

HANDELSGESETZBUCH

Siebenter Abschnitt: Handelsvertreter

§ 84 Begriff des Handelsvertreters

(1) Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer (Unternehmer) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

(2) Wer, ohne selbständig im Sinne des Absatzes I zu sein, ständig damit betraut ist, für einen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen, gilt als Angestellter.

(3) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

(4) Die Vorschriften dieses Abschnitts finden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Handelsvertreters nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

§ 85 Vertragsurkunde

Jeder Teil kann verlangen, daß der Inhalt des Vertrages sowie spätere Vereinbarungen zu dem Vertrag in eine vom anderen Teil unterzeichnete Urkunde aufgenommen werden. Dieser Anspruch kann nicht ausgeschlossen werden.

§ 86 Pflichten des Handelsvertreters

(1) Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen; er hat hierbei das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen.

(2) Er hat dem Unternehmer die erforderlichen Nachrichten zu geben, namentlich ihm von jeder Geschäftsvermittlung und von jedem Geschäftsabschluß unverzüglich Mitteilung zu machen.

(3) Er hat seine Pflichten mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen.

(4) Von den Absätzen 1 und 2 abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.

COMMERCIAL CODE

Chapter seven: Commercial agent

§ 84 Definition of commercial agent

(1) A commercial agent is one who, as an independent person engaged in business, is regularly entrusted with solicitation of business for another (the "principal") or with conclusion of business in his name. A person is independent if he is essentially free to arrange his activity and specify his hours of work.

(2) Any person who, without being independent within the meaning of subsection (1), is regularly entrusted with solicitation of business for a principal or with conclusion of business in his name, is deemed an employee.

(3) The principal can also be a commercial agent.

(4) The provisions contained this section also apply if the commercial agent's business does not entail a business establishment of commercial character or scope.

§ 85 Contract documents

Either party can demand that the terms of the agreement, as well as any subsequent amendment thereof, be set out in a document signed by the other party. This right may not be excluded.

§ 86 Duties of the commercial agent

(1) The commercial agent is obligated to make efforts towards the solicitation or conclusion of business. In connection herewith he must act in the interests of the principal.

(2) He shall give the principal all necessary information, i.e. inform him immediately of every solicitation and conclusion of a transaction.

(3) He must fulfil his duties with the diligence of a prudent businessman.

(4) Any agreement contrary to subsections (1) and (2) hereof is void.

§ 86 a Pflichten des Unternehmers

(1) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen, Geschäftsbedingungen, zur Verfügung zu stellen.

(2) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben. Er hat ihm unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vertretungsmacht abgeschlossenen Geschäfts und die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfts mitzuteilen. Er hat ihn unverzüglich zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfange abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte.

(3) Von den Absätzen 1 und 2 abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.

§ 86 b Delkredereprovision

(1) Verpflichtet sich ein Handelsvertreter, für die Erfüllung der Verbindlichkeit aus einem Geschäft einzustehen, so kann er eine besondere Vergütung (Delkredereprovision) beanspruchen; der Anspruch kann im voraus nicht ausgeschlossen werden. Die Verpflichtung kann nur für ein bestimmtes Geschäft oder für solche Geschäfte mit bestimmten Dritten übernommen werden, die der Handelsvertreter vermittelt oder abschließt. Die Übernahme bedarf der Schriftform.

(2) Der Anspruch auf die Delkredereprovision entsteht mit dem Abschluß des Geschäfts.

(3) Absatz 1 gilt nicht, wenn der Unternehmer oder der Dritte seine Niederlassung oder beim Fehlen einer solchen seinen Wohnsitz im Ausland hat. Er gilt ferner nicht für Geschäfte, zu deren Abschluß und Ausführung der Handelsvertreter unbeschränkt bevollmächtigt ist.

§ 87 Provisionspflichtige Geschäfte

(1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind oder mit Dritten abgeschlossen werden, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat. Ein Anspruch auf Provision besteht für ihn nicht, wenn und soweit die Provision nach Absatz 3 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

(2) Ist dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein

§ 86 a Principal's duties

(1) The principal must provide the commercial agent with all materials which are necessary for the performance of his duties, such as samples, drawings, price lists, advertising material and terms and conditions of business.

