



REGIERUNG DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

**BERICHT UND ANTRAG**

**DER REGIERUNG**

**AN DEN**

**LANDTAG DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN**

**BETREFFEND**

**DIE ABÄNDERUNG DES ALLGEMEINEN DEUTSCHEN  
HANDELSGESETZBUCHES (ADHGB)  
(UMSETZUNG DER RICHTLINIE 86/653/EWG  
UND DER EMPFEHLUNG 92/48/EWG)**

<i>Behandlung im Landtag</i>	
	<i>Datum</i>
<b>Schlussabstimmung</b>	

**Nr. 104/2000**



## INHALTSVERZEICHNIS

ZUSAMMENFASSUNG	2
ZUSTÄNDIGES RESSORT	2
BETROFFENE AMTSSTELLE	2
I.   BERICHT DER REGIERUNG	3
1.   AUSGANGSLAGE	3
2.   ANLASS UND NOTWENDIGKEIT DER VORLAGE	4
2.1   Handelsvertreterrecht	4
2.2   Mäklerrecht	5
3.   SCHWERPUNKTE DER VORLAGE	7
3.1   Handelsvertreterrecht	7
3.2   Mäklerrecht	7
4.   VERNEHMLASSUNG	8
4.1   Eingegangene Stellungnahmen	8
4.2   Ergebnis der Vernehmlassung	9
5.   ERLÄUTERUNGEN UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER VERNEHMLASSUNG	9
6.   VERFASSUNGSMÄSSIGKEIT	26
7.   PERSONELLE UND FINANZIELLE AUSWIRKUNGEN	26
II.   ANTRAG DER REGIERUNG	27
III.  REGIERUNGSVORLAGE	

### **Beilagen:**

- Rezeptionsvorlagen (§§ 84 - 92c dHGB; Art. 412, 413, 415 chOR; Beilagen 1 und 2)
- Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (EWR-Rechtssammlung Anh. VII - 30.01; Beilage 3)
- Empfehlung 92/48/EWG vom 18. Dezember 1991 (EWR-Rechtssammlung Anh. IX - 37.01; Beilage 4)

### **ZUSAMMENFASSUNG**

*Gegenstand des vorliegenden Berichts und Antrags der Regierung an den Landtag ist die Umsetzung der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter. Handelsvertreter (Agenten) sind selbständige Vertreter, welche im Namen eines oder mehrerer Unternehmer Geschäfte vermitteln, diese aber in aller Regel nicht selber abschliessen. Da sie, teilweise ausschliesslich, von der Vermittlung leben, rechtfertigt es sich, den Handelsvertretern einen gewissen Rechtsschutz zu gewähren. Vor allem sind ihre Rechte und Pflichten im Hinblick auf die Auflösung des Vertragsverhältnisses zu regeln.*

*Zudem wurde die Gelegenheit benutzt, den Typus des Mäklervertrages (neu) zu regeln. Ein entsprechendes Bedürfnis ergibt sich in tatsächlicher Hinsicht aufgrund der starken Verbreitung des Maklergewerbes sowie in rechtlicher Hinsicht wegen der zunehmenden Bedeutung des Versicherungsgewerbes, welches sich beim Vertrieb seiner Dienstleistungen sehr stark der vermittelnden Tätigkeiten von Handelsvertretern und Mäklern bedient. Mit der Empfehlung 92/48/EWG vom 18. Dezember 1991 hat die EU-Kommission die Trennung von Versicherungsmäkler- und Versicherungsvertreterertätigkeit angeregt. Der wichtigste Grund hierfür liegt darin, dass Versicherungsagenten in einem wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnis zu einem (oder mehreren) Versicherungsgesellschaften stehen, während Versicherungsmäkler neutral zu sein und im Zweifel die Interessen ihres Klienten (des Versicherten) zu vertreten haben. Eine gleichzeitige Tätigkeit als Versicherungsagent und Versicherungsmäkler wird daher inskünftig in diesem Bereich nicht mehr möglich sein.*

### **ZUSTÄNDIGES RESSORT**

Justiz (federführend); Wirtschaft

### **BETROFFENE AMTSSTELLE**

Amt für Volkswirtschaft

Vaduz, 10. Oktober 2000

P

Sehr geehrter Herr Landtagspräsident,  
Sehr geehrte Damen und Herren Landtagsabgeordnete,

Die Regierung beehrt sich, Ihnen nachstehenden Bericht und Antrag zur Abänderung des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches (ADHGB) vom 16. März 1861 (LGBl. 1997 Nr. 193) zu unterbreiten.

## **I. BERICHT DER REGIERUNG**

### **1. AUSGANGSLAGE**

In unserem Wirtschaftsleben spielt die “vertikale Kooperation” zwischen Unternehmern und Dritten, die es übernehmen, deren Produkte (Waren oder Dienstleistungen) an die Abnehmer heranzubringen, eine zentrale Rolle. Zu nennen sind hier vorab die Vertragstypen der Mäkelei, der Agentur (Handelsvertretung), Kommission, des Alleinvertriebs oder des Franchising. Bisher ist im liechtensteinischen Recht lediglich der Kommissionsvertrag gesetzlich geregelt und die gesetzliche Regelung des Handelsmäklers entspricht einem nicht mehr zeitgerechten Vertragstypus. Für die übrigen Vertragstypen hat die Gerichtspraxis immer wieder auf den Auffangtypus des Bevollmächtigungsvertrags zurückgegriffen. Aufgrund seiner wirtschaftlichen Bedeutung macht sich das Fehlen einer gesetzlichen Regelung des Handelsvertretervertrages besonders bemerkbar. Aus diesem Grund ist

die EU in diesem Bereich zu einer Harmonisierung geschritten. Diese Umsetzungsverpflichtung hinsichtlich des Handelsvertreterrechts wird zum Anlass genommen, die obgenannte Lücke im Maklerrecht zu schliessen, da hiermit in der Praxis teilweise schon umgesetzten Empfehlungen der EU im Bereich des Versicherungsrechts, welche eine Trennung von Maklern und Vertretern vorsieht, nachgekommen werden kann.

Die Umsetzung der Handelsvertreter-Richtlinie und die Ergänzung des Mäklerrechts erfolgt als Abänderung des ADHGB. Es ist im Sinne einer kohärenten Rechtsordnung angezeigt, wenn überwiegend handelsrechtliche Normen möglichst zusammengefasst werden und nicht laufend Einzelgesetze geschaffen werden, die dem Rechtsuchenden die Rechtsfindung erschweren. Österreich hat sowohl seine Bestimmungen zum Handelsvertreterrecht als auch jene zum Maklerrecht in jeweils einzelnen Gesetzen erlassen.

## **2. ANLASS UND NOTWENDIGKEIT DER VORLAGE**

### **2.1 Handelsvertreterrecht**

Diese Vorlage betrifft zunächst eine Änderung des Allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches aufgrund der von Liechtenstein im Rahmen der EWR-Mitgliedschaft umzusetzenden Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (ABl. Nr. L 382 S. 17 ff. vom 31.12.86; EWR-Rechtssammlung Anh. VII - 30.01). Deren Umsetzung hatte bis zum EWR-Beitritt Liechtensteins zu erfolgen.

Sinnvollerweise wird das EWR-Handelsvertreterrecht in Liechtenstein durch eine Rezeption dieses Vertragstyps aus einer verwandten Rechtsordnung eines anderen EWR-Mitgliedlandes effizient umgesetzt. Nebst dem neuen österreichischen Handelsvertretergesetz von 1993 bietet sich auch das in den §§ 84 ff. HGB normierte deutsche Handelsvertreterrecht an. Als Rezeptionsgrundlage wurde das *deutsche Recht* für das liechtensteinische Handelsvertretergesetz herangezogen.

Es sprachen dafür:

- ein klarer, verständlicher und übersichtlicher Text;
- eine erprobte und sichere Praxis;
- der Umstand, dass sich die Richtlinie an diesem Gesetz orientierte;
- eine flexiblere materielle Regelung (z.B. Differenzierung im Hinblick auf die Tätigkeit im EWR oder in Staaten welche nicht Mitglied des EWR sind und weniger starke Integration der spezifisch österreichischen sozialstaatlichen Regeln) sowie
- die einfache Mitregelung der *Versicherungsvertreter*.

## **2.2 Mäklerrecht**

Bis heute gibt es im liechtensteinischen Recht keine expliziten Bestimmungen zum Mäklerrecht. Entsprechende Streitfälle werden in der Regel nach den Bestimmungen über den Bevollmächtigungsvertrag gemäss § 1002 ABGB beurteilt.

Entsprechend den Rechtstatsachen in Liechtenstein scheint der Mäklervertrag vor allem in den Bereichen Immobilienmakelei, Personalvermittlung sowie in geringerem Masse und soweit nicht unter den Typus des Handelsvertreter-(Agentur-)

vertrags fallend, auf die Vermittlung im Kunst- und Kulturbereich Anwendung zu finden.

Zunehmend ist aber auch der Bereich der Mäkelei im Bereich der Finanzdienstleistungen, insbesondere der *Versicherungsmäkler*, von Interesse. Die Tätigkeit des *Versicherungsvertreeters* wird, wie oben erwähnt, durch das Handelsvertretergesetz mitgeregelt. Mit der Empfehlung 92/48/EWG vom 18. Dezember 1991 (ABl. Nr. L 19 vom 28.1.1992, 32; EWR-Rechtssammlung Anh. IX - 37.01) hat die EU-Kommission die Trennung von Versicherungsmäkler- und Versicherungsagenten(vertreter)tätigkeit, bzw. die Offenlegung allfälliger Bindungen der Versicherungsmäkler gegenüber dem Kunden, angeregt. Der wichtigste Grund hierfür liegt darin, dass Versicherungsagenten in einem wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnis zu einem (oder mehreren) Versicherungsgesellschaften stehen, während Versicherungsmäkler in der Regel neutral zu sein und im Zweifel die Interessen *ihres Klienten* (des Versicherten) zu vertreten haben. Eine gleichzeitige Tätigkeit als Versicherungsagent und Versicherungsmäkler wird nicht mehr möglich sein. In den Nachbarländern ist die entsprechende Umsetzung in vollem Gange bzw. schon abgeschlossen. Zudem stehen im Rahmen der Umsetzung der Richtlinie 77/92/EWG vom 13. Dezember 1976 über Massnahmen zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für die Tätigkeiten des Versicherungsagenten und des Versicherungsmäklers (aus ISIC-Gruppe 630), insbesondere Übergangsmassnahmen für solche Tätigkeiten (ABl. Nr. L 26 vom 31.1.1977, 14; EWR-Rechtssammlung Anh. IX - 13.01), öffentlich-rechtliche Massnahmen in diesem Bereich an. Wird aber die Zulassung und Tätigkeit von Versicherungsagenten bzw. -mählern öffentlich-rechtlich geregelt, so muss diesen auch das privatrechtliche Instrumentarium in die Hand gegeben werden, ihre Tätigkeit auszuüben.



### **3. SCHWERPUNKTE DER VORLAGE**

#### **3.1 Handelsvertreterrecht**

Handelsvertreter (Agenten) sind selbständige Vertreter, welche im Namen eines oder mehrerer Unternehmer Geschäfte vermitteln oder abschliessen. Im Gegensatz dazu sind beispielsweise Handelsreisende Angestellte und unterstehen den arbeitsvertraglichen Regeln von § 1173a Art. 78 ff. Die Handelsvertreter sind des weitern von den Hausierern abzugrenzen, welche üblicherweise unbestellte Ware zu verkaufen suchen.

