

Lexis Briefings Wirtschaftsrecht

## Handelsvertreter allgemein

Unternehmensrecht > Allgemeines Unternehmensrecht · [Höfer](#) · April 2021

„Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft!“  
Dabei spielen Handelsvertreter eine wichtige Rolle. Handelsvertreter ist, wer von einem anderen mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften, ausgenommen über unbewegliche Sachen, in dessen Namen und auf dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausübt. Die Abgrenzung zu anderen Vertriebsarten entscheidet über die Anwendbarkeit der Bestimmungen des HVertrG. Gleichzeitig ist auch die analoge Anwendung des HVertrG für andere Vertriebskanäle zu beachten.

### Einleitung

Der Absatz von Waren und Dienstleistungen vom Hersteller zum Endkunden ist für jedes [Unternehmen](#) elementar und kann auf vielfältige Weise organisiert werden. Denkbar ist der Vertrieb über ein eigenes Filialnetz, über Groß- oder Einzelhandel, Vertragshändler, [Kommissionäre](#), Handelsmakler, Franchisenehmer, angestellte [Provisionsvertreter](#) oder eben selbstständige Handelsvertreter.

In Österreich gibt es zurzeit rund 13.000 aktive Handelsvertreter.<sup>1</sup> Deren Erscheinungsbild im Wirtschaftsleben ist durchaus unterschiedlich und reicht vom Einzelvertreter bis zum großen Vertriebsunternehmen mit eigenem Vertriebsnetz und großer Marktmacht. Für Handelsvertreter gilt primär das – in vielen Bereichen zwingende – Handelsvertretergesetz (HVertrG), das die Tätigkeit des Handelsvertreters und sein Verhältnis zum [Unternehmer](#) regelt. Daneben gelangen das UGB und das ABGB subsidiär zur Anwendung.

Wesentliche Merkmale eines Handelsvertreters sind nach der Legaldefinition in [§ 1 Abs 1 HVertrG](#) **Selbstständigkeit, Gewerbsmäßigkeit, Vermittlung oder Abschluss im fremden Namen und für fremde Rechnung** sowie **ständige Betrauung**.<sup>2</sup> Diese Merkmale werden zur Abgrenzung von anderen Vertriebsarten angewandt.<sup>3</sup> Dabei kommt es auf die vertragliche Gestaltung, insb jedoch auf die tatsächliche Handhabung in der Praxis an.

Für Versicherungsvertreter gilt das HVertrG gemäß den Spezialbestimmungen der [§§ 26a bis 26d HVertrG](#).

Nach der Rsp sind unter gewissen Umständen einzelne Bestimmungen des HVertrG, insb der Ausgleichsanspruch, auch für andere Vertriebsarten, wie zB Vertragshändler, Franchisenehmer und Tankstellenbetreiber, anwendbar.

Ob und inwieweit die Bestimmungen des HVertrG direkt oder analog anzuwenden sind, ist in der Praxis sehr relevant und muss bei der Organisation des Vertriebes und der Vertragsgestaltung von vornherein berücksichtigt werden.

