

**Checkliste für Vertragshändlervertrag**

**Stand: 01. Januar 2024**

**Vorbemerkung:**

Der Vertragshändler ist ein Kaufmann, dessen Unternehmen in die Vertriebsorganisation eines Herstellers eingegliedert ist. Er wird vom Hersteller ständig damit betraut, dessen Ware im Vertragsgebiet zu vertreiben und den Absatz zu fördern. Der Vertragshändler handelt dabei im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Er trägt das wirtschaftliche Risiko seiner Absatztätigkeit. Im Geschäftsverkehr verwendet er neben der eigenen Firma auch das Herstellerzeichen. In der Regel erhält der Vertragshändler als Vergütung einen Rabatt auf die Endkundenpreise des Herstellers.

Der Vertragshändlervertrag ist gesetzlich nicht geregelt. Er hat Elemente eines Dienstvertrages mit zugrundeliegender entgeltlicher Geschäftsbesorgung, so dass die §§ 611, 675 ff Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) Anwendung finden. Da die Verpflichtung des Vertragshändlers zum Vertrieb der Waren des Herstellers auf eine gewisse Dauer angelegt ist, liegt zugleich ein Dauerschuldverhältnis vor. Zudem ähnelt der Vertrag mit einem Vertragshändler dem eines Handelsvertreters. Im Unterschied zum Handelsvertreter handelt der Vertragshändler aber auf eigene Rechnung und hat eine eigene Vertragsbeziehung mit seinem Kunden. Ist der Vertragshändler so in die Absatzorganisation des Herstellers eingebunden, dass er wirtschaftlich in erheblichem Umfang vergleichbare Aufgaben eines Handelsvertreters durchführt und er dem Unternehmer verpflichtet ist, nach Vertragsbeendigung seine Kundendaten zu überlassen, wendet  
die Rechtsprechung einige Vorschriften des Handelsvertreterrechts analog an, wie das Wettbewerbsverbot § 90a Absatz 1, Satz 2 und 3 Handelsgesetzbuch (HGB), die Pflichten des Unternehmers § 86a HGB, der Aufwendungsersatz 87d HGB, die Kündigungsfristen § 89 HGB, die außerordentliche Kündigung § 89a HGB und der Ausgleichsanspruch § 89b HGB. keine Anwendung finden die Vorschriften zur Provision § 87 ff HGB, zum Bereichs- und Kundenschutz

§ 87 Absatz 2 HGB, sowie § 92c HGB.

Im Vergleich zu anderen Absatzmittlern besteht beim Vertragshändler die Besonderheit, dass ihm der Hersteller wettbewerbsbeschränkende Verpflichtungen auferlegen kann, obwohl er ein eigenständiges Unternehmen betreibt. Beim Vertragshändlervertrag sind deshalb auch die kartellrechtlichen Vorschriften über Vertikalvereinbarungen zu beachten.

Da es keine eigenen gesetzlichen Regelungen für den Vertragshändlervertrag gibt, sorgen vertragliche Regelungen für Klarheit in der Beziehung zwischen Vertragshändler und Hersteller. In der Regel sind Vertragshändlerverträge Formularverträge, da sie dem Händler oder dem Hersteller vorformuliert vorgelegt werden. Alle Vertragsklauseln unterliegen in diesem Fall der Angemessenheitsprüfung nach § 307 BGB. Dabei ist zu beachten, dass die Grenzen der Vertragsgestaltung durch die Gerichte weitestgehend abgesteckt sind.

Die vorliegende Checkliste zeigt die wichtigsten Aspekte auf, die in einem Vertragshändlervertrag geregelt werden sollten. Sie dient als Orientierung und verzichtet bewusst auf umfassende Formulierungsvorschläge, da diese immer vom Einzelfall abhängig sind und ohnehin stets konkret angepasst werden müssen. Für die Erstellung eines Vertragshändlervertrages sollte deshalb ein auf Handelsrecht bzw. Vertriebsrecht spezialisierter Rechtsanwalt beauftragt werden.

Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung wird auf die Nennung der drei Geschlechter verzichtet, wo eine geschlechtsneutrale Formulierung nicht möglich war. In diesen Fällen beziehen die verwendeten männlichen Begriffe die weiblichen und diversen Formen ebenso mit ein.