Da das deutsche Handelsvertreterrecht Vorbild der Richtlinie 86/653/EWG war, eignet es sich besonders zu deren Umsetzung ins liechtensteinische Recht. Ihm entsprechen im wesentlichen auch die Bestimmungen des österreichischen Handelsvertretergesetzes von 1993 bzw. des Agenturvertrags gemäss Art. 418a ff. des schweizerischen Obligationenrechts. Wie alle nationalen Kodifikationen geht auch das deutsche Handelsvertreterrecht, durchaus sachgerecht, über den von der Richtlinie geregelten Rahmen hinaus.

#### **3.2 Mäklerrecht**

Aufgrund der EWR-rechtlich vorgesehenen Trennung der Versicherungstätigkeit in Versicherungsvertreter und Versicherungsmäkler sollte auch der Mäklervertrag zur Verfügung gestellt werden. Positivrechtliche Regeln fehlen nicht nur zum Handelsvertreterrecht, sondern auch zum Mäklerrecht. Es existieren einzig Bestimmungen zum sog. Handelsmäkler, einem öffentlich bestellten Handelsmittler (Art. 66 ff. ADHGB). Angesichts der bisherigen Praxis des OGH, insbesondere seiner Ablehnung der richterlichen Lückenfüllung (vgl. LES 1994, 12 ff. hin-

sichtlich der Handelsvertreter), ist es notwendig, eine positivrechtliche Norm auch zur Regelung des Mäklervertrages ins ADHGB einzufügen. Vorliegend wurde dies durch das Einfügen eines Art. 85 erreicht, ohne die Bestimmungen des Handelsmäcklers als solche abzuändern. Es sind natürlich auch weitergehende Änderungen denkbar, doch war hier das Ziel, mit möglichst wenig legislativem Aufwand den Zweck - die Umsetzung europarechtlicher Vorgaben sowie das Zurverfügungstellen eines Vertragstypus unter Verwendung bestehenden liechtensteinischen Rechts - zu erreichen. Eine umfassendere Regelung scheint derzeit verfrüht; ihr müsste eine grundsätzliche Überarbeitung des liechtensteinischen Handels- bzw. Schuldrechts in dogmatischer wie kodifikatorischer Hinsicht vorangehen. Als Regelung wurde deshalb eine einzige Bestimmung verfasst, welche die sinn-gemässe Anwendung des vorhandenen liechtensteinischen Rechtsbestandes vorschreibt und bestimmte typengemässe Anweisungen enthält. Ergänzt wird sie durch die EWR-rechtlich bedingte Sonderbestimmung für Versicherungsmäkler.

#### **4. VERNEHMLASSUNG**

##### **4.1 Eingegangene Stellungnahmen**

Zum Gesetzesentwurf der Regierung über die Abänderung des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches ist ein Vernehmlassungsverfahren durchgeführt worden. Es gingen Stellungnahmen von der Stabsstelle EWR der Regierung, dem Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht, der Liechtensteinischen Rechtsanwaltskammer, der Liechtensteinischen Treuhändervereinigung, dem Liechtensteinischen Bankenverband, der Gewerbe- und Wirtschaftskammer, der Liechtensteinischen Industrie- und Handelskammer sowie des Liechtensteinischen Arbeitnehmerverbandes (LANV) ein. Das F.L. Landgericht verzichtete auf eine Stellungnahme.

## 4.2 Ergebnis der Vernehmlassung

Die Einführung des Handelsvertreterrechts sowie die (Neu-) Regelung des Mäklervertrages in der Form einer Abänderung des ADHGB wurde begrüsst. Ebenso wurde die Wahl des deutschen Handelsvertreterrechts als Rezeptionsgrundlage durchwegs positiv aufgenommen. Auf in der Vernehmlassung vorgebrachte Detailkritik wird im nächsten Abschnitt eingegangen.

## 5. ERLÄUTERUNGEN UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER VERNEHMLASSUNG

### Allgemeine Bemerkungen

Im Lichte der in der Vernehmlassung eingegangenen Stellungnahmen vor allem seitens der Liechtensteinischen Treuhändervereinigung wie auch des Liechtensteinischen Bankenverbandes, mit Fragen betreffend die Einordnung der Vorlage in das ADHGB, rechtfertigt es sich, kurz das System des liechtensteinischen Handelsrechts zu erläutern. Das ADHGB ist ein gesamtdeutscher Kodifikationsentwurf aus dem Jahre 1861, welchen das Fürstentum Liechtenstein im Jahre 1865, wie andere Mitgliedstaaten des Deutschen Bundes, *autonom*, also nicht etwa von Österreich rezipiert, zum Gesetz erhob. Im Gegensatz zum heutigen deutschen und seit 1938 auch in Österreich geltenden HGB von 1897 ist es von einer wesentlich weniger rigiden Unterscheidung von Kaufleuten und Nichtkaufleuten geprägt. Durch die Einführung des PGR im Jahre 1926 entfernte sich das ADHGB noch einen Schritt weiter vom System eines Sonderrechts für Kaufleute, hin zu einem Einheitsschuldrecht ähnlich dem schweizerischen OR und in der Tendenz moderner internationaler Rechtsentwicklung.

Obwohl vom ADHGB seit der Einführung des PGR nur noch Fragmente in Geltung stehen, hat es seine Bedeutung keineswegs verloren. Ganz im Gegenteil stellt es z.B. mit dem Kommissionsrecht dem heute in Liechtenstein vorherrschenden Finanzdienstleistungsgewerbe eine äusserst wichtige Rechtsgrundlage zur Verfügung.

Die Vorlage beschränkt sich auf die Umsetzung der einschlägigen europäischen Vorgaben, ohne eine vielleicht wünschenswerte, aber aufwendigere Totalrevision des Handelsrechts und damit verbunden wohl des Schuldrechts durchzuführen. Aus diesem Grund wird auch die Systematik des verbliebenen Gesetzes oder dessen Titel nicht abgeändert. Letzteres war in der Vernehmlassung vom Bankenverband vorgeschlagen worden. Die Bezeichnung "ADHGB" steht eben für dieses Gesetzbuch, während der vorgeschlagenen Titel "HGB" gemeinhin für das deutsch-österreichische HGB von 1897/1938 steht.

In den Absatzmittlerverträgen (Handelsvertretervertrag, Mäklervertrag, Kommissionsertrag) werden in Österreich und in der Schweiz überwiegend Sonderformen des Auftrags gesehen, weshalb die Gerichtspraxis ergänzend auf die §§ 1002 ABGB ff. zurückgreift. Weil diesbezüglich in der Vernehmlassung Unklarheit zu herrschen schien, sei hier zudem nochmals ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Abschluss eines Handelsvertretervertrages *kein* Arbeitsverhältnis darstellt.

Die Vorlage beruht im wesentlichen auf einer Anlehnung an das deutsche HGB, weil sich dessen richtlinienverträgliche Bestimmungen ohne weiteres in das ADHGB integrieren lassen. Folgende Überlegungen waren hinsichtlich des beiliegenden Entwurfes wegleitend: Änderungen wurden an der Rezeptionsvorlage nur da vorgenommen, wo sie sich aus begrifflichen Gründen ("Retentionsrecht", Art. 98) oder solche der Kohärenz der Rechtsordnung ("Kündigung des Vertrages",

Art. 99) aufdrängten. Ebenso wurden bei den Bestimmungen zum Versicherungsvertreter die Analogien zum Sparkassenvertreter weggelassen, weil diese Berufsform in Liechtenstein keine Bedeutung hat. Die in der Vernehmlassungsvorlage als diskutabel bezeichneten Bestimmungen in Art. 107 ("Mindestarbeitsbedingungen" durch Verordnungskompetenz) sowie die Möglichkeit, gemäss Art. 109 die vorliegenden oft zwingenden Bestimmungen auf Schifffahrtsvertreter nicht anwenden zu müssen, wurden im Rahmen der Vernehmlassung wohlwollend aufgenommen und werden deshalb beibehalten. Auch wenn Schifffahrtsvertreter im Binnenland Liechtenstein zunächst exotisch erscheinen, kann diese Tätigkeit allerdings im Rahmen der Treuhandpraxis auch in Liechtenstein durchaus vorkommen. Wegen ihres besonderen Charakters rechtfertigt sich die generelle Ausnahmemöglichkeit.

Entsprechend der von der Regierung bei der Rezeption auch anderer Gesetze verfolgten Vorgehensweise, im Interesse der Rechtsanwendung möglichst wenig vom rezipierten Text abzuweichen, wurden rein grammatikalische oder ästhetische Abänderungen nicht vorgenommen. Dies gilt auch hinsichtlich der entsprechenden in der Vernehmlassung vorgebrachten Abänderungsvorschläge. Insbesondere wurde nachstehend auch auf eine zusätzliche Aufzählung der zwingenden Bestimmungen verzichtet. Im Gegensatz zu dieser Vorlage, wo die Art der Abdingbarkeit – wie in der Rezeptionsvorlage – jeweils im Zusammenhang der Norm geregelt wurde, finden sich im Arbeitsvertragsrecht bei den entsprechenden Artikeln keine eindeutigen Bestimmungen zur zwingenden Natur einer Regelung. Auch die nebst dem ADHGB auch im deutschen BGB und im OR noch übliche, etwas altertümliche Bezeichnung "Mäkler" wurde im Sinne eines begrifflichen Gleichlaufs beibehalten.

**Art. 49**

In diesem Artikel, dessen Abänderung in der Vernehmlassung noch vorgeschlagen worden war, geht es um die allgemeine Regelung der Abschlussvollmachten, welche gemäss dHGB auch für den Handelsvertreter von Bedeutung sind. Die bisherige Regelung von Art. 49 hält den Handlungsbevollmächtigten auswärts für ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen oder Zahlungsfristen zu bewilligen. Dies trifft auf den Handelsvertreter nicht zu: Der Umfang seiner Vollmacht ergibt sich in der Rezeptionsvorlage aus § 55 Abs. 2 - 4 sowie § 91 dHGB.