## Begriffe

<p><u>Gewerbsmäßigkeit</u></p>	<p>Ist nach hM eine selbstständige, planmäßige, auf Dauer angelegte, nach außen in Erscheinung tretende, berufsmäßig erlaubte, auf Gewinnerzielung gerichtete, wirtschaftliche Tätigkeit.</p> <p>Gewerberechtlich ist die Tätigkeit eines Handelsvertreters grundsätzlich ein freies Gewerbe ( <a href="#">§ 5 Abs 2</a> iVm <a href="#">§ 94 GewO 1994</a>). Reglementierte Gewerbe sind allerdings die Vermittlung von Versicherungen in der Ausübungsform „<i>Versicherungsagent</i>“ und zB der Betrieb eines Reisebüros.</p>
<p><b>Selbstständigkeit</b></p>	<p>Die selbstständige Ausübung unterscheidet den Handelsvertreter vom angestellten Provisionsvertreter. Mangels Selbstständigkeit (und Gewerbsmäßigkeit) ist ein angestellter Provisionsvertreter nicht Handelsvertreter. Die Abgrenzung ist in der Praxis oft schwierig, rechtlich jedoch relevant. Denn für den Handelsvertreter gelten die Bestimmungen des HVertrG, für den angestellten Provisionsvertreter hingegen die zahlreichen arbeitsrechtlichen Schutzvorschriften.</p> <p>Zur Unterscheidung zwischen angestelltem Vermittler und selbstständigem Handelsvertreter wird nicht auf die wirtschaftliche, sondern auf die persönliche Abhängigkeit abgestellt. Der Handelsvertreter erbringt seine Leistungen in persönlicher Unabhängigkeit (keine Weisungen und keine Kontrolle hinsichtlich der Arbeitszeit, des Arbeitsortes und des arbeitsbezogenen Verhaltens [Arbeitsabläufe]).</p> <p>Für ein selbstständiges Handelsvertreterverhältnis sprechen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Existenz eines eigenen Unternehmens des Vermittlers,</li><li>• eigene materielle und immaterielle Betriebsmittel,</li><li>• eigene Geschäftsräume,</li><li>• das Auftreten unter einer eigenen <a href="#">Firma</a>,</li><li>• die Beschäftigung von eigenen Mitarbeitern,</li><li>• das Tragen des Unternehmerrisikos (zB fehlender Spesenersatz oder die Tätigkeit auf reiner Provisionsbasis),</li><li>• Tätigkeit für mehrere Unternehmer,</li><li>• Vertretungsmöglichkeit.</li></ul> <p>Wird der Handelsvertretervertrag mit einer juristischen Person oder einer Personengesellschaft geschlossen, wird die Tätigkeit immer als selbstständig beurteilt.</p>

## Vermittlung von Geschäften

In der Praxis ist der Handelsvertreter idR lediglich Vermittlungsvertreter.

Vermitteln heißt, dass der Handelsvertreter durch seine mittelbare oder unmittelbare Einwirkung auf den Dritten, zB durch Informieren, Beraten, Besprechen etc, den Abschluss des Geschäfts fördert. Der Handelsvertreter führt daher die Verhandlungen und übermittelt dem Unternehmer das Angebot des Kunden auf Vertragsabschluss. Den Vertragsabschluss nimmt aber der Unternehmer selbst vor. Diesem steht es grundsätzlich frei, ob er das vermittelte Geschäft abschließen will oder nicht. Es ist bereits ausreichend, wenn der Handelsvertreter für den Abschluss des Geschäfts „*mitursächlich*“ ist, dh seine Tätigkeit für den Abschluss des Geschäfts nicht als völlig unbedeutend angesehen werden muss.

Nicht ausreichend sind dagegen:

- die bloße Herstellung, Aufrechterhaltung oder Betreuung der Geschäftsbeziehung ohne Vermittlung einzelner Geschäfte,
- der bloße Nachweis der Gelegenheit zu Geschäften durch Namhaftmachung von Personen, ohne dass es zum Abschluss kommt,
- die bloße Kundenbetreuung, Kontaktpflege und Werbetätigkeit,
- die bloße Schaffung günstiger allgemeiner Voraussetzungen oder schlichter Auskunftstätigkeiten ohne Vermittlung von Einzelgeschäften,
- Eigenbestellungen des Handelsvertreters.

Grundsätzlich sind von der Vermittlungs- und Abschlussstätigkeit des Handelsvertreters alle Arten von Geschäften umfasst. Keine Geschäfte iSd [§ 1 HVertrG](#) sind Geschäfte „*über unbewegliche Sachen*“. Darunter versteht man Liegenschaften und darauf errichtete Gebäude, nicht hingegen Superädifikate, aber auch Unternehmen.<sup>4</sup>

