftsausführung eröffnet	597
a) Insolvenzverwalter lehnt Erfüllung ab.....	597
b) Insolvenzverwalter wählt Erfüllung	599
3. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens erfolgt nach der Geschäftsausführung	601
4. Die Insolvenzeröffnung erfolgt nach Geschäftsabwicklung	602
C. Der Provisionsanspruch bei Insolvenz des Handelsvertreters.....	603
I. Einfluss auf das Vertragsverhältnis	603
II. Was fällt in die Masse?.....	604

Kapitel VI
Kontroll- und Sicherungsrechte und Stornohaftung
des Handelsvertreters
(Riemer)

A. Allgemeines	606
B. Provisionsabrechnung	609
I. Rechtsnatur	609
II. Abrechnungszeitraum	610
III. Inhalt der Abrechnung	614
1. Abschluss- und Vermittlungsprovision	615
2. Provisionsansprüche gem. § 87a Abs. 3 HGB	619
3. Provisionsansprüche nach § 87 Abs. 3 HGB	619
4. Provisionsvorschüsse	620
5. Überhangprovisionen	620
6. Sonstige Provisionen	621
7. Ausgleichsanspruch	621
IV. Wirkung der Abrechnung	621
V. Keine stillschweigende Anerkennung der Abrechnung	623
VI. Fingierte Abrechnungs-Anerkennungsklauseln	626
VII. Abrechnungsverzicht des Handelsvertreters	629
VIII. Provisionsabrechnung und Vertragsbeendigung	630
IX. Durchsetzung des Anspruchs auf Abrechnung	632
X. Verjährung	635
C. Buchauszug	636
I. Allgemeines	636
II. Zweck und Inhalt des Buchauszugs	637
III. Einwendungen gegen Anspruch auf Buchauszug	641
IV. Vollständigkeit und Ergänzung des Buchauszugs	646
V. Hinweise auf Gestaltung von Provisionsabrechnungen und Buchauszug	647
VI. Durchsetzung des Anspruchs auf Buchauszug	648
VII. Verjährung	650

VIII. Bilanzielle Behandlung der Aufwendungen für den Buchauszug . . .	653
D. Bucheinsicht	654
I. Allgemeines.	654
II. Voraussetzungen und Zweck der Bucheinsicht	654
III. Gegenstand der Bucheinsicht	655
IV. Kosten der Bucheinsicht	657
V. Verjährung	659
E. Auskunftsanspruch (§ 87c Abs. 3 HGB)	659
I. Gegenstand des Anspruchs	659
II. Verjährung des Anspruchs.	662
F. Das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters	662
I. Allgemeines.	662
II. Voraussetzungen und gesetzliche Einschränkungen des Zurückbehaltungsrechts	663
1. Voraussetzungen	663
2. Einschränkungen des Zurückbehaltungsrechts	665
III. Unabdingbarkeitsgrundsatz	667
IV. Zurückbehaltungsrecht und Aufrechnungsverbot	667
V. Gerichtsstand.	670
G. Stornohaftung des Versicherungsvertreeters	671
I. Bilanzielle Behandlung der Stornohaftung	673
II. Steuerliche Behandlung der Stornohaftung bei Einnahmen- Überschussrechnung	674

Kapitel VII

Der Anspruch auf Aufwendungsersatz

(Riemer)

A. Allgemeines	677
B. Abgrenzung der erstattungsfähigen Aufwendungen	678

Inhaltsverzeichnis

I. Aufwendungen im regelmäßigen Geschäftsbetrieb	678
II. Erstattungsfähige Aufwendungen	679
III. Vertragliche Vereinbarungen	682

