



**Leitfaden für Handelsvertreter**  
**der Euro Info Centre Market Access Working Group**

Deutsche Übersetzung

Ausgabe 2004

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. EINFÜHRUNG	2
2. STRATEGIE CHECKLISTE	4
3. WAS IST DIE GEEINGETE VERKAUFSMETHODE?	6
4. DETAILLIERTE CHECKLISTE	9
4. VOR- UND NACHTEILE DES EINSATZES EINES VERTRETERS	11
5. EINEN VERTRETER FINDEN	12
7. RICHTLINIEN FÜR HANDELSVERTRETER – EIN KURZER ÜBERBLICK	14
8. MUSTER FÜR HANDELSVERTRÄGE	21
9. CHECKLISTE FÜR HANDELSVERTRÄGE	23
10. A. DIE SITUATION IN DEN MITGLIEDSSTAATEN UND NORWEGEN	28
10. B. ÖSTERREICH	30
10. C. BELGIEN	33
10. D. DÄNEMARK	41
10. E. FINNLAND	45
10. F. FRANKREICH	47
10. G. DEUTSCHLAND	49
10. H. GRIECHENLAND	59
10. I. IRLAND	64
10. J. ITALIEN	65
10. K. LITAUEN	70
10. L. LUXEMBURG	73
10. M. NIEDERLANDE	75
10. N. NORWEGEN	79
10. O. PORTUGAL	84
10. P. SLOVENIEN	90
10. Q. SPANIEN	94
10. R. SCHWEDEN	97
10. S. GROSSBRITANNIEN	100
11. DIE SITUATION IN DEN KANDIDATENLÄNDERN	104
HANDELSVERTRETER IN BULGARIEN	104

# 1. EINFÜHRUNG

Handelsvertreter nehmen in zahlreichen Unternehmen, die neu in einen Markt eintreten, eine bedeutende Vermittlerfunktion ein, insbesondere in mittelständischen Unternehmen und im Rahmen des Binnenmarktes.

Dieses Dossier wurde als praktischer Ratgeber für EICs entwickelt, die mit der Aufgabe betraut sind, Kunden beim Handel in anderen Mitgliedsstaaten Hilfestellung zu geben. Im Kontext der EU-Erweiterung stehen die Unternehmen weiter gefächerten Wirtschaftsräumen einem breiteren Ausmaß an Geschäftsmöglichkeiten gegenüber. Das Dossier wurde daher überarbeitet, um den Unternehmen eine fundierte Informationsquelle zu bieten und hilfreiche Ratschläge zu vermitteln.

Es werden die wesentlichen Fragestellungen hervorgehoben, denen sich die EICs stellen müssen, wenn sie beabsichtigen, einem Unternehmen bei seiner Internationalisierungsstrategie zu unterstützen. Mit Hilfe des Dossiers soll daher die Entscheidung erleichtert werden, ob der Einsatz von Handelsvertretern eine angemessene Lösung für ein Unternehmen darstellt.

## **Das Dossier enthält:**

- Eine Checkliste mit Fragen zur Marketingstrategie der Kunden, um einen angemessenen Kontext zu schaffen und den Kunden auf die breite Palette an Möglichkeiten aufmerksam zu machen;
- Einen kurzen Rückblick auf die Umstände, unter welchen es angemessen ist, einen Vertreter zu engagieren;
- Eine Checkliste mit Fragen für Kunden, die sich bereits entschieden haben, einen Vertreter zu konsultieren;
- Anmerkungen zu den Vor- und Nachteilen, die bei dem Einsatz eines Vertreters entstehen;
- Hintergrundinformationen zum Einsatz eines Vertreters;
- Eine Erklärung der EC-Richtlinie über Handelsvertreter (86/653/EEC);

- Den Text der Richtlinie und des Bescheids für exklusive Handelsverträge (Notice on Exclusive Dealing Contracts);
- Eine Anmerkung zu Modellverträgen, einschließlich einer Kopie des von der Internationalen Union der Handelsvertreter und Broker (International Union of Commercial Agents and Brokers) vorgeschlagenen Vertragstextes;
- Hinweise/Informationen zur Situation in den verschiedenen Mitgliedsstaaten, einschließlich der neu beigetretenen;
  - bezüglich der Erfüllung der Weisung;
  - bezüglich der besten Methode, einen Vertreter zu finden;
  - wo erforderlich, standardisierte Vorlagen von Werbetexten für Anzeigen in Zeitschriften internationaler Organisationen, in denen die Handelsvertreter repräsentiert werden.

## 2. STRATEGIE-CHECKLISTE

Viele kleine und mittelständische Betriebe, die zum ersten Mal in neue Märkte vordringen, machen Gebrauch von Handelsvertretern. Doch insbesondere wenn sich Unternehmen in neue europäische Märkte wagen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass dieser Schritt als Teil einer wohlüberlegten, schlüssigen Geschäftsstrategie gesehen wird. Die folgende Liste an Fragen soll den EICs bei der Überprüfung helfen, ob ihre Kunden die wesentlichen Elemente einer solchen Strategie berücksichtigt haben.

- Welche Art von Untersuchungen haben Sie durchgeführt, um den für Ihre Produkte vorteilhaftesten europäischen Markt zu bestimmen?
- Welches sind die Merkmale Ihres Zielmarktes? – Wie groß ist dieser Markt, ist er wachsend oder zurückgehend, welche Veränderungen gibt es, wie ist die Preisstruktur, wie ist der Vertrieb organisiert?
- Welche Wettbewerber gibt es auf dem Markt, sowohl inländische als auch ausländische?
- Haben Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden berücksichtigt – insbesondere was die Produktpalette, Kundendienstleistungen, Ersatzteile, Preise und Zahlungsbedingungen betrifft?
- Haben Sie einen detaillierten Marktplan mit Verkaufs- und Wirtschaftlichkeitszielen für einen angemessenen Zeitraum erstellt?
- Betrachten Sie Handelsvertreter als ersten Schritt in Ihrer Marketingstrategie oder als Teil einer langfristigen Beziehung?
- Haben Sie sich Gedanken gemacht über die kurz- und langfristigen Auswirkungen, die ein Eintritt in neue Märkte für andere Bereiche Ihres Unternehmens zur Folge hat?
- Was sind die Auswirkungen auf den Finanzbereich und den Cash Flow, auf die Produktionseinrichtungen und die Produktentwicklung, auf die Transport- und Vertriebssysteme sowie für Personalfindung und Training?
- Haben Sie über mögliche Alternativen zum Einsatz von Handelsvertretern nachgedacht? Welche Vorteile hat ein Handelsvertreter für Sie im Gegensatz zum direkten Einsatz von Verkaufspersonal, einem lokalen Händler oder die Beteiligung an einem Joint Venture mit einem lokal ansässigen Unternehmen?

- Haben Sie eine geschäftliche Zusammenarbeit (Kooperation) als Teil Ihrer Strategie und den Einsatz von BC-Net, BRE oder EIC eigene Kontakte in Betracht gezogen?
- Haben Sie entschieden, wie sie einen geeigneten Handelsvertreter finden und bestimmen wollen?

### 3. WAS IST DIE GEEIGNETE VERKAUFSMETHODE?

Es gibt viele verschiedene Methoden für den Verkauf in neuen Märkten; der beste Ansatz ist von bestimmten Umständen des Unternehmens sowie des betreffenden Produktes abhängig. Darüber hinaus stellt sich teilweise heraus, dass der bei Markteintritt gewählte Ansatz nach einiger Zeit nicht mehr angemessen ist. In diesem Abschnitt des Dossiers werden die unterschiedlichen Optionen aufgezählt. Bedenken Sie dabei, dass es noch zahlreiche andere Variationen über die einzelnen Themen gibt. Diese müssen noch genauer untersucht werden.

Die Hauptoptionen für Unternehmen, die auf dem Markt eines anderen Mitgliedstaates Handel treiben wollen sind die folgenden:

- A. Direktverkauf
- B. Anstellung von lokalem Verkaufspersonal
- C. Handelsvertreter
- D. Händler / Importeure
- E. Exporthäuser
- F. Joint Ventures
- G. Eine Produktionslizenz
- H. Franchising
- I. Eine eigene lokale Produktion / Vertriebsorganisation

#### **Direktverkauf**

Für Spezialprodukte mit einem begrenzten Markt oder für Kapitalgüter, bei denen der Hersteller in ständigem Kontakt mit dem Kunden bleiben muß, ist ein Direktverkauf ohne lokales Verkaufspersonal angebracht. Dieses mag auch angemessen sein beim Verkauf an große Agenturen, die für Handelsketten, Supermärkte oder Versandhäuser arbeiten. Direktverkauf findet auch für Markenprodukte Anwendung, die im Rahmen einer gemeinsamen Strategie präsentiert werden müssen oder für Produkte die speziellen technischen Erklärungen bedürfen. Schließlich wird der Direktverkauf nicht ihren Profit schrumpfen lassen, wenn Sie große Mengen verkaufen. Dennoch sind dafür beträchtliche Vorbereitungen erforderlich; auch kann diese Methode recht zeitaufwendig sein. Des weiteren könnte es eine Weile dauern, bis sich Ergebnisse einstellen.

Die Anstellung von lokalem Verkaufspersonal dürfte einige dieser Probleme mit dem Zoll und der Transportverwaltung lösen. Für eine noch nicht fest am Markt etablierte Firma stellt der Direktverkauf jedoch in den meisten Fällen keine angemessene Verkaufsmethode dar.

### **Handelsvertreter**

Sie bieten direkten Zugang zum Markt und Kenntnis der lokalen Bedingungen, während gleichzeitig noch ein bedeutender Grad an Kontrolle beim Produzenten bleibt.

Die Anstellung eines Handelsvertreters kann die fixen Kosten für eine neue Investition verringern. Wenn eine Unternehmung in ihrem eigenen Land zu viel produziert, kann in einem Exportland ein Handelsvertreter für den Verkauf des Überschusses eingesetzt werden. Auch ist es ratsam, über Handelsvertreter Massenprodukte zu vertreiben. Auf der anderen Seite werden die Händler direkt vom Hersteller kaufen (mit dem Vorteil der gesicherten Bezahlung); sie werden dann jedoch die Vertragsbedingungen, einschließlich des Preises, zusammen mit dem Endabnehmer bestimmen.

### **Exporthäuser**

Sie sind oft im Auftrag von ausländischen Firmen tätig. Exporthäuser erwerben die Produkte direkt vom Hersteller und übernehmen gleichzeitig den überwiegenden Teil der Verantwortung für die Verkäufe im Ausland.

Die Bewegung in neue Märkte dürfte Gelegenheit dazu bieten, eine neue Unternehmensstrategie zu entwickeln, insbesondere wenn dieser Schritt durch die wachsende Integration der europäischen Märkte veranlasst wurde. DG Enterprise hat eine Unternehmenskooperation als geeignete Strategie unter diesen Umständen gefördert. In einigen Fällen können Probleme mit der Vertriebskontrolle und der Promotionspolitik hervorgerufen werden. Auf der anderen Seite ist der Vertrieb einfacher, wenn Sie nur über einen Kunden verfügen; das beseitigt Ihr „Abholungsproblem“.

### **Andere Formen / Methoden**

Unterschiedliche Formen können zur Integration von Unternehmensaktivitäten führen, möglicherweise Joint Ventures verschiedenster Art oder spezielle Vereinbarungen für Lizenzerteilung oder Franchising.

Schließlich stellt die Einrichtung einer unternehmenseigenen Produktionsstätte oder Vertriebskette eine geeignete Möglichkeit dar, entweder direkt oder durch Erwerb. Die Errichtung einer unternehmenseigenen Produktionsstätte kann insbesondere für technische Produkte sinnvoll sein, die eine intensive „Nachbehandlung“ erfordern.

## 4. EINE DETAILLIERTE CHECKLISTE

**Im folgenden finden Sie eine Checkliste für Kunden, die sich für den Einsatz eines Handelsvertreters entschieden haben.**

EICs seien daran erinnert, dass diese Checkliste nur generelle Richtlinien enthält. Den Kunden sollte entsprechend den individuellen Umständen immer geraten werden, die professionelle Hilfe eines Rechtsberaters in Anspruch zu nehmen.

### **Die Ernennung eines geeigneten Vertreters**

- Ist Ihr zukünftiger Vertreter bereits gut auf dem Zielmarkt etabliert?
- Haben Sie Vereinbarungen getroffen, um Ihren Vertreter in seinem eigenen Einsatzgebiet zu treffen; besteht für ihn auch die Möglichkeit eines Besuchs in Ihrer Firma?
- Welche anderen Produktlinien wird Ihr Vertreter repräsentieren? Sind sie als Ergänzung (zur bestehenden Produktpalette) zu sehen oder nicht? Ist der Vertreter auch für Konkurrenzunternehmen tätig?
- Haben Sie eine klare Vorstellung von der Rolle, die Ihr Vertreter spielen soll? Soll der Vertreter einfach nur eine lokale Kontaktperson darstellen, die beispielsweise mit der Auftragsverwaltung betraut wird, oder soll er für sämtliche Aspekte der Produktförderung (Produkt Promotion) auf dem Markt verantwortlich gemacht werden?
- Werden Sie vorschlagen, Ihrem Vertreter exklusive Präsentationsrechte in einem speziellen Verkaufsgebiet zu gewähren?
- Wird der Vertreter, den Sie ins Auge fassen, effektiv das Verkaufsgebiet des Zielmarktes decken?
- Haben Sie eine klare Vorstellung davon, wie die Kommission berechnet, wie und wann sie gezahlt werden soll und wie sich die vorgeschlagenen Sätze mit dem im entsprechenden Land und Industriezweig üblichen Satz vergleichen lassen?
- Haben Sie die Kreditfähigkeit des voraussichtlichen Vertreters überprüft?
- Haben Sie in Erwägung gezogen, weitere Berichte über das Ansehen und die finanzielle Stellung der von Ihnen vorgesehenen Vertreter einzuholen? (Beispielsweise gewähren einige Mitgliedsstaaten diesen Service durch Handelsattachés in ihrer Botschaft oder in Konsulaten.)

## **Verträge**

- Werden Sie einen schriftlichen Vertrag vorschlagen und falls dem so ist, werden Sie einen der vorgeschlagenen Musterverträge, zum Beispiel von der IUCAB gebrauchen?
- Werden Sie die Vertragsbedingungen von Ihren Rechtsberatern überprüfen lassen?
- Haben Sie festgelegt, wie die Berechnung der Vertreterkommission vertraglich geregelt wird?
- Wenn Sie Ihren Vertretern exklusive Rechte gewähren, haben Sie überprüft, dass Sie nicht gegen die Rechte der Wettbewerber verstoßen?
- Sind Sie sich bewusst, dass sie möglicherweise eine Kulanzentschädigung oder eine Schadensersatzzahlung im Falle der Vertragsauflösung mit einem Vertreter zahlen müssen?
- Werden Sie einen Vertrag mit festen Vertragsbedingungen vorschlagen oder einen unbefristeten?
- Haben Sie darüber entschieden, nach welchem nationalen Rechtssystem Ihr Vertrag rechtlich geregelt werden soll?

## **Weiterverfolgung**

- Welche Pläne haben Sie, um mit Ihren Vertretern in Kontakt zu bleiben?
- Haben Sie durchdacht, wie konkret Sie Ihre Vertreter unterstützen müssen? – Werbung führt zu Weiterverfolgung, effektiven Verkauf und technische Unterstützung, schnelle Antwort auf Aufträge und Anfragen nach weiteren Informationen sowie angemessene Trainings- und Weiterbildungsmaßnahmen.
- Haben Sie sich überlegt, wie Sie ein effektives Verwaltungssystem einrichten wollen, das sämtliche Geschäfte mit Ihren Vertretern dokumentiert?

## 5. VOR- UND NACHTEILE DES EINSATZES EINES VERTRETERS

Zu einem Vertreter besteht im wesentlichen eine persönliche Beziehung; es ist eine Beziehung, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert. Aus diesem Grund ist es wichtig, die voraussichtlichen Vertreter persönlich zu treffen, bevor diese ernannt werden. Auch sollte anschließend ein enger Kontakt mit ihnen gepflegt werden. Der Erfolg oder das Scheitern der Vereinbarung mit der Agentur wird oft von der Qualität dieser persönlichen Beziehung abhängen. Es gibt jedoch auch objektivere Überlegungen.

### Vorteile

- Die Einstellung eines Vertreters erfordert einen relativ geringen Kapitalaufwand; die Kosten, die durch die Suche entstehen, werden vom Vertreter getragen.
- Vertreter sind selbständige Geschäftsleute; ihre Bezahlung richtet sich nach ihren jeweiligen Geschäftsergebnissen; gleichzeitig behält der Auftragsgeber jedoch die Verantwortung für die Kunden und die Kontrolle über wichtige Aspekte wie Preise, Promotion, Lieferung und Kundendienstleistungen.
- Ein Vertreter sollte immer eine gute lokale Marktkenntnis besitzen und daher ein schnelles Einstiegsmittel und später eine gute Quelle an „Marktintelligenz“ darstellen.
- Ein Vertreter sollte in der Lage sein, mit den Kunden in ihrer eigenen Sprache zu kommunizieren; die Handelsvertretung ist eine zweckmäßige und anwenderfreundliche Vertriebsmethode für die Bearbeitung der Kundenanfragen und eventuell auftretender Probleme.
- Ein Vertreter wird normalerweise eine Reihe von Produktlinien vertreten; wenn sich diese ergänzen, können sie Teil einer integrierten Produktpalette werden.

## **Nachteile**

- Viel ist abhängig von der Wahl des ersten Vertreters, und wenn der gewählte Vertreter nicht effektiv ist, kann es einige Zeit dauern bis dies offensichtlich wird.
- Die Auftraggeber müssen die Möglichkeit einer Kulanzentschädigung bei einer Vertragslösung in Betracht ziehen, insbesondere da diese Ausgleichszahlung manchmal bei unvorhergesehenen Umständen geleistet werden muss, beispielsweise beim Tod des Vertreters.
- Ein zu starkes Vertrauen des Auftraggebers in seinen Vertreter kann dazu verleiten, der Bedeutung von Markt- und Kundenorientierung zu wenig Beachtung zu schenken.
- Einer der häufigsten Gründe für Reibereien innerhalb einer Vertretungsübereinkunft ist die Auffassung der „Auftraggeber“, dass ihre eigenen Produktlinien nicht in gleicher Weise gefördert werden wie die anderen Produktlinien des Vertreters.
- Da sich der Markt für Produkte ständig entwickelt, kann die Exklusivität zum Teil Probleme verursachen, besonders wenn das geographische Gebiet nicht angemessen definiert wurde.

## **6. Einen Vertreter finden**

Es ist notwendig zu wiederholen, dass die Wahl eines Vertreters sehr wichtig für den späteren Verkaufserfolg in neuen Märkten ist. Der Klient und der Vertreter müssen einander Vertrauen. Die Suche nach dem richtigen Vertreter ist daher ein sehr wichtiger Schritt. Genügend Zeit und Mühe sind an dieser Stelle unbedingt notwendig.

Eine Kombination aus, oder sogar alle der folgenden Schritte könnten eine Hilfe für Sie sein, um den richtigen Vertreter zu finden.

### **Werbung**

Es gibt viele Möglichkeiten Kontakt zu Vertretern durch Werbeanzeigen herzustellen.

- In fast allen Mitgliedsstaaten gibt es eine oder mehrere nationale Organisationen für Handelsvertreter, die Zeitschriften für ihre Mitglieder veröffentlichen. Diese Zeitschriften beinhalten Annoncen sowie rechtlichen und verwaltungsbezogenen Rat.
- In vielen Mitgliedsstaaten veröffentlichen auch die Handelskammern Zeitschriften in denen Annoncen für Handelsvertreter zu finden sind.
- Bei bestimmten Produkten kann es außerdem nützlich sein in einer geeigneten Handelszeitung zu inserieren.

In dieser Broschüre gibt es außerdem einen Teil über Handelsvertreter in einigen europäischen Ländern. In diesem Teil finden Sie Informationen über geeignete Organisationen und Zeitschriften.

### **Datenbank für die Partnersuche oder die eigenen Kontakte von EIC**

EIC bietet Hilfe bei der Suche nach geeigneten Vertretern durch ihre Kontakte mit anderen Mitgliedern des EIC Netzwerkes. Viele EIC´s bieten außerdem verschiedene Räumlichkeiten für Besucher, Bürogelegenheiten, Übersetzungen, Vereinbarungen von Besprechungen etc.

### **Messen und Ausstellungen**

Handelsvertreter können oft auf Messen und Ausstellungen gefunden werden. Dies bietet ihnen die Möglichkeit mit vielen potenziellen Vertretern direkt in Kontakt zu treten.

## **Handelsattachés und Internationale Handelskammern**

Einige Mitgliedsstaaten bieten Berichte über potenzielle Vertreter durch Handlexperten bei Botschaften und Konsulaten. Internationale Handelskammern können außerdem mit Informationen und Ratschlägen behilflich sein.