## Abschluss von Geschäften

Ein Abschlussvertreter ist berechtigt, dem Kunden im Namen des Unternehmers ein verbindliches Anbot zu machen bzw das Anbot des Kunden für den Unternehmer auch anzunehmen. Der Handelsvertreter darf Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers grundsätzlich nur dann schließen, wenn er hierzu ermächtigt ist ( [§ 2 Abs 1 HVertrG](#)). Der Handelsvertreter braucht dazu einen **Auftrag** (= rechtliches Handelnmüssen) oder eine **Ermächtigung** (= rechtliches Dürfen) und die **Vollmacht** (= rechtliches Können) des Unternehmers. Im Zweifel ist der Handelsvertreter

	nur zur Vermittlung berechtigt. Der Abschlussvertreter ist daher die Ausnahme.
<b>In fremdem Namen und auf fremde Rechnung</b>	<p>Im Namen des Unternehmers abzuschließen heißt, dass der Handelsvertreter als sog „echter <i>Stellvertreter</i>“ handelt. Er wird dadurch nicht selbst Vertragspartner des Dritten, das Geschäft kommt vielmehr direkt zwischen Unternehmer und Drittem zustande.</p> <p>Für Rechnung des Unternehmers heißt, dass diesem der wirtschaftliche Erfolg bzw Misserfolg zuzurechnen ist. Das Risiko des Handelsvertreters liegt „<i>lediglich</i>“ darin, dass er bei Nichtausführung des Geschäfts um seinen Provisionsanspruch umfällt.</p>
<b>Ständige Betrauung</b>	<p>Handelsvertreter ist nur, wer mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften im Namen und für Rechnung eines anderen ständig betraut ist. Entscheidend ist dabei, dass das Vertragsverhältnis auf eine unbestimmte Anzahl von Abschüssen ausgelegt sein muss. Auch kurze Vertragsverhältnisse, wie zB eine Ausstellung oder Messe, sollen nach der Rsp hierfür genügen.</p> <p>Wer nur gelegentlich, dh ohne Begründung einer auf Dauer gerichteten Verpflichtung in fremdem Namen und für fremde Rechnung Geschäfte vermittelt oder abschließt, ist nicht Handelsvertreter, sondern allenfalls Handelsmakler. „<i>Betraut</i>“ zu sein heißt, beauftragt und verpflichtet zu sein, sich zu bemühen. Den Handelsvertreter trifft daher – im Gegensatz zum Handelsmakler und Gelegenheitsvermittler – eine Bemühungspflicht bzw eine echte Pflicht zu laufender Vermittlungs- und/oder Abschlusstätigkeit.<sup>5</sup></p>
<b>Arten von Handelsvertretern<sup>6</sup></b>	<p><b>Einfirmen-/Mehrfirmenvertreter:</b> Ein Handelsvertreter kann für einen Unternehmer oder für mehrere Unternehmer tätig sein. In letzterem Fall ist jedoch die Wettbewerbsbeschränkung zu beachten. Eine gleichzeitige Vertretung von Konkurrenzprodukten ohne gleichzeitige Verletzung der Interessen wenigstens eines vertretenen Unternehmers ist in der Praxis schwer vorstellbar.</p> <p><b>Untervertreter:</b> Ein Handelsvertreter kann selbst auch Unternehmer iSd HVertrG sein ( <a href="#">§ 1 Abs 2 HVertrG</a>) und sich bei einem „<i>mehrstufigen</i>“ Handelsvertreterverhältnis weiterer selbstständiger Handelsvertreter bedienen.<sup>7</sup></p> <p><b>Gebietsvertreter:</b> Dabei handelt es sich um einen Handelsvertreter, der ausdrücklich für ein gewisses Gebiet bestellt wird (manchmal auch als „<i>Bezirksvertreter</i>“ bezeichnet). Die Unterscheidung ist insb für den Provisionsanspruch und die</p>