*Im Zusammenhang mit der Übergangsbestimmung bemängelt die Liechtensteinerische Rechtsanwaltskammer, dass Art. 49 rückwirkend zu einer Schlechterstellung der Handlungsbevollmächtigten führe. Die Übergangsbestimmung ist im Lichte der vorgebrachten Kritik neu zu formulieren (siehe Bemerkungen zur Übergangsbestimmung am Schluss). Was die Bestimmung dieses Artikels anbelangt, so ist hierzu folgendes zu sagen: Richtigerweise sind die Bestimmungen für Handlungsbevollmächtigte von jenen für Handelsvertreter zu unterscheiden, da ihre Vollmachten, entsprechend ihrer unterschiedlichen Tätigkeit, verschieden ausgestaltet sein müssen. Die Doppelspurigkeit des deutschen Rechts hinsichtlich der Vollmachten, je nach dem, ob der Vertragspartner des Handelsvertreters Kaufmann ist oder nicht, erübrigt sich allerdings im liechtensteinischen Recht. Aus diesem Grunde soll die bisherige Fassung von Art. 49 unverändert bestehen bleiben.*

*Im Rahmen der Vernehmlassung hatte zudem das Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht, auf die besonderen Bestimmungen zur Vollmacht des Versicherungsvertreters in den nationalen Kodifikationen (Art. 34 chVVG; § 43 bis 48 dVVG; § 43 ff. öVersVG) hingewiesen. Erwähnt wird zudem die Tatsache, dass eine entsprechende Regelung in der Vernehmlassungsvorlage zum (neuen) Versicherungsvertragsgesetz (VersVG) mit einem Verweis auf das allge-*

*meine Auftragsrecht nach § 1002 ABGB fehle. Dennoch wird derzeit aus folgenden Gründen auf eine entsprechende Regelung im ADHGB verzichtet: Zum ersten ist die den oben erwähnten deutschen und österreichischen Normen entsprechende Bestimmung von Art. 34 chVVG in Liechtenstein nach wie vor geltendes Recht. Zum zweiten ist die Gesetzgebung hinsichtlich eines neuen VersVG noch nicht so weit fortgeschritten, dass über eine Aufnahme der entsprechenden Regelung bzw. auf einen Verzicht darauf etwas näheres gesagt werden könnte. Schliesslich sind die allgemeinen Vollmachtsbestimmungen dispositiver Natur. Es kann von ihnen, wie dies gerade im Versicherungsgeschäft branchenbedingt regelmässig der Fall ist, durch Vertrag abgewichen werden.*

#### **Art. 85**

Die im siebten Titel des ADHGB geregelten Handelsmäkler und Sensale sind derzeit *amtlich bestellte* Vermittler. Diese haben heute keine Bedeutung mehr. Im Vordergrund des heutigen Wirtschaftslebens stehen die nicht amtlich bestellten Mäkler, wie Versicherungsmäkler, Immobilienmäkler usw., welche den Auftrag erhalten, gegen eine Vergütung Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages nachzuweisen oder den Abschluss eines Vertrages zu vermitteln. Auf diese sind die bestehenden Bestimmungen dieses Titels sinngemäss anwendbar.

Im Gegensatz etwa zum deutschen oder österreichischen Handelsrecht, stellt das liechtensteinische ADHGB für die Qualifikation als Handelsgeschäft, ähnlich dem schweizerischen Handelsrecht, nicht auf den Kaufmannsbegriff ab. Vielmehr kommt es darauf an, ob Geschäfte gewerbsmässig betrieben werden oder nicht. Demzufolge kann ein Vertragstyp beispielsweise hinsichtlich der Vertragsfolgen (z.B. Verzugszinsen) je nachdem eben bürgerlichen oder handelsrechtlichen Bestimmungen unterstehen. Für das Mäklerrecht bedeutet dies, dass eine positivrechtliche Scheidung in Handels- und Zivilmäkler entfällt. Die Definition des Mäklers in Abs. 1 entspricht deshalb jener von Art. 412 OR.

Die Unterscheidung zwischen gelegentlichen Mäklergeschäften und gewerbsmässig ausgeführten findet sich im Grundsatz bereits in Art. 272 Abs. 1 Ziff. 4 ADHGB. Das Rechtsschutzinteresse rechtfertigt beispielsweise die Verpflichtung gewerbsmässig tätiger Mäkler zur verschärften Rechnungslegung gemäss Art. 70, 71 Abs. 1, 72 - 74 sowie 76 - 80 ADHGB. Diese Bestimmungen finden sich übrigens auch im deutschen und österreichischen Recht. Sie entbinden allerdings auch nicht gewerbsmässig tätige Mäkler keinesfalls von einer allenfalls sonst bestehenden schuld- oder gesellschaftsrechtlichen Rechnungslegungspflicht.

Die Bestimmungen von Art. 69 Ziff. 1 - 4, 6 Satz 2 sowie die Art. 71 Abs. 2 und 75 sollen, weil nicht mehr zeitgemäss und auf den (nicht amtlichen) Mäkler nicht passend, nicht anwendbar sein.

Sodann ist es unbillig, dass der Mäkler seine Aufwendungen, selbst wenn seine Bemühungen nicht zum Abschluss eines Vertrags führten, grundsätzlich nicht in Rechnung stellen kann (Art. 82 Abs. 2 ADHGB). Entsprechend den heute auch in den Nachbarstaaten üblichen Regeln, soll dies nunmehr möglich sein, wenn es vertraglich vereinbart wurde. Die Bestimmung entspricht Art. 413 Abs. 3 OR.

Ist der Mäkler in einer Weise, die dem Verträge widerspricht, für den anderen tätig gewesen, oder hat er sich in einem Falle, wo es gegen Treu und Glauben geht, auch von diesem Lohn versprechen lassen (z.B. wenn eine Doppelvertretung unzulässig war), so kann er weder den vereinbarten Lohn noch Ersatz für Aufwendungen beanspruchen. Diese Verwirkungsbestimmung entspricht Art. 415 OR. Es handelt sich hier um eine Präzisierung des allgemeinen Grundsatzes von Art. 2 SR, der zum Handeln nach Treu und Glauben verpflichtet.



**Art. 86**

*Das Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht, weist zu Recht darauf hin, dass die in Art. 3 erster Spiegelstrich der Empfehlung 92/48/EWG enthaltene Offenlegungspflicht der Versicherungsmäkler hinsichtlich ihrer rechtlichen und/oder wirtschaftlichen Bindungen aufzunehmen sei. Dementsprechend wurde ein neuer Artikel eingefügt, der sich am Text der genannten Empfehlung orientiert.*

**Art. 87**

Diese Bestimmung enthält die Definition des Handelsvertreters sowie die Abgrenzung zum Arbeitnehmer. Letzterer untersteht diesem Vertragstypus *nicht*. Die Formulierung, in Abs. 3, wonach der Unternehmer auch Handelsvertreter sein kann, weist darauf hin, dass auch Untervertretung zulässig ist.

*Das Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht stellt die Frage, warum der "Unternehmer" doppelt aufgeführt worden sei. Bei dem in der Klammer aufgeführten Unternehmer handelt es sich, entsprechend der Rezeptionsvorlage, darum festzulegen, wer im Handelsvertreterverhältnis "Unternehmer" ist, wenn auch der Handelsvertreter Unternehmer im wirtschaftlichen Sinn ist.*

*Der Liechtensteinische Bankenverband bemängelt, dass die Vorlage weiter geht als die Richtlinie, welche sich grundsätzlich nur auf die Vermittlung von Waren beziehe. Dem ist entgegenzuhalten, dass neben der Verpflichtung zur Umsetzung der Richtlinie auch das innerstaatliche Recht dieses Vertragstypus' bedarf. Dabei wäre es angesichts der schwergewichtigen Ausrichtung der liechtensteinischen Wirtschaft auf die Finanzdienstleistungsbranche unbillig, nur Warenverträge zu regeln. Sämtlichen Nachbarrechtsordnungen ist eine entsprechende Beschränkung fremd. Der Bankenverband fürchtet vor allem um die Unterstellung unab-*

*hängiger Vermögensverwalter unter den Handelsvertretervertrag. Zunächst ist fraglich, ob dies überhaupt zutrifft: reine Kapitalanlageberatung fällt beispielsweise nach der deutschen Lehre und Praxis zu § 84 dHGB nicht unter diesen Vertragstypus. Es kommt also wesentlich auf die Ausgestaltung des Vertrags an. Geht man überdies davon aus, dass solche Geschäftsvermittler überwiegend im Ausland tätig sind, so stellt sich u.U. die Anwendbarkeit liechtensteinischen Rechts ohnehin nicht.*

#### **Art. 88**

Nach diesem Artikel hat der Handelsvertreter einen unabdingbaren Anspruch auf die Aushändigung einer Urkunde über die Vertragsbedingungen.

*Hinsichtlich des vom LANV vorgebrachten Antrags, den Begriff "Vertragsurkunde" zu ersetzen, weil er nicht mehr zeitgemäss sei, wird auf das in den allgemeinen Bemerkungen Ausgeführte verwiesen.*

#### **Art. 89**

Diese Bestimmung enthält die Pflichten des Handelsvertreters, insbesondere die Wahrung der Interessen des Unternehmers und die Förderung des Absatzes.

#### **Art. 90**

Diese Bestimmung enthält die Pflichten des Unternehmers, insbesondere zur Information des Handelsvertreters. Dazu gehört z.B. die Aushändigung von Kundenlisten sowie sämtliche Informationen, die für die Tätigkeit des Handelsvertreters für den Unternehmer förderlich sind.

**Art. 91**

Steht der Handelsvertreter für die Erfüllung einer Verbindlichkeit aus einem Geschäft ein, so hat er dafür Anspruch auf eine sog. Delkredereprovision. Die Übernahme einer solchen Verpflichtung ist an die Schriftform gebunden und nur für bestimmte Geschäfte, also nicht das ganze Vertragsverhältnis, zulässig.

**Art. 92**

In Art. 92 werden die Umstände geregelt, die zum Provisionsanspruch führen.

*Das Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht stellt die Frage, was unter dem "Bezirk" zu verstehen sei. Es handelt sich dabei um den auch in der Richtlinie verwendeten Begriff für das vertraglich vereinbarte geographisch abgegrenzte Tätigkeitsgebiet des Handelsvertreters.*

*Der LANV schlägt vor, ein Fixum bzw. einen Grundlohn einzuführen um den "Arbeitnehmern" zu ermöglichen, ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen und deren Motivation zu heben. Es sei hier nochmals darauf hingewiesen, dass es sich vorliegend nicht um einen Arbeitsvertrag handelt, weshalb auch die spezifisch arbeitsrechtlichen Schutzpflichten entfallen. Es ist auch zu bedenken, dass der Handelsvertreter des öfters eine juristische Person ist. Diesfalls einen sozial motivierten Grundlohn zu garantieren wäre unbillig. Die vom LANV angesprochenen Regelungen finden sich aber beim Handelsreisendenvertrag in § 1173 Art. 78 bis 90 ABGB. Im übrigen ist in dieser Vorlage in Art. 107 Abs. 1 die Möglichkeit vorgesehen, Schutzmassnahmen zu erlassen.*

**Art. 93**

Gegenstand dieses Artikels sind der Zeitpunkt und die Umstände, von welchen an der Provisionsanspruch geltend gemacht werden kann. Ebenso wird bestimmt, unter welchen Umständen der Handelsvertreter die Provision ggf. zurückzahlen muss.

*Zu der vom LANV vorgeschlagenen Streichung und Ersatz durch ein Fixum aus welchem sich der Vorschuss bezahlen lässt, wurde schon zur vorstehenden Bestimmung ausgeführt.*

**Art. 94**

Um Streitigkeiten über die Höhe der Provision möglichst zu vermeiden, wird deren Berechnungsart vorgegeben. Allerdings sind diese Bestimmungen vertraglich abänderbar. Als üblicher Satz ist der branchenspezifische Satz, ggf. in der Form von Tarifen, Usancen oder Handelsbrauch anzusehen.

**Art. 95**

In Art. 94 sind die Abrechnungspflicht des Unternehmers im Hinblick auf den Provisionsanspruch des Handelsvertreters sowie die diesbezüglichen Informationspflichten geregelt.

**Art. 96**

Dieser Artikel regelt den Aufwendersatz. Es wird hierbei darauf abgestellt, ob eine derartige Entschädigung handelsüblich ist.

