

Handelsvertretervertrag

zwischen der

Heliolux GmbH

Kapellenstraße 3

97688 Bad Kissingen, im Folgenden der Unternehmer genannt

und

Handelsvertretung

XXX, im Folgenden Handelsvertreter genannt

§ 1 Vertragsgegenstand

1. Der Handelsvertreter wird mit Wirkung zum _____ damit betraut, als selbstständiger Gewerbetreibender im Sinne der §§ 84 ff. HGB für den Unternehmer ständig Geschäfte zu vermitteln sowie in dessen Namen abzuschließen.
2. Das Vertretungsrecht des Handelsvertreters ist auf das Gebiet der BRD beschränkt. Das Vertragsgebiet kann nur mit beiderseitigem Einverständnis durch schriftliche Vereinbarung eingeschränkt und/oder erweitert werden.

§ 2 Stellung des Handelsvertreters

1. Der Handelsvertreter kann seine Tätigkeit und Arbeitszeit im Wesentlichen frei gestalten und bestimmen. Weisungen des Unternehmers hat er nur insoweit zu befolgen, als dass diese sachgerecht sind und in seine freie Tätigkeitsgestaltung und Arbeitszeitbestimmung nicht eingreifen.
2. Die sich aus diesem Vertrag ergebenden Aufgaben hat der Handelsvertreter grundsätzlich persönlich wahrzunehmen.
3. Er ist berechtigt, sich zur Erfüllung der ihm obliegenden Pflichten der Mitwirkung von Hilfspersonen als Erfüllungshilfen zu bedienen. Die Auswahl, Anleitung, Überwachung und

insbesondere Betreuung dieser Hilfspersonen obliegt allein dem Handelsvertreter. Einer gesonderten Zustimmung des Unternehmers bedarf es nicht. Der Handelsvertreter hat von ihm hinzugezogenen Hilfspersonen die Verpflichtung aufzuerlegen, ihrerseits nicht ohne sein Wissen und seine Zustimmung weitere Hilfspersonen einzusetzen.

4. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, Geschäfte als rechtsgeschäftlicher Vertreter des Unternehmers in eigenem Namen abzuschließen und/oder Kundenzahlungen für den Unternehmer einzuziehen.

§ 3 Tätigkeitsbereich

1. Die Tätigkeit des Handelsvertreters umfasst den Vertrieb sämtlicher Produkte und Dienstleistungen des Unternehmers gem. Anhang 1 zu diesem Vertrag; die Vermittlung und Vorbereitung von Geschäftsabschlüssen sowie die hiermit zusammenhängende Neukundenakquise.

2. Der Unternehmer behält sich das Recht vor, selbst den Geschäftsverkehr mit tatsächlichen und potenziellen Kunden zu unterhalten. Der Handelsvertreter hat keinen Gebietschutz.

3. Für den Fall eines Geschäftsabschlusses mit einem vom Handelsvertreter akquirierten Kunden erhält der Handelsvertreter eine Provision gemäß § 6 dieses Vertrages.

4. Der Wirkungskreis des Handelsvertreters kann nur im beiderseitigen Einverständnis durch schriftliche Vereinbarung eingeschränkt und/oder erweitert werden.

§ 4 Pflichten des Handelsvertreters

1. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen und das Gewerbe des Unternehmers zu fördern; er hat hierbei stets die Interessen des Unternehmers zu wahren und die ihm obliegende Verpflichtung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuüben. Entsprechendes gilt auch für die vom Handelsvertreter herangezogenen Hilfspersonen.

2. Der Handelsvertreter darf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihm anvertraut oder als solche durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekannt geworden sind, auch über das Vertragsverhältnis hinaus nicht verwerthen oder anderen mitteilen, soweit dies nach den gesamten Umständen der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmanns widersprechen würde.

§ 5 Pflichten des Unternehmers

1. Der Unternehmer wird dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen und Materialien unentgeltlich zur Verfügung stellen. Diese bleiben Eigentum des Unternehmers und können, soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht werden, jederzeit zurückverlangt werden.

2. Der Unternehmer unterstützt den Handelsvertreter nach besten Kräften bei der Ausübung seiner Tätigkeit und stellt ihm die Informationen und Auskünfte zur Verfügung, die zur Erfüllung seiner Aufgaben erforderlich sind. Hierzu zählt insbesondere, dass der Unternehmer

den Handelsvertreter über geplante betriebliche Maßnahmen und Veränderungen rechtzeitig in Kenntnis setzt, welche für seine unternehmerischen Dispositionen, insbesondere im Hinblick auf die Ausübung seines Kündigungsrechts, von Bedeutung sein könnten.