## **7. Richtlinien für Handelsvertreter – Ein kurzer Überblick**

Eine Kopie der Richtlinien (86/653/EEC) bezüglich selbstständigen Handelsvertretern ist dieser Broschüre beigelegt.

Alle Mitgliedsstaaten haben diese Anweisungen implementiert. Anmerkungen zur Implementierung jedes Mitgliedsstaates finden sie in dem jeweiligen Abschnitt des Landes. Die folgenden Bemerkungen sind hilfreich für die allgemeine Interpretation der Richtlinien. Außerdem weisen sie auf die wesentlichen Punkte und seine Vorkehrungen hin. Bitte denken Sie daran, dass die Bemerkungen keine allgemeinen Richtlinien darstellen, und dass die Einzelheiten eines bestimmten Falles immer mit einem geeigneten Rechtsberater durchgesprochen werden sollten.

Beachten Sie bitte, dass die Richtlinien den Dienstleistungsbereich nicht abdecken.

### **Definition eines Handelsvertreters**

In der gesamten Broschüre beziehen wir uns auf Handelsvertreter, wie sie in den Richtlinien definiert worden sind:

Die Richtlinien schließen von dieser Definition bestimmte Kategorien ausdrücklich aus:

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

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;
- Unbezahlte Handelsvertreter
- Vertreter, die eine Warenbörse betreiben oder auf Rohstoffmärkten tätig sind
- Auf die unter der Bezeichnung „Crown Agents for Overseas Governments and Administration“ bekannte Körperschaft

Die Liste der Ausschlüsse kann bis hin zur nationalen Gesetzgebung ausgedehnt werden.

Innerhalb der EU findet man mehrere unterschiedliche Arten von Vertretern, die oder die nicht in der oben genannten Definition auftauchen. Es könnte daher notwendig sein, sich vor Ort Informationen zu der Art des Handelsvertreters, sowie über mögliche rechtlichen Implikationen einzuholen.

Zusätzlich zu den Handelsvertretern existieren noch die folgenden Typen von Vertretern:

### **Der Handelsreisende**

Der Handelsreisende handelt im Namen und zugunsten des Unternehmers. Als Angestellter bekommt er ein Gehalt vom Unternehmer. Er kann allerdings nicht seine eigenen Leute einstellen oder einen anderen Unternehmer vertreten. Das finanzielle Risiko liegt daher beim Unternehmer.

### **Vermittler**

Der Vermittler führt Käufer und Verkäufer zusammen ohne einen der beiden zu vertreten. Er wird von beiden Teilen gleichermaßen bezahlt.

## **Der Kommissionshändler**

Der Kommissionshändler hat Ähnlichkeit mit dem Handelsvertreter, da er ebenfalls unabhängig ist, als ein Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer auftritt und ihm oft Alleinvertretung genehmigt wird. Er wird im allgemeinen im Namen des Unternehmers am Vertrag mit dem Kunden beteiligt sein. Der Kommissionshändler bindet den Unternehmer nicht an den Vertrag. Vielmehr wird er einen separaten Vertrag mit dem Unternehmer abschließen, um das Geschäft abzuschließen.

## **Der Großhändler**

Der Großhändler ist ein unabhängiger Händler, dem man Alleinvertretung genehmigt hat, um spezielle Waren zu verkaufen. Er ist der Besitzer dieser Waren und kann somit die Preise selbst bestimmen.

## **Pflichten des Vertreters und des Unternehmers**

Paragraph 3 und 4 legen die Rechte und Pflichten des Vertreters und seines Unternehmers dar.

Die Pflichten des Vertreters sind die Folgenden:

- Sich um die Interessen des Klienten kümmern und im guten Glauben handeln
- Geeignete Fortschritte machen, Geschäfte verhandeln und abschließen
- Dem Klienten alle, ihm zur Verfügung stehenden, wichtigen Informationen mitteilen
- Einhaltung von Anweisungen die vom Unternehmer erteilt wurden

Die Pflichten des Unternehmers sind die Folgenden:

- Pflichtbewusst und im guten Glauben handeln
- Den Vertreter mit den notwendigen, auf die jeweiligen Waren bezogenen, Dokumenten ausstatten

- Zur Durchführung des Vertrags die notwendigen Informationen für den Vertreter bereitstellen, und den Vertreter insbesondere darüber informieren, sobald er ahnt, dass die Anzahl der Handelsgeschäfte sehr viel geringer sein wird, als der Vertreter normalerweise erwartet.
- Den Vertreter über seine Einwilligungen, Ablehnungen und über jede Nichtdurchführung von Handelsgeschäften informieren, welche der Vertreter dem Unternehmer beschaffen hat.

## **Vertragsbedingungen**

Die Richtlinien schreiben vor, dass der Handelsvertrag mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden kann. Außerdem sehen die Richtlinien vor, dass jeder Vertragspartner das Recht hat, von dem anderen Vertragspartner ein unterschriebenes Dokument zu erhalten, in welchem die Vertragsbedingungen festgehalten sind. Einige nationale Gesetze der Mitgliedstaaten verlangen jedoch einen schriftlichen Vertragsabschluss.

Detaillierte Bedingungen werden im Zusammenhang mit den Kommissionszahlungen dargestellt. Diese Bedingungen kommen allerdings nur zur Anwendung, wenn diese Angelegenheit nicht bereits im Handelsvertrag geregelt wurde. Der Vertreter hat das Recht auf Provision, für Verträge die während der Vertragslaufzeit abgeschlossen wurden. Dies setzt voraus, dass dieses Geschäft durch ihn abgeschlossen wurde, oder das Geschäft wurde mit einem Dritten abgeschlossen, der bereits vorher für Geschäfte gleicher Art als Kunden geworben wurde.

Die Richtlinien schreiben außerdem vor, dass die Provision spätestens dann fällig wird, wenn der Vertrag mit dem Kunden (oder ein Teil des Vertrags) erfüllt wurde, oder durch den Unternehmer erfüllt werden sollte. Die Provision muss spätestens am letzten Tag des Monats des jeweiligen Quartals, bezahlt werden.

## **Beendigung eines Handelsvertrags**

Ein Handelsvertrag der für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde, endet am vereinbarten Tag. Die Richtlinien enthalten einzuhaltende Kündigungsfristen, um einen Handelsvertrag, im Falle von unbefristeten Verträgen, oder befristete Verträge,

die nach diesem Zeitraum weiterhin andauern, zu beenden. Die Kündigungsfristen betragen mindestens 1 Monat, während des ersten Vertragsjahres, 2 Monate während des zweiten Vertragsjahres und 3 Monate nach dem zweiten Vertragsjahr. Die Richtlinien legen ausserdem fest, dass dem Vertreter entweder Schadenersatz oder Ausgleich, für Schaden, der auf die Vertragsbedingungen zurückzuführen ist, zu zahlen ist. Die genaue Anwendung dieser Grundsätze, wird durch die Mitgliedstaaten bestimmt. Wenn die Zahlung des Schadenersatzes in jeder Hinsicht gerecht ist, darf der Betrag die Summe eines einjährigen Verdienstes, gemäß des durchschnittlichen Verdienstes der letzten 5 Jahre des Vertreter, nicht überschreiten.

Entschädigung ist für Schaden zu zahlen, den der Vertreter, aufgrund der Beendigung des Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmer, erleidet. Der Schaden ist der Grund für die auftauchende Beendigung, wenn der Vermittler z.B. in Bezug auf seine Provision benachteiligt wird, die die richtige Erfüllung des Vertrags ihm beschaffen hätte.

### **Das Wettbewerbsgesetz**

Sie sollten außerdem beachten, ob der Handelsvertrag gegen das Gesetz der Europäischen Gemeinschaft, bezüglich unlauteren Wettbewerbs gemäß des Paragraphen 81 (3) des Vertrages von vertikalen Verträgen und aufeinander abgestimmte Verfahren verstößt. Im allgemeinen wird der Handelsvertrag das Wettbewerbsgesetz nicht verletzen, da die Europäische Kommission immer bekannt gegeben hat, dass Verträge mit selbstständigen Vertretern, die im Sinne des Herstellers handeln, nicht unter das Verbot des Paragraphen 81 fallen.

Wenn der Vertreter das Recht hat, Verträge abzuschließen, sollten die Partner versichern, dass der Vertreter nicht das finanzielle Risiko des Geschäfts trägt, denn sonst wird der Vertreter nämlich als unabhängige dritte Person betrachtet und Paragraph 81 tritt in Kraft. Wenn Paragraph 81 zur Anwendung kommt, muss der Vertrag tatsächlich, mit den Bestimmungen 2790/99 bezüglich exklusiver Kauf- und Verkaufsverträge, übereinstimmen.

Die Meinung der Kommission über Handelsverträge sind ausführlich in der Mitteilung über exklusive Handelsverträge mit Handelsvertretern im offiziellen Journal 2790/00

vom 22. Dezember 1999 (OJ L 336 vom 29.12.1999) zu finden. Eine Kopie ist außerdem dieser Broschüre beigelegt.

## **Schadenersatz/Entschädigung**

Die Richtlinien erlauben die Zahlung von Entschädigung und Schadenersatz, die im Falle einer Vertragsbeendigung zu leisten sind. Die Unterscheidung dieser beiden Begriffe wird im Folgenden erläutert.

### **Entschädigung**

Entschädigungen sind abhängig von den Verlusten, die der Vertreter wegen der Vertragsbeendigung erlitten hat. Wenn der Vertrag des Handelsvertreters beendet wird, wird er, gemäß den Richtlinien, dafür entschädigt. Die Höhe der Entschädigung ist abhängig von der Erfüllung des Vertrags, z.B. der Wert der Verkäufe.

### **Schadenersatz**

Die Höhe des Schadenersatzes ist ein fester Betrag über den man sich bereits zu Beginn des Vertrags geeinigt hat, um die Berechnung des durchschnittlichen Verdienstes über einen bestimmten Zeitraum hinweg zu vermeiden. Die Bedingungen, gemäß denen der Unternehmer Schadenersatz leisten muss, wurden im Vertrag festgelegt.

## **Vorgefertigte Handelsverträge / Musterverträge**

Viele verschiedene Organisationen haben Musterverträge, die Personen nutzen können, die sich um Handelsverträge kümmern. Auf zwei Organisationen wird hier im besonderen eingegangen, aber es gibt auch andere Organisationen, die ebenfalls aufgesucht werden können. Bemerkungen zu den wichtigsten Punkten, die bei Handelsverträgen beachtet werden sollen, können weiter unten gefunden werden. Es soll an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen werden, dass diese Bemerkungen nur allgemeine Richtlinien darstellen, und das man sich in bestimmten Fällen geeigneten rechtlichen Rat einholen sollte.

Die Internationale Vereinigung von Handelsvertretern und Vermittlern (IUCAB) ist eine Dachorganisation für zahlreiche nationale Vereinigungen der Handelsvertreter. Eine Liste der Mitglieder des IUCAB ist bereitgestellt. Eine Kopie eines Mustervertrages, welcher von der IUCAB für Handelsverträge in Europa vorgeschlagen wird, ist beigelegt. Dieser Mustervertrag gliedert die Vorschriften der Handelsvertreterrichtlinien mit ein und zieht andere Aspekte, die in Westeuropa von Bedeutung sind, ebenfalls mit ein. Dieser vorgefertigte Vertrag ist nicht für Verträge gedacht, wo sich einer der Vertragspartner in Deutschland niedergelassen hat. Ein Mustervertrag, der dazu angefertigt wurde, Handelsverträge fast überall auf der Welt abzudecken, ist bei der internationalen Handelskammer (Dokument Nr. 496) erhältlich. Dieser Mustervertrag ist nicht umsonst sondern kostet ca. 33 Euro je Kopie. Aus diesem Grund wurde er dieser Broschüre nicht beigelegt. Er kann entweder von den nationalen Büros der Internationalen Handelskammern oder direkt vom Hauptsitz, mit der folgenden Adresse, angefordert werden:

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

Cours Albert Premier 38

75008 Paris

Die internationale Handelskammer hat ebenfalls eine Reihe anderer Veröffentlichungen, verwandter Themen. Es gibt beispielsweise einen Führer der heißt: „Commercial Agency: guide for drawing up contracts“.

## 8. MUSTER FÜR HANDELSVERTRÄGE

Mehrere verschiedene Organisationen haben Musterverträge für die in Handelsabkommen involvierten Vertragsparteien vorgeschlagen. Hier beziehen wir uns auf nur zwei Organisationen; es gibt jedoch auch alternative Modelle, die gebraucht werden können. Erläuterungen zu den wesentlichen Elementen, die in Handelsverträgen berücksichtigt werden sollten, werden weiter unten dargelegt. Dabei soll erneut betont werden, dass diese Erläuterungen nur als allgemeine Richtlinien gelten sollen; eine entsprechende Rechtsberatung sollte in speziellen Fällen hinzugezogen werden.

Die Internationale Union der Handelsvertreter und Broker (IUCAB = International Union of Commercial Agents and Brokers) ist die Dachorganisation für verschiedene nationale Vereinigungen von Handelsvertretern. Eine Liste der Mitglieder der IUCAP wird zur Verfügung gestellt. Auch eine Kopie des Mustervertrages, der von der IUCAB für Handelsverträge in Europa vorgeschlagen wurde, ist diesem Schreiben beigelegt. Dieser Mustervertrag vereinigt die Bestimmungen für die Handelsvertreterrichtlinien (Commercial Agents Directive) unter Berücksichtigung anderer in Westeuropa relevanter Aspekte. Mit dieser Vorlage sollen keine Situationen abgedeckt werden, bei denen eine der Vertragsparteien außerhalb Europas ansässig ist.

Ein Mustervertrag, durch den Handelsverträge fast überall auf der Welt abgedeckt werden, ist bei der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce, Dokument Nr. 496) erhältlich. Dieser Mustervertrag ist nicht kostenfrei verfügbar – die Kosten für den Vertrag belaufen sich auf 33 ECU pro Kopie – er wurde daher nicht in diesem Dossier miteingeschlossen. Es ist jedoch sowohl in den nationalen Zweigstellen der ICC als auch bei der Zentralstelle unter der folgenden Adresse erhältlich:

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE  
COURS ALBERT PREMIER 38  
75008 PARIS

Ebenfalls bei der ICC erhältlich sind diverse Publikationen über Angelegenheiten, die mit diesem Themenbereich zusammenhängen. Zu nennen ist hier beispielsweise der Ratgeber „Handelsvertretung“; er regelt die rechtmäßige Abfassung von Verträgen.

## **9. CHECKLISTE FÜR HANDELSVERTRÄGE**

Im folgenden finden Sie einen groben Überblick an Punkten, die üblicherweise in Handelsverträgen berücksichtigt oder miteingeschlossen werden sollten. Es ist wichtig, darüber hinaus einen Rechtsanwalt bezüglich der Vertragsbedingungen zu Rate zu ziehen.

### **Präambel**

Der Vertrag sollte als Handelsvertrag bezeichnet, der Zweck der Vertragsbeziehungen sollte erklärt werden, z. B. der Auftraggeber hat die Absicht, sich in dem Vertreterbereich zu etablieren.

### **Identifizierung mit den Vertragspartnern**

Namen und Adressen mit genauer Angabe, ob es sich um Vertreter oder Auftraggeber handelt, müssen genannt werden. Für Unternehmen sollte der Handelssitz erwähnt werden.

### **Regulative Erfordernisse**

Für Länder, in denen der Vertreter registriert werden soll, z. B. das Handelsgericht, muss ein schriftliches Bestätigungsschreiben mit beigefügt werden. In diesem sollte erwähnt werden, wann und wo der Vertreter registriert wurde.

### **Gegenstand des Vertrages**

Die Funktion des Vertreters (Verpflichtungen des Vertreters) muss eindeutig festgeschrieben werden, um den Handel voranzutreiben (z. B. Kunden im Verkaufsgebiet akquirieren); der Vertreter könnte möglicherweise Verträge mit Klienten abschließen, über die der Auftraggeber informiert werden muss etc. Es sollte klar sein, ob der Vertreter im Auftrag des Auftraggebers Verträge abschließen darf, die dann für den Auftraggeber verbindlich sind oder ob die erhaltenen Anfragen einfach nur an den Auftraggeber weitergeleitet werden sollen, damit dieser seinem Wunsch entsprechend den Vertrag unterzeichnen kann.

Die steuerlichen Konsequenzen müssen in Erwägung gezogen werden; soll der Vertrag im Verkaufsgebiet des Handelsvertreters abgeschlossen werden oder führt dies zu zusätzlichen steuerlichen Belastungen in dem Land?

### **Definition des Vertragsgegenstandes**

Vertragsgegenstand sind sämtliche Produkte oder Dienstleistungen, auf die der Vertrag anwendbar ist. Auch eine Veränderung oder ein Ersatz des Produktes oder der Dienstleistung sollte in Betracht gezogen werden. Alle Produkte/Dienstleistungen müssen abgedeckt werden, zu allgemeine oder unpräzise Vertragsbedingungen sind zu vermeiden. Auch die Behandlung von Kundendienstleistungen, Garantien oder Beschwerden sollte miteingeschlossen werden.

### **Definition des Vertragsgebietes oder der Kundengruppe sowie Exklusivität**

Der Vertreterbezirk, in dem der Vertreter tätig ist, muss klar eingegrenzt werden. Auch sollte klar sein, ob ausschließlich der Vertreter in dem Gebiet seine Aufgaben wahrnehmen darf, ob dort noch andere Vertreter arbeiten oder ob der Auftraggeber seine Produkte/Dienstleistungen auch direkt an die Kunden liefern darf.

Es muss festgelegt sein, ob der Vertreter nur an die Kunden liefern soll oder ob er auch an andere Vertreter liefern darf. Falls der Vertreter auch an Kunden oder andere Vertreter außerhalb seines Verkaufsgebietes verkaufen darf, sollte klar gestellt werden, ob dies auch von ihm selbst veranlasst werden darf oder ob dies nur auf Anweisung seines Auftraggebers erfolgen soll. Wenn der Handelsvertreter Exklusivrechte besitzt, wird dies durch das Vertretergebiet oder die Kundengruppe bestimmt.

Falls dem Vertreter das Recht auf Exklusivität zustehen sollte, dürfen bestimmte Leistungskriterien mit eingeschlossen werden, z. B. die Höhe des Umsatzes. Wenn diese Kriterien nicht erfüllt werden, darf der Auftraggeber selbst innerhalb des Gebietes als Verkäufer für seine Kunden tätig sein oder er hat das Recht, einen anderen Vertreter zu benennen.

Sollte der Vertreter nicht für einen anderen Auftraggeber tätig sein, wird dem Vertreter häufig ein gewisses Maß an Sicherheit garantiert. Wenn der Auftraggeber beispielsweise keine Verträge mit einer bestimmten Anzahl von Kunden abschließt, die ein Vertreter an ihn weitergeleitet hat, dann darf der Vertreter für andere Auftraggeber arbeiten.

In allen exklusiven Handelsverträgen müssen die Auswirkungen der Wettbewerbsgesetze auf den Vertrag berücksichtigt werden.

### **Die Erfüllung des Vertrages**

Die Verpflichtungen beider Parteien, sowohl des Auftraggebers als auch des Vertreters sollten klar sein. Sie beziehen sich insbesondere auf die Lieferung von Produktinformationen, die Bereitstellung von Information und Promotionsmaterial, die Werbung, das Lagermanagement, die Delegation von Aufgaben und die Akzeptanz von Aufträgen.

### **Zahlung der Provision**

Die Provision wird generell für jeden einzelnen Geschäftsabschluss gezahlt. Es sind unterschiedliche Provisionssätze möglich für

- I. Transaktionen, die vom Vertreter an den Auftraggeber weitergeleitet wurden
- II. Transaktionen, die mit dem Verkaufsgebiet abgeschlossen wurden, jedoch ohne Einbeziehung des Vertreters
- III. Und für Transaktionen, die nicht durch den Vertreter an den Auftraggeber weitergeleitet wurden, welche jedoch ursprünglich vom Vertreter akquiriert wurden.

Die Definition aller Transaktionen, für die eine Provision gezahlt wird, das Datum, an dem diese gezahlt werden soll und die Zahlungsmethode der Kommission (einschließlich Zahlungsort und Währung) müssen eindeutig festgelegt werden. Einzelheiten über die Berechnung der Provision sollten ausführlich beschrieben werden, z. B. durch Bezug auf einen Prozentsatz des vertraglich vereinbarten Preises.

Es sollte vertraglich geregelt sein, dem Handelsvertreter alle relevanten Informationen zur Verfügung zu stellen, um diesem zu ermöglichen, die entsprechende Provision zu berechnen.

## **Die Beendigung des Vertrages**

Ein Vertrag kann für einen festgelegten Zeitraum oder für eine unbestimmte Dauer abgeschlossen werden. Soll der Vertrag für einen begrenzten Zeitraum gelten, ist die Dauer des Vertrages aus dem folgenden Grund sorgfältig abzuwägen:

Im Fall einer vorzeitigen Beendigung besteht die Gefahr, erhebliche Ausgleichszahlungen leisten zu müssen. Daher sollte eine „Vertragsbruch-Klausel“ in Betracht gezogen werden, wodurch beide Vertragsparteien die Möglichkeit erhalten, nach einer bestimmter Zeitspanne innerhalb der festgelegten Vertragsdauer den Vertrag zu kündigen.