**Art. 97**

Um einen Gleichlauf mit den auf Dienstnehmer für deren Entgelt anwendbaren Verjährungsvorschriften des ABGB (§ 1486 Ziff. 5) zu erreichen, wurde die Verjährungsfrist gegenüber der Rezeptionsvorlage auf fünf Jahre angehoben. Die

Gleichbehandlung von Dienstnehmern und Handelsvertretern hinsichtlich der Verjährungsfrist für ihre Entgelt- bzw. Provisionsansprüche findet sich z.B. auch im österreichischen Recht (vgl. § 1486 Z. 5 öABGB und § 18 öHVG). Eine unterschiedliche Verjährungsfrist ist wegen des gleichartigen Charakters des Anspruchs nicht zu rechtfertigen.

#### **Art. 98**

Der Handelsvertreter hat ein Retentionsrecht an Unterlagen nur zur Sicherung der Zahlung fälliger Provisionsansprüche bzw. für Aufwendungsersatz.

#### **Art. 99**

Die Kündigungsfristen wurden, anders als in der Rezeptionsvorlage, aber in Übereinstimmung mit der Richtlinie 86/653/EWG , auf das Mass der Kündigungsvorschriften beim Arbeitsvertrag zurückgenommen, um den Handelsvertreter nicht Arbeitnehmern gegenüber zu privilegieren.

#### **Art. 100**

Auch bei diesem Vertragstypus ist eine fristlose Kündigung möglich. Ein Verhalten, welches dazu führte, kann gegebenenfalls Schadenersatzfolgen nach sich ziehen.

*Der LANV beantragt die Verpflichtung des Unternehmers einzuführen, dem Handelsvertreter ("Arbeitnehmer") eine "Schlussabrechnung mit Ferienanteil, Überzeit, Provisionsanteil usw. auszuhändigen". Dass es sich vorliegend nicht um ein Arbeitsverhältnis handelt, wurde bereits erwähnt. Allerdings hat der Handelsvertreter gemäss Art. 95 Anspruch auf Auskunft und Abrechnung seine Provision betreffend.*

**Art. 101**

Der Handelsvertreter hat einen Ausgleichsanspruch. Es handelt sich dabei um das eigentliche Kernstück des Handelsvertreterrechts. Damit sollen vor der Beendigung des Vertrags erbrachte Leistungen des Handelsvertreters nach der Beendigung des Vertrags entgolten werden. Unter diesen Leistungen ist nicht nur seine eigentliche Tätigkeit (Vermittlung und ggf. Abschluss) zu verstehen. Meist hat der Handelsvertreter durch seine Tätigkeit bei den Kunden u.U. einen sog. Goodwill geschaffen, der nach Auflösung des Vertrags allein dem Unternehmer zugutekommt. Dazu gehört auch die Erarbeitung eines Kundenstammes durch den Handelsvertreter, welchen der Unternehmer nach Auflösung des Vertragsverhältnisses allein nutzen kann.

**Art. 102**

Das Geschäftsgeheimnis ist auch vom Handelsvertreter einzuhalten. Im Gegensatz zur Rezeptionsvorlage wurde der Vorbehalt des deutschen Rechts "soweit dies nach den gesamten Umständen der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmannes widersprechen würde" gestrichen, da dies die strengeren Anforderungen an das Betriebsgeheimnis nach liechtensteinischem Recht aufweichen würde.

**Art. 103**

Konkurrenzverbote (Wettbewerbsabreden) kommen in der Praxis häufig vor. Allerdings sind solche vertraglichen Bindungen nur mehr beschränkt möglich. Diese Bestimmung dient deshalb einerseits dazu, den Handelsvertreter nach Vertragsauflösung nicht übermässig zu binden. Andererseits entspricht sie der gegenwärtigen Tendenz zu einem erleichterten und flexibleren Zugang zum Arbeitsmarkt.

*Der LANV schlägt vor, die zweijährige durch eine einjährige Frist zu ersetzen. Vorliegend handelt es sich um eine Interessenabwägung zwischen den Interessen des Handelsvertreters, seine während der Vertragszeit gewonnenen Kontakte und Erfahrungen möglichst rasch nach Vertragsauflösung anderweitig nutzen zu können. Umgekehrt möchte der Unternehmer eine Konkurrenzierung unter Nutzung des im Vertragsverhältnis mit ihm erworbenen Wissens v.a. hinsichtlich seiner Kundschaft vermeiden. Die hier vorgeschlagene deutsche Lösung entspricht jener in der Schweiz und ist richtlinienkonform. Österreich verbietet derartige Abreden im Sinne eines verstärkten Sozialschutzes gänzlich. Nach Ansicht der Regierung ist aber der Handelsvertreter dadurch genügend abgesichert, dass er zum einen für ein allfälliges Konkurrenzverbot zu entschädigen ist und dass zum andern von dieser Bestimmung zu seinen Ungunsten nicht abgewichen werden darf.*

*Aufgrund der inzwischen erfolgten Novellierung des deutschen Handelsrechts wurde auch diese Bestimmung geringfügig geändert, was zu einer Gleichbehandlung der beiden Parteien im Falle einer fristlosen Kündigung wegen schuldhaften Verhaltens der Gegenseite führt:*

*Satz zwei von Abs. 2 ("Kündigt der Unternehmer das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters, so hat dieser keinen Anspruch auf Entschädigung") war deshalb zu streichen und in Abs. 3 die Formulierung "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." durch folgende neue Formulierung zu ersetzen: "Kündigt ein Teil das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des anderen Teils, so kann er sich durch schriftliche Er-*

*klärung binnen einem Monat nach der Kündigung von der Wettbewerbsabrede lossagen.”.*

#### **Art. 104**

Dieser Artikel über die Vollmachten des Handelsvertreters ist das Gegenstück zu jenen des Handlungsbevollmächtigten gemäss Art. 49 ADHGB. Entsprechend seiner vom Handlungsbevollmächtigten verschiedenen Funktion, hat er gegenüber diesem eine eingeschränkte Vollmacht.

#### **Art. 105**

Art. 105 behandelt einen spezifischen Fall der Geschäftsführung ohne Auftrag. Es handelt sich darum das Vertrauen im Handel (aber nicht beschränkt auf diesen) zu schützen.

#### **Art. 106**

Dieser Artikel enthält die besonderen Vorschriften für Versicherungsvertreter. Aufgrund des spezifischen Tätigkeitsbereiches rechtfertigen sich differenzierende Lösungen.

*Das Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Versicherungsaufsicht bemerkt in seiner Stellungnahme, dass gemäss Art. 2 Abs. 1 Bst. b der Richtlinie 77/92/EWG die Tätigkeit des Versicherungsvertreters auch die Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung der Versicherungsverträge, insbesondere im Schadensfall umfasse. Dem kann die Regierung nicht folgen. Gemäss Art. 2 Abs. 1 Bst. b der genannten Richtlinie, welche sich mit den (öffentlich-rechtlichen) Massnahmen zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs etc. befasst, gelten deren Bestimmungen (u.a.) für “die Berufstätigkeit von Personen, die auf Grund eines oder mehrerer Verträge oder von Vollmachten damit betraut sind, im Namen und für Rechnung oder nur für*



*Rechnung eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen Versicherungsverträge anzubieten, vorzuschlagen und vorzubereiten oder abzuschliessen oder bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall mitzuwirken.”. Damit ist aber keineswegs gesagt, dass diese Tätigkeiten vom Versicherungsvertreter auszuüben sind. Vielmehr ist der Versicherungsvertreter gemäss Art. 2 Abs. 2 Bst. b von der Richtlinie ausdrücklich miterfasst; darüber hinaus aber auch ggf. weitergehende Tätigkeiten gemäss Art. 2 Abs. 1 Bst. b der Richtlinie. Es liegt deshalb, aber auch unter Hinweis auf die erst im Entwurfsstadium befindliche Vorlage zu einem VersVG, nach Ansicht der Regierung kein Bedarf für eine weitergehende Regelung der Tätigkeit des Versicherungsvertreters in diesem Zusammenhang vor.*

#### **Art. 107**

Bei ganz bestimmten Konstellationen von Vertragsbindungen des Handelsvertreters kann dieser (und dessen Familie) plötzlich ohne genügendes Einkommen dastehen. Weiters soll in Krisenzeiten nicht die Notlage von Handelsvertretern ausgenutzt werden können, da ergänzende Leistungen zur Existenzsicherung den Sozialhaushalt des Landes belasten. Für solche Notfälle soll der Regierung die Gelegenheit gegeben werden, mittels Verordnung Untergrenzen der Entschädigung festzusetzen.

#### **Art. 108**

Ist ein Handelsvertreter nach der Verkehrsauffassung im Nebenberuf tätig, rechtfertigt es sich, auf die zur Existenzsicherung notwendigen Vorschriften zu verzichten.

*Der LANV ersucht in seiner Stellungnahme um Erläuterung des Begriffs “Verkehrsauffassung”. Zur Beurteilung der Frage, ob jemand im Nebenberuf tätig ist, wird auf die Auffassung der Verkehrskreise, also der in der jeweiligen Be-*

*rufssparte Tätigen, abgestellt (Beispiele: Teilzeitbeamter, der auch Versicherungsverträge vermittelt; Student, der Zeitungsabonnemente vermittelt etc.). Diese Verkehrsauffassung ist im Streitfall vom Richter zu ermitteln.*

### **Art. 109**

Die Vertragsparteien sind ebenfalls freier, wenn sich das Vertragsverhältnis nicht auf auf das Gebiet des EWR oder der Schweiz bezieht oder wenn es sich um die Tätigkeit des Schiffahrtsvertreters handelt.

### **Art. 275**

Gemäss dieser Bestimmung sind Verträge über unbewegliche Sachen - entsprechend der Handelsrechtsdogmatik vor 140 Jahren - keine Handelsgeschäfte. Dies entspricht in keiner Hinsicht mehr heutigen Vorstellungen. In keinem unserer Nachbarländer findet sich (mehr) eine solche Vorschrift. Behielte man diese Bestimmung bei, so könnten die handelsrechtlichen Vertragsbestimmungen z.B. auf Immobilienmakler grundsätzlich nicht angewandt werden.

### **Übergangsbestimmung**

Hierzu ist zu bemerken, dass das neue Gesetz von seinem Inkrafttreten an auch auf bestehende Verträge anwendbar sein soll. D.h., dass zwingenden Bestimmungen widersprechende Vertragsbedingungen nicht mehr durchgesetzt werden können.

