

Gesamte Rechtsvorschrift für Handelsvertretergesetz, Fassung vom 05.09.2016

Langtitel

Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz - HVertrG 1993)

StF: BGBl. Nr. 88/1993 (NR: GP XVIII RV 578 AB 719 S. 101. BR: 4476 AB 4464 S. 564.)

[CELEX-Nr.: 386L0653]

Änderung

BGBl. Nr. 262/1996 (NR: GP XX RV 2 AB 87 S. 20. BR: AB 5168 S. 613.)

BGBl. I Nr. 120/2005 (NR: GP XXII RV 1058 AB 1078 S. 122. BR: AB 7388 S. 725.)

[CELEX-Nr.: 32003L0058]

BGBl. I Nr. 103/2006 (NR: GP XXII RV 1427 AB 1523 S. 153. BR: 7542 AB 7571 S. 735.)

[CELEX-Nr.: 32003L0058]

BGBl. I Nr. 58/2010 (NR: GP XXIV RV 771 AB 840 S. 74. BR: 8354 AB 8380 S. 787.)

BGBl. I Nr. 29/2016 (NR: GP XXV IA 1489/A AB 1079 S. 126. BR: AB 9566 S. 853.)

Präambel/Promulgationsklausel

Inhaltsverzeichnis

(Anm.: wurde nicht im BGBl. kundgemacht)

Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters

- § 1. Begriff des selbständigen Handelsvertreters
- § 2. Abschluß von Geschäften durch den Handelsvertreter
- § 3. Befugnisse des Handelsvertreters

Rechte und Pflichten des Unternehmers und des Handelsvertreters

- § 4. Vertragsurkunde
- § 5. Pflichten des Handelsvertreters
- § 6. Unterstützungspflichten des Unternehmers
- § 7. Verbot der Annahme von Belohnungen
- § 8. Vergütung, Provision
- § 9. Entstehung des Provisionsanspruchs
- § 10. Höhe der Provision
- § 11. Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses
- § 12. Verhinderung am Verdienst
- § 13. Ersatz der Auslagen
- § 14. Abrechnung und Vorschußleistung
- § 15. Fälligkeit der Provision
- § 16. Buchauszug und Büchereinsicht
- § 17. Gewinnbeteiligung
- § 18. Verjährung
- § 19. Zurückbehaltungsrecht

Beendigung des Vertragsverhältnisses

- § 20. Fristablauf
- § 21. Kündigung
- § 22. Vorzeitige Auflösung
- § 23. Ansprüche bei vorzeitiger Auflösung
- § 24. Ausgleichsanspruch
- § 25. Konkurrenzklausel
- § 26. Konkurs des Unternehmers

Inhaltsverzeichnis

(Anm.: wurde nicht im BGBl. kundgemacht)

Rechtsverhältnisse der Versicherungsvertreter

- § 26a. Anwendbarkeit auf Versicherungsvertreter
- § 26b. Sonderbestimmungen für die Versicherungsvermittlung
- § 26c. Folge- und Betreuungsprovision
- § 26d. Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters

Anwendbarkeit der Rechtsvorschriften

- § 27. Zwingende Vorschriften
- § 28. Verhältnis zu anderen Gesetzen

Schluß- und Übergangsbestimmungen

- § 29. Beginn der Wirksamkeit und Vollzugsvorschrift

Text

Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters

Begriff des selbständigen Handelsvertreters

§ 1. (1) Handelsvertreter ist, wer von einem anderen (im folgenden „Unternehmer“ genannt) 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 selbständig und gewerbsmäßig ausübt.

(2) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

(3) Anstelle des Begriffs „selbständiger Handelsvertreter“ kann auch der Begriff „Handelsagent“ verwendet werden.

Abschluß von Geschäften durch den Handelsvertreter

§ 2. (1) Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann schließen, wenn er hiezu ermächtigt ist.

(2) Hat der Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers mit einem Dritten geschlossen, so gilt es als vom Unternehmer genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich, nachdem er vom Abschluß des Geschäftes Kenntnis erlangt hat, dem Dritten erklärt, daß er das Geschäft ablehne.

Befugnisse des Handelsvertreters

§ 3. (1) Zahlungen für den Unternehmer kann der Handelsvertreter nur dann annehmen, wenn er hiezu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsvertreter nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäftes vereinbarten Zahlungsbedingungen zu ändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

(3) Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch die die Kundschaft ihre Rechte wahr, können auch dem Handelsvertreter gegenüber abgegeben werden.

(5) Der Handelsvertreter ist berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Waren auszuüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

Rechte und Pflichten des Unternehmers und des Handelsvertreters

Vertragsurkunde

§ 4. Der Unternehmer und der Handelsvertreter sind verpflichtet, dem anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrags wiedergibt.