	<p>Berechnung des Ausgleichsanspruches von Bedeutung. Denn „<i>Bezirksprovisionen</i>“, soweit sie nicht für Geschäfte mit vom Gebietsvertreter neu zugeführten Stammkunden oder von diesem wesentlich „<i>intensivierten</i>“ Altkunden bezahlt wurden, sind bei der Berechnung des Ausgleichsanspruches nicht zu berücksichtigen.</p> <p><b>Alleinvertreter:</b> Dabei handelt es sich um einen Handelsvertreter, der für ein bestimmtes Gebiet oder einen bestimmten Kundenkreis als „<i>alleiniger Vertreter</i>“ ( <a href="#">§ 8 Abs 4 HVertrG</a>) bestellt wurde. Dem Gebietsvertreter, der nicht auch Alleinvertreter ist, steht für die in seinem Gebiet von einem anderen Handelsvertreter oder dem Unternehmer direkt abgeschlossenen Geschäfte kein Provisionsanspruch zu, wenn er am Abschluss des Geschäfts nicht zumindest mittelbar mitgewirkt hat.</p>
<p><b>Abgrenzung zum angestellten Provisionsvertreter</b></p>	<p>Mangels Selbstständigkeit (und Gewerbsmäßigkeit) ist ein angestellter Provisionsvertreter nicht Handelsvertreter. Für den Handelsvertreter gilt das HVertrG, für den angestellten Provisionsvertreter hingegen die zahlreichen arbeitsrechtlichen Schutzvorschriften. Zentrales Unterscheidungskriterium ist die persönliche (Un-)Abhängigkeit (s hierzu bereits oben zum Thema „<i>Selbstständigkeit</i>“).</p>
<p><b>Abgrenzung zum Handelsmakler</b></p>	<p>Makler ist, wer aufgrund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein ( <a href="#">§ 1 MaklerG</a>). Handelsmakler ist, wer als Makler gewerbsmäßig Geschäfte über Gegenstände des Handelsverkehrs vermittelt ( <a href="#">§ 19 MaklerG</a>). Der Handelsmakler ist mangels anderer Vereinbarung nicht verpflichtet, sich um die Vermittlung zu bemühen. Er muss mangels ständiger Betrauung nicht fortlaufend für den Unternehmer tätig werden. Der Handelsmakler vermittelt vielmehr nur nach Möglichkeit. Deshalb kann, wenn keine bestimmte Vertragsdauer vereinbart ist, der Maklervertrag von jeder Vertragspartei jederzeit ohne Einhaltung einer Frist gekündigt werden.</p> <p>Nur wenn der Handelsmakler aufgrund eines Alleinvermittlungsauftrages tätig wird, trifft ihn auch eine Bemühungspflicht ( <a href="#">§ 14 MaklerG</a>). Hier kann die Abgrenzung zum Handelsvertreter schwierig sein. Es ist darauf abzustellen, ob die Vermittlung oder der Abschluss einer „<i>unbestimmten Vielzahl</i>“ von Geschäften oder aber eines oder mehrerer bestimmter Geschäfte Gegenstand der Beauftragung ist. Auch eine Tätigkeit über einen langen Zeitraum hinweg kann ein Indiz für das Vorliegen eines Handelsvertreterverhältnisses sein, zumal ein Alleinvermittlungsauftrag nur befristet auf angemessene Dauer abgeschlossen oder verlängert werden kann ( <a href="#">§ 14 Abs 2 MaklerG</a>).</p>

	<p>Schließlich ist auch die Pflicht zur Interessenwahrung für den Handelsvertreter stärker ausgeprägt als für den Handelsmakler.</p>
<p><b>Abgrenzung zum Vertragshändler</b></p>	<p>Der Begriff des Vertragshändlers ist gesetzlich nicht definiert. Nach der Literatur und Rsp ist Vertragshändler, wer aufgrund eines Rahmenvertrages als selbstständiger Unternehmer ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Rechtsgeschäfte über die Vertragsprodukte zu schließen.<sup>8</sup></p> <p>Vom Handelsvertreter unterscheidet sich der Vertragshändler insb darin, dass Letzterer Geschäfte „im eigenen Namen und für eigene Rechnung“ abschließt. Der Vertragshändler kauft die Produkte des Herstellers im eigenen Namen und auf eigene Rechnung und verkauft sie im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiter. Der Vertragshändler wird – anders als etwa der Abschlussvertreter – auch nicht als Stellvertreter des Unternehmers tätig. Obwohl der Vertragshändler ebenfalls in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden ist, trägt er doch das volle Unternehmerrisiko.</p>
<p><b>Abgrenzung zum Franchisenehmer</b></p>	<p>Franchising ist eine vertikal kooperative Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen. Sowohl Franchisegeber als auch Franchisenehmer sind rechtlich selbstständige Unternehmen, die im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig sind. Der Franchisenehmer ist jedoch aufgrund des Franchisevertrages verpflichtet, das vom Franchisegeber entwickelte Beschaffungs-, Absatz- und/oder Organisationskonzept zu nützen. Um ein einheitliches Auftreten am Markt zu gewährleisten, werden einerseits dem Franchisenehmer bestimmte Nutzungsrechte auf bestimmte Zeit übertragen, umgekehrt werden dem Franchisegeber regelmäßig umfangreiche Weisungs- und Kontrollrechte vertraglich eingeräumt.</p> <p>Der Franchisenehmer unterscheidet sich zum Handelsvertreter dadurch, dass er Waren oder Dienstleistungen „im eigenen Namen und für eigene Rechnung“ bezieht und „im eigenen Namen und für eigene Rechnung“ weiter vertreibt.</p>
<p><b>Abgrenzung zum Kommissionär/Kommissionsagent</b></p>	<p>Kommissionär ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines anderen (Kommittent) im eigenen Namen zu kaufen und zu verkaufen.</p> <p>Vom Handelsvertreter unterscheidet sich der Kommissionär dadurch, dass er in seinem eigenen Namen nach außen auftritt, der Vertrag daher</p>