Wenn der Vertrag für eine unbestimmte Dauer abgeschlossen wurde, müssen die anwendbaren Kündigungsfristen für beide Vertragsparteien bestimmt werden. Es ist anzumerken, dass laut der Richtlinie keine Kündigungsfristen erlaubt sind, die für die Handelsvertreter nachteilhafter als für die Auftraggeber sind. Zudem enthält die Richtlinie bestimmte Mindestkündigungsfristen. Der Vertrag sollte eine Bestimmung zur Form der Kündigung enthalten, beispielsweise in Schriftform an eine bestimmte Adresse. Es kann sich als sinnvoll erweisen, bestimmte Situationen vorzuschreiben, die eine beide Parteien zu einer fristlosen Kündigung berechtigen. Um diese Bestimmungen in den meisten Ländern durchzusetzen, müssen die fristlosen Kündigungen durch schwerwiegende Gründe bedingt sein.

## **Entschädigung - Schadensersatz**

Es müssen folgende Umstände berücksichtigt werden, unter denen keine Entschädigung oder Schadensersatz geleistet werden kann: beispielweise wenn dem Handelsvertreter ein ernsthafter Fehler unterlaufen ist, wenn der Handelsvertreter den Vertrag gekündigt hat oder bei einer Übertragung des Handelsvertrages. Ebenso sollten Umstände bedacht werden, unter denen eine Entschädigung oder Schadensersatz zu zahlen ist sowie die Berechnungsmethode der Zahlungen. Auch wenn durch die vertraglichen Bestimmungen geregelt wird, ob und in welcher Höhe Ausgleichszahlungen zu leisten sind, kann diese Regelung durch ein gerichtliches Eingreifen außer Kraft gesetzt werden, wenn eine Bestimmung als ungerecht betrachtet wird.

## **Übertragbarkeit von Verpflichtungen**

Es muss geregelt sein, ob nur eine oder beide Vertragsparteien das Recht haben, ihre Verpflichtungen anderen zu übertragen oder zu delegieren.

## **Anti-Wettbewerbs-Klausel nach Beendigung des Vertrages**

Unter der Richtlinie müssen jegliche nachvertraglichen „Anti-Wettbewerbsklauseln“ schriftlich abgefasst und auf den Geschäftsgegenstand des Handelsvertrages (z. B. das Produkt) und den Vertreterbezirk begrenzt sein. Darüber hinaus können die Begrenzungen nicht länger als zwei Jahre gültig sein. In vielen Ländern herrschen strenge nationale Gesetze über die Erzwingbarkeit/Einklagbarkeit solcher Beschränkungen und es wird empfohlen, für diesen Punkt einen Rechtsberater zu konsultieren.

## **Anwendbares Gesetz und Gerichtsbarkeit**

In einem internationalen Handelsvertrag sollte ein auf den Vertrag anwendbares Gesetz ausgewählt werden. Auch sollte bestimmt werden, in welchem Land die Gerichte ausreichend kompetent sind, sich mit jeglichen Kontroversen auseinanderzusetzen, um nachfolgende Auseinandersetzungen über diese Angelegenheiten zu verhindern. Es muss jedoch bedacht werden, dass dieser Aspekt von nationalen Gesetzen bestimmt wird; die Gerichte dürfen jede Übereinkunft über diese Angelegenheiten zurückweisen, insbesondere wenn das gewählte Gesetz oder die Gerichtsbarkeit nur wenig Verbindung zu dem Vertrag hat. Im Falle einer Auseinandersetzung könnte ein Schlichtungsverfahren eingeleitet werden.

## **Vertragsänderungen**

Dem Vertrag kann eine Aufstellung aller Änderungen/Zusätze beigelegt werden. Diese muss schriftlich erfolgen und von beiden Parteien unterschrieben werden. Im Falle von Kontroversen über die Vertragsbedingungen kann diese Aufstellung zu einem späteren Zeitpunkt hilfreich sein.

## **10. A. DIE SITUATION IN DEN MITGLIEDSSTAATEN**

### **RECHTSSPRECHUNG**

#### **Punkte, bei denen die nationale Rechtssprechung von der Richtlinie für Handelsvertreter variieren kann**

In Bezug auf die folgenden Punkte erlaubt die Richtlinie für Handelsvertreter den Mitgliedsstaaten ein gewisses Maß an Flexibilität bei der Erfüllung der Richtlinie.

#### **Kapitel I.2.2 Definition des Handelsvertreters**

Die Mitgliedsstaaten haben das Recht dafür zu sorgen, dass die Richtlinie sich nicht an die Personen richtet, deren Aktivitäten als Handelsvertreter per Gesetz des Mitgliedsstaates als weniger bedeutend betrachtet werden.

#### **Kapitel III.7.2. Exklusivität**

In der nationalen Gesetzgebung der Mitgliedsstaaten sollte geregelt sein, ob dem Handelsvertreter das Exklusivrecht für ein spezielles geographisches Gebiet oder eine bestimmte Kundengruppe zugesprochen werden kann.

#### **Kapitel IV.15.3 Kündigungsfrist**

Die Mitgliedsstaaten können entscheiden, ob die Kündigungsfristen nach dem vierten Vertragsjahr obligatorisch sein sollen, z. B. ob die Kündigungsfrist 4 Monate für das vierte Vertragsjahr, 5 Monate für das fünfte Jahr sowie 6 Monate für das sechste und die folgenden Jahre betragen soll.

#### **Kapitel IV.16 Unmittelbare Kündigung des Vertrages**

Die Mitgliedsstaaten können in ihrer nationalen Gesetzgebung unter bestimmten Umständen für die unmittelbare Kündigung eines Handelsvertrages sorgen.

#### **Kapitel IV.17.1 Entschädigung/Schadensersatz**

Die Mitgliedsstaaten sollten in ihrer nationalen Gesetzgebung genau festlegen, ob der Handelsvertreter für Schäden, die nach Beendigung des Handelsvertrages zu beklagen sind, entschädigt werden soll.

#### **Kapitel IV.20. Beschränkung der Handelsklausel**

Die Mitgliedsstaaten können von den strengen Regeln der Handelsklausel, so wie sie in der Richtlinie beschrieben wird, abweichen. In der nationalen Gesetzgebung können die Mitgliedsstaaten die Gültigkeit und Einhaltung von Handelsklauseln gesetzlich beschränken oder den Gerichten eine Reduzierung der beidseitig bestehenden Verpflichtungen ermöglichen, die aus einer solchen Übereinkunft resultieren.

## 10. B. HANDELSVERTRETER IN ÖSTERREICH

Aktualisiert im Oktober 2002

*Die Informationen in diesem Abschnitt wurden von einem österreichischem EIC als Orientierungshilfe zur Verfügung gestellt. Einzelheiten sollten stets mit einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

Bei dem österreichischen Gesetz, in welchem die Richtlinien für Handelsvertreter verankert sind ist, handelt es sich um das „Handelsvertretergesetz“ vom 11. Februar 1993 (Gesetzes-Nr. 88 vom 11. Februar 1993).

1. Die Definition eines Handelsvertreters im „Handelsvertretergesetz“ ist die gleiche wie in der Richtlinie.
2. Der Handelsvertrag kann schriftlich oder mündlich erfolgen, obgleich jede Vertragspartei eine schriftliche Abfassung des Abkommens ersuchen kann.
3. Nach österreichischem Gesetz ist es möglich, den Handelsvertretern Exklusivrechte für ein bestimmtes geographisches Gebiet oder eine spezielle Kundengruppe zu gewähren.
4. Der Handelsvertrag kann sowohl für einen festgelegten als auch für einen unbegrenzten Zeiträume abgeschlossen werden. Die Kündigungsfristen eines unbefristeten Vertrages sind die folgenden: ein Monat während des ersten Vertragsjahres; diese Frist erhöht sich dann jeweils um einen weiteren Monat für jedes zusätzliche Jahr bis zu einer Kündigungsfrist von 6 Monaten für das sechste Jahr und die folgenden Jahre.
  - a. Diese Kündigungsfristen sind obligatorische Mindestfristen, und keine der Parteien kann sich auf kürzere Fristen einigen. Eine Einigung über längere Kündigungsfristen ist jedoch möglich, wobei dem Vertreter keine längeren Kündigungsfristen als dem Auftraggeber gewährt werden dürfen.

5. Der Vertrag kann unmittelbar ohne jegliche Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn spezielle Umstände oder eine ernsthafte Vertragsverletzung eine weitere Zusammenarbeit unmöglich machen.
6. Das aktuelle Gesetz sieht keine „Anti-Wettbewerbsklausel“ vor, welche die beruflichen Aktivitäten der Handelsvertreter nach einer Kündigung des Vertrages beschränkt.
7. Eine Bestimmung in dem österreichischem Regelwerk sieht vor, dass eine Entschädigung an den Vertreter nur zahlbar ist, wenn diese unter allen Umständen gerechtfertigt ist und wenn der Vertreter für seinem Auftraggeber neue Kunden gewonnen hat, ein beträchtlich angestiegenes Geschäftsvolumen vorweisen kann oder wenn er kontinuierlich nennenswerte Vorteile aus den Aktivitäten des Vertreters zieht.

## **Vertretersuche in Österreich**

Es gibt grundsätzlich drei Möglichkeiten, mit österreichischen Handelsvertretern in Kontakt zu treten:

1. (Gegen Bezahlung) Veröffentlichung einer Anzeige in dem monatlich erscheinenden „HV-Magazin“ (Magazin der Handelsvertreter), welches jeder österreichische Handelsvertreter automatisch erhält. Die Kontaktadresse ist

Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH.

Wiedner Hauptstrasse 120 – 124

A-1051 Wien

Tel: ++43 (0)1/546 64 – 331 oder 283

Fax: ++41 (0)1/546 64 – 225

E-Mail: [handelsagent@wirtschaftsverlag.at](mailto:handelsagent@wirtschaftsverlag.at)

Internetseite: [www.wirtschaftsverlag.at](http://www.wirtschaftsverlag.at)

2. Es besteht auch die Möglichkeit, eine kurze gebührenfreie Anzeige im "HV-Magazin" zu schalten. Zu diesem Zweck muss ein Fragebogen der Bundessektion der Handelsvertreter (Federal Section of Commercial Agents) ausgefüllt werden.
3. Dieser Fragebogen muss auch ausgefüllt werden, wenn Sie in die entsprechende Akte der Bundessektion mit aufgenommen werden wollen. Die Anmeldung ist gebührenfrei und wird an Handelsvertreter übermittelt, die eine zweigorientierte Vertretung suchen.

Um mehr über den Fragebogen zu erfahren und weitere Informationen über die Situation in Österreich zu erhalten, wenden Sie sich bitte an die folgende Kontaktadresse:

BUNDESSEKTION DER HANDELSVERTRETER

WIEDNER HAUPTSTRASSE 63

A-1045 WIEN, ÖSTERREICH

Tel: ++43 1 501 05 3200

Fax: ++43 1 501 05 287

E-Mail: [bggr6@wkoesk.wk.or.at](mailto:bggr6@wkoesk.wk.or.at)

Internetseite: <http://www.commercial-agent.at>

## 10. C. HANDELSVERTRETER IN BELGIEN

Aktualisiert im Oktober 2002

*Die Informationen in diesem Abschnitt sind nur als Orientierungshilfe für einen belgischen EIC gedacht. Einzelheiten sollten stets mit einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

Die EIC Richtlinien wurden im belgischen Gesetz Nr. 95-1481 vom 13. April 1995 verankert (Moniteur by laws vom 4/5/1999 und 2/6/1999, modifiziert durch Gesetze vom 4/5/1999 und 2/6/1999).

1. Artikel 1 des belgischen Gesetzes definiert einen Handelsvertrag als ein Abkommen, bei dem eine Partei, der Vertreter, von der anderen Partei, dem Auftraggeber, beim Aushandeln und Abschließen der Transaktionen im Namen von und auf Rechnung des Auftraggebers ständig gegen die Zahlung einer Prämie in die Verantwortung gezogen wird, ohne unter seiner Vollmacht zu stehen.

Diese Aktivität des Vertreters wird um weitere Aktivitäten, die über den Kauf und Verkauf von Gütern hinausgehen, erweitert. Versicherungen, Immobilien, Mieteinnahmen, Vertragsabschlüsse etc können miteingeschlossen sein.

Die Unterscheidung zwischen einem Vertreter (agent) und einem Handelsbevollmächtigten (commercial representative) erfolgt nicht durch die Aktivitäten, sondern anhand des Grades der Abhängigkeit vom Auftraggeber. Nicht dauerhafte, zufällige und gelegentliche Aktivitäten fallen nicht unter das Gesetz.

2. Artikel 4 des belgischen Gesetzes gibt zu verstehen, dass ein Abkommen sowohl für einen bestimmten als auch für einen unbestimmten Zeitraum abgeschlossen werden kann. Das Abkommen gilt:
  - Für einen bestimmten oder festgelegten Zeitraum, wenn es schriftlich unter genauer Angabe des geltenden Zeitraums erfolgt.

- Für einen unbestimmten Zeitraum, wenn der Abschluss mündlich erfolgt oder schriftlich abgeschlossen wird ohne Angabe des Zeitraums der Vertragsgültigkeit.
3. Nach belgischem Recht können die Handelsvertreter die Exklusivrechte für ein bestimmtes Verkaufsgebiet oder eine spezielle Kundengruppe erhalten.
  4. Im Falle eines Handelsvertrages mit einer festen oder unbegrenzten Laufzeit können nach belgischem Recht beide Parteien das Abkommen beenden, wobei folgende Kündigungsfristen zu berücksichtigen sind:
    - 1 Monat während des ersten Jahres, in dem der Vertrag gültig ist
    - Nach dem ersten Jahr verlängert sich die Kündigungsfrist um einen Monat für jedes zusätzliche Jahr bis maximal 6 Jahre.Längere Zeiträume sind ebenfalls erlaubt; in diesem Fall darf die Kündigungsfrist des Auftraggebers zwar länger, jedoch nicht kürzer als die des Vertreters sein.
  5. Beide Parteien können (laut Art. 19) den Vertrag ohne Kündigung, auch vor dem Ende der Laufzeit des Vertrages unter den folgenden Voraussetzungen beenden; der Anspruch auf Entschädigung bleibt dabei erhalten:
    - Außergewöhnliche Umstände, die jegliche berufliche Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Handelsvertreter unmöglich machen.
    - Wenn die andere Partei ihren Verpflichtungen in bedenklicher Weise nicht nachkommt.
  6. Nach Beendigung des Vertrages hat der Vertreter Anspruch auf eine Entschädigung, wenn er neue Kunden akquiriert hat oder die Geschäfte mit bereits bestehenden Kunden weiterentwickelt oder erweitert hat und dies dem Auftraggeber fortlaufend beträchtliche Gewinne einbringt. Im Falle von ernsthaften Mängeln muss diese Entschädigung nicht gezahlt werden. Falls die Verträge eine „einschränkende Handelsklausel“ vorsehen, kann der Auftraggeber daraus weiterhin beträchtlichen Nutzen ziehen, es sei denn das Gegenteil wird bewiesen.

7. Die „einschränkende Handelsklausel“ ist eine Auflage, nach der die beruflichen Aktivitäten des Vertreters nach Ende des Vertrages beschränkt werden. Nach belgischem Recht kann ein Handelsvertrag solch eine Auflage enthalten.

Entsprechend Art. 24.1 ist die „einschränkende Handelsklausel“ nur gültig, wenn die folgenden vier Bedingungen erfüllt sind:

- 1) Es muss eine schriftliche Festlegung erfolgen.
- 2) Es besteht eine Beschränkung auf Transaktionen, die in den Verantwortungsbereich des Vertreters fallen.
- 3) Die Handelsklausel bezieht sich auf das geographische Gebiet oder die Personengruppe in einem bestimmten Gebiet, welches in den Verantwortungsbereich des Vertreters fällt.
- 4) Nach Ablauf des Vertrages sind nicht mehr als 6 Monate vergangen.

#### *Ausnahmen (Art. 24.2)*

Die „einschränkende Handelsklausel“ ist nicht gültig, wenn die Partei, die den Vertrag beendet hat, nicht überzeugend argumentieren kann, dass die andere Partei ihren Verpflichtungen nur unzureichend nachgekommen ist oder wenn aufgrund außerordentlicher Umstände eine berufliche Zusammenarbeit zwischen Vertreter und Auftraggeber nicht länger möglich war.

#### *Wirtschaftliche Sanktionen*

Der Vertrag kann eine Entschädigung vorsehen, falls die „einschränkende Handelsklausel“ nicht eingehalten wird. Diese Entschädigung darf nicht höher als die Zulagen eines Jahres sein.

#### *Aktuelle Verträge*

Entsprechend dem Ministervertreter ist diese Richtlinie seit dem 1.1.1994 in Kraft. Seitdem wurden im Gesetz keine Übergangsregelungen verankert; das Gesetz ist für die aktuellen Verträge anwendbar.

Momentan ist das Gesetz rechtsgültig, Bestimmungen die

Handelsbeschränkungen mit einer Dauer von mehr als 6 Monaten betreffen sind nicht gültig und müssen daher als nicht existent betrachtet werden, wobei die übrigen Punkte des Vertrages davon unbeeinflusst bleiben.

8. Trotz des Einsatzes von internationalen Verträgen, die von Belgien unterzeichnet wurden, unterliegt jede Aktivität des Handelsvertreters mit der Zentrale in Belgien dem belgischen Recht und fällt in den Zuständigkeitsbereich der belgischen Gerichte.

## **Vertretersuche in Belgien**

### I / NATIONALE UND REGIONALE ZUSAMMENSCHLÜSSE VON HANDELSVERTRETERN

Union Belge des Agents Commerciaux (UBAC)

Rue de Tournai 43

1190 BRUXELLES, Belgique

Tel: ++32 23444545

Fax: ++32 23430243

E-Mail: [ubac@skynet.be](mailto:ubac@skynet.be)

Internetseite: <http://www.iuab.nl/belg.htm>

Dieser Dachverband bringt die beiden regionalen Verbände von Handelsvertretern zusammen (Flandern, Wallonien – Brüssel) sowie weitere ca. 9 Organisationen des Textilgewerbes. Die Adressen der 2 regionalen Verbände sind die folgenden:

#### Flandern:

BFH /FBR (Fédération Belge des Représentants de Commerce asbl)

Dascottelei 99

2100 Deurne (Antwerpen)

Tel: ++32 3 321 32 82

Fax: ++ 32 3 321 27 71

E-Mail: [de.wolf.bfh@online.be](mailto:de.wolf.bfh@online.be)

Wallonien und Brüssel:

UPRC (Union Professionnelle de la Représentation Commerciale asbl)

Rue Edouard Colson 38/2

4431 Loncin/Ans

Tel: ++32 4 239 21 41

Fax: ++32 4 239 21 45

E-Mail: [contact@uprc.be](mailto:contact@uprc.be)

Internetseite: <http://www.uprc.be>

Jeder der einzelnen Verbände hat seine eigenen Publikationen und/oder einen Newsletter. In diesen Veröffentlichungen können Anzeigen aufgegeben werden. Dafür senden Sie die entsprechenden Einzelheiten an den Verband zu Händen von Herrn Dollenger.

UNIZO, die Organisation für unabhängige Unternehmer

Study Department

Spastraat 8

1000 Brüssel

Tel: ++32 2 238 05 11

Fax: ++32 2 230 93 54

E-Mail: [unizo@kmonet.org](mailto:unizo@kmonet.org)

Kontakt: Herr Geert Eggermont

UNIZO ist die zwischenberufliche Organisation für kleine und mittelständige Betriebe und bietet ein Paket von verschiedenen Dienstleistungen an.