Kapitel VIII **Kündigung des** **Handelsvertretervertrags** *(Thume)*

A. Die gesetzliche Regelung	686
B. Die ordentliche Kündigung	688
I. Rechtsnatur und Kündigungsform	688
II. Kündigungsfristen und -termine	692
1. Kündigungsfristen	692
2. Kündigungstermine	696
III. Kündigung vor Vertragsbeginn	696
IV. Unzulässigkeit von Teilkündigungen	697
V. Bedingte Kündigung	700
VI. Änderungskündigung	700
VII. Problematische Vertragstypen	704
1. Verträge mit Verlängerungsklausel	705
2. Kettenverträge	707
3. Verträge mit Altersgrenze	710
4. Verträge auf Lebenszeit	711
5. Handelsvertreterverträge mit Probezeit	713
a) Probeverträge auf Zeit	714
b) Vertreterverträge mit „vorgeschalteter“ Probezeit	714
6. Verträge mit „Widerrufsklausel“	716
VIII. Das Vertragsverhältnis während der Kündigungsfrist	716
1. Freistellungsprobleme	716
a) Freistellung kraft vertraglicher Vereinbarung	717
b) Einseitige Freistellung durch den Unternehmer	720
2. Rechte und Pflichten während der Kündigungsfrist	721
a) Provisionsrechtliche Fragen	721
b) Offenbarungspflicht des Handelsvertreters	723
IX. Grundsatz gleicher Kündigungsfristen	725

X. Andere Beendigungstatbestände	726
1. Verträge auf bestimmte Zeit	727
2. Vereinbarung einer auflösenden Bedingung	728
3. Tod eines Vertragspartners	729
a) Tod des Handelsvertreters	729
b) Tod des Unternehmers	730
4. „Ruhe“ des Vertrags	731
5. Insolvenz	733
a) Insolvenz des Unternehmers	733
b) Insolvenz des Handelsvertreters	734
6. Vertragliche Aufhebung des Vertragsverhältnisses	734
7. Nichtigkeit und Anfechtung des Vertretervertrags	736
a) Anfechtungsgrund	736
b) Nichtigkeits- und Anfechtungszeitpunkt	737
XI. Folgen der Vertragsbeendigung	738
1. Der Zeugnisanspruch des Handelsvertreters	738
2. Herausgabe von Unterlagen	739
3. Verschwiegenheitspflicht, Wettbewerb	740
C. Die außerordentliche Kündigung	740
I. Der wichtige Kündigungsgrund	740
1. Die gesetzliche Regelung	740
2. Wichtiger Grund und Unzumutbarkeit	743
3. Vertragliche Bestimmung wichtiger Kündigungsgründe	750
4. Abmahnung	752
5. Die Kündigungserklärung	754
a) Der Erklärungsinhalt	754
b) Zeitpunkt der Kündigung	756
c) Keine Angabe von Gründen	760
d) Nachschieben wichtiger Kündigungsgründe	762
aa) Wichtiger Grund lag bei Kündigung bereits vor	763
bb) Nachträgliche Entstehung wichtiger Kündigungsgründe	766
6. Rechtsfolgen bei Unwirksamkeit der außerordentlichen Kündigung	769
a) Umdeutung in ordentliche Kündigung	769
b) Unwirksame Kündigung des Unternehmers	772
c) Unwirksame Kündigung des Handelsvertreters	775
II. Der Schadensersatzanspruch bei wirksamer außerordentlicher Kündigung	776
1. Die Schadensersatzberechtigung	777
2. Das Verhalten des Gekündigten	778

3. Der Umfang des Schadensersatzanspruchs	778
III. Der Unabdingbarkeitsgrundsatz.	782
D. Alphabetische Übersicht wichtiger Kündigungsgründe (Riemer) ..	783

Kapitel IX

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

(Thume)