	<p>direkt zwischen ihm und dem Dritten zustande kommt (mittelbare Stellvertretung). Verpflichtet sich der Kommissionär, für seinen Auftraggeber ständig Kommissionsgeschäfte auszuführen, so ist er Kommissionsagent. In diesem Fall gelangt im Innenverhältnis zwischen Auftraggeber und Kommissionsagent das HVertrG zur Anwendung.<sup>9</sup></p>
<p><b>Sonderregelungen für Versicherungsvertreter</b></p> <p><b>Ausgleichsanspruch, analoge Anwendung</b></p>	<p>Die Bestimmungen des HVertrG finden auf die Vermittlung und den Abschluss von Versicherungsverträgen durch Versicherungsvertreter (Versicherungsagenten) nach Maßgabe der §§ 26b bis 26d HVertrG Anwendung.</p> <p>Der Ausgleichsanspruch steht nach 24 HVertrG nur einem Handelsvertreter zu. Die Rsp bejaht jedoch eine analoge Anwendung auf andere Vertriebsarten bei Erfüllung gewisser Voraussetzungen.</p> <p>Der Ausgleichsanspruch gebührt dem Handelsvertreter nach Vertragsende. Voraussetzung dafür ist, dass</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• der Vertrag ausgleichswahrend beendet wurde (zB durch Kündigung des Unternehmers) und</li><li>• der Handelsvertreter neue Kunden zugeführt oder bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,<sup>10</sup></li><li>• zu erwarten ist, dass auch nach der Beendigung der Tätigkeit durch den Handelsvertreter Vorteile für den Unternehmer erwachsen,<sup>11</sup></li><li>• die Zahlung des Ausgleichsanspruches unter Berücksichtigung aller Umstände, insb der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.</li></ul> <p>Für die Geltendmachung des Ausgleichsanspruches gibt es eine doppelte Frist. Der Ausgleichsanspruch ist zunächst binnen eines Jahres nach Vertragsende beim Unternehmer anzu melden und zudem innerhalb von drei Jahren nach Vertragsende mit Klage gerichtlich geltend zu machen.</p> <p>Auf <b>Vertragshändler</b> ist das HVertrG grundsätzlich nicht anzuwenden. Allerdings wird der Ausgleichsanspruch von der Rsp analog auf Vertragshändlerverhältnisse angewendet. Dazu ist es erforderlich, dass der Vertragshändler wie ein Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden und darüber hinaus verpflichtet ist, dem Unternehmer spätestens bei Beendigung des Vertriebsvertrages den</p>