## II/ SEKTORALE VERBÄNDE VON HANDELSVERTRETERN IN BELGIEN

### Leder- und Reiseprodukte

AGIM (Chambre Professionnelle belge d'Agents & Importateurs en Maroquinerie, Articles de voyage & Dérivés asbl)

BTM – Atomiumplein – Birmingham 453/425

B-1020 Brüssel

Tel: ++32 2 479 58 42

Fax: ++32 2 478 48 79

### Finanzierung

ARAFI (Association Professionnelle des Agents Financiers Indépendants asbl)

A. Lacomblélaan 29-31

B-1030 Brüssel

Tel: ++32 2 743 83 83

Fax: ++32 2 743 83 85

### Textilien

ATEXA (Chambre Syndicale des Agents en Textiles et Branches Annexes UPR)

Steekspelstraat 43

B-1190 Brüssel

Tel: ++32 2 344 45 45

Fax: ++32 2 343 02 43

E-Mail: [atexa@skynet.be](mailto:atexa@skynet.be)

### Nahrungsmittel

BELGAFOOD (Union professionnelle belge pour l'importation de denrées alimentaires asbl)

St.-Bernardstraat 60

B-1060 Brüssel

Tel: ++32 2 537 30 60

Fax: ++32 2 539 40 26

E-Mail: [belgafood@fedis.be](mailto:belgafood@fedis.be)

### Bankdienste und Versicherungen

BZB (Beroepsvereniging van Zelfstandige Bank- en Verzekeringsagenten vzw)

Ossenstraat 98

B-9000 Gent

Tel: ++32 55 33 99 00

Fax: ++32 55 31 85 82

E-Mail: [BZB@vanwelden.be](mailto:BZB@vanwelden.be)

### Automobile

FEBIAC (Fédération Belge de l'Industrie de l'Automobile et du Cycle asbl)

Woluwelaan 46/6

B-1200 Brüssel

Tel: ++32 2 778 64 00

Fax: ++32 2 762 81 71

E-Mail: [web@febiac.be](mailto:web@febiac.be)

### Papier

GRAPE (Groupement des Agents de Papeteries Etrangères asbl)

Prinsenbos 128

B-1502 Lembeek-Halle

Tel: ++32 2 361 27 57

Fax: ++32 2 361 36 18

E-Mail: [Hilde@contisp.com](mailto:Hilde@contisp.com)

### Schuhe

IMPORSHOE (Union Professionnelle des Agents et Importateurs de Chaussures asbl)

Van Weerdeweg 1

B-1850 Grimbergen

Tel: ++32 2 269 07 65

Fax: ++32 2 270 04 35

Möbelstücke

NAMEV (Union Professionnelle des Agents Commerciaux en Meubles asbl)

BITM – Atomiumplein PB 613

B-1060 Brüssel

Tel: ++32 2 478 47 58

Fax: ++32 2 478 37 66

## 10. D. HANDELSVERTRETER IN DÄNEMARK

Aktualisiert im Oktober 2002

*Die Informationen aus diesem Abschnitt wurden von einem dänischen EIC als Orientierungshilfe zur Verfügung gestellt. Einzelheiten sollten stets mit einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

Die Richtlinie für Handelsvertreter wurde als „Lov om Handelsagenter og Handelsrejsende“ (Gesetz Nr. 272 vom 2. März 1990) in Kraft gesetzt.

1. Der Abschluss eines Handelsvertrages kann schriftlich oder mündlich erfolgt sein, wobei jedoch jede der Vertragsparteien ein unterzeichnetes Dokument verlangen kann, welches die Bestimmungen der in Kraft gesetzten Vereinbarung zusammenfasst. Der Vertreter darf nur im Namen des Auftraggebers eine verbindliche Verpflichtung übernehmen, wenn der Handelsvertrag ihn dazu autorisiert.
2. Nach dänischem Recht können die Handelsvertreter die Exklusivrechte für ein bestimmtes Verkaufsgebiet oder eine spezielle Kundengruppe erhalten.
3. Der Handelsvertrag kann für einen festgelegten Zeitraum oder für eine begrenzte Periode gelten. Wenn der Vertrag für einen unbegrenzten Zeitraum gelten soll, dann muss nach dänischem Recht eine bestimmte Mindestkündigungsfrist gewährt werden: Die Kündigungsfrist sollte einen Monat für das erste Vertragsjahr betragen; dieser Zeitraum erhöht sich um einen weiteren Monat für jedes zusätzliche Jahr bis zu einem Zeitraum von 6 Monaten für das 6. Jahr und die Folgejahre. Die Parteien können keine kürzeren Kündigungsfristen als die oben genannten bestimmen, es sei denn sie einigen sich darauf, dem Vertreter eine 2-monatige Kündigungsfrist einzuräumen, wenn der Vertrag 3 Jahre überschreitet.

4. Im Falle einer ernsthaften Vertragsverletzung, kann der Vertrag unmittelbar gekündigt werden.
  
5. Die Vertragsparteien können frei über das Gesetz bestimmen, welches den Vertrag regeln soll, wobei jedoch ein harter Kern an zwingend anzuwendenden Regeln eingehalten werden muß (in diesem Fall bezüglich der Kündigungsfristen und der zu zahlenden Entschädigung bei Kündigung). Die Regelungen können nicht durch eine Gesetzeswahl zum Schaden des Vertreters umgangen werden, wenn bei Fehlen der Wahlfreiheit, in diesem Fall dänisches Recht Anwendung findet. Das dänische Recht ist anzuwenden, wenn der Vertreter innerhalb der Europäischen Gemeinschaft oder in der europäischen Freihandelszone tätig ist.

## **Vertretersuche in Dänemark**

The Danish Association of Commercial Agents and Exclusive Distributors

Børsen

DK-1217 COPENHAGEN

Tel: ++45 33 95 05 00

Fax: +45 33 95 06 44 / ++45 33 32 52 16

E-Mail: [denmark@commercial-agents.dk](mailto:denmark@commercial-agents.dk)

Internetseite: <http://www.commercial-agents.dk>

(Ein Newsletter wird nicht veröffentlicht.)

## 10. E. HANDELSVERTRETER IN FINLAND

Aktualisiert im März 2004

*Die Informationen aus diesem Abschnitt wurden von einem finnischen EIC als Orientierungshilfe zur Verfügung gestellt. Einzelheiten sollten stets von einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

Das Gesetz Nr. 417 „Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä“ vom 8. Mai 1992 (nachstehend „das Gesetz“) regelt die Ratsrichtlinie in Finnland. Finnische Gesetzestexte (nur in Finnisch und Schwedisch) finden Sie auf der Internetseite <http://finlex.om.fi>.

1. Der Handelsvertreter ist eine selbständig erwerbstätige Mittelsperson, die dauerhaft befugt ist, den Kauf oder Verkauf von Handelsgütern im Auftrag und im Namen von einer anderen Partei, dem Auftraggeber, auszuhandeln und abzuschließen. Ein Handelsvertrag muss schriftlich abgefasst werden, falls eine Partei dies fordern sollte. Wenn nicht anders im Gesetz vorgeschrieben, können die Vertragsparteien von den Bestimmungen des Gesetzes abweichen. In der herrschenden Praxis werden die Handelssitten und die üblicherweise akzeptierten Vereinbarungen weiterhin dafür erachtet, den schriftlichen Vertragsbedingungen zu entsprechen.
2. Die Handelsvertreter können die Exklusivrechte für ein bestimmtes Verkaufsgebiet oder eine spezielle Kundengruppe erhalten.
3. Der Handelsvertrag kann für einen festgelegten Zeitraum oder für eine unbegrenzte Periode gelten. Wurde der Vertrag für eine unbestimmte Zeit abgeschlossen, sind im Finnischen Gesetz verpflichtende Mindestzeiträume der Kündigung verankert. Die Kündigungsfrist beträgt einen Monat für das erste Vertragsjahr; danach verlängert sich die Kündigungsfrist um jeweils einen Monat für jedes weitere Jahr bis zu einer maximalen Kündigungsfrist von 6 Monaten.

Die Parteien dürfen sich nicht auf kürzere Kündigungszeiten einigen, es sei denn der Vertreter wird dazu berechtigt, eine 3-monatige Frist einzuhalten, wenn der Handelsvertrag eine Dauer von 3 Jahren überschreitet. Falls ein Handelsvertrag mit einer festen Laufzeit auch nach dessen Auslaufen weiterhin von beiden Parteien erfüllt wird, kann davon ausgegangen werden, dass der befristete Vertrag in einen unbefristeten umgewandelt wurde.

4. Jede der Parteien kann den Vertrag unverzüglich kündigen, sollte dies aus irgendeinem „wichtigen Grund“ erforderlich sein, z. B. wenn eine Partei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt und infolgedessen von der Gegenpartei eine weitere Erfüllung der vertraglichen Geschäfte nicht verlangt werden kann.
5. Nach Beendigung/Kündigung des Vertrages, ist der Handelsvertreter unter bestimmten Umständen dazu berechtigt, eine Entschädigung zu erhalten. Diese Entschädigung beläuft sich maximal auf das jährliche Entgelt des Vertreters; dieses berechnet sich aus der durchschnittlichen jährlichen Vergütung des Vertreters in den vorhergehenden 5 Jahren. Wenn der Vertragsabschluß weniger als 5 Jahre zurückliegt, wird die Entschädigung auf Basis des durchschnittlichen Verdienstes des jeweiligen Zeitraumes berechnet. Wenn eine Partei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt und es infolgedessen zu einer Kündigung des Vertrages kommt, hat die Gegenpartei das Recht, eine angemessene Entschädigung zu verlangen.
6. Eine die Geschäftstätigkeit des Handelsvertreters einschränkende Vereinbarung, die einer Vertragskündigung folgen kann, ist nur unter den folgenden Bedingungen gültig:
  - a. Sie wurde schriftlich abgeschlossen.
  - b. Sie bezieht sich auf das geographische Gebiet oder die Kundengruppe, welche in den Verantwortungsbereich des Vertreters fällt.
  - c. Sie bezieht sich auf die Art von Handelsgütern, die im Handelsvertrag für den Vertreter festgelegt wurden.

- d. Eine Frist von 2 Jahren wird nach Beendigung des Vertrages nicht überschritten.

## **Das Finden eines Vertreters in Finnland**

Die nationale Vereinigung von Handelsvertretern in Finnland ist die „Association of Sales and Marketing Professionals SMKJ“, in der einige 25.000 Personen aus dem Vertriebs- und Marketingbereich vertreten werden, die meisten davon Angestellte. Mit den Geschäftstätigkeiten der unabhängigen Handelsvertreter befasst sich das folgende Unternehmen:

MOT Oy (Salesmen´s Legal Consultancy Ltd)

Sibeliuksenkatu 9 B

13100 Hämeenlinna

Finnland

Tel: ++358 (0)3 6166 751

Fax: ++358 (0)3 6166 750

E-Mail: [info@mot.fi](mailto:info@mot.fi)

MOT Oy veröffentlicht jeden zweiten Monat einen Newsletter, in dem Vertretungen für unabhängige Mitglieder angeboten werden. Auf Anfrage, kann MOT Oy auch nach geeigneten Partnern in den Registern des Unternehmens suchen. Ausländische Firmen können ihre Anzeigen zusenden, um sie in dem Newsletter veröffentlichen zu lassen. Dieser Service wird in Finnisch, Schwedisch, Englisch, Deutsch und Russisch angeboten.

Zusätzlich sind bei der MOT Oy Musterverträge in Finnisch, Schwedisch, Englisch, Deutsch, Russisch und Estnisch erhältlich. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Mrs Raili Kivimaa unter der folgenden E-Mailadresse:

[raili.kivimaa@mot.fi](mailto:raili.kivimaa@mot.fi).

*FINNISH FOREIGN TRADE AGENTS´ FEDERATION (FFTAF)*

*Elimaenkatu 29*

*FIN 00510 Helsinki, Finland*

*Tel: ++358 9 8683 1650*

*Fax: ++358 9 8683 1651*

*E-Mail: [fftaf@agentiliitto.fi](mailto:fftaf@agentiliitto.fi)*

*Internetseite: <http://www.agentiliitto.fi/english.html>*

## 10. F. HANDELSVERTRETER IN FRANKREICH

Aktualisiert im März 2004

*Die Informationen aus diesem Abschnitt wurden von einem französischen EIC als Orientierungshilfe zur Verfügung gestellt. Einzelheiten sollten stets mit einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

Es gibt eine Vielzahl unterschiedlichster Kundenbedürfnissen in Frankreich, ein Land, dessen Bevölkerungszahl sehr hoch ist und sich über ein großes Landesgebiet verteilt. Folglich ist oft ein gewisser Grad an regionaler Vertretung erforderlich.

Die Richtlinie für Handelsvertreter wurde in Frankreich durch das Gesetz Nr. 91-593 vom 25. Juni 1991 (Art L134-1 und L134-17 des Handelsgesetzbuchs) sowie durch die Verordnungen 92-506 vom 10. Juni 1992 und vom 8. Januar 1993 gesetzlich verankert.

1. Vertreter in Frankreich dürfen sich nicht mehr selbst in das offizielle Handelsregister eintragen. Infolgedessen ist für Handelsverträge keine Schriftform mehr erforderlich.
2. Es wird davon ausgegangen, dass der Vertreter eine unabhängige Dienstleistung betreibt und ihm untergeordnete Vertreter einstellen darf. Er hat das Recht, Produkte für verschiedene Auftraggeber zu vertreiben, für die er die Exklusivrechte haben kann. Dabei muss er die Interessen seines Auftraggebers vertreten und darf infolgedessen für keine anderen konkurrierenden Auftraggeber tätig sein, ohne zuvor seine bestehenden Auftraggeber zu Rate zu ziehen. Er sollte seinen Auftraggeber über die Marktbedingungen und Forderungen sowie die finanzielle Lage seiner Käufer informiert halten, insbesondere was die Regelmäßigkeit der Zahlungen betrifft.

3. Der Vertreter erhält als Bezahlung eine Provision, jedoch nur für Aufträge, die von seinem Auftraggeber akzeptiert wurden. Er ist kein Angestellter und daher selbst verantwortlich für die Begleichung aller Nebenkosten, die bei der Ausführung seiner Geschäfte entstehen (ausgenommen sind Kosten, über deren Behandlung ein spezielles Abkommen mit dem Auftraggeber geschlossen wurde).
4. Bei Exklusivität muss der Auftraggeber dem Vertreter Promotionsmaterial und Preisangaben zur Verfügung stellen. Er darf keine Käufer ohne Anwesenheit des Vertreters aufsuchen (ausgenommen sind Fälle, bei denen der Vertreter keine Geschäfte abschließen konnte, z. B. bei langer Krankheit). Auch sollte er dem Vertreter Kopien jeglicher Korrespondenz mit den Kunden überlassen. Schließlich darf er keine ähnlichen oder konkurrierenden Produkte auf den Markt bringen, ohne zuvor den Vertreter zu konsultieren.
5. Bei Beendigung des Vertrages ist das Französische Gesetz der Richtlinie bezüglich der Kündigungsfristen gefolgt. Die Kündigungsfrist beträgt einen Monat für das erste Vertragsjahr, 2 Monate für das zweite Jahr und 3 Monate für das dritte und jedes folgende Jahr (Art. 11, § 3, Französisches Gesetz vom 25. Juni 1991). Die Parteien können sich nicht auf eine kürzere Kündigungsfrist einigen; aber die Einigung auf eine längere Frist ist möglich, vorausgesetzt die Kündigungsfrist für den Auftraggeber unterschreitet nicht des Vertreters (Art. 11, § 4, Französisches Gesetz vom Juni 1991).
6. Bei Vertragsbruch ist die Zahlung einer Entschädigung an den Vertreter erforderlich, außer in den folgenden Fällen:
  - Wenn sich der Vertreter nicht an die Vertragsbedingungen hält
  - Wenn die Übertragung des Vertrages mit Einwilligung des Auftraggebers erfolgt

- Bei Vertragsbruch durch den Vertreter, es sei denn dieser ist zurückzuführen auf bestimmte Umstände bezüglich des Auftraggebers oder auf Alter, Behinderung/Arbeitsunfähigkeit oder Krankheit des Vertreters, aufgrund dessen dieser nicht in angemessener Weise seinen Geschäften nachgehen kann.
- Bei der Höhe der Entschädigung sollten sämtliche Investitionen (und resultierende Überschusszahlungen) berücksichtigt werden, die der Vertreter bei der Verkaufsförderung getätigt hat). Die Höhe der Provision wird von den Gerichten festgesetzt; sie basiert im allgemeinen auf der in den letzten 2 Vertragsjahren verdienten Provision.

7. Nach Französischem Gesetz finden in den folgenden Fällen keine Kündigungsfristen Anwendung (Art. 11, § 5, Französisches Gesetz vom 25. Juni 1995):

- Ernsthafter Verstoß einer Partei
- Höhere Gewalt

8. Nach französischem Gesetz werden die Ausschlüsse vom Begriff des Handelsvertreters erweitert. Ausgeschlossen werden Handelsversicherungsvertreter, Reisevertreter und in bestimmten Fällen Grundstücks- oder Immobilienmakler, da für diese Aktivitäten spezielle Regelungen vorliegen.

## Vertreter suche in Frankreich

Im folgenden finden Sie die Adresse der nationale Organisation der französischen Handelsvertreter:

FEDERATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX – F.N.A.C.

La Maison de l'Argent Commercial

30, Avenue de l'Opéra

75002 Paris, France

Tel : ++33 (0)1 44 94 05 00

Fax : ++33 (0)1 44 94 05 10

E-Mail : [fnac@comagent.com](mailto:fnac@comagent.com)

Internetseite : [www.comagent.com](http://www.comagent.com)

## 10. G. HANDELSVERTRETER IN DEUTSCHLAND

Aktualisiert im März 2004

*Die Informationen aus diesem Abschnitt wurden von einem deutschen EIC als Orientierungshilfe zur Verfügung gestellt. Einzelheiten sollten stets mit einem geeigneten Rechtsberater überprüft werden.*

In Deutschland sollten die regionalen Besonderheiten der Wirtschaft und das Problem der Marktdeckung durch eine einzige Handelsagentur berücksichtigt werden, es sei denn es gibt bereits einige Zweigstellen.

Die Richtlinie für Handelsvertreter wurde in Deutschland durch ein Gesetz vom 23. Oktober eingeführt; dieses ist seit dem 1. Januar 1990 in Kraft. Die gesetzlichen Richtlinien befinden sich in den Artikeln 84 – 92c des Deutschen Handelsgesetzbuches.

1. In Deutschland hat der Handelsvertreter einen unabhängigen Status und handelt im Namen und im Auftrag von seinem Auftraggeber. Die meisten Deutschen Handelsvertreter, die in Deutschland aktiv sind, sind nur für ein bestimmtes Gebiet zuständig. Teilweise pflegen die Handelsvertreter eine zwischengebietliche Zusammenarbeit, welche häufig als „Handelsvertreterketten“ (Commercial Agency Chain) bezeichnet werden. Handelsvertreter aus verschiedenen Verkaufsgebieten treffen zusammen, wobei die Mehrzahl von ihnen das gleiche Unternehmen präsentieren. Eine weitere Einrichtung ist die Allgemeine Geschäftsstelle. Dieser obliegen die alleinigen Rechte für alle Verkaufsgebiete eines Landes; es werden Untervertreter für regionale Gebiete ernannt.
2. Der Handelsvertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden, jede der Parteien hat das Recht, eine schriftliche Bestätigung der Vertragsbedingungen zu verlangen.

In jedem Fall bestehen in jedem Handelsvertrag gewisse zwangsläufige Eigenheiten, die in den Artikeln 84 – 92c des Handelsgesetzbuches aufgeführt werden.

3. Der Vertrag kann für einen festen Zeitraum oder für eine unbegrenzte Periode abgeschlossen werden. Er kann entweder am Ende des festgelegten Zeitraum enden oder infolge einer Kündigung. Das Deutsche Gesetz schreibt folgende Kündigungsfristen vor: eine Kündigungsfrist von einem Monat für das erste Vertragsjahr, 2 Monate für das zweite Jahr, 3 Monate für das dritte bis fünfte Jahr und für einen mehr als 5 Jahre dauernden Vertrag eine Kündigungsfrist von 6 Monaten. Unter bestimmten Umständen kann die Kündigungsfrist entfallen (Art. 89a).
4. Wenn der Vertrag gekündigt wurde, ist der Vertreter zu einer Entschädigung berechtigt, dargelegt in Art. 89b des Handelsgesetzbuches. (Die Berechnung dieser Entschädigungszahlung wird in der Veröffentlichung der CDH für Vertreterrecht weiter unten genauer erläutert)
5. Die Parteien können das für den Vertrag anwendbare/gültige Gesetz frei bestimmen. Sind die Vertreter diesem Recht nicht nachgekommen, dann wird der Vertrag in den meisten Fällen durch dasjenige Gesetz bestimmt, welches die engste Verbindung zu dem Fall hat. Im Falle eines Handelsvertrages wird dies im allgemeinen dann angenommen, wenn der Vertreter seine Verpflichtungen einhält.
6. Der Abschluss eines exklusiven Vertrages mit einem Vertreter steht gewöhnlich nicht in Konflikt mit dem Deutschen oder Europäischen Wettbewerbsgesetz. Doch diese beiden Wettbewerbsgesetze müssen eingehalten werden, wenn der Vertreter im Rahmen des Vertrages Geschäfte für sich selbst abschließt.

- Es handelt sich hierbei um den führenden nationalen Zusammenschluss, der die Interessen der deutschen Handelsvertreter und Händler aller Geschäftszweige vertritt.
- Der Dachverband vereint 13 regionale Verbände aus ganz Deutschland. Diese regionalen Verbände haben die Aufgabe, die Institutionen auf Staatsebene und regionaler Ebene zu vertreten. Sie beraten Händler, Handelsvertretungen, Handelsvertreter, Beratungsunternehmen für Ingenieure sowie Franchise-/Lizenznehmer etc.
- Der Zusammenschluss ist in 7 technische Bundesverbände eingeteilt, welche die Interessen der Handelsvertretungen, insbesondere bezüglich der einzelnen Geschäftszweige, vertreten.
- Der Verband ist in zahlreichen nationalen und internationalen Organisationen sowie Komiteen vertreten, unter anderem im „Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft“, in der „Bundesvereinigung Deutscher Handelsverbände (BDH)“, und dem „EuroCommerce“, mit Sitz in Brüssel/Belgien.
- Er ist Mitglied der Internationalen Union von Handelsvertretern und Brokern (International Union of Commercial Agents and Brokers IUCAB) mit Sitz in Amsterdam/Niederlande.
- Die Vereinigung wurde im Jahr 1902 gegründet.