Vorbemerkungen	871
A. Grundgedanke und Rechtsnatur	875
B. Der Ausgleichsanspruch des Warenvertreters	878
I. Anspruchsvoraussetzungen.	878
1. Allgemeines	878
a) Die Neuregelung des § 89b Abs. 1	878
b) Folgen der Neuregelung	881
c) Prozessuale Folgen	883
2. Vertragsbeendigung	886
3. Neukundenwerbung	887
4. Unternehmervorteile.	888
5. Billigkeitsgrundsatz	894
a) Überblick	894
b) Provisionsverluste	896
II. Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs	898
III. Geltendmachung.	899
IV. Ausschlusstatbestände	899
V. Entstehung, Fälligkeit und Verjährung	903
VI. Unabdingbarkeit	903
C. Der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters.	904
D. Zusammenstellung der Unterschiede bei Waren- und Versicherungsvertretern	906
I. Provisionsrechtliche Unterschiede.	907
1. Warenvertreter	907
a) Handelsvertreter mit Kundenschutz	907
b) Bezirksvertreter	908

c) Folgerungen	908
2. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	909
a) Bedeutung des Folgegeschäfts	909
b) Die Sondervorschriften des § 92 Abs. 3	910
II. Ausgleichsrechtliche Unterschiede	911
III. Ergebnis	912

Kapitel X

Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkungen des Handelsvertreters

(Schröder)

A. Allgemeines	918
B. Gesetzliche Grenzen der nachvertraglichen Wettbewerbstätigkeit des Handelsvertreters	919
I. Beispiele von Wettbewerbsverstößen des Handelsvertreters	921
1. Unzulässige Verwendung von Kundenlisten	921
2. Kündigungshilfe	927
3. Eintritt in laufende Kundenbestellungen	929
4. Schlechtmachen der Produkte des Unternehmers vor Vertragsende	929
5. Aufforderung an Kunden zum Vertragsverstoß	930
6. Mitteilung an Kunden bezüglich der neuen Tätigkeit	930
7. Wettbewerbliche Vernichtungsmaßnahmen	931
II. Rechtsfolgen nachvertraglicher Wettbewerbstätigkeit des Handelsvertreters	932
C. Inhalt und Umfang der nachvertraglich vereinbarten Wettbewerbsbeschränkung	934
I. Begriff und Zweck	934
II. Form und Wirksamkeit	936
III. Sachlicher und geographischer Umfang	939
IV. Zeitlicher Umfang	941
V. Umgehungstatbestände	942
VI. Vereinbarung von Wettbewerbsabreden nach der Vertragsbeendigung	945

D. Die Wettbewerbsentschädigung (§ 90a Abs.1 Satz 3)	949
I. Rechtsnatur der Wettbewerbsentschädigung	950
II. Angemessenheit der Wettbewerbsentschädigung	951
III. Art der Wettbewerbsentschädigung	957
IV. Entstehung, Fälligkeit und Verjährung der Wettbewerbs- entschädigung	958
V. Übertragung und Pfändung des Entschädigungsanspruchs	959
VI. Steuerliche Behandlung der Wettbewerbsentschädigung	959
E. Wegfall der Wettbewerbsbeschränkung	961
I. Vertragliche Aufhebung der Wettbewerbsabrede	961
II. Verzicht des Unternehmers auf die Wettbewerbsbeschränkung	962
III. Kündigung des Vertretervertrages aus wichtigem Grunde	965
1. Rechtslage bis 30.6.1998	965
2. Gesetzesänderung seit 1.7.1998	965
3. Übergangsregelung	966
4. Rechtslage ab 1.7.1998	966
IV. Andere Gründe für den Wegfall der Wettbewerbsbeschränkung. ...	968
F. Leistungsstörungen	972
I. Verweigerung der Zahlung der Entschädigungsleistung durch den Unternehmer	972
II. Nichteinhaltung der Wettbewerbsabrede durch den Handelsvertreter	973

Kapitel XI

Internationales Handelsvertreterrecht

(Thume)