3. Ferner hat der Unternehmer die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfts unverzüglich zu erklären sowie die ihm vom Handelsvertreter übermittelten Kundenaufträge und –bestellungen zügig zu bearbeiten. Etwaige Bedenken diesbezüglich hat der Unternehmer unverzüglich mitzuteilen und dem Handelsvertreter Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Er hat den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er die Geschäfte voraussichtlich nur in einem erheblich geringeren Umfang abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte.

§ 6 Provision

Der Unternehmer zahlt Provision nach folgendem Schema aus.

Die Höhe der vom Unternehmer gezahlten Provision richtet sich nach der jeweiligen Provisionsebene. Es werden maximal 5 Provisionsebenen gebildet. Die erste Ebene bildet der jeweilige Verkäufer, über den der provisionspflichtige Verkauf abgeschlossen wurde. Die zweite Ebene bildet der Verkäufer, der den Verkäufer der ersten Ebene anwarb, die dritte Ebene der Verkäufer, der den Verkäufer der zweiten Ebene anwarb, die vierte Ebene der Verkäufer, der den Verkäufer der dritten Ebene anwarb und die fünfte Ebene der Verkäufer, der den Verkäufer der vierten Ebene anwarb.

Der Verkäufer der

| | | |
|----------------------|------|--|
| Ersten Ebene erhält | 25 % | der netto Verkaufssumme als Provision, |
| Zweiten Ebene erhält | 5% | der netto Verkaufssumme als Provision, |
| Dritten Ebene erhält | 5% | der netto Verkaufssumme als Provision, |
| Vierten Ebene erhält | 3% | der netto Verkaufssumme als Provision, |
| Fünften Ebene erhält | 2 % | der netto Verkaufssumme als Provision |

Weitere Provisionen werden nicht gezahlt, ein Provisionsanspruch für Eigengeschäfte wird nicht begründet.

3. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, Rabatte irgendeiner Art zu gewähren.

4. Der Abrechnungszeitraum beträgt einen Kalendermonat. Abrechnungsstichtag ist der jeweils Monatsletzte eines jeden Monats. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens jedoch am 10. Werktag des Folgemonats nach dem Abrechnungsstichtag zu erfolgen. Im Falle der Vertragsbeendigung hat die Abrechnung unverzüglich zu erfolgen. Die Auszahlung der Provision erfolgt zum jeweils 10. des Folgemonats.

5. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht unbedingt und unmittelbar, sobald und soweit der vermittelte Kunde das Entgelt für das provisionspflichtige Geschäft an den Unternehmer entrichtet hat. Der Provisionsanspruch entsteht nicht, wenn und soweit die Ausführung des Geschäfts unmöglich geworden ist, ohne dass der Unternehmer die Unmöglichkeit zu vertreten hat oder die Ausführung ihm nicht zuzumuten ist. Leistet der vermittelte Kunde nur Teile des von ihm geschuldeten Entgeltes, so entsteht der Provisionsanspruch des Handelsvertreters auch nur in Höhe des entsprechenden Anteils. Eine

nachträgliche Änderung des Entgelts aus Gründen der Insolvenz (insbesondere nachträglicher Wegfall einer bereits erfolgten Leistung infolge Anfechtung gemäß §§ 129 ff. InsO), die der Unternehmer nicht zu vertreten hat, muss der Handelsvertreter gegen sich gelten lassen. Überzahlte Provisionen hat der Handelsvertreter dem Unternehmer in angemessener Zeit zurückzuzahlen.

6. Für Geschäfte, die erst nach Beendigung dieses Vertrages zustande gekommen sind, entsteht ein Provisionsanspruch, wenn das Angebot des Dritten zum Geschäftsabschluss vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

7. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Durchschrift der ihm erteilten Abrechnung innerhalb einer Frist von 4 Wochen nach Zugang zu prüfen und auf Verlangen des Unternehmers mit seinem Bestätigungsvermerk oder seinen Einwendungen zurückzusenden.

8. Der Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss gemäß § 87a Abs. 2 Satz 1 HGB ist ausgeschlossen. Über die oben genannte Vergütung hinaus kann der Handelsvertreter den Ersatz der ihm im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen nicht verlangen, soweit nicht eine gesonderte schriftliche Vereinbarung etwas anderes bestimmt.