Der CDH veröffentlicht einen standardisierten Handelsvertrag, der in weiten Teilen Deutschlands eingesetzt wird. Darüber hinaus ist eine rein deutsche Fassung in zweisprachigen Ausführungen verfügbar (Deutsch mit Holländisch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch). Der CDH veröffentlicht auch eine standardisierte Vertriebsvereinbarung, die ebenfalls in zweisprachiger Version erhältlich ist (Deutsch mit Englisch oder Französisch). Um weitere Informationen zu erhalten, wenden Sie sich bitte an die folgende Kontaktadresse:

CDH – Am Weidendamm 1 A

D-10117 Berlin, Deutschland

Tel.: ++49 (0)30-7 26 25-600

Fax: ++49(0)30-7 26 25-699

E-Mail: [zentralvereinigung@cdh.de](mailto:zentralvereinigung@cdh.de)

Internetseite: [www.cdh.de](http://www.cdh.de)

## Kontaktaufnahme mit deutschen Handelsagenturen

Haben Sie die Absicht, die Produkte Ihrer Firma über Handelsagenturen zu vertreiben?

Wir helfen Ihnen gerne bei der Suche nach geeigneten Marketingpartnern.

Unsere Organisation besteht aus 15.000 Mitgliedern, die in unterschiedlichen Branchen tätig sind. Sie erhalten monatlich unser kostenloses Handelsmagazin („HV-Journal“). Mit jährlich mehr als 2.200 Vertretungsangebote ist dieses Magazin führend unter allen Handelsmagazinen und Tageszeitungen in Deutschland.

- Die beste Möglichkeit, Ihr Vertretungsangebot bekannt zugeben wäre eine Anzeige in unserem Verbandsmagazin „HV-Journal – Handelsvermittlung & Vertrieb“ (HV Journal – Trade Intermediaries & Distributors). Auf diesem Weg vermeiden sie nutzlose Rundschreiben per Mail. In solch einer Anzeige können Sie Ihr Produkt detailliert beschreiben und insbesondere an diejenigen Handelsvertretungen appellieren, die für Ihre Produkte geeignet/günstig wären. Handelsvertretungen, die an ihrem Angebot interessiert sind, werden sich direkt an Sie wenden.
- Neben der von Ihnen selbst gestalteten Anzeige könnten Sie für Ihre Vertretung auch mit einer Anzeige in standardisierter gekürzter Form in dem „HV-Journal“ werben.
- Für die Aufgabe Ihrer Anzeige setzen Sie sich bitte direkt mit dem Siegel Verlag Otto Müller GmbH, Mainzer Landstr. 238, 60326 Frankfurt/Deutschland, Tel.: ++49 / 69 / 75 89 09 50, Fax: ++49 / 69 / 75 89 09 60, E-Mail: [Siegelverlag@compuserve.com](mailto:Siegelverlag@compuserve.com) in Verbindung.

Auf Anfrage werden Sie hier auch bezüglich Größe, Anzeigentext, Layout und Positionierung beraten; die Zusendung einer Preisliste und eines Musterexemplars ist möglich.

Wir können Ihnen jedoch keine Liste aller für Sie betrachtenswerten Handelsvertretungen zusenden. Es ist leider nicht möglich eine solche Aufstellung immer auf dem neuesten Stand zu halten.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Beantwortung und Klärung jeglicher Fragen, die Sie bezüglich Handelsvertretungen haben. Rufen Sie uns einfach an, und wir werden Ihnen helfen.

CDH – Am Weidendamm 1 A  
D-10117 Berlin, Deutschland  
Tel.: ++49(0)30-7 26 25-600  
Fax: ++49(0)30-7 26 25-699  
E-Mail: [centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
Internetseite: [www.cdh.de](http://www.cdh.de)

### **VERTRETUNGSANGEBOT**

Formeller Eintrag in das HV – JOURNAL, das Verbandsmagazin des CDH – Nationale Vereinigung der Deutschen Handelsagenturen und des Vertriebs.

Siegel-Verlag Otto Müller GmbH  
HV – Journal  
Postfach 200 127  
60605 FRANKFURT AM MAIN  
DEUTSCHLAND

Wir ermächtigen Sie, das folgende Vertretungsangebot als Kleinanzeige im HV-Journal in der Kolumne zu veröffentlichen (siehe umseitige Liste)

(Bitte Codenummer eintragen)

Handelsagentur zur Vertretung folgender Produkte gesucht:

---

Für die folgenden Märkte (Industrie, Großhändler, Einzelhändler etc.)

---

In den folgenden Vertretungsbieten (Deutsche Bundesländer / PLZ Gebiete)

---

Gesucht von

Adresse

---

Telefon/Fax

Bitte füllen Sie dieses Formular klar und leserlich aus.

---

Ort, Datum

Firmenstempel / Unterschrift

1. Zulieferindustrie
2. Handwerk und industriell verarbeitendes Gewerbe
3. Elektrik und Elektronik
4. Land- und Forstwirtschaft, Fahrzeuge und Maschinen von Stadt/Gemeinde
5. Fahrzeuge und Fahrzeugzubehör
6. Baugewerbe
7. Papierwaren, Verpackungen, Bürobedarf
8. Medizinische Produkte, Gesundheitsdienste – Kosmetik
9. Photo, Optik, Video und Audio Systeme
10. Möbelstücke
11. Glass – Porzellan – Schmuck – Einrichtungsmittel – Geschenkwaren –  
Kunsthandwerk – Haushaltswaren
12. Sportartikel
13. Textilprodukte
14. Kleidung
15. Lederprodukte
16. Schuhe
17. Nahrungsmittel und Luxusgüter
18. Verschiedenes

## 10. H. Handelsvertreter in Griechenland

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Griechenland zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die Handelsvertreterrichtlinien (86/653/EEC) traten durch das Presidential Decree No. 219 von 1991 in Griechenland in Kraft (Griechisches offizielles Journal, Teil A, Nr. 81 vom 30. Mai 1991).

### **Das Decree wurde wie folgt abgeändert:**

- Presidentiales Decree Nr. 249 von 1993  
(Griechisches offizielles Journal, Teil A, Nr. 108 vom 28. Juni 1993)

9. Die hauptsächlich verwendete Definition im griechischen Gesetz ist die, die in den EC Richtlinien verwendet wird. Sie ist jedoch detaillierter, bezüglich der Verpflichtungen des Handelsvertreters:

- Ein Handelsvertreter ist in jeder Hinsicht frei, seine Handelsaktivitäten sind ohne das Eingreifen des Unternehmers zu organisieren.
- Er hat seine eigenen geschäftlichen Büros
- Er ist verpflichtet sich als Handelsvertreter bei der lokalen Handelskammer und bei der lokalen Steuerbehörde registrieren zu lassen.

10. In Griechenland muss ein Handelsvertrag schriftlich abgeschlossen werden, um gültig zu sein. Darüber hinaus kann dem Handelsvertreter eine Alleinvertretung bezüglich eines Bezirkes oder eines Kundenkreises eingeräumt werden.

11. Das griechische Gesetz legt Kündigungsfristen vor, die eingehalten werden müssen wenn ein Vertrag beendet werden soll. Die Kündigungsfrist beträgt 1 Monat während des ersten Vertragsjahres und verlängert sich um jeweils einen Monat für jedes weitere Vertragsjahr bis hin zu einer Kündigungsfrist von 6 Monaten, für das sechste und jede weitere Vertragsjahr. Bis hin zum sechsten Vertragsjahr kann sich nicht auf kürzere Kündigungsfristen geeinigt werden. Bei Beendigung muss der Vertreter einen Ausgleich, gemäss der Richtlinien erhalten.

12. Unter bestimmten Umständen kann der Vertrag mit sofortiger Wirkung beendet werden.

13. Wie in den Richtlinien angegeben, sind Wettbewerbsklauseln, die nach Vertragsbeendigung Anwendung finden, schriftlich niederzuschreiben, um gültig zu sein. Jedoch sind Wettbewerbsklauseln nur bis zu einem Jahr nach Vertragsbeendigung gültig.

14. Die Vertragspartner können das Gesetz auswählen, welches ihren Vertrag regeln soll. Wurde kein Gesetz ausgewählt, findet jenes Gesetz Anwendung, welches in engster Verbindung mit dem Vertrag steht.

15. Gemäss Artikel 16, Paragraph 4 des Gesetzes 1746/88, muss eine Erlaubnis eingeräumt werden, um als Handelsvertreter tätig zu sein. Diese Erlaubnis wird von der Industrie- und Handelskammer des jeweiligen Tätigkeitsbereiches ausgestellt. Für die Region Attica, ist beispielsweise die folgende Handelskammer verantwortlich:

ATHENS CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY  
SPECIAL REGISTER- COMMERCIAL AGENTS

Akadimias 7

10671 Athens, Greece

Tel.: +30 210 3604815-9

Fax.: +30 210 3616408

Email: [info@acci.gr](mailto:info@acci.gr)

Website: <http://www.acci.gr>

## Einen Vertreter in Griechenland finden

Es gibt keine nationale Vereinigung von Handelsvertretern in Griechenland, die bei der Suche eines Handelsvertreters helfen kann. Es gibt jedoch einige regionale Organisationen, die Informationen an ihre Mitglieder weitergeben.

Die Handelskammer in Griechenland ist auch bereit Informationen über Unternehmen weiterzugeben, die auf der Suche nach einem Vertreter sind.

Veröffentlichungen von detaillierten Informationen in der Wirtschaftspresse und im amtlichen Bericht sind kostenfrei. Die Athener CCI veröffentlicht Informationen dieser Art zweimal pro Monat.

### UNION OF HELLENIC CHAMBERS OF COMMERCE

Akadimias 7-9

10671 Athens, Greece

Tel.: +30 210 36322702

Fax.: +30 210 3622320

Email: [hellas@uhcci.gr](mailto:hellas@uhcci.gr)

Website: <http://www.uhcci.gr>

### ATHENS CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

#### SPECIAL REGISTER- COMMERCIAL AGENTS

Akadimias 7

10671 Athens, Greece

Tel.: +30 210 3604815-9

Fax.: +30 210 3616408

Email: [info@acci.gr](mailto:info@acci.gr)

Website: <http://www.acci.gr>

### THESSALONIKI CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

29 Tsimiski Str.

54624 Thessaloniki, Greece

Tel.: +30 2310 370 100, 2310 370 132

Fax.: +30 2310 370 166, 2310 370 114

Email: [root@ebeth.gr](mailto:root@ebeth.gr)

Website: <http://www.ebeth.gr>

Es wird empfohlen, die regionale Handelskammer in Griechenland zu kontaktieren, um Hilfe bei der Suche nach einem Handelsvertreter oder auch Vereinigungen von Handelsvertretern zu bekommen. Die folgende Liste enthält die griechische regionale Vereinigung von Handelsvertretern, wobei viele Regionen in Griechenland überhaupt keine Vertretungen von Handelsvertretern haben.

#### GRIECHISCHE REGIONALE VEREINIGUNG VON HANDELSVERTRETERN

1) Athens Vereinigung von Handelsvertretern

15, Voulis Street

10563 Athens

Tel.: +30 210 3232622

Fax.: +30 210 3238378

2) Vereinigung von Handelsvertretern in Nordgriechenland

54 Tsimiski Street

54623 Thessaloniki

Tel.: +30 2310 277798

Fax.: +30 2310 285265

3) Die Piraeus` Vereinigung von Handelsvertretern

1, Loudovikou Street

18531 Pireaus

Tel.: +30 210 4221422

Fax.: +30 210 4170392

4) Patras´ Vereinigung von Handelsvertretern

(West Griechenland und Peloponnese)

8-10 Favierou Street

Tel.: +30 2610 431407

5) Die griechische Föderation von Handelsvertretern  
Föderation von unabhängigen Vereinigungen von Handelsvertretern  
3, Karitsi Street  
GR, 10561 Athens, Greece  
Tel.: +30 210 3311871  
Fax.: +30 210 3230890  
Email: [akyla33@otenet.gr](mailto:akyla33@otenet.gr)

## 10. I. Handelsvertreter in Irland

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Irland zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die Handelsvertreterrichtlinien wurden in das irische Gesetz durch die Richtlinien der europäischen Gemeinschaft 1994 eingeführt (SI No.33 von 1994). In Irland wurde die Tätigkeit des Handelsvertreters erst mit in Krafttretung der oben genannten Vorschrift geregelt.

1. Um vor dem irischen Gesetz gültig zu sein, muss der Handelsvertrag schriftlich abgeschlossen werden.
2. Die Definition des Handelsvertreters stimmt mit der in den Richtlinien aufgeführten Definition überein. Jedoch gibt es einige zusätzliche Ausnahmen, wie z.B. Kreditanbieter oder Vertreter, die ihre Waren nur per Post verkaufen.
3. Es besteht die Möglichkeit, dem Handelsvertreter eine Alleinvertretung bezüglich eines Bezirkes oder eines Kundenkreises einzuräumen.
4. Die Kündigungsfristen zur Beendigung des Handelsvertrags betragen 1 Monat während des ersten Vertragsjahres, 2 Monate während des zweiten Vertragsjahres, 3 Monate während dem dritten Vertragsjahr. Diese Fristen müssen zwingend eingehalten werden. Außerdem besteht die Pflicht, eine „angemessene“ Kündigungsfrist einzuhalten, die von der Länge des Vertrags abhängig ist, etc..
5. Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision, für während der Vertragslaufzeit abgeschlossene Geschäfte, wenn dem Vertreter eine Alleinvertretung bezüglich eines bestimmten Bezirkes oder Kundenkreises eingeräumt wurde und sofern das Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wurde, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört.
6. Es gibt Bestimmungen in den Richtlinien für Ausgleich und Schadenersatz, die dem Vertreter bei Vertragsbeendigung gezahlt werden müssen. Ausgleich

muss geleistet werden, wenn und soweit der Vertreter dem Unternehmer neue Kunden geworben hat, das Geschäftsvolumen durch bestehende Kunden beträchtlich erhöht hat, oder wenn der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden erhebliche Gewinne erzielt.

- i. Es soll erwähnt werden, dass die Kommission in Irland eine Stellungnahme zur Interpretation der Richtlinien vom 13. Dezember 1995 geschickt hat. Hierin betrachtet die Kommission Irland, als habe es gescheitert, die Richtlinien anzuwenden, da nicht zwischen Ausgleich und Schadenersatz unterschieden wird, wie in den Richtlinien vorgesehen.
7. Die Vertragspartner können sich das Gesetz, welches ihren Vertrag regelt, selbst auswählen. Wird jedoch keine Wahl getroffen, so tritt das Gesetz des jeweiligen Landes in Kraft, mit dem der Vertrag am meisten verbunden ist.

## **Einen Vertreter in Irland finden**

In Irland gibt es keine gesonderte Gesellschaft von Handelsvertretern, jedoch hat die „Manufacturers´ Agents´ Association im Vereinigten Königreich Irische Mitglieder. Die nationale Organisation der Handelskammern in Irland haben eine Publikation „Inside Business“, die kurz über Unternehmen Auskunft gibt, die auf der Suche nach Vertretern sind.

Die Publikation „Inside Business“ ist nicht mehr erhältlich. „In Business“ heißt das neue Magazin der Handelskammer in Irland und wird vierteljährlich veröffentlicht. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

### **Chambers of Commerce of Ireland**

Merrion Square 22

Dublin 2, Ireland

Tel.: ++ 353 1 661 28 88

Fax.: ++ 353 1 661 28 11

Kontaktperson: Ciara O Mahony

**Die "Manufacturers 'Agents' Association"**

von Großbritannien einschließlich Irland

Sekretariat: Peter Smith

Model Cottage Brockford Green Stowmarket Suffolk IP 14 5NL UK

Tel.: +44 (0)1449 767761

Fax.: +44 (0)1449 767126

Email: [petersmith@themaa.co.uk](mailto:petersmith@themaa.co.uk)

Website: [www.themaa.co.uk](http://www.themaa.co.uk)

Sekretariat Mitgliedschaft: Paul Wakeling

Unit 16 Thrales End Harpenden Herts AL5 3NS UK

Tel.: +44 (0)1582 767618

Fax.: +44 (0)1582 766092

Email: [prw@themaa.co.uk](mailto:prw@themaa.co.uk)

## 10. J. Handelsvertreter in Italien

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Italien zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die Handelsvertreterrichtlinien wurden mit der Verordnung Nr. 303 vom 10. September 1991 in das italienische Gesetz eingeführt, und modifizieren die Artikel 1742 und 1753 des Bürgerlichen Gesetzbuches.

1. In Italien gibt es besondere Gesetze, die die Tätigkeiten der Handelsvertreter bestimmen. Beispielsweise muss man bei der Handelskammer registriert sein um Vertreter in Italien sein zu dürfen. Bevor man sich jedoch registrieren lassen kann, muss man einen Test bestehen oder 2 Jahre in dem speziellen Bereich gearbeitet haben. Außerdem gibt es ein spezielles Sozialversicherungssystem für Vertreter (Enasarco) und mehrere Gemeinschaftsvereinbarungen zwischen der Vereinigung der Vertreter und mehrere Vereinigungen der Unternehmer („Accordi Economici Collectivi“ – AEC)
2. Wenn der Vertreter eine natürliche Person ist oder ein Partner in einer Personengesellschaft, wird jeder Gerichtsfall durch einbestimmtes verfahrensrechtliches Arbeitsgesetz geregelt. (Gesetz 533, 11.8.73)
3. Gemäss des italienischen Gesetzes kann der Handelsvertrag mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Wenn sich nicht anders geeinigt wurde, kann der Unternehmer nicht mehr als einen Vertreter für ein Produkt in jedem Bezirk haben und der Vertreter darf den Unternehmer nicht mit Wettbewerbsprodukten vertreten.

4. Dem Vertreter kann Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder einen bestimmten Kundenkreis eingeräumt werden.
5. Bei Beendigung des Vertrags müssen bestimmte Kündigungsfristen eingehalten werden. Die Kündigungsfrist beträgt 1 Monat für das erste Vertragsjahr und die Kündigungsfrist erhöht sich jeweils um 1 Monat für jedes weitere Vertragsjahr bis hin zu einer Kündigungsfrist von 6 Monaten für das sechste und jedes weitere Vertragsjahr. Bis nach dem 6. Jahr sind die Kündigungsfristen zwingend einzuhalten.
6. Bei Beendigung des Vertrags muss, gemäss den Richtlinien, der Vertreter entschädigt werden. Jedoch gibt es wichtige Unterschiede zwischen der italienischen Gesetzgebung und den Richtlinien. Beispielsweise sind die zwei in den Richtlinien genannten Bedingungen, nach denen man Ausgleich fordern kann i) der Vertreter hat das Geschäftsvolumen erhöht, und/oder ii) dass die Bezahlung des Ausgleichs gerecht ist, Alternativen in der italienischen Gesetzgebung, daher also nicht kumulierbar. Dementsprechend genügt es, aufzuzeigen, dass eine Bedingung als erfüllt gilt.
7. Außerdem wurden die Wörter in Artikel 17.2 „soweit anwendbar“ (to the extend that) in der italienischen Gesetzgebung ausgelassen. Dies führt dazu, dass die zwei oben genannten Bedingungen nur dazu genutzt werden, um einen Anspruch auf Ausgleich zu ermöglichen, aber nicht um dessen Höhe zu kalkulieren. Die Vereinigung von Vertretern und Unternehmer in Italien haben ihre eigenen Methoden um die Höhe des Schadenersatzes zu bestimmen. Der AEC vom 30.12.1992 ist hierfür insbesondere relevant.
8. Eine frühere oder sofortige Beendigung kann nur im Falle eines ersten Vertragsbruches durch einen der Vertragspartner erfolgen. Ein erster Vertragsbruch seitens des Vertreters kann sein: Verstoß gegen die Alleinvertretungsvereinbarung, Scheitern beim Erreichen des Umsatzminimums, Unterschlagung etc. Ein erster Vertragsbruch Seitens des Unternehmers kann sein: Verstoß gegen die Alleinvertretungsvereinbarung, einseitige Kürzung der Provision, fehlende Zahlung der Provision etc..