**Checkliste für Vertragshändlervertrag**

Folgende vertragliche Regelungen bieten sich an:

1. **Nennung der Vertragsparteien**Am Anfang des Vertrages sind die Vertragsparteien zu bezeichnen, beginnend mit dem Hersteller. Anzugeben sind:  
   - Name des Unternehmens,  
   - Anschrift des Unternehmenssitzes,  
   - Vor- und Nachname der vertretungsberechtigten Person(en) des Unternehmens   
   (je nach Rechtsform z.B. Inhaber, Geschäftsführung, Vorstandsvorsitz),  
   - Bezeichnung der Parteien, so wie sie im restlichen Vertrag bezeichnet werden.
2. **Präambel**  
   In der Präambel wird üblicherweise der Hintergrund für den Vertragshändlervertrag erläutert. Es werden die Produkte des Herstellers, die für den Vertrieb vorgesehen sind, grob skizziert und es wird erklärt zu welchem Zweck der Vertrag geschlossen wird.
3. **Vertragsgegenstand**Der Vertragsgegenstand regelt, welches Vertragsgebiet dem Vertragshändler übertragen wird, welche Vertragsprodukte er vertreibt und ob er für Kundendienstarbeiten zuständig ist. Sind die Vertragsprodukte und das Vertragsgebiet in eigenständigen Ziffern geregelt (siehe Ziffer 4. und 5. dieser Checkliste), reicht auch ein einfacher Verweis auf diese Ziffern. Als Vertragsgrundlage können die Allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen des Herstellers und/oder des Vertragshändlers vereinbart werden.  
     
   Zu empfehlen sind weitere Festlegungen zur Geschäftsbezeichnung des Vertragshändlers und Regelungen darüber, wie die geschützte Wortmarke des Herstellers in der Geschäftsbezeichnung des Vertragshändlers verwendet werden soll.
4. **Vertragsprodukte**Abhängig vom Umfang der Produktpalette, kann eine Auflistung in Anlagen zum Vertrag sinnvoll sein. Das gilt für die eigentlichen Produkte wie auch für Originalersatz- und Zubehörteile gleichermaßen. Damit die Anlagen Vertragsbestandteil werden, müssen sie in der Vertragsziffer benannt, am Ende des Vertragstextes aufgelistet und dem Vertrag beigefügt werden.   
     
   Den Hersteller trifft keine allgemeine Pflicht, den Vertragshändler über Produkteinstellungen oder -änderungen zu informieren. Er kann über seine Modellpolitik frei entscheiden. Es kann für Vertragshändler deshalb sinnvoll sein, Regelungen darüber aufzunehmen, wie mit neuen Produkten und Auslaufmodellen zu verfahren ist.   
     
   Für Verträge mit ihren Kunden wiederum sollten sich Vertragshändler eine Frist für die Annahme des Kaufangebots vorbehalten, damit sie die Lieferbarkeit der Ware vor Vertragsschluss beim Hersteller abklären können.
5. **Vertragsgebiet; Alleinvertriebsrecht**Das Vertragsgebiet sollte gegebenenfalls in einer Anlage näher gekennzeichnet werden. Es bieten sich Regelungen zum Alleinvertriebsrecht an und ob es dem Vertragshändler gestattet ist, im Vertragsgebiet eigene Niederlassungen zu errichten und gegebenenfalls mit oder ohne Zustimmung des Herstellers eigene Handelsvertreter einzusetzen.   
     
   Weitere Regelungspunkte sind Festlegungen zum Vertriebssystem oder zu Änderungen des Vertragsgebietes. Soll dem Vertragshändler der Alleinvertrieb der Produkte zustehen, wäre eine Regelung in einem Formularvertrag über eine Verkleinerung des Vertriebsgebietes durch die Hinzunahme weiterer Vertragshändler unzulässig.
6. **Rechte und Pflichten des Vertragshändlers**  
   Zu den Pflichten des Vertragshändlers gehört es, den Absatz der Vertragsprodukte im Vertragsgebiet zu fördern und aktiv zu bewerben. Die einzelnen Werbemaßnahmen sollten näher bezeichnet und die Kostentragungspflicht geregelt werden. Weitere Reglungspunkte sind die Berichtspflicht, die Teilnahme an Schulungen und Werbeaktionen, die Ausgestaltung der Verkaufsräume und mögliche Weisungs- und Kontrollrechte des Herstellers.  
     
