

MERKBLATT

Handelsvertreterrecht

Stand: 01/2016

Ansprechpartner:

Julian Kohl
Tel.:
+49 371 6900-1350
Fax:
+49 371 6900-191350
E-Mail:
julian.kohl@chemnitz.ihk.de

Christian Dorst
Tel.:
+49 3741 214-3120
Fax:
+49 3741 214-193120
E-Mail:
christian.dorst@chemnitz.ihk.de

Isabel Hauschild
Tel.:
+49 375 814-2120
Fax:
+49 375 814-192120
E-Mail:
isabel.hauschild@chemnitz.ihk.de

Hinweis:

Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus.
Evtl. Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Vorbemerkung

Dieses Merkblatt dient dazu, die Grundzüge des Handelsvertreterrechts darzustellen. Es erhebt keinesfalls Anspruch auf Vollständigkeit. Vor Abschluss eines Handelsvertretervertrages sowie bei Unstimmigkeiten oder gar Rechtsstreitigkeiten zwischen den Vertragspartnern wird empfohlen, rechtlichen Rat in Anspruch zu nehmen. Im Rahmen der Vertragsfreiheit sollten Unternehmer und Handelsvertreter die Bedingungen für ihre Geschäftsbeziehungen partnerschaftlich besprechen und in einem schriftlichen Vertrag niederlegen.

Das Handelsvertreterrecht beinhaltet zum Schutz der Handelsvertreter einige zwingende Regelungen, von denen zum Nachteil des Handelsvertreters nicht wirksam abgewichen werden kann. Zudem sind die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches über Allgemeine Geschäftsbedingungen und die einschlägige Rechtsprechung zu beachten.

Die maßgeblichen Rechtsvorschriften finden Sie im Handelsgesetzbuch, §§ 84 bis 92 c. Diese sind u. a. abrufbar im Internet unter www.rechtliches.de.

1. Begriff des Handelsvertreters

Selbständige Handelsvertreter sind Gewerbetreibende, die ständig damit betraut sind, Geschäfte für Unternehmer zu vermitteln oder im Namen der Unternehmer Geschäfte abzuschließen.

2. Pflichten der Vertragsparteien

2.1. Die wesentlichen Pflichten des Handelsvertreters

- Bemühen um Vermittlung oder Abschluss von Geschäften
- Wahrnehmen der Interessen des Unternehmers (z.B. Treuepflicht u.a. durch Unterlassung von Konkurrenzvertretungen, Marktbeobachtung)
- Benachrichtigungspflicht über jede von ihm getätigte Geschäftsvermittlung oder jeden erfolgreichen Geschäftsabschluss
- Erfüllung der Pflichten mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns
- Einhaltung eines Wettbewerbsverbotes im nachvertraglichen Zeitraum, je nach Vereinbarung
- Verschwiegenheitspflicht
- Verwertungsverbot von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen
- Sorgfaltspflichten bei Beobachten der Kreditwürdigkeit/Zahlungsfähigkeit der Kunden im zumutbaren Umfang
- sorgsame Behandlung und ordnungsgemäße Aufbewahrung anvertrauter Waren oder Muster

2.2 Pflichten des Unternehmers

- Bereitstellung aller erforderlichen Unterlagen (z.B. Auftragsunterlagen, Preislisten, Kataloge, AGB) und ggf. Muster, die der Handelsvertreter zur Ausübung seiner Tätigkeit benötigt
- Erforderliche Nachrichten an den Handelsvertreter, insbesondere über

Liefermöglichkeiten, Annahme oder Ablehnung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte, über Geschäftsabschluss im voraussichtlich erheblich geringerem Umfang als vom Handelsvertreter zu erwarten ist, über Hemmnisse bei der Vertragserfüllung

- Abrechnung und Provisionszahlung

3. Provisionsanspruch und Abrechnung

Grundsätzlich hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision für alle während der Vertragszeit geschlossenen Geschäfte, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind oder mit Dritten abgeschlossen werden, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat.