(2) The principal must keep the commercial agent generally informed. In particular, he must inform him promptly of the acceptance or rejection of a transaction procured by the agent or a transaction concluded by the agent without authority, and of the non-fulfilment of a transaction procured or concluded by him. He must inform him promptly if he desires, or will likely be able to, conclude transactions only on a significantly reduced scale in comparison to that which the agent could expect under normal circumstances.

(3) Any agreement derogating subsections (1) and (2) hereof is void.

§ 86 b Del credere commission

(1) Where the commercial agent guarantees the fulfilment of the obligation arising from the transaction, he may demand a special remuneration (del credere commission). This right may not be excluded in advance. The guaranty may only be undertaken for a specific transaction or for transactions with specific third parties which the commercial agent brings about or concludes. This undertaking is required to be in writing.

(2) The right to a del credere commission arises upon conclusion of the transaction.

(3) Subsection (1) does not apply if the principal or third party has his office or, failing such, his residence, abroad. Furthermore, it does not apply to transactions for the conclusion and performance of which the commercial agent has unlimited authority.

§ 87 Transactions for which commission is due

(1) The commercial agent has a right to commissions for all transactions concluded during the term of the contractual relationship which are to be attributed to his activity or which have been concluded with third parties whom he had acquired as customers for similar business. He has no right to a commission if this is owed to the prior commercial agent pursuant to subsection (3).

(2) Where the commercial agent has been assigned to a

Blume & Asam Rechtsanwälte

Adamstrasse 4 D-80636 München

Telefon 0049 89 121536 0

Fax 0049 89 121536 24

Email: info@blume-asam.de

www.blume-asam.de

bestimmter Kundenkreis zugewiesen, so hat er Anspruch auf Provision auch für die Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung mit Personen seines Bezirkes oder seines Kundenkreises während des Vertragsverhältnisses abgeschlossen sind. Dies gilt nicht, wenn und soweit die Provision nach Absatz 3 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

(3) Für ein Geschäft, das erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen ist, hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision nur, wenn

1. er das Geschäft vermittelt hat oder es eingeleitet und so vorbereitet hat, daß der Abschluß überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist, und das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen worden ist oder
2. vor Beendigung des Vertragsverhältnisses das Angebot des Dritten zum Abschluß eines Geschäfts, für das der Handelsvertreter nach Absatz 1 Satz 1 oder Absatz 2 Satz 1 Anspruch auf Provision hat, dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

Der Anspruch auf Provision nach Satz 1 steht dem nachfolgenden Handelsvertreter anteilig zu, wenn wegen besonderer Umstände eine Teilung der Provision der Billigkeit entspricht.

(4) Neben dem Anspruch auf Provision für abgeschlossene Geschäfte hat der Handelsvertreter Anspruch auf Inkassoprovision für die von ihm auftragsgemäß eingezogenen Beträge.

§ 87 a Fälligkeit der Provision

(1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Eine abweichende Vereinbarung kann getroffen werden, jedoch hat der Handelsvertreter mit der Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer Anspruch auf einen angemessenen Vorschuß, der spätestens am letzten Tag des folgenden Monats fällig ist. Unabhängig von einer Vereinbarung hat jedoch der Handelsvertreter Anspruch auf Provision, sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt hat.

(2) Steht fest, daß der Dritte nicht leistet, so entfällt der Anspruch auf Provision; bereits empfangene Beträge sind zurückzugewähren

(3) Der Handelsvertreter hat auch dann einen Anspruch auf Provision, wenn feststeht, daß der Unternehmer das Geschäft ganz oder teilweise nicht oder nicht so ausführt,

specific district or a particular group of customers, he also has a right to commission for transactions concluded without his assistance with persons in his district or among his group of customers during the term of the contractual relationship. This does not apply if the commission is owed to the prior commercial agent pursuant to subsection (3).

(3) For transactions concluded after the termination of the contractual relationship, the agent shall be entitled to commission only if:

1. he solicited, initiated or prepared it in such a way that conclusion thereof was predominantly due to his activity, and the transaction was concluded within a reasonable time after termination of the agency contract, or
2. prior to the termination of the agency contract, the offer of a third party to conclude a transaction for which the agent has a claim for commission under subsection (1), sentence 1 or subsection (2), sentence 1 hereof has been received by the agent or the principal.