	<p>Kundenstock zu überlassen.<sup>12</sup> Diese Voraussetzungen liegen zB im Kfz-Vertrieb fast immer vor. Der Kfz-Händler hat durch seine werbende Tätigkeit in aller Regel eine Wertsteigerung beim Unternehmer bewirkt. Oft hat der Händler ein ganzes Vertragsgebiet neu aufgebaut und viele neue Kunden gewonnen bzw den Kontakt zu bestehenden Kunden intensiviert.</p> <p>Vergleichbares gilt für <b>Franchisenehmer</b>,<sup>13</sup> <b>Versicherungsvertreter</b><sup>14</sup> und <b>Tankstellenbetreiber</b><sup>15</sup>.</p> <p>Das Gesetz gibt nicht exakt vor, wie der Ausgleichsanspruch zu berechnen ist, sodass zahlreiche Aspekte zur Berechnung des Ausgleichsanspruches strittig sind. Ausgangspunkt für die Berechnung des Ausgleichsanspruches ist nach der Rsp der Rohausgleich. In der Regel sind das die Provisionseinnahmen (bzw die Handelsspannen) des letzten Vertragsjahres. Die Rsp berücksichtigt bei der Berechnung des Ausgleichs darüber hinaus weitere Faktoren, wie Sogwirkung der Marke, Abwanderungsrisiko, Wiederkäuferquote usw.</p> <p>Danach ist der Ausgleichsanspruch, der den Verlust künftiger Provisionen (bzw Handelsspannen) abgelten soll, auf den Fälligkeitszeitpunkt abzuzinsen.</p> <p>Nach oben hin ist der Ausgleichsanspruch mit einer Jahresvergütung begrenzt (Höchstbetrag), 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.<sup>16</sup></p>
--	---

## Geltendmachung

<b>Gerichtliche Geltendmachung</b>	Streitiger Rechtsweg. Keine Besonderheiten.
<b>Fristen</b>	<p>Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter verjähren in drei Jahren. Beginn der Verjährung und deren Hemmung sind in <a href="#">§ 18 HVertrG</a> geregelt.</p> <p>Abweichend von der allgemeinen Bestimmung muss der Ausgleichsanspruch innerhalb eines Jahres nach Ende des Vertragsverhältnisses geltend gemacht werden, widrigenfalls der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch verliert ( <a href="#">§ 24 Abs 5 HVertrG</a> ). Zur Wahrung der Rechte des Handelsvertreters</p>



	genügt bereits die rechtzeitige Mitteilung an den Unternehmer; eine Bezifferung des Ausgleichsanspruches zu diesem Zeitpunkt ist noch nicht erforderlich. Das Gesetz schreibt keine bestimmte Form der Geltendmachung vor. Eine gerichtliche Geltendmachung innerhalb der Jahresfrist ist jedenfalls nicht erforderlich. <sup>17</sup>
<b>Zuständigkeit</b>	Allgemeine Gerichtsstände.
<b>Internationale Zuständigkeit</b>	<p>Gerichtsstand des <a href="#">Erfüllungsortes</a>. Erfüllungsort der Verpflichtung für die Erbringung von <i>Dienstleistungen</i> ist der Ort in einem Mitgliedstaat, an dem sie nach dem Vertrag erbracht worden sind oder hätten erbracht werden müssen (Art 5 Z 1 lit b zweiter Gedankenstrich EuGVVO).</p> <p>Die Tätigkeit des Handelsvertreters fällt unter den gemäß Rsp weit auszulegenden Dienstleistungsbegriff.<sup>18</sup></p> <p>Daneben gelangt der allgemeine Beklagtengerichtsstand zur Anwendung (Art 2 Abs 2 EuGVVO).</p>
<b>Anwendbares Recht</b>	<p>Gem Art 3 Rom I-VO können die Parteien das anwendbare Recht frei wählen. Die Rechtswahl muss ausdrücklich erfolgen oder sich eindeutig aus den Bestimmungen des Vertrags oder aus den Umständen des Falles ergeben. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die zwingenden Bestimmungen des HVertrG Eingriffsnormen iSd Art 9 Rom I-VO darstellen können.</p> <p>Mangels Rechtswahl unterliegen Vertriebsverträge dem Recht des Staates, in dem der Vertriebshändler seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat (Art 4 Abs 1 lit f Rom I-VO).</p> <p>Auch nach der allgemeinen „<i>Auffangregelung</i>“ unterliegt der Vertrag dem Recht des Staates, in dem die Partei, welche die für den Vertrag charakteristische Leistung zu erbringen hat (= Handelsvertreter), ihren gewöhnlichen Aufenthalt hat (Art 4 Abs 2 Rom I-VO).</p>

## Zwingendes Recht

[§ 27 HVertrG](#) normiert die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters und des Unternehmers, die im Voraus vertraglich weder aufgehoben noch beschränkt werden dürfen.

