

Stefan Kathollnig, Enrica Maggi

nap
new academic press

Der Handelsvertretervertrag in Österreich und Italien

E-Book

nap new academic press

Stefan Kathollnig, Enrica Maggi

Der Handelsvertretervertrag in Österreich und Italien

Stefan Kathollnig, Enrica Maggi

Der Handelsvertretervertrag in Österreich und Italien

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages oder der Autoren/Autorinnen reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

© 2014 by new academic press, Wien
www.newacademicpress.at

ISBN: 978-3-7003-1854-5 – E-Book © 2017 ISBN 978-3-7003-2040-1

Umschlaggestaltung: www.b3k-design.de
Satz: Peter Sachartschenko
Druck: CPI buch bücher.de

Inhalt

Vorwort.	9
1. Begriff des Handelsvertreters und Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen	13
1.1. Situation in Österreich	13
1.1.1. Definition	13
1.1.2. Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen	14
1.1.3. Analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf andere Vertriebsformen	15
1.1.4. Abgrenzung aufgrund des tatsächlichen Parteiwillens	15
1.2. Situation in Italien	18
2. Rechtsgrundlagen, anzuwendendes Recht und Gerichtszuständigkeit	19
2.1. Rechtsgrundlagen in Österreich und Italien	19
2.1.1. Gemeinschaftsrechtliche Grundlage	19
2.1.2. Zivilrechtliche Rechtsgrundlagen in Österreich	20
2.1.3. Zivilrechtliche Rechtsgrundlagen in Italien	21
2.1.4. Verwaltungsrechtliche Rechtsgrundlagen	23
2.2. Anzuwendendes Recht	27
2.2.1. Möglichkeit der freien Rechtswahl	27
2.2.2. Anzuwendendes Recht mangels Rechtswahl	28
2.3. Gerichtszuständigkeit	30
2.3.1. Freie Wahlmöglichkeit des zuständigen Gerichtes	31
2.3.2. Gerichtszuständigkeit mangels Wahl	31
2.3.3. Ausnahmeregelung in Italien	32
3. Formerfordernisse und Mindestinhalt eines Handelsvertretervertrages	33
3.1. Formerfordernis nach österreichischem Recht	33
3.1.1. Empfohlener Inhalt des Vertrages	34
3.2. Formerfordernis nach italienischem Recht	35
3.2.1. Notwendigkeit der doppelten Unterfertigung	36
4. Umfang der Handelsvertretertätigkeit und Exklusivität	37
4.1. Umfang der Handelsvertretertätigkeit nach österreichischem Recht	37
4.2. Umfang der Handelsvertretertätigkeit nach italienischem Recht	39

5. Rechte und Pflichten der Parteien	40
5.1. Pflicht der Parteien zur Ausstellung einer schriftlichen Vertragsurkunde	41
5.2. Bemühungs- und Interessenwahrungspflicht des Handelsvertreters	41
5.2.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	43
5.3. Verschwiegenheitspflicht und Konkurrenzverbot	43
5.3.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	45
5.4. Verbot der Annahme von Belohnungen	45
5.4.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	46
5.5. Unterstützungspflichten des Unternehmers	46
5.5.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	48
5.6. Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters	48
5.6.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	49
5.7. Befugnis des Vertreters zum Inkasso und zur Entgegennahme von Mängelrügen	49
5.7.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	50
6. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters	51
6.1. Allgemeines zur Entlohnung des Handelsvertreters	51
6.1.1. <i>Arten von Provisionen</i>	51
6.1.2. <i>Auslagenersatz</i>	52
6.1.3. <i>Kausalität und Verdienstlichkeit als Provisionsvoraussetzung</i>	53
6.1.4. <i>Folgeprovision</i>	54
6.1.5. <i>Bezirksprovision</i>	54
6.1.6. <i>Freie Provisionsvereinbarung</i>	54
6.1.7. <i>Rechtslage in Italien</i>	55
6.2. Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches nach österreichischem Recht	56
6.2.1. <i>Fälligkeit</i>	58
6.2.2. <i>Sonderregelung für Gewinnbeteiligung</i>	59
6.2.3. <i>Rechtslage in Italien</i>	60
6.3. Form der Abrechnung der Provision	61
6.3.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	61
6.4. Höhe der Provision nach österreichischem Recht	62
6.4.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	63
6.5. Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses	64
6.5.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	65
6.6. Entschädigung für Verhinderung am Verdienst	65
6.6.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	67

6.7. Überprüfung der Provisionsabrechnung durch den Handelsvertreter	67
6.7.1. <i>Recht auf Buchauszug</i>	67
6.7.2. <i>Gerichtliche Abhilfe</i>	68
6.7.3. <i>Hemmung der Verjährung</i>	69
6.7.4. <i>Rechtslage in Italien</i>	69
7. Dauer und Beendigung des Handelsvertretervertrages	70
7.1. Befristete und unbefristete Verträge	70
7.1.1. <i>Verlängerung eines befristeten Vertrages</i>	71
7.1.2. <i>Rechtslage in Italien</i>	71
7.2. Beendigung durch ordentliche Kündigung	71
7.2.1. <i>Österreichische Rechtslage</i>	71
7.2.2. <i>Italienische Rechtslage</i>	73
7.3. Beendigung durch vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund	74
7.3.1. <i>Österreichische Rechtslage</i>	74
7.3.3. <i>Italienische Rechtslage</i>	78
8. Ansprüche infolge Beendigung des Handelsvertretervertrages	79
8.1. Ansprüche bei vorzeitiger Vertragsauflösung	79
8.1.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	80
8.2. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters	80
8.2.1. <i>Der Ausgleichsanspruch nach österreichischem Recht</i>	81
8.2.2. <i>Voraussetzungen für das Bestehen des Ausgleichsanspruches</i>	81
8.2.3. <i>Entfall des Ausgleichsanspruches</i>	84
8.2.4. <i>Höhe des Ausgleichsanspruches</i>	87
8.2.5. <i>Präklusion des Ausgleichsanspruches</i>	90
8.2.6. <i>Der Ausgleichsanspruch nach italienischem Recht</i>	91
8.3. Anspruch auf Investitionersatz	95
8.3.1. <i>Rechtslage in Italien</i>	97
9. Verjährung der Ansprüche	98
9.1. Rechtslage in Österreich	98
9.1.1. <i>Verjährungsfrist</i>	98
9.1.2. <i>Hemmung, Unterbrechung und Verzicht auf die Verjährung</i>	99
9.2. Rechtslage in Italien	99
9.2.1. <i>Verjährungsfrist</i>	100
9.2.2. <i>Hemmung, Unterbrechung und Verzicht auf die Verjährung</i>	100

10. Anhang	102
10.1. Mustervertrag nach österreichischem Recht (ohne Exklusivität)	102
10.2. Italienische Übersetzung	110
10.3. Mustervertrag nach italienischem Recht (mit Exklusivität)	117
10.4. Deutsche Übersetzung	128

Die Musterverträge stehen als PDF zur Verfügung unter:
www.newacademicpress.at/handelsvertretervertrag

Vorwort

Als Folge der engen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Österreich und Italien (Italien ist Österreichs zweitwichtigster Handelspartner nach Deutschland / www.statistik.gv.at vom 16.10.2013) steht eine Vielzahl von Unternehmern beider Länder vor der Herausforderung, Produkte und Dienstleistungen im jeweils anderen Land bestmöglich zu vertreiben. In der Regel vertreiben Unternehmen ihre Produkte im Ausland nicht direkt, sondern bedienen sich Dritter (Vertriebsmittler) vor Ort. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Handelsvertreterrecht zu, da einerseits der Einsatz von Handelsvertretern in der Praxis eine überaus verbreitete Vertriebsform darstellt und andererseits Teile des Handelsvertreterrechtes von der österreichischen Rechtsprechung analog auf andere Absatzmittler wie Vertragshändler oder Franchisenehmer angewandt wird. Man denke hier insbesondere an den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, den die österreichische Judikatur unter gewissen Voraussetzungen auch anderen Vertriebsmittlern zubilligt.

Obwohl das Handelsvertreterrecht in der EU aufgrund der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18.12.1986 harmonisiert werden sollte, weisen die bezughabenden Rechtsvorschriften in Österreich und Italien zum Teil wesentliche Unterschiede auf. Für Unternehmer beider Staaten und für deren Vertreter ist es daher von Bedeutung, zu wissen, welches Recht auf den Vertrag zur Anwendung gelangt bzw. zur Anwendung gelangen soll und worin die wesentlichen Unterschiede in den beiden Rechtsordnungen bestehen. Nur so können beispielsweise durch eine Rechtswahl bei Vertragsabschluss unbeabsichtigte Nachteile vermieden werden.

Das vorliegende Buch richtet sich speziell an den Praktiker und hier vor allem an Unternehmer oder Vertreter, die mit länderübergreifenden Handelsvertretungen zwischen Österreich und Italien konfrontiert sind. Es soll damit dem Praktiker ein verständlicher und übersichtlicher „Leitfaden“ zur Verfügung gestellt werden, der ihn in die Lage versetzt, die für ihn richtige Rechtswahl zu treffen und die wesentlichen Vertragspunkte in

seinem Interesse und rechtskonform zu regeln. Da sich dieses Werk als Praxisleitfaden versteht, wird auf eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Judikatur und Lehre sowie auf Anspruch auf Vollständigkeit bewusst verzichtet. Zur Vertiefung der Materie ist das Nachschlagen in den jeweiligen Gesetzeskommentaren unverzichtbar.

Nach einer Darstellung der Rechtsgrundlagen und Formerfordernisse des Handelsvertretervertrages werden die wesentlichen, von den Parteien zu regelnden Vertragspunkte behandelt und folgt das Schema dabei dem aus Sicht der Autoren empfohlenen Aufbau eines Handelsvertretervertrages. Bei jedem Punkt wird zuerst auf die österreichische Rechtslage eingegangen und werden im Anschluss daran die praxisrelevanten Unterschiede im italienischen Recht angeführt. Im Anhang finden sich sodann ein Vertragsmuster nach österreichischem und eines nach italienischem Recht jeweils in deutscher und italienischer Sprache. Der Praktiker wird so in die Lage versetzt, selbstständig einen Handelsvertretervertrag aufzusetzen oder einen solchen zu prüfen. Wegen der Vielschichtigkeit des Handelsvertreterrechtes, der Einzelfallbezogenheit der Verträge und der Berührung zu anderen Rechtsgebieten wie dem allgemeinen Zivilrecht und dem Handelsrecht macht dieser Leitfaden eine professionelle Rechtsberatung jedoch keinesfalls entbehrlich, sondern stellt vielmehr eine Ergänzung hierzu dar.

Über Hinweise und Anregungen zu diesem Werk würden wir uns freuen.

Bei der Verfassung dieses Werkes hat uns Dr. Andrea Sannia unterstützt, den wir an dieser Stelle für seine Mithilfe danken möchten.

Alle Angaben in diesem Buch erfolgen trotz sorgfältiger Recherche ohne Gewähr und unter Ausschluss jedweder Haftung der Autoren.

Im Oktober 2013

Mag. Stefan Kathollnig
Dr. Enrica Maggi

Abkürzungsverzeichnis

AEC	Accordi Economici Collettivi (Wirtschaftskollektivverträge)
AngG	Angestelltengesetz
Art	Artikel
Cass	Corte di Cassazione (Kassationsgerichtshof)
c.c.	codice civile (ital. Zivilgesetzbuch)
c.p.c.	codice di procedura civile (ital. Zivilprozessordnung)
dh	das heißt
ENASARCO	Ente Nazionale Assistenza Agenti e Rappresentanti di Commercio
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EuGVVO	Verordnung (EG) 44/2001
EVÜ	Römisches Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht BGBl III 1998/208
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
ff	und folgenden
GewO	Gewerbeordnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HVertG	Handelsvertretergesetz
KartG	Kartellgesetz
MaklerG	Maklergesetz
OGH	Oberster Gerichtshof
Rom I Verordnung	Verordnung (EG) 593/2008
Rz	Randzahl
S	Seite
UGB	Unternehmensgesetzbuch
zB	zum Beispiel

1. Begriff des Handelsvertreters und Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen

1.1. Situation in Österreich

1.1.1. Definition

Handelsvertreter im Sinne des Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EWG ist, wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für eine andere Person (Unternehmer) den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschließen. Die Einschränkung der Richtlinie auf Waren ist nicht zwingend und die Mitgliedstaaten können eine weitreichendere Definition wählen.

Nach der österreichischen Definition (§ 1 HvertrG) ist Handelsvertreter, wer von einem anderen (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 selbstständig und gewerbsmäßig ausübt. Demnach müssen folgende Tatbestände kumulativ vorliegen, damit nach der österreichischen Definition ein Handelsvertreterverhältnis vorliegt und die Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes zur Anwendung gelangen:

- a) Der Vertreter muss mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften (Verträgen) ständig betraut sein. Der Vertreter muss somit verpflichtet sein, sich kontinuierlich um die Vermittlung bzw. den Abschluss von Geschäften zu bemühen. Es muss ein Dauerschuldverhältnis zwischen Unternehmer und Vertreter vorliegen. Ein Gelegenheitsmakler, Kreditvermittler oder Immobilienmakler ist daher schon mangels ständiger Betrauung nicht als Handelsvertreter zu qualifizieren.
- b) Der Gegenstand der Geschäfte müssen bewegliche Sachen, Dienstleistungen oder Rechte sein.

- c) Der Vertreter muss seine Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausüben.
- d) Der Vertreter handelt nicht im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, sondern in Namen und auf Rechnung des Unternehmers.
- Handelsvertreter kann eine natürliche Person, eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft sein.

1.1.2. Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen

Die vorgenannten Kriterien sind zur Unterscheidung des Handelsvertreters von anderen Vertriebspartnern heranzuziehen:

Somit unterscheidet sich der Handelsvertreter vom Makler oder Gelegenheitsvermittler vor allem dadurch, dass Letzterer nicht zum Tätigwerden für den Unternehmer verpflichtet ist und überdies auch nicht ständig für den Unternehmer tätig ist. § 1 MaklerG definiert nämlich den Makler als jemanden, der aufgrund einer Vereinbarung für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit beauftragt zu sein.

Ein Angestellter (Außendienstmitarbeiter, Reisender) ist ebenso nicht Handelsvertreter, da dieser nicht auf selbstständiger und gewerbsmäßiger Basis für den Unternehmer tätig ist, sondern als Dienstnehmer.

Der Vertragshändler vertreibt Waren eines bestimmten Lieferanten oder Herstellers im Unterschied zum Handelsvertreter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Dasselbe gilt für den Franchisenehmer, der jedoch die Marke, die Ausstattung und das Geschäftskonzept des Franchisegebers aufgrund eines Franchisevertrages gegen Entgelt nutzt und zu meist eng in die Vertriebsorganisation des Franchisegebers eingebunden ist.¹

Der Kommissionär im Sinne des § 383 UGB kauft und verkauft Waren (oder Wertpapiere) zwar wie der Handelsvertreter selbstständig, gewerbsmäßig und für fremde Rechnung, er handelt jedoch im eigenen Namen.

¹ OGH 4Ob 321/87

1.1.3. Analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf andere Vertriebsformen

Von der österreichischen Judikatur wird aber auch bei selbstständigen Vertriebspartnern, die nicht Handelsvertreter sind, in gewissen Fällen Handelsvertreterrecht analog angewandt. Es handelt sich dabei um jene Fälle, in denen der selbstständige Vertriebspartner (zB Vertragshändler oder Franchisenehmer) den Vertrieb der Produkte für den Unternehmer (Hersteller, Zwischenhändler) ständig übernimmt, sich verpflichtet den Absatz der Vertragsprodukte des Unternehmers zu fördern und in dessen Vertriebsorganisation fix eingebunden ist sowie dem Unternehmer bei Vertragsbeendigung den Kundenstamm überlassen muss.²

In derartigen Fallkonstellationen bestehen merkbare Ähnlichkeiten zu einem Handelsvertreterverhältnis und besteht ein ähnliches Schutzbedürfnis für den Vertriebspartner des Unternehmers wie für den Handelsvertreter, welches es rechtfertigt, Handelsvertreterrecht analog anzuwenden. Man denke nur an den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Beendigung des Vertragsverhältnisses, der dem Handelsvertreter als Abgeltung für die dem Unternehmer noch künftig verbleibenden Vorteile zwingend zusteht. Es ist insofern naheliegend, dass auch ein Vertragshändler, der in die Vertriebsorganisation des Herstellers eingebunden war und der den Kundenstock erheblich erweitert hat, einen Ausgleichsanspruch für die dem Unternehmer durch den Ausbau des Kundenstockes auch nach Vertragsbeendigung verbleibenden Vorteile erhalten soll. Da es nur im Handelsvertreterrecht entsprechende Regelungen, zB zum Ausgleichsanspruch, gibt, werden diese nach der österreichischen Judikatur analog auch auf andere Vertriebsverträge angewandt.

1.1.4. Abgrenzung aufgrund des tatsächlichen Parteiwillens

Die Anwendung des zum Teil zwingenden Handelsvertreterrechtes kann von den Parteien dadurch nicht umgangen werden, dass der Vertrag nicht als Handelsvertretervertrag, sondern als anderer Vertriebsvertrag bezeichnet wird und im Vertrag mit dem Vertriebspartner Klauseln aufgenommen werden, wonach der Vertriebspartner zu keinem Tätigwerden

² OGH 9Ob 2065/96 h; 1 Ob 251/98p; 10 Ob 61/99i; 3Ob10/98m

verpflichtet ist und / oder nicht ständig mit der Vermittlung von Geschäften betraut sein soll. Im Streitfall wird nicht auf die Formulierung im Vertrag, sondern auf die tatsächliche Handhabung bzw. den wahren Inhalt des Vertragsverhältnisses und auf den tatsächlichen Parteiwillen abgestellt. Hat der Vertriebspartner tatsächlich ständig Geschäfte vermittelt und ist dieser aufgrund seiner wirtschaftlichen Situation zu einer ständigen Arbeitsleistung für den Unternehmer gezwungen, wird trotz anderslautender Bezeichnung des Vertrages bzw. anderslautender Klauseln von einem Handelsvertreterverhältnis auszugehen sein.

Umgekehrt kann aber auch ein Handelsvertreterverhältnis verneint werden, obwohl ein mit „Handelsvertretervertrag“ bezeichneter Vertrag vorliegt bzw. vertraglich ein solches Vertragsverhältnis vereinbart ist. In der Praxis betrifft dies zumeist jene Fälle, in denen mit dem Vertriebspartner zwar ein Handelsvertretervertrag abgeschlossen wurde, der Vertriebspartner jedoch aufgrund der tatsächlichen Verhältnisse als unselbstständiger Dienstnehmer zu qualifizieren ist. Dies ist dann der Fall, wenn das faktische Vertragsverhältnis zwischen den Parteien wie ein Dienstverhältnis ausgestaltet ist.

Für die Annahme eines Dienstverhältnisses sprechen jedenfalls ungeachtet der Bezeichnung des Vertrages folgende Umstände, wobei es im Einzelfall immer auf die Umstände ankommt³:

Weisungsgebundenheit des Vertreters, keine Gewerbeberechtigung, Anwesenheitspflicht, Vereinbarung einer Mindestentlohnung ungeachtet des Vermittlungserfolges, Vereinbarung eines Aufwendersatzes, Auferlegung von Berichtspflichten, Verpflichtung zur Durchführung bestimmter Arbeitsleistungen in einem bestimmten Ausmaß, ausschließliche Tätigkeit und wirtschaftliche Abhängigkeit von einem Unternehmer etc. Diese Punkte widersprechen dem Erfordernis, dass der Handelsvertreter seine Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausführt. Als selbstständiger Unternehmer hat er seine Tätigkeit eigenverantwortlich auszuüben und zu organisieren. Durch seine Vermittlungstätigkeit anfallende Aufwendungen bzw. Kosten, sofern diese nicht im Einzelfall vom Unternehmer veranlasst wurden, sind typischerweise vom Handelsvertreter als selbstständigem Unternehmer zu tragen.

Die Bezeichnung des Vertrages ist also für die Qualifizierung des Ver-

3 OGH 8 ObA 222/99a; 4 Ob 110/52; 9 ObA 88/97z

triebspartners als Handelsvertreter nicht relevant. Es kommt immer auf die tatsächliche Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses an. Ergibt zB eine Gesamtbetrachtung aller Umstände, dass die Merkmale eines Dienstverhältnisses (Abhängigkeit, Weisungsgebundenheit etc) überwiegen, ist ungeachtet der Bezeichnung des Vertrages als Handelsvertretervertrag ein Dienstverhältnis anzunehmen. Dasselbe gilt, wenn das tatsächlich gelebte Vertragsverhältnis zwischen den Parteien vom schriftlichen Vertrag entsprechend abweicht. Die Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes kommen sodann nicht zur Anwendung, sondern jene des Angestelltengesetzes und des jeweiligen Kollektivvertrages. Der Vertriebspartner gilt als Arbeitnehmer mit allen Konsequenzen für den Unternehmer wie der Pflicht zur Abfuhr von Dienstgeberbeiträgen, zur Abfuhr der Lohnsteuer, zur Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, zur Zahlung von Überstundenzuschlägen, Urlaub, Abfertigungszahlung etc.

Handelsvertreter, die faktisch ihre Tätigkeit selbstständig ausüben, jedoch wirtschaftlich vom Unternehmer abhängig sind, weil sie nur für diesen einen Unternehmer tätig sind (sog. Einfirmenvertreter) werden oft als „arbeitnehmerähnlich“ eingestuft⁴. Dies bedeutet, dass zwar kein Dienstverhältnis vorliegt und das HVertrG und nicht das AngG zur Anwendung gelangt, jedoch zwingend die Arbeits- und Sozialgerichte für Streitigkeiten aus dem Handelsvertretervertrag zuständig sind.

Zusammenfassend ist daher festzuhalten, dass es für die Bejahung eines Handelsvertreterverhältnisses darauf ankommt, ob die Definition des Handelsvertreters gemäß § 1 HVertrG (ständige Betrauung mit der Geschäftsvermittlung, Selbstständigkeit des Vertreters etc.) nach dem wahren Parteiwillen und der tatsächlichen Gestionierung des Vertragsverhältnisses erfüllt ist. Die Bezeichnung des Vertrages als Handelsvertretervertrag spielt lediglich in Zweifelsfällen für die Auslegung des Vertrages eine Rolle. Mangels tatsächlichen Vorliegens aller Voraussetzungen nach § 1 HVertrG liegt jedenfalls kein Handelsvertretervertrag, sondern ein anderes Vertriebsverhältnis vor.

4 OGH 7 Ob 26/90; 9 ObA 320/90

1.2. Situation in Italien

Das italienische Recht definiert in Art. 1742 c.c. im Unterschied zum österreichischen Recht nicht den Handelsvertreter (agente), sondern den Handelsvertretervertrag (contratto di agenzia). Die Bestimmung besagt, dass durch den Handelsvertretervertrag eine Partei (agente) dauerhaft und entgeltlich den Auftrag übernimmt, für den anderen Vertragsteil (preponente) auf dessen Rechnung den Abschluss von Geschäften in einem bestimmten Gebiet zu fördern.

Trotz der unterschiedlichen Formulierung führt die Definition weitgehend zum selben Ergebnis wie nach der österreichischen Rechtslage (§ 1 HvertrG).

Zwei relevante Unterschiede bestehen aber insofern, als nach der italienischen Definition die Zuweisung eines bestimmten Vertragsgebiets ein typisches Merkmal für einen Handelsvertretervertrag ist und unbewegliche Sachen ebenfalls Gegenstand eines Handelsvertretervertrages sein können⁵. Die Zuweisung eines bestimmten Vertragsgebietes (Exklusivität) ist nach italienischem Recht zwar ein typisches Merkmal, jedoch nach der Judikatur kein wesentliches Element eines Handelsvertretervertrages, sodass die Exklusivität auch abbedungen werden kann⁶.

In Italien sind die Abgrenzungskriterien zwischen Handelsvertretervertrag und anderen Vertriebsformen (Vertriebsvertrag, Franchisevertrag, Angestelltenverhältnis etc.) im Wesentlichen ident mit der österreichischen Rechtslage.

Ein wesentlicher Unterschied besteht aber weiters darin, dass Bestimmungen des Handelsvertreterrechtes in Italien von der Judikatur nicht analog auf andere Vertriebsformen angewendet werden; dies auch dann nicht, wenn sehr starke Ähnlichkeiten zu einem Handelsvertreterverhältnis bestehen. So kommt daher nach italienischem Recht der Vertrags Händler in keinem Fall in den Genuss eines zwingenden Ausgleichsanspruches, da die italienische Judikatur eine analoge Anwendung im Unterschied zur österreichischen Rechtslage nicht anerkennt.

⁵ Memento Pratico 2008, Contratti d'impresa, Rz 4727

⁶ Cass. 1.6.1998 n.5372

Nach italienischem Recht ist es daher möglich, die zwingenden Bestimmungen des Handelsvertreterrechtes über den Ausgleichsanspruch, die in Österreich unter gewissen Voraussetzungen auch auf andere Vertriebsformen wie den Vertragshändlervertrag analog angewandt werden, durch die Wahl einer anderen Vertriebsform auszuschließen.

2. Rechtsgrundlagen, anzuwendendes Recht und Gerichtszuständigkeit

2.1. Rechtsgrundlagen in Österreich und Italien

2.1.1. Gemeinschaftsrechtliche Grundlage

In beiden Ländern beruht das aktuelle Handelsvertreterrecht auf einer Anpassung der vormaligen Rechtslage an die EU Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18.12.1986. Die RL bezweckt die Koordinierung und Harmonisierung der Rechtsvorschriften der EU-Mitgliedsstaaten betreffend den selbstständigen Handelsvertreter. Die Richtlinie legt die Mindeststandards zugunsten des Vertreters für den Abschluss, die Durchführung und die Beendigung des Handelsvertretervertrages fest. Dadurch sollen die Unterschiede der nationalen, den Handelsvertreter betreffenden Rechtsvorschriften weitgehend harmonisiert werden, welche die Wettbewerbsbedingungen und die Berufsausübung innerhalb der EU deutlich beeinträchtigen.

Die gravierenden Unterschiede in den nationalen Rechtsordnungen erschwerten vor der Umsetzung der RL erheblich den Abschluss und die Durchführung von Handelsvertreterverträgen zwischen Vertragspartnern, die in verschiedenen Mitgliedsstaaten niedergelassen sind.

Da es sich um eine RL handelt, welche nicht direkt gegenüber den Vertragsteilen wirkt, sondern von den einzelnen Mitgliedstaaten erst in nationales Recht umzusetzen war, gibt es Abweichungen in der Umsetzung der RL in die jeweilige nationale Rechtsordnung. Die wesentlichen Rechtsvorschriften wurden daher in Österreich und Italien zwar weitgehend harmonisiert, jedoch bestehen – soweit dies die RL zulässt – zum Teil weiterhin relevante Unterschiede.

2.1.2. Zivilrechtliche Rechtsgrundlagen in Österreich

Das Handelsvertreterrecht ist in Österreich im Handelsvertretergesetz 1993 (HVertrG) geregelt, welches die Handelsvertreterrichtlinie umsetzt⁷.

Das geltende Gesetz enthält in § 1 die Definition des Handelsvertreters (siehe Punkt 1.1.). Die §§ 2 bis 17 HVertrG enthalten Bestimmungen über die Rechte und Pflichten der Parteien. Von besonderer Relevanz sind dabei die Regelungen über die Befugnisse des Handelsvertreters (§ 3 HVertrG), über die Unterstützungspflichten des Unternehmers (§ 6 HVertrG) und über die Entlohnung des Handelsvertreters/Provision (§§ 8 – 17 HVertrG). § 18 HVertrG enthält eine spezielle Verjährungsvorschrift für Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag. Die Regelungen über die Beendigung des Vertragsverhältnisses und die daraus resultierenden Ansprüche sind in den §§ 20 bis 26 HVertrG geregelt. Sonderbestimmungen für Versicherungsvertreter enthalten die §§ 26a bis 26d HVertrG). § 27 HVertrG bestimmt, welche Bestimmungen des Gesetzes einseitig oder beidseitig zwingend sind, dh durch Vereinbarung nicht zulasten des Handelsvertreters oder nicht zulasten beider Parteien abbedungen werden können. § 29 HVertrG beinhaltet Übergangsbestimmungen.

Im Übrigen ist auf das Rechtsverhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter das ABGB und das UGB anzuwenden, sofern das HVertrG keine abweichenden Bestimmungen enthält. So ist zB die Frage, ob zwischen den Parteien eine Vereinbarung stillschweigend oder konkludent vereinbart oder abbedungen wurde, nach § 863 ABGB zu beurteilen. Die Frage, ob dem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung ein Anspruch auf Ersatz seiner für die Handelsvertretung getätigten Investitionen zusteht, bestimmt sich nach § 454 UGB, da eine Regelung über den Investitionskostenersatz im HVertrG fehlt. Die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen wegen Vertragsverletzung richtet sich nach den §§ 1293 ff ABGB, sofern das HVertrG keine besonderen Regelungen vorsieht.

7 Davor galt das Handelsvertretergesetz 1921 in der jeweils gültigen Fassung.

2.1.3. Zivilrechtliche Rechtsgrundlagen in Italien

Im Jahr 1994 ist das gemeinschaftskonforme Handelsvertreterrecht in Italien in Kraft getreten. Die Regelungen betreffend den Handelsvertretervertrag finden sich in den Art 1742 bis 1752 (Kapitel 10) des Codice Civile (Zivilgesetzbuch). Ein eigenes, gesondertes Gesetz wie in Österreich das HVertrG existiert in Italien nicht. Die Art 1742 bis 1752 c.c. setzen die RL um.

Art. 1742 c.c. enthält die Definition des Handelsvertreters. Art. 1743 c.c. regelt den Umfang der Handelsvertretung (Exklusivität). Die Art. 1744 bis 1748 c.c. regeln die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters. Art. 1749 c.c. behandelt die Pflichten des Unternehmers. Die Regeln über die Beendigung des Vertragsverhältnisses und die Beendigungsansprüche sind in den Art. 1750 und 1751 c.c. geregelt. Art 1752 c.c. normiert die Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters.

Sofern sich im 10. Kapitel des c.c. keine abweichenden Regelungen finden, sind auf das Vertragsverhältnis die sonstigen, allgemeinen zivilrechtlichen Bestimmungen des Codice Civile anzuwenden.

Zusätzlich ist in Italien zu beachten, dass es auch zugunsten von Handelsvertretern sogenannte Wirtschaftskollektivverträge (abgekürzt: AEC: *accordi economici collettivi*) gibt. Das italienische Kollektivvertragssystem dient nicht nur dem Schutz von Arbeitnehmern, sondern auch von selbstständigen Handelsvertretern. Je nachdem, in welchem Wirtschaftssektor der Unternehmer tätig ist (Industrie, Handel, Kleingewerbe), existiert ein eigener Wirtschaftskollektivvertrag für Handelsvertreter. Besonders praxisrelevant ist der Wirtschaftskollektivvertrag für die kleine und mittlere Industrie (*accordo economico per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale nel settore della piccola e media industria*).

Diese Wirtschaftskollektivverträge gelten aber nur unter der Voraussetzung, dass sowohl der Unternehmer als auch der Handelsvertreter Mitglieder der Kollektivvertragsparteien, somit der jeweiligen Interessenvertretung, sind. Die diesbezügliche Mitgliedschaft ist weder für den Unternehmer noch für den Handelsvertreter zwingend, sodass im Einzelfall stets geprüft werden muss, ob und gegebenenfalls welcher Wirtschaftskollektivvertrag auf das Vertragsverhältnis zur Anwendung gelangt. Ist beispielsweise der Unternehmer in Österreich ansässig und bedient sich

eines in Italien ansässigen Handelsvertreters, wird zumeist kein Wirtschaftskollektivvertrag zur Anwendung gelangen, da zumindest der österreichische Unternehmer in der Regel nicht Mitglied eines italienischen Verbandes sein wird. Umgekehrt gilt natürlich dasselbe.

Kommen kollektivvertragliche Regelungen grundsätzlich auf das Vertragsverhältnis zur Anwendung, gelten diese auch nur dann, wenn diesen nicht zwingende, gesetzliche Regelungen entgegenstehen⁸. Beim Ausgleichsanspruch gilt nach der italienischen Judikatur die Regelung im zur Anwendung gelangenden Kollektivvertrag dann, wenn diese für den Handelsvertreter günstiger ist⁹.

Weiters können nach der Judikatur kollektivvertragliche Regelungen auf den Handelsvertretervertrag zur Anwendung gelangen, wenn im Vertrag direkt oder indirekt auf einen Kollektivvertrag bzw. auf Regelungen eines Kollektivvertrages Bezug genommen wird oder dessen Anwendung explizit vereinbart wird¹⁰.

Festzuhalten ist, dass die Kollektivverträge, sofern diese zur Anwendung gelangen, auch dann gelten, wenn die Handelsvertretung von einer Personen- oder Kapitalgesellschaft ausgeübt wird.

Da es eine Vielzahl von Wirtschaftskollektivverträgen für die einzelnen Wirtschaftszweige gibt, die zudem laufenden Änderungen unterworfen sind, ist es unmöglich, in diesem Buch neben den gesetzlichen Bestimmungen auch die einzelnen kollektivvertraglichen Vorschriften zu behandeln. Lediglich fallweise wird zur Veranschaulichung auch auf kollektivvertragliche Regelungen des besonders praxisrelevanten Wirtschaftskollektivvertrages für die kleinere und mittlere Industrie eingegangen.

Für den Rechtsanwender ist es jedenfalls erforderlich, im Streitfall die Anwendbarkeit eines bestimmten Kollektivvertrages zu prüfen und die entsprechenden Vorschriften zu beachten.

Praxistipp

Die Wirtschaftskollektivverträge sind äußerst unübersichtlich und für einen nicht in Italien ansässigen Vertragsteil schwer zu durchblicken. Die Kollektivverträge enthalten, insbesondere was den Ausgleichsanspruch

8 Elena Brandolini, *Il Contratto di Agenzia*, S 20

9 Cass.sez.lav n. 20410/2004

10 Cass. 16.1.1996 n. 319; Cass 14.1.1999 n. 368

betrifft, zumeist für den Handelsvertreter günstigere Regelungen. Italienische Vertragspartner sind aber die Anwendung von Wirtschaftskollektivverträgen gewohnt und nehmen darauf in ihren Verträgen bzw. Vertragsanboten oftmals Bezug. Dem nicht in Italien ansässigen Unternehmer ist daher geraten, darauf zu achten, dass im Handelsvertretervertrag kein Bezug auf einen Wirtschaftskollektivvertrag genommen wird. Anderfalls könnte dieser auch dann auf das Vertragsverhältnis zur Anwendung gelangen, wenn der Unternehmer kein Mitglied einer italienischen Interessenvertretung ist. Die Bezugnahme auf einen Kollektivvertrag wird nämlich in der Regel von den Gerichten dahingehend interpretiert, dass dessen Bestimmungen Vertragsbestandteil sein sollen.