The subsequent agent shall be entitled to a share of the commission when, due to special circumstances, fairness requires that the commission be split.

(4) In addition to the right to commission for transactions concluded, the commercial agent is entitled to a collection commission for amounts collected by him pursuant to instructions.

§ 87 a Due date of the commission

(1) The commercial agent has a right to commission as soon as, and insofar as, the principal has completed the transaction. A contrary agreement may be made, but the commercial agent, upon completion of the transaction by the principal, has in any event a right to a reasonable advance due no later than the last day of the following month. Independent of any agreement, however, the commercial agent has a right to commission as soon as, and insofar as, the third party has completed the transaction.

(2) Where it has been determined that the third party will not perform, there is no right to commission. Amounts already received are to be returned.

(3) The commercial agent also has the right to a commission when it is determined that the principal will not perform the transaction, will perform only partially, or will not

wie es abgeschlossen worden ist. Der Anspruch entfällt im Falle der Nichtausführung, wenn und soweit diese auf Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind.

(4) Der Anspruch auf Provision wird am letzten Tag des Monats fällig, in dem nach § 87 c Abs. 1 über den Anspruch abzurechnen ist.

(5) Von Absatz 2 erster Halbsatz, Absätzen 3 und 4 abweichende, für den Handelsvertreter nachteilige Vereinbarungen sind unwirksam.

§ 87 b Höhe der Provision

(1) Ist die Höhe der Provision nicht bestimmt, so ist der übliche Satz als vereinbart anzusehen.

(2) Die Provision ist von dem Entgelt zu berechnen, das der Dritte oder der Unternehmer zu leisten hat. Nachlässe bei Barzahlung sind nicht 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.

(3) Bei Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträgen von bestimmter Dauer ist die Provision vom Entgelt für die Vertragsdauer zu berechnen. Bei unbestimmter Dauer ist die Provision vom Entgelt bis zu dem Zeitpunkt zu berechnen, zu dem erstmals von dem Dritten gekündigt werden kann; der Handelsvertreter hat Anspruch auf weitere entsprechend berechnete Provisionen, wenn der Vertrag fortbesteht.

§ 87 c Abrechnung über die Provision

(1) Der Unternehmer hat über die Provision, auf die der Handelsvertreter Anspruch hat, monatlich abzurechnen; der Abrechnungszeitraum kann auf höchstens drei Monate erstreckt werden. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens bis zum Ende des nächsten Monats, zu erfolgen.

(2) Der Handelsvertreter kann bei der Abrechnung einen Buchauszug über alle Geschäfte verlangen, für die ihm nach § 87 Provision gebührt.

(3) Der Handelsvertreter kann außerdem Mitteilung über alle Umstände verlangen, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung wesentlich sind.

perform in the manner agreed upon. No right to a commission shall exist in the event of non-performance due to reasons beyond the control of the principal.

(4) The commission is due on the last day of the month in which the claim shall be calculated pursuant to § 87 c subsection (1).

(5) Agreements contrary to subsection (2), first half-sentence or subsections (3) and (4), to the disadvantage of the commercial agent, are void.

§ 87 b Amount of commission

(1) Where the amount of commission is not specified, the customary rate is deemed agreed upon.

(2) Commission is to be calculated on the basis of the amount that the third party or the principal is obligated to pay. Discounts for cash payment are not to be made; the same applies to miscellaneous costs, such as freight, packaging, customs duties and taxes, unless the miscellaneous costs have been itemised separately in the bill to the third party. Value added tax which is itemised separately solely by reason of the tax law is deemed to be not separately itemised.

(3) With respect to rental and use agreements of specific duration, commission is to be calculated on the consideration received for the term of the agreement. With respect to agreements of indeterminate duration, commission is to be calculated on the consideration received up to the time at which the third party can terminate the agreement; the commercial agent has a right to additional commission calculated accordingly if the agreement continues in force.

§ 87 c Commission accounting

(1) The principal shall account monthly for the commission to which the commercial agent is entitled. The accounting period can be extended to a maximum of three months. The accounting shall be made without delay, in any case not later than by the end of the succeeding month.

(2) At the time of accounting, the commercial agent may demand an extract from the books concerning all transactions for which he has a claim to commission pursuant to § 87.

