



Industrie- und Handelskammer
Cottbus

Ansprechpartner der IHK Cottbus

Industrie- und Handelskammer Cottbus
03046 Cottbus
Goethestraße 1
Tel.: 0355 365-0
E-Mail: ihkcb@cottbus.ihk.de
Internet: www.cottbus.ihk.de

in den Geschäftsstellen:

03046 Cottbus/Spree-Neiße
Goethestraße 1
Tel.: 0355 365-3401

12529 Schönefeld
Mittelstraße 5
Tel.: 0355 365-3101

01968 Senftenberg
Schulstraße 2-8
Bürogebäude 4 b am Parkhaus Schlosspark-Center
Tel.: 0355 365-3201

04916 Herzberg
Torgauer Straße 44-47
Tel.: 0355 365-3301

Heidrun Krautz
Geschäftsstelle Cottbus/Spree-Neiße
Tel.: 0355 365-3402
E-Mail: krautz@cottbus.ihk.de

Cornelia Bewernick
Geschäftsstelle Schönefeld
Tel.: 0355 365-3102
E-Mail: bewernick@cottbus.ihk.de

Marcel Petermann
Geschäftsstelle Senftenberg
Tel.: 0355 365-3202
E-Mail: petermann@cottbus.ihk.de

Stefanie Richter
Geschäftsstelle Herzberg
Tel.: 0355 365-3302
E-Mail: richter@cottbus.ihk.de

Einleitung

Einen vorgeschriebenen Berufsweg für Handelsvertreter gibt es nicht. Von Vorteil für eine erfolgreiche Existenzgründung als Handelsvertreter sind jedoch eine kaufmännische oder technische Ausbildung und Kenntnisse in der jeweiligen Branche, in der Sie tätig werden wollen. Viele Existenzgründer haben vorher als Angestellte im Vertrieb (Außendienst) gearbeitet und dadurch die Branche und den Umgang mit Kunden kennengelernt.

Ebenso wichtig sind Freude und Geschick im Umgang mit anderen Menschen, da der Beziehungsaufbau ein wesentlicher Erfolgsfaktor in diesem Beruf ist. Überzeugungskraft, Intuition, die Fähigkeit zuzuhören und auf andere einzugehen und nicht zuletzt eine positive Ausstrahlung sind oft ausschlaggebend für einen Verkaufserfolg.

Bei der Planung und Vorbereitung Ihrer Existenzgründung ist es wichtig, sich einen Überblick über das bereits bestehende Angebot in der vorgesehenen Region und den voraussichtlichen weiteren Bedarf zu verschaffen. Dabei unterstützt die Industrie- und Handelskammer Cottbus mit vielfältigen Informationen und umfassender Beratung. Die [Existenzgründerbroschüre](#) der Brandenburger Industrie- und Handelskammern bietet branchenübergreifend einen hilfreichen Wegweiser beim Schritt in die Selbstständigkeit. Darüber hinaus werden in einer individuellen Erstberatung u. a. Themen wie mögliche öffentliche Finanzierungshilfen und Fördermittel, Fragen des Gewerberechts, allgemeine Rechtsfragen, Markt- und Wettbewerbschancen, Standortfragen etc. angesprochen. Die Industrie- und Handelskammer Cottbus bietet nicht nur angehenden, sondern auch langjährig tätigen Unternehmern vertiefende Beratungsgespräche an.

Eine Alternative zu einer Neugründung kann auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sein. In der bundesweiten Nachfolgebörse „[nexas-change](#)“ finden Sie Betriebe, die zur Übernahme anstehen. Sie können als potenzieller Gründer jedoch auch gezielt nach geeigneten Unternehmen suchen oder ein entsprechendes Inserat einstellen.

***Hinweis:** Diese Daten stellen Basisinformationen dar und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.*

**Aus Gründen der besseren Lesbarkeit und zur Vermeidung komplizierter Formulierungen wird in der Branchen-Info nur die männliche Anredeform verwendet.*

| Inhaltsverzeichnis | Seite |
|--|-------|
| Ansprechpartner | 2 |
| Einleitung | 3 |
| Was ist ein Handelsvertreter? | 4 |
| Arten der Handelsvertreterertätigkeit | 4 |
| Handelsvertretervertrag | 4 |
| Rechte und Pflichten des Handelsvertreters | 5 |
| Vergütung (Provision) | 7 |
| Ausgleichsanspruch | 8 |
| Vertreter ausländischer Unternehmen | 8 |

Was ist ein Handelsvertreter?