2.1.4. Verwaltungsrechtliche Rechtsgrundlagen

Gewerberecht

In Österreich ist das Handelsvertretergewerbe ein freies Gewerbe im Sinne des § 5 Abs. 2 GewO und bedarf somit keiner besonderen, fachlichen Qualifikation (Befähigungsnachweis). Das Handelsvertretergewerbe kann somit von jeder eigenberechtigten Person (österreichischer Staatsbürger oder EWR/EU-Bürger) mit Vollendung des 18. Lebensjahres ausgeübt werden, sofern nicht persönliche Ausschließungsgründe gemäß § 13 GewO wie gewisse strafrechtliche Verurteilungen, Verurteilungen wegen diverser Finanzstrafdelikte oder Konkursabweisung mangels kostendeckenden Vermögens vorliegen. Die Ausübung des Gewerbes bedarf der Anmeldung bei der zuständigen Gewerbebehörde (Bezirkshauptmannschaft oder Magistrat bei Städten mit eigenem Statut).

In Italien ist die Ausübung der Handelsvertreter Tätigkeit an strengere Voraussetzungen geknüpft.

Alle in Italien tätigen Vertreter mussten sich bis zum Jahr 2010 in einem Register bei der italienischen Kammer für Handel, Industrie und Landwirtschaft (Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura) eintragen lassen. Eine mangelnde Eintragung durfte nach einer Entscheidung des EuGH jedoch nicht zur Unwirksamkeit des Handelsvertretervertrages, wie dies vor dieser Entscheidung des EuGH von der italienischen Judikatur angenommen worden war, führen¹¹. Mit dem Gesetz vom

¹¹ C-456/98

26.3.2010 Nr. 59 wurde das Register abgeschafft und besteht heute für Handelsvertreter keine entsprechende Eintragungspflicht mehr.

Der in Italien tätige Handelsvertreter ist aber verpflichtet, beim Handelsregister die Aufnahme seiner Tätigkeit anzuzeigen. In dieser Anzeige muss der Handelsvertreter selbst bestätigen, über jene Voraussetzungen zu verfügen, welche laut Art. 74 des Gesetzes Nr. 59/2010 für die Ausübung der Tätigkeit vorgeschrieben sind (autocertificazione). Dabei handelt es sich zusammengefasst im Wesentlichen um folgende Voraussetzungen:

- Nichtvorliegen von diversen Vorstrafen wegen Vergehen gegen die Staatsgewalt, Mord, Raub, Betrug, Veruntreuung und anderer Vorsatztaten, die mit Freiheitsstrafen mit einem Mindeststrafrahmen von zwei Jahren und einem Höchststrafrahmen von mehr als fünf Jahren sanktioniert sind.
- Nichtvorliegen von Sanktionen wie Untersuchungshaft oder Maßnahmen aufgrund von diversen Antimafia-Gesetzen
- Besitz von Zeugnissen, die eine gewisse Schulbildung oder praktische Erfahrung nachweisen. Als Mindestschulbildung sind fünf Jahre Grundschule (scuola elementare) und sechs Jahre Mittelschule (scuola media / scuola superiore) vorgesehen. Alternativ dazu kann die Befähigung durch den Nachweis einer einschlägigen Berufserfahrung von zumindest zwei Jahren erbracht werden. Handelt es sich beim Handelsvertreter um einen Ausländer, kann die Anerkennung seiner Schulbildung oder seiner fachlichen Qualifikation beim zuständigen, italienischen Ministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten beantragt werden.

Dieses System der „autocertificazione“ bzw. Selbstbestätigung der Voraussetzungen unterscheidet sich vom System der Erteilung einer Gewerbeberechtigung (licenza commerciale) insofern, als keine Prüfung der Voraussetzungen durch die Behörde erfolgt und auch kein Bescheid ausgestellt wird. Sollte sich aber herausstellen, dass vom Handelsvertreter falsche Tatsachen bei der Anzeige bestätigt wurden, ist dieser strafrechtlich hierfür verantwortlich.

Es lässt sich somit festhalten, dass die Ausübung der Handelsvertreter-tätigkeit in Italien an strengere Voraussetzungen geknüpft ist als in Österreich, da in Italien eine gewisse Ausbildung oder Berufserfahrung Zulassungsvoraussetzung ist.

ENASARCO

Im Unterschied zu Österreich existiert in Italien weiters eine eigene Einrichtung, die mit öffentlich-rechtlichen Befugnissen ausgestattet ist und bei welcher italienische Handelsvertreter zwingend registriert sein müssen. Es handelt sich hierbei um den sog. „ENASARCO“ (Ente Nazionale Assistenza Agenti e Rappresentanti di Commercio), der im Wesentlichen die Aufgaben eines Vorsorgefonds für Handelsvertreter erfüllt. Rechtsgrundlage des ENASARCO ist das Gesetz (Decreto Legislativo) vom 30.6.1994, n. 509. Der Fond inkassiert und verwaltet Beiträge zugunsten der in Italien tätigen Handelsvertreter für deren zusätzliche Pensionsvorsorge, für die Hinterbliebenenvorsorge, für einen Teil des Ausgleichsanspruches sowie für Unterstützung im Krankheits- und Unglücksfall.

Der Unternehmer ist verpflichtet, den Handelsvertreter binnen 30 Tagen ab Vertragsbeginn beim ENASARCO zu registrieren. Zudem hat er die Vertragsbeendigung binnen 30 Tagen beim ENASARCO anzuzeigen.

Der ENASARCO wird aus Beiträgen des Handelsvertreters sowie des Unternehmers gespeist, wobei in der Regel sämtliche Beträge vom Unternehmer abzuführen sind. Die Handelsvertreterbeiträge sind von den Provisionen einzubehalten und vom Unternehmer abzuführen. Die Beträge sind zu 50% vom Unternehmer und zu 50% vom Handelsvertreter zu tragen.

Von besonderer Relevanz ist, dass auch ein Unternehmer mit Sitz außerhalb Italiens verpflichtet ist, seinen in Italien tätigen Handelsvertreter beim ENASARCO anzumelden und die Beiträge zu leisten. Diese Verpflichtung besteht auch für ausländische Unternehmer, die weder eine Niederlassung noch eine Zweigstelle in Italien unterhalten.

Der Beitrag beträgt für Ein-Mann-Handelsvertreter und für Personengesellschaften im Jahr 2013 13,5 % und erhöht sich laut geltendem Gesetz in jedem Kalenderjahr um 0,45 % bis 17 % im Jahr 2020. Bemessungsgrundlage ist der gesamte Entgeltanspruch des Handelsvertreters. Die Höchstbemessungsgrundlage (Jahresentgelt) beträgt für Einfirmervertreter € 37.500,- und für Mehrfirmervertreter € 25.000,- pro Vertragsverhältnis. Die Mindestbemessungsgrundlage beträgt € 800,- für den Einfirmervertreter und € 400,- für den Mehrfirmervertreter. Die Beträge sind vom Unternehmer vierteljährlich abzuführen.

Anders gestalten sich die Beiträge, wenn die Handelsvertretung von ei-

ner Kapitalgesellschaft ausgeübt wird. In diesem Fall gibt es keine Mindest- und Höchstbemessungsgrundlage. Für das Jahr 2013 beträgt der Beitrag 2,8 % von den Provisionseinnahmen bis zum Betrag von € 13.000.000,- und steigt in jedem Kalenderjahr um 0,4 %. Zwischen einem Provisionsbetrag von € 13.000.000,- und € 20.000.000,- beträgt der Beitrag 1 % (jährliche Steigerung von 0,20 %), zwischen € 20.000.000,- und € 26.000.000,- 0,5 % (jährliche Steigerung um 0,10 %) und ab € 26.000.000,- 0,1 % (jährliche Steigerung um 0,05 %).

Weiters sind zusätzlich Beiträge zur Sicherung des Ausgleichsanspruches zu entrichten. Diese Beiträge richten sich nach den jeweiligen Kollektivverträgen und sind bis 31.3. eines jeden Jahres vom Unternehmer gesondert an den ENASARCO abzuführen. Der Kollektivvertrag für Industrie sieht beispielsweise eine Staffelung der Beiträge in Bezug zur jährlichen Gesamtprovision wie folgt vor: 4 % von den ersten € 12.400,-, vom Mehrbetrag bis € 18.600,- 2 %, sowie für den darüber hinausgehenden Provisionsbetrag 1 %. Diese Prozentsätze gelten wiederum nur im Falle einer Exklusivvereinbarung. Ansonsten kommen andere, niedrigere Provisionsätze zur Anwendung.

Die genannten Beiträge sind von sämtlichen Provisionen und Entgelten des Handelsvertreters abzuführen und nicht nur von den erfolgsabhängigen Provisionen für die tatsächliche Vermittlungstätigkeit.

Im Falle der Nichtanmeldung zum ENASARCO und der Nichtabführung von Beträgen können vom ENASARCO Geldstrafen gegen den Unternehmer in Höhe von bis zu 60 % der Beitragsschuld vorgeschrieben werden.

Die Geldstrafen können auch gegen den im Ausland ansässigen Unternehmer zwangsweise durchgesetzt werden. Es handelt sich hierbei nicht um verwaltungsrechtliche Strafbescheide, sondern um zivilrechtliche Ansprüche des ENASARCO gegen den Unternehmer. Der ENASARCO kann insofern mittels Klage einen Exekutionstitel erwirken, der auch im Ausland vollstreckbar ist bzw. für vollstreckbar erklärt werden kann. Die italienische Zivilprozessordnung sieht speziell für den ENASARCO auch Beweiserleichterungen vor (Art. 635 c.p.c).

Die Beitragspflichten zum ENASARCO sind laufenden Änderungen unterworfen und die aktuellen Informationen können unter www.enasarco.it abgerufen werden. Derjenige Unternehmer, der sich zur Bearbeitung des italienischen Marktes eines ortsansässigen Handelsvertreters

bedient, hat daher die Melde- und Beitragspflichten zum ENASARCO zu beachten.

2.2. Anzuwendendes Recht

Die Frage nach dem anzuwendenden Recht stellt sich, wenn die Parteien des Handelsvertretervertrages ihre Niederlassung bzw. ihren gewöhnlichen Aufenthalt in unterschiedlichen Staaten haben. Welches Recht ist zB bei Streitigkeiten aus dem Handelsvertretervertrag anzuwenden, wenn der Unternehmer in Österreich und sein Handelsvertreter in Italien ansässig ist?

Welches Recht auf einen Vertrag anzuwenden ist, dessen Vertragsteile in unterschiedlichen EU-Staaten ansässig sind, ergibt sich aus der Verordnung (EG) Nr 593/2008 vom 17.6.2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I Verordnung). Mit dieser Verordnung, die in den Mitgliedsstaaten seit 17.12.2009 unmittelbar gilt, wurde das Römische Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht vom 19.6.1980 (EVÜ) durch einen EU-Rechtsakt ersetzt. Das EVÜ behielt nur noch für Dänemark seine Gültigkeit. Weiters ist es noch auf alle Verträge anzuwenden, die bis zum 17.12.2009 abgeschlossen wurden.

2.2.1. Möglichkeit der freien Rechtswahl

Wie bereits das EVÜ sieht die Rom I Verordnung in Art 3 die Möglichkeit der freien Rechtswahl vor. Die Parteien können also im Handelsvertretervertrag oder mit gesonderter Vereinbarung einvernehmlich regeln, welches Recht zur Anwendung gelangen soll. Die Parteien können auch für bestimmte Teile oder einzelne Klauseln des Vertrages eine gesonderte Rechtswahl treffen. Die Parteien können nicht nur das Recht eines Staates wählen, in dem eine der Parteien ihren Sitz bzw. gewöhnlichen Aufenthalt hat. Ihnen steht es auch frei, das Recht eines beliebigen dritten Staates zu wählen, der mit dem Vertragsverhältnis bzw. den Parteien überhaupt keine Verbindung aufweist. Nach der Judikatur des EuGH sind der Wahl des Rechtes eines Nicht-EU-Staates aber gewisse Grenzen auferlegt, sofern der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem EU-Staat ausübt bzw. aus-

geübt hat¹². Unternehmer könnten sonst durch die Wahl des Rechtes eines Nicht-EU-Staates, welches zB keinen Ausgleichsanspruch kennt, zwingende Bestimmungen der Handelsvertreterrichtlinie umgehen. Damit würden die Koordinierungs- und Harmonisierungsziele der Richtlinie unterlaufen. Aus diesen Überlegungen heraus hat der EuGH in der genannten Entscheidung ausgesprochen, dass zB die Art 17 und 18 der Richtlinie (Ausgleichs- und Schadenersatzansprüche des Handelsvertreters) ungeachtet der Rechtswahl zur Anwendung kommen, wenn der Vertrag einen Gemeinschaftsbezug aufweist bzw. der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem Mitgliedsstaat ausübt.

Es empfiehlt sich jedenfalls, im Handelsvertretervertrag eine Rechtswahlklausel aufzunehmen und das anzuwendende Recht zu bestimmen. Obwohl in der Praxis jede Partei meistens darauf drängt, das Recht ihres Staates zu vereinbaren, kann es durchaus vorteilhaft sein, zumindest für bestimmte Vertragsbestimmungen ein fremdes Recht zu wählen.

2.2.2. Anzuwendendes Recht mangels Rechtswahl

Wenn, was oft der Fall ist, von den Parteien kein Recht gewählt wird, bestimmt Art 4 der Rom I Verordnung, welches Recht zur Anwendung gelangt. Das EVÜ bestimmte hierzu, dass das Recht jenes Staates zur Anwendung kommt, in dem jene Partei ihren Aufenthalt hat, welche die vertragscharakteristische Leistung erbringt. Dies ist jene Leistung, welche nicht in der Leistung eines Geldbetrages besteht. Beim Handelsvertretervertrag ist somit die Leistung (Vermittlungstätigkeit) des Handelsvertreters charakteristisch, weshalb schon nach dem EVÜ mangels Rechtswahl das Recht des Aufenthaltsstaates des Handelsvertreters maßgeblich war.

Bei gewissen Vertragstypen wie zB dem Franchisevertrag war es hingegen nicht so einfach, die vertragscharakteristische Leistung festzustellen, weshalb die Rom I Verordnung im Unterschied zum EVÜ nunmehr in Art 4 klar definiert, welches Recht auf welchen Vertragstyp anzuwenden ist. Beim Handelsvertretervertrag änderte sich dabei im Vergleich zum EVÜ nichts. Es ist auch nach Art 4 der Rom I Verordnung das Recht des Staates des gewöhnlichen Aufenthaltes des Handelsvertreters zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses anzuwenden.

12 C - 381/98

Art 19 der Rom I Verordnung definiert, was unter gewöhnlichem Aufenthalt gemeint ist: Ist der Handelsvertreter eine Gesellschaft, so bestimmt sich der gewöhnliche Aufenthalt nach dem Sitz der Hauptverwaltung. Es kommt also nicht auf den satzungsmäßigen Firmensitz, sondern auf den tatsächlichen Hauptverwaltungssitz an. Bei einer natürlichen Person ist dies der Ort ihrer Hauptniederlassung. Wird der Vertrag im Rahmen des Betriebs einer Zweigniederlassung, Agentur oder sonstigen Niederlassung des Handelsvertreters geschlossen oder ist für die Erfüllung des Vertrages eine solche Agentur / sonstige Niederlassung verantwortlich, steht der Ort des gewöhnlichen Aufenthaltes dem Ort gleich, an dem sich die Agentur / sonstige Niederlassung befindet.

Das nach der Rom I Verordnung anzuwendende Recht ist auch für die Beurteilung des Zustandekommens und der Wirksamkeit des Vertrages maßgebend.

Was die Formerfordernisse des Vertrages anbelangt, so gilt nach Art 11 der Rom I Verordnung Folgendes: Befinden sich beide Parteien bei Vertragsabschluss in demselben Staat, so ist der Vertrag formgültig, wenn er entweder die Formerfordernisse des nach der Rom I Verordnung zur Anwendung gelangenden Rechtes oder die Formerfordernisse des Staates, in dem der Vertrag abgeschlossen wurde, erfüllt. Befinden sich die Parteien bei Vertragsabschluss in verschiedenen Staaten, genügt es, wenn der Vertrag das Formerfordernis nach dem aufgrund der Verordnung anzuwendenden Recht oder nach dem Recht eines Staates, in dem sich eine Partei bei Vertragsabschluss befindet, oder nach dem Recht eines Staates, in dem eine Partei bei Vornahme des Rechtsgeschäftes ihren gewöhnlichen Aufenthalt hatte, erfüllt.

Beurteilt sich das Zustandekommen des Vertrages nach italienischem Recht und wird im Vertrag eine Rechtswahl getroffen, so ist unbedingt Art 1341 c.c. zu beachten: Nach dieser Bestimmung muss die entsprechende Rechtswahlklausel mittels gesonderter Unterschrift bestätigt werden. Die gesonderte Bestätigung ist von jener Vertragspartei vorzunehmen, zu deren Lasten die Rechtswahl getroffen wird. Ohne diese gesonderte, unterschriftliche Bestätigung wäre die Rechtswahlklausel ungültig. Das österreichische Recht kennt keine vergleichbare Regelung und eine Rechtswahlklausel ist daher auch bei einfacher Vertragsunterfertigung wirksam.

Beispiel

Möchte ein österreichischer Unternehmer zum Vertrieb seiner Produkte in Italien einen italienischen Handelsvertreter in Italien einsetzen, kann das auf den Handelsvertretervertrag anzuwendende Recht frei vereinbart werden. Es kann demnach zB österreichisches oder US-amerikanisches Recht gewählt werden. Das österreichische Handelsvertreterrecht, welches ja die Handelsvertreterrichtlinie umgesetzt hat, würde vollinhaltlich zur Anwendung gelangen.

Würde hingegen US-amerikanisches Recht gewählt werden, kommen dennoch gewisse, nach der Handelsvertreterrichtlinie zwingende Bestimmungen (zB hinsichtlich des Ausgleichsanspruches) zur Anwendung, obwohl der Ausgleichsanspruch im amerikanischen Recht fehlt; dies deshalb, da der Vertrag einen Gemeinschaftsbezug aufweist und in diesem Fall nach der Judikatur des EuGH zwingende Bestimmungen des Gemeinschaftsrechtes durch die Wahl des Rechtes eines Drittstaates nicht umgangen werden dürfen¹³. Wird keine Rechtswahl getroffen, käme nach der Rom I Verordnung auf den Vertrag italienisches Recht zur Anwendung, da der Handelsvertreter, der die vertragscharakteristische Leistung erbringt, in Italien seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

2.3. Gerichtszuständigkeit

Strikt zu trennen von der Frage, welches materielle Recht auf den Handelsvertretervertrag anzuwenden ist, ist die Frage, welcher Staat bzw. welches konkrete Gericht für eine Streitigkeit aus dem Handelsvertretervertrag zuständig ist, wenn die Parteien ihren Sitz in verschiedenen Staaten haben. Während sich das anzuwendende Recht nach der Rom I Verordnung bestimmt, ist für die Gerichtszuständigkeit die Verordnung (EG) 44/2001 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen vom 22.12.2000 (kurz: Brüssel I Verordnung oder EuGVVO) maßgeblich. Diese Verordnung ist am 1.3.2002 in Kraft getreten und ersetzte das bis dahin geltende völkerrechtliche Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (kurz: EuGVÜ).

13 C - 381/98

2.3.1. Freie Wahlmöglichkeit des zuständigen Gerichtes

Auch nach der Brüssel I Verordnung gilt, dass die Vertragsteile, sofern sie zumindest ein Teil seinen Sitz in einem Mitgliedsstaat hat, frei vereinbaren können, welcher Staat und welches Gericht für Streitigkeiten aus dem Handelsvertretervertrag zuständig sein soll. Die Zuständigkeitsvereinbarung muss zwar nach Art 23 Brüssel I Verordnung nicht zwingend schriftlich erfolgen, jedoch ist die Schriftlichkeit dringend empfohlen.

Es ist aufgrund der Verordnung auch möglich, ein Gericht eines Mitgliedsstaates zu wählen, der in keinerlei Verbindung zu den Parteien oder dem Rechtsstreit steht.

Ist für das formgültige Zustandekommen des Vertrages italienisches Recht heranzuziehen und wird im Vertrag eine Gerichtsstandsklausel aufgenommen, so ist ebenfalls unbedingt Art 1341 c.c. zu beachten: Es muss analog zur Rechtswahl auch eine Zuständigkeitsvereinbarung mittels gesonderter Unterschrift bestätigt werden.

2.3.2. Gerichtszuständigkeit mangels Wahl

Haben die Parteien keine Gerichtsstandsvereinbarung getroffen bzw. keine entsprechende Klausel in den Handelsvertretervertrag aufgenommen, regelt die Brüssel I Verordnung, welcher Staat für die Entscheidung über die Streitigkeit zuständig ist. Die Verordnung regelt somit nur, in welchem Staat geklagt werden kann, jedoch nicht, welches konkrete Gericht des jeweiligen Staates für den Rechtsstreit zuständig ist. Ist aufgrund der Verordnung der Gerichtsstaat ermittelt, ergibt sich aus dessen nationalem Zivilprozessrecht, welches konkrete Gericht für den Rechtsstreit sachlich und örtlich zuständig ist.

Wurde keine Gerichtsstandsvereinbarung getroffen, kann der Kläger (zB der seine Provision einklagende Handelsvertreter) nach Art 2 der Brüssel I Verordnung die Klage stets in jenem Mitgliedsstaat einbringen, in dem der Beklagte seinen Wohnsitz bzw. Sitz hat. Der italienische Handelsvertreter kann daher zB seinen Provisionsanspruch gegen den österreichischen Unternehmer stets in Österreich einklagen.

Der Kläger hat aber nach Art 5 der Verordnung auch die Wahlmöglichkeit, die Klage vor den Gerichten jenes Staates einzubringen, in dem die Leistungen nach dem Vertrag erbracht worden sind oder zu erbringen ge-

wesen wären (Gerichtsstand des Erfüllungsortes). Der italienische Handelsvertreter, der in Italien für den österreichischen Unternehmer tätig ist und daher dort seine Leistungen erbringt, kann daher auch gem. Art 5 der Verordnung wahlweise vor dem italienischen Gericht klagen. Diese Möglichkeit wurde auch vom EuGH bestätigt¹⁴.

Gerichtsstand und anzuwendendes Recht fallen mangels Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarung im Handelsvertretervertrag oftmals auseinander. Klagt zB der italienische Handelsvertreter gem. Art 2 der Brüssel I Verordnung in Österreich, was aufgrund der rascheren Verfahrensabwicklung in Österreich im Vergleich zu Italien durchwegs sinnvoll sein kann, hätte der österreichische Richter mangels Rechtswahl materielles italienisches Recht nach der Rom I Verordnung anzuwenden. Ist ein österreichischer Handelsvertreter für einen italienischen Unternehmer in Österreich tätig und möchte der italienische Unternehmer zB Schadenersatzansprüche aus einer Vertragsverletzung gegen den österr. Handelsvertreter geltend machen, so muss er in Österreich klagen. Sowohl der Sitz des beklagten Handelsvertreters als auch der Erfüllungsort, an dem die Vertretungsleistung erbracht wurde oder zu erbringen gewesen wäre, liegen in Österreich. Mangels Rechtswahl käme auch österreichisches Recht zu Anwendung.

2.3.3. Ausnahmeregelung in Italien

Bei Handelsvertretern, welche in Italien tätig sind, ist aber im Falle der internationalen Zuständigkeit Italiens auf die Art. 409 ff. c.p.c. zu achten. Diese Bestimmungen sehen zwingend vor, dass der Handelsvertreter gleich wie ein Dienstnehmer nur vor dem Arbeitsgericht seiner Niederlassung klagen oder geklagt werden kann.

Ausnahmen gelten jedoch für Kapitalgesellschaften und strukturierte Personengesellschaften. Unter strukturierter Personengesellschaft versteht die Rechtsprechung eine Personengesellschaft, welche über eine hierarchische Organisationsstruktur mit mehreren Mitarbeitern verfügt. Diese Struktur wird zumeist dann vorliegen, wenn die Gesellschafter nicht selbst die operative Vertreter Tätigkeit ausüben, sondern sich dabei weisungsgebundener Dienstnehmer bedienen¹⁵.

¹⁴ C-19/09

¹⁵ Cass. 13.7. 2001 n. 9547; Cass. 25.5.2009 n. 11998; Cass. 22.3. 2006 n. 6351

3. Formerfordernisse und Mindestinhalt eines Handelsvertretervertrages

3.1. Formerfordernis nach österreichischem Recht

Der Handelsvertretervertrag ist nach österreichischem Recht ein Konsensualvertrag, der mit bloßer Willensübereinkunft der Parteien gemäß § 861 ABGB zustande kommt. Es genügt für das Zustandekommen des Vertrages, wenn das Anbot einer Partei, für diese ständig Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen, von der anderen Partei angenommen wird.

Die Vereinbarung eines bestimmten Entgelts (Provision) für die Vermittlungstätigkeit ist nicht zwingendes Erfordernis für das Zustandekommen des Vertrages. Mangels Vereinbarung einer bestimmten Provisionshöhe gebührt gemäß § 10 HVertrG eine für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters übliche Provision.

Ein bestimmtes Formerfordernis wie zB die Schriftform besteht nicht. Der Vertrag kann auch mündlich oder durch schlüssiges bzw. konkludentes Handeln im Sinne des § 863 ABGB abgeschlossen werden. Wenn zB jemand immer wieder Kunden an ein Unternehmen gegen Entgelt (Provision) vermittelt und davon ausgegangen werden kann, dass diese Vermittlungen laufend und auch in Zukunft erfolgen sollen, liegt ein schlüssig zustande gekommenes Handelsvertreterverhältnis vor. Wenn sich die Parteien für den Handelsvertretervertrag eine bestimmte Form wie zB die Schriftform vorbehalten wollen, gilt nach § 884 ABGB die gesetzliche Vermutung, dass sie vor Erfüllung dieser Form an den Vertrag nicht gebunden sein wollen. Hierbei handelt es sich um eine gesetzliche Vermutung für den Zweifelsfall. Eine Partei kann natürlich auch beweisen, dass der Vertrag sehr wohl bereits mündlich verbindlich abgeschlossen wurde und dass lediglich aus Gründen der Klarheit oder Sicherheit vereinbart wurde, die Vereinbarung auch schriftlich abzufassen.

Die meisten Handelsvertreterverträge werden in der Praxis aus gutem Grund schriftlich abgeschlossen. Nur so lässt sich eine hinreichende Rechtssicherheit für beide Parteien herstellen und lassen sich Beweisschwierigkeiten vermeiden.

Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang aber, dass auch ein schriftlicher Handelsvertretervertrag wiederum durch mündliche Vereinbarung oder durch schlüssiges Handeln abgeändert werden kann. Da-

ran ändern auch die in Verträgen oftmals vorhandenen Klauseln nichts, wonach eine Vertragsänderung nur schriftlich erfolgen kann. Auch ein solcher Schriftformvorbehalt kann nämlich durch schlüssiges Handeln abgeändert werden. Es kommt nur darauf an, ob das Verhalten der Parteien im Sinne des § 863 ABGB keinen vernünftigen Grund erkennen lässt, am Parteiwillen zu zweifeln. Sieht zB ein schriftlicher Handelsvertretervertrag vor, dass der Vertreter den Unternehmer monatlich über gewisse Entwicklungen informieren muss, und findet die Information über einen längeren Zeitraum tatsächlich jedoch nur halbjährlich statt und wird dies vom Unternehmer widerspruchslos akzeptiert, ist von einer konkludenten Änderung der schriftlichen Vereinbarung auszugehen. Der Unternehmer kann dann später nicht mehr gegen den Willen des Handelsvertreters unter Berufung auf den schriftlichen Vertrag monatliche Berichte verlangen. Dasselbe würde beispielsweise gelten, wenn der Unternehmer wiederholt höhere Provisionen an den Vertreter ausbezahlt, als dies im schriftlichen Vertrag festgehalten wurde und der Vertreter diese höheren Provisionszahlungen kommentarlos annimmt. Es wäre dann eben von einer schlüssigen Erhöhung der Provision auszugehen. Dasselbe gilt natürlich auch bei Zahlung niedrigerer als der ursprünglich im schriftlichen Vertrag vereinbarten Provisionen.

§ 4 HVertrG besagt, dass der Unternehmer und der Handelsvertreter verpflichtet sind, dem anderen Teil auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Vertragsurkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrages wiedergibt. Diese Bestimmung ist für beide Vertragsteile zwingend, dh dass eine abweichende Vereinbarung zwischen den Parteien jedenfalls unwirksam wäre. Die Verpflichtung nach § 4 HVertrG ändert an der Formfreiheit des Handelsvertretervertrages nichts. Die Bestimmung hat nur den Sinn, dass eine Partei aus Beweisgründen von der anderen eine schriftliche, unterzeichnete Vertragsurkunde verlangen kann.

3.1.1. Empfohlener Inhalt des Vertrages

In jedem Fall sollte der Handelsvertretervertrag unbedingt schriftlich abgefasst werden und folgende Punkte regeln:

- a) **Umfang der Handelsvertretertätigkeit**
- b) **Rechte und Pflichten der Vertragsteile**

- c) Provisionsanspruch des Handelsvertreters
- d) Dauer und Beendigung des Handelsvertretervertrages
- e) Ansprüche des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung
- f) anzuwendendes Recht und Gerichtsstand

Diese Punkte entsprechen dem empfohlenen Inhalt eines Handelsvertretervertrages sowohl nach österreichischem als auch nach italienischem Recht. Die folgenden Kapitel orientieren sich daher ebenfalls an diesem Schema, womit die Abfassung eines Handelsvertretervertrages erleichtert werden soll. Ebenso liegt dieses Schema den im Anhang dargestellten Vertragsmustern zugrunde.

3.2. Formerfordernis nach italienischem Recht

Gleich wie im österreichischen Recht sieht auch das italienische Recht kein bestimmtes Formerfordernis für das Zustandekommen eines Handelsvertretervertrages vor.

Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage ist aber von Bedeutung, dass Art 1742 c.c. ein ausdrückliches Beweisverbot in einem Rechtsstreit für andere Beweismittel als schriftliche Urkunden vorsieht. Die Aussage der Partei oder Zeugenaussagen sind daher als Beweismittel ausgeschlossen. In der Praxis bedeutet dies, dass im Streitfall ein Handelsvertretervertrag bzw. der Inhalt eines Handelsvertretervertragsverhältnisses nur durch einen schriftlichen Vertrag bzw. durch schriftliche Urkunden bewiesen werden können und dass ein Handelsvertretervertrag, der italienischem Recht unterliegt, in jedem Fall schriftlich abzufassen ist, widrigenfalls das Vertragsverhältnis in der Regel nicht oder nur äußerst schwer nachweisbar ist.

Eine konkludente oder mündliche Vertragsänderung ist daher auch stets in einer schriftlichen Vertragsurkunde festzuhalten, widrigenfalls diese Änderung nach italienischem Recht nicht nachgewiesen werden kann.

3.2.1. *Notwendigkeit der doppelten Unterfertigung*

Eine Besonderheit ist die Formvorschrift des Art 1341 c.c., wonach gewisse für eine Partei besonders belastende Klauseln in vorformulierten Vertragsmustern und Geschäftsbedingungen zu ihrer Wirksamkeit separat unterschriftlich bestätigt werden müssen.

In der Praxis erfolgt dies derart, dass am Ende des Vertrages die betreffenden Klauseln unter Hinweis auf die spezielle Bestätigung nach Art 1341 c.c. nochmals aufgezählt werden und unter dieser Auflistung die Parteien gesondert ihre Unterschrift anbringen (siehe Anhang Mustervertrag nach italienischem Recht). Es ist dringend anzuraten, diese Formalität auch dann einzuhalten, wenn es sich um kein vorformuliertes Vertragsmuster einer Partei, sondern um einen zur Gänze neu ausgehandelten Vertrag handelt; dies deshalb, da es im Streitfall oftmals unklar ist, wie der Vertrag zustande gekommen ist.

Art 1341 c.c. besagt konkret, dass folgende Klauseln zu ihrer Rechtswirksamkeit einer gesonderten, speziellen schriftlichen Bestätigung bedürfen (doppelte Unterschrift): Klauseln, die die Haftung eines Vertragsteiles beschränken; Klauseln, die spezielle Rücktrittsrechte vorsehen; Klauseln, die eine Aussetzung der Vertragserfüllung vorsehen; Klauseln, mit denen Ausschlussfristen festgesetzt werden oder welche Einschränkungen von Einwendungsmöglichkeiten eines Vertragsteiles vorsehen; Klauseln über stillschweigende Vertragsverlängerungen; Klauseln, mit denen eine Partei in ihrer Kontrahierungsfreiheit mit Dritten beschränkt wird; und insbesondere Klauseln über Gerichtstandvereinbarungen.

Mangels der geforderten gesonderten schriftlichen Bestätigung ist die betreffende Vertragsklausel rechtsunwirksam.

Der Zweck dieser Formvorschrift ist es, sicherzustellen, dass der benachteiligte Vertragspartner auf diese besonders kritischen Klauseln explizit aufmerksam gemacht wird. In der Vertragspraxis empfiehlt es sich, auch nicht explizit in Art 1341 c.c. genannte Klauseln, die den Vertragspartner besonders belasten können, gesondert unterfertigen zu lassen; dies deshalb, da die Judikatur zu Art 1341 c.c. umfangreich ist und im Einzelfall eine Vielzahl von Vertragsbestimmungen in den Anwendungsbereich des Art 1341 c.c. miteinbezieht¹⁶.

¹⁶ Cass. 25.9.1998 n. 9583; Cass. 9.4.1996 n. 3261; Cass. S.U. 20.12.1985 n. 6519

4. Umfang der Handelsvertretertätigkeit und Exklusivität

Was den Umfang der Handelsvertretertätigkeit betrifft, gilt es einerseits zu klären, ob der Handelsvertreter nur zur Vermittlung von Geschäften oder auch selbst zum Abschluss von Geschäften für den Unternehmer berechtigt sein soll. Im zweiten Fall hat der Vertreter auch Abschlussvollmacht und kämen die vom Vertreter geschlossenen Geschäfte bzw. Verträge direkt zwischen Kunden und Unternehmer zustande. Andererseits ist zu klären, für welche Produkte, für welche Kunden und in welchem Gebiet der Handelsvertreter zuständig sein soll.