*Die Liechtensteinische Rechtsanwaltskammer wendet sich in ihrer Stellungnahme gegen die Anwendbarkeit des neuen Rechts auf bestehende Verträge nach dessen Inkrafttreten und sieht darin, gestützt auf Art. 7 Abs. 1 EMRK, Art. 33 LV sowie § 5 ABGB, eine unzulässige Rückwirkung.*

*Was die Vollmachtenregelung nach Art. 49 angeht, so wurde den diesbezüglichen Bedenken bereits dort durch die sachliche Trennung der Vollmachten von Handlungsbevollmächtigten (Art. 49) und Handelsvertretern (Art. 104) Rechnung getragen.*

*Zur Anpassung der Handelsvertreterverträge ist aber folgendes zu sagen: Die Richtlinie 86/653/EWG verlangt in Art. 22 Abs. 1, dass ihre Bestimmungen durch die Mitgliedstaaten auf neue Verträge ab dem 1. Januar 1990 anzuwenden sind. Auf laufende Verträge sind die einschlägigen Bestimmungen spätestens seit dem 1. Januar 1994 (für Liechtenstein also seit dem 1. Mai 1995) anzuwenden. Sie gab somit den Mitgliedstaaten Gelegenheit, für bestehende Verträge Fristen zur Anpassung vorzusehen, verlangte nach dem genannten Datum aber eine gleichmässige Anwendung der Richtlinienbestimmungen auf alle Verträge.*

*Es kann ja auch nicht sein, dass die Harmonisierung nur neue Verträge erfasst und eine Vielzahl bestehender Verträge mit dem Argument, es handle sich um eine Rückwirkung, dem Regelungszweck entzogen werden. Dabei ist festzuhalten, dass es sich keineswegs um eine Rückwirkung handelt, da die neuen Bestimmungen lediglich Wirkungen in die Zukunft entfalten. Überdies wirkt es befremdlich, wenn fehlender Rechtsschutz für Handelsvertreter unter dem Titel "ehemalige Begünstigungen" zum guten Recht der Unternehmer, quasi als "wohlerworbenes Recht", gehören sollen.*

*Weiters sei darauf hingewiesen, dass es den Vertragsparteien ja freisteht, ihre Verträge hinsichtlich des neuen Rechts zu modifizieren oder aufzulösen. Zu diesem Zweck wird ihnen eine Übergangsfrist von einem Jahr nach Inkrafttreten der neuen Bestimmungen zur Anpassung der Verträge eingeräumt.*

*Schliesslich sollen hängige Verfahren nach bisherigem Recht durchgeführt werden. Bestehende Verträge werden bis zum Ablauf der Anpassungsfrist ebenfalls nach altem Recht beurteilt.*

## **6. VERFASSUNGSMÄSSIGKEIT**

Verfassungsmässige Bedenken bestehen keine. Die Vorlage ist insbesondere EWR-konform; sie bietet auch unter dem Zollvertrag mit der Schweiz keinerlei Probleme.

## **7. PERSONELLE UND FINANZIELLE AUSWIRKUNGEN**

Durch das Inkrafttreten des abgeänderten ADHGB ergeben sich keinerlei Auswirkungen in finanzieller als auch personeller Hinsicht.

## **II. ANTRAG DER REGIERUNG**

Aufgrund der vorstehenden Ausführungen unterbreitet die Regierung dem Landtag den

### **Antrag.**

der Hohe Landtag wolle den beiliegenden Bericht zur Kenntnis nehmen.

Genehmigen Sie, sehr geehrter Herr Landtagspräsident, sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete, den Ausdruck der vorzüglichen Hochachtung.

**REGIERUNG DES  
FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN**



### **III. REGIERUNGSVORLAGE**

#### **Gesetz**

vom ...

#### **über die Abänderung des Allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches**

Dem nachstehenden vom Landtag gefassten Beschluss erteile Ich Meine Zustimmung:

#### **I.**

Das Allgemeine deutsche Handelsgesetzbuch vom 16. März 1861, in Kraft gesetzt durch das Gesetz vom 16. September 1865 betreffend die Einführung des Allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches im Fürstentum Liechtenstein, LGBl. 1865 Nr. 10, und publiziert mit Kundmachung vom 21 Oktober 1997, LGBl. 1997 Nr. 193, wird wie folgt abgeändert:

#### **Art. 85**

##### *Nicht amtlich bestellte Mäkler*

1) Auf nicht amtlich bestellte Mäkler, welche den Auftrag erhalten, gegen eine Vergütung Gelegenheit zum Abschlusse eines Vertrages nachzuweisen oder den Abschluss eines Vertrages zu vermitteln, sind die vorstehenden Bestimmungen über die Handelsmäkler sinngemäss anwendbar.

2) Die Bestimmungen von Art. 69 Ziff. 1 bis 4 und 6 Satz 2 sowie Art. 71 Abs. 2 und Art. 75 sind unbeschadet der allgemeinen Bestimmungen über die Rechnungslegung nicht anwendbar. Art. 70, Art. 71 Abs. 1, Art. 72 bis Art. 74 sowie Art. 76 bis Art. 80 sind nur auf gewerbmässig tätige Mäkler anwendbar.

3) Die Führung des Tagebuches gemäss Art. 71 kann auch in digitaler Form erfolgen.

4) Soweit dem Mäkler im Verträge für Aufwendungen Ersatz zugesichert ist, kann er diesen in Abweichung von Art. 82 Abs. 2 auch dann verlangen, wenn das Geschäft nicht zustandekommt.

5) Ist der Mäkler in einer Weise, die dem Verträge widerspricht, für den anderen tätig gewesen, oder hat er sich in einem Falle, wo es gegen Treu und Glauben geht, auch von diesem Lohn versprechen lassen, so kann er von seinem Auftraggeber weder Lohn noch Ersatz für Aufwendungen beanspruchen.

## Art. 86

### *Besondere Bestimmungen für Versicherungsmäkler*

Versicherungsmäkler haben gegenüber Personen, die sich um einen Versicherungs- oder Rückversicherungsschutz bemühen, ihre etwaigen unmittelbaren rechtlichen oder wirtschaftlichen Bindungen an ein Versicherungsunternehmen oder ihre Beteiligungen an solchen Unternehmen oder umgekehrt, soweit sie eine völlig freie Wahl des Versicherungsunternehmens beeinträchtigen könnten, offenzulegen.



**Überschrift vor Art. 87:**

## 8. Titel

**Handelsvertreter**

## Art. 87

*Begriff*

1) Handelsvertreter (Agent) 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 Abs. 1 zu sein, ständig damit betraut ist, für einen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschliessen, gilt als Arbeitnehmer.

3) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

## Art. 88

*Vertragsurkunde*

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

## Art. 89

*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 und den vom Unternehmer gegebenen angemessenen Weisungen Folge zu leisten.

4) Von Abs. 1 und 2 abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.

## Art. 90

*Pflichten des Unternehmers*

1) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbeprospekte, 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 Abs. 1 und 2 abweichende Vereinbarungen sind unwirksam.

#### Art. 91

##### *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 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) Abs. 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.

## Art. 92

*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 Abs. 3 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

2) Ist dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein 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 Abs. 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 Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 2 Satz 1 Anspruch auf Provision hat, dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

Der Anspruch auf Provision nach Ziff. 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.

### Art. 93

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

4) Der Anspruch auf Provision wird am letzten Tag des Monats fällig, in dem nach Art. 95 Abs. 1 über den Anspruch abzurechnen ist.

5) Von Abs. 2 Satz 1, Abs. 3 und 4 abweichende, für den Handelsvertreter nachteilige Vereinbarungen sind unwirksam.

#### Art. 94

##### *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 Mehrwertsteuer, 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.

## Art. 95

*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 Art. 92 Provision gebührt.

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

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 so weit 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.

Art. 96

*Ersatz von Aufwendungen*

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

Art. 97

*Verjährung der Ansprüche*

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

Art. 98

*Retentionsrecht*

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

2) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter ein nach allgemeinen Vorschriften bestehendes Retentionsrecht an ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen (Art. 90 Abs. 1) nur wegen seiner fälligen Ansprüche auf Provision und Ersatz von Aufwendungen.



## Art. 99

*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 ab dem dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Die Kündigung ist nur auf das Ende eines Kalendermonats zulässig, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist.

2) Die Kündigungsfristen nach Abs. 1 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 Abs. 1 ist die Gesamtdauer des Vertragsverhältnisses massgeblich.

## Art. 100

*Fristlose Kündigung*

1) Das Vertragsverhältnis kann von jedem Teil aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt 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 Verhältnisses entstehenden Schadens verpflichtet.

Art. 101

*Ausgleichsanspruch*

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

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 es 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 neuen 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 Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit massgebend.

3) Der Anspruch besteht nicht, wenn:

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.

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

5) Abs. 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 Abs. 2 höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen.

## Art. 102

*Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse*

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.

## Art. 103

*Konkurrenzverbot*

1) Eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt (Konkurrenzverbot), 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 des Konkurrenzverbots eine angemessene Entschädigung zu zahlen.

2) Der Unternehmer kann bis zum Ende des Vertragsverhältnisses schriftlich auf das Konkurrenzverbot mit der Wirkung verzichten, dass er mit dem Ablauf von sechs Monaten seit der Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung frei wird.

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

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

#### Art. 104

##### *Vollmachten des Handelsvertreters*

1) Die Handelsvertretern erteilte Vollmacht zum Abschluss von Geschäften bevollmächtigt sie nicht, abgeschlossene Verträge zu ändern, insbesondere Zahlungsfristen zu gewähren.

2) Zur Annahme von Zahlungen sind Handelsvertreter nur berechtigt, wenn sie dazu bevollmächtigt sind.

3) 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, wenn er sie kannte oder kennen musste.

## Art. 105

*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.

## Art. 106

*Versicherungsvertreter*

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 vorbehaltlich Abs. 3 und 4 die Vorschriften für das Vertragsverhältnis zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer.

3) In Abweichung von Art. 91 Abs. 1 Satz 1 hat ein Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision nur für Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. Art. 91 Abs. 2 gilt nicht für Versicherungsvertreter.

4) Der Versicherungsvertreter hat Anspruch auf Provision (Art. 92 Abs. 1), sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet.

#### Art. 107

##### *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 die Regierung mit Verordnung 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) Abs. 1 gilt auch für das Vertragsverhältnis eines Versicherungsvertreters, 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 Verordnung 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.

## Art. 108

*Handelsvertreter im Nebenberuf*

1) Auf einen Handelsvertreter im Nebenberuf sind Art. 99 und Art. 101 nicht anzuwenden. Ist das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit eingegangen, so kann es mit einer Frist von einem Monat auf das Ende eines Kalendermonats gekündigt werden; wird eine andere Kündigungsfrist vereinbart, so muss sie für beide Teile gleich sein. Der Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss nach Art. 93 Abs. 1 Satz 2 kann ausgeschlossen werden.

2) Auf Abs. 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 Abs. 1 bis 3 gelten sinngemäss für Versicherungsvertreter.

## Art. 109

*Ausländische Handelsvertreter; Schiffsvertretungen*

1) Hat der Handelsvertreter seine Tätigkeit für den Unternehmer nach dem Vertrag nicht innerhalb des Gebietes der Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweiz auszuüben, so kann hinsichtlich der Art. 87 bis 108 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.

3) Im übrigen gelten die Bestimmungen des Gesetzes über das internationale Privatrecht.

Art. 275  
Aufgehoben

## **II. Übergangsbestimmung**

1) Bestehende Verträge sind binnen eines Jahres nach Inkrafttreten an die Bestimmungen dieses Gesetzes anzupassen.

2) Hängige Verfahren sowie bestehende Verträge, welche nach dem Inkrafttreten innert der Frist von Abs. 1 streitanhängig gemacht werden, sind nach bisherigem Recht zu beurteilen.

## **III. Inkrafttreten**

Dieses Gesetz tritt am Tage der Kundmachung in Kraft.



**Erstes Buch  
Handelsstand  
§§ 1 - 104**



**Siebenter Abschnitt  
Handelsvertreter  
§§ 84 - 92c**

**§ 84 HGB**

(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 1 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 Abschnittes finden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Handelsvertreters nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

**§ 85 HGB**

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 HGB**

(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.

### **§ 86a HGB**

(1) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, 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.