Erfolgt ein Vertragsabschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Handelsvertretervertrages, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn er das Geschäft vermittelt hat oder so eingeleitet und so vorbereitet hat, dass der Abschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

Der Handelsvertreter, dem ein bestimmter Bezirk (als Bezirksvertreter mit Alleinvertretung im Bezirk) oder Kundenkreis zugewiesen ist, hat auch einen Provisionsanspruch für die Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung mit Personen seines Bezirkes oder Kundenkreises abgeschlossen sind.

§ 87 HGB regelt weitere Besonderheiten, die den Wegfall des Provisionsanspruches oder die Teilung der Provision auf Grund von Ansprüchen zuvor ausgeschiedener oder nachfolgender Handelsvertreter begründen.

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat – bedingter Anspruch (z.B. Lieferung). Vereinbaren die Vertragspartner einen späteren Zeitpunkt, dann hat der Handelsvertreter mit der Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss, der spätestens am letzten Tag des Folgemonats fällig ist.

Ein Provisionsanspruch besteht auch dann, wenn feststeht, dass der Unternehmer das Geschäft ganz oder teilweise nicht oder nicht wie abgeschlossen ausführt. Nur wenn die Nichtausführung des Geschäftes vom Unternehmer nicht zu vertreten ist, entfällt der Anspruch auf Provision.

Beispiel: Provisionsanspruch bei Recht des Kunden auf Vertragsrücktritt wegen vom Unternehmer zu vertretenden Qualitätsmängeln oder nicht termingerechter Lieferung auf Grund fehlerhafter Planung der Produktionskapazitäten oder zu vertretender Lieferschwierigkeiten des Zulieferers oder Vertragsänderung auf Wunsch des Kunden aus Kulanz.

Die Provision ist endgültig „verdient“ - unbedingter Anspruch -, wenn der Dritte (Kunde) das Geschäft ausgeführt hat (i. d. Regel durch Zahlung der vereinbarten Vergütung). Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn feststeht, dass der Dritte nicht leistet. Bereits gezahlte Provisionen sind dann zurück zu erstatten.

Beispiel: Nichtzahlung der Vergütung durch den Käufer ohne rechtlichen Grund; wenn feststeht, dass die Forderung nicht einbringbar ist; wenn weitere als bisher eingeleitete Schritte dem Unternehmer nicht zuzumuten sind.

Über den Provisionsanspruch hat der Unternehmer monatlich abzurechnen. Der Abrechnungszeitraum darf höchstens auf 3 Monate erstreckt werden. Der Unternehmer muss unverzüglich, spätestens zum Ende des nächsten Monats abrechnen.

Buchauszug

Um die Abrechnung überprüfen zu können, kann der Handelsvertreter einen Buchauszug über alle provisionspflichtigen Geschäfte des Unternehmers verlangen. Im Buchauszug sind alle Angaben über die vermittelten Geschäfte und ihre Ausführungen aufzunehmen, die nach der zwischen den Vertragsparteien getroffenen Provisionsvereinbarung für die Provision von Bedeutung sind. Dies ist mehr als ein „Buchauszug“ im handelsrechtlichen Sinn, sondern betrifft darüber hinaus weitere betriebliche Unterlagen und Angaben.

Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug beinhaltet nicht den Anspruch auf eine bestimmte Darstellungsweise.

Der Handelsvertreter kann auch Mitteilung über alle Umstände verlangen, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung von Bedeutung sind (z.B. Zeitpunkt der Lieferung, Zeitpunkt der Zahlung des Kunden, Gründe für Verzögerung in der Vertragserfüllung, Gründe für Vertragsaufhebung oder zusätzlichen Preisnachlass).