4.1. Umfang der Handelsvertretertätigkeit nach österreichischem Recht

Grundsätzlich gilt, dass die Parteien im Handelsvertretervertrag den Tätigkeitsumfang des Vertreters frei vereinbaren können. Die Parteien können somit regeln, ob der Vertreter nur zur Vermittlung von Geschäften oder auch zu deren Abschluss berechtigt sein soll. Weiters ist von den Parteien frei zu regeln, für welches Gebiet der Handelsvertreter zuständig ist und ob ihm eine Exklusivität eingeräumt werden soll.

In der Praxis treten bei Exklusivvereinbarungen immer wieder Auslegungsschwierigkeiten auf, da hierfür unterschiedliche Begriffe verwendet werden, die unterschiedlich interpretiert werden. Oftmals finden sich in Verträgen Begriffe wie Alleinvertreter, Gebietsvertreter, Vertreter mit Kundenschutz, Bezirksvertreter, Generalvertreter etc.

Es sollte daher im Handelsvertretervertrag der Umfang der Exklusivität genau definiert werden. Konkret ist zur Vermeidung von Unklarheiten festzuhalten, ob der Handelsvertreter im Vertragsgebiet nur alleine zur Vertretung berechtigt ist und ob dem Unternehmer Direktverkäufe und / oder der Einsatz anderer Vermittler im Vertragsgebiet untersagt ist.

Bei Direktgeschäften des Unternehmers besteht bei einer bloßen Gebietszuweisung in der Regel kein Provisionsanspruch¹⁷. Weiters liegt in der bloßen Zuweisung eines bestimmten Gebietes zur Bearbeitung noch keine Bestellung zum Gebietsvertreter mit alleinigem Vertretungsrecht.

¹⁷ OGH 9ObA 232/91

Ein solcher Vertreter muss ausdrücklich als alleiniger Vertreter bezeichnet werden¹⁸.

Ist im Vertrag somit nur von Bezirksvertretung die Rede, kann ohne andere Hinweise auch nicht ohne Weiteres darauf geschlossen werden, dass dem Unternehmer der Einsatz anderer Vertreter oder der Abschluss von Direktgeschäften im Vertragsgebiet untersagt ist bzw. dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch aus solchen Geschäften zusteht. Daher sollen im Handelsvertretervertrag das Vertretungsgebiet und die Reichweite der Exklusivität genau umschrieben werden, um Missverständnisse zu vermeiden. Im Vertrag kann natürlich auch geregelt werden, dass bestimmte Kunden oder Kundenkreise von der Vertretungsbefugnis bzw. dem Vertretungsgebiet ausgenommen sind.

Regelungen im HVertrG zum Umfang der Handelsvertretertätigkeit finden sich in den §§ 2 Abs. 2 und 8 Abs. 4 HVertrG. Diese Regelungen sind nicht zwingend und kommen sohin nur dann zur Anwendung, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben. § 8 Abs. 4 HVertrG enthält eine Zweifelsregel für den Fall, dass die Parteien nichts Konkretes vereinbart haben:

Ist der Handelsvertreter im Vertrag ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung durch den Unternehmer selbst (Direktgeschäfte) oder für diesen durch andere Vertreter mit der zum Gebiet oder dem Kundenkreis des Handelsvertreeters gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind. Daraus ist auch zu schließen, dass mangels anderer Vereinbarung auch bei der Regelung einer solchen alleinigen Vertretung (Bezirksvertretung) der Unternehmer in der Regel auch andere Vertreter einsetzen oder selbst Direktgeschäfte vornehmen darf und sich der Vertreter dagegen nicht zur Wehr setzen kann. Der alleiniger Vertreter hat diesfalls aber Anspruch auf die Provision aus diesen Geschäften. Ist gewollt, dass der Unternehmer im Vertragsgebiet Direktgeschäfte nicht durchführen und andere Vertreter nicht einsetzen darf, so ist dies im Vertrag explizit festzuhalten. Nur in diesem Fall kann sich der Handelsvertreter gegen Direktgeschäfte und den Einsatz anderer Vertreter zu Wehr setzen und zB

18 OGH 3 Ob 289/61

eine Unterlassungsklage gegen den Unternehmer einbringen oder unter Wahrung des Ausgleichsanspruch das Vertragsverhältnis beenden.

Gemäß § 2 Abs. 1 HVertrG ist der Handelsvertreter im Zweifel nur zur Vermittlung, nicht jedoch auch zum Abschluss von Geschäften ermächtigt. Wollen die Vertragsteile, dass der Vertreter Geschäfte auch direkt mit Wirkung für den Unternehmer abschließen darf, müssen sie dies vertraglich vereinbaren bzw. ist dem Vertreter eine solche Abschlussvollmacht besonders zu erteilen.

4.2. Umfang der Handelsvertretertätigkeit nach italienischem Recht

Analog der österreichischen Rechtslage können der Tätigkeitsumfang des Vertreters und der Inhalt der Exklusivität zwischen den Parteien frei vereinbart werden.

Der italienische Gesetzgeber geht jedoch vom Regelfall der Exklusivität im Sinne eines Gebiets- bzw. Kundenschutzes aus. Aus der vertraglich abdingbaren Bestimmung des Art 1743 c.c. ergibt sich, dass die Exklusivität im Sinne einer alleinigen Vertretung für ein bestimmtes Gebiet bereits dann als vereinbart gilt, wenn dem Vertreter ein bestimmtes Gebiet zugewiesen wird. Es bedarf daher hierzu nicht wie nach der österreichischen Rechtslage ausdrücklich der Bezeichnung als alleiniger Vertreter. Art 1743 c.c. besagt, dass der Unternehmer sich in einem bestimmten Gebiet nicht mehrerer Vertreter für dasselbe Produkt bedienen darf. Nach dem Wortlaut dieser Bestimmung sind Direktgeschäfte des Unternehmers im Vertragsgebiet somit grundsätzlich zulässig, nicht aber der Einsatz von anderen Vertretern. Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage kann sich der Vertreter, dem ein bestimmtes Vertragsgebiet zugewiesen ist, somit auch ohne besondere Vereinbarung gegen den Einsatz anderer Vertreter im Vertragsgebiet zur Wehr setzen.

Die in Art 1743 c.c. geregelte Exklusivität bedeutet aber ebenfalls keine absolute Exklusivität, nach der es dem Unternehmer untersagt wäre, selbst Geschäfte im Vertragsgebiet abzuschließen. Direktgeschäfte des Unternehmers sind somit mangels anderer Vereinbarung zulässig. Der Unternehmer muss hierfür nur dennoch die Provision an den Handelsvertreter bezahlen (Art 1748 c.c.). Unzulässig ist es nach der italienischen

Rechtsprechung jedoch, wenn der Unternehmer im Vertragsgebiet bei Exklusivität derart viele Direktgeschäfte tätigt, dass dadurch der Handelsvertreter de facto umgangen bzw. in seinen Erwerbchancen erheblich eingeschränkt wird. In diesem Fall könnte der Handelsvertreter den Vertrag vorzeitig aus wichtigem Grund auflösen und zudem Schadenersatz fordern¹⁹.

Oftmals wird in Handelsvertreterverträgen für den Fall von Direktgeschäften eine niedrigere Provision vereinbart. Damit wird in der Regel den Interessen beider Parteien Rechnung getragen. Der Unternehmer behält sich das Recht vor, im Vertragsgebiet weiterhin Direktgeschäfte zu tätigen. Zumal daran der Vertreter jedoch nicht beteiligt ist, erscheint eine niedrigere Verprovisionierung als der übliche Prozentsatz gerechtfertigt.

Im Zweifel bezieht sich die Exklusivität auf das gesamte Gebiet bzw. auf sämtliche Länder (Regionen), auf die sich die Geschäftstätigkeit des Unternehmers erstreckt²⁰. Es ist jedenfalls dringend geboten, den Inhalt und die Reichweite der Exklusivität vertraglich genau zu regeln, um Auslegungsschwierigkeiten zu vermeiden.

Ebenfalls ist der Handelsvertreter auch nach italienischem Recht mangels anderer Vereinbarung nur zur Vermittlung und nicht zum Abschluss von Geschäften befugt (Art 1752 c.c.)²¹.

5. Rechte und Pflichten der Parteien

Nachfolgend werden die wichtigsten Rechte und Pflichten der Vertragsparteien überblicksmäßig dargestellt. Im Sinne eines „Leitfadens“ kann natürlich nur ein Überblick über die wesentlichen Rechte und Pflichten gegeben werden, die für jedes Handelsvertreterverhältnis von besonderer Relevanz sind. Der Provisionsanspruch und die mit der Beendigung des Vertragsverhältnisses zusammenhängenden Fragen werden wegen ihrer besonderen Bedeutung und ihres besonderen Umfangs als eigene Abschnitte behandelt.

19 Cass. 17.5.1993 n. 5591

20 Memento Pratico – Contratti d’impresa, 2008, Rz 4728

21 Cass. Sez. III. 14.11.1977, n 4935

5.1. Pflicht der Parteien zur Ausstellung einer schriftlichen Vertragsurkunde

In Österreich ist gemäß § 4 HVertrG sowohl der Unternehmer als auch der Handelsvertreter verpflichtet, dem anderen Teil auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Handelsvertretervertrages wiedergibt. Diese Verpflichtung zur Ausstellung einer schriftlichen Vertragsurkunde dient der leichteren Beweisbarkeit im Falle späterer Streitigkeiten über den Inhalt des Handelsvertretervertrages.

Diese Bestimmung ist gemäß § 27 Abs. 2 HVertrG für beide Vertragsteile zwingendes Recht. Auch wenn der Handelsvertretervertrag mündlich oder schlüssig zustande gekommen ist, hat daher jeder Teil Anspruch auf Unterfertigung einer Urkunde, aus der sich der vollständige Vertragsinhalt ergibt. Dies gilt in der Folge natürlich auch bei jeder Änderung des Vertrages, da sich der Anspruch auf den aktuell gültigen Vertragsinhalt bezieht. Kommt der andere Vertragsteil der berechtigten Aufforderung zur Ausstellung und Unterfertigung der Vertragsurkunde nicht nach, kann er auf Herausgabe der Urkunde mit dem bestimmt zu bezeichnenden Vertragsinhalt geklagt werden. Die Verweigerung der Ausfolgung der Vertragsurkunde kann überdies einen wichtigen Grund für die vorzeitige Vertragsbeendigung darstellen²².

In Italien findet sich eine analoge Bestimmung in Art 1742 c.c. und liegen hier keine nennenswerten Unterschiede zur österreichischen Rechtslage vor.

5.2. Bemühungs- und Interessenwahrungspflicht des Handelsvertreeters

Nach der ebenfalls gemäß § 27 Abs. 2 HVertrG für beide Teile zwingende Bestimmung des § 5 HVertrG ist der Vertreter verpflichtet, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen. Er hat dabei die Interessen des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und ist insbesondere verpflichtet, dem Unter-

22 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 29

nehmer die erforderlichen Mitteilungen zu machen und ihn unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn abgeschlossen hat.

Die Bemühungspflicht, also die Pflicht, sich um die Vermittlung oder um den Abschluss von Geschäften zu bemühen, ist die primäre Pflicht des Handelsvertreters. Der Handelsvertreter muss sich dabei sowohl um die Gewinnung neuer Kunden als auch um die Pflege und den Ausbau bestehender Kundenkontakte bemühen²³. Dazu zählt es jedenfalls, potenzielle Kunden anzuwerben, Kundenbesuche durchzuführen, Kundenwünsche und Beschwerden an den Unternehmer weiterzuleiten sowie den Unternehmer von geänderten Marktentwicklungen zu informieren.

Eine Pflicht, Weisungen des Unternehmers zu befolgen, ist im österreichischen Recht nicht vorgesehen. Weisungen, die die selbstständige Arbeitsverrichtung- und Einteilung beeinflussen, wie zB die Weisung zu bestimmten Zeiten oder an bestimmten Tagen diverse Tätigkeiten (wie Kundenbesuche) durchzuführen, würden jedenfalls einen unzulässigen Eingriff in die Selbstständigkeit des Handelsvertreters darstellen und sind daher unzulässig. Bei Weisungen ist darauf zu achten, dass der Handelsvertreter als selbstständiger Unternehmer in der Organisation seiner Tätigkeit frei sein muss. Weisungen, die nicht die selbstständige Organisation der Arbeitsverrichtung betreffen, sondern produkt- bzw. tätigkeitsbezogen sind, wie zB die Weisung, bestimmte Werbematerialien zu verwenden, sind hingegen zulässig und vom Vertreter zu befolgen²⁴.

Der Handelsvertreter hat dem Unternehmer über alle relevanten Umstände Mitteilung zu machen. Dazu gehört vor allem, dass er den Unternehmer informieren muss, wenn er zB durch Unfall oder Krankheit länger an seiner Tätigkeit gehindert ist oder wenn sich nach seinen Beobachtungen wesentliche Änderungen am Markt (zB Umsatzeinbrüche) ergeben.

Zur Interessenwahrungspflicht gehört die Pflicht, die Bonität der Kunden zu prüfen, und im Falle des Abschlussvertreters, den Unternehmer unverzüglich vom Geschäftsabschluss zu informieren. Ist der Handelsvertreter bloß zur Vermittlung von Geschäften befugt, hat auch dieser den

23 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 31

24 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 32

Unternehmer unverzüglich zu informieren bzw. ihm das Offert des Kunden weiterzuleiten²⁵.

Unterlagen, die der Handelsvertreter vom Unternehmer erhält, hat dieser sorgfältig zu verwahren und auf Verlangen – vorbehaltlich seines Zurückbehaltungsrechtes nach § 19 HVertrG – wieder herauszugeben.

Eine Verletzung der Bemühungs- und Interessenwahrungspflicht des Handelsvertreters führt zu Schadenersatzansprüchen des Unternehmers²⁶.

5.2.1. Rechtslage in Italien

Art 1746 c.c. regelt die Bemühungs- und Interessenwahrungspflicht im Wesentlichen ähnlich. Auch nach italienischem Recht sind die Bezug habenden Pflichten des Handelsvertreters zwingendes Recht.

Weisungen des Unternehmers dürfen ebenfalls der Selbstständigkeit und der Organisationsfreiheit des Handelsvertreters nicht widersprechen²⁷.

Gemäß Art 1747 c.c. hat der Vertreter dem Unternehmer unverzüglich Mitteilung zu machen, wenn er an der Ausführung eines Auftrages verhindert oder dazu nicht in der Lage ist. Als Rechtsfolge für einen Verstoß gegen diese Mitteilungspflicht sieht Art 1747 c.c. explizit das Recht des Unternehmers zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen vor.

5.3. Verschwiegenheitspflicht und Konkurrenzverbot

Im österreichischen Recht sind die Verschwiegenheitspflicht sowie das Konkurrenzverbot des Handelsvertreters nicht explizit normiert. Aus der allgemeinen Interessenwahrungspflicht des § 5 HVertrG ergibt sich jedenfalls, dass der Vertreter auch ohne vertragliche Regelung zur Verschwiegenheit hinsichtlich aller Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse verpflichtet ist. Darunter sind alle unternehmensinternen Daten wie Kundendaten, betriebswirtschaftliche Kalkulationen, Handelsspannen usw. zu verste-

25 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 35

26 OGH 10 Ob 30/05t

27 Luigi Perina, Gianpiero M. Beligoli, Manuale del rapporto di agenzia, 2006, S 68

hen. Diese Geheimhaltungspflicht besteht auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages fort²⁸.

Ebenso ist in der Judikatur zumindest für den Einfirmenvertreter anerkannt, dass sich dieser aufgrund der ihn treffenden Interessenwahrungspflicht während des aufrechten Vertragsverhältnisses voll und ausschließlich seiner Tätigkeit zu widmen hat und daher wohl keine Konkurrenzfähigkeit im Geschäftszweig des Unternehmers ausüben darf²⁹. Ansonsten ist anhand des Gesetzes und der Judikatur kein generelles Konkurrenzverbot ableitbar.

Es empfiehlt sich jedenfalls dringend, im Handelsvertretervertrag die Bemühungspflicht und die Interessenwahrungspflicht samt Verschwiegenheitsverpflichtung und Konkurrenzverbot zu konkretisieren und deren Umfang zur Vermeidung von Auslegungsschwierigkeiten festzulegen; dies gilt mangels gesetzlicher Regelung insbesondere für die Verschwiegenheitspflicht und das Konkurrenzverbot.

Vor allem beim Konkurrenzverbot kann und soll im Vertrag vorgesehen werden, dass dieses auch für Angehörige oder Gesellschaften gilt, die mit dem Vertreter in Verbindung stehen, um Umgehungen zu vermeiden.

Nach der zwingenden Bestimmung des § 25 HVertrG ist jedoch eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, unwirksam. Ein Konkurrenzverbot für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ist daher nichtig. Dies gilt für jede Vereinbarung, die den Handelsvertreter auch nur mittelbar nach Beendigung des Vertrages in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt.

Verstößt der Handelsvertreter gegen seine Verpflichtungen, kann der Unternehmer nach allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen Schadenersatz wegen Vertragsverletzung und Unterlassung begehren. Er kann aber auch unter den Voraussetzungen des § 22 HVertrG den Vertrag vorzeitig auflösen, wobei diesfalls der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch verlieren würde.

28 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 35, 36

29 OGH 10 Ob 30/05t

5.3.1. Rechtslage in Italien

Nach italienischem Recht ergibt sich das Konkurrenzverbot für die Zeit während des Vertragsverhältnisses aus Art 1743 c.c. Die abdingbare Bestimmung besagt, dass der Vertreter im Vertragsgebiet für keine Konkurrenzunternehmen tätig sein darf.

Anders als nach der österreichischen Rechtslage ist die Vereinbarung eines Konkurrenzverbotes auch für die Zeit nach Vertragsbeendigung, wenn auch eingeschränkt, möglich. Ein nachvertragliches Konkurrenzverbot muss schriftlich vereinbart sein und ist das Verbot nur bis maximal zwei Jahre ab Vertragsbeendigung zulässig. Überdies ist dem Handelsvertreter zwingend ein Entgelt als Gegenleistung für die Unterwerfung unter das Konkurrenzverbot zu bezahlen (Art. 1751 – bis c.c.). Die Parteien können dieses zwar frei vereinbaren, jedoch sind Mindestentgelte für die Benachteiligung des Handelsvertreters durch die Vereinbarung eines Konkurrenzverbotes in diversen Wirtschaftskollektivverträgen zu beachten.

Eine Verschwiegenheitsverpflichtung des Handelsvertreters ist nicht ausdrücklich gesetzlich normiert, wobei eine solche aber aus der allgemeinen Interessenwahrungspflicht abzuleiten ist.

Wettbewerbsverbot und Verschwiegenheitsverpflichtung sowie deren Umfang sind jedenfalls vertraglich zu vereinbaren, um für Rechtssicherheit zu sorgen.

Gravierende Verletzungen des Konkurrenzverbotes oder der Verschwiegenheitsverpflichtung stellen einen wichtigen Grund für die vorzeitige Vertragsauflösung dar.

5.4. Verbot der Annahme von Belohnungen

Nach § 7 HVertrG darf der Handelsvertreter mangels eines abweichenden Handelsbrauches ohne Einwilligung des Unternehmers von Kunden keinerlei Belohnungen annehmen. Eine dennoch erlangte Belohnung hat er dem Unternehmer herauszugeben, der überdies Schadenersatz fordern kann.

Unter Belohnung ist jede vermögenswerte Leistung zu verstehen, die der Vertreter vom Kunden oder einer sonstigen Person, die am Zustandekommen des Geschäftes ein Interesse hat, erhält und die dazu führt, dass

der Vertreter die Vermittlung oder den Abschluss des Geschäftes nicht mehr nur im Interesse des Unternehmers vornimmt. Der Vertreter soll bei der Vermittlung bzw. beim Vertragsabschluss nur die Interessen des Unternehmers verfolgen und nicht Eigeninteressen miteinbeziehen, sodass die Annahme von solchen Belohnungen verpönt ist. Dass dem Unternehmer durch den dem Vertreter gewährten Vorteil auch tatsächlich ein Schaden entstanden ist, ist nicht Tatbestandsvoraussetzung³⁰.

5.4.1. Rechtslage in Italien

Eine entsprechende Bestimmung ist dem italienischen Recht fremd. Es empfiehlt sich daher bei der Anwendung von italienischem Recht für den Unternehmer dringend, ein Verbot der Annahme von Belohnungen ausdrücklich zu vereinbaren.

Andernfalls wird die Annahme von Belohnungen durch den Vertreter dann jedenfalls unzulässig sein, wenn sie gegen die Interessenwahrungspflicht gemäß Art 1746 Abs. 1 c.c. verstößt. Dies wäre zB der Fall, wenn der Vertreter nur aufgrund einer Belohnung ein Geschäft abschließt, welches er sonst bei Wahrung der Interessen des Unternehmers nicht abgeschlossen hätte.

5.5. Unterstützungspflichten des Unternehmers

Nach § 6 HVertrG hat der Unternehmer den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen. Dazu zählen insbesondere folgende Verpflichtungen:

Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Mit Unterlagen sind vor allem Produktmuster, Produktbeschreibungen, Werbematerialien, Preislisten, Vertragsgrundlagen wie ABGs zu verstehen. Als erforderliche Informationen gelten alle Informationen, die für den Handelsvertreter für eine erfolgreiche Vermittlung und Planung seiner Tätigkeit bedeutend sind.

³⁰ OGH 8ObA17/09x

Der Unternehmer hat den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, dass der Umfang des Geschäftes erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere aufgrund des bisherigen Geschäftsumfanges oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können. Sollte der Unternehmer also erkennen, dass die Umsätze erheblich zurückgehen bzw. zurückgehen werden, hat er dies dem Vertreter unverzüglich mitzuteilen. Es ist Pflicht des Unternehmers, den Vertreter von seinen Dispositionen, welche die wirtschaftlichen Interessen des Handelsvertreters berühren, rechtzeitig zu informieren, damit sich der Handelsvertreter in seinen wirtschaftlichen Dispositionen rechtzeitig darauf einstellen kann. Dies gilt zB für den Fall, dass der Unternehmer die Fertigung oder den Vertrieb einer Ware, deren Absatz dem Handelsvertreter übertragen ist, einstellen möchte³¹.

Der Unternehmer hat dem Vertreter ferner unverzüglich die Annahme oder die Ablehnung oder die Nichtausführung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht abgeschlossenen Geschäftes mitzuteilen. Der Unternehmer kann natürlich frei entscheiden, ob er ein vermitteltes Geschäft annimmt oder nicht, jedoch hat er die Nichtannahme oder Nichtausführung dem Vertreter ohne Verzug – aus Beweisgründen schriftlich – mitzuteilen.

Die vorgenannten in § 6 HVertrG geregelten Unterstützungspflichten des Unternehmers sind gemäß § 27 Abs. 2 HVertrG für beide Teile zwingendes Recht.

Verstößt der Unternehmer gegen seine Pflichten, stehen dem Handelsvertreter Schadenersatzansprüche bzw. Ansprüche auf eine angemessene Entschädigung nach § 12 HVertrG zu. Ersatzansprüche des Vertreters können weiters auf den Ersatz von Aufwendungen und Investitionen gerichtet sein, die frustriert sind und bei entsprechender Information (zB über erhebliche Umsatzrückgänge) vom Handelsvertreter nicht getätigt worden wären. Denkbar sind aber auch Schadenersatzansprüche wegen Gewinnentgangs, etwa weil der Vertreter Muster oder Werbematerial nicht erhält oder sonst nicht hinreichend vom Unternehmer unterstützt wird.

Gravierende oder wiederholte Verletzungen gegen die Unterstützungspflicht können für den Handelsvertreter auch einen vorzeitigen Auflö-

31 OGH 5Ob 32/09f

sungsgrund des Handelsvertretervertrages nach § 22 HvertG darstellen, bei dem er seinen Ausgleichsanspruch bewahrt (§ 24 Abs. 3 Z 1 HVertrG).

5.5.1. Rechtslage in Italien

Art 1749 c.c. enthält im Wesentlichen ähnliche Bestimmungen in Bezug auf die Unterstützungspflichten des Unternehmers, sodass hier auf die Ausführungen zur österreichischen Rechtslage verwiesen werden kann.

Insbesondere hat auch der Unternehmer dem Vertreter unverzüglich die Annahme oder Nichtannahme eines vermittelten Geschäftes mitzuteilen.

Hinzuweisen ist aber darauf, dass zB Art. 5 des Wirtschaftskollektivvertrages für die kleinere und mittlere Industrie mangels konkreter Vereinbarung eine Erklärungsfrist von 60 Tagen vorsieht, nach deren Ablauf mangels Erklärung des Unternehmers das Geschäft als angenommen gilt und dem Vertreter die Provision jedenfalls zusteht.

5.6. Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters

Nach § 19 HVertrG hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht an allen ihm von Unternehmer übergebenen Mustern unter den bestimmten handelsgerichtliche Voraussetzungen der §§ 369 und 370 UGB. Im Unterschied zu § 369 Abs. 3 UGB hat der Vertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses das Zurückbehaltungsrecht auch dann, wenn die Zurückbehaltung der vor bzw. bei Übergabe erteilten Anweisung des Unternehmers oder einer Vereinbarung mit dem Unternehmer, wonach mit dem Gegenstand in bestimmter Art und Weise zu verfahren ist, widersprechen würde. Der Unternehmer kann die Zurückbehaltung dadurch abwenden, indem er eine dem Wert des zurückbehaltenen Gegenstandes (zB Muster) oder eine der Höhe der Forderung des Vertreters entsprechende Sicherheitsleistung bei Gericht hinterlegt.

Der Handelsvertreter kann die zurückbehaltene Sache auch verwerten, um seine ausstehende Forderung zu befriedigen, sofern er einen vollstreckbaren Titel gegen den Unternehmer erlangt hat³².

32 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 130

Die Bestimmung des § 19 HVertrG über das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters ist nicht zwingend. Es empfiehlt sich daher gerade für den Unternehmer, diesbezüglich abweichende Regelungen im Vertrag zu treffen.

5.6.1. Rechtslage in Italien

Anders als in Österreich ist in Italien das Zurückbehaltungsrecht nur für bestimmte Vertragstypen normiert (Art 1152 c.c.). Ein allgemeines Zurückbehaltungsrecht ist dem italienischen Recht fremd. Für den Handelsvertretervertrag sieht das Gesetz im Gegensatz zur österreichischen Rechtslage ein Zurückbehaltungsrecht nicht ausdrücklich vor, sodass ein solches explizit vereinbart sein muss.

Nach der italienischen Judikatur ist auch eine analoge Anwendung des bei anderen Vertragstypen normierten Zurückbehaltungsrecht auf den Handelsvertretervertrag ausgeschlossen³³.

5.7. Befugnis des Vertreters zum Inkasso und zur Entgegennahme von Mängelrügen

Gemäß § 3 HVertrG hat der Handelsvertreter mangels anderslautender Vereinbarung keine Inkassobefugnis. Wurde dem Handelsvertreter eine Inkassobefugnis vom Unternehmer erteilt, ist er mangels anderer Vereinbarung nur zur Entgegennahme bzw. zur Annahme der Zahlungen berechtigt. Der Vertreter kann daher nicht die beim Abschluss des Geschäfts vereinbarten Zahlungsbedingungen ändern, Vergleiche abschließen oder Nachlässe gewähren, wenn dies nicht gesondert und explizit vereinbart wurde.

Eine Ausnahme sieht § 3 Abs. 3 HVertrG für Reisende, sohin für Handelsvertreter, vor, welche an Orten tätig sind, an denen sie keine Niederlassung haben. Ist der Vertreter hinsichtlich eines Geschäftsfalles als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

³³ Cass. 19.8.2002 n. 12232; Cass. 16.11.1984 n. 5828

Gemäß § 3 Abs. 4 HVertrG können die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, dass eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch welche die Kundschaft ihre Rechte wahr, auch dem Handelsvertreter gegenüber vom Kunden wirksam abgegeben werden. Kunden können daher insbesondere ihre Gewährleistungsrechte bzw. Mängelrügen sowie auch den Vertragsrücktritt wirksam gegenüber dem Handelsvertreter erklären. Dieser hat die Erklärungen umgehend dem Unternehmer weiterzuleiten. Keinesfalls aber ist der Vertreter befugt, selbst irgendwelche Erklärungen gegenüber der Kundschaft zB über das Zurechtbestehen von Mängeln abzugeben.

Gemäß § 3 Abs. 5 HVertrG ist der Vertreter berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Ware auszuüben. Zur Verfügung über die Ware ist er, sofern deren Beschaffenheit es nicht dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

Gemäß § 3 Abs. 6 HVertrG braucht der Kunde (Dritte) Beschränkungen dieser Befugnisse des Handelsvertreters gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen musste.

5.7.1. Rechtslage in Italien

Die Inkassobefugnis ist nach italienischem Recht aufgrund von Art 1744 c.c. im Wesentlichen gleich wie in Österreich geregelt.

Anders als nach österreichischem Recht gibt es aber für reisende Handelsvertreter keine gesonderte gesetzliche Ermächtigung zur Einziehung des Kaufpreises und zur Bewilligung von Zahlungsfristen.

Analog zur österreichischen Rechtslage kann die Kundschaft Erklärungen betreffend die Ware (insbesondere Mängelrügen) auch wirksam gegenüber dem Handelsvertreter abgeben (Artikel 1745 c.c.). Aus der allgemeinen Interessenwahrungspflicht wird abzuleiten sein, dass der Handelsvertreter die Erklärungen der Kunden ohne Verzug an den Unternehmer weiterzuleiten hat.

Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage enthält der Codice Civile aber keine dem § 3 Abs. 5 HVertrG analoge Bestimmung, wonach der Handelsvertreter berechtigt ist, ein dem Unternehmer zustehendes Recht auszuüben. Dafür bestimmt Art 1745 c.c., dass der Handelsvertreter ermächtigt ist, Maßnahmen zur Sicherung der Rechte des Unternehmers, wie zum Beispiel die Beantragung einer einstweiligen Verfügung, zu er-

greifen. Aus dieser Bestimmung lässt sich wohl auch ableiten, dass der Handelsvertreter selbst nicht zur Ausübung eines Rechts der Unternehmers befugt ist, sondern lediglich für den Unternehmer ermächtigt ist, behördliche Maßnahmen zur Sicherung der Rechte des Unternehmers zu ergreifen. Aus dem Sinn und Zweck dieser Bestimmung ergibt sich, dass der Vertreter bei Gefahr in Verzug zu einer Einleitung von Sicherungsmaßnahmen zugunsten des Unternehmers sogar verpflichtet sein kann.

6. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters

6.1. Allgemeines zur Entlohnung des Handelsvertreters

Die Hauptpflicht des Unternehmers besteht in der Leistung des mit dem Handelsvertreter vereinbarten Entgelts. Dies ist beim selbstständigen Handelsvertreter in der Regel eine erfolgsabhängige Provision, die für den erfolgreichen Geschäftsabschluss bzw. die erfolgreiche Geschäftvermittlung gebührt. Grundvoraussetzung für jeden Provisionsanspruch ist nach der Rechtsprechung ein Vertrag bzw. ein Vermittlungsauftrag³⁴. Ohne entsprechenden Vertrag oder Auftrag kann auch im Falle einer verdienstlichen Vermittlungstätigkeit, die in der Folge zu einem Geschäftsabschluss führt, kein Provisionsanspruch gebühren. Dasselbe gilt, wenn die Vermittlungstätigkeit vom Vertrag nicht gedeckt ist, weil sie sich zB auf ein Gebiet oder auf einen Kundenkreis bezieht, der nicht in die Kompetenz des Handelsvertreters fällt.

Wäre nur eine erfolgsunabhängige Fixentlohnung mit dem Vermittler vereinbart, würde kein Handelsvertretervertrag, sondern in der Regel ein Angestelltenverhältnis vorliegen.

6.1.1. Arten von Provisionen

In der Praxis ist die Umsatzprovision als Form der Vermittlungsprovision, bei der die Entlohnung des Vertreters in einem Prozentsatz von der vom Kunden geleisteten Zahlung besteht, die Regel.

34 OGH 10b 208/75

Als Folgeprovision wird die Verprovisionierung von Folgegeschäften mit dem vom Vertreter einmal zugeführten Kunden bezeichnet. Oftmals werden zusätzlich sog. Kundenschutzprovisionen vereinbart, die eine Art Pauschalabgeltung für die Betreuung des dem Vertreter zugewiesenen Kundenkreises darstellen soll und die nicht von einem konkreten Vermittlungserfolg des Vertreters abhängig ist.

Bezirks- bzw. Gebietsprovisionen sind Provisionen, die einem Vertreter für sämtliche Geschäfte zwischen Unternehmer und Kunden gebühren, die in einem dem Vertreter zugewiesenen Bezirk (= Gebiet) zustande kommen, und zwar unabhängig davon, ob das Zustandekommen auf eine Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist oder nicht.

Übernimmt der Vertreter die persönliche Haftung für die Erfüllung des vermittelten Geschäftes durch den Kunden, wird als Abgeltung für diese Haftungsübernahme (Delkrederehaftung) eine zusätzliche Delkredereprovision vereinbart.

Das österreichische Handelsvertreterrecht normiert weiters in § 17 HVertrG ausdrücklich die Gewinnbeteiligung als besondere Form der Entlohnung des Vertreters. Im Unterschied zu der am Umsatz des vermittelten Geschäftes orientierten Provision kann demnach auch eine Beteiligung am Unternehmensgewinn (Tantieme) als Entgelt für die Vermittlungs- oder Abschlussstätigkeit des Vertreters vereinbart werden. Im Falle einer solchen Gewinnbeteiligung wird in der Regel jährlich aufgrund des Jahresabschlusses des Unternehmers abgerechnet.

6.1.2. Auslagenersatz

Mit der vereinbarten Provision sind alle Leistungen des Handelsvertreters abgegolten. Gemäß § 13 HVertrG kann der Vertreter für die durch seinen Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen keinen Ersatz verlangen. Der Handelsvertreter hat sohin keinen Anspruch auf den Ersatz von Auslagen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit aufzuwenden hat.

Nur wenn der Handelsvertreter aufgrund eines Auftrages des Unternehmers besondere Auslagen tätigen muss, sind ihm diese vom Unternehmer mangels anderer Vereinbarung gemäß § 13 Abs. 2 HVertrG zu ersetzen. Eine solche Ersatzpflicht wäre zB dann anzunehmen, wenn der Un-

ternehmer dem Vertreter den Auftrag erteilt, zu einem bestimmten Kunden zu fahren oder Korrespondenz per Einschreiben zu verschicken. Die Fahrtkosten bzw. die Kosten der Einschreiben wären diesfalls dem Vertreter zu ersetzen.

6.1.3. Kausalität und Verdienstlichkeit als Provisionsvoraussetzung

Mangels anderer Vereinbarung gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Die bloße Namhaftmachung eines Dritten genügt aber, sofern kein abweichender Handelsbrauch oder eine anderslautende Vereinbarung besteht, nicht, um den Provisionsanspruch zu begründen (§ 8 Abs. 2 HVertrG)³⁵. Der Vertreter muss sich verdienstlich gemacht haben, dh er muss eine vertragsgemäße Vermittlungstätigkeit entfaltet haben. Liegt eine solche Tätigkeit vor, ist in einem zweiten Schritt zu prüfen, ob das Verhalten des Vertreters auch kausal für das Zustandekommen des Geschäftes war³⁶.

