

Vorlesung Handelsrecht

Prof. Dr. Martina Benecke

Handelsvertreter:

Außenverhältnis zum Kunden

- Es gelten allgemeine Regeln des Vertretungsrechts, also grundsätzlich entscheidend, ob Abschluss- oder Vermittlungsvertreter
- Beachte aber § 75h HGB!
- Bei Täuschung: beachte § 123 II 1 BGB

Handelsvertretung: Beendigung

a) **Beendigungsgründe**

- ordentliche Kündigung, § 89 I 1 HGB
- außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund (entspricht § 626 BGB), § 89 a HGB (Frist des § 626 Abs. 2 BGB gilt nicht, aber ggf. Verwirkung)
- Zeitablauf, Aufhebungsvertrag, Tod des Vertreters, Insolvenz des Unternehmers (§ 116 InsO)

b) **Ausgleichsanspruch, § 89 b HGB**

- Sinn: Ausgleich dafür, dass dem Unternehmen neue Kunden zugeführt wurden
- Voraussetzungen § 89 b I HGB
- Ausschluss des Anspruchs: § 89 b III HGB

In die Röhre geschaut?

H ist selbständiger Handelsvertreter für die Baustoffgroßhandlung B GmbH. In seinem Vertrag steht: „Ein Provisionsanspruch steht H nur zu, wenn die Ware vor Beendigung des Vertragsverhältnisses ausgeliefert wird“. In dieser Eigenschaft verkauft er am 14.9. 2500 Betonröhren an den Bauunternehmer U, die am 15.12. ausgeliefert werden sollen. Im Herbst kündigt er seinen Vertrag mit B fristgerecht zum 31.12. Aufgrund eines Hochwassers kann B die Röhren erst am 3.1. ausliefern. Zudem sind diese porös, weshalb U nach erfolgloser Aufforderung zur Nachlieferung vom Vertrag zurücktritt. Hat H einen Provisionsanspruch gegen B?

In die Röhre geschaut?

Anspruchsgrundlage §§ 87, 87 a HGB

1. H = Handelsvertreter, nicht angestellter Handlungsgehilfe (+)

2. Vertragsschluss auf Tätigkeit des H zurückzuführen

Herbeiführung grundsätzlichen Kaufentschlusses genügt (+)

3. Ausführung des Geschäfts geschuldet, § 87 a I 1 HGB (Erfolgs- nicht Leistungsprovision)

➤ aber § 87 a III 1 HGB bei Verschulden des Unternehmers

4. Lieferung erst nach Vertragsende?

§ 87 a III 2 HGB (-), da es um Abschluss geht

Vertragsklausel? Kapazitätsengpässe vom Unternehmer zu vertreten

5. Ergebnis: Der Provisionsanspruch besteht.

Handelsmakler

a) Begriff: Def. § 93 I HGB

- *Vermittlung* von Verträgen, also nicht deren Abschluss
- Verträge über Gegenstände des *Handelsverkehrs*, Beispiele in § 93 I HGB; nicht für Grundstücke, § 93 II HGB
- Vertragsverhältnis zwischen Makler und Auftraggeber kommt durch einseitiges Rechtsgeschäft (Auslobung) oder Vertrag zustande
- Kein Dauerschuldverhältnis

b) Abgrenzung

- Handlungsgehilfe: gegen Entgelt angestellt, § 59 I 1 HGB
- Handelsvertreter ist ständig für einen anderen tätig
- Eigenhändler und Kommissionär schließen Verträge ab, HM vermittelt nur

Handelsmakler: Rechte und Pflichten

s. auch §§ 652 ff. BGB!

a) **Pflichten:** keine Pflicht zum Tätigwerden, aber:

- Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns, § 347 HGB; SchE § 98 HGB
- Schlussnote, § 94 I HGB

b) **Rechte:**

- *Maklerlohn* (Provision, Courtage). Voraussetzungen:
 1. Geschäft ist wirksam zustande gekommen,
 2. Tätigkeit war für Vertragsschluss (mit-)ursächlich (§ 652 I 1 BGB),
 3. stimmt im wesentlichen mit dem vom Makler vermittelten Geschäft überein
- Schuldner nach § 99 HGB im Zweifel beide Parteien
- Grundsätzlich kein Aufwendungsersatz, § 652 II HGB
- Kein Anspruch auf Vertragsschluss oder auf Inkasso, soweit nicht vereinbart

Besonderheiten des Handelsgeschäfts

Sondervorschriften des HGB gehen z. T. den Regeln des BGB vor, z. T. ergänzen sie sie auch.

Betreffen:

- Sonderregeln für allgemeine Rechtsgeschäfte (z. B. Schweigen als WE)
- spezielle Geschäfte, insb. Handelskauf