A. Überblick	976
I. Die unterschiedlichen Handelsvertreterrechte	976
II. Die EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986	977
1. Zweck und Inhalt	977
2. Bedeutung für die Rechtsvereinheitlichung	978
3. Die Umsetzung der EU-Richtlinie	981
4. Exkurs: Das Kartellrecht der EU	984

a) Allgemeiner Überblick	984
b) Kartellbestimmungen im Handelsvertreterrecht	987
B. Das anzuwendende Recht	991
C. Das Internationale Privatrecht	993
1. Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht von 1980 (EVÜ)	993
2. Das Haager Übereinkommen über das auf die Stellvertretung anzuwendende Recht vom 14.3.1978.....	994
3. Der Schutz der zwingenden Normen der EG-Handelsvertreterrichtlinie	995
D. Das Vertragsstatut.....	996
I. Allgemeines.....	996
II. Die Rechtswahl	996
III. Grenzen der Rechtswahl	998
1. Teilweise Rechtswahl	998
2. Inlandsverträge	999
3. Zwingendes Recht.....	999
a) Grundsatz	999
b) Zwingendes deutsches Recht.....	1000
c) Zwingendes ausländisches Recht	1000
4. Rechtswahl durch AGB-Einbeziehung	1002
5. Fehlende Rechtswahl	1003
a) Rom I-VO	1003
b) EGBGB-Bestimmungen	1003
aa) Die charakteristische Leistung	1004
bb) Die maßgebliche Niederlassung	1005
E. Die Öffnungsklausel des § 92c HGB.....	1007
I. Die Bedeutung der Öffnungsklausel	1007
II. Das Abbedingen des Ausgleichsanspruchs	1009
F. Gerichtsstand	1015
I. Internationale Zuständigkeit.....	1015
1. Vereinbarung	1015
2. Fehlende Vereinbarung: lex fori	1018
II. Örtliche, sachliche und funktionelle Zuständigkeit	1021

III. Anderweitige Rechtsanhängigkeit	1022
IV. Schiedsgericht	1024

Kapitel XII

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters im Ertragsteuerrecht und im Umsatzsteuerrecht

(Otto)

A. Ertragsteuerrecht	1026
I. Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschussrechnung	1026
1. Handelsrechtliche Rechtslage	1026
2. Steuerrechtliche Rechtslage	1027
II. Gewinnermittlung durch Vermögensvergleich	1028
1. Handelsrechtliche Rechtslage	1028
2. Steuerrechtliche Rechtslage	1029
3. Aktivierung von Ansprüchen des Handelsvertreters	1029
a) Provisionsanspruch in der gesetzlichen Ausgestaltung des § 87a Abs. 1 Satz 1 HGB	1029
b) Entstehen des Provisionsanspruchs nach vollständiger Ausführung des Geschäfts erst bei Zahlung des Kunden	1031
c) Provisionsanspruch bei Vorleistungspflicht des Kunden.	1031
d) Provisionsvorschusszahlungen	1032
e) Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters	1032
f) Anspruch auf Überhangprovisionen	1033
g) Anspruch auf Anbahnungsprovisionen	1033
h) Anspruch auf Delkredereprovision	1034
4. Passivierung von Verpflichtungen des Handelsvertreters aus dem Handelsvertreterverhältnis	1034
a) Verpflichtungen aus der Delkrederehaftung	1034
b) Schadensersatzverpflichtungen aus der schuldhaften Verletzung von Nebenpflichten aus dem Handelsvertreterverhältnis	1035
c) Verpflichtungen aufgrund einer Provisionsteilung	1036
5. Rückstellungen wegen Nachbetreuung von Versicherungsverträgen	1036
B. Umsatzsteuerrecht	1037
I. Umsatzsteuerlicher Unternehmer und Pflicht zur Erteilung einer Rechnung oder zur Abrechnung per Gutschrift	1037

II. Umsatzsteuerbarkeit nur bei Vermittlungsleistungen im Inland	1038
III. Umsatzsteuerbefreiung	1040
IV. Umsatzsteuerlicher Zeitpunkt der Ausführung der Vermittlungsleistung	1043
V. Umsatzsteuer bei teilweiser Ausführung	1044
VI. Erklärungspflichten bei Soll- und Ist-Besteuerung	1045

Anhang

Anhang 1 Muster Handelsvertreter-Vertrag	1047
Anhang 2 Handelsgesetzbuch (Auszug)	1075
Anhang 3 Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitglied- staaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG).	1085
Literaturverzeichnis	1095
Sachregister	1103