Der Vertreter muss sohin ein für das Zustandekommen des Geschäftes kausales Verhalten setzen. Bei der Kausalität genügt Mitursächlichkeit. Es muss nicht ausschließlich das Verhalten des Vertreters den Geschäftsabschluss herbeigeführt haben. Der Geschäftsabschluss muss aber zumindest auch auf eine verdienstliche Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sein³⁷.

Ist die Tätigkeit mehrerer Vertreter für das Zustandekommen des Geschäftes kausal, so wäre die Provision nach einem Teil der Lehre anteilig nach deren Verdienstlichkeit und im Zweifel zu gleichen Teilen auf die Vertreter aufzuteilen³⁸.

An die Kausalität ist kein strenger Maßstab anzulegen. Es genügt, wenn der Vertreter zum Vertragsabschluss beigetragen und ein Mindestmaß an Vermittlungstätigkeit erbracht hat³⁹. Dass der Unternehmer selbst auch am Zustandekommen des Geschäftes beteiligt war, verhindert den Provisionsanspruch somit nicht.

35 OGH 10Ob 42/12a

36 OGH 1 Ob 563/95

37 OGH 9ObA 44/98 f; 8ObA 299/01f

38 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 67

39 OGH 5Ob 2175/96f

6.1.4. Folgeprovision

Im Zweifel gebührt dem Handelsvertreter auch eine Folgeprovision, sohin eine Provision für Folgegeschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen werden. Dasselbe gilt auch für Geschäfte mit Kunden, die dem Vertreter vertraglich zugewiesen worden sind (§ 8 Abs. 3 HVertrG). Der erste Fall betrifft die vom Handelsvertreter zugeführten Neukunden, die dann weitere Geschäfte direkt mit dem Unternehmer abschließen bzw. Nachbestellungen tätigen. Es gebühren dann dem Vertreter im Zweifel aus diesen Geschäften jeweils die Folgeprovisionen. Der zweite Fall betrifft Altkunden des Unternehmers, die der Vertreter zu betreuen hat.

6.1.5. Bezirksprovision

Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt, so gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des Handelsvertreters gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind (§ 8 Abs. 4 HVertrG).

Diese Bestimmung betrifft all jene Fälle, in denen der Handelsvertreter zum Alleinvertreter bestellt wird. Auch eine Alleinvertretung nimmt dem Unternehmer nicht das Recht, selbst weiterhin Direktgeschäft abzuschließen oder andere Vertreter einzusetzen. Er muss diesfalls aber auch all diese Geschäfte, die ohne Mitwirkung des Alleinvertreters zustande gekommen sind, verprovisionieren. Da das Gesetz von einer ausdrücklichen Bestellung spricht, kann die Bestellung zum Bezirksvertreter oder zum Vertreter hinsichtlich eines bestimmten Kundenkreises wohl nur mündlich oder schriftlich, nicht jedoch durch schlüssiges Handeln erfolgen.

6.1.6. Freie Provisionsvereinbarung

Im österreichischen Recht sind die Art und die Höhe der Provision frei regelbar. Es empfiehlt sich daher, im Handelsvertretervertrag die Bemes-

sungsrundlage, die Höhe und die Auszahlungsmodalitäten für die Provision vertraglich zu regeln.

Bei den vorgenannten Regeln handelt es sich somit stets um Zweifelsregeln, sodass die Parteien jederzeit abweichende Vereinbarungen treffen können. So kann zB auch ein sog. Alleinvertriebsrecht vereinbart werden, welches es dem Unternehmer verbietet, Direktgeschäfte zu tätigen. Da in der Praxis unter Hinweis auf Punkt 4.1 für die Einräumung von Exklusivvertretungsrechten unterschiedliche Begriffe verwendet werden, die auch verschieden interpretiert werden können, empfiehlt es sich unbedingt, im Vertrag die Form der Exklusivität und die Geschäfte, für die Provision gebühren soll, exakt zu umschreiben.

6.1.7. Rechtslage in Italien

Nach italienischem Recht ist die Provision ebenfalls frei vereinbar und geht die italienische Rechtslage mit der österreichischen im Wesentlichen konform. Auch gemäß Art 1748 c.c. gebührt dem Vertreter mangels abweichender Vereinbarung eine Provision für Folgegeschäfte und gebührt dem Bezirksvertreter die Provision auch für solche Geschäfte im Vertragsgebiet, an denen er nicht mitgewirkt hat.

Mangels abweichender Vereinbarung kann der Handelsvertreter ebenfalls keinen gesonderten Auslagenersatz begehren (Art 1748 Abs 7 c.c.). Es fehlt aber eine spezielle Regelung, wonach der Handelsvertreter dann mangels anderer Vereinbarung Auslagenersatz begehren kann, wenn er die Auslagen infolge eines Auftrages des Unternehmers aufwenden musste. Zur selben Rechtsfolge wie nach der österreichischen Rechtslage gelangt man aber aufgrund der Bestimmungen des Codice Civile über den Auftrag, welche ebenfalls einen Spesenersatzanspruch des Auftragnehmers vorsehen. Fraglich ist, ob darüber hinaus der Vertreter auch noch ein gesondertes Honorar verlangen kann. Unseres Erachtens ist dies zu bejahen, da der Auftragnehmer nach Art 1709 c.c. im Zweifel Anspruch auf ein angemessenes Entgelt hat und im Codice Civile eine spezifische Regelung für den Handelsvertreter, welche Art 1709 c.c verdrängen würde, fehlt.

Kausalität und Verdienstlichkeit sind wie nach österreichischem Recht Provisionsvoraussetzungen, wobei ebenfalls Mitkausalität genügt (Art 1748 Abs. 1 c.c.).

Auch nach italienischem Recht muss daher der Handelsvertreter eine vertragskonforme Tätigkeit leisten, die für das Zustandekommen des Geschäftes zumindest teilweise kausal ist. Ist die Leistung mehrerer Handelsvertreter kausal für den Geschäftsabschluss, so ist auch eine angemessene Teilung der Provision von der italienischen Lehre anerkannt⁴⁰.

6.2. Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches nach österreichischem Recht

Nach § 9 Abs. 1 HVertrG entsteht der Provisionsanspruch mit Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit

1. der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
2. der Unternehmer nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen oder
3. der Dritte das Geschäft durch Erbringen seiner Leistung ausgeführt hat.

Das Geschäft ist nach allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen dann rechtswirksam, wenn das Anbot des Dritten oder des Unternehmers angenommen wird. Mit der Annahme des Angebotes kommt das Geschäft rechtswirksam zustande, wobei damit vorerst nur eine Anwartschaft auf den Provisionsanspruch entsteht. Der Anspruch selbst entsteht erst unter der Bedingung, dass das Geschäft tatsächlich vom Unternehmer oder vom Dritten ausgeführt wird bzw. hätte ausgeführt werden sollen. Die Bestimmung des § 9 Abs. 1 wird im Handelsvertretervertrag oft abbedungen, da Unternehmer den Provisionsanspruch nicht vor der Erfüllung durch den Dritten entstehen lassen wollen.

Der Anspruch der Provision entsteht gemäß § 9 Abs. 2 HVertrG spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäftes ausgeführt hat oder ausgeführt haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäftes ausgeführt. Von diesem „spätesten Entstehungszeitpunkt“ kann durch Vereinbarung zulasten des Handelsvertreters nicht abgewichen werden. Der Provisionsanspruch entsteht daher spätestens mit dem Zeitpunkt der

⁴⁰ Luigi Perini, Gianpiero M. Belligoli, *Manuale del rapporto di agenzia*, prima edizione 2006, S 121

Erfüllung des Geschäftes durch den Dritten bzw. mit dem Zeitpunkt der hypothetischen Erfüllung durch den Dritten, wenn der Unternehmer vertragskonform erfüllt hätte. Der Unternehmer kann daher nicht durch eine von ihm zu vertretende Nicht- oder Schlechterfüllung des Vertrages den Provisionsanspruch des Handelsvertreters verhindern oder dessen Entstehen hinausschieben.

Der Anspruch auf Provision entfällt aber gemäß § 9 Abs. 3 HVertrG, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen. Von dieser Bestimmung über den Entfall des Anspruches darf ebenfalls gemäß § 27 HVertrG durch Parteienvereinbarung nicht abgewichen werden. Will ein Hauptvertreter die Provision vom Untervertreter zurückfordern, muss er nach der Judikatur beweisen, dass die Nichtausführung des Geschäftes nicht der Sphäre des Unternehmers (Produktgesellschaft) zuzurechnen ist. Weiters muss der Hauptvertreter selbst seine Provision zurückbezahlt haben⁴¹.

Zusammenfassend bedeutet dies, dass der Provisionsanspruch nur dann entfällt, wenn der Vertrag aus Gründen, die nicht in der Sphäre des Unternehmers liegen, nicht ausgeführt wird und der Unternehmer bei Zahlungsverzug des Dritten alle zumutbaren Schritte zur Einbringlichmachung der Zahlung unternommen hat. Sofern der Dritte nur teilweise bezahlt, gebührt dem Handelsvertreter jedenfalls die anteilige Provision. Abweichende Vereinbarungen zulasten des Handelsvertreters sind unwirksam.

Nach § 14 Abs. 2 HVertrG kann der Handelsvertreter einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen entsprechenden Vorschuss verlangen. Darüber, wie hoch dieser Vorschuss sein soll, sagt das Gesetz nichts aus. Ebenso fehlt hierzu eine entsprechende Judikatur. Unseres Erachtens wäre mangels vertraglicher Regelung über allfällige Vorschusszahlungen auf die Ortsüblichkeit in Analogie zu § 10 Abs. 1 HVertrG abzustellen.

41 OGH 8ObA20/11S

Entfällt der Provisionsanspruch, hat der Vertreter eine bereits erhaltene Provision nach bereicherungsrechtlichen Grundsätzen zurückzuzahlen, sofern der Handelsvertretervertrag diesbezüglich nichts regelt⁴².

Beispiel

Eine Vertragsklausel, wonach der Provisionsanspruch ausschließlich von der Leistung (Zahlung) des Kunden abhängt, wäre unwirksam. Dasselbe gilt für jede Art von Klauseln, wonach unabhängig von den Gründen der Nichtausführung des Geschäftes kein Provisionsanspruch besteht. Leistet der Unternehmer vertragswidrig nicht und verweigert deshalb der Kunde zu Recht die Zahlung, führt dies nach § 9 Abs. 2 zwingend zum Entstehen des Provisionsanspruches. Erfüllt der Unternehmer und zahlt der Kunde nicht und steht fest, dass bei ihm die Forderung nicht einbringlich gemacht werden kann, entfällt der Provisionsanspruch. Bezieht sich die Nichtausführung nur auf einen Teil der Leistung und liegt diese Nichtausführung nicht in der Sphäre des Unternehmers, entsteht der Provisionsanspruch anteilig. Hinsichtlich des vom Kunden nicht bezahlten Restbetrages muss der Unternehmer aber alle zumutbaren Maßnahmen wie Klage und Exekutionsversuch unternommen haben, dass diesbezüglich der Provisionsanspruch entfällt.

Praxistipp

Aus Sicht des Unternehmers empfiehlt sich im Vertrag eine Klausel, wonach der Provisionsanspruch im Sinne des zwingenden § 9 Abs. 2 HVertrG nur dann entsteht, wenn der Dritte den Vertrag erfüllt oder wenn die Nichterfüllung dem Unternehmer zuzurechnen ist. Weiters ist es ratsam, im Vertrag zu regeln, welche zumutbaren Einbringlichkeitsmaßnahmen bei Nichtzahlung durch den Dritten der Unternehmer konkret zu tätigen hat (zB Mahnung, Bonitätsauskunft, Klage bei hinreichender Bonität).

6.2.1. Fälligkeit

Vom Entstehen des Provisionsanspruches ist dessen Fälligkeit zu unterscheiden. Nach § 15 HVertrG wird der Provisionsanspruch an dem Tag fäl-

42 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 88

lig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Nach dem Gesetz ist daher der Zeitpunkt der Abrechnung gleichzeitig Fälligkeitszeitpunkt. Gemäß § 14 Abs. 1 HVertrG ist über Provisionsansprüche spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal (Kalendervierteljahr) folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. Spätester Abrechnungszeitpunkt und Fälligkeitszeitpunkt ist somit der letzte Tag des Monats nach Ende eines Kalendervierteljahres, außer es wurde ein früherer Abrechnungszeitpunkt vereinbart. Daher sind späteste Abrechnungs- und Fälligkeitszeitpunkte für die im jeweiligen Quartal davor entstandenen Provisionsansprüche der 31.1, 30.4., 31.7., sowie der 31.10. Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen.

Wird zB ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft im Mai vom Kunden bezahlt, entsteht damit der Provisionsanspruch. Sofern kein früherer Abrechnungszeitpunkt vereinbart wurde, ist die aus diesem Geschäfts gebührende Provision bis zum 31.7. abzurechnen und ist auch bis zu diesem Tage fällig.

Die Bestimmung des § 15 HVertrG über die Abrechnung und die Fälligkeit ist zugunsten des Handelsvertreters zwingend. Dies bedeutet, dass nur ein früherer Abrechnungs- und Fälligkeitszeitpunkt (zB Abrechnung bis zum Letzten des Folgemonats), jedoch kein späterer vereinbart werden kann.

Praxistipp

Der Vertreter kann gemäß § 14 Abs. 2 HVertrG vor eigentlicher Fälligkeit einen angemessenen Vorschuss verlangen. Was als angemessen gilt, ist dem Gesetz nicht zu entnehmen. Da diese Bestimmung nicht zwingend ist, empfiehlt es sich für den Unternehmer, die Möglichkeit des Vertreters, einen Vorschuss zu verlangen, vertraglich explizit auszuschließen.

6.2.2. Sonderregelung für Gewinnbeteiligung

Ist anstatt einer umsatzbezogenen Provision eine Gewinnbeteiligung (Tantieme) als Entlohnung des Vertreters vereinbart, wäre naturgemäß eine quartalsmäßige Abrechnung nicht praktikabel. Der Unternehmens-

gewinn ergibt sich ja erst aufgrund des Jahresabschlusses, sodass § 17 HVertrG diesbezüglich eine geänderte Abrechnungsmethode vorsieht.

Ist demnach bedungen, dass die Vergütung des Handelsvertreters ganz oder zum Teil in einem Anteil am Gewinn aus allen oder aus bestimmten Geschäften besteht oder dass der Gewinn in anderer Art für die Höhe der Vergütung maßgebend sein soll, so ist gemäß § 17 HVertrG nach Ablauf des Geschäftsjahres aufgrund des Jahresabschlusses abzurechnen.

Diese Bestimmung über die Abrechnung im Falle einer Gewinnbeteiligung ist nicht zwingend und die Parteien können diesbezüglich auch andere Regelungen vorsehen. Eine genaue vertragliche Regelung über die Ermittlung des Gewinnes und die Abrechnung ist jedenfalls empfehlenswert.

6.2.3. Rechtslage in Italien

Die Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches ist in Italien im Ergebnis bis auf nachstehende Unterschiede im Wesentlichen gleich wie in Österreich geregelt (Art 1748 Abs. 4, Art 1749 Abs. 2 c.c.).

Eine analoge Bestimmung im Codice Civile, nach der der Handelsvertreter einen Vorschuss auf die Provision verlangen kann, gibt es im italienischen Recht nicht. Demnach bedarf es in der Regel einer entsprechenden Vereinbarung, soll der Vertreter einen Vorschuss verlangen können. In der Regel deshalb, da die einschlägigen Wirtschaftskollektivverträge in Italien zu beachten sind, die ein Vorschussrecht des Handelsvertreters normieren können.

Regelungen über Gewinnbeteiligungen (Tantiemen) finden sich im italienischen Recht ebenso wenig. Wenn nun die Parteien eine Gewinnbeteiligung anstatt der üblichen Umsatzprovision vereinbaren, stellt sich daher die Frage, ob mangels einer Sonderregelung nicht ebenfalls die zwingenden Bestimmungen über die Fälligkeit der Provision angewandt werden müssen. Dies ist u. E. zu bejahen, widrigenfalls der italienische Gesetzgeber analog der österreichischen Rechtslage eine Sonderbestimmung für Tantiemen eingeführt hätte. Die Vereinbarung einer gewinnabhängigen Provision ist daher bei Anwendung von italienischem Recht wenig praktikabel, da vom Unternehmer vierteljährliche Abrechnungen über den Gewinn zu erstellen wären.

Weiters besagt Art 1748 Abs. 5 c.c., dass die Provision nach Handelsbrauch oder Billigkeit zu reduzieren ist, wenn sich Unternehmer und Kun-

de nach Vertragsabschluss auf die Nichterfüllung eines Teiles des Vertrages einigen. Die Reduzierung der Provision bezieht sich dabei aber nur auf jenen Teil der Provision, die auf den nicht erfüllten Teil des Vertrages entfällt.

Art 1748 Abs. 6 c.c. sieht im Unterschied zur österreichischen Rechtslage explizit eine Rückzahlungsverpflichtung hinsichtlich der erhaltenen Provision vor. Der Handelsvertreter ist nach dieser Bestimmung nur dann zur Rückzahlung verpflichtet, wenn der Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht in der Sphäre des Unternehmers liegt.

Die vorgenannten Bestimmungen des Codice Civile können nur zugunsten des Handelsvertreters abbedungen werden.

6.3. Form der Abrechnung der Provision

Wie zuvor erwähnt, ist die Provision gemäß § 14 HVertrG quartalsmäßig vom Unternehmer abzurechnen. Die Abrechnung muss gemäß § 14 Abs. 1 HVertrG alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten. Das österreichische Recht enthält keine genauen Angaben über die Form der Abrechnung. Die Abrechnung muss jedenfalls so erfolgen, dass der Vertreter die Möglichkeit hat, anhand eigener Unterlagen die Abrechnung nachzuvollziehen.

Die Rechtsprechung zur Form der Abrechnung ist nicht eindeutig. Es empfiehlt sich jedenfalls für den Unternehmer, alle provisionsrelevanten Daten wie Kundendaten, Daten über Art und Umfang des Geschäftes sowie über die Erfüllung (Zahlungseingang) in die Abrechnung aufzunehmen, damit der Handelsvertreter auch wirklich in der Lage ist, die Provisionshöhe überprüfen zu können.

Kommen dem Handelsvertreter Zweifel an der Richtigkeit der Abrechnung, hat dieser die zwingenden Überprüfungsrechte auf Buchauszug und Büchereinsicht, worauf unter Punkt 6.7. noch näher eingegangen wird.

6.3.1. Rechtslage in Italien

Die italienische Rechtslage bezüglich der Form der Abrechnung entspricht jener in Österreich. Art 1749 Abs 2 c.c. bestimmt, dass die Abrechnung jene Angaben zu enthalten hat, die zur Berechnung der Provision er-

forderlich sind. Daraus folgt, dass die Abrechnung ebenfalls die Kundendaten, Daten über Art und Umfang des Geschäftes sowie über die Erfüllung (Zahlungseingang) enthalten muss.

6.4. Höhe der Provision nach österreichischem Recht

Die Höhe der Provision können die Parteien völlig frei vereinbaren. Mangels einer Vereinbarung richtet sie sich nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Ort der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen (§ 10 Abs. 1 HVertrG).

Es ist dringend anzuraten, dass die Parteien eine klare und umfassende vertragliche Regelung über die Provisionshöhe und die Bemessungsgrundlage für die Provision treffen. Bei der Regelung ist insbesondere zu konkretisieren, ob sich die Provision vom Brutto- oder Nettoumsatz berechnet, ob Nebenkosten wie zB Verpackungs- und Fahrtkosten sowie ob Rabatte und Skonti von der Bemessungsgrundlage in Abzug zu bringen sind.

Haben die Parteien diesbezüglich keine Vereinbarung getroffen, regelt § 10 Abs. 2 HVertrG subsidiär Folgendes:

Nachlässe, die der Unternehmer dem Dritten gewährt hat, dürfen bei Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim Abschluss des Geschäftes vereinbart oder es besteht darüber im betreffenden Geschäftszweig ein diesbezüglicher Handelsbrauch. Nachlässe bei Barzahlung sind in keinem Fall abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, es sei denn, dass die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind. Die Umsatzsteuer gilt hingegen nicht als besonders in Rechnung gestellt und ist mangels abweichender Vereinbarung somit Teil der Bemessungsgrundlage für die Provision.

Will der Unternehmer somit, dass nur der ihm tatsächlich zugeflossene Warennettopreis die Bemessungsgrundlage für die Provision darstellt, so muss er dies ausdrücklich mit seinem Vertreter vereinbaren.

6.4.1. Rechtslage in Italien

Auch in Italien kann die Provisionshöhe zwischen den Parteien frei vereinbart werden. Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage existiert in Italien keine gesetzliche Norm, welche im Zweifelsfall die Bemessungsgrundlage für die Provision regelt.

Nach der in Italien vorherrschenden Judikatur gilt aber im Zweifel, dass vom Unternehmer gewährte Nachlässe die Bemessungsgrundlage für die Provision mindern⁴³. Zur Frage, ob im Zweifel die Umsatzsteuer Teil der Bemessungsgrundlage für die Provision ist, sagt das Gesetz nichts. Gemäß Art 1374 c.c. wird der Richter nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung der Handelsbräuche die Provisionsgrundlage ermitteln. Bei der Ermessensentscheidung ist der Richter weitgehend frei, sodass hier von Fall zu Fall je nach konkreter Konstellation unterschiedlich entschieden wird und keine allgemeine Aussage zur Provisionshöhe getroffen werden kann. Es handelt sich jeweils um Einzelfallentscheidungen, was auch vom Kassationsgerichtshof bestätigt wurde⁴⁴.

Delkrederehaftung

Wie in Österreich wird auch in Italien von Handelsvertretern oftmals eine Delkrederehaftung übernommen. Dh der Handelsvertreter übernimmt gegenüber dem Unternehmer die Haftung für den Zahlungsausfall bestimmter Kunden und erhält als Gegenleistung für diese Haftungsübernahme eine höhere Provision bzw. eine gesonderte Vergütung.

Nach italienischem Recht ist die Zulässigkeit einer solchen Delkrederehaftung jedoch im Unterschied zur österreichischen Rechtslage an äußerst strenge Voraussetzungen geknüpft: Art 1746 Abs. 3 c.c. knüpft die Zulässigkeit einer Haftungsübernahme unabdingbar an folgende Voraussetzungen, welche allesamt kumulativ vorliegen müssen:

a) Die Haftungsübernahme ist nur für ein im Vorhinein einzeln bestimmtes Geschäft zulässig. Die pauschale Übernahme der Delkrederehaftung für alle Geschäftsfälle oder für einen nicht genau individualisierten Anteil ist somit rechtsunwirksam. b) Die Haftungsübernahme muss weiters der Höhe nach mit der auf das betreffende Geschäft entfallenden Pro-

43 Cass n. 422/1991

44 Cass. Sez.lav., 8.1.1979, n.90

vision begrenzt sein. Der Vertreter haftet daher maximal bis zur Höhe der vereinbarten Provision. c) Der Vertreter muss als Gegenleistung für die Haftungsübernahme neben der Provision eine gesonderte Vergütung erhalten.

Fehlt eine dieser Voraussetzungen, so ist die bezugshabende Vertragsklausel (Delkrederevereinbarung) nichtig.

Praxistipp

Ist gewollt, dass der Handelsvertreter während des Vertragsverhältnisses regelmäßig die Delkrederehaftung übernimmt, sollte österreichisches Recht vereinbart werden. Nach italienischem Recht ist schon wegen der Begrenzung der übernommenen Haftungssumme mit der Höhe der Provision eine Delkrederevereinbarung wenig praktikabel.

6.5. Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

Grundsätzlich gebührt dem Handelsvertreter nur für Geschäfte, die während des aufrechten Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, eine Provision.

Das österreichische HVertrG sieht in § 11 jedoch gewisse Fälle vor, in denen dem Vertreter ausnahmsweise auch für Geschäfte, die erst nach Beendigung des Handelsvertretervertrages zustande gekommen sind, ein Provisionsanspruch zusteht:

Dies ist der Fall, wenn das Geschäft überwiegend auf die Tätigkeit des Vertreters während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist. Die Angemessenheit der Frist bestimmt sich nach dem betreffenden Geschäftszweig, wobei das Gesetz dazu nichts Näheres sagt. Die Judikatur hat zB für den Geschäftszweig von Bekleidungsartikeln eine Frist von fünf Monaten ab Vertragsbeendigung noch als angemessen gewertet⁴⁵. Weiters gebührt die Provision für erst nach Vertragsbeendigung zustande gekommene Geschäfte auch dann, wenn das verbindliche Offert des Dritten noch vor Vertragsbeendigung dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugekommen ist.

45 OGH 1Ob 42/05s

§ 11 Abs. 2 HVertrG bestimmt, dass ein nachfolgender Handelsvertreter keinen Anspruch auf Provision hat, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es wäre denn, dass die Umstände eine Teilung der Provision zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen. Dies bedeutet, dass der Nachfolger nur dann einen Anteil der Provision für sich beanspruchen kann, wenn er ebenfalls verdienstlich und kausal zum Zustandekommen des Geschäfts beigetragen hat.

Praxistipp

Die betreffende Regelung des § 11 HVertrG ist nicht zwingend. Für den Unternehmer empfiehlt es sich daher, im Vertrag explizit zu regeln, dass für nach Vertragsbeendigung aus welchem Grund auch immer zustande gekommene Geschäfte keine Provision zusteht bzw. unter welchen konkreten Voraussetzungen eine solche gebühren soll.

6.5.1. Rechtslage in Italien

In Italien ist der Anspruch auf Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gleich wie in Österreich geregelt (Art 1748 Abs. 3 c.c.).

Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage ist dieser Anspruch des Handelsvertreters jedoch nicht abdingbar und stellt insofern zwingendes Recht dar.

Die Wirtschaftskollektivverträge sehen zudem konkretere Regelungen hinsichtlich Fristen, innerhalb derer die Provision nach Vertragsbeendigung gebührt, und auch hinsichtlich der Teilung der Provision vor.

Die Judikatur wertet beispielsweise im Falle eines Vertreters im Buchhandel eine Zeitspanne von bis zu sechs Monaten nach Vertragsbeendigung noch als angemessen⁴⁶.

6.6. Entschädigung für Verhinderung am Verdienst

§ 12 Abs. 1 HVertrG normiert zwingend, dass dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung gebührt, wenn er vom Unternehmer vertragswidrig am Verdienen der Provision gehindert wird. Bei schuldhaft

⁴⁶ Trib. Salerno 10.5.2002

ter Verletzung des Handelsvertretervertrages hat der Unternehmer schon nach allgemeinem Zivilrecht Schadenersatz zu leisten. Nach der Rechtsprechung wäre zB ein vertragswidriges Hindern am Verdienen der Provision anzunehmen, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter für den Vertrieb notwendige Unterlagen vorenthält⁴⁷.

Die Nichtannahme eines vom Vertreter vermittelten Geschäftes durch den Unternehmer löst nur im Falle von Willkür oder Schädigungsabsicht einen Schadenersatzanspruch nach § 12 HVertrG aus⁴⁸.

Nach § 12 Abs. 2 HVertrG ist eine angemessene Entschädigung auch dann zu leisten, wenn die Verhinderung am Verdienst dadurch entstanden ist, dass der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle übergeben hat.

Der Unternehmer ist an den Handelsvertretervertrag gebunden, auch wenn er sein Unternehmen veräußert oder seine Vertriebsorganisation grundlegend ändert. Es steht dem Unternehmer frei, den Handelsvertretervertrag rechtzeitig vor Eintritt der für den Verdienst des Handelsvertreters nachteiligen Änderungen (Veräußerung, Vertriebsänderung) zu kündigen. Tut er dies nicht und wird der Handelsvertreter dadurch am Verdienst gehindert, wird der Unternehmer ersatzpflichtig. Was die Veräußerung anbelangt, so ist festzuhalten, dass bei Verkauf des Unternehmens der Handelsvertretervertrag mangels anderer Vereinbarung nach § 38 UGB auf den Erwerber übergeht. Der Handelsvertreter hat die Möglichkeit, der Vertragsübernahme gemäß § 38 Abs. 2 UGB zu widersprechen.

Die Höhe der angemessenen Entschädigung entspricht jenen Provisionen, die der Vertreter voraussichtlich verdient hätte, wenn der Unternehmer vertragskonform gehandelt hätte⁴⁹. Der Vertreter hat sich aber alles anzurechnen, was er sich durch die Verhinderung am Verdienst erspart hat bzw. durch andere Tätigkeit verdient bzw. zu verdienen verabsäumt hat.

Die Ersatzpflicht nach Absatz 2 (Veräußerung, Vertriebsänderung) ist nicht zwingend. Es ist daher für den Unternehmer möglich, die darin normierten Rechtsfolgen vertraglich auszuschließen.

47 OGH 9.2.1965; SZ 38/22

48 OGH 5 Ob 32/09f

49 5 Ob 10/65

6.6.1. Rechtslage in Italien

Eine spezifische Norm analog der Bestimmung des § 12 Abs. 1 HVertrG kennt das italienische Recht nicht. Wenn der Vertreter vom Unternehmer vertragswidrig am Verdienen der Provision gehindert wird, ergibt sich aber jedenfalls schon nach allgemeinem Schadenersatzrecht eine entsprechende Haftung des Unternehmers.

Auch nach italienischem Recht geht beim Unternehmensverkauf der Handelsvertretervertrag auf den Erwerber über (Art 2558 Abs. 2 c.c.). Der Handelsvertreter hat die Möglichkeit, binnen drei Monaten nach Verständigung vom Vertragsübergang vom Vertrag zurückzutreten, sofern ein wichtiger Grund hierfür vorliegt. Ein wichtiger Grund wäre zB eine schlechtere Bonität des neuen Vertragspartners⁵⁰.

Im Gegensatz zur österreichischen Rechtslage existiert in Italien jedoch keine Bestimmung analog zu § 12 Abs. 2 HVertrG. Der Handelsvertreter kann daher im Falle der Veräußerung des Unternehmens nur nach allgemeinen schadenersatzrechtlichen Grundsätzen Ersatz verlangen.

6.7. Überprüfung der Provisionsabrechnung durch den Handelsvertreter

Behauptet der Handelsvertreter, dass die Provisionsabrechnung unvollständig bzw. unrichtig ist, hat er dies im Streitfall zu beweisen. Um dem Handelsvertreter diesen Beweis und eine Nachprüfung der Abrechnung des Unternehmers zu ermöglichen, stehen ihm gewisse gerichtlich erzwingbare „Auskunftsrechte“ gegenüber dem Unternehmer zu.

6.7.1. Recht auf Buchauszug

Gemäß § 16 Abs.1 HVertrG kann der Handelsvertreter vom Unternehmer zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte verlangen. Nach der Judikatur ist der Buchauszug eine teilweise Abschrift aus den Geschäftsbüchern des Unternehmers, die dem Vertreter die Kontrolle über die provisionspflichtigen

⁵⁰ Cass. sez.lav. 12.10.2007, n 21445

Geschäfte ermöglichen soll. Der Buchauszug besteht in alle jenen Informationen, die für die Provisionsberechnung notwendig sind. Dazu müssen jedenfalls die Kundendaten für jedes einzelne Geschäft, Informationen über Art und Umfang des Geschäftes (Menge, Preis pro Einheit, Gesamtpreis) sowie Informationen über die Erfüllung (Lieferdatum, Zahlungsdatum, Höhe des Zahlungseinganges) in übersichtlicher Form dem Handelsvertreter zur Verfügung gestellt werden⁵¹.

Im Falle einer nicht (vollständig) erfolgten Ausführung von Geschäften sind die Gründe hierfür bzw. die vom Unternehmer veranlassten Betreuungsschritte anzugeben. Insbesondere wenn die Bücher seitens des Unternehmers unvollständig sind, kann der Vertreter all jene Auskünfte vom Unternehmer verlangen, die er für die Kontrolle der Provisionsabrechnung benötigt.

6.7.2. Gerichtliche Abhilfe

Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, dass der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder dass ihm die Mitteilung eines Buchauszuges verweigert wurde, kann er gemäß § 16 Abs. 2 HVertrG, auch vor dem Prozess, bei dem Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlage beantragen. Zugleich kann er beantragen, dem Unternehmer ergänzende Auskünfte aufzutragen, die eine vollständige Berechnung des dem Handelsvertreter zustehenden Anspruchs ermöglichen. Der Unternehmer hat sohin bei Stattgabe eines entsprechenden Antrages des Handelsvertreters seine Handelsbücher dem Gericht vorzulegen, wo der Vertreter Buheinsicht nehmen kann. Erhebt der Unternehmer gegen eine persönliche Einsichtnahme durch den Vertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann für die Einsichtnahme nicht zustande, so kann der Richter nach § 16 Abs. 3 HVertrG anordnen, dass die Bücher durch einen vom Gericht bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

Die Geltendmachung der genannten Überprüfungsrechte des Handelsvertreters erfolgt im Außerstreitverfahren vor dem Bezirksgericht. Aufgrund dieses Verfahrens kann der Vertreter seinen Provisionsanspruch er-

⁵¹ OGH 8 ObA 2/03g

mitteln und dann mittels gesonderter Leistungsklage im streitigen Verfahren nötigenfalls durchsetzen.

Alternativ dazu kann sich der Handelsvertreter bei Unsicherheit über die Höhe des Provisionsanspruches aber auch einer sogenannten Stufenklage im streitigen Zivilprozess bedienen⁵². Mit einer Stufenklage kann der Vertreter in einer einheitlichen Klage zuerst Rechnungslegung (1. Stufe) begehren und dann die Zahlung des sich daraus ergebenden Provisionsbetrages (2. Stufe) verlangen.

6.7.3. Hemmung der Verjährung

Im Falle eines Antrages des Handelsvertreters auf Buchauszug, Auskünfte oder Einsicht in die Geschäftsbücher läuft die Verjährung der Provisionsansprüche des Vertreters zwar weiter, sie kann aber nicht vor Ablauf dreier Monate nach rechtskräftiger Beendigung des Gerichtsverfahrens und Erfüllung des Anspruches des Vertreters auf Buchauszug, Büchereinsicht und ergänzender Auskunft enden.

Die genannten Überprüfungsrechte des Handelsvertreters sind zwingendes Recht bzw. sind als Verfahrensbestimmungen nicht abänderbar.