Gemäß § 84 Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) zählt als Handelsvertreter, wer als selbstständiger Gewerbetreibender **ständig** damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte abzuschließen oder zu vermitteln. Werden Sie nur gelegentlich für ein Unternehmen tätig, handelt es sich um Maklertätigkeiten (§§ 93 ff. HGB). Sie unterscheiden sich dadurch vom Kaufmann (z.B. Großhändler), der im eigenen Namen und für eigene Rechnung handelt, ebenso wie vom Kommissionär, der zwar auch für fremde Rechnung, aber im eigenen Namen handelt.

Ein Handelsvertreter kann seine Tätigkeit frei gestalten und die Arbeitszeit selbst bestimmen. Treffen diese Voraussetzungen nicht zu, gilt der Vermittler als angestellter Handlungsreisender. Ob Sie Handelsvertreter oder ein arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger sind und damit **scheinselbstständig**, muss ggf. im Einzelfall geklärt werden.

Arten der Handelsvertretertätigkeit

- **Einfirmen- oder Mehrfirmenvertreter**

Verfügt das Unternehmen über ein umfangreiches Sortiment, ist der Handelsvertreter zumeist als Einfirmenvertreter tätig. Ist dies nicht der Fall, kann der Handelsvertreter als Mehrfirmenvertreter für mehrere Firmen mit verschiedenen Produkten unterwegs sein. Dabei muss der Mehrfirmenvertreter sicherstellen, dass er keine Produkte von konkurrierenden Unternehmen vertritt (Konkurrenzverbot).

- **Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter**

Der Vermittlungsvertreter ist mit der Vermittlung von Geschäften betraut, wohingegen der Abschlussvertreter den Vertragsabschluss im Namen des Unternehmens selbst herbeiführt.

- **Bezirksvertreter/Alleinvertreter**

Einem Bezirksvertreter ist ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis vom Unternehmen zugewiesen. Sollten in Ihrem Bezirk ohne Ihre Mitwirkung Verträge abgeschlossen werden, haben Sie dann auch Anspruch auf Provision (§ 87 Abs. 2 HGB). Alleinvertreter ist ein Bezirksvertreter, dem sein Unternehmen zusätzlich einen erhöhten Kundenschutz einräumt. Der Ihnen zugewiesene Bezirk ist dann Ihnen allein vorbehalten. Das Alleinvertretungsrecht muss im Handelsvertretervertrag ausdrücklich eingeräumt werden. Allein die Bezeichnung "Generalvertreter" genügt nicht ohne weiteres.

Handelsvertretervertrag

Der Handelsvertretervertrag zwischen Handelsvertreter und dem von ihm vertretenen Unternehmen bedarf grundsätzlich keiner besonderen Form. Eine schriftliche Ausfertigung ist jedoch unbedingt zu empfehlen. Bei der Verwendung von Musterverträgen sind die Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (§§ 305 – 310) sowie des Handelsgesetzbuches (§§ 84 – 92) zu beachten. Es ist sicherzustellen, dass die Verträge den jeweiligen Vertragspartner nicht unangemessen benachteiligen.

Folgende wesentlichen Punkte sollten im Handelsvertretervertrag enthalten sein:

- genaue Bezeichnung der beiden Vertragsparteien
- genaue Bezeichnung der Art des Handelsvertreters (z. B. Bezirksvertreter)
- Abgrenzung des Vertreterbezirks (z. B. Cottbus)
- Gegenstand der Vertretung (z. B. welche Produkte, welche Kunden)
- Vertriebswege, Online-Handel
- Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters (z. B. Abschlussvollmacht)
- Pflichten des Handelsvertreters
- Pflichten des Unternehmers
- Provision
- Dauer des Vertrages
- Rückgabe von Gegenständen, Aufrechnung und Zurückbehaltung
- Ausgleichsanspruch (z. B. Art und Weise der Berechnung)
- Wettbewerbsverbote
- Abgeltung, Abtretung und Verjährung von Ansprüchen
- Gerichtsstand und Erfüllungsort
- ergänzende Vertragsvereinbarungen
- Auslandstätigkeit
- evtl. Schiedsgerichtsvereinbarung
- Datum und Unterschriften beider Vertragsparteien

Rechte und Pflichten des Handelsvertreters (§§ 86 bis 90 HGB)

Die Rechte des Handelsvertreters:

- **Information**
Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter Unterlagen, Preislisten, Muster und Geschäftsbedingungen zur Verfügung zu stellen sowie ihn unverzüglich zu informieren, sofern er ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft annehmen oder ablehnen oder nicht ausführen oder das Geschäft in geringerem Umfang abschließen will. Dazu zählen die Änderungen der Produktpalette oder im Vertriebssystem und bevorstehende Betriebseinstellungen, -veräußerungen oder Fusionen.
- **Provision**
Auf alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind, hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine monatliche Provisionsabrechnung. Wenn die Provisionshöhe nicht vertraglich vereinbart wurde, gilt nach § 87 b HGB der übliche Satz.
- **Buchauszug, Bucheinsicht, Auskunft**
Bei der Abrechnung kann der Handelsvertreter einen Buchauszug über alle seine Geschäfte verlangen.
- **Aufwendungsersatz**
Bei erhöhtem Reiseaufwand, Messebeteiligungen sowie Gebietsentwicklung hat der Handelsvertreter Recht auf Erstattung der Aufwendungen.

- **Zurückbehaltungsrecht**
Laut § 88a HGB hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht hinsichtlich fälliger Ansprüche auf Provision und Ersatz von Aufwendungen.
- **Kündigung**
Neben den gesetzlich festgelegten Kündigungsfristen hat der Handelsvertreter das Recht, bei Vorliegen eines wichtigen Grundes, auf eine Kündigung ohne Einhaltung von Fristen.
- **Handelsvertreterausgleich**
Der Handelsvertreter hat nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Anspruch auf einen Ausgleich, wenn das Unternehmen aus den durch den Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden auch nach Beendigung der Zusammenarbeit erheblich profitiert.
- **Wettbewerbsverbot**
Eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt, bedarf der Schriftform und darf höchstens bis zu zwei Jahre nach dem Zeitpunkt der Beendigung Bestand haben.
- **Allgemeine Unterstützungs- und Treuepflicht**
Dem Unternehmen ist es verboten, in Konkurrenz zum eigenen Handelsvertreter zu treten.

Die Pflichten des Handelsvertreeters:

- **Vermittlungs- und Abschlusspflicht**
Sie müssen sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen.
- **Interessenwahrnehmungspflicht**
Das Interesse des vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmens ist wahrzunehmen.
- **Benachrichtigungs- und Informationspflicht**
Der Handelsvertreter muss seine Geschäftsvermittlungen und -abschlüsse sowie etwaige Vertragsverletzungen unverzüglich dem vertretenen Unternehmen mitteilen.
- **Verschwiegenheitspflicht**
Der Handelsvertreter darf keine Betriebsgeheimnisse während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verwerten oder anderen mitteilen.
- **Wettbewerbsverbot/Konkurrenzverbot**
Im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens darf der Handelsvertreter nicht für eine Konkurrenzfirma tätig sein. Dies braucht vertraglich nicht ausdrücklich geregelt zu sein. Besonders für Mehrfirmenvertreter ist diese Pflicht von existenzieller Bedeutung. Das heißt, dass Produkte von Konkurrenzfirmen nur vertrieben werden dürfen, wenn die Produkte nicht im Wettbewerb mit den Produkten der vertretenden Firmen stehen. Ausnahmen sind nur dann zulässig, wenn sie ausdrücklich im Vertrag vereinbart sind, d. h. beide betroffenen Unternehmen müssen zustimmen.

Achtung: Vertraglich kann darüber hinaus auch ein Erweiterungsverbot auf Substitutionsprodukte vereinbart werden, beispielsweise dürften Sie dann als Butter-Handelsvertreter nicht gleichzeitig Margarine des Konkurrenten vertreten.

- **Aufbewahrungs- und Herausgabepflichten**

Weitere Pflichten können vertraglich vereinbart werden, wie z. B. die Pflicht zur Lagerhaltung, zum Kundendienst oder ein Wettbewerbsverbot nach Vertragsende.

Vergütung (Provision)

Die Vergütung der Vermittlungsleistung des Handelsvertreters erfolgt durch Gewährung einer im Handelsvertretungsvertrag vereinbarten Provision, die sich prozentual nach dem tatsächlich vermittelten Umsatz bemisst. Konkrete, gesonderte Dienstleistungen (z. B. Markteinführung, Marktstudien /-berichte etc.) können zusätzlich die Honorareinnahmen des Handelsvertreters verbessern.