(3) In addition, the commercial agent may demand information regarding all matters which are material to a determination of the right to commission, its due date and

- (4) Wird der Buchauszug verweigert oder bestehen begründete Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung oder des Buchauszuges, so kann der Handelsvertreter verlangen, daß nach Wahl des Unternehmers entweder ihm oder einem von ihm zu bestimmenden Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen Einsicht in die Geschäftsbücher oder die sonstigen Urkunden soweit gewährt wird, wie dies zur Feststellung der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung oder des Buchauszuges erforderlich ist.
- (5) Diese Rechte des Handelsvertreters können nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden.

§ 87 d Ersatz von Aufwendungen

Der Handelsvertreter kann den Ersatz seiner im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen nur verlangen, wenn dies handelsüblich ist.

§ 88 Verjährung der Ansprüche

Die Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis verjähren in vier Jahren, beginnend mit dem Schluß des Jahres, in dem sie fällig geworden sind.

§ 88 a Zurückbehaltungsrecht

(1) Der Handelsvertreter kann nicht im voraus auf gesetzliche Zurückbehaltungsrechte verzichten.

(2) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter ein nach allgemeinen Vorschriften bestehendes Zurückbehaltungsrecht an ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen (§ 86 a Abs. 1) nur wegen seiner fälligen Ansprüche auf Provision und Ersatz von Aufwendungen.

§ 89 Kündigung des Vertrages

(1) Ist das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen, so kann es 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 nur für den Schluß eines Kalendermonats zulässig, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist.

(2) Die Kündigungsfristen nach Absatz 1 Satz 1 und 2

amount.

(4) Where the extract from the books is withheld, or reasonable doubt exists as to the accuracy or completeness of the account or the extract, the commercial agent may demand that, at the principal's option, either he or an auditor or certified accountant nominated by him shall be permitted to inspect the business books and other documents to the extent necessary to establish the accuracy or completeness of the accounting or extract.

(5) These rights of the commercial agent cannot be excluded or limited.

§ 87 d Reimbursement of expenses

The commercial agent may only demand reimbursement of his regular business expenses if this is customary within the trade.

§ 88 Statute of limitation for claims

Claims arising from the contractual relationship are barred after four years, beginning with the end of the year in which they became due.

§ 88 a Legal rights of retention

(1) The commercial agent cannot renounce in advance legal rights of retention.

(2) After expiration of the contractual relationship the commercial agent has the right, pursuant to general statutory law, to retain materials placed at his disposal (§ 86a (1)) only by reason of unpaid commissions or reimbursement of expenses due him.

§ 89 Termination of the agreement

(1) If the contractual relationship is of indeterminate duration, it may be terminated with a prior notice period of one month during the first year, two months during the second year, and three months in the third through the fifth year. After a duration of five years, the contractual relationship may be terminated with a prior notice period of six months. Absent contrary agreement, termination is effective only as of the end of a calendar month.

(2) The prior notice periods under subsection (1) sentences

können durch Vereinbarung verlängert werden; die Frist darf für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter. Bei Vereinbarung einer kürzeren Frist für den Unternehmer gilt die für den Handelsvertreter vereinbarte Frist.

(3) Ein für eine bestimmte Zeit eingegangenes Vertragsverhältnis, das nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit von beiden Teilen fortgesetzt wird, gilt als auf unbestimmte Zeit verlängert. Für die Bestimmung der Kündigungsfristen nach Absatz 1 Satz 1 und 2 ist die Gesamtdauer des Vertragsverhältnisses maßgeblich.

§ 89 a Fristlose Kündigung

(1) Das Vertragsverhältnis kann von jedem Teil aus wichtigem Grunde ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Dieses Recht kann nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden.

(2) Wird die Kündigung durch ein Verhalten veranlaßt, das der andere Teil zu vertreten hat, so ist dieser zum Ersatz des durch die Aufhebung des Vertragsverhältnisses entstehenden Schadens verpflichtet.

§ 89 b Ausgleichsanspruch

(1) Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat,
2. der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verliert, die er bei Fortsetzung desselben aus bereits abgeschlossenen oder künftig zustande kommenden Geschäften mit den von ihm geworbenen Kunden hätte, und
3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, daß dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

(2) Der Ausgleich beträgt höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige

1 and 2, may be extended by contract; the period may not be shorter for the principal than for the agent. If a shorter period for the principal is agreed upon, the period for the agent shall be applied instead.