6.7.4. Rechtslage in Italien

Das Recht auf Buchauszug ist in Italien – bis auf die Verfahrensregeln zur Durchsetzung dieses Rechts – ähnlich geregelt wie in Österreich (Art 1749 Abs. 2 c.c.). Das Gesetz normiert, dass der Buchauszug all jene Informationen enthalten muss, die dem Handelsvertreter eine Nachprüfung der Provisionsabrechnung des Unternehmers ermöglichen.

Das italienische Recht kennt jedoch anders als das HVertrG keine speziellen Verfahrensregeln für die gerichtliche Geltendmachung.

Vielmehr ist auf die allgemeinen prozessrechtlichen Bestimmungen zurückzugreifen. Diese sehen die Möglichkeit einer Mahnklage auf Herausgabe diverser Unterlagen vor (Art 633ff c.p.c.). Voraussetzung für die Mahnklage ist aber, dass anspruchsbegründende Unterlagen (Handelsvertretervertrag) der Mahnklage beigelegt werden. Gilt italienisches Recht

⁵² OGH 80b 527/92; 6 Ob 131/04 i

sind schriftliche Urkunden zum Beweis eines Handelsvertretervertrages ohnehin zwingende Formvoraussetzung.

Ansonsten steht auch wahlweise die ordentliche Klage zur Verfügung, wobei das Verfahren über die ordentliche Klage in der Regel deutlich langwieriger als das Mahnverfahren ist. In Italien stehen im Unterschied zu Österreich das Mahnverfahren und das Verfahren über die ordentliche Klage alternativ zur Verfügung.

Die Möglichkeit einer Stufenklage bzw. einer vergleichbaren Klagsvariante ist dem italienischen Recht fremd.

Weiters kann der Richter in einem Prozess aufgrund von Art 2711 Abs. 2 c.c. auch die Vorlage von Unterlagen sowie die Prüfung derselben durch einen Sachverständigen anordnen.

7. Dauer und Beendigung des Handelsvertretervertrages

7.1. Befristete und unbefristete Verträge

Ein Handelsvertretervertrag kann auf eine bestimmte Zeit (befristeter Vertrag) oder auf unbestimmte Zeit (unbefristeter Vertrag) abgeschlossen werden. Im ersten Fall endet der Vertrag mit Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde, und ist eine ordentliche Kündigung des Vertrages vor Ablauf dieser Zeit nicht möglich. Der auf eine bestimmte Zeit abgeschlossene Vertrag endet mit Zeitablauf und das Vertragsverhältnis kann davor nur einvernehmlich oder aus wichtigem Grund beendet werden.

Ein unbefristeter Vertrag kann wie ein befristeter Vertrag einvernehmlich oder aus wichtigen Gründen vorzeitig beendet werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Vertrag ohne besondere Gründe unter Einhaltung gewisser Fristen zu kündigen (ordentliche Kündigung).

Jeder Handelsvertretervertrag erlischt zudem mit dem Tod des Handelsvertreters, sofern vertraglich nichts anderes vereinbart ist. Im österreichischen Recht ergibt sich dies mangels einer expliziten Regelung im HVertrG aus den Bestimmungen des ABGB zum Bevollmächtigungsvertrag⁵³.

53 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 149

7.1.1. Verlängerung eines befristeten Vertrages

§ 20 HVertrG bestimmt, dass der befristete Vertrag als auf unbestimmte Zeit verlängert gilt, sofern er von beiden Parteien nach Ablauf der Zeit, für die er abgeschlossen wurde, fortgesetzt wird. Wenn also nach Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer der Handelsvertreter weiterhin Geschäfte vermittelt und der Unternehmer weiterhin hierfür Provisionen zahlt, so gilt der Vertrag als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Diese Bestimmung ist nicht zwingend. Die Parteien können daher zB auch vereinbaren, dass sich im Falle der Fortsetzung des Vertrages dieser nochmals um die Befristungszeit oder um einen anderen befristeten Zeitraum verlängert. Auch können die Parteien mehrere befristete Verträge hintereinander abschließen, ohne dass deshalb ein unbefristeter Vertrag unterstellt wird.

7.1.2. Rechtslage in Italien

Ebenso wie in Österreich können Handelsvertreterverträge auf bestimmte und unbestimmte Zeit abgeschlossen werden.

Jeder Handelsvertretervertrag erlischt ebenso ex lege mit dem Tod des Vertreters, aber auch mit dem Tod des Unternehmers. Die italienische Judikatur zählt den Handelsvertretervertrag zu jenen Verträgen, für welche die Persönlichkeit bzw. die Person des jeweiligen Vertragspartners von besonderer Relevanz ist und die deshalb mit dem Tod eines Vertragspartners ex lege enden⁵⁴.

Art 1750 Abs. 1 c.c. sieht analog zur österreichischen Rechtslage eine Verlängerung eines befristeten Vertrages infolge dessen Fortsetzung über die vereinbarte Vertragsdauer vor.

7.2. Beendigung durch ordentliche Kündigung

7.2.1. Österreichische Rechtslage

§ 21 HVertrG sieht für unbefristete Handelsvertreterverträge die Möglichkeit vor, diese unter Einhaltung bestimmter Fristen abhängig von der Vertragslaufzeit zu kündigen (ordentliche Kündigung).

⁵⁴ Cass. 7.3.2001 n. 3312

Befristete Verträge können jedoch wie erwähnt nur einvernehmlich oder aus wichtigen Gründen vorzeitig beendet werden.

Die Kündigungsmöglichkeit besteht für beide Vertragsteile gleichermaßen, wobei die gesetzlich normierten Kündigungsfristen Mindestfristen darstellen, die durch Parteienvereinbarung nicht verkürzt werden dürfen. Vereinbaren die Parteien längere Kündigungsfristen, so darf gemäß § 21 Abs. 2 HVertrG die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist. Bei Nichtbeachtung gilt auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist. Die gesetzlichen Mindestfristen nach § 21 Abs. 1 HVertrG sind wie folgt geregelt:

- 1 Monat im ersten Vertragsjahr
- 2 Monate nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr
- 3 Monate nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr
- 4 Monate nach dem angefangenen vierten Vertragsjahr
- 5 Monate nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr
- 6 Monate ab dem angefangenen sechsten Vertragsjahr

Für die Bestimmung des Vertragsjahres ist nach überwiegender Meinung der Zeitpunkt der Kündigungserklärung und nicht der Kündigungsendetermin maßgebend⁵⁵.

Bei einem ursprünglich auf bestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag, der sich wegen seiner Fortsetzung über die Befristungszeit hinaus gemäß § 20 HVertrG auf unbestimmte Zeit verlängert hat, ist die Laufzeit des befristeten Vertrages bei der Ermittlung des Vertragsjahres einzurechnen.

Sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben, ist gemäß § 21 Abs. 4 die Kündigung nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Beispiel

Am 10.12.2009 schließen die Parteien einen auf 2 Jahre befristeten Handelsvertretervertrag ab, der mit Ablauf des 9.12.2011 endet. Nach Fristablauf setzen die Parteien jedoch den Vertrag fort, ohne über die Rechtsfolgen der Fortsetzung eine vertragliche Regelung getroffen zu haben. Der Vertrag gilt daher nach der Fortsetzung gemäß § 20 HVertrG als auf unbestimmte Zeit verlängert.

⁵⁵ Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 134

Wenn nun eine Partei den Vertrag am 20.12.2012 kündigen möchte und keine längere Kündigungsfrist vereinbart wurde, hat sie eine Kündigungsfrist von drei Monaten einzuhalten. Da die Zeit des befristeten Vertrages für die Bestimmung der Vertragsjahre eingerechnet wird, befinden sich die Parteien zum Zeitpunkt des Ausspruchs der Kündigung im angefangenen 3. Vertragsjahr, für welches eine Kündigungsfrist von mindestens 3 Monaten gilt. Haben die Parteien über den Kündigungstermin keine vertragliche Regelung getroffen, wäre die Kündigung nur zum Monatsletzten zulässig, sodass das Vertragsverhältnis bei Ausspruch der Kündigung am 20.12.2012 mit 31.3.2013 enden würde.

Praxistipp

Obwohl das Gesetz für den Ausspruch der Kündigung keine Schriftform vorsieht, ist aus Beweisgründen zwecks Fristenwahrung die Absendung eines Einschreibens mit Rückschein dringend geboten. Die Kündigungserklärung wird erst mit Zugang beim Empfänger wirksam, womit der Lauf der Kündigungsfrist in Gang gesetzt wird. Sofern im Vertrag kein anderer Endigungstermin vorgesehen ist, ist dies nach dem Gesetz stets der Monatsletzte. Es ist daher darauf zu achten, dass das Kündigungsschreiben noch vor Ablauf des laufenden Monats der anderen Partei tatsächlich und nachweislich (Rückschein) zugestellt wird, andernfalls sich die Kündigungsfrist um ein zusätzliches Monat verlängern würde.

Wenn zB ausgehend von einer einmonatigen Kündigungsfrist im 1. Vertragsjahr das Kündigungsschreiben am 30.3. zur Post gegeben wird und der gekündigten Partei erst am 1.4. zugestellt werden würde, würde die Kündigungsfrist erst mit 31.5. enden. Es ist daher für die kündigende Partei in diesem Beispiel darauf zu achten, dass das Kündigungsschreiben so rechtzeitig verschickt wird, dass es noch im März der anderen Partei zugestellt wird. Diesfalls endet die Kündigungsfrist per 30.4.

7.2.2. Italienische Rechtslage

Im italienische Recht ist die gesetzliche Kündigungsmöglichkeit für unbefristete Verträge gleich geregelt wie in Österreich (Art 1750 Abs. 3 – 5 c.c.). Die Wirtschaftskollektivverträge sehen aber vielfach abweichende Fristen zugunsten des Handelsvertreters vor.

So sieht der besonders wichtige Wirtschaftskollektivvertrag für die mittlere und kleine Industrie in seinem Art. 9 eine abweichende Kündigungsfrist für den Unternehmer in den ersten 3 Vertragsjahren vor. Die Kündigungsfrist beträgt in diesem Zeitraum stets 3 Monate. Ab dem 4. Vertragsjahr beträgt die Frist 4 Monate, ab dem 5. Vertragsjahr 5 Monate und ab dem 6. Vertragsjahr 6 Monate. Kündigt hingegen der Handelsvertreter, gilt für diesen unabhängig von der Vertragsdauer stets eine Kündigungsfrist von 3 Monaten.

Soferne der Handelsvertreter ausschließlich für den einen (kündigenden) Unternehmer tätig war, sieht Art. 9 des Kollektivvertrages längere Kündigungsfristen vor. In diesem Fall beträgt die Frist in den ersten 5 Vertragsjahren 5 Monate, ab dem 6. Vertragsjahr 6 Monate und ab dem 9. Vertragsjahr 8 Monate. Kündigt hingegen der ausschließlich für einen Unternehmer tätige Handelsvertreter, gilt für diesen unabhängig von der Vertragslaufzeit stets eine Kündigungsfrist von 5 Monaten.

Die Kündigungsfrist beginnt mit Zugang des Kündigungsschreibens zu laufen.

Soferne beide Vertragsteile Mitglieder der jeweiligen Kollektivvertragspartei (Interessenvertretung) sind und die kollektivvertraglichen Fristen gegenüber den gesetzlichen Fristen für den Handelsvertreter vorteilhafter sind, kommen die kollektivvertraglichen Fristen zur Anwendung.

7.3. Beendigung durch vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund

7.3.1. Österreichische Rechtslage

Wie bei allen Dauerschuldverhältnissen gilt auch beim Handelsvertretervertrag der Grundsatz, dass jede Partei aus wichtigem Grund den Vertrag vorzeitig beenden kann. Dies gilt für befristete und unbefristete Verträge gleichermaßen. Ein wichtiger Grund ist in der Regel dann anzunehmen, wenn einer Partei die Aufrechterhaltung des Vertrages nicht einmal für die Dauer der gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungsfrist zumutbar ist. § 22 Abs. 1 HVertrG hält diesen Grundsatz explizit fest und besagt, dass der Vertrag aus wichtigem Grund jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil gelöst werden kann. Der zweite und dritte

Absatz dieser Bestimmung enthält eine Aufzählung von gewissen Umständen, die jedenfalls als wichtiger Grund, der zur Vertragsauflösung berechtigt, anzusehen sind. Diese Aufzählung ist aber nur beispielhaft, sodass andere, ähnlich gravierenden Gründe ebenfalls zur Vertragsauflösung berechtigen⁵⁶.

Bei der Beurteilung der Unzumutbarkeit der Aufrechterhaltung des Vertragsverhältnisses spielt auch das Gesamtverhalten des Vertragspartners eine wesentliche Rolle. Nicht nur ein einzelner grober Verstoß, sondern auch mehrere, an sich minder schwere Verstöße können dazu führen, dass das Gesamtverhalten des Vertragspartners als für den anderen Vertragsteil unzumutbar erscheint⁵⁷. Ob die Verletzung einer Vertragsbestimmung so wesentlich ist, dass diese zur sofortigen Vertragsauflösung berechtigt, ist stets einzelfallbezogen zu beurteilen⁵⁸.

Als wichtige Gründe, die den Unternehmer zur Vertragsauflösung berechtigen, sind demnach insbesondere anzusehen:

- wenn der Vertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben (Unfähigkeit);
- wenn sich der Vertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen lässt, insbesondere wenn er entgegen der Bestimmung des § 7 HVertrG eine Belohnung annimmt, wenn er dem Unternehmer Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt (Vertrauensverlust);
- wenn es der Vertreter während einer den Umständen nach erheblichen Zeit unterlässt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt (Untätigkeit);
- wenn der Vertreter sich Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen lässt (Tötlichkeiten);
- wenn über das Vermögen des Handelsvertreters der Konkurs eröffnet wird.

56 OGH 8Ob70/07p

57 OGH 8 ObA 61/08s

58 OGH 9ObA 133/97t; 8 Ob 70/07p

Von Unfähigkeit ist auszugehen, wenn der Vertreter über einen absehbaren Zeitraum nicht in der Lage sein wird, seine Tätigkeit auszuüben. Eine vorübergehende Krankheit berechtigt daher nicht zur vorzeitigen Auflösung. Wenn dies im Vertrag nicht ausgeschlossen wurde, kann der Vertreter als selbstständiger Unternehmer aber auch bei längerer eigener Unfähigkeit einen Untervertreter einsetzen. Es ist davon auszugehen, dass der Vertreter dadurch die Vertragsauflösung verhindern kann. Immerhin ist er mangels anderer Vereinbarung nicht zur persönlichen Arbeitsleistung verpflichtet. Der Auflösungsgrund der Unfähigkeit setzt kein Verschulden des Vertreters am Eintritt seiner Unfähigkeit voraus⁵⁹.

Untätigkeit stellt die Verletzung der wesentlichen Pflicht des Handelsvertreters dar, nämlich sich um die Vermittlung bzw. den Abschluss von Geschäften zu bemühen. Die Untätigkeit muss nach dem Gesetz erhebliche Zeit andauern. Dass die Verletzung erheblicher Vertragsbestimmungen einen Auflösungsgrund darstellt, ist bei allen Dauerschuldverhältnissen anerkannt. Ob eine Vertragsbestimmung wesentlich ist, ist wohl immer im Einzelfall aufgrund ihrer Bedeutung für den Unternehmer zu ermitteln. Es ist darauf abzustellen, ob infolge der Verletzung ein Zuhalten am Vertrag für den Unternehmer selbst für die Dauer der ordentlichen Kündigungsfrist unzumutbar ist.

Als Tötlichkeit ist jede Form der körperlichen Gewalt gegen den Unternehmer zu verstehen. Eine Ehrverletzung muss hingegen erheblich sein, dh sie muss eine Aufrechterhaltung des Vertragsverhältnisses unzumutbar machen.

Die Insolvenzeröffnung über das Vermögen des Handelsvertreters stellt ebenfalls einen Auflösungsgrund für den Unternehmer dar, ungeachtet dessen, ob den Handelsvertreter ein Verschulden an der Insolvenz trifft⁶⁰. Umgekehrt erlischt im Falle der Konkursöffnung über das Vermögen des Unternehmers das Vertragsverhältnis hingegen von selbst, ohne dass es einer Auflösungserklärung bedarf⁶¹.

Als wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur vorzeitigen Vertragsauflösung berechtigen, sind insbesondere anzusehen:

- wenn er unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben, oder

59 OGH 1Ob 342/97v

60 OGH 2 Ob 275/98z

61 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz S 149

- wenn der Unternehmer
 - a) die dem Vertreter gebührende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, oder
 - b) sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrenverletzungen gegen den Vertreter zuschulden kommen lässt, oder
 - c) den Betrieb des Geschäftszweiges aufgibt, in dem der Vertreter hauptsächlich tätig ist.

Die Unfähigkeit des Handelsvertreters, die Tätigkeit auszuüben (zB bei andauernder Krankheit), berechtigt nicht nur den Unternehmer, sondern auch den Handelsvertreter zur vorzeitigen Vertragsauflösung.

Die Aufgabe des Betriebes des Geschäftszweiges gibt dem Handelsvertreter nur dann die Möglichkeit zur vorzeitigen Vertragsauflösung, wenn er darin hauptsächlich tätig ist. Dies bedeutet wohl, dass der Vertreter über die Hälfte seiner Aktivitäten im aufgegebenen Geschäftszweig gesetzt haben muss bzw. daraus mehr als die Hälfte seiner Provisionen bezieht. Ändert der Unternehmer aber nur die Zusammenstellung seines Sortiments, berechtigt dies den Handelsvertreter grundsätzlich nicht zur Vertragsauflösung⁶².

Praxistipp

Es empfiehlt sich, im Vertrag explizit anzuführen, in welchen Fällen für welche Partei eine vorzeitige Vertragsauflösung möglich sein soll. Dies gilt insbesondere für Vertragsverletzungen und Umstände, die nicht in § 22 HVertrG aufgezählt sind. Die Parteien können vertraglich beliebige Gründe anführen, die eine vorzeitige Vertragsauflösung ermöglichen. Auch ist es möglich, die gesetzlichen Auflösungsgründe einzuschränken, da § 22 HVertrG nicht zwingend ist. Grenzen sind dem nur insofern gesetzt, als durch entsprechende Klauseln nicht gegen die guten Sitten verstoßen werden darf.

Klauseln, die zB eine vorzeitige Vertragsauflösung auch bei grob schuldhaften und wiederholten bzw. anhaltenden Vertragsverletzungen ausschließen, wären als sittenwidrig und sohin als nichtig zu betrachten. Dasselbe muss auch im Falle von Klauseln gelten, nach denen auch jeder

62 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz S 151

noch so geringe Verstoß einer Partei die andere zur sofortigen Vertragsauflösung berechtigt. Damit würden im Ergebnis die zwingenden Bestimmungen über die ordentliche Kündigung unterlaufen. Es ist daher darauf zu achten, dass vertraglich vereinbarte Auflösungsgründe wertungsmäßig ähnlich gravierend sind wie die gesetzlich in § 22 HVertrG geregelten Gründe.

Obwohl nach dem Gesetz weder für die ordentliche Kündigung noch für die vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund ein Schriftformerfordernis besteht, ist aus Beweisgründen die Schriftform mittels Einschreibens unbedingt geboten. In der Auflösungserklärung sind auch die wichtigen Gründe bzw. der wichtige Grund für die Vertragsauflösung anzuführen. Dass der Auflösungsgrund vorliegt, ist nach allgemeinen Beweislastregeln von der kündigenden Partei zu beweisen.

Die schriftliche Auflösungserklärung ist dem anderen Vertragsteil jedenfalls umgehend nach Kenntnis des Auflösungsgrundes nachweislich zu übermitteln. Umgehend deshalb, um den Nachweis erbringen zu können, dass eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses tatsächlich unzumutbar ist.

Sollte die vorzeitige Auflösung rechtsunwirksam sein, weil der „wichtige Grund“ nicht vorliegt oder der angeführte Grund die Auflösung nicht rechtfertigt, ist die Auflösungserklärung unseres Erachtens als ordentliche Kündigung umzudeuten. Der Vertrag wird daher nicht sofort beendet, sondern besteht für die Dauer der ordentlichen Kündigungsfrist fort.

7.3.3. Italienische Rechtslage

Anders als nach der österreichischen Rechtslage kennt das italienische Recht keine spezielle Vorschrift über die vorzeitige Beendigung von Handelsvertreterverträgen.

Die Judikatur wendet aber die allgemeine Bestimmung des Art 2119 c.c. analog auf Handelsvertreterverträge an⁶³. Nach dieser Bestimmung können Arbeitsverträge von beiden Teilen aus wichtigem Grund vorzeitig beendet werden. Das Gesetz definiert den „wichtigen Grund“ nur allgemein als Umstand, der für die andere Partei eine Fortführung des Vertragsverhältnisses unzumutbar macht.

Aufgrund der italienischen Judikatur berechtigen ebenfalls solche und

63 Cass. 17.2.2011 n. 3869

ähnliche Gründe zur sofortigen Vertragsauflösung, wie dies nach der österreichischen Rechtslage der Fall ist⁶⁴.

8. Ansprüche infolge Beendigung des Handelsvertretervertrages

Bei Beendigung des Handelsvertretervertrages stehen in der Regel vor allem dem Handelsvertreter gesetzlich geregelte Zahlungsansprüche gegen den Unternehmer zu, welche die Parteien vertraglich nicht abbedingen bzw. nicht zulasten des Handelsvertreters einschränken können. Inwieweit dem Vertreter noch Provisionsansprüche über die Vertragsbeendigung hinaus zustehen, ergibt sich aus § 11 HVertrG (siehe dazu Punkt 6.5.).

8.1. Ansprüche bei vorzeitiger Vertragsauflösung

Schon nach allgemeinen schadenersatzrechtlichen Grundsätzen besteht eine Haftung desjenigen Teils, der durch schuldhafte Vertragsverletzung die Beendigung des Vertragsverhältnisses herbeiführt.

In § 23 HVertrG ist diese Haftung wie folgt konkretisiert:

Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22 HVertrG, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Der Schadenersatzanspruch bemisst sich am Verdienst des schuldlosen Teils, den dieser bis zum nächsten Kündigungstermin erwarten konnte⁶⁵.

Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne dass hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder wahlweise den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Das Gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 21 HVertrG aufgelöst worden ist.

64 Cass. 3.3.2006 n. 4678; Cass. 28.8.2004, n. 17254; Cass. 20.8.2004, n. 16373

65 OGH 8ObA 39/04z

Praxistipp

Eine vorzeitige Vertragsauflösung ohne Einhaltung der Kündigungsfrist empfiehlt sich nur, wenn sich der bzw. die wichtigen Gründe eindeutig nachweisen lassen können bzw. sich aus schriftlichen Unterlagen unmissverständlich ergeben. Die Beweislast für das Vorliegen wichtiger Gründe trifft die die Vertragsauflösung erklärende Partei. Zumindest sollte, bevor einer Partei die Vertragsauflösung erklärt wird, dieser schriftlich die Verletzung mitgeteilt und ihr gegenüber die Einhaltung des Vertrages bzw. die Beendigung des vertragswidrigen Verhaltens unter Androhung der Vertragsauflösung eingemahnt werden. Im Zweifel ist wegen der oft schwierigen Beweislage der ordentlichen Kündigung der Vorzug zu geben, um allfällige Schadenersatzansprüche zu vermeiden.

8.1.1. Rechtslage in Italien

In Italien wurde keine spezielle Norm betreffend Ansprüche bei vorzeitiger Beendigung des Handelsvertretervertrages eingeführt.

Zu den im Wesentlichen ähnlichen Rechtsfolgen wie in Österreich gelangt man aber aufgrund der allgemeinen schadenersatzrechtlichen Bestimmungen des Codice Civile.

Die Wirtschaftskollektivverträge können aber diesbezüglich spezielle Regelungen vorsehen. So bestimmt Art. 9 des besonders praxisrelevanten Kollektivvertrages für die kleine und mittlere Industrie, dass der die Kündigungsfrist nicht einhaltende Vertragsteil einen bestimmten Schadenersatz zu leisten hat. Dieser errechnet sich laut dem Kollektivvertrag aus dem monatlichen Durchschnittsverdienst des Handelsvertreters im letzten Vertragsjahr multipliziert mit den auf die Kündigungsfrist fehlenden Monaten.

8.2. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Mit dem Ausgleichsanspruch soll dem Handelsvertreter eine Abgeltung dafür gewährt werden, dass dem Unternehmer Vorteile über die Vertragsbeendigung hinaus verbleiben, die auf die Leistungen des Handelsvertreters zurückzuführen sind. In den meisten Fällen bleibt ein beträchtlicher Teil der vom Vertreter vormals vermittelten Kunden dem Unter-

nehmer auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages als Kunden erhalten. Um diesen Vorteil auszugleichen, sieht das Handelsvertreterrecht einen zwingenden Ausgleichsanspruch vor. Dieser gebührt dem Vertreter in der Regel immer dann, wenn das Vertragsverhältnis endet, ohne dass hierfür der Vertreter verantwortlich ist. Bei Eigenkündigung durch den Vertreter, ohne dass diese alters- bzw. krankheitsbedingt erfolgt oder vom Unternehmer veranlasst wurde, besteht daher kein Ausgleichsanspruch. Die Ermittlung des Ausgleichanspruches ist kompliziert und bereitet in der Praxis oft Schwierigkeiten, zumal die Höhe des Anspruches von Billigkeitserwägungen abhängt.

8.2.1. Der Ausgleichsanspruch nach österreichischem Recht

§ 24 Abs. 1 HVertG bestimmt, unter welchen drei Voraussetzungen der Ausgleichsanspruch gebührt, wobei diese drei Voraussetzungen kumulativ vorliegen müssen.

§ 24 Abs. 3 regelt, in welchen Fällen der Vertragsbeendigung der Ausgleichsanspruch nicht besteht. Diese Fälle des Nichtbestehens des Ausgleichsanspruches sind hingegen alternativ. § 24 Abs. 4 regelt die Maximalhöhe des Ausgleichsanspruches, wobei der 5. Absatz eine Präklusionsfrist vorsieht, innerhalb welcher der Ausgleichsanspruch beim Handelsvertreter geltend zu machen ist.

Die Regelungen über den Ausgleichsanspruch sind zugunsten des Handelsvertreters zwingend. Vertragliche Regelungen zum Nachteil des Handelsvertreters sind sohin unwirksam.

8.2.2. Voraussetzungen für das Bestehen des Ausgleichanspruches

§ 24 Abs. 1 HVertG lautet:

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit

1. er dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
2. zu erwarten ist, dass der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsbedingungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile erzielen kann, und
3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände,

insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Nach § 24 Abs. 2 HVertG besteht der Ausgleichsanspruch auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet und die in Abs. 1 genannten Voraussetzungen vorliegen.

zu Z1: Zuführung neuer Kunden oder wesentliche Erweiterung bereits bestehender Geschäftsverbindungen

Die erste Voraussetzung besteht darin, dass der Handelsvertreter dem Unternehmer während des Vertragsverhältnisses neue Kunden zugeführt hat. Dem Gesetzeswortlaut ist zu entnehmen, dass die Kunden für den Unternehmer neu sein müssen. Wird zB ein angestellter Handelsvertreter zum selbstständigen Handelsvertreter und behält die bisherigen Kunden, so gelten diese wohl nicht als „neu“ im Sinne des Gesetzestextes.

Der Ausgleichsanspruch gebührt nicht nur, wenn dem Unternehmer neue Kunden zugeführt werden, sondern auch dann, wenn bestehende Geschäftsverbindungen (mit Altkunden) wesentlich vom Handelsvertreter während des aufrechten Vertragsverhältnisses erweitert wurden. Die Frage ist, was unter wesentlicher Erweiterung zu verstehen ist. Aufgrund der Judikatur ist davon auszugehen, dass eine wesentliche Erweiterung dann vorliegt, wenn sich der Umsatz in etwa verdoppelt hat⁶⁶.

zu Z 2 : Erhebliche Vorteile nach Auflösung des Vertragsverhältnisses

Diese zweite Voraussetzung für den Ausgleichsanspruch geht davon aus, dass der Unternehmer von den zugeführten Neukunden oder der wesentlichen Erweiterung der Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses mit dem Handelsvertreter profitieren können muss. Der Unternehmer muss auch die Möglichkeit haben, die vom Handelsvertreter vermittelten Geschäftsverbindungen weiterhin zu nutzen. Diese Vorteile müssen zum Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages zu erwarten sein⁶⁷.

66 OGH 6Ob170/02x

67 OGH 1 Ob 118/07w

Der Ausgleichsanspruch besteht auch im Falle einer Betriebsveräußerung bzw. Verpachtung, zumal sich in diesem Fall der Kundenstock bzw. die erweiterten Umsätze im Kaufpreis bzw. im Pachtzins niederschlagen. Insofern generiert der Unternehmer daher auch nach Vertragsauflösung durch die Tätigkeit des Vertreters Vorteile.

Die Berechnung der Unternehmensvorteile gestaltet sich in der Praxis schwierig. Das Ausmaß der zu erwartenden Vorteile ist anhand einer Prognose über die künftige Entwicklung der Geschäftsbeziehung mit den neuen Kunden bzw. mit den erweiterten Altkunden zu berechnen. Der Prognosezeitraum zur Ermittlung der Unternehmensvorteile bestimmt sich danach, wie lange die Geschäftsbeziehung mit den relevanten Kunden bei Aufrechterhalten des Handelsvertretervertrages weiterbestanden hätte⁶⁸.

In der Praxis werden die Unternehmensvorteile mindestens gleich hoch wie die Vertreterverluste (= künftige Provisionsverluste) angesetzt⁶⁹.

zu Z 3: Die Zahlung eines Ausgleichs entspricht der Billigkeit

Durch diese Bestimmung wird dem Gericht im Streitfall auch ein erhebliches Ermessen bei der Entscheidung über die Höhe des Ausgleichsanspruchs eingeräumt.

Aus dem Gesetzeswortlaut ergibt sich, dass insbesondere die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen maßgebend für die Billigkeitsentscheidung des Gerichtes sind. Daraus ist zu schließen, dass dann, wenn dem Handelsvertreter kaum Provisionen entgehen werden, diesem kein oder nur ein geringer Ausgleichsanspruch zusteht. Dies wäre zum Beispiel dann der Fall, wenn bei Vertragsauflösung ein Großteil der vom Handelsvertreter vormals vermittelten Kunden keine Bestellungen mehr tätigt bzw. davon auszugehen ist, dass diese die Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmen bereits beendet haben.

Ein großer Teil der Lehre geht davon aus, dass nur Abschluss- und Vermittlungsprovisionen bei der Billigkeitserwägung zu berücksichtigen sind, zumal nur diese Provisionen etwas mit der Erweiterung des Kundenstockes zu tun haben. Andere Zahlungen, welche dem Handelsvertreter künftig entgehen werden, wie zB Verwaltungsprovisionen, Inkasso-

68 OGH 9Ob 32/11p

69 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 183

provisionen, Bestandspflegeprovisionen, Bezirksprovisionen, Delkredereprovisionen etc., sind unberücksichtigt zu lassen⁷⁰.

Mit zu berücksichtigen bei den Provisionsverlusten ist auch die Abwanderungsquote von Kunden, welche voraussichtlich die Geschäftsverbindung mit dem Unternehmer abbrechen. Es ist insofern die zu erwartende Umsatzminderung aufgrund von Abwanderung von Kunden in die Billigkeitsentscheidung miteinzubeziehen⁷¹. Zur Errechnung dieser Abwanderungsquote kann auf die Erfahrungen der Vergangenheit während des aufrechten Handelsvertretervertrages zurückgegriffen werden.

Nach Judikatur und Lehre sind neben der Höhe der Provisionsverluste des Handelsvertreters auch andere Umstände in die Billigkeitserwägung einzubeziehen. Es gibt diesbezüglich keine taxative Aufzählung: Aus Billigkeitsgründen ausgleichsmindernd anzusetzen wäre beispielsweise ein Umsatzrückgang durch eine Vernachlässigung von Altkunden trotz Zuführung von Neukunden, das Abwerben von Kunden⁷², eine besondere Bekanntheit bzw. Sogwirkung der Marke des Unternehmers sowie besondere außergewöhnliche Vergünstigungen, welche der Handelsvertreter während des aufrechten Vertragsverhältnisses erhalten hat⁷³.

Würde grundsätzlich laut § 24 Abs. 1 HVertrG dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch zustehen und kommt es aufgrund des Todes des Handelsvertreters zur Vertragsbeendigung, so fällt der Ausgleichsanspruch nach allgemeinen erbrechtlichen Regeln in die Erbmasse. Der Tod des Handelsvertreters befreit den Unternehmer daher nicht von der Zahlung des Ausgleichsanspruches.

8.2.3. Entfall des Ausgleichsanspruches

Abhängig von der Art der Beendigung des Handelsvertretervertrages kann der Ausgleichsanspruch entfallen. Grundsätzlich entfällt der Ausgleichsanspruch dann, wenn die Beendigung des Vertragsverhältnisses vom Handelsvertreter zu vertreten ist. §24 Abs. 3 HVertrG besagt diesbezüglich wörtlich:

70 Petsche / Petsche - Demmel, Handelsvertretergesetz, S 186

71 OGH 6 Ob 260/00d

72 OGH 9ObA 59/12k

73 Petsche / Petsche-Demmel, Handelsvertretergesetz, S 190

Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, dass dem Unternehmer zurechenbare Umstände, auch wenn sie keinen wichtigen Grund laut § 22 HVertrG darstellen, hierzu begründeten Anlass gegeben haben oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften, einen wichtigen Grund nach § 22 HVertrG darstellenden Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat oder
3. der Handelsvertreter gemäß einer aus Anlass der Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffenen Vereinbarung mit dem Unternehmer die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag hat, einem Dritten überbindet.

zu Z 1 Kündigung des Handelsvertreters

Kündigt der Handelsvertreter, so steht ihm in der Regel kein Ausgleichsanspruch zu. Nur wenn die Kündigung auf solche, dem Unternehmer zuzurechnende Umstände zurückzuführen ist oder auf das Alter bzw. eine Krankheit des Handelsvertreters, gebührt der Ausgleichsanspruch trotz Eigenkündigung des Handelsvertreters.

Nach dem Gesetzeswortlaut müssen die dem Unternehmer zuzurechnenden Umstände nicht so gravierend sein wie jene, die einen wichtigen Grund zur Vertragsauflösung nach § 22 HVertrG darstellen. Eine Judikatur, aus der sich klar ableiten lässt, ob und inwieweit trotz Eigenkündigung des Handelsvertreters der Ausgleichsanspruch besteht, liegt nicht vor. Es ist hier immer auf den Einzelfall abzustellen. Aus dem Gesetzestext ergibt sich jedenfalls nicht, dass ein Verschulden des Unternehmers erforderlich ist. Es muss daher genügen, dass die Umstände für die Eigenkündigung des Handelsvertreters dem Unternehmer lediglich zuzurechnen sind. Entscheidend ist, dass das Verhalten des Unternehmers einen vernünftig denkenden Handelsvertreter zur Kündigung veranlassen kann, weil ihm die Fortsetzung des Vertrages nicht mehr zumutbar ist⁷⁴. Weiters ist nach der Judikatur Voraussetzung für die Bejahung eines dem Unternehmer zurechenbaren Umstandes, welche Bedeutung der Vertreter die-

74 OGH 9ObA18/09a

sem Verhalten des Unternehmers selbst beigemessen hat. Zieht der Vertreter daraus während der Vertragslaufzeit keine Konsequenzen und stützt er auch die Kündigung nicht darauf, so kann nicht geschlussfolgert werden, dass das Verhalten des Unternehmers tatsächlich der begründete Anlass für die Kündigung ist⁷⁵.