## Einseitig zwingend

Die Bestimmungen von [§ 9 Abs 2](#) und [3](#), [§ 12 Abs 1](#), [§§ 14, 15, 16 Abs 1](#) und [2](#), [§ 21 Abs 1](#) und [3](#), [§§ 23, 24, 26 Abs 2](#), [§ 26b Abs 2](#) und [4](#), [§ 26c Abs 1a](#) sowie [§ 26d HVertrG](#) können im Voraus

durch Vertrag zum Nachteil des Handelsvertreters (bzw Versicherungsvertreters) weder aufgehoben noch beschränkt werden.

### **Beidseitig zwingend**

Die Bestimmungen der [§§ 4, 5](#) und [6 HVertrG](#) können im Voraus durch Vertrag weder zum Nachteil des Handelsvertreters noch zum Nachteil des Unternehmers aufgehoben oder beschränkt werden.

### **Dispositives Recht / Vertragsgestaltung**

Hinsichtlich der möglichen Vertragsgestaltung und einer Checkliste von wichtigen Vertragsklauseln, jeweils aus Sicht des Handelsvertreters und des Unternehmers, s „[Rechte und Pflichten eines Handelsvertreters](#)“ und „[Rechte und Pflichten des Unternehmers](#)“.

### **Praxistipps**

Zahlreiche Praxistipps sind unter „[Rechte und Pflichten eines Handelsvertreters](#)“ und „[Rechte und Pflichten des Unternehmers](#)“ verfügbar.

---

<sup>1</sup> Vgl [www.handelsagenten.at](http://www.handelsagenten.at).

<sup>2</sup> Vgl *Nocker*, Handelsvertretergesetz 1993<sup>2</sup> (2015) § 1 Rz 102 ff; *Nocker* in *Petsche/Lager* (Hrsg), Handbuch Vertriebsrecht (2017) 43 ff.

<sup>3</sup> Vgl *Nocker*, Handelsvertretergesetz 1993<sup>2</sup> (2015) § 1 Rz 179 ff.

<sup>4</sup> Vgl auch RIS-Justiz RS0117946.

<sup>5</sup> Vgl RIS-Justiz RS0121660.

<sup>6</sup> Vgl *Nocker*, Handelsvertretergesetz 1993<sup>2</sup> (2015) § 1 Rz 30 ff.

<sup>7</sup> Vgl RIS-Justiz RS0121658.

<sup>8</sup> Vgl RIS Justiz RS0090878.

<sup>9</sup> Vgl *Nocker*, Handelsvertretergesetz 1993<sup>2</sup> (2015) § 1 Rz 240.

<sup>10</sup> Vgl RIS Justiz RS0106003.

<sup>11</sup> Vgl RIS-Justiz RS0124681.

<sup>12</sup> Vgl RIS-Justiz RS0062580, RS0018335, RS0109283, RS0062645, RS0020910.

<sup>13</sup> Vgl 9 ObA 8/91.

<sup>14</sup> Vgl RIS-Justiz RS0118257; der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters ist nunmehr ausdrücklich in § 26d iVm § 26c HVertrG geregelt.

<sup>15</sup> Vgl RIS-Justiz RS0124681, RW0000743, RS0020910, RS0125729, RS0124725, RS0116277, RS0116276, RS0109607.

<sup>16</sup> Vgl *Nocker*, Handelsvertretergesetz 1993<sup>2</sup> (2015) § 24 Rz 837 ff.

<sup>17</sup> Vgl RIS-Justiz RS0125310.

<sup>18</sup> Vgl RIS-Justiz RS0118508; OGH 8. 5. 2008, 6 Ob 63/08w = Zak 2008/482.