   Der Vertragshändlervertrag hat Elemente eines Geschäftsbesorgungsvertrages, deshalb trifft den Vertragshändler auch eine Pflicht zur Abnahme der Vertragsprodukte. Diese Pflicht beschränkt sich auf eine Mindestabnahmepflicht für die zu vertreibenden Produkte des Herstellers. Die Höhe ist am Bedarf des Vertragshändlers zu ermitteln. Verletzt der Vertragshändler seine Abnahmepflicht, macht er sich gegenüber dem Hersteller schadensersatzpflichtig.   
     
   Neben der Abnahmepflicht besteht für den Vertragshändler auch eine Pflicht zur Lagerhaltung. Wieviel Ware der Vertragshändler bevorraten muss richtet sich danach, was für ihn zumutbar ist. Der Vertragshändler trägt dabei Kosten und Risiken, sowie die Gefahr, die Produkte nicht absetzen zu können.  
     
   Will der Hersteller vermeiden, dass dem Vertragshändler im Fall der Beendigung des Vertrages ein Ausgleichsanspruch zusteht, darf es keine Verpflichtung des Vertragshändlers zur Überlassung des Kundenstammes geben, weder direkt noch indirekt im Rahmen sonstiger Berichtspflichten. Hat der Hersteller trotz eines Ausgleichsanspruchs Interesse an den Kundendaten des Vertragshändlers, sollte im Vertrag eine Verpflichtung zur Übergabe am Vertragsende aufgenommen werden.   
     
   Eine Vereinbarung, die dem Hersteller gestattet, in die Geschäftsbücher, Jahresabschlüsse und Bilanzen des Vertragshändlers Einsicht zu nehmen, ist grundsätzlich unbedenklich, sofern das Datenschutzrecht ausreichend berücksichtigt wird.   
     
   Soll dem Vertragshändler der Bezug, der Vertrieb oder die Herstellung von Vertragsprodukten, die mit den Vertragsprodukten aus dem Vertragshändlervertrag im Wettbewerb stehen, verboten werden, beurteilt sich die Zulässigkeit eines solchen Wettbewerbsverbotes nach dem Kartellrecht. Die Vertragsformulierung sollte deshalb von einem auf dieses Rechtsgebiet spezialisierten Rechtsanwalts erfolgen.
7. **Pflichten des Herstellers**Der Vertragshändler ist verpflichtet, den Absatz der Produkte des Herstellers zu fördern. Dieser Pflicht steht die Erwartung gegenüber, dass sich mit dem Verkauf der in Kundenkreisen geschätzten und begehrten Waren eine ausreichende Gewinnspanne erzielen lässt. Deshalb zählt es zur Pflicht des Herstellers alles zu unterlassen was diesen Gewinn schmälern könnte.   
     
   Klauseln, die dem Hersteller ein Direktbelieferungsrecht des Kunden einräumen, benachteiligen den Vertragshändler in der Regel unangemessen, zumindest dann, wenn dem Vertragshändler ein Alleinvertriebsrecht zusteht. Jedoch kann der Hersteller sich für bestimmte namentlich genannte Kunden, wirksam einen Direktlieferungsvorbehalt einräumen. Dies geschieht am besten über eine Kundenliste, die als Anhang dem Vertrag beigefügt wird.   
     
   Wird dem Vertragshändler kein Alleinvertriebsrecht eingeräumt, können Eigenvertriebstätigkeiten des Herstellers wirksam sein, müssen aber im Einzelfall mit den Investitions- und Verkaufsförderungspflichten des Vertragshändlers abgewogen werden. Hier gilt: Je mehr der Vertragshändler in die Vertriebsorganisation des Herstellers eingegliedert und diesen durch Einsatz von Kapital und Personal zu unterstützen hat, desto mehr verbieten sich Eigenvertriebsaktivitäten des Herstellers. Sicherheitshalber sollte der Hersteller dem Vertragshändler, auch hier, explizit die Kunden benennen, die er direkt beliefern möchte.  
   Weitere wichtige vertragliche Regelungspunkte sind die Pflicht des Herstellers zur Belieferung mit Originalersatzteilen, die Unterstützung des Vertragshändlers durch überregionale Werbung und die Ausstattung mit Werbematerialien und gegebenenfalls die Entwicklung und Durchführung von Verkaufsförderungsprogrammen und Schulungen sowie die Überlassung aller für den Absatz der Vertragsprodukte und für die Durchführung des Kundendienstes benötigten Informationen.   
     