Ebenso regelt das Gesetz ausdrücklich, dass es im Falle einer Kündigung wegen Alter, Krankheit oder Gebrechen nicht zum Verlust des Ausgleichsanspruches kommt, sofern dem Vertreter die Fortsetzung seiner Tätigkeit nicht zugemutet werden kann. In jedem Fall kann der Handelsvertreter dann ausgleichswahrend kündigen, wenn er das für den Antritt der regulären Alterspension erforderliche Alter erreicht hat. Hierbei ist nicht auf eine Zumutbarkeit abzustellen. Auch ist nicht darauf abzustellen, ob dem Handelsvertreter die Pension bereits vom Sozialversicherungsträger gewährt wurde⁷⁶.

Eine Kündigung wegen Krankheit kann jedenfalls nur dann ausgleichswahrend sein, wenn die Krankheit länger andauert und die Ausübung der Handelsvertreterertätigkeit krankheitsbedingt nicht zumutbar ist⁷⁷.

zu Z 2 Auflösung durch den Unternehmer aus wichtigen Grund

Setzt der Handelsvertreter schuldhaft einen wichtigen Grund, der den Unternehmer gemäß § 22 HVertrG zur Vertragsauflösung berechtigt, besteht kein Ausgleichsanspruch. Diesbezüglich ist es irrelevant, ob der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt oder mit sofortiger Wirkung vorzeitig aufgelöst hat. Der Unternehmer hat natürlich das schuldhafte, einen Auflösungsgrund nach § 22 HVertrG begründende Verhalten des Handelsvertreterers zu beweisen.

Bei Konkursöffnung über das Vermögen des Handelsvertreterers wird der Ausgleichsanspruch nur dann vernichtet, wenn die Insolvenz vom Handelsvertreter schuldhaft herbeigeführt wurde⁷⁸.

Praxistipp

Dem Unternehmer ist dringend empfohlen, in der Kündigungs- bzw. Auflösungserklärung bereits ausdrücklich anzuführen, dass das Vertrags-

75 OGH 8 ObA 42/08x

76 OGH 8 ObA 5/04z

77 OGH 9 ObA 2/04s

78 OGH 2Ob 275/98z; 8 ObA 299/01f

verhältnis von ihm aus wichtigem Grund im Sinne des § 22 HVertrG beendet wird und kein Ausgleichsanspruch gebührt. Unterlässt der Unternehmer diesen Ausspruch, spricht dies im Zweifel eher dafür, dass ein wichtiger Grund im Sinne des § 22 HVertrG nicht vorgelegen hat bzw. nicht kausal für die Vertragsbeendigung war, womit der Ausgleichsanspruch bestehen würde. Wenn während des Bestehens des Vertrages keine Konsequenzen aus dem einen wichtigen Grund darstellenden Verhalten gezogen wurden und auch die Kündigung nicht darauf gestützt wurde, so kann nach der Judikatur nicht davon ausgegangen werden, dass das Verhalten des Unternehmers tatsächlich der begründete Anlass zur Kündigung war. (8ObA 37/10i)

zu Z 3 Eintritt eines Dritten in den Vertrag

Trifft der Handelsvertreter mit dem Unternehmer eine Vereinbarung, wonach ein Dritter anstelle des bisherigen Handelsvertreters in den Vertrag eintritt, entfällt der Ausgleichsanspruch.

Offenbar geht der Gesetzgeber davon aus, dass in diesem Fall in der Regel der Handelsvertretervertrag nicht einmal aufgelöst wird, sondern eine Vertragsübernahme stattfindet. Weiters kann argumentiert werden, dass der Handelsvertreter zumeist für die Aufgabe seines Kundenstockes bzw. für die Übertragung seines Kundenstockes an einen Dritten entsprechend abgefunden wird. Nach dem Gesetzeswortlaut ist die Bezahlung eines gesonderten Entgelts an den Handelsvertreter aber nicht Voraussetzung für den Entfall des Ausgleichsanspruches bei einer Überbindung eines Vertrages auf einen Dritten.

8.2.4. Höhe des Ausgleichsanspruchs

Das Gesetz gibt keine konkrete Methode zur Berechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches vor. § 24 Abs. 4 HVertrG fixiert lediglich eine Höchstgrenze für den Ausgleichsanspruch. Nach dieser Bestimmung beträgt der Ausgleichsanspruch höchstens eine Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre errechnet wird. Hat das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre gedauert, so ist der Durchschnitt der gesamten Vertragsdauer maßgeblich. Wie nun der konkrete Ausgleichsanspruch zu errechnen ist, bereitet in der Praxis mangels klarer gesetzlicher Regelung Schwierigkeiten.

Anhand der österreichischen Rechtsprechung lassen sich ebenfalls nur relativ grobe Anhaltspunkte für die Berechnung des Ausgleichsanspruches ableiten, wobei die Rechtsprechung selbst die Anwendung einer festen Formel für die Berechnung des Ausgleichsanspruches verneint und explizit auch klarstellt, dass die Berechnung des Ausgleichsanspruches ein geradezu typisches Beispiel für eine richterliche Ermessensentscheidung (Billigkeitsentscheidung) ist. Anhand der Judikatur lässt sich aber dennoch ein grundlegendes Schema zur Berechnung des Ausgleichsanspruches herausarbeiten⁷⁹:

Nach der Judikatur ist zuerst ein sogenannter Rohausgleich zu ermitteln, der sodann durch die Höchstgrenze des § 24 Abs. 4 HVertrG der Höhe nach begrenzt wird.

Für die Berechnung des Rohausgleichs ist zunächst ein Prognosezeitraum in Jahren festzusetzen, der sich danach bestimmt, wie lange der Handelsvertreter (und somit auch der Unternehmer) aus den vermittelten Neukunden bzw. intensivierten Altkunden noch Vorteile (Provisionen) gezogen hätte. Es ist somit zu eruieren, wie lange die Geschäftsbeziehung mit den ausgleichsrelevanten Stammkunden noch andauern würde. Es muss sich dabei um einen überschaubaren Zeitraum handeln, wobei es sich laut der Rechtsprechung in der Regel um einen Zeitraum zwischen drei und fünf Jahren handeln dürfte⁸⁰. Die Dauer des Prognosezeitraums hängt jedenfalls vom Einzelfall und der entsprechenden Branche ab und es gibt hierfür keine fixe Regelung. Bei der Bestimmung des Prognosezeitraumes ist im Wesentlichen auf die Erfahrungen der Vergangenheit abzustellen. Wie lange würden die Geschäftsbeziehungen mit den relevanten Kunden weiterlaufen, würde der Handelsvertretervertrag fortbestehen? Hat der Handelsvertreter mit den relevanten Kunden über einen langen Zeitraum hinweg Umsätze erzielt bzw. kann von besonders treuen Stammkunden gesprochen werden, so wird der Prognosezeitraum entsprechend länger anzusetzen sein. Steht der Prognosezeitraum fest (zB fünf Jahre), so ist dann der Rohausgleiches nach Billigkeit auf diesen Prognosezeitraum hochzurechnen.

§ 24 Abs. 1 Z 3 HVertrG nimmt dabei auf Billigkeitserwägungen Bezug, bezieht sich jedoch explizit auf die Provisionsverluste des Handelsvertre-

79 OGH 7 Ob 122/06a, 8 Ob A 45/08p

80 OGH 9 Ob 32/11p

ters. In der Praxis werden die Provisionsverluste des Handelsvertreeters zumeist den Unternehmensvorteilen gleichgesetzt.

Für die Berechnung des Rohausgleiches empfiehlt es sich daher, die Provisionsverluste auf den Prognosezeitraum hochzurechnen und diese wiederum um gewisse Abzugsposten (Billigkeitserwägungen) zu korrigieren, was dann den sogenannten Rohausgleich ergibt.

Als Bemessungsgrundlage für die Provisionsverluste des Handelsvertreeters kann von den Provisionen in den letzten 12 Monaten vor Beendigung des Vertragsverhältnisses mit Neukunden und intensivierten Altkunden ausgegangen werden. Von dieser Provisionssumme (Provisionen des Handelsvertreeters im letzten Jahr vor Vertragsbeendigung) sind jedenfalls die Provisionsteile für bloß verwaltende Tätigkeiten (Inkassoprovisionen, Bezirksprovisionen), Provisionen für Einmalkunden (keine zukünftigen Vorteile für den Unternehmer) und gewisse andere Abschläge aus Billigkeit abzuziehen. Dabei kommen im Rahmen der Billigkeitserwägung vor allem Abzüge wegen einer besonderen „Sogwirkung“ der Marke und auch wegen einer besonders hohen Abwanderungsquote in Betracht.

Der sich nach diesen Abzügen ergebende Betrag ist dann auf den Prognosezeitraum (zB fünf Jahre) hochzurechnen und auf den Barwert abzuzinsen. Das Ergebnis ist dann der sog. Rohausgleich. Da der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch sofort erhält, erachtet der OGH eine derartige Abzinsung für erforderlich⁸¹.

Der Rohausgleich ist schlussendlich dem in § 24 Abs. 4 HVertrG gesetzten Jahreshöchstbetrag gegenüberzustellen. Übersteigt der Rohausgleich den Höchstbetrag (Jahresvergütung errechnet aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre), gebührt nur der Höchstbetrag. Liegt der Rohausgleich darunter, gebührt der Rohausgleich. Bei der Berechnung des Jahreshöchstbetrages nach § 24 Abs. 4 HVertrG sind jedenfalls sämtliche Provisionen und Entgelte des Handelsvertreeters, sohin auch jene Entgelte, die nicht unmittelbar mit der Vermittlungstätigkeit in Verbindung stehen, miteinzuberechnen. Es ist somit bei der Berechnung der Höchstgrenze nach § 24 Abs. 4 der Jahresdurchschnitt an den Gesamtbruttoprovisionen zu errechnen.

81 OGH 7 Ob 122/06a

Berechnungsbeispiel des Ausgleichsanspruches der Wirtschaftskammer Österreich

Angangsbasis für das Berechnungsbeispiel sind Provisionen aus Neukunden und/oder intensivierten Altkunden der letzten 12 Monate des Vertragsverhältnisses in Höhe von insgesamt € 70.000,00 sowie ein Prognosezeitraum von vier Jahren.

1. Jahr nach Vertragsbeendigung, € 56.000,00	Billigkeitsabzug für Abwanderungsquote 20 % 4 % Abzinsung	€ 53.846,00
2. Jahr nach Vertragsbeendigung, € 44.800,00	Billigkeitsabzug für Abwanderungsquote 20 % 4 % Abzinsung	€ 41.420,00
3. Jahr nach Vertragsbeendigung, € 35.840,00	Billigkeitsabzug für Abwanderungsquote 20 % 4 % Abzinsung	€ 31.861,00
4. Jahr nach Vertragsbeendigung, € 28.672,00	Billigkeitsabzug für Abwanderungsquote 20 % 4 % Abzinsung	€ 24.509,00
Rohausgleich		€ 151.636,00

Diverse Billigkeitsgründe, wie insbesondere die Sogwirkung der Marke oder aber besonders hohe Provisionszahlungen in der Vergangenheit, können zu einer nachträglichen Reduzierung des Rohausgleiches führen. Bei einer bekannten Marke mit Sogwirkung kann vom Rohausgleich ein Abzug von zB 20 % vorgenommen werden. Würde die Höchstgrenze (Jahresdurchschnittsvergütung) gemäß § 24 Abs. 4 HVertrG zB € 200.000,00 betragen, würde dem Handelsvertreter der volle Rohausgleich zustehen.

8.2.5. Präklusion des Ausgleichsanspruches

Gemäß § 24 Abs. 5 verliert der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht.

Die einjährige Präklusionsfrist beginnt mit Vertragsbeendigung zu laufen.

Aus Beweisgründen wird der Handelsvertreter jedenfalls schriftlich innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung dem Unternehmer die Gel-

tendmachung des Ausgleichanspruches mitzuteilen haben. Dem Gesetzeswortlaut nach genügt es, wenn der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch dem Grunde nach geltend macht. Das Erfordernis einer konkreten Bezifferung des Ausgleichanspruches ist dem Gesetz nicht zu entnehmen.

Zu unterscheiden von der einjährigen Präklusionsfrist sind die Fälligkeit und die daran geknüpfte Verjährung des Ausgleichanspruches. Das Gesetz sagt über den Fälligkeitszeitpunkt nichts aus. Möglich ist die Annahme der Fälligkeit bereits mit Vertragsbeendigung. Argumentiert kann aber auch werden, dass die Fälligkeit erst mit Geltendmachung und Bezifferung des Ausgleichanspruches durch den Handelsvertreter eintritt. Unseres Erachtens ist vom Eintritt der Fälligkeit dann auszugehen, wenn der Ausgleichsanspruch vom Handelsvertreter üblicherweise geltend gemacht und beziffert hätte werden können. In Analogie zu den Regeln der Fälligkeit der Provision gemäß § 15 HVertrG kann zumindest von einer Monatsfrist ab Vertragsbeendigung ausgegangen werden. Die Verjährungsfrist beträgt gemäß § 18 HVertrG für alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis 3 Jahre. Unter der Voraussetzung der Geltendmachung des Ausgleichanspruches binnen Jahresfrist (§ 24 Abs. 5 HVertrG) würde sohin unseres Erachtens der Ausgleichsanspruch frühestens nach einem Zeitraum von 3 Jahren und 1 Monat ab Vertragsbeendigung verjähren.

Da die Frage der Verjährung mangels klarer gesetzlicher Regelung und Judikatur nicht eindeutig geklärt ist, empfiehlt es sich aber aus Gründen der Sicherheit, von einem Beginn der dreijährigen Verjährungsfrist mit Vertragsbeendigung auszugehen.

8.2.6. Der Ausgleichsanspruch nach italienischem Recht

In Italien ist der gesetzliche Ausgleichsanspruch in Art 1751 c.c. geregelt. Die italienische Bestimmung entspricht im Wesentlichen beinahe wörtlich dem § 24 HVertrG. Die österreichische und italienische Judikatur orientiert sich bei der Berechnung des Ausgleichanspruches wiederum an der deutschen Judikatur⁸². In Deutschland ist der Ausgleichsanspruch in § 89b HGB im Wesentlichen gleich wie in Österreich und in Italien geregelt.

82 OGH 6Ob 260/00d; Cass. 18/10/2004 n. 20410

Sowohl der EuGH⁸³ als auch der italienische Kassationsgerichtshof⁸⁴ „empfehlen“ für die Berechnung des Ausgleichsanspruches die Heranziehung des Berichtes der europäischen Kommission vom 23.7.1996 über die Anwendung von Art 17 der Handelsvertreterrichtlinie. Dieser Bericht wiederum orientiert sich an der deutschen Berechnungsmethode zu § 89b HGB und entspricht somit auch weitgehend den von der österreichischen Judikatur herangezogenen Berechnungsgrundätzen.

Was den gesetzlichen Ausgleichsanspruch anlangt, bestehen sohin keine merklichen Unterschiede zur Rechtslage in Österreich. Auch nach italienischem Rech ist der Rohausgleich analog der österreichischen Rechtslage zu errechnen und ist dieser dann durch entsprechende Billigkeitserwägungen (zB Sogwirkung der Marke etc.) allenfalls zu reduzieren. Der Rohausgleich ist schlussendlich ebenfalls dem Höchstbetrag (Jahresvergütung errechnet aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre) gegenüberzustellen, sodass dem Handelsvertreter maximal dieser Höchstbetrag zusteht.

Neben dem Gesetz sehen jedoch die Wirtschaftskollektivverträge völlig abweichende Bestimmungen über den Ausgleichsanspruch vor. Diese zum Teil äußerst komplexen kollektivvertraglichen Regelungen führen im Ergebnis dazu, dass das Ausgleichsregime in Italien für den Handelsvertreter im Falle der Geltung eines Kollektivvertrages deutlich günstiger ist als nach der österreichischen Rechtslage.

a) Anwendung der kollektivvertraglichen Bestimmungen

Ursprünglich war es fraglich, ob die Wirtschaftskollektivverträge überhaupt anwendbar sind und ob deren Anwendung nicht dem Gemeinschaftsrecht bzw. der Handelsvertreterrichtlinie widerspricht. Im Rahmen eines Vorabentscheidungsverfahrens auf Antrag des italienischen Kassationsgerichtshofes⁸⁵ hat der EuGH ausgesprochen, dass die Kollektivverträge insoweit anwendbar sind, als diese für den Handelsvertreter günstiger sind, als die gesetzliche Regelung⁸⁶. Dies bedeutet nun in der Praxis, dass der Richter bei Anwendung von italienischem Recht zwei Berechnungen anstellen muss:

83 C - 465/04

84 Cass. 18/10/2004 n. 20410

85 Cass. sez.lav, n. 20410/2004

86 C-465/04

Die eine Berechnung erfolgt nach der gesetzlichen und die andere nach der allenfalls zur Anwendung gelangenden kollektivvertraglichen Regelung. Die Berechnungen werden so gut wie immer von Gerichtsgutachtern vorgenommen. Jene Berechnungsmethode, aufgrund welcher sich für den Handelsvertreter ein höherer Ausgleichsbetrag ergibt, ist dann der Entscheidung zugrunde zu legen⁸⁷.

b) Berechnung nach dem Kollektivvertrag

Die Wirtschaftskollektivverträge sehen hingegen zumeist fixe Berechnungsschemen nach gewissen Prozentsätzen vor. Als Beispiel kann wiederum der Kollektivvertrag für Industrie herangezogen werden, wobei sich aus den meisten Kollektivverträge eine ähnliche Berechnung ergibt. Art 10 des Kollektivvertrages sieht folgende dreistufige Berechnung für den Ausgleich vor:

1. Entschädigung für die Vertragsbeendigung (indennità di risoluzione)

Unabhängig von sonstigen Voraussetzungen gebührt dem Vertreter stets eine fixe Entschädigung, welche aus den angesparten Beiträgen aus dem „ENASARCO“ ausbezahlt wird. Der Kollektivvertrag für Industrie sieht diesbezüglich eine Staffelung der Beiträge im Bezug zur jährlichen Gesamtprovision vor: 4 % von den ersten € 12.400, vom Mehrbetrag bis € 18.600 2 %, sowie für den darüber hinausgehenden Provisionsbetrag 1 %. Diese Prozentsätze gelten wiederum nur im Falle einer Exklusivvereinbarung. Ansonsten kommen andere, niedrigere Provisionsätze zur Anwendung.

Wesentlich ist, dass die genannten Beiträge von sämtlichen Provisionen und Entgelten des Handelsvertreters abzuführen sind und nicht nur von Provisionen für tatsächliche Vermittlungstätigkeit.

Der Kollektivvertrag sieht nur drei Ausnahmen vor, wann diese Entschädigung nicht gebührt: Erstens, wenn das Vertragsverhältnis vom Unternehmer beendet wird, weil der Vertreter unrechtmäßig Gelder von Kunden einbehält bzw. unterschlägt oder veruntreut. Zweitens, wenn das Vertragsverhältnis vom Unternehmer wegen eines gravierenden Verstoßes des Vertreters gegen ein Konkurrenzverbot beendet wird. Drittens, wenn die Vertragsbeendigung seitens des Unternehmers wegen einer Verletzung der Exklusivvereinbarung durch den Vertreter erfolgt.

⁸⁷ Cass. 23.6.2010, n.15203

2. Zusatzentschädigung (indennità suppletiva di clientela)

Zusätzlich ist vom Unternehmer immer dann eine weitere Entschädigung zu leisten, wenn das Vertragsverhältnis nicht aus Gründen beendet wird, die dem Vertreter zuzurechnen sind.

Die Berechnung erfolgt nach den Kollektivverträgen ebenfalls nach bestimmten Prozentsätzen, die von den Gesamtprovisionseinnahmen des Handelsvertreters berechnet werden. Der bereits als Beispiel erwähnte Kollektivvertrag für Industrie sieht hierbei folgende Prozentsätze vor: Für in den ersten 3 Jahren des Vertragsverhältnisses vereinnahmten Provisionen 3 %. Für die danach bis zum Ablauf des 6. Vertragsjahres vereinnahmten Provisionen 3,5 %. Für die nach dem 6. Vertragsjahr vereinnahmten Provisionen 4 %. Zudem werden noch gewisse zusätzliche, komplexe Berechnungsbegrenzungen in den einzelnen Kollektivverträgen vorgesehen.

3. Ausgleichszahlung (indennità meritocratica)

Zusätzlich zu den vorgenannten beiden Zahlungen ist dem Vertreter als 3. Position noch für den Fall seiner Verdienstlichkeit eine weitere Ausgleichszahlung zu leisten, sofern er neue Kunden gewonnen hat oder bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat. Im Unterschied zum gesetzlichen Ausgleichsanspruch genügen aber diese zwei Voraussetzungen, um den Anspruch auf Ausgleichszahlung dem Grunde nach entstehen zu lassen. Weitere Voraussetzungen, wie insbesondere verbleibende Vorteile für den Unternehmer, und Billigkeitserwägungen sind im Gegensatz zum gesetzlichen Ausgleichsanspruch keine Anspruchsvoraussetzungen.

Die Berechnung erfolgt ebenfalls nach strikten Prozentzahlen, wobei die Bemessungsgrundlage anhand eines Provisionsvergleiches bzw. des Anstiegs der Provisionseinnahmen in gewissen Zeiträumen errechnet wird. So sieht der Kollektivvertrag für Industrie vereinfacht folgendes Berechnungsschema vor:

Dauert der Vertrag bis 5 Jahre wird der Provisionsanstieg vom 1. Jahr bis zum letzten Jahr in diesem Zeitraum bzw. bis zum 5. Jahr errechnet (Differenz der im 1. Jahr verdienten Provisionen zum letzten bzw. 5. Jahr). Von diesem Provisionsanstieg berechnet sich ein Ausgleichsbetrag in der Höhe zwischen 1 % und 7 % je nach Höhe des Anstiegs. Beträgt der Anstieg im Vergleich zur Provision im 1. Vertragsjahr bis zu 100 %, so gebührt vom Steigerungsbetrag ein Ausgleich von 1%. Beträgt der Anstieg 100 % bis

150 %, gebührt vom Steigerungsbetrag eine Provision von 2 %. Bei einer Steigerung zwischen 150 % und 200 % von 3 %, zwischen 200 % und 250 % von 4 %, zwischen 250 % und 300 % von 5 %, zwischen 300 % und 350 % von 6 % sowie ab 350 % von 7 %.

Dauert das Vertragsverhältnis länger als 5 Jahre, jedoch nicht mehr als 10 Jahre wird die Bemessungsgrundlage bzw. der Provisionsanstieg anhand eines Vergleiches zwischen den ersten beiden Vertragsjahren und den letzten beiden Vertragsjahren ermittelt, wobei die Prozentsätze (1 % bis 7%) analog der obigen Berechnung herangezogen werden. Bei einer Vertragsdauer von mehr als 10 Jahren wird der Vergleich anhand der Differenz der Provisionen der letzten 3 Vertragsjahre zu den ersten 3 Vertragsjahren vorgenommen.

Festzuhalten ist, dass der Kollektivvertrag zudem eine Höchstgrenze für die Ausgleichzahlung vorsieht, nach welcher diese mit dem sich nach dem Gesetz ergebenden Betrag der Höhe nach gedeckelt ist. Die Ausgleichzahlung (*indennità meritocratica*) gebührt daher maximal bis zur Höhe des gesetzlichen Ausgleichsanspruches.

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass auf Basis der kollektivvertraglichen Regelungen der Ausgleichsanspruch in der Regel höher ist, als dies aufgrund der gesetzlichen Regelung der Fall wäre. Weiters besteht nach den Kollektivverträgen auch dann ein Ausgleichsanspruch, wenn nach dem Gesetz überhaupt keine Anspruchsvoraussetzungen vorliegen.

8.3. Anspruch auf Investitionersatz

Unternehmern, die in vertikalen Vertriebsbindungsverträgen gebunden sind, sowie Handelsvertretern steht bei Vertragsbeendigung zwingend ein Investitionersatzanspruch zu. Zu ersetzen sind grob zusammengefasst jene Investitionen, welche der Handelsvertreter (bzw. der sonstige Vertriebspartner) nach dem Vertrag tätigen musste, sofern diese Investitionen bei Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind.

Dieser Investitionersatzanspruch ist in Österreich in § 454 UGB geregelt und ist strikt vom Ausgleichsanspruch nach § 24 HVertrG zu unterscheiden. Es handelt sich hierbei um zwei verschiedene Ansprüche, die nebeneinander zustehen können.

Beim Ausgleichsanspruch nach § 24 HVertrG geht es um einen Ausgleich für jene Vorteile, die dem Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrages verbleiben. Beim Investitionsersatzanspruch nach § 454 UGB geht es darum, den Handelsvertreter für bereits getätigte Investitionen, welche er aufgrund des Vertragsverhältnisses tätigen musste, zu entschädigen. Beide Ansprüche sind zwingendes Recht und können nicht zum Nachteil des Vertreters abbedungen werden.

§ 454 UGB lautet:

Abs. 1: Ein Unternehmer, der an einem vertikalen Vertriebsbindungssystem als gebundener Unternehmer im Sinne des § 30 a KartG oder als selbstständiger Handelsvertreter (§ 1 HVertrG) teilnimmt, hat bei Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem bindenden Unternehmer Anspruch auf Ersatz von Investitionen, die er nach dem Vertriebsbindungsvertrag für einen einheitlichen Vertrieb zu tätigen verpflichtet war, soweit sie bei der Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind.

Liegen die übrigen Voraussetzungen des Abs. 1 vor, sind dem Handelsvertreter somit diejenigen Investitionen zu ersetzen, die er aufgrund vertraglicher Verpflichtung gegenüber dem Unternehmer tätigen musste, soweit die Investitionskosten nicht durch den erzielten Profit abgedeckt wurden oder nicht angemessen verwertet werden können. Eine Judikatur zur Frage der Berechnung dieses Anspruches und zur angemessenen Verwertungsmöglichkeit liegt noch nicht vor. Maßgebend für die Höhe des Anspruches müsste jedenfalls jener Teil der Investitionskosten sein, der bei Beendigung des Vertrages noch nicht durch die bis dahin vom Vertreter erzielten Profite abgedeckt ist.

Abs. 2: Der Anspruch besteht nicht, wenn

- a) der gebundene Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, dass dafür ein dem bindenden Unternehmer zurechenbarer wichtiger Grund vorlag,
- b) der bindende Unternehmer das Vertragsverhältnis aus einem dem gebundenen Unternehmer zurechenbaren wichtigen Grund gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat oder
- c) der gebundene Unternehmer gemäß einer Vereinbarung mit dem bindenden Unternehmer die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag hat, einem Dritten überbindet.

Abs. 3: Der gebundene Unternehmer verliert den Anspruch, wenn er dem bindenden Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht.

Abs. 4: Ansprüche nach Abs.1 können zum Nachteil des gebundenen Unternehmers im Voraus durch Vereinbarung weder aufgehoben noch beschränkt werden.

Abs. 5: Der Ausgleichsanspruch nach § 24 HVertrG bleibt von dieser Bestimmung unberührt.

Der Aufbau der Norm des § 454 UGB ähnelt sehr stark der Regelung über den Ausgleichsanspruch nach § 24 HVertrG. Dies gilt jedenfalls für die Ausnahmen vom Investitionsersatzanspruch nach § 454 Abs. 2 UGB. Ebenfalls ist der Investitionsanspruch analog dem Ausgleichsanspruch innerhalb eines Jahres gemäß § 454 Abs. 3 UGB geltend zu machen.

8.3.1. Rechtslage in Italien

Im Unterschied zur österreichischen Rechtslage ist dem italienischen Recht ein gesetzlich geregelter Investitionskostenersatz fremd. Grundsätzlich kann daher bei Anwendung von italienischem Recht der Handelsvertreter keinen Ersatz seiner Investitionen vom Unternehmer fordern; dies auch dann nicht, wenn er vertraglich zur Tätigkeit der Investitionen verpflichtet war und diese bei Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind.

Lediglich in besonders gravierenden Ausnahmefällen bejaht die italienische Judikatur eine Ersatzpflicht des Unternehmers für Investitionen des Handelsvertreters auf Basis allgemeiner schadenersatzrechtlicher Grundsätze. Die Ersatzpflicht wird dann bejaht, wenn der Vertreter zu Investitionen vertraglich verpflichtet wird und der Unternehmer unmittelbar nach Tätigkeit der Investitionen den Vertrag ohne nennenswerten Grund wider Treu und Glauben beendet⁸⁸.

88 Cass. 10.04.2008, n. 9426

Die italienische Rechtslage ist somit für den Handelsvertreter, was den Ersatz allfälliger Investitionen anbelangt, ungünstiger. Ein Investitionskostenersatz besteht nach italienischem Recht nur in besonderen Ausnahmefällen eines treuwidrigen Verhaltens seitens des Unternehmers.

9. Verjährung der Ansprüche

9.1. Rechtslage in Österreich

Das HVertrG sieht in § 18 eine besondere Verjährungsbestimmung für alle Ansprüche aus dem Handelsvertretervertragsverhältnis vor.

Die Verjährung wird im Prozess nicht von Amts wegen, sondern nur über Einwand des Beklagten aufgegriffen (§ 1501 ABGB).

9.1.1. Verjährungsfrist

Gemäß § 18 Abs. 1 HVertrG verjähren alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis in drei Jahren.

Nach § 18 Abs. 2 HVertrG beginnt der Lauf der Verjährungsfrist für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat. Dies gilt somit insbesondere für Provisionsansprüche.

Andere Ansprüche oder Ansprüche, die vom Unternehmer aus welchen Gründen auch immer nicht in die Abrechnung einbezogen wurden, beginnen erst mit Ende des Jahres, in dem der Handelsvertretervertrag aufgelöst wurde, zu verjähren. Der Unternehmer wird somit angehalten sein, ordnungsgemäß und vollständig abzurechnen. Zu Unrecht nicht in die Abrechnung aufgenommene Ansprüche können vom Vertreter nämlich ungeachtet dessen, wann diese entstanden sind, bis zum Ablauf von drei Jahren gerechnet ab dem Ende des Jahres der Vertragsbeendigung geltend gemacht werden.

Für Ansprüche, die erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses abzurechnen waren, beginnt die dreijährige Verjährungsfrist mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen, zu laufen.

9.1.2. Hemmung, Unterbrechung und Verzicht auf die Verjährung

Gemäß § 18 Abs. 3 HVertrG tritt eine Hemmung der Verjährung des Anspruchs des Vertreters ein, wenn er seinen Anspruch beim Unternehmer anmeldet. In diesem Fall ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt. Hemmung bedeutet, dass die Verjährungsfrist in der Zeit zwischen Anmeldung des Anspruches durch den Handelsvertreter und Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers nicht weiterläuft.

Die Verjährung wird gemäß § 1497 ABGB unterbrochen, wenn derjenige, welcher sich auf dieselbe berufen will, vor dem Ablauf der Verjährungszeit entweder ausdrücklich oder stillschweigend das Recht des anderen anerkannt hat oder wenn er von dem Berechtigten geklagt wird und die Klage gehörig fortgesetzt wird. Unterbrechung der Verjährung bedeutet im Unterschied zu Hemmung, dass die Verjährung nach Wegfall des Unterbrechungsgrundes wiederum von Anfang an zu laufen beginnt. Ein Schuldanerkenntnis oder die Einbringung einer Klage bzw. die gehörige Führung eines Gerichtsverfahrens führen zur Verjährungsunterbrechung. Liegt eine rechtskräftige Gerichtsentscheidung vor (Exekutionstitel), kann damit 30 Jahre lang Exekution geführt werden.

Gemäß § 1502 ABGB kann auf die Verjährung weder im Voraus verzichtet werden, noch kann eine längere als die gesetzliche Verjährungsfrist vereinbart werden. Ein nachträglicher Verjährungsverzicht ist aber nach der österreichischen Judikatur zulässig⁸⁹. Der Schuldner kann daher wirksam auf den Einwand der Verjährung hinsichtlich einer bestehenden Forderung verzichten.

9.2. Rechtslage in Italien

Der italienische Gesetzgeber hat auf eine spezielle Regelung der Verjährung für Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verzichtet. Es kommen daher die allgemeinen Verjährungsbestimmungen des Codice Civile zur Anwendung.

89 OGH 7 Ob 540/89

Auch in Italien wird die Verjährung nur über Einwand des Beklagten und nicht von Amts wegen im Prozess aufgegriffen (Art 2938 c.c.).

9.2.1. Verjährungsfrist

Art 2946 c.c. sieht eine allgemeine Verjährungsfrist von zehn Jahren vor, welche mit jenem Zeitpunkt zu laufen beginnt, in dem der Anspruch zum ersten Mal hätte geltend gemacht werden können. Die Frist beginnt daher bei vertraglichen Zahlungsansprüchen mit Eintritt der Fälligkeit zu laufen. Bei Schadenersatzansprüchen beginnt der Fristenlauf mit Kenntnis von Schaden und Schädiger, somit in der Regel mit Schadenseintritt.

Im Falle von periodischen Zahlungsansprüchen sieht § 2948 c.c. eine kürzere Verjährungsfrist von fünf Jahren vor. Diese Frist beginnt mit Fälligkeit des Zahlungsanspruches zu laufen.

Für Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag bedeutet dies, dass die Provisionsansprüche wegen ihres periodischen Charakters der fünfjährigen Verjährungsfrist unterliegen⁹⁰.

Schadenersatzansprüche wegen Vertragsverletzung, der Ausgleichsanspruch und sonstige Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag, welche keine periodischen Zahlungen zum Gegenstand haben, unterliegen der allgemeinen zehnjährigen Verjährungsfrist. Beim Ausgleichsanspruch ist jedoch wie in Österreich auch die Präklusionsfrist von einem Jahr zu beachten.

9.2.2. Hemmung, Unterbrechung und Verzicht auf die Verjährung

Mangels spezieller Regelungen für den Handelsvertretervertrag fehlt auch eine dem § 18 Abs. 3 HVertrG vergleichbare Bestimmung über die Hemmung der Verjährung.