## **Einen Vertreter in Italien finden**

UNIONE SINDICATI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO ITALIANI  
(USARCI)

Corso del Rinascimento 11/1

00186 Roma, Italia

Tel.: ++390 0668134374

Fax.: ++390 066834046

Email: [federusarci@usarci.it](mailto:federusarci@usarci.it)

Website: <http://www.usarci.it>

USARCI ist die italienische Vereinigung von Handelsvertretern und Vermittlern. Es ist eine Organisation, die die Handelsvertreter auf einer gesetzgebenden Ebene, ohne jegliche politische Bindung vertritt. USARCI ist in Städten, Provinzen und auf regionaler Ebene im gesamten Territorium vertreten. Das nationale Hauptbüro in Rom koordiniert die Tätigkeiten der gesamten Organisation.

Die einstimmige Anerkennung des USARCI führte dazu, dass es seit seiner Gründung im Jahre 1948, bei der Ausschreibung der Allgemeinen Wirtschaftlichen Vereinbarungen teilnehmen durfte. Es hat die Rolle des „Unterzeichners“ der Organisationen die zu der Confindustria (nationale Konföderation von Industrialisten), Confapi (nationale Konföderation von nationalen Kleinunternehmen), Confartigianato (nationale Konföderation von Handwerk), Confcommercio (nationale Konföderation von Händlern) gehören.

*Nur diejenigen Handelsvertreter die ihre Tätigkeiten gemäß den geltenden Gesetzen ausüben können bei USARCI aufgenommen werden. Die Bedeutung von USARCI ist auch außerhalb des nationalen Territoriums wichtig; 1962 wurde USARCI bereits Mitglied der IUCAB (International Union of Commercial Agents and Brokers), die nur die wichtigsten Organisationen von Vertretern westlicher Länder aufnimmt. Ein Mitglied der IUCAB ist auch in der europäischen Gemeinschaft vertreten.*

## 10. K. Handelsvertreter in Litauen

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Litauen zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die EIC Richtlinien (86/653/EEC) wurden in das litauische Gesetz vollzogen (Kapitel XII des Bürgerlichen Gesetzbuches der Republik Litauen), und am 6. September in der Nr.74, (Veröffentlichungsnummer 2262) veröffentlicht.

1. In Litauen hat der Vertreter einen unabhängigen Status und handelt im Namen oder im Interesse des Unternehmers.
2. Es besteht die Möglichkeit den Handelsvertretern eine Alleinvertretung bezüglich eines Bezirkes oder eines Kundenkreises einzuräumen.
3. Der Handelsvertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Jedoch haben beide Vertragspartner das Recht, eine Bestätigung der Vertragspunkte in schriftlicher Form anzufordern.
4. Der Vertrag kann für einen bestimmten oder unbestimmten Zeitraum abgeschlossen werden. Der Vertrag endet entweder am vereinbarten Vertragsende oder mit Kündigung. Das litauische Gesetz sieht die folgenden Kündigungsfristen vor: mindestens 1 Monat, wenn der Vertrag ein Jahr besteht, mindestens 2 Monate, wenn der Vertrag 2 Jahre besteht, 3 Monate, wenn der Vertrag 3 Jahre besteht, 4 Monate, wenn der Vertrag länger als 3 Jahre besteht. Wenn ein Handelsvertrag, der für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde, von beiden Vertragspartnern nach Vertragsende weiterhin ausgeführt wird, so wird der Vertrag in einen Vertrag für einen unbestimmten Zeitraum umgewandelt.
5. Durch die Nutzung internationaler Verträge, die Belgien unterzeichnet hat, ist jede Aktivität eines Handelsvertreters mit Sitz in Belgien dem belgischen Gesetz unterworfen und unterliegt daher der Zuständigkeit des belgischen Gerichtshofs.

## **Einen Vertreter in Litauen finden**

Es gibt keine nationale Vereinigung in Litauen, die bei der Suche eines Handelsvertreters behilflich ist.

Es ist empfehlenswert die nationale Handelskammer zu kontaktieren, die dann Informationen, über Unternehmen die auf der Suche nach Vertretern sind, herausgeben.

### **Association of Lithuanian Chamber of Commerce, Industry and Crafts**

J. Turmo-Vaizganto 9/1-63a, LT 2001 Vilnius

Tel.: (370 5) 2612 102

Fax.: (370 5) 2612 112

Email: [info@chambers.lt](mailto:info@chambers.lt)

Website: [www.chambers.lt](http://www.chambers.lt)

### **Vilnius Chamber of Commerce, Industry and Craft**

Algrido 31, LT 2600 Vilnius

Tel.: (370 5) 2135 550

Fax.: (370 5) 2135 542

Email: [vilnius@cci.lt](mailto:vilnius@cci.lt)

Website: [www.cci.lt](http://www.cci.lt)

### **Kaunas Chamber of Commerce, Industry and Craft**

Donelaicio 8, LT 3000 Kaunas

Tel.: (370 37) 229 212

Fax.: (370 37) 208 330

Email: [chamber@chamber.lt](mailto:chamber@chamber.lt)

Website: [www.chamber.lt](http://www.chamber.lt)

### **Siauliai Chamber of Commerce, Industry and Craft**

Vilniaus 88, LT-5400 Siauliai

Tel.: (370 41) 525 504

Fax.: (370 41) 523 903

Email: [siauliai\\_cci@siauliai.omnitel.net](mailto:siauliai_cci@siauliai.omnitel.net)

Website: [www.rumai.lt](http://www.rumai.lt)

**Klaipeda Chamber of Commerce, Industry and Craft**

Danes 17, LT-5800 Klaipeda

Tel.: (370 46) 390 861

Fax.: (370 46) 410 626

Email: [klaipeda@chambers.lt](mailto:klaipeda@chambers.lt)

Website: [www.kcci.lt](http://www.kcci.lt)

**Panevezys Chamber of Commerce, Industry and Craft**

Respublikos 34, LT-5319 Panevezys

Tel.: (370 45) 463 687

Fax.: (370 45) 462 227

Email: [panevezys@chambers.lt](mailto:panevezys@chambers.lt)

Website: [www.ccic.lt](http://www.ccic.lt)

## 10. L. Handelsvertreter in Luxemburg

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Luxemburg zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die Handelsvertreter Richtlinien wurden in Luxemburg mit dem Gesetz vom 3. Juni 1994 vollzogen und wurde in der Denkschrift (offizielles Magazin) der Grand Duchy am 6. Juli 1994 bekannt gegeben.

1. Vermittler, die vom Gesetz ausgeschlossen werden, sind Vermittler die an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten tätig sind, Versicherungsmakler und diejenigen die im Bereich der Kreditanbieter tätig sind (Artikel 2).
2. Der Handelsvertreter fällt als Händler unter das Gesetz des Unternehmern vom 28. Dezember 1988. Als eine unabhängige Person benötigt der Handelsvertreter eine offizielle Errichtungserlaubnis vom luxemburgischen „Ministre des Classes Moyennes et du Tourisme“.
3. Der Vertrag muss schriftlich, in zweifacher Ausfertigung, abgeschlossen werden. Jeweils der Unternehmer und der Vertreter erhalten eine Ausfertigung des Vertrages.
4. Der Vertrag kann für einen bestimmten oder unbestimmten Zeitraum abgeschlossen werden. Die Kündigungsfristen betragen mindestens 1 Monat im ersten Jahr, mindestens 2 Monate im 2. Jahr, usw. Die Kündigungsfristen sind verpflichtend und es kann sich nicht auf kürzere Kündigungsfristen geeinigt werden. Die höchste Kündigungsfrist beträgt 6 Monate.
5. Im Falle eines ernsten Vertragsbruches oder durch besondere Gegebenheiten kann der Vertrag unter der Voraussetzung, dass eine weitere Zusammenarbeit

unmöglich ist, sofort beendet werden. Derjenige Vertragspartner, der den Grund hervorbringt, muss den Verstoß auch beweisen.

6. Wurde ein Vertrag von einem der Vertragspartner beendet und hat weder die entsprechende Kündigungsfrist noch die Erfordernis für Kündigungsfristen beachtet oder hat ohne die Zustimmung des anderen Vertragspartners gehandelt, muss eine Entschädigung an die andere Vertragspartei zahlen (Artikel 23).
  - a. Im Falle einer normalen Vertragsbeendigung die im Rahmen des Vertrags stattfindet, muss der Unternehmer Schadenersatz an den Vertreter zahlen. Im Falle eines Vertragsbruches muss eine Entschädigung gezahlt werden.
7. Das vorliegende Gesetz erlaubt eine Wettbewerbsklausel, die die professionelle Tätigkeiten des Handelsvertreters während der Laufzeit des Handelsvertrages oder nach seiner Beendigung einschränkt. Diese Vereinbarung muss auf einen bestimmten Bereich und auf ähnliche Tätigkeiten, wie die im Vertrag genannten, bezogen sein. Der Vertrag muss der Bezirk oder den Kundenkreis mit denen der Handelsvertreter betraut ist, sowie die Artikel und Dienstleistungen, für welche er verantwortlich ist, beinhalten.

## **Einen Vertreter in Luxemburg finden**

### **CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG**

31, bd Konrad Adenauer

L-2981 Luxembourg

Tel.: ++ 352 42 39 391

Fax.: ++ 352 43 83 26

Email: [chamcom@cc.lu](mailto:chamcom@cc.lu)

Website: [www.cc.lu](http://www.cc.lu)

## 10. M. Handelsvertreter in den Niederlanden

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus den Niederlanden zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die ehemaligen Paragraphen 74-74s des Holländischen Handelsgesetzbuches (Wetboek von Koophandel) wurden herausgenommen, um die Handelsvertreterrichtlinien (86/653) mit dem Gesetz vom 5. Juli 1989 einzuführen. Der abgeänderte Text wurde im offiziellen holländischen Journal 312, 1989 veröffentlicht.

- I. Paragraph 428 – 445 im Buch 7 des Holländischen Bürgerlichen Gesetzbuches beschäftigen sich mit dem Verhältnis des Unternehmers und des Handelsvertreters.

Alle Vertreter müssen bei der Handelskammer registriert sein. Dies ist nur eine verwaltungstechnische Aufgabe, d.h. auch wenn der Vertreter oder sein Unternehmer nicht registriert sind, ist der Schutz durch die Richtlinien trotzdem rechtskräftig.
- II. Nach holländischem Gesetz kann ein Vertrag schriftlich oder mündlich abgeschlossen werden. Einige Vertragsbestimmungen (wie bzgl. der Konkurrenz oder auch Delkredere Klauseln) müssen schriftlich festgehalten werden.

Im holländischen Gesetz sind bestimmte Einschränkungen hinsichtlich Wettbewerbsabreden rechtskräftig. Vertragsbestimmungen bzgl. Alleinvertretung können sich nur auf Gütern und Dienstleistungen, die der Vertreter vertritt, und/oder der Bereich in dem der Vertreter tätig ist, beziehen (und wo seine Kunden sich befinden). Des weiteren gelten die Vertragsbestimmungen nicht nur für einen Zeitraum länger als zwei Jahre (Artikel 443, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

- III. Bezüglich der Beendigung des Vertrages, gelten die Kündigungsfristen gemäß den Richtlinien, im Falle das eine Kündigungsfrist im Vertrag festgelegt wurde. Jedoch, auch wenn keine explizite Bestimmung hinsichtlich der Kündigungsfrist in den Vertrag aufgenommen wurde, sieht das holländische Gesetz einen Zeitraum von mindestens 4 Monaten vor. Wird ein Vertrag nach 3 Jahren beendet, sieht das holländische Gesetz einen Zeitraum von 5 Monaten vor und nach 6 Jahren beträgt die Kündigungsfrist 6 Monate (Artikel 437, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

Derjenige Vertragspartner der den Vertrag, vor dem im Vertrag festgelegten Vertragsende beendet oder die Kündigungsfrist nicht einhält wird dazu verpflichtet Ausgleich zu leisten (außer es gibt einen wichtigen Grund der geäußert wurde) (Artikel 439, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch). Im allgemeinen wird die Höhe des Ausgleiches dadurch bestimmt, indem man die Vergütung, die der Vertreter erhalten hätte wenn der Vertrag nicht beendet worden wäre, ermittelt. Der Richter ist berechtigt die Höhe des Schadenersatzes zu mildern, wenn, nach seiner Einschätzung, es gemäss der Umstände nicht gerechtfertigt ist (Artikel 441, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

Der Vertreter hat außerdem das Recht auf Provision für die Arbeit die er geleistet hat (als Vorbereitung) zwischen einem Dritten und dem Unternehmer, vor allem wenn der Unternehmer der Leistung des Vertreters weniger Aufmerksamkeit schenkt. In diesem Fall hat der Vertreter Anspruch auf Provision, wobei seine vorherigen Leistungen als Maßstab für seine Bezahlung verwendet werden (Artikel 435, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

Auch nachdem der Vertrag beendet wurde, hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision, wenn der Unternehmer weiterhin von dem Verhältnis zwischen dem Unternehmer und seinen Kunden profitiert und der Handelsvertreter der Vermittler dieser Beziehung war (Artikel 442, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

Die Vertragspartner können wählen, ob der Vertrag, beispielsweise durch ein zusätzliches EU-Gesetz geregelt wird, weil der Handel des Unternehmers sich dort befindet. Dies kann dazu führen, dass ein amerikanisches Unternehmen fordert, dass das europäische Gesetz (in diesem Fall die Richtlinien 86/653 EC), für den Vertrag zwischen dem Vertreter und dem Unternehmer, nicht in Kraft tritt. Da dies das System der Harmonisierung der unterschiedlichen deutschen Systeme untergraben könnte, lehnte der Gerichtshof den Versuch des kalifornischen Unternehmen ab, dies zu tun (C-381/98). Der Zweck dieser fraglichen Bestimmung erfordert, dass sie angewandt wird, wo die Situation in engen Zusammenhang mit der Öffentlichkeit steht, vor allem, wo der Handelsvertreter seine Tätigkeiten im Gebiet eines Mitgliedstaates durchführt, unabhängig von dem Gesetz auf welches sich die Vertragsmitglieder geeinigt haben.

Das Holländische Bürgerliche Gesetzbuch erlaubt den Vertragspartnern nicht, von folgenden Bestimmungen abzuweichen:

- Die Pflicht des Unternehmers die Höhe der Kommission, zurückführend auf den Vertreter, schriftlich niederzulegen (Artikel 433, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch)
- Die Pflicht einen schriftlichen Vertrag aufzusetzen, wenn ein Vertragspartner dies verlangt (Artikel 428, Buch 7, Bürgerliches Gesetzbuch).

### **Einen Händler in den Niederlanden finden**

Die nationale Organisation der holländischen Handelvertreter lautet:

#### **VERBOND VAN NEDERLANDE TUSSENPERSONEN (VNT)**

De Lairesestraat 158

1075 HM Amsterdam, The Netherlands

Tel.: (+31) (0)20 305 77 32

Fax.: (+31) (0)20 671 09 74

E-mail: [info@vnt.org](mailto:info@vnt.org)

Webpage: [www.vnt.org](http://www.vnt.org)

Ihre Fachzeitschrift heißt:

V.N.T. Bulletin. Ihre Methode ist, eine Anzeige in einer zweimonatlichen Ausgaben zu veröffentlichen, die komplett auf ihre Wünsche abgestimmt ist. Dafür muss per E-Mail ein Word Dokument mit dem Text und eine andere Datei mit dem Logo der Firma versandt werden.

- Nur auf der Webseite: (für einen Zeitraum von 2 Monaten) 350 Euro
- In der zweimonatlichen Ausgabe:
  - 1 Seite (DIN A4 Format) 700 Euro
  - ½ Seite (1/2 DIN A4 Format) 500 Euro
  - ¼ Seite (1/4 DIN A4 Format) 300 Euro
- Veröffentlichung auf der Webseite und in der Zeitschrift (1/4 DIN A4 Format): 370 Euro

Zu diesem Preis wird ihre Anzeige in der Zeitschrift VNT-Bulletin veröffentlicht und/oder auf der Webseite. Bezüglich Ratschlägen und Fragen warum die Anzeige nicht zum Erfolg geführt hat, steht VNT gern zur Verfügung. Die Kosten für eine zweite Veröffentlichung betragen 100 Euro für ¼ Seite, 200 Euro für ½ Seite und 300 Euro für eine zusätzliche Seite. Die jeweilige Summe, sowie der Zuschlag für eine zweite Veröffentlichung, kann per Banküberweisung oder per Scheck bezahlt werden.

Ihre Anfrage wird so schnell wie möglich bearbeitet und eine Kopie der betreffenden Anzeige wird ihnen zugesandt.

Senden Sie ihre Anfrage an die eben genannte Adresse von VNT oder füllen Sie das Formular auf folgender Webseite aus: [http://www.vnt.org/frames/ukadvert\\_index.html](http://www.vnt.org/frames/ukadvert_index.html)

## 10. N. Handelsvertreter in Norwegen

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Norwegen zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

*Als Teil der EEA-Vereinbarung, ist die norwegische Gesetzgebung durch die Ratsrichtlinien 86/653/EEC mit den Gesetzen für selbstständige Handelsvertreter in Einklang gebracht wurden (Inkrafttretung: 01/01/1994).*

Die Umsetzungsmaßnahme, Lov om handelsagenter og handelsreisende (19.6.1962 Nr. 56), bezüglich Handelsvertreter und Handelsreisende, ist von der Universität in Oslo unter <http://www.ub.uio.no/ujur/ulov> in unoffizieller englischer Übersetzung erhältlich. Kapitel IV enthält Vorschriften bezüglich des Verhältnisses des Vertreters gegenüber Dritten, die nicht durch die Richtlinien gedeckt sind. Teil 3, Kapitel VII betrifft Handelsreisende (beschäftigt durch den Unternehmer), die ebenfalls nicht in den Richtlinien zu finden sind.

Nur dort, wo die Richtlinien den Mitgliedsstaaten die Möglichkeit geben eine andere als die vorgeschriebene Lösung zu finden, wird ein Verweis auf die bestimmte Maßnahme, die in der norwegischen Gesetzgebung enthalten ist, gegeben (siehe unten). Die englische Übersetzung ist unoffiziell.

### **Provision während der Laufzeit des Handelsvertrags**

Ein Handelsvertreter soll das Recht auf Provision für Geschäfte, die während der Laufzeit des Handelsvertrags abgeschlossen wurden, haben:

- 1) wo ein Geschäftsabschluss durch seine Tätigkeit zustande gekommen ist
- 2) wo ein Geschäft, dass nicht vom Vertreter verhandelt wurde, mit einem Dritten abgeschlossen wird, den der Vertreter früher für ein derartiges Geschäft als Kunden gewonnen hat.

- 3) Wo der Vertreter mit einem bestimmten Bezirk oder einem bestimmten Kundenkreis betraut wurde, und ein Geschäft, das nicht vom Vertreter abgeschlossen wurde, mit einem Dritten abgewickelt wurde der zu diesem Bezirk oder zu diesem Kundenkreis gehört.

Ein neu ernannter Handelsvertreter soll kein Recht auf Provision entsprechend Absatz 1 haben, wenn diese Kommission, entsprechend Abschnitt 11, den vorherigen Vertreter zusteht, außer es ist gerecht die Kommission, wegen der Gegebenheiten, zwischen beiden aufzuteilen.

### **Beendigung des Handelsvertrages**

Wurde ein Handelsvertrag für bestimmte oder unbestimmte Zeit abgeschlossen, kann entweder der Handelsvertreter oder der Unternehmer den Vertrag gemäss der Vorschriften in Paragraph 2 beenden. Die Kündigungsfrist beträgt 1 Jahr im ersten Vertragsjahr. Danach verlängert sich die Kündigungsfrist jeweils um 1 Monat für jedes weitere Vertragsjahr, bis eine Kündigungsfrist von 6 Monaten erreicht ist.

Die Vertragspartner können sich nicht im voraus auf kürzere Kündigungsfristen, als die in Paragraph 2 genannten, einigen. Jedoch kann sich darauf geeinigt werden, dass der Handelsvertreter den Handelsvertrag mit einer 3-monatigen Kündigungsfrist beenden kann, auch wenn der Vertrag 3 Jahre oder länger besteht. Einigen sich die Vertragspartner auf längere Kündigungsfristen, als die im Paragraph 2 genannten, darf die einzuhaltende Kündigungsfrist des Unternehmers nicht kürzer sein als die des Handelsvertreters.

Die Kündigung ist nur zum Ende eines Kalendermonats gültig. Somit muss die Kündigung rechtzeitig am Ende eines Kalendermonats zugegangen sein.

### **Kündigung des Handelsvertrags**

Der Handelsvertreter und der Unternehmer können den Handelsvertrag mit sofortiger Wirkung kündigen, wenn einer der Vertragsparteien seinen Verpflichtungen gemäß des Vertrags nicht nachkommt oder die Tat einen materiellen Vertragsbruch zur Folge hat.

Diejenige Vertragspartei, die den Vertrag kündigt muss dies, nachdem er es erkannt hat, unverzüglich bekannt geben. Sofern er die Gründe nicht kennt, gemäß denen eine Kündigung möglich ist, hat er das Recht zu kündigen, sobald er diese in Erfahrung gebracht hat. Ansonsten ist ein Kündigung des Vertrags nicht möglich. Jedoch gilt dies nicht, wenn die andere Partei grobe Fahrlässigkeit zeigt oder anderweitig gegen seine Pflichten sowie Treu und Glauben verstoßen hat.