### **§ 86b HGB**

(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 HGB**

(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 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.

## **§ 87a HGB**

(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, 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 § 87c 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.

### **§ 87b HGB**

(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 aufgrund 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.

### **§ 87c HGB**

(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.

(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 so weit 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.

### **§ 87d HGB**

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

### **§ 88 HGB**

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

### **§ 88a HGB**

(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 (§ 86a Abs. 1) nur wegen seiner fälligen Ansprüche auf Provision und Ersatz von Aufwendungen.

### **§ 89 HGB**

(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 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.

### **§ 89a HGB**

(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.

### **§ 89b HGB**

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

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

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.

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

(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 Versicherungsververtreters beträgt abweichend von Absatz 2 höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen. Die Vorschriften der Sätze 1 und 2 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

## § 90 HGB

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.

## § 90a HGB

(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.

(3) 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.

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

## § 91 HGB

(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, wenn er sie kannte oder kennen mußte.

## § 91a HGB

(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 HGB

(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 (§ 87a 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.

## § 92a HGB

(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 den Bundesministern für Wirtschaft und für Arbeit nach Anhörung von Verbänden der Handelsvertreter und der Unternehmer durch 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 aufgrund 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 Gesamtschuldner oder anteilig oder nur von einem der Versicherer geschuldet werden und wie der Ausgleich unter ihnen zu erfolgen hat.

### **§ 92b HGB**

(1) Auf einen Handelsvertreter im Nebenberuf sind §§ 89 und 89b 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.

### **§ 92c HGB**

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





<sup>2</sup> Wenn kein Höchstbetrag angegeben ist, so hat der Adressat bei Anforderungen, die den Verhältnissen der beteiligten Personen offenbar nicht entsprechen, den Adressanten zu benachrichtigen und bis zum Empfange einer Weisung desselben die Zahlung zu verweigern.

<sup>3</sup> Der im Kreditbriefe enthaltene Auftrag gilt nur dann als angenommen, wenn die Annahme bezüglich eines bestimmten Betrages erklärt worden ist.

#### Art. 408

B. Kreditauftrag  
I. Begriff und Form

<sup>1</sup> Hat jemand den Auftrag erhalten und angenommen, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, jedoch unter Verantwortlichkeit des Auftraggebers, einem Dritten Kredit zu eröffnen oder zu erneuern, so haftet der Auftraggeber wie ein Bürge, sofern der Beauftragte die Grenzen des Kreditauftrages nicht überschritten hat.

<sup>2</sup> Für diese Verbindlichkeit bedarf es der schriftlichen Erklärung des Auftraggebers.

#### Art. 409

II. Vertragsunfähigkeit des Dritten

Der Auftraggeber kann dem Beauftragten nicht die Einrede entgegensetzen, der Dritte sei zur Eingehung der Schuld persönlich unfähig gewesen.

#### Art. 410

III. Eigenmächtige Stundung

Die Haftpflicht des Auftraggebers erlischt, wenn der Beauftragte dem Dritten eigenmächtig Stundung gewährt oder es versäumt hat, gemäss den Weisungen des Auftraggebers gegen ihn vorzugehen.

#### Art. 411

IV. Kreditnehmer und Auftraggeber

Das Rechtsverhältnis des Auftraggebers zu dem Dritten, dem ein Kredit eröffnet worden ist, wird nach den Bestimmungen über das Rechtsverhältnis zwischen dem Bürgen und dem Hauptschuldner beurteilt.

### Dritter Abschnitt: Der Mäklervertrag

#### Art. 412

A. Begriff und Form

<sup>1</sup> Durch den Mäklervertrag erhält der Mäkler den Auftrag, gegen eine Vergütung, Gelegenheit zum Abschlusse eines Vertrages nachzuweisen oder den Abschluss eines Vertrages zu vermitteln.

<sup>2</sup> Der Mäklervertrag steht im allgemeinen unter den Vorschriften über den einfachen Auftrag.

**Art. 413**

B. Mäklerlohn  
I. Begründung

<sup>1</sup> Der Mäklerlohn ist verdient, sobald der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zustande gekommen ist.

<sup>2</sup> Wird der Vertrag unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen, so kann der Mäklerlohn erst verlangt werden, wenn die Bedingung eingetreten ist.

<sup>3</sup> Soweit dem Mäkler im Verträge für Aufwendungen Ersatz zugesichert ist, kann er diesen auch dann verlangen, wenn das Geschäft nicht zustande kommt.

**Art. 414**

II. Festsetzung

Wird der Betrag der Vergütung nicht festgesetzt, so gilt, wo eine Taxe besteht, diese und in Ermangelung einer solchen der übliche Lohn als vereinbart.

**Art. 415**

III. Verwirkung

Ist der Mäkler in einer Weise, die dem Verträge widerspricht, für den andern tätig gewesen, oder hat er sich in einem Falle, wo es wider Treu und Glauben geht, auch von diesem Lohn versprechen lassen, so kann er von seinem Auftraggeber weder Lohn noch Ersatz für Aufwendungen beanspruchen.

IV. ...

**Art. 416<sup>147</sup>****Art. 417<sup>148</sup>**

V. Herabsetzung

Ist für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss oder für die Vermittlung eines Einzelarbeitsvertrages oder eines Grundstückkaufes ein unverhältnismässig hoher Mäklerlohn vereinbart worden, so kann ihn der Richter auf Antrag des Schuldners auf einen angemessenen Betrag herabsetzen.

**Art. 418**

C. Vorbehalt  
kantonalen  
Rechtes

Es bleibt den Kantonen vorbehalten, über die Verrichtungen der Börsenmäkler, Sensale und Stellenvermittler besondere Vorschriften aufzustellen.

<sup>147</sup> Aufgehoben durch Anhang Ziff. 2 des BG vom 26. Juni 1998 (AS 1999 1118; BBl 1996 I 1).

<sup>148</sup> Fassung gemäss Ziff. II Art. 1 Ziff. 8 bzw. 9 des BG vom 25. Juni 1971, in Kraft seit 1. Jan. 1972 (am Schluss des OR, Schl- und UeB des X. Tit.).



### RICHTLINIE DES RATES

vom 18. Dezember 1986

zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter

(86/653/EWG)

DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 2 und Artikel 100,

auf Vorschlag der Kommission <sup>(1)</sup>,

nach Stellungnahme des Europäischen Parlaments <sup>(2)</sup>,

nach Stellungnahme des Wirtschafts- und Sozialausschusses <sup>(3)</sup>,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Die Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für die Vermittlertätigkeiten in Handel, Industrie und Handwerk sind durch die Richtlinie 64/224/EWG <sup>(4)</sup> aufgehoben worden.

Die Unterschiede zwischen den einzelstaatlichen Rechtsvorschriften auf dem Gebiet der Handelsvertretungen beeinflussen die Wettbewerbsbedingungen und die Berufsausübung innerhalb der Gemeinschaft spürbar und beeinträchtigen den Umfang des Schutzes der Handelsvertreter in ihren Beziehungen zu ihren Unternehmern sowie die Sicherheit im Handelsverkehr. Diese Unterschiede erschweren im übrigen auch erheblich den Abschluß und die Durchführung von Handelsvertreterverträgen zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter, die in verschiedenen Mitgliedstaaten niedergelassen sind.

Der Warenaustausch zwischen den Mitgliedstaaten muß unter Bedingungen erfolgen, die denen eines Binnenmarktes entsprechen, weswegen die Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten in dem zum guten Funktionieren des Gemeinsamen Marktes erforderlichen Umfang angeglichen werden müssen. Selbst vereinheitlichte Kollisionsnormen auf dem Gebiet der Handelsvertretung können die erwähnten Nachteile nicht beseitigen und lassen daher einen Verzicht auf die vorgeschlagene Harmonisierung nicht zu.

Die Rechtsbeziehungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer sind in diesem Zusammenhang mit Vorrang zu behandeln.

Die in den Mitgliedstaaten für Handelsvertreter geltenden Vorschriften sind in Anlehnung an die Grundsätze von

Artikel 117 des Vertrages auf dem Wege des Fortschritts zu harmonisieren.

Einigen Mitgliedstaaten müssen zusätzliche Übergangsfrieten eingeräumt werden, da sie besondere Anstrengungen zu unternehmen haben, um ihre Regelungen den Anforderungen dieser Richtlinie anzupassen; es handelt sich insbesondere um den Ausgleich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter —

HAT FOLGENDE RICHTLINIE ERLASSEN:

#### KAPITEL I

#### Anwendungsbereich

##### Artikel 1

(1) Die durch diese Richtlinie vorgeschriebenen Harmonisierungsmaßnahmen gelten für die Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten, die die Rechtsbeziehungen zwischen Handelsvertretern und ihren Unternehmern regeln.

(2) Handelsvertreter im Sinne dieser Richtlinie ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für eine andere Person (im folgenden Unternehmer genannt) den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschließen.

(3) Handelsvertreter im Sinne dieser Richtlinie ist insbesondere nicht

- eine Person, die als Organ befugt ist, für eine Gesellschaft oder Vereinigung verbindlich zu handeln;
- ein Gesellschafter, der rechtlich befugt ist, für die anderen Gesellschafter verbindlich zu handeln;
- ein Zwangsverwalter (receiver), ein gerichtlich bestellter Vermögensverwalter (receiver and manager), ein Liquidator (liquidator) oder ein Konkursverwalter (trustee in bankruptcy).

##### Artikel 2

(1) Diese Richtlinie ist nicht anzuwenden

- auf Handelsvertreter, die für ihre Tätigkeit kein Entgelt erhalten;

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. C 13 vom 18. 1. 1977, S. 2 und ABl. Nr. C 56 vom 2. 3. 1979, S. 5.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. C 239 vom 9. 10. 1978, S. 17.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. C 59 vom 8. 3. 1978, S. 31.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. 56 vom 4. 4. 1964, S. 869/64.

- auf Handelsvertreter, soweit sie an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten tätig sind;
  - auf die unter der Bezeichnung „Crown Agents for Overseas Governments and Administrations“ bekannte Körperschaft, wie sie im Vereinigten Königreich nach dem Gesetz von 1979 über die „Crown Agents“ eingeführt worden ist, oder deren Tochterunternehmen.
- (2) Jeder Mitgliedstaat kann vorsehen, daß die Richtlinie nicht auf Personen anwendbar ist, die Handelsvertretertätigkeiten ausüben, welche nach dem Recht dieses Mitgliedstaates als nebenberufliche Tätigkeiten angesehen werden.

## KAPITEL II

### Rechte und Pflichten

#### Artikel 3

- (1) Bei der Ausübung seiner Tätigkeit hat der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und sich nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten.
- (2) Im besonderen muß der Handelsvertreter
- a) sich in angemessener Weise für die Vermittlung und gegebenenfalls den Abschluß der ihm anvertrauten Geschäfte einsetzen;
  - b) dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen übermitteln;
  - c) den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachkommen.

#### Artikel 4

- (1) Der Unternehmer hat sich gegenüber dem Handelsvertreter nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten.
- (2) Insbesondere hat der Unternehmer dem Handelsvertreter
- a) die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die sich auf die betreffenden Waren beziehen;
  - b) die für die Ausführung des Handelsvertretervertrages erforderlichen Informationen zu geben und ihn insbesondere binnen angemessener Frist zu benachrichtigen, sobald er absieht, daß der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können.
- (3) Im übrigen muß der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis geben.