Pflichten des Handelsvertreters

§ 5. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen. Er hat bei Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers wahrzunehmen und ist insbesondere verpflichtet, ihm die erforderlichen Mitteilungen zu machen und ihn unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn geschlossen hat.

Unterstützungspflichten des Unternehmers

§ 6. (1) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen.

(2) Insbesondere hat der Unternehmer:

1. dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben,
2. den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, daß der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere auf Grund des bisherigen Geschäftsumfanges oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können,
3. dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht geschlossenen, oder die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder geschlossenen Geschäftes mitzuteilen.

Verbot der Annahme von Belohnungen

§ 7. (1) Der Handelsvertreter darf mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden Handelsbrauchs ohne Einwilligung des Unternehmers von dem Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte schließt oder vermittelt, eine Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Unternehmer kann vom Handelsvertreter die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

Vergütung, Provision

§ 8. (1) Die Vergütung des Handelsvertreters kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen.

(2) Soweit nichts anderes vereinbart ist, gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Besteht für den betreffenden Geschäftszweig nicht ein abweichender Handelsbrauch, so wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

(3) Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind.

(4) Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt, so gebührt ihm 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.

Entstehung des Provisionsanspruchs

§ 9. (1) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der 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.

(2) Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben müßte, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt.

(3) Der Anspruch auf Provision entfällt, 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 aber der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

Höhe der Provision

§ 10. (1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Unternehmer dem Dritten gewährt hat, dürfen bei Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim Abschluß des Geschäfts 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, die lediglich auf Grund der steuerrechtlichen Vorschriften in der Rechnung gesondert ausgewiesen ist, gilt nicht als besonders in Rechnung gestellt.

Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

§ 11. (1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter eine Provision, wenn und soweit

1. das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluß innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist oder
2. die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

(2) Ein nachfolgender Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es wäre denn, daß die Umstände eine Teilung der Provision zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen.

Verhinderung am Verdienst

§ 12. (1) Wird der Handelsvertreter vom Unternehmer vertragswidrig gehindert, Provisionen in dem vereinbarten oder nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfang zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, daß der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle übergeben hat.

Ersatz der Auslagen

§ 13. (1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsvertreter keinen Ersatz verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Unternehmer mangels anderer Vereinbarung oder abweichenden Handelsbrauchs die besonderen Auslagen zu ersetzen, die er infolge Auftrags des Unternehmers aufwenden mußte.

Abrechnung und Vorschußleistung

§ 14. (1) Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen. Diese Abrechnung muß alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten.

(2) Der Handelsvertreter kann einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen entsprechenden Vorschuß verlangen.

Fälligkeit der Provision

§ 15. Der Anspruch auf Provision wird an dem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Buchauszug und Büchereinsicht

§ 16. (1) Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte verlangen.

(2) Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, daß der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder daß ihm die Mitteilung eines Buchauszugs verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozeß, bei dem Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlage beantragen; zugleich kann er auch beantragen, dem Unternehmer ergänzende Auskünfte aufzutragen, die eine vollständige Berechnung des dem Handelsvertreter zustehenden Anspruchs ermöglichen.

(3) Von dem Inhalt der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsvertreters betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter soweit offenzulegen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung notwendig ist.

(4) Erhebt der Unternehmer gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsvertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, daß die Bücher durch einen vom Gericht bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im übrigen sind die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung über die Sicherung von Beweisen (§§ 384 bis 389 ZPO) entsprechend anzuwenden.

(6) Während eines Verfahrens nach den Abs. 1 bis 5 läuft zwar die Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreters fort, sie endet aber keinesfalls vor Ablauf dreier Monate nach rechtskräftiger Beendigung des Verfahrens und Erfüllung des Anspruchs auf Buchauszug, Büchereinsicht und ergänzende Auskünfte.

Gewinnbeteiligung

§ 17. Ist 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 nach Ablauf des Geschäftsjahrs auf Grund des Jahresabschlusses abzurechnen. §§ 15 und 16 sind sinngemäß anzuwenden.

Verjährung

§ 18. (1) Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, beginnt die Verjährung mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Unternehmer angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

Zurückbehaltungsrecht

§ 19. Dem Handelsvertreter steht unter den in den §§ 369 und 370 UGB angegebenen Voraussetzungen das Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Unternehmer übergebenen Mustern zu. Der § 369 Abs. 3 UGB steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechts an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Unternehmer einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitig Sicherheit für diesen Betrag leistet.