Die Nichtbeachtung der Vorschriften in diesem Paragraphen, die zum Nachteil des Handelsvertreeters sind, sind nicht erlaubt.

### **Ausgleich**

Wenn ein Handelsvertrag beendet wurde, hat der Handelsvertreter Anspruch auf Ausgleich, wenn und im Umfang von:

- 1) Er hat dem Unternehmer neue Kunden gebracht oder hat das Geschäftsvolumen mit bestehenden Kunden beträchtlich gesteigert und der Unternehmer wird auch in Zukunft einen Gewinn durch diese Kunden davontragen und
- 2) Der Ausgleich ist gerecht bezüglich aller Gegebenheiten, inklusive der Provision die durch den Handelsvertreter mit Kundenverträgen, wie in Unterparagraph 1 erwähnt, verloren gegangen sind.

Die Bestimmungen bezüglich des ersten Paragraphen soll entsprechend dann in Kraft, wenn ein Handelsvertrag durch Tod des Handelsvertreeters beendet wird. Die Höhe des Ausgleichs laut des ersten oder zweiten Paragraphen soll den Betrag entsprechend der durchschnittlichen Vergütung in einem Jahr 1 Jahr nicht überschreiten. Dieser Betrag soll auf Basis der durchschnittlichen jährlichen Vergütung der letzten 5 Jahre des Handelsvertreeters berechnet werden. Hat der Vertrag weniger als 5 Jahre andauert, soll der Ausgleich auf Basis der Durchschnitte für den fraglichen Zeitraum berechnet werden.

Die Vertragsparteien dürfen vor Ablauf des Handelsvertrags nicht von den Bestimmungen in diesem Abschnittes abweichen, wenn dies zum Nachteil des Handelsvertreters ist.

### **Ersatzleistung**

Sollte der Handelsvertreter oder der Unternehmer seinen Verpflichtungen entsprechend des Handelsvertrags nicht nachkommen, so soll der Gegenüber, gemäss des Gesetzes Anspruch auf Entschädigung, für jeglichen Verlust, den er dadurch davongetragen hat, haben. Dies gilt jedoch nicht, wenn die andere Vertragspartei beweisen kann, dass dieses Scheitern nicht auf einen Fehler oder auf Fahrlässigkeit seinerseits zurückzuführen ist.

Diejenige Vertragspartei, die von der Möglichkeit der Ersatzleistung Gebrauch macht, muss die andere Vertragspartei umgehend und ohne jegliche Verzögerung davon in Kenntnis setzen sobald er/sie davon erfahren hat, oder ihm/ihr die Umstände bekannt wurden, die einen solchen Anspruch möglich machen. Ansonsten besteht kein Anspruch auf Ersatzleistung, außer der andere Vertragspartner hat sich grobe Fahrlässigkeit zu Schulde kommen lassen oder hat anderweitig gegen seine Verpflichtungen sowie Treu und Glauben gehandelt.

Diejenige Vertragspartei, die den Anspruch auf Ersatzleistung wahrnimmt, soll angemessen zeigen, dass er versucht die Höhe des Verlust zu verringern. Tut er dies nicht, so muss er den entsprechenden Teil des Verlustes selbst tragen. Die Ersatzleistung kann verringert werden, wenn die Entschädigung als nicht angemessen, für die haftende Vertragspartei, gemäss des Umfanges des Verlustes in Bezug auf den Verlust , der normalerweise in ähnlichen Fällen oder bei anderen relevanten Umständen, aufkommt.

Die Nichtbeachtung der Vorschriften in diesem Paragraphen, die zum Nachteil des Handelsvertreters sind, sind nicht erlaubt.

## **Einen Handelsvertreter in Norwegen finden**

Die Föderation der norwegischen Handelsvertreter (NAL). Mitglieder dieser Föderation sind ausschließlich Handelsvertreter oder alleiniges Großhändler, die ausländische Unternehmen oder norwegische Hersteller oder Fabrikanten in Norwegen vertreten, und ihre Produkte auf den norwegischen Markt vermarkten.

Die Föderation wurde im Jahre 1902 gegründet und erstreckt sich über ganz Norwegen und über alle Branchen. Allen Mitgliedern wird Hilfe in rechtlichen Angelegenheiten und bei der Vorbereitung des Handelsvertrags geboten. Außerdem werden die Mitglieder mit ausländischen Unternehmen verbunden, die einen Vertreter für ihre Produkte in Norwegen suchen.

Die Föderation der norwegischen Handelsvertreter ist in die Konföderation der norwegischen Handels- und Dienstleistungsunternehmen (Handels- og Servicenseringens Hovedorganisasjon – HSH) integriert und ist zudem Mitglieder der Nordischen Föderation der Handelsvertreter)

Kontaktinformationen:

Norske Agenter Landsforbund (NAL) / Import – og Export – Agenter Forening (IEAF)

(Ein neuer Name wird nach dem Zusammenschluss beider Föderationen entstehen. Jedoch wird das Sekretariat weiterhin unter HSH und unter dieser Adresse zu finden sein).

Drammensveien 30

P.O. Box 2302 Solli

N-0201 Oslo

Norway

Tel.: +47 2254 1700

Fax.: + 47 2256 1700

Email: [h.thrap-meyer@hsh-org.no](mailto:h.thrap-meyer@hsh-org.no)

Website: <http://www.iucab.nl/nor.htm> und <http://www.agentforeningen.com>

## 10. O. Handelsvertreter in Portugal

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Portugal zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

In Portugal wird das Gesetz für Handelsvertreter durch das Decreto-Lei Nr. 178/86 vom 3. Juli 1986 bestimmt. Dies wurde durch das Decreto-Lei Nr. 118/93 vom 13. April 1994 modifiziert und beinhaltet die Handelsvertreterrichtlinien (86/653/CCE).

1. Der Vertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden, obwohl einige Regelungen der Schriftform bedürfen. Dazu gehört beispielsweise Regelungen, die besagen, dass der Vertreter das Recht hat als Vertreter für Produkte aufzutreten, die mit den Produkten des Herstellers konkurrieren. Genauso ist es möglich, dem Handelsvertreter eine Alleinvertretung, für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis, einzuräumen. Dieses Zugeständnis muss jedoch schriftlich erfolgen.
2. Gemäß des portugiesischen Gesetzes kann ein Handelsvertrag auf folgenden Wegen beendet werden:
  - a. Die Vertragspartner haben sich darauf geeinigt, das dies so sein soll
  - b. Der Handelsvertrag endet
  - c. Die Laufzeit des Vertrages ist zu Ende oder der Vertreter ist verstorben oder andere Bedingungen, die vertraglich festgehalten worden, machen dies möglich
  - d. Ein Vertrag mit einer unbestimmten Laufzeit kann unter Einhaltung der Kündigungsfrist beendet werden.
3. Die Kündigung des Vertrags muss schriftlich erfolgen. Die einzuhaltenden Kündigungsfristen sind die Folgenden:
  - i. 1 Monat, wenn der Vertrag weniger als 1 Jahr besteht
  - ii. 2 Monate, wenn der Vertrag bereits im 2. Jahr ist

- iii. 3 Monate für eine darüber hinausgehende Vertragslaufzeit
  - iv. Die Kündigung ist nur zum Ende eines Kalendermonats möglich
  - v. Weitere Fristen können erforderlich werden, wenn die Bedingungen eines befristeten Handelsvertrags nicht erfüllt wurden.
4. Beide Vertragsparteien können den Vertrag sofort beenden, wenn ein Vertragsbruch begangen wurde. Die andere Vertragspartei muss innerhalb eines Monats, gezählt von dem Tag, an dem der Vertragsbruch sich ereignete, über den Wunsch der Beendigung des Vertrags informiert werden.
5. Wenn ein Vertrag ohne Einhaltung der Kündigungsfrist beendet wurde, so muss die Vertragspartei, die den Vertrag beendet hat, Schadenersatz für den Schaden den die andere Vertragspartei durch die Vertragsbeendigung erlitten hat, leisten.
- Der Vertreter kann außerdem Anspruch auf Schadenersatz, basierend auf seiner durchschnittlichen Einkünfte im letzten Jahr, für den Kündigungszeitraum der nicht eingehalten wurde, geltend machen.
6. Zusätzlich zum eben erwähnten Schadenersatz, hat der Vertreter das Recht auf Ausgleich für Goodwill, wo er dem Unternehmer neue Kunden gebracht hat oder das Geschäftsvolumen beträchtlich erhöht hat, oder wenn der Unternehmer weiterhin Gewinne, aufgrund der Arbeit des Vertreters erwirtschaftet. Die Höhe des Schadenersatzes muss alle anderen Zahlungen in Betracht ziehen, die der Vertreter für bereits verhandelte Verträge oder abgeschlossene Verträge erhalten wird.

Es besteht kein Anspruch auf Schadenersatz, wenn der Vertrag wegen Scheitern an den Vertragsbestimmungen durch den Vertreter oder wenn der Vertreter, mit Zustimmung des Unternehmers, den Vertrag an einen Dritten weitergegeben hat. Der Vertreter, der Anspruch auf Schadenersatz geltend machen will, oder seine Erben, müssen den Unternehmer innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertrags, darüber informieren.

7. Die Höhe des Ausgleichs kann die Höhe seines Einkommens in einem Jahr nicht überschreiten. Die Höhe des Ausgleichs wird errechnet, indem man den Durchschnitt seiner erhaltenen Vergütung während der letzten 5 Jahre, oder

des Vertragszeitraums nimmt, wenn der Vertrag weniger als 5 Jahre bestanden hat, errechnet.

### **Einen Vertreter in Portugal finden**

Es gibt keine nationale Vereinigung von Handelsvertretern in Portugal. Vertreter werden oft mit regionalen oder sektoralen Organisationen in Verbindung gebracht. Die folgenden Organisationen könnten Ihnen behilflich sein, einen Vertreter zu finden:

#### **ASSOCIACAO COMERCIAL DE LISBOA – CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA PORTUGESA**

Rua das Portas de St°. Antão, 89

1169 – 022 Lisboa

Tel.: ++ 351.21.3224050

Fax.: ++ 351.21.3224051

Email: [port.chamber.ci@mail.telepac.pt](mailto:port.chamber.ci@mail.telepac.pt)

Website: [http://www.port-chambers.com/eng/home\\_uk.asp](http://www.port-chambers.com/eng/home_uk.asp)

#### **ASSOCIACAO COMERCIAL DO PORTO – CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA PORTO**

Palacio da Bolsa

Rua Ferriera Borges

4050 253 Porto

Tel.: ++ 351.22.3399000

Fax.: ++ 351.22.3399090

Email: [cciporto@mail.telepac.pt](mailto:cciporto@mail.telepac.pt)

Website: <http://www.cciporto.com>

#### **ASSOCIACAO EMPRESARIAL DE PROTUGAL CAMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA**

4450-617 Leca da Palmeira

Tel.: ++ 351.22.9940632

Fax.: ++ 351.22.9940568

Email: [gci@aeportugal.com](mailto:gci@aeportugal.com)

Website: <http://www.aeportugal.pt>

ICEP

INVESTIMENTO; COMERCIO E TURISMO DE PORTUGAL

Av.5 Outubro Nr. 101

1050-051 Lisboa

Tel.: ++ 351.21.7909500

Fax.: ++ 351.21.7935028

Email: [icep@icep.pt](mailto:icep@icep.pt)

Website: <http://www.icep.pt> or [www.portugal.org](http://www.portugal.org) (Englische Version)

ASSOCIACAO INDUSTRIAL PORTUGUESA

PRACA DAS INDÚSTRIAS

1300-307 Lisboa

Tel.: ++351.21.3601000

Fax.: ++351.21.3639047

Email: [aip@aip.pt](mailto:aip@aip.pt)

Website: <http://www.aip.pt>

## 10. P.-Handelsvertreter in Slowenien

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Slowenien zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Wie auch in anderen Ländern, ist auch in Slowenien der Handel eine sehr wichtige wirtschaftliche Tätigkeit, der alle Aspekte der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung beeinflusst.

Um diese Aufgabe zu verfolgen, und um den Bedürfnissen der Wirtschaft und der Bevölkerung optimal zu dienen, hat es längst die Rolle eines eher passiven Mediators zwischen den Herstellern und den Konsumenten übertroffen.

Globale Zusammenschlüsse und Kapitalkonzentrationen führten zur Entstehung einer Gruppe von Großhändlern, die, wegen ihrer hohen Kapazität an Informationssystemen und Beschaffungskapazitäten ihren Kunden beträchtliche Preissenkungen anbieten können, sowie darin geübt sind, ihre Lieferanten kräftig zu beeinflussen.

Die Entwicklungen im Bereich der Beeinflussung des Handelsweges während der letzten 30 Jahre, deuten auf eine fundamentale Änderung in der Beziehung zwischen Herstellern und großen Handelsunternehmen hin. Während, in den 50er Jahren, wegen der Dominanz und der klaren Prävalenz der Produktion, eine Konsequenz der starke Knappheit von Produkten, gefolgt von 2. Weltkrieg und den zerstreuten Handelswege (der Hersteller war der König) änderte sich die Situation in den 70er Jahren. Das Wachsen des Wettbewerbs stärkte die Rolle des Marketing mit den Herstellern und kippte das Gleichgewicht auf die Seite des Kunden (der Kunde ist der König). Die 90er Jahre jedoch, werden, seitdem der vereinte und wirtschaftlich einflussreiche Handel fortschrittlich die Aufgabe des Marketing und des

kommandieren der Handelswege angenommen hat, durch den Slogan „der Handel ist der König“, charakterisiert.

Bezüglich der oben beschriebenen globalen Trends, können wir feststellen, dass die Herkunft des slowenischen Handels der früheren Gesellschaftsordnung nicht optimal war. Unter eher nicht - Marktorientierten Konditionen, wird die Funktionsweise des Handels sehr stark kontrolliert und meist Richtung Vertriebsfunktion gelenkt. Der Handelssektor war für die Basisversorgung zuständig, welche in vielen Fällen zur Konstruktion und Betrieb von Geschäften an kostengünstigen Orten, die, nach dem Übergang zu einem marktorientierten System, ein starkes Hindernis für den slowenischen Handel war.

Trotz des oben genannten, war der slowenische Handel der Erste, der auf die globalen Zusammenschlüsse und auf das Phänomen der Kapitalkonzentrationen reagiert hat und die Vorteile der Economies of Scale erkannt hat. Diese sind prinzipiell durch das gemeinsame Ansprechen von lokalen und ausländischen Lieferanten, Möglichkeiten für Sonderverkäufe, gemeinsames Herannahen an die Banken, die Optimierung der Angebotspalette, Wachstum des Geschäftnetzwerkes, gemeinsames Marketing usw. manifestiert worden.

Der erwähnte Prozess in den Handelsproduktionsbeziehungen, drängen den Großhandel (im klassischen Sinne) in eine eher ungeschickte Position, da sie besondere Veränderungen bei ihren strategischen Entscheidungen, bezüglich ihrer weitem Entwicklung benötigen. Die prinzipiellen Strategien betreffen vor allem die Reduzierung der Anzahl der Großhändler, die Entwicklung von Kooperationen und Spezialisierungen, die als Basis für die Integration von Großhandelsunternehmen und der Modernisierung ihrer Arbeitsweisen und Verkaufsmethoden dienen.

In letzter Zeit muss sich der slowenische Handel weiteren Herausforderungen der neuen rechtlichen Grundlage stellen, für Tätigkeiten die von europäischen Rechtsordnung kommen. In einigen Segmenten werden komplett neue Philosophien in die Arbeitsweisen gebracht, welche mit sehr hohen Kosten verbunden werden.

Ziele der gemeinsamen europäischen Wirtschaft sind auch ein Modell und ein Impuls hinsichtlich dem Setzen von strategischen Zielen der slowenischen Wirtschaft, auf der Makroebene und auf Ebene der einzelnen Unternehmen.

Eine wichtige Aufgabe ist das Einbringen von Möglichkeiten und Vorteilen, die durch den Beitritt zur Europäischen Union geboten werden. Diese sind in einer stabileren Wirtschaft und politischen Umgebung, dem Stärken des eigenen Images, verbesserten Geschäftsmöglichkeiten wegen der höheren Integration, verbesserter Wettbewerbsfähigkeit, vereinfachter Zugang zu Kapital, Know-how, Investitionsgütern und Technologien, sowie verbesserten Möglichkeiten für strategische Allianzen mit ausländischen Partnern manifestiert.

Auf der Mikroebene können wir ein wachsendes Handelsvolumen, Steigerung der Produktivität, ansteigende Gegenwart von ausländischen Wettbewerbern sowie ansteigende Kosten für Arbeitskräfte erwarten. Eine sensible Staatspolitik ist hier äußerst wichtig; es sollte vor allem die Effektivität der öffentlichen Dienstleistungen und des Steuersystems, einen flexiblen Arbeitsmarkt, eine geeignete Finanzpolitik die auf niedrige Zinsen und niedrige Betriebskosten, für Unternehmen die sich Umstrukturieren müssen, gerichtet ist sowie die Durchsetzung der fiskalen und monetären Disziplin reflektieren.

Die Ratsrichtlinien vom 18. Dezember 1986 entsprechend der Gesetze der Mitgliedstaaten bezüglich selbstständigen Handelsvertretern (86/653/EEC) sind komplett in die Slovene Legislation in Obligations Act, offizielles Journal der slowenischen Republik Nr. 83/2001 im Kapitel XIX: Handelsvertrag, implementiert worden.

## **Handelsstatistiken**

**Branchenumsatz, Jahr 2002: 16,154 Mio. EUR**

*(Quelle: AJPES, Jahresgeschäftsbericht der Unternehmen für das Jahr 2002; Stille Teilhaber sind von der Rechnung ausgeschlossen, Umrechnung von SIT zu EUR gemäss des durchschnittlichen Jahreswechsellkurses der Bank von Slowenien im Jahr 2002: 1 EUR = 226.22 SIT)*

**Anteil Handelsunternehmen in dem Gesamteinkommen von allen Unternehmen:  
32.97%**

*(Quelle: AJPES, Jahresgeschäftsbericht der Unternehmen für das Jahr 2002)*

*Anteil der Handelsbranchen in der Wertschöpfung (aktuelle Preise), Jahr 2001:*

**11.5%**

*Anteil der Wertschöpfung von der Handelsbranche (aktuelle Preise) im*

*Bruttoinlandsprodukt, Jahr 2001: **10.2%***

*(Quelle: Statistikamt der RS, Statistische Informationen Nationaler Rechnungen, Nr.78/2003)*

*Anzahl der Arbeitnehmer in der Branche, Februar 2003: **99,923***

*Anteil der Arbeitnehmer der Handelsbranche auf Basis der gesamten*

*Beschäftigtenzahl: **12.86%***

*(Quelle: Statistikamt der RS, Statistische Informationen über die erwerbstätige Bevölkerung, No. 14/2003)*

### **Anteil von ausländischen Unternehmen in diesem Sektor**

Der Handelssektor nimmt ungefähr 14% der totalen Auslandsinvestitionen der slowenischen Republik in Anspruch. Eine Anzahl ausländischer Unternehmen sind im Handelssektor des slowenischen Marktes vertreten. Einige von ihnen sind: Spar, Leclerc – Marktprogramme, Obi, Bauhaus, Baumax – technische Ware, Drogerie Markt, Müller, Nike European Operations NL B.V. Tochtergesellschaft, Neckermann, New Yorker, Quelle, Stiefelkönig, Kaster&Ohler Textilien, cosmetics usw.

Aktiv innerhalb der Handelsvereinigung sind 3 Sektionen, die alle Mitglieder internationaler Organisationen sind:

Direktverkauf Sektion: Mitglied der Dachorganisation FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations) mit dem Hauptsitz in Brüssel ( Avenue de Tervueren, 14, B-1040 Brussels, Belgium)

Sektion der slowenischen Franchiseunternehmen: ausserordentliches Mitglied der EFF (The European Franchise Federation) mit dem Hauptsitz in Brüssel (Boulevard de l`Humanite, 116/2, B-1070 Brussels, Belgium)

GIRP – Grupment International de la Reparation Pharmaceutique: Mitglied dieser Organisation ist die Sektion der Großhändler für Medizin und medizinische Geräte. Aktiv in der Handelsvereinigung.

Eurocommerce: Die Vereinigung von nationalen Handelsvereinigungen der EU und Bewerberländer

### **Einen Vertreter in Slowenien finden**

Mitglieder der Handelsvereinigung sind wirtschaftliche Einheiten, deren Hauptaufgaben, gemäß den Standards der Klassifikation von Tätigkeiten die im Register unter dem G Sektor . Handel, Motorfahrzeuge und Konsumgüter, eingetragen sind.