(3) A contractual relationship of definite duration which, upon expiration, is extended by both parties, shall be deemed extended indefinitely. For calculation of the termination notice periods under subsection 1, sentences 1 and 2, the total duration of the relationship shall be controlling.

§ 89 a Termination without notice

(1) The contractual relationship can be terminated without notice by either party on significant grounds. This right cannot be excluded or limited.

(2) Where termination results from conduct of the other party, this party is obligated to compensate for damages resulting from the termination of the contractual relationship.

§ 89 b Compensation claim

(1) The commercial agent may, after expiration of the contractual relationship, demand from the principal reasonable compensation if and insofar as

1. the principal retains substantial advantages, after expiration of the contractual period, from business relations with new customers solicited by the commercial agent,
2. the commercial agent, by reason of termination of the contractual relationship, loses rights to commissions relating to concluded business or business to be concluded in the future with those customers he had solicited, and which rights he would have had if the contractual relationship had been continued, and
3. the payment of compensation is equitable after consideration of all the circumstances.

"Solicitation of new customers" shall also include the expansion of business relations with an existing customer which economically corresponds to the acquisition of a new customer.

(2) Compensation may amount to no more than the average of the annual commission or other annual compensation over the last five years of the activity of the commercial

Blume & Asam Rechtsanwälte

Adamstrasse 4 D-80636 München

Telefon 0049 89 121536 0

Fax 0049 89 121536 24

Email: info@blume-asam.de

www.blume-asam.de

Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgebend.

agent; in the event that the contractual relationship has been shorter than five years, the average during the period of activity is applicable.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

(3) No claim for compensation shall exist where:

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, daß ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlaß gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag oder
3. auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt; die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.

1. the commercial agent has terminated the contractual relationship, unless the actions of the principal constituted sufficient grounds therefor, or the commercial agent cannot be expected to continue his activities by reason of his age or health, or
2. the principal has terminated the contract on significant grounds relating to culpable conduct of the commercial agent, or
3. by reason of an agreement between the principal and the commercial agent, a third party assumes the rights and obligations of the commercial agent; such an agreement cannot be made prior to the termination of the contractual relationship.

(4) Der Anspruch kann im voraus nicht ausgeschlossen werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

(4) The compensation claim may not be waived in advance. It must be asserted within one year of termination of the contractual relationship.

(5) Die Absätze 1, 3 und 4 gelten für Versicherungsvertreter mit der Maßgabe, daß an die Stelle der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, die Vermittlung neuer Versicherungsverträge durch den Versicherungsvertreter tritt und der Vermittlung eines Versicherungsvertrages es gleichsteht, wenn der Versicherungsvertreter einen bestehenden Versicherungsvertrag so wesentlich erweitert hat, daß dies wirtschaftlich der Vermittlung eines neuen Versicherungsvertrages entspricht. Der Ausgleich des Versicherungsverreters beträgt abweichend von Absatz 2 höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen. Die Vorschriften der Sätze 1 und 2 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

(5) Subsections (1), (3) and (4) hereof shall apply to insurance agents in such a manner that the concept of business relationships with new customers solicited by the commercial agent shall be replaced by the concept of conclusion of new insurance contracts by the insurance agent, and expansion by the insurance agent of an existing insurance contract which corresponds economically to conclusion of a new insurance contract shall be deemed conclusion of a new insurance contract. In derogation of subsection (2) hereof, the compensation claim of an insurance agent shall equal, at maximum, three years worth of commissions or remuneration. Sentences 1 and 2 hereof shall apply to agents of building-savings banks.

§ 90 Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse

§ 90 Confidential business and operational matters

Der Handelsvertreter darf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihm anvertraut oder als solche durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekanntgeworden sind, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht verwerten oder anderen mitteilen, soweit dies nach den gesamten Umständen der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmannes widersprechen würde.

The commercial agent may not, even after termination of the contractual relationship, utilise or disclose to others confidential business or operational matters which have been entrusted to him or which he has learned by reason of his activity for the principal insofar as this would be contrary to the professional standards of a prudent businessman.