§ 7 Wettbewerbsverbot

1. Dem Handelsvertreter hat während des bestehenden Vertrages jeglichen Wettbewerb zum Nachteil des Unternehmens zu unterlassen. Insbesondere ist es dem Handelsvertreter nicht gestattet, die Vertretung von anderen Unternehmern zu übernehmen, die Waren oder Dienstleistungen herstellen oder vertreiben, welchen denen des Unternehmers gleich oder gleichartig sind. Weiterhin ist ihm untersagt, sich an der Herstellung oder dem Vertrieb solcher Waren und Dienstleistungen direkt oder indirekt zu beteiligen sowie derartige Unternehmen in sonstiger Weise zu fördern oder zu unterstützen. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten, welche mit dem Unternehmer abgestimmt sind und ihm im unternehmerischen Sinne zu Gute kommen.

2. Dem Handelsvertreter ist es auch nicht gestattet, das Wettbewerbsverbot durch Vorschieben einer Mittelsperson zu umgehen.

3. Eine Verletzung des Wettbewerbsverbots berechtigt den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund und verpflichtet den Handelsvertreter zum Schadensersatz.

4. Das Wettbewerbsverbot erstreckt sich nicht über die Vertragsdauer hinaus.

§ 8 Werbemaßnahmen

Dem Handelsvertreter ist weiterhin untersagt, mediale Werbemaßnahmen vorzunehmen. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten und Werbemaßnahmen, die mit dem Unternehmer abgestimmt sind und dem Unternehmer zu Gute kommen.

§ 9 Vertragsdauer und Kündigung

1. Der Vertrag gilt als auf unbestimmte Zeit eingegangen.
2. Das Vertragsverhältnis kann im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und im dritten bis fünften Jahr mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden. Die Kündigung ist in jedem Fall nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig und kann nur schriftlich erfolgen.
3. Das Vertragsverhältnis kann von jedem Teil aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Erfolgt die Kündigung aus einem von dem anderen Teil zu vertretenden Grund, so hat dieser der anderen Partei den durch die Aufhebung des Vertrages entstandenen Schaden zu ersetzen.
4. Die dem Handelsvertreter zu Beginn oder während des Vertragsverhältnisses überlassenen Unterlagen sowie sonstige Materialien und sonstige Arbeitsmittel hat der Handelsvertreter innerhalb von vier Wochen nach Vertragsbeendigung zurückzugeben, soweit diese nicht bestimmungsgemäß verbraucht wurden.

§11 Haftung

1. Der Handelsvertreter handelt bei Verletzung der ihm aus diesem Vertrag obliegenden Pflichten für Vorsatz und Fahrlässigkeit.
2. Eine Delkrederehaftung des Handelsvertreters ist ausgeschlossen.
3. Für die vom Handelsvertreter eingesetzten Hilfspersonen haftet der Handelsvertreter nach § 278 BGB wie für eigenes Verschulden.

§ 12 Verjährung

Die Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in einem Jahr, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem sie fällig geworden sind.

§ 13 Schlussbestimmungen

1. Der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag richtet sich ausschließlich nach dem Sitz des Unternehmers. Beide Vertragsparteien erklären hiermit ausdrücklich, dass dieser Vertrag im Rahmen ihrer Unternehmung geschlossen wird, für die nicht die Einschränkung des § 1 Abs. 2 HGB gilt.

2. Änderungen oder Ergänzungen zu diesem Vertrag sind nur wirksam, wenn sie schriftlich in einer jeweils vom anderen Teil zu unterzeichneten Urkunde vereinbart worden sind. Mündlichen Abreden gelten als nicht getroffen. Eine Aufhebung dieses Formerfordernisses kann nur gesondert und ihrerseits schriftlich nur erfolgen.

3. Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages nichtig, anfechtbar oder unwirksam sein, so soll die Wirksamkeit der Übrigen Bestimmungen hiervon nicht berührt werden. Die angreifbare Bestimmung ist vielmehr so auszulegen oder zu ersetzen, dass der mit ihr erstrebte wirtschaftliche und/oder ideelle Zweck nach Möglichkeit erreicht wird. Dasselbe gilt sinngemäß für die Ausfüllung von Vertragslücken.

4. Im Übrigen gelten ergänzend die gesetzlichen Bestimmungen der §§ 84 ff. HGB.

[Ort, Datum]

[Unterschrift Unternehmer]

[Unterschrift Handelsvertreter]