

HANDELSAGENTENVERTRAG

Zwischen

der Firma **Chatcloud Enterprise Network Solutions Andreas Fellerer** in Lenzing 128a, 5760
Saalfelden („Unternehmer“)

und dem Handelsagenten _____, in
_____ („Handelsagent“)

wird nachstehender Vertrag geschlossen:

1. Umfang der Vertretung

1.1 Der Unternehmer betraut den Handelsagenten mit der Mehrfachvertretung folgender
Produkte: „Chatcloud für Unternehmen“ mit Gebietschutz wenn in 1.2 festgehalten.
(„Vertretungsgebiet“).

1.2 Als Vertragsgebiet wird _____
festgehalten.

1.3 Grundsätzlich gebührt dem Handelsagenten nur dann eine Provision, wenn aufgrund seiner
Vermittlungs- bzw. Abschlussfähigkeit ein Geschäft zu Stande gekommen ist.

1.4 Es kann sein, dass in Ihrer Nähe ein anderer Handelsagent bestellt wurde oder wird. Dies
sollte die Ausnahme darstellen, kann aber vorkommen. Provisionsberechtigt ist jener Handelsagent,
der den Vertragsabschluss glaubhaft machen kann. Es gebührt keine Provision, wenn der Kunde im
Vertretungsgebiet vom Unternehmer selbst akquiriert wird, z.B. durch Onlinewerbung,
Werbeeinschaltungen, Katalogversand, etc.

2. Aufgaben und Pflichten des Unternehmers

2.1 Der Unternehmer wird den Handelsagenten bei Ausübung seiner Tätigkeit nach besten
Kräften unterstützen. Insbesondere wird er dem Handelsagent alle erforderlichen Unterlagen, wie
Demozugänge, Preislisten, Konditionen, AGB, Bestellformulare u. dgl. kostenlos zur Verfügung stellen
und alle erforderlichen Informationen rechtzeitig erteilen.

2.2 Preisänderungen wird der Unternehmer dem Handelsagent zumindest ein Monat vor deren
Inkrafttreten bekanntgeben.

2.3 Der Unternehmer wird dem Handelsagent innerhalb von 14 Kalendertagen nach Ablauf der Testphase, das Zustandekommen eines vom Handelsagenten vermittelten Geschäfts mitteilen. Erfolgt innerhalb von 14 Kalendertagen keine Mitteilung, gilt das vermittelte Geschäft als abgelehnt.

2.4 Der Unternehmer ist verpflichtet, den Handelsagenten über jede Vertragsänderung mit Kunden zu informieren.

2.5 Der Unternehmer hat dem Handelsagent unverzüglich Mitteilung zu machen, wenn ein Kunde ein vereinbartes Zahlungsziel nicht einhält.

2.6 Der Erfüllungsort aus der partnerschaftlichen Tätigkeit ist der Firmensitz des Handelsagenten.

3. Aufgaben und Pflichten des Handelsagenten

3.1 Der Handelsagent ist bei seiner Vermittlungstätigkeit verpflichtet, mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes das Interesse des Unternehmers zu wahren.

3.2 Der Handelsagent hat alle ihm bekanntwerdenden Umstände, welche die Kreditwürdigkeit eines Kunden in Frage stellen könnten, dem Unternehmer mitzuteilen. Keinesfalls trifft den Handelsagenten irgendeine Haftung wegen Nichtzahlung der Fakturen oder im Falle der Insolvenz des Kunden.

3.3 Kann oder will der Kunde nicht bezahlen (Vertragskündigung, Kulanzlösung, Insolvenz) so richtet sich die Provision nach dem Betrag der (Teil-)Zahlung oder entfällt ganz.

3.4 Der Handelsagent ist berechtigt, sich bei Ausübung seiner Tätigkeit für den Unternehmer geeigneter Personen zu bedienen.

5. Haftungsausschluss

5.1 Der Unternehmer sichert dem Handelsagent zu, alle zum Schutz des Verbrauchers geltenden rechtlichen Bestimmungen über die Beschaffenheit, Kennzeichnung und Verpackung der Produkte zu beachten. Ebenso sichert er zu, dass durch die Herstellung und den Vertrieb der vertragsgegenständlichen Produkte keine Patent-, Musterschutz-, Markenschutz- und Urheberrechte Dritter verletzt werden.