Von besonderer Relevanz ist jedoch der Umstand, dass nach italienischem Recht nicht erst die Klagseinbringung, sondern bereits ein außergerichtliches Mahnschreiben die Verjährung unterbricht (Art 2943 c.c.). Nach Zustellung des Mahnschreibens an den Schuldner beginnt daher die Verjährungsfrist von Beginn an neu zu laufen. Die Verjährung wird mit je-

90 Cass. 16.6.2003 n. 9636

dem Mahnschreiben wiederum neuerlich unterbrochen. Somit kann bei Anwendung von italienischem Recht die Verjährung auf unbestimmte Zeit hinausgezögert werden.

Anders als in Österreich können die Parteien keine von den Verjährungsbestimmungen abweichenden Regelungen treffen. Somit ist auch die Vereinbarung einer kürzeren als der gesetzlichen Verjährungsfrist oder ein Verjährungsverzicht unwirksam (Art 2936 c.c.). Die einzige Ausnahme besteht darin, dass nach bereits eingetretener Verjährung ein Verjährungsverzicht seitens des Schuldners wirksam erklärt werden kann (Art 2937 c.c.).

10. Anhang

Die Musterverträge stehen als PDF zur Verfügung unter:
www.newacademicpress.at/handelsvertretervertrag

10.1. Mustervertrag nach österreichischem Recht (ohne Exklusivität)

Handelsvertretervertrag

abgeschlossen zwischen

der Firma
im Folgenden als Unternehmer bezeichnet,

und

Herr/Frau
im Folgenden als Handelsvertreter bezeichnet

wie folgt:

1. Umfang der Handelsvertretertätigkeit

1.1. Der Unternehmer beauftragt den Handelsvertreter mit dem Vertrieb folgender Produkte:

.....
.....
.....

Der Handelsvertreter erhält keine Exklusivität. Es steht dem Unternehmer daher frei, auch andere Vertreter für das Vertragsgebiet gemäß nachfolgendem Punkt 1.2. einzusetzen.

1.2. Das Vertragsgebiet ist (Das Vertragsgebiet umfasst folgende Regionen/Länder.....)

Der Unternehmer behält sich das Recht vor, Kunden, die ihren Sitz im Vertragsgebiet haben, direkt zu bearbeiten. Auch behält sich der Unternehmer das Recht vor, im Vertragsgebiet andere Handelsvertreter einzusetzen. Werden Geschäftsverbindungen durch den Un-

ternehmer selbst oder durch andere Handelsvertreter begründet, gebührt dem Handelsvertreter kein Provisionsanspruch.

Der Unternehmer ist zudem berechtigt, das Vertragsgebiet einseitig zu ändern, wobei er dem Handelsvertreter dies zumindest zwei Monate im Voraus schriftlich mitzuteilen hat. Der Handelsvertreter erklärt sich schon jetzt mit einer künftigen Änderung des Vertragsgebietes einverstanden.

- 1.3. Der Handelsvertreter ist selbstständiger Unternehmer und bestätigt, über eine aufrechte Gewerbeberechtigung für die Ausübung des Handelsvertretergewerbes zu verfügen.
- 1.4. Der Handelsvertreter ist ausschließlich zur Vermittlung von Geschäften befugt. Zum Abschluss von Geschäften ist er nur im Einzelfall, nach vorheriger schriftlicher Bevollmächtigung durch den Unternehmer berechtigt. Der Handelsvertreter ist berechtigt, verbindliche rechtsgeschäftliche Erklärungen gegenüber Kunden abzugeben bzw. den Unternehmer zu vertreten. Zum Inkasso ist der Handelsvertreter ohne gesonderte schriftliche Ermächtigung durch den Unternehmer nicht berechtigt.

2. Rechte und Pflichten der Parteien

- 2.1. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, sich bestmöglich um die Vermittlung von Geschäften zu bemühen. Er hat dabei die Interessen des Unternehmers zu wahren.
- 2.2. Der Handelsvertreter hat seine Tätigkeit selbstständig und persönlich auszuüben. Es steht ihm frei, sich Hilfskräfte bzw. weiterer Handelsvertreter (Subvertreter) zu bedienen. Seine Haftung bzw. Verantwortlichkeit gegenüber dem Unternehmer bleibt davon unberührt.
- 2.3. Der Handelsvertreter hat sämtlichen Geschäften die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Unternehmers zugrunde zu legen und Kunden ausschließlich die aktuellen Listenpreise des Unternehmers bekannt zu geben. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, irgendwelche Zusagen über gesonderte Bedingungen bzw. Preisnachlässe zu tätigen. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, den Unternehmer unverzüglich über die Geschäftsvermittlung zu informieren und ihm das Offert des Kunden weiterzuleiten.

- 2.4. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, binnen 14 Tagen nach schriftlicher Aufforderung durch den Unternehmer einen schriftlichen Bericht zu erstatten, aus dem sich sämtliche für den Unternehmer bedeutenden Kundeninformationen, die vom Handelsvertreter gesetzten Marketing- und Vertriebsaktivitäten, Ausmaß der Kundenkontakte sowie die aktuelle Marktlage aus Sicht des Handelsvertreters ergeben. Der Unternehmer ist jedenfalls berechtigt, vom Handelsvertreter einmal monatlich einen derartigen Bericht zu verlangen. Ungeachtet dessen hat der Handelsvertreter den Unternehmer von allen relevanten Neuerungen bzw. Änderungen betreffend den von ihm betreuten Markt und die von ihm betreuten Kunden umgehend zu informieren. Der Handelsvertreter ist diesbezüglich auch verpflichtet, Zweifel an der Bonität von Kunden umgehend dem Unternehmer mitzuteilen.
- 2.5. Der Handelsvertreter ist zur vollumfänglichen Verschwiegenheit hinsichtlich aller Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse verpflichtet. Darunter sind insbesondere alle unternehmensinternen Daten wie Kundendaten, Umsatzzahlen, betriebswirtschaftliche Kalkulationen etc. zu verstehen. Die Verschwiegenheitspflicht besteht auch uneingeschränkt nach Beendigung des Vertragsverhältnisses fort. Der Handelsvertreter unterliegt weiters dem Wettbewerbsverbot. Während der Dauer dieses Vertrages ist er verpflichtet, es zu unterlassen, Produkte, welche mit den Vertragsprodukten in Wettbewerb stehen, zu vertreiben, herzustellen oder den Vertrieb oder die Herstellung durch Dritte in welcher Art auch immer zu fördern. Das Wettbewerbsverbot gilt auch für Mitarbeiter des Handelsvertreters, für von ihm beauftragte Dritte, für seine Familienangehörigen oder ihm sonst nahestehende Personen. Er verpflichtet sich, das Wettbewerbsverbot auf die genannten Personengruppen zu überbinden, und haftet für eine Verletzung des Wettbewerbsverbotes durch diese Personen dem Unternehmer gegenüber vollumfänglich. Im Falle einer Verletzung der Verschwiegenheitspflicht oder des Wettbewerbsverbotes hat der Handelsvertreter dem Unternehmer eine Konventionalstrafe in Höhe von € 5.000,- zu bezahlen. Der Anspruch des Unternehmers auf Bezahlung dieser Konventionalstrafe besteht für jeden einzelnen Verstoß gegen die Verschwiegenheitspflicht oder gegen das Wettbewerbsverbot. Die Konventionalstrafe

ist unmittelbar nach schriftlicher Zahlungsaufforderung durch den Unternehmer zur Zahlung fällig. Für den Fall des Zahlungsverzuges gelten 10 % Verzugszinsen p. a. als vereinbart. Die Konventionalstrafe lässt das Recht des Unternehmers auf Geltendmachung eines über die Konventionalstrafe hinausgehenden Schadenersatzes unberührt.

- 2.6. Dem Handelsvertreter ist es strikt untersagt, von Kunden irgendeine Belohnung bzw. einen geldwerten Vorteil anzunehmen oder hierüber Vereinbarungen zu treffen. Dennoch erhaltene Vorteile hat der Handelsvertreter dem Unternehmer umgehend auszufolgen.
- 2.7. Der Handelsvertreter hat kein Zurückbehaltungsrecht an ihm vom Unternehmer übergebenen Gegenständen (zB Produktmuster). Der Handelsvertreter ist verpflichtet, dem Unternehmer umgehend nach dessen Aufforderung sämtliche in seinem Gewahrsam befindlichen Gegenstände des Unternehmers auszufolgen. Das gesetzliche Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters wird einvernehmlich ausgeschlossen.

Ebenso ausgeschlossen wird die Aufrechnungsmöglichkeit des Handelsvertreters gegen Ansprüche des Unternehmers, soweit es sich nicht um gesetzlich zwingende Ansprüche des Handelsvertreters handelt.

- 2.8. Der Unternehmer unterstützt den Handelsvertreter beim Vertrieb der Vertragsprodukte. Er ist verpflichtet, dem Handelsvertreter innerhalb von 10 Tagen mitzuteilen, ob er ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft annimmt oder ablehnt bzw. ob ein vermitteltes Geschäft nicht ausgeführt wird.
- 2.9. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter zu informieren, sofern er absieht, dass die Geschäfte nur in erheblich geringerem Umfang ausgeführt werden können, als dies der Handelsvertreter hätte erwarten können. Unter erheblich geringerem Umfang ist ein Rückgang um mehr als 50 % zu verstehen. Die Information an den Handelsvertreter hat innerhalb von einem Monat ab jenem Zeitpunkt zu erfolgen, ab dem für den Unternehmer dieser Umstand absehbar war.

3. Provision

- 3.1. Der Handelsvertreter erhält eine Provision für alle von ihm vermittelten Geschäfte von % (in Worten: Prozent) zuzüglich der jeweils gültigen Umsatzsteuer. Die Provision berechnet sich vom Nettoauftragswert abzüglich allfälliger vom Unternehmer gewährter Nachlässe (Skonti, Boni, Rabatte).
- 3.2. Der Anspruch auf Provision entsteht, wenn der Kunde seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt. Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass das Geschäft nicht ausgeführt wird, nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Im Falle des Zahlungsverzugs des Kunden hat der Unternehmer alle zumutbaren Schritte zu unternehmen, um die Zahlung einbringlich zu machen. Hierzu hat er den Kunden schriftlich zu mahnen und nach ungenutztem Ablauf der Mahnfrist einen Rechtsanwalt mit der weiteren Betreuung der Forderung zu beauftragen. Sofern in der Folge der beauftragte Rechtsanwalt die Einbringlichkeitschancen als positiv beurteilt, weil das Zurechtbestehen der Forderung hinreichend dokumentiert ist und keine Bedenken gegen die Bonität des Schuldners bestehen, hat der Unternehmer Klagsauftrag zu erteilen. Sofern sich der Schuldner jedoch im Ausland befindet oder ein Gerichtsverfahren aus sonstigen Gründen im Ausland anhängig gemacht werden müsste, kann der Unternehmer von der Forderungsbetreibung absehen, sofern die offene Forderung den Betrag von € 10.000 nicht übersteigt. Bei teilweiser Erfüllung durch den Kunden entsteht der Provisionsanspruch anteilig.
- 3.3. Der Unternehmer hat die Provisionen quartalsmäßig, sohin bis zum 31.01., 30.04., 31.07. und 31.10. abzurechnen und auszubezahlen. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, einen Provisionsvorschuss welcher Art auch immer zu verlangen.
- 3.4. Für Geschäfte, die zwar während des aufrechten Vertragsverhältnisses vom Handelsvertreter vermittelt wurden, die jedoch erst nach Vertragsende zustande kommen, gebührt dem Handelsvertreter keine Provision. Voraussetzung für den Provisionsanspruch des Handelsvertreeters ist somit, dass das Geschäft während der Dauer dieses Vertrages vermittelt wird und auch zustande kommt.

- 3.5. Der Handelsvertreter hat keinerlei Anspruch auf Ersatz seiner Kosten und Auslagen, außer diese wurden infolge eines besonderen, schriftlichen Auftrages des Unternehmers zwingend aufgewendet. Mit der Provision sind sämtliche Aufwendungen und Kosten des Handelsvertreeters mitabgegolten. Wird der Handelsvertreter dadurch am Verdienst gehindert, dass der Unternehmer während der Dauer dieses Vertrages sein Unternehmen veräußert oder seine Vertriebsorganisation ändert, hat dies der Handelsvertreter ohne Anspruch auf Entschädigung hinzunehmen.
- 3.6. Für Geschäfte, welche ohne persönliche Mitwirkung des Handelsvertreeters zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter keine Provision. Dies gilt sowohl für Direktgeschäfte als auch für Geschäfte, die von anderen Handelsvertretern vermittelt wurden. Sofern mehrere Handelsvertreter am Zustandekommen eines Geschäftes mitgewirkt haben, obliegt es dem Ermessen des Unternehmers, in welchem Verhältnis die Provision zwischen den Handelsvertretern aufzuteilen ist oder ob ein Handelsvertreter die gesamte Provision erhält.

4. **Dauer und Beendigung des Handelsvertretervertrages**

Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit (oder: auf bestimmte Zeit für die Dauer von Monaten/Jahren) abgeschlossen. Jede Partei hat das Recht, den Handelsvertretervertrag entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen zu kündigen. Die Kündigung hat per Einschreiben an die in diesem Vertrag angeführte Adresse des Vertragspartners oder an eine andere, schriftlich vom Vertragspartner bekanntgegebene Adresse zu erfolgen. Ungeachtet einer ordentlichen Kündigung haben die Vertragsteile das Recht, den Vertrag jederzeit bei Vorliegen wichtiger Gründe vorzeitig aufzulösen. Die Vertragsauflösungserklärung hat ebenfalls zwingend mittels eingeschriebenen Briefes zu erfolgen und hat den bzw. die wichtigen Gründe für die Vertragsauflösung anzugeben. Zusätzlich zu dem nach dem Gesetz vorgesehenen Fällen ist der Unternehmer berechtigt, den Handelsvertretervertrag insbesondere bei Vorliegen nachstehender Gründe vorzeitig aufzulösen:

- Wenn der Handelsvertreter seine vertraglich übernommenen Pflichten bzw. die Weisungen des Unternehmers trotz Nachfristsetzung

nicht erfüllt. Die Nachfristsetzung hat derart zu erfolgen, dass dem Handelsvertreter vom Unternehmer eine zumindest zehntägige Frist eingeräumt wird, das vertragswidrige Verhalten abzustellen, die vertraglich übernommenen Pflichten zu erfüllen oder den Weisungen nachzukommen.

- Wenn der Handelsvertreter aus welchen Gründen auch immer nicht mehr imstande ist, seinen vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Handelsvertreter unter einer voraussichtlich mehr als sechs Wochen andauernden Krankheit leidet, unfallsbedingt für mehr als sechs Wochen an der vertragskonformen Ausübung seiner Tätigkeit gehindert ist oder die Gewerbeberechtigung aus welchen Gründen auch immer verliert.
- Wenn der Handelsvertreter das Vertrauen des Unternehmers insbesondere dadurch enttäuscht, dass er Belohnungen annimmt, sich Tötlichkeiten oder Ehrenverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen lässt, wegen einer gerichtlich strafbaren Handlung verurteilt wird oder seinen Führerschein ungeachtet der Dauer des Entzuges verliert.
- Wenn über das Vermögen des Handelsvertreters ein Insolvenzverfahren eröffnet wird.

Sollte die vom Unternehmer erklärte, vorzeitige Vertragsauflösung aus welchen Gründen auch immer rechtsunwirksam sein, so gilt diese im Zweifel als ordentliche Kündigung des Vertrages.

5. Ansprüche bei Vertragsbeendigung

- 5.1. Unmittelbar mit Beendigung des Vertragsverhältnisses ist der Handelsvertreter verpflichtet, sämtliche ihm vom Unternehmer übergebenen Gegenstände und Unterlagen auf eigene Kosten an den Unternehmer zurückzustellen.
- 5.2. Mit Vertragsende ist der Handelsvertreter nicht mehr berechtigt, sich als Handelsvertreter des Unternehmers auszugeben. Es ist ihm ab diesem Zeitpunkt strikt untersagt, Gegenstände des Unternehmers, dessen Marke oder dessen Unternehmenskennzeichen weiter zu verwenden.
- 5.3. Die in der Beilage ./1 angeführten Kunden waren bereits vor Abschluss dieses Vertrages Kunden des Unternehmers und gelten daher

als Altkunden. Diese Auflistung Beilage ./1 stellt einen integrierenden Bestandteil dieses Handelsvertretervertrages dar. Sollte dem Handelsvertreter nach den zwingenden gesetzlichen Bestimmungen ein Ausgleichsanspruch zustehen, so sind diese Kunden bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs nicht zu berücksichtigen.

6. Sonstige Bestimmungen

- 6.1. Dem Handelsvertreter ist es untersagt, Rechte und Pflichten aus diesem Vertragsverhältnis ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmers an Dritte zu übertragen.
- 6.2. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zwingend der Schriftform. Dies gilt auch für eine Vereinbarung, nach der vom Schriftformerfordernis abgegangen wird.
- 6.3. Auf dieses Vertragsverhältnis kommt einschließlich der Frage seines Zustandekommens ausschließlich österreichisches Recht zur Anwendung. Für sämtliche Streitigkeiten aus diesem Vertrag gilt die Zuständigkeit des sachlich für zuständigen Gerichtes als vereinbart.
- 6.4. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages ungültig oder nichtig sein, so berührt dies die Rechtswirksamkeit des übrigen Vertrages nicht. Die einzelne ungültige bzw. nichtige Bestimmung ist vielmehr durch eine solche wirksame Bestimmung zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der ungültigen Bestimmung am nächsten kommt.
- 6.5. Der Vertrag wird in zwei Ausfertigungen errichtet, wovon jede Partei eine erhält. Die Kosten der Vertragserrichtung trägt der Unternehmer. Die Kosten einer allfälligen rechtlichen Vertretung hat jede Partei selbst zu tragen.

10.2. Italienische Übersetzung

CONTRATTO DI AGENZIA

stipulato fra

l'impresa
di seguito denominata „Preponente“,

e

il Sig./la Sig.ra
di seguito denominato/a „Agente“

con il seguente contenuto:

1. Estensione dell'attività dell'agente

1.1. Il Preponente incarica l'Agente della vendita dei seguenti prodotti:

.....
.....
.....

L'incarico all'Agente è senza esclusiva. Il Preponente ha facoltà di conferire incarico ad altri agenti nel territorio contrattuale ai sensi della seguente clausola 1.2.

1.2. Il territorio contrattuale è (Il territorio contrattuale ha ad oggetto le seguenti regioni).

Il Preponente si riserva il diritto di vendere direttamente a clienti che hanno sede nel territorio contrattuale. Oltre a ciò, il Preponente si riserva il diritto di conferire incarico ad altri Agenti. Nel caso in cui rapporti contrattuali vengano allacciati dal Preponente direttamente ovvero tramite altri agenti, l'Agente non ha diritto alla provvigione.

Il Preponente, inoltre, ha la facoltà di modificare unilateralmente il territorio contrattuale, dovendo però comunicare tale circostanza per iscritto all'Agente con almeno due mesi di preavviso. Già ora l'Agente dichiara di concordare con una futura modifica del territorio contrattuale.

- 1.3. L'Agente è un imprenditore autonomo e conferma di avere una licenza valida per l'esercizio dell'attività di agenzia.
- 1.4. L'Agente è autorizzato meramente ad effettuare l'intermediazione delle vendite. Solo in casi eccezionali, in cui viene all'uopo incaricato preventivamente per iscritto dal Preponente, l'Agente è autorizzato alla stipula di contratti. L'Agente è autorizzato ad effettuare dichiarazioni vincolanti nei confronti dei clienti ovvero a rappresentare il Preponente. L'Agente non è autorizzato all'incasso di somme di denaro senza la preventiva autorizzazione scritta del Preponente.

2. Diritti ed obblighi delle parti contraenti

- 2.1. L'Agente è tenuto a svolgere nel migliore dei modi l'attività di intermediazione. Nello svolgimento della propria attività, l'Agente è tenuto a tutelare gli interessi del Preponente.
- 2.2. L'Agente deve svolgere la propria attività in modo autonomo e personalmente. Ha comunque la facoltà di farsi supportare da Terzi ovvero di incaricare altri sub-agenti. La sua responsabilità nei confronti del Preponente non viene da ciò inficiata.
- 2.3. L'Agente deve utilizzare sempre le condizioni generali di contratto del Preponente e deve comunicare ai clienti l'ultimo listino prezzi del Preponente. L'Agente non è autorizzato a concordare con i clienti particolari condizioni contrattuali ovvero a concedere sconti. L'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente il risultato della sua attività di intermediazione e ad inoltrargli l'offerta del cliente.
- 2.4. Entro 14 giorni da quanto viene richiesto per iscritto dal Preponente, l'Agente è tenuto a redigere un report contenente le informazioni più importanti per il Preponente in relazione ai clienti, alle strategie marketing e commerciali attuate tramite l'Agente, al numero di contatti stabiliti con i clienti ed all'attuale situazione di mercato così come valutata dall'Agente.

Il Preponente è comunque autorizzato a richiedere all'Agente la redazione del report una volta al mese. Indipendentemente da ciò, l'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente qualsiasi novità o modifica relativa al mercato ed ai clienti dallo stesso gestiti. A tale riguardo, l'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente eventuali dubbi sulla solvibilità del cliente.

- 2.5. L'Agente è tenuto a mantenere stretto riservo relativamente a tutti gli affari e segreti imprenditoriali del Preponente. Ciò riguarda, in particolare, i dati interni del Preponente, come i dati relativi ai clienti, al fatturato, ai calcoli economici ecc L'obbligo di segretezza vale senza limiti anche al termine del rapporto contrattuale.

L'Agente è sottoposto anche al divieto di concorrenza. Durante la durata del presente contratto l'Agente è tenuto ad astenersi dal vendere o produrre prodotti che stiano in rapporto con concorrenza con i prodotti del Preponente ovvero a supportare Terzi che vendano o producano tali prodotti.

Il divieto di concorrenza vale anche per i collaboratori dell'Agente, per Terzi dallo stesso incaricati, per i suoi familiari ovvero per persone vicine all'Agente. Egli si impegna a vincolare anche le summenzionate categorie di persone al divieto di concorrenza e risponde in toto nei confronti del Preponente per eventuali violazioni del menzionato divieto da parte di tali persone.

In caso di violazione dell'obbligo di segretezza ovvero del divieto di concorrenza, l'Agente è tenuto a pagare al Preponente una penale pari ad € 5.000. Il diritto del Preponente ad ottenere il pagamento della penale sussiste per ogni singola violazione dell'obbligo di segretezza ovvero del divieto di concorrenza. La penale deve essere pagata immediatamente dopo che il Preponente ne ha richiesto il pagamento per iscritto. Nel caso di mora nel pagamento, si concordano interessi moratori nell'ammontare del 10 % p. a. Oltre alla penale, il Preponente potrà fare valere il diritto al risarcimento dell'ulteriore danno.

- 2.6. L'Agente non può ricevere dai clienti nessun tipo di ricompensa né alcun vantaggio economico ovvero concordare con i clienti una tale tipologia di corrispettivo. Ciononostante, eventuali vantaggi percepiti dall'Agente devono essere consegnati al Preponente immediatamente.
- 2.7. L'Agente non ha alcun diritto di ritenzione in relazione ai beni consegnatigli dal Preponente (es. fac-simile di prodotti). L'Agente è tenuto, su richiesta del Preponente, a consegnare immediatamente a quest'ultimo qualsivoglia oggetto del Preponente in possesso dell'Agente. Il diritto di ritenzione dell'Agente previsto dalla Legge viene concordemente escluso.

Altresì viene esclusa la possibilità che l'Agente possa compensare i suoi crediti con crediti del Preponente, se non si tratta di diritti dell'Agente non disponibili previsti dalla Legge.

- 2.8. Il Preponente supporta l'Agente nella sua attività di vendita. Egli è tenuto a comunicare entro 10 giorni all'Agente se intende accettare o rinunciare ad un contratto proposto dall'Agente ovvero se un contratto intermediato dall'Agente non avrà esecuzione.
- 2.9. Il Preponente è tenuto ad informare l'Agente, nel caso in cui ritenga che i contratti potranno essere eseguiti solo in considerevole misura ridotta rispetto a quella che si potrebbe aspettare l'Agente. Per considerevole misura ridotta si intende una diminuzione di più del 50 %. L'informazione all'Agente deve essere data entro un mese da quando tale circostanza diviene prevedibile per il Preponente.

3. Provvigione

- 3.1. L'Agente, per tutti i contratti da lui intermediati, ha diritto a ricevere una provvigione del % oltre all'IVA. La provvigione viene calcolata sulla base dell'importo netto, dedotti eventuali sconti concessi dal Preponente.
- 3.2. Il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui il cliente ha adempiuto alla propria obbligazione ovvero avrebbe dovuto adempiere, se il Preponente avesse adempiuto alla propria obbligazione. Il diritto alla provvigione viene meno, nel momento in cui è certo che il contratto non verrà eseguito e ciò non è imputabile a colpa del Preponente. In caso di ritardo nel pagamento da parte del cliente, il Preponente deve mettere in atto tutte le ragionevoli attività che rendano possibile il recupero del credito. In ragione di ciò, deve diffidare per iscritto il cliente ed, in caso di continuato inadempimento dopo la scadenza del termine per il pagamento, deve incaricare un Avvocato per il recupero del credito. Nel caso in cui l'Avvocato all'uopo incaricato ritenga che il recupero possa essere raggiunto, poichè il credito è sufficientemente documentato e non sussistono dubbi sulla solvibilità del cliente, il Preponente deve conferire incarico all'Avvocato di effettuare il recupero giudiziale del credito. Se il debitore si trova all'estero ovvero il processo dovrebbe svolgersi all'estero, il Preponente è esonerato dall'obbligo di intraprendere l'azione giudiziale, a condizione che il credito residuo non superi l'importo di € 10.000.

In caso di adempimento parziale da parte del cliente, all'Agente spetta solo una provvigione pro quota.

- 3.3. Il Preponente ha l'obbligo di calcolare e pagare le provvigioni a cadenza trimestrale e, quindi, entro il 31.01., 30.04., 31.07. und 31.10. L'Agente non ha diritto ad avere anticipi sulle provvigioni per nessuna ragione.
- 3.4. I contratti, che vengono intermediati dall'Agente durante la vigenza del presente contratto ma che vengono eseguiti dopo il termine del contratto stesso, non danno diritto all'Agente ad ottenere il pagamento della provvigione. Presupposto per il diritto alla provvigione dell'Agente è, quindi, che sia l'intermediazione sia l'esecuzione del contratto intermediato avvengano in vigenza del presente contratto.
- 3.5. L'Agente non ha diritto ad ottenere il rimborso delle spese vive sostenute, a meno che ciò non sia stato stabilito per iscritto da apposito incarico del Preponente. Con il pagamento della provvigione vengono coperte anche tutte le spese che l'Agente avesse avuto da sostenere. Nel caso in cui l'Agente sia impedito nella produzione di reddito in ragione del fatto che, in vigenza del presente contratto, il Preponente ha alienato la propria azienda ovvero ha modificato la propria struttura di vendita, l'Agente non può fare valere diritti al risarcimento del danno.
- 3.6. Contratti, che sono stati conclusi senza l'intermediazione personale dell'Agente, non danno diritto a quest'ultimo ad ottenere il pagamento della provvigione. Ciò vale sia per contratti conclusi direttamente dal Preponente, sia per quelli conclusi tramite l'intermediazione di altri agenti. Nel caso in cui un contratto venga concluso tramite l'intermediazione di una pluralità di agenti, sarà il Preponente a decidere discrezionalmente se ed in che misura la provvigione deve essere distribuita fra gli agenti ovvero se la stessa spetta solo ad un agente.

4. **Durata e termine del contratto di agenzia**

Il presente contratto viene stipulato a tempo indeterminato (oppure: a tempo determinato per la durata di mesi/anni). Ogni parte contraente ha il diritto di recedere dal presente contratto nel rispetto delle disposizioni di Legge. Il recesso deve essere comunicato tramite lettera raccomandata all'indirizzo della controparte contrattuale,

come risulta dal presente contratto, ovvero all'indirizzo successivamente dalla stessa comunicato per iscritto. Oltre al diritto al recesso contrattuale, ogni parte contraente può in ogni momento esercitare il diritto alla risoluzione contrattuale, ove sussista giusta causa. Anche la risoluzione contrattuale deve essere comunicata tramite lettera raccomandata, con cui viene altresì resa nota la giusta causa. Oltre ai casi stabiliti dalla Legge, il Preponente può comunicare la risoluzione anticipata del contratto se sussistono i seguenti motivi:

- ove l'Agente non adempia ai propri obblighi contrattuali ovvero non segua le istruzioni impartitegli dal Preponente, nonostante gli sia stato concesso apposito termine per l'adempimento. In particolare, in caso di inadempimento da parte dell'Agente, il Preponente deve concedergli un termine di almeno 10 giorni, nel corso del quale l'Agente deve cessare l'inadempimento, deve adempiere alle obbligazioni ovvero deve seguire le istruzioni che gli sono state impartite.
- Se l'Agente per qualsiasi ragione non è più in grado di adempiere alle obbligazioni contrattuali. Ciò avviene, in particolare, se l'Agente è prevedibilmente in stato di malattia per più di 6 settimane continuative, oppure per più di 6 settimane non può lavorare perché è stato coinvolto in un incidente oppure per qualsiasi ragione perde la licenza ad esercitare la propria attività.
- Se l'Agente perde la fiducia del Preponente, perchè, in particolare, riceve ricompense, viola l'onorabilità del Preponente, viene condannato a seguito di un processo penale ovvero perde la patente di guida, indipendentemente dalla durata.
- Se contro il patrimonio dell'Agente viene aperto un procedimento fallimentare.

Nel caso in cui la risoluzione anticipata del contratto da parte del Preponente non dovesse essere valida per qualsiasi ragione, la comunicazione relativa alla risoluzione, nel dubbio, vale come recesso contrattuale.

5. Diritti al termine del contratto

- 5.1. Immediatamente dopo il termine del rapporto contrattuale, l'Agente a proprie spese è tenuto a restituire al Preponente tutti gli oggetti ovvero i documenti da questo consegnatigli.

- 5.2. Con il termine del contratto, l'Agente non può più comunicare di essere l'Agente del Preponente. Da questo momento gli è severamente vietato utilizzare oggetti del Preponente, il marchio ovvero altri segni distintivi dello stesso.
- 5.3. I clienti di cui all'Allegato 1 erano già clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto e, quindi, sono qualificabili come clienti vecchi. L'Allegato 1 rappresenta parte integrante del presente contratto di agenzia. Nel caso in cui all'Agente spettasse una liquidazione di fine rapporto ai sensi delle norme di Legge, tali clienti non dovranno essere computati nel calcolo della menzionata indennità.

6. Disposizioni generali

- 6.1. L'Agente non può cedere a Terzi senza preventiva autorizzazione scritta del Preponente i diritti e gli obblighi derivanti dal presente contratto.
- 6.2. Modifiche ed integrazioni al presente contratto abbisognano necessariamente della forma scritta. Ciò vale anche per un eventuale accordo che modifichi l'obbligo della forma scritta.
- 6.3. Al presente contratto si applica esclusivamente il diritto austriaco. Per tutti i contenziosi che dovessero sorgere dal presente contratto, compresi quelli relativi alla validità dello stesso, si concorda la competenza del Tribunale di competente per materia.
- 6.4. Nel caso in cui una o più clausole del presente contratto non fossero valide ovvero fossero nulle, ciò non inficia l'efficacia giuridica del restante contratto. La singola clausola non valida ovvero nulla deve essere sostituita da una disposizione valida, che permetta di raggiungere quanto più possibile lo scopo economico della clausola non valida ovvero nulla.
- 6.5. Il presente contratto viene redatto in duplice copia, una per ogni parte contraente. I costi per la redazione del presente contratto sono sostenuti dal Preponente. I costi di un'eventuale consulenza giuridica devono essere sostenuti dalla parte contraente che ne ha conferito l'incarico.

10.3. Mustervertrag nach italienischem Recht (mit Exklusivität)

CONTRATTO DI AGENZIA

TRA

La società con sede in in persona del proprio legale rappresentante pro tempore P. Iva (di seguito denominata „Preponente“)

E

Il Sig nato il residente a in P. IVA di seguito denominato „Agente“)

congiuntamente denominate „Parti“

PREMESSO CHE

- il Preponente è azienda
- il Preponente ha necessità di avvalersi della collaborazione dell’Agente per la vendita dei propri prodotti;

si conviene quanto segue

1. Definizioni

1.1. Ai fini del presente contratto si definiscono:

Territorio: la Zona geografica di cui all’Allegato 1 del presente contratto;

Prodotti: gli Articoli di cui all’Allegato 2 del presente contratto.

2. Territorio e Prodotti

2.1. Il Preponente incarica l’Agente, che accetta, di promuovere, in qualità di suo Agente, la vendita dei Prodotti nel Territorio.

2.2. Qualora il Preponente decida di vendere altri prodotti nel Territorio,

egli ne informerà l'Agente per discutere la possibilità di includerli fra i Prodotti.

3. Buona fede e correttezza commerciale

- 3.1. Nell'adempire agli obblighi di cui al presente contratto, le Parti sono tenute ad osservare i principi di buona fede e correttezza commerciale.
- 3.2. Le disposizioni del presente contratto, nonché eventuali dichiarazioni fatte dalle Parti o da una di esse con riferimento al presente rapporto di agenzia, devono essere interpretate secondo buona fede.

4. Compiti dell'Agente

- 4.1. L'Agente, che è un imprenditore autonomo, si impegna a promuovere, con la dovuta diligenza e secondo le ragionevoli direttive impartitegli dal Preponente, la vendita dei Prodotti nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente.
- 4.2. L'Agente è tenuto a non sollecitare ordini da clienti stabiliti fuori dal Territorio, a meno che non sia stato autorizzato espressamente e per iscritto a farlo dal Preponente. Qualora l'Agente negozi con clienti del Territorio affari che diano luogo a contratti di vendita con clienti stabiliti al di fuori del Territorio, si applicherà l'art. 16.2.
- 4.3. Salva specifica pattuizione contraria da stipularsi in forma scritta, l'Agente non ha il potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di Terzi. L'Agente si limiterà a sollecitare ordini dei clienti che il Preponente sarà libero di accettare o rifiutare.
- 4.4. Nel negoziare con i clienti, l'Agente offrirà i Prodotti attenendosi strettamente alle condizioni di vendita comunicategli dal Preponente. L'Agente dovrà altresì promuovere la vendita dei Prodotti ai prezzi periodicamente comunicati dal Preponente.
- 4.5. L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. Nei casi in cui l'Agente sia stato autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, egli dovrà rimettere a quest'ultimo entro il termine di le relative somme, tenendole fino a quel momento depositate separatamente per conto del Preponente. L'Agente non è autorizzato a trattenere le somme incassate per alcu-

na ragione, nemmeno nel caso in cui lo stesso vanti crediti di qualunque tipo nei confronti del Preponente.

