

Handelsvertretervertrag

(Für selbstständige Handelsvertreter nach § 84 HGB)

Handelsvertretervertrag

zwischen

Laura Fröhlich Media,
Ziegelwasen 10, 75217 Birkenfeld, Deutschland

– im Folgenden „Unternehmen“ –

und

– im Folgenden „Handelsvertreter“ –

wird folgender Vertrag geschlossen:

§ 1 Vertragsgegenstand

Der Handelsvertreter verpflichtet sich, im Rahmen seiner selbstständigen unternehmerischen Tätigkeit die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens zu vertreiben.

§ 2 Wettbewerb

1. Der Handelsvertreter darf keine Konkurrenzprodukte vertreten.
2. Weitere Vertretungen bedürfen der schriftlichen Zustimmung.
3. Wettbewerbstätigkeit ist untersagt, ebenso Beteiligungen an Wettbewerbern.
4. Eigene Werbung gegenüber Neukunden während unternehmensinterner Veranstaltungen ist untersagt.
5. Eine Abwerbung von Mitarbeitern/Handelsvertretern des Unternehmens bis zu zwei Jahre nach Vertragsende ist verboten (Vertragsstrafe: 100.000 €).

§ 3 Pflichten des Unternehmens

1. Bereitstellung aller relevanten Unterlagen (Produktinfos, Preislisten etc.).
2. Zahlung einer Provision gemäß aktueller Provisionsstaffel.
3. Unterstützung durch Schulungen und Trainings.

§ 4 Pflichten des Handelsvertreters

1. Sorgfältiger Vertrieb im Namen des Unternehmens.
2. Beachtung von unternehmensseitigen Anweisungen (sofern zumutbar).
3. Aktive Pflege und Betreuung des Kundenstamms.
4. Regelmäßige Berichterstattung.

§ 5 Vergütung

1. Provisionsstaffel nach monatlich vermittelten Kunden:
 - 30 %
2. Provision wird monatlich bis zum 15. ausgezahlt, sofern Rechnung bis zum 5. gestellt wurde.
3. Preisnachlässe reduzieren die Provision anteilig.
4. Bei Folgegeschäften halbiert Provisionssatz, sofern der Handelsvertreter beteiligt war. Folgeaufträge und Beteiligung

Für Aufträge, die ein Kunde nach dem Erstauftrag erteilt („Folgeaufträge“), erhält der Handelsvertreter eine Provision wie folgt:

1. Hat der Handelsvertreter den Folgeauftrag durch eigene vertriebliche Tätigkeit (z. B. Akquise, Terminierung, Angebotsvorbereitung und/oder Abschluss) selbst initiiert und erfolgreich begleitet, erhält er eine Provision gemäß § 5 Abs. 1.
2. Erfolgt der Folgeauftrag ohne vertriebliche Tätigkeit des Handelsvertreters, jedoch aufgrund bestehender Kundenbeziehung, beträgt die Provision 50 % des in § 5 Abs. 1 genannten Satzes.
3. Maßgeblich für die Provisionsberechnung sind die tatsächlichen Zahlungseingänge des Kunden.

5. Gerät der Kunde mit der Zahlung ganz oder teilweise in Verzug, so wird die Auszahlung der darauf entfallenden anteiligen Provision bis zur vollständigen Nachzahlung der ausstehenden Beträge ausgesetzt. Ein Anspruch auf Auszahlung der betreffenden Provisionsanteile besteht erst, wenn der Kunde die entsprechenden Zahlungen tatsächlich geleistet hat.
6. Wird der Vertrag mit dem Kunden vor vollständiger Zahlung der vereinbarten Vergütung aufgehoben, so entfällt der Provisionsanspruch insoweit, wie der Kunde keine Zahlungen mehr leistet.
7. Die Monatsprovision wird jeweils neu berechnet (Beginn bei 0).
8. Provisionsauszahlung bei Ratenzahlung durch den Kunden

Erfolgt die Zahlung des Kunden in Raten, so wird die dem Handelsvertreter zustehende Provision ebenfalls entsprechend anteilig mit Eingang der jeweiligen Ratenzahlung fällig und ausgezahlt. Ein Anspruch auf vorzeitige oder vollständige Auszahlung der gesamten Provision besteht in diesem Fall nicht. Die Auszahlung erfolgt jeweils zeitgleich mit dem tatsächlichen Zahlungseingang der einzelnen Raten beim Unternehmen.

§ 6 – Aufbau eines Teams durch den Handelsvertreter

(1) Dem Handelsvertreter ist es gestattet, zur Unterstützung seiner Tätigkeit ein eigenes Team aufzubauen. Hierfür stehen folgende Optionen zur Verfügung:

Option 1: Eigene Mitarbeiter

Der Handelsvertreter kann auf eigene Verantwortung freie Mitarbeiter, Angestellte oder Praktikanten beschäftigen, die ihn bei der Terminvereinbarung und Akquise unterstützen. In diesem Fall bleibt der Handelsvertreter alleiniger Vertragspartner und trägt die volle Verantwortung für die Tätigkeit sowie alle Pflichten aus Arbeits-, Dienst- oder Praktikumsverträgen mit diesen Personen.

Option 2: Empfehlung weiterer Vertriebspartner

Der Handelsvertreter kann andere Vertriebsprofis empfehlen und in die Tätigkeit einweisen. Diese Personen schließen ihren Vertrag unmittelbar mit der Auftraggeberin ab und sind entweder angestellt oder selbstständig tätig.

Für jeden von ihm empfohlenen und erfolgreich eingesetzten Vertriebspartner erhält der Handelsvertreter eine Provision in Höhe von 2 % des von diesem Vertriebspartner

generierten Nettoumsatzes, und zwar dauerhaft für die Dauer der vertraglichen Zusammenarbeit des empfohlenen Vertriebspartners mit der Auftraggeberin.

(2) Der Handelsvertreter ist verpflichtet, bei der Auswahl und Empfehlung geeigneter Personen die Interessen der Auftraggeberin zu berücksichtigen und nur solche Personen vorzuschlagen, die über die erforderliche Qualifikation und Zuverlässigkeit verfügen.

(3) Weitere Details, insbesondere zur Abrechnung der Empfehlungsprovision, werden in einer separaten Provisionsvereinbarung geregelt.

§ 7 Vertragsgültigkeit

1. Das Unternehmen kann Verträge mit Kunden neu verhandeln oder auflösen – ohne Zustimmung des Handelsvertreters.
2. Kundenrückgewinnung wird als neues Geschäft gewertet.

§ 8 Laufzeit & Kündigung

1. Der Vertrag ist unbefristet und beginnt mit Unterzeichnung.
2. Es gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen gem. § 89 HGB.

§ 9 Schlussbestimmungen

1. Gerichtsstand ist der Sitz des Unternehmens.
2. Änderungen/Ergänzungen bedürfen der Schriftform.
3. Salvatorische Klausel: Unwirksame Klauseln berühren die Wirksamkeit des Vertrags nicht.
4. Die unautorisierte Nutzung von Kundendaten führt zu einer Vertragsstrafe von 100.000 € und ggf. weiteren rechtlichen Schritten.

Unterschrift

Handelsvertreter

Ort, Datum

Unternehmen

Ort, Datum

Bei Fragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Laura Fröhlich

info@laurafroehlich.de

Laura Fröhlich Media,

Ziegelwasen 10, 75217 Birkenfeld bei Pforzheim, Baden-Württemberg, Deutschland