Blume & Asam Rechtsanwälte

Adamstrasse 4 D-80636 München

Telefon 0049 89 121536 0

Fax 0049 89 121536 24

Email: info@blume-asam.de

www.blume-asam.de

§ 90 a Wettbewerbsabrede

(1) Eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt (Wettbewerbsabrede), bedarf der Schriftform und der Aushändigung einer vom Unternehmer unterzeichneten, die vereinbarten Bestimmungen enthaltenden Urkunde an den Handelsvertreter. Die Abrede kann nur für längstens zwei Jahre von der Beendigung des Vertragsverhältnisses an getroffen werden; sie darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und nur auf die Gegenstände erstrecken, hinsichtlich deren sich der Handelsvertreter um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften für den Unternehmer zu bemühen hat. Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung eine angemessene Entschädigung zu zahlen.

(2) Der Unternehmer kann bis zum Ende des Vertragsverhältnisses schriftlich auf die Wettbewerbsbeschränkung mit der Wirkung verzichten, daß er mit dem Ablauf von sechs Monaten seit der Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung frei wird. Kündigt der Unternehmer das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters, so hat dieser keinen Anspruch auf Entschädigung.

(3) Kündigt der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Unternehmers, so kann er sich durch schriftliche Erklärung binnen einem Monat nach der Kündigung von der Wettbewerbsabrede lossagen.

(4) Abweichende für den Handelsvertreter nachteilige Vereinbarungen können nicht getroffen werden.

§ 91 Vollmachten des Handelsvertreters

(1) § 55 gilt auch für einen Handelsvertreter, der zum Abschluß von Geschäften von einem Unternehmer bevollmächtigt ist, der nicht Kaufmann ist.

(2) Ein Handelsvertreter gilt, auch wenn ihm keine Vollmacht zum Abschluß von Geschäften erteilt ist, als ermächtigt, die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt werde, sowie ähnliche Erklärungen, durch die ein Dritter seine Rechte aus mangelhafter Leistung geltend macht oder sich vorbehält, entgegenzunehmen; er kann die dem Unternehmer zustehenden Rechte auf Sicherung des Beweises geltend machen. Eine Beschränkung dieser Rechte braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen,

§ 90 a Agreement prohibiting competition

(1) An agreement by which a commercial agent is restricted in his commercial activity following termination of the contractual relationship (agreement prohibiting competition), must be in writing, and the document containing the conditions agreed to must be signed by the principal and delivered to the commercial agent. The agreement may run for no longer than two years following the termination of the contractual relationship. The agreement may cover only the geographical area or group of customers assigned to the commercial agent, and may only refer to the type of business for which the commercial agent was responsible to conclude transactions. The principal is obligated to pay reasonable compensation to the commercial agent for the duration of the prohibition of competition.

(2) The principal may waive the prohibition of competition in writing up to the end of the contractual relationship with the effect that he will be freed from the obligation to pay compensation upon expiration of six months from the date of such declaration. Where the principal terminates the contractual relationship for cause by reason of culpable conduct of the commercial agent, the commercial agent has no right to compensation.

(3) Where the commercial agent terminates the contractual relationship for cause by reason of culpable conduct of the principal, the commercial agent may, by a declaration in writing made within one month of such termination, declare himself unrestricted by the prohibition of competition.

(4) Agreements deviating from these provisions to the disadvantage of the commercial agent cannot be made.

§ 91 Authority of the commercial agent

(1) § 55 also applies to a commercial agent who is authorised to conclude business for a principal who is not a merchant.

(2) Even if he is not authorised to conclude transactions, a commercial agent is deemed to have authority to accept notice of defective goods, statements indicating goods have been rejected, as well as similar statements by which a third party claims, asserts or reserves rights following defective contractual performance; he may assert the principal's rights to preserve evidence. A limitation of these rights can only be asserted against a third party where he knew or should have known of such a limitation.

Blume & Asam Rechtsanwälte

Adamstrasse 4 D-80636 München

Telefon 0049 89 121536 0

Fax 0049 89 121536 24

Email: info@blume-asam.de

www.blume-asam.de

wenn er sie kannte oder kennen mußte.