Beendigung des Vertragsverhältnisses

Fristablauf

§ 20. Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Vertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde. Wird das Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Zeit von beiden Parteien fortgesetzt, so gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Kündigung

§ 21. (1) Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann er von jedem Teil im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist gelöst werden; nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr beträgt die Kündigungsfrist jedoch mindestens zwei Monate, nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr mindestens drei Monate, nach dem angefangenen vierten Vertragsjahr mindestens vier Monate, nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr mindestens fünf

Monate und nach dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren mindestens sechs Monate. Bei der Berechnung der Dauer der Kündigungsfrist ist bei vorher auf bestimmte Zeit eingegangenen Verträgen, die nach § 20 auf unbestimmte Zeit verlängert worden sind, die Laufzeit des auf bestimmte Zeit eingegangenen Vertrages einzurechnen.

(2) Die Vereinbarung kürzerer als der im Abs. 1 genannten Fristen ist unwirksam.

(3) Vereinbaren die Parteien längere Fristen als im Abs. 1 vorgesehen, so darf 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 längere Frist.

(4) Sofern die Parteien nicht etwas anderes vereinbart haben, ist die Kündigung nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Vorzeitige Auflösung

§ 22. (1) Der Vertretungsvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden.

(2) Als ein wichtiger Grund, der den Unternehmer zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen läßt, insbesondere wenn er entgegen der Bestimmung des § 7 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;
3. wenn der Handelsvertreter während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterläßt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;
4. wenn der Handelsvertreter sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen läßt;
5. wenn über das Vermögen des Handelsvertreters das Konkursverfahren eröffnet wird.

(3) Als ein wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn er unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben, oder
2. wenn der Unternehmer
 - a) die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, oder
 - b) sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen läßt, oder
 - c) den Betrieb des Geschäftszweigs aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

Ansprüche bei vorzeitiger Auflösung

§ 23. (1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig gelöst, ohne daß hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Das gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 21 aufgelöst worden ist.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der begründeten oder unbegründeten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

Ausgleichsanspruch

§ 24. (1) 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 Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen 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.

(2) Der Ausgleichsanspruch besteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet und die in Abs. 1 genannten Voraussetzungen vorliegen.

(3) 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 nach § 22 darstellen, hiezu 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 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.

(4) Der Ausgleichsanspruch beträgt mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung 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.

(5) Der Handelsvertreter verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, daß er seine Rechte geltend macht.

Konkurrenzklausele

§ 25. Eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

Konkurs des Unternehmers

§ 26. (1) Durch die Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen des Unternehmers wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit so lange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Eröffnung des Konkursverfahrens vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Vertrag eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Beachte für folgende Bestimmung

Zum Bezugszeitraum vgl. § 29 Abs. 4.

Rechtsverhältnisse der Versicherungsvertreter

Anwendbarkeit auf Versicherungsvertreter

§ 26a. Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden auf die Vermittlung und den Abschluss von Versicherungsverträgen durch Versicherungsvertreter (Versicherungsagenten) nach Maßgabe der §§ 26b bis 26d Anwendung.

Beachte für folgende Bestimmung

Zum Bezugszeitraum vgl. § 29 Abs. 4.

Sonderbestimmungen für die Versicherungsvermittlung

§ 26b. (1) § 8 Abs. 3 und 4 ist auf Versicherungsvertreter nicht anzuwenden.

(2) Abweichend von § 9 entsteht der Anspruch auf Provision mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, wenn und soweit der Versicherungsnehmer die geschuldete Prämie gezahlt hat oder zahlen hätte müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtung erfüllt. Wenn der Versicherer gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrags oder eine betragsmäßige

Herabsetzung der Versicherungsprämie hat, entfällt beziehungsweise vermindert sich der Provisionsanspruch.

(3) Die §§ 6 Abs. 5 und 30 Abs. 3 Maklergesetz sind auf das Rechtsverhältnis der Versicherungsvertreter untereinander sowie zum Versicherungsnehmer anzuwenden.

(4) Abweichend von den §§ 14 und 15 hat die Abrechnung der Provisionsansprüche durch den Versicherer längstens einen Monat nach der Entstehung des Provisionsanspruchs zu erfolgen. Die Fälligkeit tritt an dem Tag ein, an dem die Abrechnung erfolgt oder spätestens zu erfolgen hat.

Folge- und Betreuungsprovision

§ 26c. (1) Auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer gebühren dem Versicherungsvertreter die vereinbarten Provisionen aus den von ihm vermittelten oder wesentlich erweiterten Versicherungsverträgen (Folgeprovisionen), wenn und soweit der Versicherungsnehmer die geschuldete Prämie weiter zahlt oder weiter hätte zahlen müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtung erfüllt.

(1a) Der Versicherungsvertreter erhält bei ordentlicher Kündigung des Agenturvertrages zumindest 50 % der Folgeprovision.