- 4.6. L'Agente è tenuto a mantenere stretto riservo relativamente a tutti gli affari e segreti imprenditoriali del Preponente. Ciò riguarda, in particolare, i dati interni del Preponente, come i dati relativi ai clienti, al fatturato, ai calcoli economici ecc L'obbligo di segretezza vale senza limiti anche al termine del rapporto contrattuale. Il suindicato obbligo di segretezza vale anche per i collaboratori dell'Agente, per Terzi dallo stesso incaricati, per i suoi familiari ovvero per persone vicine all'Agente. Egli si impegna a vincolare anche le summenzionate categorie di persone all'obbligo di segretezza e risponde in toto nei confronti del Preponente per eventuali violazioni del menzionato divieto da parte di tali persone.
- 4.7. L'Agente non può ricevere dai clienti nessun tipo di ricompensa né alcun vantaggio economico ovvero concordare con i clienti una tale tipologia di corrispettivo. Ciononostante, eventuali vantaggi percepiti dall'Agente devono essere consegnati al Preponente immediatamente.

5. Accettazione degli ordini da parte del Preponente

- 5.1. Il Preponente deve informare l'Agente, entro il termine di giorni dal ricevimento dell'ordine, sull'accettazione o sul rifiuto dello stesso. Il Preponente è libero di accettare o rifiutare, a propria discrezione, ogni singolo ordine trasmessogli dall'Agente.

6. Obbligo di non concorrenza

- 6.1. L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare imprese concorrenti e che operino nello stesso settore merceologico del Preponente né a fabbricare, promuovere o distribuire, senza il preventivo consenso scritto della Preponente, qualsiasi prodotto concorrente con i Prodotti, sia nel Territorio che in zone diverse.

7. Organizzazione delle vendite, pubblicità

- 7.1. Il Preponente può, a sua piena discrezione, supportare l'attività dell'Agente mediante iniziative pubblicitarie da effettuarsi sul Territorio al fine di promuovere la vendita dei Prodotti.

- 7.2. L'Agente si impegna, nello svolgimento dell'attività di vendita dei Prodotti, ad utilizzare sempre il materiale pubblicitario e promozionale fornito dal Preponente.

8. Obiettivi di vendita

- 8.1. L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato 3.
- 8.2. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato 3, le Parti determineranno di comune accordo in buona fede i nuovi minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo, il minimo si intenderà automaticamente aumentato del % rispetto a quello dell'anno precedente.
- 8.3. Ove alla fine dell'anno i summenzionati obiettivi minimi garantiti non siano stati raggiunti, per ragioni di cui il Preponente non possa essere ritenuto responsabile, il Preponente potrà, osservando un mese di preavviso, a sua discrezione, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva a favore dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio. La suddetta facoltà deve essere esercitata dal Preponente per iscritto non oltre due mesi dalla fine dell'anno in cui gli obiettivi minimi garantiti non sono stati raggiunti.

9. Subagenti

- 9.1. L'Agente dovrà svolgere la sua attività senza incaricare subagenti.

10. Obblighi di informare il Preponente

- 10.1. L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sulla propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale nel Territorio. Egli risponderà, inoltre, a qualsiasi ragionevole richiesta di informazioni del Preponente.

11. Responsabilità finanziaria

- 11.1. L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la dovuta diligenza, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmetterà ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere la situazione finanziaria precaria, senza informarne preventivamente il Preponente.

11. 2. Il Preponente, per singoli affari determinati, potrà concordare con l'Agente una garanzia sulla base del art 1746 (3) c.c. per il caso di inadempimento da parte dei clienti per i quali l'Agente ha diritto a percepire la provvigione. In tal caso, l'Agente avrà diritto ad una provvigione aumentata del %.

12. Marchi e segni distintivi del Preponente

12.1. L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti, nel contesto del presente contratto e nell'esclusivo interesse del Preponente.

12.2. L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente né eventuali marchi, nomi o segni distintivi che siano simili e confondibili con quelli del Preponente.

12.3. Il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o i segni distintivi del Preponente, come previsto al primo comma del presente articolo, cesserà immediatamente con la scadenza o la risoluzione, per qualsiasi causa, del presente contratto.

12.4. L'Agente informerà senza indugio il Preponente di qualsiasi violazione dei marchi, nomi o segni distintivi del Preponente di cui venga a conoscenza.

13. Reclami

13.1. L'Agente dovrà informare immediatamente il Preponente – e comunque entro il termine di giorni per iscritto – di qualsiasi osservazione o reclamo ricevuto dai clienti relativo ai Prodotti. L'Agente a tale riguardo non ha il potere di impegnare in alcun modo il Preponente, se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.

14. Esclusiva

14.1. Salvo quanto disposto dall'art. 8.3, il Preponente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non concedere a Terzi nel Territorio il diritto di rappresentare o vendere i Prodotti.

14.2. Tuttavia il Preponente è libero di trattare direttamente senza l'intervento dell'Agente (purché provveda ad informare quest'ultimo)

con i clienti speciali elencati nell'Allegato 4. Sulle vendite a tali clienti spetterà all'Agente la provvigione ridotta indicata nell'Allegato 5.

15. Obbligo di informare l'Agente

- 15.1. Il Preponente fornirà all'Agente la necessaria documentazione scritta relativa ai Prodotti (quali listini prezzi, dépliant, ecc.) nonché le informazioni necessarie all'Agente per poter adempiere agli obblighi derivanti dal presente contratto.
- 15.2. Il Preponente è tenuto ad informare altresì l'Agente, nel caso in cui ritenga che i contratti potranno essere eseguiti solo in considerevole misura ridotta rispetto a quella che si potrebbe aspettare l'Agente. Per considerevole misura ridotta si intende una diminuzione di più del 50 %. L'informazione all'Agente deve essere data entro un mese da quando tale circostanza diviene prevedibile per il Preponente.

16. Ammontare della provvigione

- 16.1. Sarà riconosciuta all'Agente una provvigione pari al per tutti gli affari conclusi e andati a buon fine durante la vigenza del presente contratto.
- 16.2. L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione nel caso in cui i Prodotti vengano venduti dal Preponente a Terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.
- 16.3. Salvo diverso accordo scritto, l'Agente non ha diritto al rimborso delle spese vive sostenute nell'adempire alle obbligazioni di cui al presente contratto.

17. Calcolo e pagamento della provvigione

- 17.1. La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo dedotti eventuali sconti, ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), degli oneri doganali, imposte o tasse (IVA inclusa) di ogni tipo, a condizione che tali spese aggiuntive, oneri, imposte o tasse siano specificate separatamente nella fattura.
- 17.2. Il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui il cliente ha adempiuto alla propria obbligazione ovvero avrebbe dovuto adempiere, se il Preponente avesse adempiuto alla propria obbligazione. In caso di pagamento parziale effettuato in osservanza del contratto

di vendita, l'Agente ha diritto ad un anticipo della provvigione proporzionale alla parte di prezzo pagata.

- 17.3. Il diritto alla provvigione viene meno, nel momento in cui è certo che il contratto non verrà eseguito e ciò non è imputabile a colpa del Preponente. In caso di ritardo nel pagamento da parte del cliente, il Preponente deve mettere in atto tutte le ragionevoli attività che rendano possibile il recupero del credito. In ragione di ciò, deve diffidare per iscritto il cliente ed, in caso di continuato inadempimento dopo la scadenza del termine per il pagamento, deve incaricare un Avvocato per il recupero del credito. Nel caso in cui l'Avvocato all'uopo incaricato ritenga che il recupero possa essere raggiunto, poiché il credito è sufficientemente documentato e non sussistono dubbi sulla solvibilità del cliente, il Preponente deve conferire incarico all'Avvocato di effettuare il recupero giudiziale del credito. Se il debitore si trova all'estero ovvero il processo dovrebbe svolgersi all'estero, il Preponente è esonerato dall'obbligo di intraprendere l'azione giudiziale, a condizione che il credito residuo non superi l'importo di € 10.000.
- 17.4. Il Preponente fornirà all'Agente un resoconto delle provvigioni dovute per ogni trimestre di calendario in cui indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. La provvigione verrà pagata

18. Affari non conclusi o non eseguiti

- 18.1. L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sugli ordini trasmessi dall'Agente e non accettati dal Preponente.

19. Durata del contratto

- 19.1. Il presente contratto é stipulato a tempo indeterminato ed entra in vigore il
- 19.2. Ciascuna delle Parti potrà recedere dal presente contratto con un preavviso di almeno:
- 1 mese per il primo anno di durata del contratto;
 - 2 mesi a partire dal secondo anno iniziato;
 - 3 mesi a partire dal terzo anno iniziato;
 - 4 mesi a partire dal quarto anno iniziato;
 - 5 mesi a partire dal quinto anno iniziato;
 - 6 mesi a partire dal sesto anno e per tutti gli anni successivi.

- 19.3. Il preavviso di cui all'art. 19.2 è da comunicarsi alla controparte per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione.

20. Affari in corso

- 20.1. L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del presente contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a tale data.
- 20.2. L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di vigenza del presente contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro il termine di sei mesi dalla scadenza o risoluzione del presente contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

21. Risoluzione anticipata

- 21.1. Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto tramite raccomandata a/r, in caso di inadempimento essenziale della controparte.
- 21.2. Ai fini delle disposizioni di cui all'art. 21.1, le Parti convengono che la violazione degli artt. del presente contratto deve considerarsi, in linea di principio e salvo prova contraria, come costitutiva di un inadempimento essenziale del presente contratto.
- 21.3. Le Parti, inoltre, convengono di considerare come circostanze eccezionali che giustificano la risoluzione anticipata del presente contratto le situazioni seguenti: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia stata sottoposta una delle Parti, nonché qualsiasi circostanza in grado di incidere sostanzialmente sulla capacità di una parte di adempiere agli obblighi derivanti dal presente Contratto.

22. Indennità clientela

- 22.1. L'Agente ha diritto ad una indennità, ai sensi dell'art. 1751 c.c.
- 22.2. I clienti di cui all'Allegato 6 erano già clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto e, quindi, sono qualificabili come clienti vecchi. L'Allegato 6 rappresenta parte integrante del presente contratto di agenzia. Nel caso in cui all'Agente spettasse la indennità ai sensi dell'art. 1751 c.c., tali clienti non dovranno essere computati nel calcolo della menzionata indennità.

23. Restituzione di documenti e campioni

- 23.1. Al termine del presente Contratto, l'Agente deve restituire entro giorni al Preponente tutto il materiale pubblicitario ed altri documenti o campioni che gli siano stati forniti dal Preponente e che siano in suo possesso.

24. Foro competente e Legge applicabile

- 24.1. Per qualunque controversia relativa o comunque collegata al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro di Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque facoltà di portare la controversia davanti al Giudice competente presso la sede dell'Agente.
- 24.2. Il presente contratto é disciplinato dalla Legge italiana.

25. Allegati

- 25.1. Gli Allegati annessi al presente contratto formano parte integrale dello stesso.

26. Accordi precedenti – Modifiche – Nullità

- 26.1. Il presente contratto sostituisce qualsiasi precedente accordo intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 26.2. Eventuali modifiche o integrazioni al presente contratto non saranno efficaci ove non siano state fatte per iscritto.
- 26.3. La nullità di una clausola del presente contratto non implica nullità dell'intero accordo, a meno che tale clausola debba considerarsi sostanziale, e cioè ove la stessa abbia una importanza tale che le Parti (oppure una delle Parti a beneficio della quale la clausola è stata con-

venuta) non avrebbero concluso il contratto se avessero saputo della invalidità di essa.

27. Divieto di cedere il contratto

27.1. Il presente contratto non può essere ceduto se non previo accordo scritto tra le Parti.

28. Testo originale

28.1. Il presente contratto viene redatto in lingua

In caso di controversie relative alla interpretazione del presente contratto, le Parti convengono che fa fede il testo in lingua

.....

Stipulato a, il

.....

.....
firma agente

.....
firma preponente

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le clausole n. 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 28 del presente contratto.

.....
firma agente

.....
firma preponente

(Die doppelte bzw. gesonderte Unterschrift ist gemäß Art 1341 c.c. für die Rechtswirksamkeit gewisser Vertragsklauseln erforderlich)

Allegato 1

Prodotti

.....

Allegato 2

Zona

.....

Allegato 3

Obiettivi di vendita

.....

Allegato 4

Clienti speciali

.....

Allegato 5

Provvigione per affari con clienti speciali di cui all'Allegato 4

.....

Allegato 6

Clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto

.....

10.4. Deutsche Übersetzung

Handelsvertretervertrag

zwischen

der Gesellschaft mit Sitz in
vertreten durch UDI-Nr. (in der Folge
bezeichnet als „Unternehmer“)

und

Herrn geb. wohnhaft in
UDI-Nr. (in der Folge bezeichnet als „Vertreter“)

gemeinsam als „Parteien“ bezeichnet

VOAUSGESETZT, DASS

- der Geschäftszweig des Unternehmers ist;
- für den Unternehmer die Notwendigkeit besteht, zwecks der Förderung des Verkaufs seiner Produkte mit dem Vertreter zusammenzuarbeiten

treffen die parteien nachstehende Vereinbarung

1. Definitionen

1.1. Im Vertrag werden definiert:

Vertragsgebiet: Die geografische Zone gemäß Anhang 1 zum gegenständlichen Vertrag;

Produkte: Die Waren gemäß Anhang 2 zum gegenständlichen Vertrag.

2. Vertragsgebiet und Produkte

- 2.1. Der Unternehmer beauftragt den Vertreter, den Verkauf der Produkte im Vertragsgebiet zu fördern.
- 2.2. Sofern sich der Unternehmer entscheidet, andere Produkte im Vertragsgebiet zu vertreiben, wird er hiervon den Vertreter informieren und mit ihm die Möglichkeit erörtern, diese Produkte in die bestehende Produktpalette aufzunehmen.

3. Grundsatz von Treu und Glauben und geschäftliche Korrektheit

- 3.1. Bei der Erfüllung der Verpflichtungen nach diesem Vertrag haben die Parteien die Prinzipien von Treu und Glauben und der geschäftlichen Korrektheit zu wahren.
- 3.2. Die Bestimmungen dieses Vertrages, sowie auch eventuelle Erklärungen der Parteien oder einer Partei mit Bezug zum gegenständlichen Vertragsverhältnis sind nach den Grundsätzen von Treu und Glauben auszulegen.

4. Aufgaben des Vertreters

- 4.1. Der Vertreter, bei dem es sich um einen selbstständigen Unternehmer handelt, verpflichtet sich, den Verkauf der Produkte im Vertragsgebiet mit gehöriger Sorgfalt und nach den Anweisungen des Unternehmers zu fördern sowie dabei die Interessen des Unternehmers zu wahren.
- 4.2. Der Vertreter ist nicht befugt, Aufträge von Kunden zu akquirieren, die ihre Niederlassung außerhalb des Vertragsgebietes haben, sofern er hierzu nicht ausdrücklich und schriftlich vom Unternehmer autorisiert wurde. Wenn der Vertreter mit Kunden im Vertragsgebiet Verhandlungen führt, welche zu Vertragabschlüssen mit Kunden mit Sitz außerhalb des Vertragsgebietes führen, kommt Punkt 16.2. dieses Vertrages zur Anwendung.
- 4.3. Sofern dies nicht gesondert schriftlich vereinbart wird, kommt dem Vertreter keine Abschlussvollmacht zu und ist er nicht berechtigt, Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers selbst abzuschließen bzw. den Unternehmer in welcher Form auch immer gegenüber Dritten vertraglich zu binden. Der Vertreter beschränkt sich darauf, Aufträge von Kunden zu akquirieren, wobei es im freien Ermessen des Unternehmers liegt, diese anzunehmen oder abzulehnen.

- 4.4. Bei den Verhandlungen mit Kunden wird sich der Vertreter strikt an die Verkaufsbedingungen des Unternehmers halten. Überdies wird der Vertreter die Produkte zu den ihm regelmäßig vom Unternehmer bekanntgegebenen Preisen anbieten.
- 4.5. Der Vertreter ist nicht befugt, Zahlungen für Rechnung des Unternehmers entgegenzunehmen, außer er erhält hierzu eine gesonderte, schriftliche Ermächtigung des Unternehmers. Sollte der Vertreter eine solche Ermächtigung zur Entgegennahme von Zahlungen für Rechnung des Unternehmers erhalten, hat er die empfangene Zahlung bis spätestens dem Unternehmer auszufolgen, wobei er das Geld bis zu diesem Zeitpunkt gesondert für den Unternehmer zu verwahren hat. Der Vertreter ist nicht befugt, die erhaltene Summe aus welchen Gründen auch immer zurückzubehalten. Dies auch nicht im Falle von ihm gegenüber dem Unternehmer aus welchen Rechtsgrund auch immer zustehenden Forderungen.
- 4.6. Der Vertreter ist überdies zur völligen Verschwiegenheit in Bezug auf alle Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers verpflichtet. Dazu zählen insbesondere die unternehmensinternen Daten wie Kundendaten, Umsatzzahlen, betriebswirtschaftliche Kalkulationen etc. Die Verschwiegenheitsverpflichtung besteht auch für die Zeit nach Vertragsbeendigung fort. Die Verpflichtung besteht ebenso für Mitarbeiter des Vertreters, für von ihm beauftragte Dritte, für seine Familienangehörigen und für sonstige Personen, die in einem Naheverhältnis zum Vertreter stehen. Der Vertreter verpflichtet sich, die Verschwiegenheitsverpflichtung auf den genannten Personenkreis zu überbinden und haftet dem Unternehmer vollumfänglich für eine Verletzung der Verschwiegenheitsverpflichtung durch diese Personen.
- 4.7. Dem Vertreter ist es untersagt, von Kunden geldwerte Vorteile entgegenzunehmen oder solche mit Kunden zu vereinbaren. Sollte der Vertreter dennoch derartige Vorteile erhalten, hat er diese umgehend dem Unternehmer auszufolgen.
- 5. Annahme von Aufträgen seitens des Unternehmers**
- 5.1. Der Unternehmer hat dem Vertreter innerhalb einer Frist von Tagen ab Erhalt des Auftrages über die Annahme oder die Nichtannahme des Auftrages zu informieren. Es liegt im freien Ermessen des

Unternehmers, ob er einen ihm vom Vertreter übermittelten Auftrag annimmt oder ablehnt.

6. Konkurrenzverbot

- 6.1. Der Vertreter verpflichtet sich, für die gesamte Vertragsdauer keine Vertretungen für Konkurrenzunternehmen, die im Produktsektor des Unternehmers tätig sind, zu übernehmen oder Konkurrenzprodukte herzustellen, zu vermarkten oder zu vertreiben, sofern ihm hierzu zuvor keine schriftliche Genehmigung seitens des Unternehmers erteilt wurde. Das Konkurrenzverbot bezieht sich auf sämtliche Konkurrenzprodukte im und außerhalb des Vertragsgebietes.

7. Verkaufsorganisation, Werbung

- 7.1. Der Unternehmer kann nach freiem Ermessen die Aktivitäten des Vertreters durch Werbemaßnahmen unterstützen.
- 7.2. Der Vertreter verpflichtet sich, bei der Ausführung seiner Vertriebstätigkeit stets das ihm vom Unternehmer zur Verfügung gestellte Werbematerial zu verwenden.

8. Verkaufsziele

- 8.1. Der Vertreter verpflichtet sich, eine Anzahl an Kundenaufträgen jedes Jahr zu übermitteln, welche die Mindestanzahl gemäß dem Anhang 3 zu diesem Vertrag nicht unterschreitet.
- 8.2. In Hinblick auf jene Jahre, für die im Anhang 3 noch kein Minimum vorgesehen ist, werden die Parteien im guten Einvernehmen das Minimum bis zum Ende des dem fraglichen Jahres vorangehenden Monats festlegen. Mangels einer entsprechenden Vereinbarung erhöht sich das Minimum automatisch um % im Vergleich zum Vorjahr.
- 8.3. Sofern am Ende des Jahres die vorgenannten Mindestziele nicht erreicht werden und dies auf Gründen beruht, die nicht in der Verantwortung des Unternehmers liegen, ist der Unternehmer wahlweise berechtigt, unter Einhaltung einer Frist von einem Monat, den gegenständlichen Vertrag aufzulösen, dem Vertreter die Exklusivität zu entziehen oder das Vertragsgebiet einzuschränken. Die genannten Gestaltungsmöglichkeiten sind vom Unternehmer schriftlich und nicht später als nach dem Ablauf zweier Monate nach Ende des Jahres, in welchem die Mindestziele nicht erreicht wurden, auszuüben.

9. Subvertreter:

- 9.1. Der Vertreter hat seine Tätigkeit ohne der Beauftragung von Subvertretern auszuüben.

10. Verpflichtung zur Information des Unternehmers

- 10.1. Der Vertreter wird den Unternehmer mit der geforderten Pünktlichkeit über seine Aktivitäten, über die Marktverhältnisse und über die Konkurrenzsituation im Vertragsgebiet informieren. Jede berechnigte Anfrage des Unternehmers ist vom Vertreter zu beantworten.

11. Finanzielle Verantwortlichkeit

- 11.1. Der Vertreter ist verpflichtet, sich mit der geforderten Sorgfalt über die Zahlungsfähigkeit jener Kunden, hinsichtlich derer er Aufträge an den Unternehmer weiterleitet, zu informieren. Es wird dem Unternehmer keine Aufträge von Klienten weiterleiten, bei denen er die prekäre finanzielle Situation kennt oder kennen müsste, ohne vorab den Unternehmer hierüber zu informieren.
- 11.2. Der Unternehmer kann für einzelne bestimmte Geschäfte mit dem Vertreter eine Haftungsübernahme nach Maßgabe des Art 1746 Abs. 3 c.c. für den Fall der Nichterfüllung seitens des Kunden vereinbaren, wofür dem Vertreter eine besondere Provision gebührt. In solchen Fällen gebührt dem Vertreter eine erhöhte Provision (Delkredereprovision) von %.

12. Marken und Unternehmenskennzeichen des Unternehmers

- 12.1. Der Vertreter ist zur Nutzung der Marken, des Namens und anderer Kennzeichen des Unternehmers nur insoweit berechnigt, als dies zur Vermarktung der Produkte gemäß diesem Vertrag erforderlich ist und im ausschließlichen Interesse des Unternehmers liegt.
- 12.2. Der Vertreter verpflichtet sich, weder die Marken, den Namen oder Unternehmenskennzeichen des Unternehmers noch ähnliche Marken, Namen oder Unternehmenskennzeichen im Vertragsgebiet oder außerhalb zu registrieren.
- 12.3. Das Recht des Vertreters die Marken, den Namen oder Unternehmenskennzeichen zu verwenden, wie dies im ersten Absatz dieses Artikels festgelegt ist, erlischt automatisch mit Beendigung des gegenseitlichen Vertragsverhältnisses aus welchem Grunde auch immer.

12.4. Der Vertreter wird dem Unternehmer ohne Verzug über jedwede Verletzung der Markenrechte oder der Namensrechte des Unternehmers, die ihm zur Kenntnis gelangen, informieren.

13. Reklamationen

13.1. Der Vertreter wird den Unternehmer unverzüglich und jedenfalls innerhalb eines Zeitraumes von Tagen schriftlich über jedweden Einwand oder jedwede Reklamation seitens eines Kunden informieren. Der Vertreter hat in diesem Zusammenhang keine Befugnis, den Unternehmer auf irgendeine Weise vertraglich zu binden, sofern ihm hierzu nicht eine spezielle Ermächtigung schriftlich erteilt wurde.

14. Exklusivität

14.1. Mit Ausnahme der Regelung gemäß Punkt 8. verpflichtet sich der Unternehmer für die gesamte Vertragsdauer, Dritten im Vertragsgebiet nicht das Recht, Produkte zu vertreten oder zu vermarkten, einzuräumen.

14.2. Allerdings ist der Unternehmer berechtigt, Direktgeschäfte ohne Intervention des Vertreters (welchen er hierüber aber informieren muss) mit den speziellen, in Anhang 5 aufgezählten Kunden zu tätigen. Im Falle derartiger Verkaufsabschlüsse gebührt dem Vertreter eine reduzierte Provision gemäß Anhang 5.

15. Informationspflichten gegenüber dem Vertreter

15.1. Der Unternehmer wird dem Vertreter alle notwendigen Unterlagen in Hinblick auf die Produkte (Preislisten, Prospekte, etc.) sowie alle sonstigen nötigen Informationen zu Verfügung stellen, damit der Vertreter seine ihm aufgrund dieses Vertrages zukommenden Pflichten erfüllen kann.

15.2. Der Unternehmer ist weiters verpflichtet, den Vertreter zu informieren, wenn er absieht, dass Verträge nur in einem wesentlich geringeren Maße abgeschlossen werden können, als dies für den Vertreter zu erwarten ist. Als weitaus geringeres Maß gilt eine Verringerung um mehr als 50 %. Die betreffende Information ist dem Vertreter innerhalb eines Monats ab jenem Zeitpunkt zu erteilen, ab dem dieser Umstand für den Unternehmer vorhersehbar wurde.

16. Höhe der Provision

- 16.1. Dem Vertreter gebührt eine Provision in Höhe% für alle abgeschlossenen und ausgeführten Geschäfte während der Dauer dieses Vertrages.
- 16.2. Der Vertreter hat keinen Provisionsanspruch bei Geschäftsfällen, im Zuge derer die Produkte vom Unternehmer an außerhalb des Vertragsgebietes ansässige Dritte verkauft werden und in der Folge von diesen wiederum in das Vertragsgebiet weiterverkauft werden.
- 16.3. Mangels einer abweichenden schriftlichen Vereinbarung hat der Vertreter keinen Anspruch auf Ersatz seiner Spesen, welche ihm im Rahmen der Durchführung seiner vertraglichen Pflichten erwachsen.

17. Berechnung und Zahlung der Provision

- 17.1. Die Provision wird vom Nettorechnungsbetrag berechnet. Dies bedeutet vom effektiven Verkaufspreis abzüglich eventueller Preisnachlässe und Nebenkosten (wie zB Verpackung, Transport, Versicherung), Zollspesen, Abgaben und Steuern (inkl. Umsatzsteuer) jedweder Art, sofern die genannten Spesen, Lasten, Steuern separat auf der Rechnung angeführt sind.
- 17.2. Der Provisionsanspruch entsteht im Zeitpunkt der Erfüllung des Geschäftes durch den Kunden oder mit jenem Zeitpunkt, zu dem der Kunde das Geschäft hätte erfüllen müssen, hätte der Unternehmer seinen Teil erfüllt. Im Falle von Teilzahlungen gebührt dem Vertreter ein verhältnismäßiger Anteil an der Provision.
- 17.3. Der Provisionsanspruch erlischt, wenn und insoweit feststeht, dass der Vertrag nicht ausgeführt wird und daran den Unternehmer kein Verschulden trifft. Im Falle des Zahlungsverzuges seitens des Kunden hat der Unternehmer alle sinnvollen Betreibungsmaßnahmen zu setzen. In diesem Fall hat er den Klienten schriftlich zu mahnen und nach fruchtlosem Verstreichen der Mahnfrist einen Rechtsanwalt mit der weiteren Forderungsbetreibung zu beauftragen. Sofern der Rechtsanwalt zu der Einschätzung gelangt, dass die Forderungsbetreibung erfolversprechend ist, weil die Forderung hinreichend dokumentiert ist und es keine Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Kunden (Schuldners) gibt, hat der Unternehmer den Auftrag zur gerichtlichen Betreibung der Forderung zu erteilen. Wenn sich der Schuldner im Ausland befindet oder das Gerichtsverfahren im Aus-

land geführt werden muss, kann der Unternehmer von einer gerichtlichen Betreuung Abstand nehmen, sofern der Forderungsbetrag die Summe von € 10.000 nicht übersteigt.

- 17.4. Der Unternehmer wird dem Vertreter für jeweils drei Monate eine quartalsmäßige Provisionsabrechnung übermitteln, in der alle Geschäftsfälle, aus denen sich die Provisionsansprüche ergeben, angeführt sind.

18. Nicht abgeschlossene oder nicht ausgeführte Geschäfte

- 18.1. Hinsichtlich jener Angebote, die vom Vertreter dem Unternehmer übermittelt wurden und welche vom Unternehmer nicht angenommen wurden, besteht kein Provisionsanspruch.

19. Vertragsdauer

- 19.1. Der vorliegende Vertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und beginnt das Vertragsverhältnis mit
- 19.2. Jeder Vertragsteil kann den gegenständlichen Vertrag unter Einhaltung folgender Fristen kündigen:
- 1 Monat im ersten Vertragsjahr;
 - 2 Monate ab dem zweiten Vertragsjahr;
 - 3 Monate ab dem dritten Vertragsjahr;
 - 4 Monate ab dem vierten Vertragsjahr;
 - 5 Monate ab dem fünften Vertragsjahr;
 - 6 Monate beginnend ab dem sechsten Vertragsjahr und in allen Folgejahren.
- 19.3. Die Kündigung gemäß Punkt 19.2. ist dem anderen Vertragsteil schriftlich und auf eine Art und Weise zu übermitteln, welche den Beweis des Empfangs des Schriftstückes ermöglicht.

20. Laufende Geschäftsfälle

- 20.1. Der Vertreter hat zudem Anspruch auf Provision für Aufträge, welche der Unternehmer vor Beendigung des gegenständlichen Vertrages erhalten hat und die binnen sechs Monaten ab Vertragsbeendigung zum Vertragsabschluss führen.
- 20.2. Für Geschäfte, denen nach Beendigung dieses Vertragsverhältnisses übermittelte Angebote zugrunde liegen, hat der Vertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, dass der Geschäftsabschluss auf die

hauptsächliche Aktivität des Vertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und dass weiters der Vertragsabschluss mit dem Kunden innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Beendigung dieses Vertrages zustande gekommen ist. Der Vertreter hat aber jedenfalls den Unternehmer schriftlich vor Vertragsbeendigung über alle laufenden Geschäfte zu informieren, aus denen sich ein Provisionsanspruch gemäß diesem Vertragspunkt ergeben könnte.

21. Vorzeitige Vertragsauflösung

- 21.1. Jede Partei kann den gegenständlichen Vertrag vorzeitig und fristlos mittels eingeschriebenen Briefs an die andere Partei auflösen, sofern die andere Partei schwerwiegende Vertragsverletzungen begeht.
- 21.2. Die Parteien kommen überein, dass Verstöße gegen die Punkte dieses Vertrages jedenfalls mangels Beweises des Gegenteils eine schwerwiegende Vertragsverletzung darstellen.
- 21.3. Weiters kommen die Parteien überein, dass insbesondere folgende außergewöhnliche Umstände eine vorzeitige Vertragsauflösung rechtfertigen:
Konkursverfahren, Ausgleichsverfahren oder jedwede Form eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen einer Partei sowie weiters jeder Umstand, der dazu führt, dass eine Partei ihre Vertragspflichten nicht mehr erfüllen kann.

22. Ausgleichsanspruch

- 22.1. Dem Vertreter steht bei Vertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch gemäß den Art 1751 ff des Codice Civile zu.
- 22.2. Jene Kunden, die im Anhang 6 zu diesem Vertrag aufgelistet sind, waren bereits Kunden des Unternehmers vor Abschluss des gegenständlichen Vertrages. Der Anhang 6 stellt einen integrierenden Bestandteil des gegenständlichen Handelsvertretervertrages dar. Sofern dem Vertreter ein Ausgleichsanspruch nach den Bestimmungen der Art 1751 ff Codice Civile zustehen sollte, bleiben daher diese Altkunden für die Berechnung des Ausgleichanspruches unberücksichtigt.

23. Rückgabe von Dokumenten und Mustern

23.1. Der Vertreter ist verpflichtet, binnen Tagen ab Beendigung des gegenständlichen Vertragsverhältnisses dem Unternehmer das gesamte Werbematerial, sowie sämtliche Unterlagen und Muster, welche ihm vom Unternehmer zur Verfügung gestellt wurden, zurückzugeben.

24. Gerichtsstand und anwendbares Recht

24.1. Für sämtliche Streitigkeiten aus dem gegenständlichen Vertragsverhältnis wird die Zuständigkeit des Gerichtes von vereinbart. Allerdings ist der Unternehmer wahlweise berechtigt, eine Klage bei jenem sachlich zuständigen Gericht einzubringen, in dessen Sprengel der Vertreter seinen Sitz hat.

24.2. Auf das gegenständliche Vertragsverhältnis kommt italienisches Recht zur Anwendung.

25. Beilagen

25.1. Die Beilagen zu diesem Vertrag stellen einen integrierenden Bestandteil dieses Vertrages dar.

26. Vorangehende Vereinbarungen – Vertragsänderungen – Nichtigkeit

26.1. Der gegenständliche Vertrag ersetzt jedwede vorangehende Vereinbarung zwischen den Parteien.

26.2. Von diesem Vertrag abweichende Vereinbarungen sind nur gültig, wenn sie schriftlich erfolgen.

26.3. Die Rechtsunwirksamkeit einer Vertragsklausel bewirkt nicht die Rechtsunwirksamkeit des gesamten Vertrages; dies ausgenommen jenes Falles, dass es sich um eine Klausel von grundlegender Bedeutung handelt, worunter eine Klausel von einer solchen Bedeutung zu verstehen ist, dass die Parteien (oder eine der Parteien zu deren Gunsten die Klausel vereinbart wurde) den Vertrag bei Kenntnis der Rechtsunwirksamkeit dieser Klausel nicht geschlossen hätten.

27. Abtretungsverbot

27.1. Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag können nicht abgetreten werden, außer die Möglichkeit zu einer Abtretung wurde zuvor zwischen den Parteien schriftlich vereinbart.

28. Originalausfertigung

28.1. Der gegenständliche Vertrag wird in folgenden Sprachen aufgesetzt:

.....

Im Falle von Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des gegenständlichen Vertrages ist die Version in der..... Sprache maßgeblich.

abgeschlossen in, am.....

.....

.....

(Unterschrift Vertreter)

.....

(Unterschrift Unternehmer)

Der Vertreter bestätigt ausdrücklich gemäß Artikel 1341 Codice Civile die Vereinbarung der Klauseln 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 28 des gegenständlichen Vertrages.

.....

(Unterschrift Vertreter)

.....

(Unterschrift Unternehmer)

(Die doppelte bzw. gesonderte Unterschrift ist gemäß Art 1341 c.c. für die Rechtswirksamkeit gewisser Vertragsklauseln erforderlich)

Anhang 1

Produkte

.....

Anhang 2

Vertragsgebiet

.....

Anhang 3

Verkaufsziele

.....

Anhang 4

Spezielle Klienten

.....

Anhang 5

Provisionen für Geschäfte mit speziellen Klienten gemäß Anhang 4

.....

Anhang 6

Altkunden

.....