§ 91 a Mangel der Vertretungsmacht

(1) Hat ein Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers abgeschlossen, und war dem Dritten der Mangel an Vertretungsmacht nicht bekannt, so gilt das Geschäft als von dem Unternehmer genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich, nachdem er von dem Handelsvertreter oder dem Dritten über Abschluß und wesentlichen Inhalt benachrichtigt worden ist, dem Dritten gegenüber das Geschäft ablehnt.

(2) Das gleiche gilt, wenn ein Handelsvertreter, der mit dem Abschluß von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers abgeschlossen hat, zu dessen Abschluß er nicht bevollmächtigt ist.

§ 92 Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

(1) Versicherungsvertreter ist, wer als Handelsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.

(2) Für das Vertragsverhältnis zwischen dem Versicherungsvertreter und dem Versicherer gelten die Vorschriften für das Vertragsverhältnis zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer vorbehaltlich der Absätze 3 und 4.

(3) In Abweichung von § 87 Abs. 1 Satz 1 hat ein Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision nur für Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. § 87 Abs. 2 gilt nicht für Versicherungsvertreter.

(4) Der Versicherungsvertreter hat Anspruch auf Provision (§ 87 a Abs. 1), sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet.

(5) Die Vorschriften der Absätze 1 bis 4 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

§ 92 a Mindestarbeitsbedingungen

(1) Für das Vertragsverhältnis eines Handelsvertreters, der vertraglich nicht für weitere Unternehmer tätig werden darf oder dem dies nach Art und Umfang der von ihm verlangten Tätigkeit nicht möglich ist, kann der Bundesminister der Justiz im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft und für Arbeit nach Anhörung von Verbänden der Handelsvertreter und der Unternehmer durch

§ 91 a Lack of authority

(1) Where a commercial agent who is only entrusted with solicitation of business has concluded a transaction in the principal's name, and the third party did not know of the lack of authority, the transaction will be deemed ratified by the principal if he fails to repudiate it immediately upon being informed by the commercial agent or third party of the conclusion and essential terms thereof.

(2) The same applies if a commercial agent who is authorised to conclude business has concluded a transaction in the principal's name which he is not authorised to conclude.

§ 92 Insurance and building and loan association agents

(1) An insurance agent is one who, as a commercial agent, is entrusted with negotiation or conclusion of insurance contracts.

(2) The provisions applicable to the contractual relationship between the commercial agent and the principal apply, subject to subsections (3) and (4) hereof, to the contractual relationship between the insurance agent and the insurer.

(3) As an exception to § 87 (1) sentence 1, an insurance agent has a right to commission only for transactions which are a result of his activity. § 87 subsection (2) does not apply to insurance agents.

(4) The insurance agent has a right to commission (§ 87 a (1)) as soon as the insured has paid the premium on which the commission, pursuant to the contractual relationship, is calculated.

(5) The provisions of subsections (1) through (4) apply analogously to building and loan association agents.

§ 92 a Minimum working conditions

(1) For the contractual relationship of a commercial agent who is not permitted to represent other principals, or for whom this is impossible by reason of the type and scope of activity demanded of him, the Federal Minister of Justice may, in conjunction with the Federal Minister for Economics and Labour, after a hearing with the commercial agent's and principal's representative associations, establish regulations

Blume & Asam Rechtsanwälte

Adamstrasse 4 D-80636 München

Telefon 0049 89 121536 0

Fax 0049 89 121536 24

Email: info@blume-asam.de

www.blume-asam.de

Rechtsverordnung, die nicht der Zustimmung des Bundesrates bedarf, die untere Grenze der vertraglichen Leistungen des Unternehmers festsetzen, um die notwendigen sozialen und wirtschaftlichen Bedürfnisse dieser Handelsvertreter oder einer bestimmten Gruppe von ihnen sicherzustellen. Die festgesetzten Leistungen können vertraglich nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden.