#### Artikel 5

Die Parteien dürfen keine Vereinbarungen treffen, die von den Artikeln 3 und 4 abweichen.

## KAPITEL III

### Vergütung

#### Artikel 6

- (1) Bei Fehlen einer diesbezüglichen Vereinbarung zwischen den Parteien und unbeschadet der Anwendung der verbindlichen Vorschriften der Mitgliedstaaten über die Höhe der Vergütungen hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine Vergütung, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrags bilden, üblich ist. Mangels einer solchen Üblichkeit hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung, bei der alle mit dem Geschäft zusammenhängenden Faktoren berücksichtigt sind.
- (2) Jeder Teil der Vergütung, der je nach Zahl oder Wert der Geschäfte schwankt, gilt als Provision im Sinne dieser Richtlinie.
- (3) Die Artikel 7 bis 12 gelten nicht, soweit der Handelsvertreter nicht ganz oder teilweise in Form einer Provision vergütet wird.

#### Artikel 7

- (1) Für ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter Anspruch auf die Provision,
- a) wenn der Geschäftsabschluß auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist oder
  - b) wenn das Geschäft mit einem Dritten abgeschlossen wurde, den er bereits vorher für Geschäfte gleicher Art als Kunden gewonnen hatte.
- (2) Für ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter ebenfalls Anspruch auf die Provision,
- wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist oder
  - wenn er die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis hat
- und sofern das Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen worden ist, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört.

Die Mitgliedstaaten müssen in ihr Recht die eine oder die andere der unter den beiden obigen Gedankenstrichen enthaltenen Alternativen aufnehmen.

#### Artikel 8

Für ein erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision:

- a) wenn der Geschäftsabschluß überwiegend auf die Tätigkeit zurückzuführen ist, die er während des Vertragsver-

hältnisses ausgeübt hat, und innerhalb einer angemessenen Frist nach dessen Beendigung erfolgt oder

- b) wenn die Bestellung des Dritten gemäß Artikel 7 vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses beim Unternehmer oder beim Handelsvertreter eingegangen ist.

#### Artikel 9

Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf die Provision nach Artikel 7, wenn diese gemäß Artikel 8 dem Vorgänger zusteht, es sei denn, daß die Umstände eine Teilung der Provision zwischen den Handelsvertretern rechtfertigen.

#### Artikel 10

(1) Der Anspruch auf Provision besteht, sobald und soweit eines der folgenden Ereignisse eintritt:

- a) der Unternehmer hat das Geschäft ausgeführt;  
b) der Unternehmer hätte nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft ausführen sollen;  
c) der Dritte hat das Geschäft ausgeführt.

(2) Der Anspruch auf Provision besteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben mußte, falls der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hatte.

(3) Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats zu zahlen, der auf das Quartal folgt, in welchem der Anspruch des Handelsvertreters auf Provision erworben worden ist.

(4) Von den Absätzen 2 und 3 darf nicht durch Vereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.

#### Artikel 11

(1) Der Anspruch auf Provision erlischt nur, wenn und soweit

- feststeht, daß der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und
- die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

(2) Vom Handelsvertreter bereits empfangene Provisionen sind zurückzuzahlen, falls der Anspruch darauf erloschen ist.

(3) Von Absatz 1 darf nicht durch Vereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.

#### Artikel 12

(1) Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter eine Abrechnung über die geschuldeten Provisionen zu geben,

und zwar spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch erworben worden ist. Diese Abrechnung muß alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten.

(2) Der Handelsvertreter kann verlangen, daß ihm alle Auskünfte, insbesondere ein Auszug aus den Büchern, gegeben werden, über die der Unternehmer verfügt und die der Handelsvertreter zur Nachprüfung des Betrags der ihm zustehenden Provisionen benötigt.

(3) Von den Absätzen 1 und 2 darf nicht durch Vereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.

(4) Diese Richtlinie berührt nicht die einzelstaatlichen Bestimmungen, nach denen der Handelsvertreter ein Recht auf Einsicht in die Bücher des Unternehmers hat.

### KAPITEL IV

#### Abschluß und Beendigung des Handelsvertretervertrags

#### Artikel 13

(1) Jede Partei kann von der anderen Partei eine von dieser unterzeichnete Urkunde verlangen, die den Inhalt des Vertrages einschließlich der Änderungen oder Ergänzungen wiedergibt. Dieser Anspruch kann nicht ausgeschlossen werden.

(2) Absatz 1 hindert einen Mitgliedstaat nicht daran vorzuschreiben, daß ein Vertretungsvertrag nur in schriftlicher Form gültig ist.

#### Artikel 14

Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Vertrag, der nach Ende seiner Laufzeit von beiden Parteien fortgesetzt wird, gilt als in einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Vertrag umgewandelt.

#### Artikel 15

(1) Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann er von jeder Partei unter Einhaltung einer Frist gekündigt werden.

(2) Die Kündigungsfrist beträgt für das erste Vertragsjahr einen Monat, für das angefangene zweite Vertragsjahr zwei Monate, für das angefangene dritte und die folgenden Vertragsjahre drei Monate. Kürzere Fristen dürfen die Parteien nicht vereinbaren.

(3) Die Mitgliedstaaten können die Kündigungsfrist für das vierte Vertragsjahr auf vier Monate, für das fünfte Vertragsjahr auf fünf Monate und für das sechste und die

folgenden Vertragsjahre auf sechs Monate festsetzen. Sie können bestimmen, daß die Parteien kürzere Fristen nicht vereinbaren dürfen.

(4) Vereinbaren die Parteien längere Fristen als die der Absätze 2 und 3, so darf die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist.

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

(6) Dieser Artikel gilt auch für einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag, der nach Artikel 14 in einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Vertrag umgewandelt wird, mit der Maßgabe, daß bei der Berechnung der Dauer der Kündigungsfrist die vorher geltende feste Laufzeit zu berücksichtigen ist.

#### Artikel 16

Diese Richtlinie berührt nicht die Anwendung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten, wenn diese Rechtsvorschriften die fristlose Beendigung des Vertragsverhältnisses für den Fall vorsehen, daß

- a) eine der Parteien ihren Pflichten insgesamt oder teilweise nicht nachgekommen ist;
- b) außergewöhnliche Umstände eintreten.

#### Artikel 17

(1) Die Mitgliedstaaten treffen die erforderlichen Maßnahmen dafür, daß der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3 hat.

- (2) a) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf einen Ausgleich, wenn und soweit
  - er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht und
  - die Zahlung eines solchen Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht. Die Mitgliedstaaten können vorsehen, daß zu diesen Umständen auch die Anwendung oder Nichtanwendung einer Wettbewerbsabrede im Sinne des Artikels 20 gehört.
- b) Der Ausgleich darf einen Betrag nicht überschreiten, der einem jährlichen Ausgleich entspricht, der aus dem Jahresdurchschnittsbetrag der Vergütungen, die der Handelsvertreter während der letzten fünf Jahre erhalten hat, errechnet wird; ist der Vertrag vor weniger als fünf Jahren geschlossen worden, wird der Ausgleich nach dem Durchschnittsbetrag des entsprechenden Zeitraums ermittelt.

- c) Die Gewährung dieses Ausgleichs schließt nicht das Recht des Handelsvertreters aus, Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

(3) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Ersatz des ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer entstandenen Schadens.

Dieser Schaden umfaßt insbesondere

- den Verlust von Ansprüchen auf Provision, die dem Handelsvertreter bei normaler Fortsetzung des Vertrages zugestanden hätten und deren Nichtzahlung dem Unternehmer einen wesentlichen Vorteil aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verschaffen würde, und/oder
- Nachteile, die sich aus der nicht erfolgten Amortisation von Kosten und Aufwendungen ergeben, die der Handelsvertreter in Ausführung des Vertrages auf Empfehlung des Unternehmers gemacht hatte.

(4) Der Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3 entsteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet.

(5) Der Handelsvertreter verliert den Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, daß er seine Rechte geltend macht.

(6) Die Kommission legt dem Rat innerhalb von acht Jahren nach Bekanntgabe dieser Richtlinie einen Bericht über die Durchführung dieses Artikels vor und unterbreitet ihm gegebenenfalls Änderungsvorschläge.

#### Artikel 18

Der Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz nach Artikel 17 besteht nicht,

- a) wenn der Unternehmer den Vertrag wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat, das aufgrund der einzelstaatlichen Rechtsvorschriften eine fristlose Beendigung des Vertrages rechtfertigt;
- b) wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis beendet hat, es sei denn, diese Beendigung ist aus Umständen, die dem Unternehmer zuzurechnen sind, oder durch Alter, Gebrechen oder Krankheit des Handelsvertreters, derentwegen ihm eine Fortsetzung seiner Tätigkeit billigerweise nicht zugemutet werden kann, gerechtfertigt;
- c) wenn der Handelsvertreter gemäß einer Vereinbarung mit dem Unternehmer die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag besitzt, an einen Dritten abtritt.

#### Artikel 19

Die Parteien können vor Ablauf des Vertrages keine Vereinbarungen treffen, die von Artikel 17 und 18 zum Nachteil des Handelsvertreters abweichen.

*Artikel 20*

- (1) Eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertrages in seiner gewerblichen Tätigkeit einschränkt, wird in dieser Richtlinie als Wettbewerbsabrede bezeichnet.
- (2) Eine Wettbewerbsabrede ist nur gültig, wenn und soweit sie
- a) schriftlich getroffen worden ist und
  - b) sich auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis sowie auf Warengattungen erstreckt, die gemäß dem Vertrag Gegenstand seiner Vertretung sind.
- (3) Eine Wettbewerbsabrede ist längstens zwei Jahre nach Beendigung des Vertragsverhältnisses wirksam.
- (4) Dieser Artikel berührt nicht die einzelstaatlichen Rechtsvorschriften, die weitere Beschränkungen der Wirksamkeit oder Anwendbarkeit der Wettbewerbsabreden vorsehen oder nach denen die Gerichte die Verpflichtungen der Parteien aus einer solchen Vereinbarung mindern können.

KAPITEL V

Allgemeine und Schlußbestimmungen

*Artikel 21*

Diese Richtlinie verpflichtet keinen Mitgliedstaat, die Offenlegung von Informationen vorzuschreiben, wenn eine solche Offenlegung mit seiner öffentlichen Ordnung unvereinbar wäre.

*Artikel 22*

- (1) Die Mitgliedstaaten erlassen die erforderlichen Vorschriften, um dieser Richtlinie vor dem 1. Januar 1990 nachzukommen. Sie setzen die Kommission unverzüglich davon in Kenntnis. Die genannten Bestimmungen finden zumindest auf die nach ihrem Inkrafttreten geschlossenen Verträge Anwendung. Sie finden auf laufende Verträge spätestens am 1. Januar 1994 Anwendung.
- (2) Vom Zeitpunkt der Bekanntgabe dieser Richtlinie, an teilen die Mitgliedstaaten der Kommission den Wortlaut der wesentlichen Rechts- oder Verwaltungsvorschriften mit, die sie auf dem unter diese Richtlinie fallenden Gebiet erlassen.
- (3) Jedoch gilt bezüglich Irlands und des Vereinigten Königreichs anstelle des Datums 1. Januar 1990 in Artikel 1 der 1. Januar 1994.