5.2 Der Unternehmer verpflichtet sich, den Handelsagenten hinsichtlich aller möglichen Verletzungen von Patent-, Musterschutz-, Markenschutz- (Warenzeichen) und Urheberrechten schadlos und klaglos zu halten. Sollte der Handelsagent diesbezüglich von Dritten in Anspruch genommen werden, fallen alle notwendigen Rechtsberatungs-, Prozess- und sonstigen Kosten und Aufwendungen zur

Anspruchsabwehr zu Lasten des Unternehmers. Der Unternehmer ist verpflichtet, sämtliche für die Anspruchsabwehr erforderlichen Unterlagen und Auskünfte unverzüglich und kostenlos an den Handelsagenten herauszugeben. Gleiches gilt hinsichtlich von Ansprüchen wegen Fehlerhaftigkeit der vom Unternehmer hergestellten bzw. vertriebenen Produkte (Produkthaftung).

6. Kostenersatz

6.1 Der Handelsagent hat keinen Anspruch auf Erstattung der im Auftrag des Unternehmers aufgewendeten Auslagen, wie Porti, Ferngespräche, Muster, Spesen etc. durch den Unternehmer.

7. Provision

7.1 Der Handelsagent erhält vom Unternehmer für alle direkten Geschäfte eine Provision von 20 %, inklusive der jeweils gültigen Umsatzsteuer (sofern anfallend) vom Auftragswert nach Abzug allfälliger Rabatte oder Skonti.

7.3 Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten oder sonst zustande gekommenen Geschäftes, jedenfalls dann, wenn der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder der Kunde das Geschäft durch Erbringung seiner Leistung ausgeführt hat.

7.4 Provisionsberechtigt ist der Handelsvertreter für das Jahr in dem der Vertrag entsteht und für jedes weitere Jahr in dem der Kunde den Vertrag um ein Jahr verlängert.

8. Provisionsabrechnung

8.1 Der Unternehmer übermittelt dem Handelsagenten die Rechnungskopie des Kunden bis ca. 44 Tage nach Beginn der Testphase (30 Tage Testphase plus 14 Tage Zahlungsziel). Sofern der Kunde bezahlt hat, schreibt der Handelsagent eine Rechnung über den tatsächlichen Provisionsbetrag an den Unternehmer. Falls Umsatzsteuer anfällt, ist diese nicht zusätzlich aufzuschlagen.

8.2 Der laut Abrechnung dem Handelsagent zustehende Provisionsbetrag ist innerhalb von 14 Tagen zahlbar. Zu viel oder zu wenig bezahlte Provision wird bei der nächsten Abrechnung berücksichtigt. Erfüllungsort ist der Sitz des Handelsagenten.

8.3 Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Kunden und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Kunden hat der Unternehmer neben Klage und Exekution die Möglichkeit der vorübergehenden Stilllegung der Softwareprodukte sowie Kulanzlösungen einzugehen. Grundsätzlich versuchen wir zuerst durch Kulanzlösungen den Kunden zu erhalten. Dies geschieht in Absprache mit dem Handelsagenten.

9. Vertragsdauer und Kündigung

9.1 Dieser Vertrag tritt ab Ersten des folgenden Monats in Kraft und wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

9.2 Der Vertrag endet erst durch Kündigung durch einen der beiden Vertragspartner zum Ende eines Kalendermonats unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist.

Die Kündigung des Vertrages kann per E-Mail oder mit Einschreiben erfolgen.

9.3 Der Vertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem der beiden Vertragspartner aus wichtigem Grund gem. § 22 HVertrG 1993 gelöst werden.

10. Ausgleichsanspruch

10.1 Bei Kündigung durch den Unternehmer bzw. bei Vorliegen anderer im österreichischen Handelsgesetz (HVertrG 1993) diesen Anspruch begründenden Umständen gebührt dem Handelsagent ein Ausgleich in der Höhe einer Jahresvergütung (berechnet aus dem Durchschnitt der letzten 5 Jahre bzw. bei kürzerer Vertragsdauer aus dem Gesamtdurchschnitt der Vergütungen). Siehe Beilage 1.