(2) Absatz 1 gilt auch für das Vertragsverhältnis eines Versicherungsvertreeters, der auf Grund eines Vertrages oder mehrerer Verträge damit betraut ist, Geschäfte für mehrere Versicherer zu vermitteln oder abzuschließen, die zu einem Versicherungskonzern oder zu einer zwischen ihnen bestehenden Organisationsgemeinschaft gehören, sofern die Beendigung des Vertragsverhältnisses mit einem dieser Versicherer im Zweifel auch die Beendigung des Vertragsverhältnisses mit den anderen Versicherern zur Folge haben würde. In diesem Falle kann durch Rechtsverordnung, die nicht der Zustimmung des Bundesrates bedarf, außerdem bestimmt werden, ob die festgesetzten Leistungen von allen Versicherern als Gesamtschuldern oder anteilig oder nur von einem der Versicherer geschuldet werden und wie der Ausgleich unter ihnen zu erfolgen hat.

§ 92 b Handelsvertreter im Nebenberuf

(1) Auf einen Handelsvertreter im Nebenberuf sind §§ 89 und 89 b nicht anzuwenden. Ist das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen, so kann es mit einer Frist von einem Monat für den Schluß eines Kalendermonats gekündigt werden; wird eine andere Kündigungsfrist vereinbart, so muß sie für beide Teile gleich sein. Der Anspruch auf einen angemessenen Vorschuß nach § 87a Abs. 1 Satz 2 kann ausgeschlossen werden.

(2) Auf Absatz 1 kann sich nur der Unternehmer berufen, der den Handelsvertreter ausdrücklich als Handelsvertreter im Nebenberuf mit der Vermittlung oder dem Abschluß von Geschäften betraut hat.

(3) Ob ein Handelsvertreter nur als Handelsvertreter im Nebenberuf tätig ist, bestimmt sich nach der Verkehrsauffassung.

(4) Die Vorschriften der Absätze 1 bis 3 gelten sinngemäß für Versicherungsvertreter und für Bausparkassenvertreter.

§ 92 c Handelsvertreter außerhalb der EG, Schiffsverkehrsvertreter

(1) Hat der Handelsvertreter seine Tätigkeit für den Unternehmer nach dem Vertrag nicht innerhalb des Gebietes der Europäischen Gemeinschaft oder der anderen

which determine the minimum contractual duties of the principal in order to ensure the requisite social and economic needs of these commercial agents or a particular group of commercial agents. Such regulations shall not require the consent of the Bundesrat. The duties thus determined may not be excluded or limited by agreement.

(2) Subsection (1) also applies to the contractual relationship of an insurance agent who, by reason of one or more agreements, has been entrusted to negotiate or conclude business for numerous insurers who belong to an insurance concern or organisation common to all of them, to the extent that termination of the contractual relationship with one of these insurers may have the effect of terminating the contractual relationship with the other insurers. In this case it can be provided, by means of regulation which shall not require the assent of the Bundesrat, to what extent the insurers are jointly or severally liable for the duties established, or if only one insurer is liable, and how they are to prorate compensation among themselves.

§ 92 b Part-time commercial agent

(1) Sections 89 and 89 b are not applicable to a part-time commercial agent. Where the contractual relationship is for an indefinite period, it can be terminated as of the end of a calendar month on prior notice of one month. Where a different notice period is agreed to, it must be the same for both parties. The right to a reasonable advance pursuant to § 87 a subsection (1) sentence 2 can be excluded by agreement.

(2) Subsection (1) can only be asserted by a principal who has entrusted the commercial agent with the negotiation or conclusion of business expressly as a part-time commercial agent.

(3) Whether or not a commercial agent is only active as a part-time agent is determined by custom of the trade.

(4) The provisions of subsections 111 through 113 apply analogously to insurance agents and building and loan association agents.

§ 92 c Commercial agent outside the EC; shipping agent

(1) Where the commercial agent is not contractually obligated to carry out his activities for the principal within the territory of the European Community or the other contracting

Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum auszuüben, so kann hinsichtlich aller Vorschriften dieses Abschnittes etwas anderes vereinbart werden.

(2) Das gleiche gilt, wenn der Handelsvertreter mit der Vermittlung oder dem Abschluß von Geschäften betraut wird, die die Befrachtung, Abfertigung oder Ausrüstung von Schiffen oder die Buchung von Passagen auf Schiffen zum Gegenstand haben.

states of the Agreement on the European Economic Area, all provisions of this part may be altered by agreement.

(2) The same applies if the commercial agent is entrusted with the negotiation or conclusion of business in the area of shipping charters, dispatch or equipping of vessels, or the booking of passages on ships.