Verweigert der Unternehmer den Buchauszug oder hat der Handelsvertreter begründete Zweifel an der Richtigkeit der Abrechnung, kann der Handelsvertreter verlangen, dass (nach Wahl des Unternehmers) entweder ihm oder einem von ihm bestimmten Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen Einsicht in die Geschäftsbücher oder sonstigen Urkunden gewährt wird. Die Kosten der Einsichtnahme muss der Unternehmer erstatten, wenn die Einsicht die Unrichtigkeit der Abrechnung/Provisionszahlung ergibt.

Höhe der Provision

Ist zur Höhe der Provision nichts vereinbart, gilt der „übliche Satz“ als vereinbart.

Pauschale Provisionssätze nach Branchen oder Waren- oder Leistungsarten gibt es nicht. Im Streitfall wäre der „übliche“ Satz zu ermitteln.

Besondere Regelungen bestehen zur Provision bei Gebrauchs- und Nutzungsüberlassungsverträgen. Werden diese über eine bestimmte Dauer geschlossen, (z.B. Leasingvertrag), ist die Provision vom Entgelt für die Vertragsdauer zu berechnen. Werden solche Verträge von unbestimmter Dauer geschlossen, bemisst sich das Entgelt für die Zeit bis zur ersten Kündigungsmöglichkeit des Kunden. Besteht der Vertrag nach der ersten Kündigungsmöglichkeit fort, hat der Handelsvertreter Anspruch auf weitere entsprechend berechnete Provisionen.

Grundlage für die Berechnung der Provision ist das Entgelt, das der Dritte (einschließlich der gesetzlichen Mehrwertsteuer) zu zahlen hat.

Nachlässe für Barzahlung und Skonti als Anreiz für frühere Zahlung dürfen nicht zur Schmälerung der Provision führen. Zulässig und üblich ist die Anrechnung von Treue- und Mengenrabatten, ebenso die Nebenkosten wie Fracht und Verpackung, wenn sie dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt werden.

Die Umsatzsteuer, die aus steuergesetzlichen Gründen gesondert ausgewiesen wird, gilt nicht als gesondert in Rechnung gestellt. Es ist jedoch zulässig zu vereinbaren, dass sich die Provision nach dem zu zahlenden Nettowarenwert bemisst.

Im Rahmen der Vertragsverhandlungen sollte der Handelsvertreter Provisionsangebote aus betriebswirtschaftlicher Sicht gründlich prüfen, denn er muss aus der Provision alle ihm im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstehenden Aufwendungen begleichen. Ein Anspruch auf gesonderten Ersatz von Aufwendungen besteht nur, wenn dies vertraglich vereinbart wurde.

4. Verjährung von Ansprüchen aus Vertreterverträgen

Provisionsansprüche verjähren gemäß § 195 BGB **in 3 Jahren**. Die Frist beginnt gemäß § 197 BGB mit dem Schluss des Jahres, an dem der Anspruch entstanden ist und der Handelsvertreter Kenntnis von den, den Provisionsanspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste.

5. Kündigung des Handelsvertretervertrages

Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, gelten folgende Kündigungsfristen:

1. Jahr	→	Frist von einem Monat	} zum Ende eines Kalendermonats
2. Jahr	→	Frist von zwei Monaten	
3.-5. Jahr	→	Frist von drei Monaten	
nach 5. Jahr	→	Frist von sechs Monaten	

Die Vereinbarung längerer Fristen ist zulässig. Die Frist darf für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter, anderenfalls gilt die für den Handelsvertreter vereinbarte Frist.

Handelsvertreterverträge können auch für eine bestimmte Dauer (feste Zeit) abgeschlossen werden. Das Vertragsverhältnis endet dann mit Ablauf der Vertragszeit. In diesem Falle ist eine ordentliche Kündigung während der Vertragszeit nur zulässig, wenn das vereinbart ist.

Beim Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Vertrag von beiden Seiten auch ohne Einhaltung der ordentlichen Frist gekündigt werden. Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn der anderen Vertragspartei das Abwarten der ordentlichen Kündigungsfrist oder des Vertragsendes nicht zumutbar ist.