11. Rechtswahl und Gerichtsstand

11.1 Zur Entscheidung von Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit dem vorliegenden Vertrag einschließlich der Frage des gültigen Zustandekommens, des Bestandes oder Nichtbestandes und einer allfälligen Anfechtung dieses Vertrags ist ausschließlich das für den Standort des Unternehmers sachlich und örtlich zuständige Gericht zuständig.

11.2 Es gilt ausschließlich österreichisches Recht. Die Anwendung der Bestimmungen des österreichischen IPRG und sonstiger Kollisionsnormen sowie das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (UN CISG) ist ausgeschlossen.

12. Vertragsänderungen und Ergänzungen

12.1 Änderungen und/oder Ergänzungen dieses Vertrages - auch das Abgehen von der Schriftform - bedürfen der Schriftform. Mögliche Nebenabreden sind aufgehoben.

12.2 Die Ungültigkeit einzelner Bestimmungen dieses Vertrags, aus welchem Grund auch immer, lässt die Gültigkeit der anderen Vertragsbestimmungen unberührt. Anstelle der ungültigen Bestimmung gilt eine Regelung, die dem Vertragszweck und den Interessen der Vertragsparteien am ehesten entspricht.

13. Verschwiegenheitsvereinbarung

13.1 Der Handelsagent verpflichtet sich zur Verschwiegenheit über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse sowie über betriebsrelevante Informationen von Kunden, Lieferanten und sonstigen Vertragspartnern wie z.B. Freelancer-Plattformen.

13.2 Die Verpflichtungen zur Verschwiegenheit bestehen unbegrenzt über das Ende dieses Vertrages hinaus.

14. Vertragsbruch

14.1 Bei Vertragsbruch insbesondere Bruch der Verschwiegenheitsvereinbarung besteht kein Anspruch mehr auf zukünftige auf Provisionen.

Ort: _____

Ort: Saalfelden

Datum: _____

[Handwritten Signature]

Unterschrift des Handelsagenten

Unterschrift des Unternehmers

Beilage 1

Gemäß § 1 HVertrG ist Handelsvertreter, wer von einem anderen mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften, ausgenommen über unbewegliche Sachen, in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbsmäßig ausübt. Damit sind grundsätzlich nicht nur Warenhandelsgeschäfte erfasst, sondern auch die Vermittlung von Dienstleistungen, sodass dieser weite Adressatenkreis bei der unmittelbaren Anwendung des Handelsvertretergesetzes stets zu beachten ist.

Voraussetzungen Ausgleichsanspruch

Nach Ende des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter unter bestimmten Voraussetzungen ein angemessener Ausgleich. Für das Entstehen des Anspruches müssen – neben der Beendigung des Vertragsverhältnisses – 3 Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Der Handelsvertreter muss dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert haben. Der Handelsvertreter muss für die Zuführung neuer Kunden ursächlich sein, wobei aber eine Mitursächlichkeit ausreicht. Von den Gerichten wird bei der Beurteilung der Ursächlichkeit nur ein geringer Maßstab angelegt.
2. Erforderlich ist weiters, dass der Unternehmer aus diesen neu geschaffenen Geschäftsverbindungen wahrscheinlich auch noch nach Auflösung des Handelsvertretervertrages erhebliche Vorteile ziehen kann.
3. Die Zahlung eines Ausgleichs muss unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter entstehenden Provisionsverluste, der Billigkeit entsprechen.

Im Rahmen der Billigkeitsprüfung – vor allem die Höhe des Ausgleichsanspruches betreffend – ist zu berücksichtigen, wie sehr sich der Handelsvertreter anstrengen musste, um den Kundenstamm aufzubauen.

Achtung! Fehlt nur eine dieser Voraussetzungen, kann der Ausgleichsanspruch überhaupt nicht entstehen.

Zudem ist zu beachten, dass der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis nicht selbst grundlos aufgelöst haben oder einen wichtigen Grund zur berechtigten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses durch den Geschäftsherrn verschuldet haben darf.

Für den Fall der Vertragsbeendigung durch einvernehmliche Auflösung sieht das Gesetz keine Einschränkungen des Ausgleichsanspruchs vor. Eine solche einvernehmliche Auflösung muss dem Willen beider Parteien entsprechen. Es müssen übereinstimmende Willenserklärungen der Vertragsparteien vorliegen.

Quelle: https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Vertriebsvertraege_-_im_Detail.html