Die Provision (*geregelt im § 87 HGB*) ist eine Erfolgs- und keine Leistungsvergütung. Sie ist erst dann verdient, wenn das von Ihnen vertretene Unternehmen das vermittelte Geschäft ausgeführt hat. Die Provisionshöhe wird vertraglich vereinbart, ansonsten gilt nach § 87 b HGB der übliche Satz. Die Provisionshöhe ist je nach Branche und vertretenem Produkt sehr unterschiedlich. Die Provision muss ausreichen, um

- sämtliche Kosten des Handelsvertreters zu decken,
- dem Handelsvertreter ein Einkommen zu sichern, das seiner Tätigkeit angemessen ist,
- eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals zu erreichen und
- einen Überschuss zu erreichen, der es ermöglicht, die Handelsvertretung systematisch aufzubauen.

Provisionen werden grundsätzlich nur für Geschäfte fällig, die auf Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen sind. Hierunter fallen auch Nachbestellungen der Kunden, die der Handelsvertreter für das Unternehmen geworben hat. Es muss sich allerdings um Geschäfte der gleichen Art handeln.

*Hinweis: Der Bezirksvertreter hat für **alle** in seinem Bezirk oder mit seinem Kundenkreis vom Unternehmer abgeschlossenen Geschäfte einen Provisionsanspruch, selbst wenn diese **ohne** seine Mitwirkung zustande gekommen sind (§ 87 Abs. 2 HGB).*

Für Geschäfte, bei denen der Handelsvertreter selbst die Erfüllung der Verbindlichkeiten garantiert, hat er gesetzlichen Anspruch auf die sog. **Delkredere-Provision**. Seiner ursprünglichen Bedeutung nach beschreibt Delkredere das Vertrauen eines Verkäufers in den Zahlungswillen und die Zahlungsfähigkeit eines Käufers. Im deutschen Handelsrecht ist das Delkredere eine besondere Art des Garantievertrags und kommt bei Handelsvertretern vor. Sie stehen dem Unternehmer gegenüber dafür ein, dass der Dritte (Vertragspartner) die Verbindlichkeit aus dem abgeschlossenen Geschäft erfüllt. Bei Handelsvertretern bedarf das Delkredere der Schriftform (vgl. *§ 86b Abs. 1 HGB*).

Ausgleichsanspruch

Mit Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses hat der Handelsvertreter nach [§ 89 b HGB](#) einen Ausgleichsanspruch. Hierdurch wird dem Handelsvertreter ein von ihm aufgebauter Kundenstamm vergütet, der dem Unternehmer nach Vertragsende überlassen wird und durch die bezahlten Provisionen noch nicht abgegolten ist.

Der Ausgleichsanspruch ist an folgende Voraussetzungen gebunden:

- **Beendigung des Handelsvertretervertrages**
Durch einvernehmliche Vertragsaufhebung, Kündigung durch den Unternehmen (§§ 89, 89a HGB) oder Ableben des Handelsvertreters (in diesem Fall steht den Erben der Ausgleichsanspruch zu). Bei Kündigung durch den Handelsvertreter kann der Ausgleichsanspruch gemäß § 89b Abs. 3 HGB ausgeschlossen sein. Auch bei Kündigung durch den Unternehmer aufgrund schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters (z. B. nicht genehmigte Tätigkeit für ein Konkurrenzunternehmen) kann der Anspruch entfallen.
- **Geltendmachung des Anspruchs innerhalb von 12 Monaten**
Gemäß § 89b Abs. 4 Satz 2 HGB. Die Geltendmachung kann bereits vor der Vertragsbeendigung erfolgen. Aus prozessualen Gründen empfiehlt sich die Schriftform.
- **Erhebliche Vorteile des vertretenen Unternehmers**
Der Unternehmer muss aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die durch den Handelsvertreter geworben wurden, auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages noch erhebliche Vorteile haben.
- **Billigkeit**
Das heißt die Deckungsgleichheit von Unternehmervorteilen und Provisionsverlusten.

Hinweis: Der Ausgleichsanspruch kann nicht im Voraus vertraglich ausgeschlossen oder beschränkt werden.

Vertreter ausländischer Unternehmen

Bei der Vertretung ausländischer Unternehmen gilt, sofern nichts anderes vertraglich geregelt ist, in der Regel das Recht des Staates, in dem der Handelsvertreter zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses seine Niederlassung hat. Durch die europäische Handelsvertreterrichtlinie ist innerhalb der europäischen Staaten ein weitestgehend einheitlicher Schutzstandard für Handelsvertreter sichergestellt. Allerdings gelten durchaus unterschiedliche Regelungen hinsichtlich nachvertraglichem Wettbewerbsverbot oder der maximalen Höhe des Ausgleichsanspruchs.

Hinweis: Weitere Informationen erhalten Sie bei der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. ([CDH](#)).