Dies gilt beispielsweise bei grob schuldhafter Verletzung der Vertragspflichten (z.B. Verstoß gegen die Treuepflicht des Handelsvertreters durch vertragswidrige Vermittlung von Konkurrenzprodukten, Verzug mit Provisionszahlungen und Abrechnungen durch das Unternehmen, lang andauernde Erkrankung des Handelsvertreters als Bezirksvertreter mit Alleinvertretung und langer Kündigungsfrist bei fehlender Aussicht auf Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit).

6. Ausgleichsanspruch des Handelsvertreeters

Nach Beendigung des Vertrages kann der Handelsvertreter vom Unternehmer einen angemessenen Ausgleich verlangen, § 89b HGB.

Ein Ausgleichsanspruch besteht, wenn und soweit

- der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und
- die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Hat der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem (bereits bestehenden) Kunden so wesentlich erweitert, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht, steht dies der Werbung eines Neukunden gleich.

Der Ausgleich beträgt höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten 5 Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung. War das Vertragsverhältnis von kürzerer Dauer, ist der Jahresdurchschnitt während dieser Dauer maßgeblich.

Ein Ausgleichsanspruch bestünde aber nicht, wenn

- der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis selbst kündigte ohne dass der Unternehmer durch sein Verhalten dazu begründeten Anlass gegeben hat;
- der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters (z.B. vertragswidrige Vermittlung von Konkurrenzprodukten) kündigte;
- Unternehmer und Handelsvertreter vereinbaren, dass ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.
- **ACHTUNG!:** auch als Handelsvertreter im Nebenberuf besteht kein Ausgleichsanspruch

Kündigt der Handelsvertreter, weil ihm die Tätigkeit aus Alters- oder Krankheitsgründen nicht mehr zugemutet werden kann, entfällt ein Ausgleichsanspruch nicht.

Der Ausgleichsanspruch kann im Voraus nicht ausgeschlossen werden. Der Handelsvertreter muss den Anspruch innerhalb eines Jahres nach Vertragsende geltend machen.

7. Wettbewerbsabrede

Für den nachvertraglichen Zeitraum können die Vertragspartner eine Wettbewerbsabrede treffen. Diese bedarf der Schriftform und der Aushändigung einer vom Unternehmer mit den wesentlichen Bestimmungen unterzeichneten Urkunde an den Handelsvertreter. Die Wettbewerbsabrede darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und nur auf die Gegenstände oder Leistungen erstrecken, die Bestandteil des Vertragsverhältnisses sind. Wettbewerbsabreden sind für längstens zwei Jahre von der Beendigung des Vertragsverhältnisses an zulässig. Der Unternehmer ist in diesem Falle verpflichtet, dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung eine angemessene Entschädigung zu zahlen.

Der Unternehmer kann während der Vertragszeit, somit bis zum Vertragsende, schriftlich auf die Wettbewerbsbeschränkung mit der Wirkung verzichten, dass er mit dem Ablauf von 6 Monaten seit dieser Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung frei wird.

Kündigt ein Teil das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des anderen Teils, kann er sich durch schriftliche Erklärung binnen einem Monat nach der Kündigung von der Wettbewerbsabrede lossagen.

8. Zurückbehaltungsrecht

Der Handelsvertreter hat ein Zurückbehaltungsrecht nach den allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen (§ 273 BGB, § 369 HGB). Für den nachvertraglichen Zeitraum schränkt das Gesetz jedoch die Zurückbehaltungsrechte ein. Danach hat der Handelsvertreter (nur) ein Zurückbehaltungsrecht an den ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen (und z.B. nicht an Warenmustern) und zwar nur wegen seiner fälligen Ansprüche auf Provision und Ersatz von Aufwendungen (z.B. bei vom Unternehmer vereinbarungsgemäß zu tragenden Kosten für Messebesuch).

9. Besonderheiten

Handelsvertreter im Nebenberuf (auch Versicherungs- und Bausparkassenvertreter) haben keinen Ausgleichsanspruch.