CCIS – Trade Association

Dimiceva 13

SI – 1000 Ljubljana

Slovenia

Tel.: + 386 1 58 98 212, 5898 000

Fax.: + 386 1 58 98 2000

Website: <http://www.gzs.si/eng/Article.asp?ID=346&ldpm=53>

Email: [trgovina@gzs.si](mailto:trgovina@gzs.si)

CCIS, Trade Association – Slovenian Franchise Association

Dimiceva 13

1000 Ljubljana

Slovenia

Tel.: + 386 1 5682331/148

Fax.: + 386 1 5682 775

Chamber of Commerce and Industry of Slovenia

Dimiceva 13

1000 Ljubljana

Slovenia

Tel.: + 386 1 58 98 000

Fax.: + 386 1 58 98 100

## 10. Q. Handelsvertreter in Spanien

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Spanien zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Das spanische Gesetz hat die Handelsvertreterrichtlinien in das Gesetz 12/1992 vom 27 Mai 1992 implementiert und wurde am 29. Mai 1992 im „Boletín Oficial del Estado“ (B.O.E.) (offizielles Journal) veröffentlicht.

1. Der Handelsvertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Jedoch haben die Vertragspartner Anspruch darauf, dass der Vertrag und sonstige Änderungen schriftlich niedergelegt werden. In Spanien muss ein Handelsvertreter Mitglied einer beruflichen Vereinigung sein. Der Handelsvertreter ist unabhängig, er/sie kann für mehrere Unternehmer tätig sein, jedoch muss eine Erlaubnis dafür vom Unternehmer ausgestellt werden, bevor man für einen anderen Unternehmer mit Wettbewerbsprodukten tätig wird. Der Vertreter muss die Vollmacht des Unternehmers haben, um seine/ihre Verantwortung übertragen zu können.
2. Es ist möglich dem Handelsvertreter eine Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder einen bestimmten Kundenkreis einzuräumen.
3. Ein Vertrag, der für einen unbestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde muss schriftlich gekündigt werden. Die Kündigungsfristen betragen 1 Monat im ersten Vertragsjahr. Die Frist erhöht sich jeweils um einen Monat für jedes weitere Vertragsjahr, bis hin zu einer Kündigungsfrist von 6 Monaten für das sechste und jedes weitere Vertragsjahr. Die Vertragspartner können sich jedoch nach dem dritten Vertragsjahr auf kürzere Kündigungsfristen einigen. Beide Vertragspartner können den Vertrag im Falle eines Konkurses oder wegen Nicht-Erfüllung der Vertragspflichten kündigen, ohne den anderen davon in Kenntnis zu setzen.

4. Bei Beendigung des Vertrags hat der Vertreter das Recht auf Ausgleich für die Kunden, die er für seinen Unternehmer akquiriert und für die Gewinne die der Unternehmer durch Geschäfte mit diesen Kunden erlangt hat. Die Höhe des Ausgleichs ist so, wie in den Richtlinien dargelegt: nicht mehr als der jährliche Durchschnitt der Vergütung des Vertreters während der letzten 5 Jahre.
5. Im Falle eines Vertrages für einen unbestimmten Zeitraum hat der Vertreter das Recht auf Entschädigung für Schaden, der ihm durch die Beendigung des Vertrags durch den Unternehmer zugefügt wurde.
6. Die Vertragspartner können selbst auswählen, welches Gesetz ihren Vertrag bestimmen soll. Jeder Streit muss dem Gericht unterbreitet werden, welches für den Wohnsitz des Vertreters zuständig ist. Jegliche vertragliche Bestimmungen, abweichend von den oben genannten, sind ungültig.

Das Real Decret (die königliche Verordnung) 330/1999 vom 26. Februar 1999, veröffentlicht im B.O.E. (offizielles Journal) vom 17. März 1999 regelt das berufliche Zertifikat für die Tätigkeit des Handelsvertreters. Es weist auf die Voraussetzungen des beruflichen Profils und die minimalen Ausbildungskriterien hin, die notwendig sind um die beruflichen Qualifikation zu bekommen, um diese Tätigkeit ausüben zu können.

## **Einen Handelsvertreter in Spanien finden**

Es gibt 68 Vereinigungen von Handelsvertretern in allen bedeutenden Gebieten von Spanien. Jede lokale Vereinigung („colegio“) besteht aus Gruppen von Vertretern, die auf bestimmte Märkte spezialisiert sind. Diese können über die Dachorganisation kontaktiert werden:

CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE ESPANA

C/Goya, 55, 1º

E-28001 Madrid, Spain

Tel.: + 34 914 363 650

Fax.: + 34 915 770 084

Email: [consejo@gcac.es](mailto:consejo@gcac.es)

Website: [www.cgac.es](http://www.cgac.es)

Um einen Vertreter zu finden, muss das Unternehmen Kontakt mit den "Consejo General" in Madrid aufnehmen. Je nach dem gewünschten Markt oder Gebiet, wird das Unternehmen dann an das geeignete „colegio“ weitergeleitet, sonst kann auch das „Consejo General“ direkt Informationen zur Verfügung stellen.

Das „Consejo General“ hat auch eine Datenbank, die Wünsche nach Vertretern beinhaltet, zudem alle lokalen Vereinigungen Zugriff haben. Die Eintragung in die Datenbank ist kostenfrei.

## 10. R. Handelsvertreter in Schweden

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Schweden zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Die Beraterrichtlinien wurden in Schweden als „Lag om handelsagentur 1991:351“, zuletzt überarbeitet im SFS 1998:170 (schwedische gesetzgebende Texte (nur in Schwedisch)) implementiert und können auf der Homepage des schwedischen Parlaments, [www.riksdagen.se](http://www.riksdagen.se), gefunden werden (folgen Sie dem Link zu Rixlex).

1. Ein Handelsvertreter wird definiert als ein Vertragspartner, der eine schriftliche oder mündliche Vereinbarung hat, Produkte, für die andere Vertragspartei, dem Unternehmer, zu kaufen oder zu verkaufen. Beide Vertragspartner können einen unterzeichnetes Dokument verlagen, den Handelsvertrag. Die Bedingungen im Handelsvertrag können anders sein, als im schwedischen Gesetz festgelegt, wenn im Gesetzestext nichts anderes steht. Bereits bestehende Verfahrensweisen, Handelsbräuche oder andere gewöhnlich akzeptierte Vereinbarungen sind schriftlichen Bedingungen im Handelsvertrag gleichgestellt.
2. Es ist möglich, dem Handelsvertreter einen bestimmten Bezirk oder einen bestimmten Kundenkreis zu übertragen.
3. Der Handelsvertrag kann für einen bestimmten oder unbestimmten Zeitraum abgeschlossen werden. Wird ein Vertrag für einen unbestimmten Zeitraum abgeschlossen, verlangt das schwedische Gesetz die Einhaltung der Kündigungsfrist. Im ersten Vertragsjahr beträgt die Kündigungsfrist 1 Monat, für jedes weitere Vertragsjahr erhöht sich die Kündigungsfrist um einen Monat bis hin zu einer Kündigungsfrist von 6 Monaten für das sechste und jede weitere Jahr. Es ist nicht möglich, sich auf kürzere Kündigungsfristen zu einigen, außer die Vertragspartner können sich darauf einigen, dass der

Vertreter den Vertrag mit einer 3-monatigen Kündigungsfrist kündigen kann, auch wenn der Vertrag länger als 3 Jahre besteht. Besteht ein Handelsvertrag, der für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde, über den Zeitraum hinweg, so wird der Vertrag in einen Vertrag für einen unbestimmten Zeitraum umgewandelt. Der Tag an dem der Vertrag für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde, wird somit der Tag an dem der unbestimmte Handelsvertrag abgeschlossen wurde.

4. Jeder Vertragspartner kann den Vertrag mit sofortiger Wirkung beenden, wenn einer der Vertragspartner die Vertragsbedingungen nicht erfüllt und diese von großer Bedeutung für die andere Vertragspartei sind. Auch, wenn es einen anderen wichtigen Grund gibt, kann der Vertrag mit sofortiger Wirkung beendet werden.
5. Wird ein Vertrag beendet, so hat der Vertreter, unter bestimmten Voraussetzungen, Anspruch auf eine Abschlusszahlung. Die Höhe der Abschlusszahlung darf die Summe der Verkäufe in einem Jahr nicht überschreiten, ausgerechnet an den letzten 5 Vertragsjahren, oder so lang, wie der Vertrag besteht, wenn der Vertrag weniger als 5 Jahre besteht. Wird der Vertrag gekündigt, weil der Handelsvertreter oder der Unternehmer den Vertragsbedingungen nicht nachkommen, so haben sie das Recht auf Schadenersatz.
6. Es ist möglich, nach Beendigung des Vertrags eine Wettbewerbsabrede zu haben. Eine solche Klausel ist bindend unter folgenden Voraussetzungen:
  - a. Sie ist schriftlich
  - b. Sie wurde auf ein bestimmtes Gebiet oder eine bestimmte Kundengruppe begrenzt, für die der Vertreter verantwortlich war
  - c. Sie ist begrenzt auf die Art der Güter, die im Vertrag definiert wurden
  - d. Sie ist längstens 2 Jahre nach Beendigung des Vertragsverhältnisses wirksam

## **Einen Vertreter in Schweden finden**

Die nationale Vereinigung der Handelsvertreter in Schweden ist:

AGENTURFÖRETAGENS FÖRBUND I SVERIGE (SCHWEDISCH VEREINIGUNG  
VON VERTRETERN)

P.O. Box 1137

SE-111 81 Stockholm

Sweden

Tel.: ++46 8 411 00 22

Fax.: ++46 8 411 00 23

Email: [mail@agenturforetagen.se](mailto:mail@agenturforetagen.se)

Website: <http://www.agenturforetagen.se> (mit Link für Informationen auf Englisch)

Auf der Website ist es möglich, nach Mitgliedern zu suchen, eine Liste der Mitglieder für Mailings anzufordern, das schwedische Gesetz „Handelsvertreter Gesetz“ auf Schwedisch und Englisch anzufordern sowie einen Musterhandelsvertrag für alleinige Vertreter anzufordern; EA 93 (Schwedisch, Englisch) und Handelsvertrag (Schwedisch, Englisch, Deutsch, Französisch).

## 10. S. Handelsvertreter im Vereinigten Königreich

Stand: März 2004

Bitte beachten Sie, dass die Informationen in diesem Abschnitt von einem EIC aus Spanien zur Verfügung gestellt wurden und nur eine Hilfe darstellen sollen. Genauere Informationen sollten daher immer mit einem geeigneten Rechtsvertreter durchgesprochen werden.

Das britische Gesetz implementierte 1993 die Handelsvertreterrichtlinien in die Ratsvorschriften. Abgesehen von diesen Vorschriften existiert kein anderes vorgeschriebenes Gesetz, welches direkt Handelsverträge betrifft, sofern das allgemeine Vertragsgesetz greift. Der Hauptteil dieses Gesetzes bezieht sich mehr auf die Tätigkeiten des Vertreters in einzelnen Geschäftsgängen, als auf die fortdauernde Beziehung als Handelsvertreter, beschrieben in den Richtlinien. Es gibt diesbezüglich keine Unterschiede im englischen und schottischen Gesetz.

1. Nach britischen Gesetz, kann ein Handelsvertrag mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Man hat jedoch das Recht, einen schriftlichen Nachweise des Vertrages zu verlangen.
2. Dem Handelsvertreter kann eine Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder einen bestimmten Kundenkreis gegeben werden.
3. Einige Personengruppen sind von der Definition des Vertreters ausgeschlossen. Einige Beispiele sind: Handelsvertreter, die für ihre Tätigkeit kein Entgelt erhalten. Handelsvertreter, soweit sie an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten tätig sind; auf die unter der Bezeichnung „Crown Agents für Overseas Governments and Administrations“ bekannte Körperschaft, wie im Crown Agents Gesetz von 1979 dargelegt, oder deren Tochtergesellschaften. Die folgenden sind ausgeschlossen: Personen, deren Tätigkeit als Vertreter zweitrangig ist, Kreditanbieter oder Vertreter, die ihre Waren nur per Post verkaufen.
4. Die Kündigungsfristen für die Beendigung des Vertrags, der nicht für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen ist, betragen 1 Monat während des

ersten Vertragsjahres, 2 Monate während des zweiten Vertragsjahres, 3 Monate während dem dritten und jedem weiteren Vertragsjahr. Diese Kündigungsfristen müssen mindestens eingehalten werden und, im Falle einer andersweitigen Bestimmung muss immer noch eine „angemessene“ Frist eingehalten werden, die von der Dauer des Vertrags abhängig ist. Die Vertragspartner können sich auf längere Kündigungsfristen einigen, vorausgesetzt, dass der Vertreter keine längeren Kündigungsfristen einhalten muss als der Unternehmer

5. Der Vertrag kann, in folgenden Fällen, mit sofortiger Wirkung beendet werden:
  - a. Wurde der Vertrag für einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen, so kann dieser automatisch am Ende der Vertragslaufzeit gekündigt werden.
  - b. Wenn man scheitert, die im Vertrag genannten Pflichten zu erfüllen
  - c. Wenn außergewöhnliche Umstände bestehen
6. Es gibt Bestimmungen für Ausgleich und Schadenersatz in den Richtlinien, die dem Vertreter bei Beendigung des Vertrages gezahlt werden müssen. Ausgleich muss nur gezahlt werden, wenn eine solche Bestimmung im Vertrag existiert und, wie in den Richtlinien festgelegt, darf dieser Betrag die durchschnittlichen Einkünfte des Vertreters in einem Jahr nicht überschreiten. Sagt der Vertrag nichts darüber aus, kann dem Vertreter eine Entschädigung gezahlt werden, wenn dies unter allen Umständen gerecht ist und der Vertreter dem Unternehmer neue Kunden gebracht hat oder das Geschäftsvolumen beträchtlich erhöht hat, oder wenn der Unternehmer auch in Zukunft beträchtliche Gewinne durch die Tätigkeit des Vertreters erwirtschaftet.
7. Die Vertragspartner können sich das Gesetz, welches ihren Vertrag regeln soll, aussuchen. Wurde jedoch keine Wahl getroffen und der Vertreter führt seine Geschäfte im Vereinigten Königreich durch, so wird das Gesetz des Vereinigten Königreiches diesen Vertrag regeln. Befindet sich der Unternehmer im Vereinigten Königreich und der Agent in einem anderen EU Mitgliedstaat, dann tritt das Gesetz des jeweiligen Landes in Kraft, in welchem sich der Vertreter befindet (befindet sich der Vertreter in Frankreich, so tritt das französische Gesetz in Kraft). Man sollte wissen, dass im Falle eines

Streites, das Gesetz des Vereinigten Königreiches im Gericht von England und Wales Anwendung findet, sodass der Vertreter in das Vereinigte Königreich kommen muss, um dieses Problem zu lösen.

### **Einen Vertreter im Vereinigten Königreich finden**

Es gibt 2 Hauptvereinigungen von Handelsvertretern im Vereinigten Königreich:

#### **BRITISH AGENTS´ REGISTER**

24 Mount Parade

Harrogate

North Yorkshire

HG1 1BP

Tel.: ++44 (0) 1423 560608/9

Fax.: ++44 (0) 1423 561204

Email: [info@agentregister.com](mailto:info@agentregister.com)

Website: [www. Agentsregister.com](http://www.Agentsregister.com)

#### **MANUFACTURERS´ AGENTS ASSOCIATION (GREAT BRITAIN & IRELAND)**

Unit 16 Thrales End

Harpenden

Hertfordshire

AL5 3NS, UK

Tel.: +44 (0)1582 767618

Fax.: +44 (0)1582 766092

Email: [prw@themaa.co.uk](mailto:prw@themaa.co.uk)

Website: [www.themaa.co.uk](http://www.themaa.co.uk)

#### **AGENT BASE UK**

12 Station Road

Kenilworth

Warwickshire

CV8 1JJ

Tel.: 01926 864200

Fax.: 01926 864222

Website: [www.agentbase.co.uk](http://www.agentbase.co.uk)

Das Mitgliedsbuch britischer Handelsvertreter (B.A.R.) veröffentlicht ein monatliches Magazin das heißt: „British Commercial Agents Review“ und beinhaltet ein Teil, indem Unternehmer wertvolle Möglichkeiten für Vertreter inserieren können.

Die Manufacturer Agents Association veröffentlicht außerdem ein Magazin, „The Manufacturer Agent“, welches 6 mal pro Jahr veröffentlicht wird.,

Agent Base UK erstellt das „Agent Base Sales Agency Opportunity“ Magazin, welche monatlich 60-80 Gelegenheiten beinhaltet. Alle Anzeigen werden auch auf der Website veröffentlicht.

## **11. DIE SITUATION IN DEN KANDIDATENLÄNDERN**

### **Handelsvertreter in Bulgarien**

Stand: März 2004

#### **Vertreter**

##### **Artikel 26**

(1) Ein Vertreter soll eine Person sein, die vom Unternehmer autorisiert ist, Tätigkeiten für die er beauftragt wurde, zu verrichten. Der Vertreter erhält hierfür eine Gegenleistung. Ausser es tritt eine andere Regelung in Kraft, soll der Vertreter als autorisiert, für alle anderen Tätigkeiten die in Verbindung mit dem normalen Tagesgeschäft des Unternehmers stehen, erachtet werden. Diese Bevollmächtigung muss schriftlich niedergelegt werden, und notariell beglaubigt werden.

(2) Ein Vertreter benötigt ausdrückliche Genehmigung um Immobilien veräussern oder belasten zu können, um Wechsel zu akzeptieren, um ein Darlehen zu erhalten oder um sich mit Gerichtsverfahren zu beschäftigen. Alle anderen Beschränkungen sollen gegenüber Dritten verbindlich sein, wenn diese Person wusste oder wissen sollte, dass solche Beschränkungen bestehen.

(3) Ein Vertreter darf seine Ermächtigung nicht ohne Zustimmung des Unternehmers an einen Dritten weitergeben.

(4) Ein Vertreter soll mit seinem eigenen Namen unterschreiben und diesem dem Handelsnamen mit dem Zusatz der Handelagentur hinzufügen.

#### **Beziehung zwischen dem Unternehmer und dem Vertreter**

##### **Artikel 27**

Die Beziehung zwischen dem Unternehmer und dem Vertreter soll durch einen Vertrag geregelt werden.

#### **Beendigung des Vertrages**

##### **Artikel 28**

Die Bevollmächtigung eines Vertreters soll gemäss den Bestimmungen des bürgerlichen Rechtes beendet werden.

## **Einschränkungen und Haftung**

### **Artikel 29**

(1) Ein Bevollmächtigter oder ein Vertreter, kann nicht ohne Zustimmung des Unternehmers, weder im Interesse von ihnen selbst noch im Interesse des Dritten, im Rahmen seiner Bevollmächtigung, Einfluss auf Vertragsabschlüsse ausüben. Als Zustimmung soll erachtet werden, wenn der Unternehmer zum Zeitpunkt der Bevollmächtigung wusste, dass solche Tätigkeiten stattfinden und ihre Aufhebung nicht ausdrücklich beschlossen wurde.

(2) Im Falle eines Bruches der Bedingungen der voranstehenden Paragraphen, soll der Unternehmer berechtigt sein Schaden zu suchen, oder zu erklären, dass die betreffenden Tätigkeiten der bevollmächtigten Personen, ihn in seinem Namen betroffen haben. Diese Aussage muss, innerhalb eines Monats nach Kenntniss des Geschäftes und nicht später als 1 Jahr nachdem es den Abschluss betroffen hat, schriftlich niedergelegt werden. Die schriftliche Aussage muss an den Bevollmächtigten oder den Vertreter und den Dritten gerichtet werden.

(3) Tätigkeiten entsprechend Paragraph 2, sollen bei Verjährung nach 5 Jahren, nachdem die Tätigkeit durchgeführt wurde, verfallen

Die verlässlichsten Kontakte können durch Geschäftsvereinigungen und ihre regionalen Branchen oder Büros hergestellt werden:

### **BULGARIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

1058 Sofia

42 Parchevich Str.

Tel.: (+359 2) 987 26 31

Fax: (+359 2) 987 32 09

E-mail: [bcci@bcci.bg](mailto:bcci@bcci.bg)

Website: <http://www.bcci.bg>

**BULGARIAN INTERNATIONAL BUSINESS ASSOCIATION**

55 Al.

Stambolijski Blvd.

Floor 3

Tel., Fax: 9819169, 9819564, 988 6776

E-Mail: [office@biba.bg](mailto:office@biba.bg)

Website: <http://www.biba.bg>

**BULGARIAN INDUSTRIAL ASSOCIATION**

16-20 Alabin St.

1000 Sofia,

Bulgaria

Tel.: ++359 2 - 980 99 16, 980 90 96, 980 91 03

Fax: ++359 2 - 987 26 04

E-mail: [office@bia-bg.com](mailto:office@bia-bg.com)

Website: <http://b2b.bia-bg.com>

**BULGARIAN ASSOCIATION OF COMMERCIAL AGENTS**

Sofia 1000

37 Ekzarh Josif fl. 4 Office 405

Tel. : +3592 9819243 / 9571936

Fax : +3592 9815615

E-mail : [alefa@abv.bg](mailto:alefa@abv.bg)

Website: <http://bulcomagents.tripod.com/>