(2) Ist der Versicherungsvertreter nach einer mit dem Unternehmer getroffenen schriftlichen Vereinbarung zur Betreuung von Versicherungsnehmern verpflichtet und erhält er dafür eine Provision (Betreuungsprovision) oder ein entsprechendes sonstiges Entgelt, besteht kein Anspruch auf Fortzahlung dieser Provision oder dieses Entgelts nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Versicherungsvertreter und Unternehmer.

(3) Die Höhe der Betreuungsprovision oder des sonstigen Entgelts ist ebenfalls schriftlich zu vereinbaren. Besteht keine solche Vereinbarung und ist der Versicherungsvertreter nach Abs. 2 zur Betreuung des Versicherungsnehmers verpflichtet, gilt eine angemessene Betreuungsprovision oder ein angemessenes Entgelt als vereinbart.

(4) Der Unternehmer ist berechtigt, den Anspruch auf Folgeprovision durch eine Abschlagszahlung abzugelten. Bei der Berechnung dieser Abschlagszahlung ist von der durchschnittlichen Restlaufzeit der Verträge auszugehen, wobei das außerordentliche Kündigungsrecht nach § 8 Abs. 3 VersVG und sonstige Auflösungsgründe des Versicherungsvertrags zu berücksichtigen sind.

Beachte für folgende Bestimmung

Zum Bezugszeitraum vgl. § 29 Abs. 4.

Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters

§ 26d. Dem Versicherungsvertreter gebührt, wenn und soweit keine Ansprüche nach § 26c Abs. 1 bestehen, der Ausgleichsanspruch gemäß § 24 mit der Maßgabe, dass an die Stelle der Zuführung neuer Kunden oder der wesentlichen Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen die Vermittlung neuer Versicherungsverträge oder die wesentliche Erweiterung bestehender Verträge tritt.

Beachte für folgende Bestimmung

Zum Bezugszeitraum vgl. § 29 Abs. 4.

Anwendbarkeit der Rechtsvorschriften

Zwingende Vorschriften

§ 27. (1) Die Bestimmungen der §§ 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 können im Voraus durch Vertrag zum Nachteil des Handelsvertreters beziehungsweise Versicherungsvertreters weder aufgehoben noch beschränkt werden.

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

Beachte für folgende Bestimmung

Zum Bezugszeitraum vgl. § 29 Abs. 4.

Verhältnis zu anderen Gesetzen

§ 28. (1) Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden keine Anwendung auf die nach dem Angestelltengesetz, BGBl. Nr. 292/1921, in der jeweils geltenden Fassung, zu beurteilenden Rechtsverhältnisse zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Makler im Sinne des Maklergesetzes.

(2) Insoweit dieses Bundesgesetz nicht etwas anderes bestimmt, sind die Vorschriften des UGB und des ABGB in der jeweils geltenden Fassung auf die in diesem Bundesgesetz geregelten Vertragsverhältnisse anzuwenden.

Schluß- und Übergangsbestimmungen

Beginn der Wirksamkeit und Vollzugsvorschrift

§ 29. (1) Dieses Bundesgesetz tritt mit 1. März 1993 in Kraft.

(2) Das Bundesgesetz vom 24. Juni 1921, BGBl. Nr. 348, über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz) in der Fassung der 4. EVHGB vom 24. Dezember 1938, dRGBl. I S 1999, des Bundesgesetzes vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153, und des Bundesgesetzes vom 15. Juni 1978, BGBl. Nr. 305, tritt mit Ausnahme der für andere Geschäftsvermittler geltenden Rechtsvorschriften im Sinn des § 29 mit Ablauf des 28. Februar 1993 außer Kraft; es bleibt auf am 28. Februar 1993 bestehende Vertragsverhältnisse bis 31. Dezember 1993 weiterhin anwendbar.

(2a) § 5, § 19 und § 28 in der Fassung des Handelsrechts-Änderungsgesetzes, BGBl. I Nr. 120/2005, treten mit 1. Jänner 2007 in Kraft.

(3) Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes ist der Bundesminister für Justiz betraut.

(4) Die §§ 26a bis 26d, sowie §§ 27 Abs. 1 und 28 Abs. 1 in der Fassung BGBl. I Nr. 103/2006 treten mit 1. Juli 2006 in Kraft. Sie sind mit Ausnahme von § 26c, der erst auf nach dem 31. Dezember 2006 abgeschlossene Verträge zwischen Versicherungsvertretern und Unternehmern anzuwenden ist, auf bestehende Vertragsverhältnisse anzuwenden.

(5) Die §§ 22 Abs. 2 Z 5, 26 Abs. 1 und 2 und 26c Abs. 1 in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. 58/2010 treten mit 1. August 2010 in Kraft. § 26c Abs. 1 in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. 58/2010 ist auf nach dem 31. Juli 2010 zwischen Versicherungsvertretern und Unternehmern abgeschlossene Verträge anzuwenden.