Werden Verträge auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, gelten die unter Pkt. 6 benannten Mindestkündigungsfristen nicht. Deren Verträge können mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden. Wird eine andere Kündigungsfrist vereinbart, muss sie für beide Vertragspartner gleich sein.

Der Anspruch auf angemessenen Vorschuss kann vertraglich ausgeschlossen werden.

Versicherungs- und Bausparkassenvertreter haben nur Anspruch auf Provision für Geschäfte, die auf ihre Tätigkeit zurückzuführen sind. Sie haben keinen Anspruch auf eine so genannte Bezirksprovision oder „Kundenschutzprovision“.

Anspruch auf Provision entsteht, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat.

10. Zwingende Vorschriften des Handelsvertreterrechts

Zum Schutz der Vertragsparteien, überwiegend der Handelsvertreter, sind einige Vorschriften des Handelsvertreterrechts im Handelsgesetzbuch zwingend anzuwenden, d.h. davon abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.

§ 84 Stellung des Handelsvertreeters

§ 85 Anspruch der Vertragsparteien auf schriftliche Festlegung des Vertragsinhaltes

§ 86 Pflicht des HV um Bemühen von Vermittlung oder Abschluss von Geschäften, Wahrnehmung der Interessen des Unternehmers, Information des Unternehmers über Geschäftsvermittlung oder Geschäftsabschluss

§ 86 a Pflicht des Unternehmers zur Übergabe der erforderlichen Unterlagen, Muster usw., zur Nachricht über Annahme oder Ablehnung von Geschäften, zur Nachricht über Nichtausführung bzw. Abschluss von Geschäften in erheblich geringerem Umfang

§ 86 b Anspruch des Handelsvertreeters auf Delkredereprovision

§ 87 Provisionsanspruch für nachvertragliche Geschäfte

§ 87 a Anspruch des Handelsvertreter auf angemessenen Vorschuss nach Ausführung des Geschäftes durch den Unternehmer;
Provisionsanspruch des Handelsvertreeters trotz Nichtausführung des Geschäftes durch den Unternehmer;
Fälligkeit des Provisionsanspruches

§ 87 c Ansprüche des Handelsvertreeters auf Provisionsabrechnung, Buchauszug, Auskunft und Bucheinsicht

- § 88 a Verbot des Vorausverzichts des Handelsvertreters auf gesetzliches Zurückbehaltungsrecht
- § 89 Mindestfristen für ordentliche Kündigung;
gleiche Kündigungsfristen für die Partner
- § 89 a Verbot der Beschränkung des Rechts auf fristlose Kündigung
- § 89 b Verbot des Ausschlusses eines Ausgleichsanspruches im Voraus
- § 90 a Vom Gesetz abweichende, zum Nachteil des Handelsvertreters getroffene Wettbewerbsabreden
- § 92 b Missbräuchliche Anwendung der Bestimmungen für Handelsvertreter im Nebenberuf durch den Unternehmer;
Berufung des Unternehmers auf die Bestimmungen für Handelsvertreter im Nebenberuf, ohne den Handelsvertreter ausdrücklich als HV im Nebenberuf mit der Vermittlung oder dem Geschäftsabschluss betraut zu haben

11. Wichtige Inhalte des Handelsvertretervertrages

Grundsätzlich benötigt der Vertrag zwischen dem Handelsvertreter und dem von ihm vertretenem Unternehmer keiner besonderen Form, also auch nicht der Schriftform. Handelsvertreterverträge können auch mündlich geschlossen werden.

Jeder Vertragspartner kann aber verlangen, dass der Inhalt des Vertrags schriftlich niedergelegt wird. Der notwendige Vertragsinhalt richtet sich insbesondere nach der Eigenart der Vertretung.