   Die zur Ausübung der Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, Muster, Zeichnungen, Preislisten und Werbedrucksachen hat der Hersteller dem Vertragshändler unentgeltlich zur Verfügung zu stellen.
8. **Online-Vertrieb**Ist der Vertragshändler stationär tätig, kann ihm der Hersteller grundsätzlich nicht den Handel über das Internet verbieten. Der Hersteller kann dem Vertragshändler jedoch Vorgaben machen zur Gestaltung der Webseite und zum Verkauf. So können dem Vertragshändler absolute Mengenangaben für den stationären Verkauf vorgegeben und Beschränkungen, über die im Internet zu verkaufenden Stückzahlen, auferlegt werden.
9. **Geistiges Eigentum**Die Benutzung der Schutzrechte an den Vertragsprodukten des Herstellers sollte vertraglich geregelt werden. Üblich ist die Nutzung der geschützten Markenzeichen des Herstellers während der Vertragslaufzeit.
10. **Sachmängel, Garantie, Produkthaftung**Üblicherweise werden Vertragshändler verpflichtet, alle Gewährleistungsarbeiten selbst durchzuführen.   
      
    Der Vertragshändler kann verpflichtet werden, den Hersteller über jeden Sachmängel- und Garantiefall zu unterrichten. Gleiches gilt für Produktfehler, die ihm bekannt werden oder Risiken bei der Verwendung der Vertragsprodukte.   
      
    Wird der Vertragshändler vertraglich verpflichtet, Arbeiten in einem Garantiefall an Stelle des Herstellers auszuführen, bieten sich Regelungen über Aufwendungsersatzansprüche für den Vertragshändler an.
11. **Preise, Zahlung, Lieferung**Als Vergütung erhält der Vertragshändler in der Regel einen Rabatt auf die vom Hersteller empfohlenen Endkundenpreise. Es empfiehlt sich, die Rabatte entsprechend den jeweiligen Tätigkeitsfeldern des Vertragshändlers aufzuschlüsseln, in verwaltende Tätigkeiten auf der einen Seite und in handelsvertretertypische Leistungen auf der anderen Seite. Dabei sollten die einzelnen Tätigkeiten genau beschreiben werden. Dies hilft bei der Bestimmung der Bemessungsgrundlage, wenn dem Vertragshändler bei Beendigung des Vertrages ein Ausgleichsanspruch zustehen sollte. Die Rabattaufschlüsselung kann dabei in einer Anlage erfolgen.  
      
    Für den Hersteller vorteilhafter ist die Vereinbarung von Werksabgabepreisen. Dadurch ist der Unternehmer in seiner Preis- und Vergütungspolitik freier. Allerdings ist hierbei darauf zu achten, dass dem Vertragshändler ein ausreichender Gewinn verbleibt und der Hersteller die Werksabgabepreise stets aktuell hält.  
      
    Üblicherweise behalten sich Hersteller die Möglichkeit vor, die Preise zu ändern. Diese Preiserhöhungen sollten dem Vertragshändler rechtzeitig angekündigt werden. Solche Preisänderungsvorbehalte sind in Formularverträgen zulässig, wenn sie der Hersteller mit einer Frist von mindestens vier Monaten ankündigt und solche Waren von einer Preiserhöhung ausnimmt, die der Vertragshändler im Zeitpunkt der Preiserhöhung seinerseits schon an Endkunden weiterverkauft hat.   
      
    In der Festlegung der eigenen Verkaufspreise und der Konditionen der Vertragsprodukte gegenüber seinen Kunden ist der Vertragshändler frei. Vorgaben des Herstellers würden gegen § 1 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verstoßen.   
      
    Ein weiterer Regelungspunkt im Vertrag ist die Frage, ob dem Vertragshändler ein Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen und Kosten zusteht.
12. **Vertragsdauer, Kündigung**Der Vertrag kann für eine bestimmte Zeitdauer geschlossen werden oder auf unbestimmte Zeit. Ist er für eine bestimmte Zeit abgeschlossen, endet der Vertrag automatisch nach dem Zeitablauf. Er kann nicht mit einer ordentlichen Kündigung beendet werden. Werden dem Vertragshändler hohe Investitionskosten abverlangt, darf die Vertragsdauer nicht zu kurz bemessen sein.   
      