Bezüglich Italiens gilt hinsichtlich der sich aus Artikel 17 ergebenden Verpflichtungen anstelle des genannten Datums der 1. Januar 1993.

*Artikel 23*

Diese Richtlinie ist an die Mitgliedstaaten gerichtet.

Geschehen zu Brüssel am 18. Dezember 1986.

*Im Namen des Rates*  
*Der Präsident*  
 M. JOPLING



**Anh. IX - 37.01**  
**Beschluss Nr. 7/1994**  
**LGBl. 1995 Nr. 71**

Nr. L 19/32

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften

**EMPFEHLUNG DER KOMMISSION**  
**vom 18. Dezember 1991**  
**über Versicherungsvermittler**

(92/48/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
 GEMEINSCHAFTEN —

Unter Bezugnahme auf den Gründungsvertrag der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf seinen Artikel 155, und in Erwägung nachstehender Gründe:

Versicherungsvermittler spielen eine wichtige Rolle auf dem Versicherungsmarkt in den Mitgliedstaaten. Im Zuge der Errichtung des Binnenmarktes wird es als Folge des freien Dienstleistungsverkehrs zu einem zunehmenden Versicherungsangebot kommen. Die berufliche Kompetenz der Versicherungsvermittler ist ein wichtiges Element im Schutz der Versicherten und potentieller Versicherungsnehmer. Nicht alle Mitgliedstaaten verlangen für die Aufnahme der Versicherungsvermittlungstätigkeit oder generell bestimmter Kategorien von Vermittlungstätigkeiten allgemeine, kaufmännische oder fachliche Kenntnisse und Fertigkeiten. Solche Kenntnisse sind grundsätzlich für alle Versicherungsvermittler wünschenswert. Es sind Maßnahmen notwendig, um auf diesem Gebiet zu einer stärkeren Konvergenz zu gelangen.

Die Richtlinie 77/92/EWG des Rates<sup>(1)</sup> sieht in Ermangelung einer gegenseitigen Anerkennung von Diplomen und einer sofortigen Koordinierung Maßnahmen vor, um die tatsächliche Ausübung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für die Tätigkeiten des Versicherungsvertreters und des Versicherungsmaklers zu erleichtern; diese Maßnahmen haben Übergangscharakter.

Es sollte den Mitgliedstaaten überlassen bleiben bzw., in besonderen Fällen, ihren Versicherungsunternehmen oder anerkannten, mit dem EWG-Vertrag konformen Berufsorganisation, das Niveau der allgemeinen, kaufmännischen oder fachlichen Kenntnisse festzulegen, das nach ihrer Ansicht verbürgen kann, daß Versicherte und potentielle Versicherungsnehmer entsprechend der Kategorie des eingeschalteten Vermittlers angemessen informiert und betreut werden. Versicherungsvermittler sollten je nach Fall auch beruflichen Anforderungen hinsichtlich einer Berufshaftpflichtversicherung und hinsichtlich Zuverlässigkeit und Konkursfreiheit genügen. In Übereinstimmung mit geltenden Gemeinschaftsvorschriften sollten für Vermittler, die im Rahmen der Verwaltung und

Durchführung von Versicherungsverträgen Gelder ihrer Kunden verwalten, Anforderungen hinsichtlich der finanziellen Leistungsfähigkeit gelten.

Im Hinblick auf die Anwendung der einschlägigen Bestimmungen der Richtlinie 90/619/EWG des Rates<sup>(2)</sup> auf Versicherungsvermittler sollte der Begriff der Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers klarer definiert werden.

Kompetente Versicherungsvermittler sollten in ihren Mitgliedstaaten in ein Register eingetragen sein. Diese Eintragung sollte eine Voraussetzung für die Aufnahme und Ausübung der Versicherungsvermittlungstätigkeit sein. Gibt es ein zentrales Register, sollte in diesem zwischen abhängigen und unabhängigen Versicherungsvermittlern unterschieden werden.

Eine Empfehlung, die für jeden Mitgliedstaat, an den sie gerichtet ist, hinsichtlich des zu erreichenden Ziels nicht verbindlich ist, die Mitgliedstaaten aber zu einer Mitarbeit auf freiwilliger Basis anhält, dürfte es ihnen auf wirksame Weise erlauben, soweit erforderlich die geeigneten Bestimmungen zu erlassen —

EMPFIEHLT:

1. Die Mitgliedstaaten sollten sicherstellen, daß für die auf ihrem Gebiet niedergelassenen Versicherungsvermittler berufliche Anforderungen und eine Eintragungspflicht gemäß den Bestimmungen des Anhangs gelten.
2. Die Mitgliedstaaten sollten der Kommission binnen 36 Monaten nach Notifizierung dieser Empfehlung den Wortlaut der wichtigsten von ihnen erlassenen Rechts- und Verwaltungsvorschriften und der von berufsständischen Organisationen bzw. Versicherungsunternehmen getroffenen Maßnahmen im Zusammenhang mit dieser Empfehlung mitteilen und sie über alle künftigen Entwicklungen auf diesem Gebiet unterrichten.

Brüssel, den 18. Dezember 1991

*Für die Kommission*  
 Leon BRITTAN  
 Vizepräsident

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 26 vom 31. 1. 1977, S. 14.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 330 vom 29. 11. 1990, S. 50.

## ANHANG

## BERUFLICHE ANFORDERUNGEN UND EINTRAGUNGSPFLICHT FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLER

*Artikel 1***Begriffsbestimmungen**

Im Sinne dieser Empfehlung bedeutet „Versicherungsvermittler“ eine Person, die selbständig oder in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis eine in Artikel 2 Absatz 1 Buchstaben a) – c) der Richtlinie 77/92/EWG definierte Tätigkeit aufnimmt oder ausübt.

*Artikel 2***Geltungsbereich**

(1) Diese Empfehlung gilt vorbehaltlich der Absätze 2 und 3 für alle in Artikel 1 definierten Versicherungsvermittler.

(2) Den Mitgliedstaaten ist es freigestellt, diese Empfehlung nicht auf Personen mit einer Versicherungsvermittlungstätigkeit anzuwenden, für die keine allgemeinen oder speziellen Kenntnisse notwendig sind und bei der mit der Versicherung ein Verlust- oder Schadensfall bei Gütern abgedeckt wird, die von dieser Person, deren Haupttätigkeit nicht eine Beratungs- oder Verkaufstätigkeit im Versicherungsbereich ist, verkauft werden.

(3) Dem Leitungsorgan eines Unternehmens, das die Versicherungsvermittlungstätigkeit aufnimmt und ausübt, hat eine angemessene Zahl von Personen anzugehören, die über die in Artikel 4 Absatz 2 geforderten allgemeinen, kaufmännischen und fachlichen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen.

Den Mitgliedstaaten wird empfohlen, darauf hinzuwirken, daß diese Unternehmen ihren Beschäftigten, soweit diese in der Versicherungsvermittlung tätig sind, eine einschlägige Basisausbildung bieten.

*Artikel 3***Unabhängigkeit der Vermittler**

Die in Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) der Richtlinie 77/92/EWG definierten Vermittler legen folgendes offen:

- gegenüber Personen, die sich um einen Versicherungs- oder Rückversicherungsschutz bemühen, ihre etwaigen unmittelbaren rechtlichen oder wirtschaftlichen Bindungen an ein Versicherungsunternehmen oder ihre Beteiligungen an solchen Unternehmen oder umgekehrt, soweit sie eine völlig freie Wahl des Versicherungsunternehmens beeinträchtigen könnten;
- gegenüber der zuständigen, vom Mitgliedstaat bestimmten, Einrichtung: die Aufteilung ihres Vorjahresgeschäfts auf die verschiedenen Versicherungsunternehmen.

*Artikel 4***Berufliche Kompetenz**

(1) Die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers ist an die Erfüllung der in den Absätzen 2 bis 5 genannten beruflichen Anforderungen geknüpft.

(2) Versicherungsvermittler müssen allgemeine, kaufmännische und fachliche Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen. Die Mitgliedstaaten schreiben für die in Artikel 3 genannte Vermittlerkategorie erforderlichenfalls unterschiedliche Kenntnis- und Fertigkeitenniveaus vor. Das Niveau dieser Kenntnisse und Fertigkeiten wird von den Mitgliedstaaten bestimmt.

Das Niveau der Kenntnisse und Fertigkeiten und dessen praktische Anwendung können auch von in einem Mitgliedstaat anerkannten berufsständischen Organisationen festgelegt und geregelt werden.

Eine Aufsicht durch die Mitgliedstaaten vorausgesetzt, können das Niveau der Kenntnisse und Fertigkeiten und dessen praktische Anwendung auch von einem Versicherungsunternehmen festgelegt und geregelt werden, in dessen Namen und für dessen Rechnung die Art von Versicherungsvermittlern tätig ist, wie sie in Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe b) der Richtlinie 77/92/EWG definiert ist.

(3) Versicherungsvermittler müssen eine Haftpflichtversicherung oder eine andere gleichwertige Garantie für ihre Berufstätigkeit abschließen, soweit eine solche Versicherung nicht bereits von einem Versicherungs- oder anderen Unternehmen, bei dem sie beschäftigt sind oder in dessen Namen und Rechnung sie zu handeln befugt sind, gestellt wird.

(4) Versicherungsvermittler müssen einen guten Leumund besitzen. Sie dürfen nicht in Konkurs gegangen sein, es sei denn sie sind gemäß nationalem Recht rehabilitiert worden.

(5) Von Versicherungsvermittlern im Sinne von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) der Richtlinie 77/92/EWG kann der Nachweis ausreichender finanzieller Leistungsfähigkeit verlangt werden. Umfang und Art des vorgeschriebenen Kapitals werden von den Mitgliedstaaten festgelegt.

*Artikel 5***Eintragung**

(1) Versicherungsvermittler, die den beruflichen Anforderungen des Artikels 4 Absätze 2 bis 5 genügen, werden in ihrem Mitgliedstaat in ein Register eingetragen. Nur eingetragene Personen dürfen die Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers aufnehmen und ausüben.

(2) Jeder Mitgliedstaat benennt eine zuständige Stelle für die Führung des in Absatz 1 genannten Registers. Auch in einem Mitgliedstaat anerkannte Berufsverbände können mit der Verwaltung des Registers beauftragt werden. Findet Artikel 4 Absatz 2 letzter Satz Anwendung, dürfen solche Register auch von Versicherungsunternehmen verwaltet werden. Den zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten ist jedoch der Zugang zu den Registern zu gewähren.

(3) Gibt es ein zentrales Register, sollte in diesem zwischen unabhängigen und abhängigen Versicherungsvermittlern unterschieden werden.

(4) Versicherungsvermittler weisen ihre Eintragung aus.

*Artikel 6***Strafbestimmungen**

(1) Die Mitgliedstaaten stellen sicher, daß auf Personen, die die Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers ausüben, ohne in einem Mitgliedstaat als Versicherungsvermittler eingetragen zu sein, entsprechende Strafbestimmungen und -maßnahmen Anwendung finden.

(2) Es ist sicherzustellen, daß in den Mitgliedstaaten angemessene Strafmaßnahmen gegen einen Versicherungsvermittler, der den Anforderungen des Artikels 4 Absätze 3 bis 5 nicht mehr genügt, bestehen, einschließlich der Möglichkeit, ihn aus dem Register zu streichen.