Check- Handelsvertretervertrag

1. Genaue Bezeichnung der Vertragsparteien, deren Vertretungsberechtigte sowie ladungsfähige Anschrift
(z.B. bei Einzelunternehmern Vor- und Nachname; bei juristischen Personen genaue Angabe der Firma laut Handelsregistereintrag mit Angabe der gesetzlichen Vertreter; bei Personengesellschaften genaue Bezeichnung der geschäftsführenden Gesellschafter);
2. Gegenstand der Vertretung (z.B. welche Produkte, Leistungen, welche Kundengruppen);
3. Aufgaben und Befugnisse des Handelsvertreters (Vermittlung, Abschlussvollmacht);
4. falls Handelsvertreter im Nebenberuf tätig sein soll, Angaben im Vertrag;
5. genaue Bezeichnung der Art des Handelsvertreters (z.B. Bezirksvertreter, Alleinvertretung);
6. Abgrenzung des Vertreterbezirks- Gebietes (nach Bundesland, Regierungsbezirken, Postleitzahlenbezirken, durch Gebietskarten u.ä.);
7. Bezeichnung Direktionskunden;
8. Vereinbarungen ggf. zum Kundenschutz;
9. Regelungen für den Fall der Zentralisierung bei Kunden;
10. Pflichten des Handelsvertreters (z.B. ständiges Bemühen um Geschäfte für den Unternehmer, regelmäßige Berichterstattung, Treuepflicht, Wahrung der Geschäftsgeheimnisse);
11. Pflichten des Unternehmers (z.B. Überlassung von Unterlagen, Mustern, Kollektionen und Werbematerial, Übermittlung der erforderlichen Nachrichten);
12. Erstattung von zusätzlichen Aufwendungen, z.B. Messebesuche;
13. Provisionssätze, Abrechnung der Ansprüche, Fälligkeit der Provision, Behandlung der Umsatzsteuer nach Auftragswert;
14. (Zwingende) Vereinbarungen zum Vorschuss, wenn Provision nicht bereits vollständig bei Ausführung der Geschäfte durch den Unternehmer fließen soll;

15. Beginn und Dauer des Vertrages (befristet, unbefristet, ggf. Probezeit);
16. Kündigungsfristen (gesetzliche sind zwingend, längere Fristen sind aber vertraglich vereinbar);
17. Rückgabe von Gegenständen und Unterlagen (z.B. Warenmuster, Kataloge, Preislisten);
18. Auflistung der zu Vertragsbeginn übergebenen Kunden mit Umsatzangaben und je nach den Umständen Definition „Neukunden“;
19. ggf. Wettbewerbsabreden;
20. Abgeltung, Abtretung und Verjährung von Ansprüchen im zulässigen Rahmen;
21. Gerichtsstand und Erfüllungsort;
22. Ergänzende Vertragsvereinbarungen;
23. ggf. Möglichkeit der Inanspruchnahme einer IHK- Einigungsstelle für kaufmännische Streitigkeiten im Streitfall vor Anrufen eines ordentlichen Gerichts;
24. genaue Bezeichnung von Vertragsanlagen;
25. Datum und rechtsverbindliche Unterschriften beider Vertragsparteien.

12. Rentenversicherungspflicht für bestimmte Handelsvertreter

Grundsätzlich sind Handelsvertreter rentenversicherungspflichtig, wenn sie als selbständig tätige Personen

- a) im Zusammenhang mit ihrer selbständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 400,- Euro übersteigt und
- b) auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind.

Der Handelsvertreter wird von der Versicherungspflicht für einen Zeitraum von 3 Jahren nach erstmaliger Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit befreit. Der Antrag ist innerhalb von 3 Monaten zu stellen, damit die Befreiung ab Beginn wirkt. Bei späterer Antragstellung wirkt die Befreiung ab Antrag.

Diese Befreiungsmöglichkeit gilt auch für Handelsvertreter, nach Vollendung des 58. Lebensjahres, wenn sie nach einer zuvor ausgeübten selbständigen Tätigkeit erstmals versicherungspflichtig werden (z. B. Mehrfirmenvertreter vertritt künftig nur noch ein Unternehmen).