    Wird der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, ist im Vertrag eine Frist für die ordentliche Kündigung vorzusehen. Eine Frist von sechs Monaten wird hier in der Regel als ausreichend angesehen.   
      
    Befristete und unbefristete Verträge können außerordentlich gekündigt werden, wenn es dafür einen besonderen Kündigungsgrund gibt. Solche Kündigungsgründe sind in   
    § 89a HGB aufgezählt. Für die außerordentliche Kündigung können unbeschadet von § 89a HGB weitere Kündigungsgründe im Vertrag aufgezählt werden. Allerdings unterliegen solche außerordentlichen Kündigungsgründe der Angemessenheitsprüfung nach § 307 BGB. Zu beachten ist, dass eine außerordentliche Kündigung für den Vertragshändler existenzbedrohend sein kann. Deshalb sollte einer außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung vorausgehen, damit dem Vertragshändler die Möglichkeit bleibt, sein (abgemahntes) Verhalten zu ändern.
13. **Folgen der Vertragsbeendigung**Der Hersteller ist nach der Beendigung des Vertrages, auch ohne besondere vertragliche Regelung, zur Rücknahme der Vertragsprodukte verpflichtet.   
      
    Geregelt werden sollte, inwieweit der Vertragshändler noch weitere Bestellungen seiner Kunden annehmen muss.   
      
    Der Hersteller kann in Anbetracht des bevorstehenden Endes der Vertragsbeziehung ein Interesse an Vorauszahlungen haben.   
      
    Zu regeln ist auch, wann ein dem Vertragshändler eingeräumtes Alleinvertriebsrecht erlischt.   
      
    Unter Umständen besteht auch ein Interesse an einer Information der Kunden über das Ende der Vertragsbeziehung.   
      
    Weitere vertragliche Vorgaben bieten sich an zur Nutzung der Schutzrechte, zur Übergabe der zur Verfügung gestellten Unterlagen und eventuell zur Rücknahmepflicht von Ersatzteilen.
14. **Geheimhaltungspflicht**Da der Vertragshändler die Interessen des Herstellers zu wahren hat, ist er verpflichtet, die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Herstellers zu wahren. Unter das Geschäfts- und Betriebsgeheimnis fallen alle Tatsachen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb des Herstellers stehen, nur einem begrenzten Personenkreis zugänglich sind und die nach dem Bekunden des Herstellers geheim zu halten sind.   
      
    Oftmals wird für den Fall von Zuwiderhandlungen eine Vertragsstrafe vereinbart.
15. **Rechtswahl und Gerichtsstand**Gerichtsstandsvereinbarungen sind zwischen Kaufleuten zulässig. In der Regel ist die Kammer für Handelssachen zuständig.   
      
    Nach deutschem Recht können bei einem internationalen Vertragshändlervertrag die Vertragsparteien das anzuwendende Recht frei festlegen.
16. **Schlussbestimmungen**   
    Üblich sind Regelungen darüber, dass Änderungen dieses Vertrags und abweichende, ergänzende Vereinbarungen immer schriftlich abzuschließen sind und dass der Vertrag bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsklauseln nicht automatisch als Ganzes unwirksam wird. Vielmehr verpflichten sich die Vertragsparteien eine Regelung zu finden, die der unwirksamen wirtschaftlich am nächsten kommt.

Am Ende des Vertrags müssen beide Vertragsparteien – bzw. bei Unternehmen die vertretungsberechtigten Personen – unterschreiben (mit Ort, Datum und Namensangabe).

Nach der Unterschrift werden üblicherweise die Anlagen aufgelistet, auf die im Vertragstext bereits Bezug genommen wurde und die Bestandteile des Vertrages sein sollen.

**Empfehlenswert sind Anlagen zu:**

- Vertragsprodukten

- Vertragsgebiet

- Key Accounts

- Vertriebs- und Kundendienstrichtlinien

- Anforderungen im Online-Vertrieb

- ausschließlich Dritten zugewiesene Gebiete und Kundengruppen

- Werkstattrichtlinien

- Allgemeine Verkaufsbedingungen

- Vergütung von Aufwand für Sachmängel- und Garantiearbeiten

- Rabattaufschlüsselung

- Preisliste, etc.