

Handelsvertreter

Zusammenarbeitsvertrag außerhalb des Angestelltenbereichs

Der folgende Vertrag wurde geschlossen zwischen dem unterzeichneten Vertretungsgeber (im Folgenden „Vertretungsgeber“ genannt):

Name _____

Adresse _____

Postleitzahl _____

Ort _____

und dem mitunterzeichneten Vertreter (im Folgenden „Vertreter“ genannt):

Name _____

Adresse _____

Postleitzahl _____

Ort _____

Antrittsdatum _____

Deckungsbereich

§ 1 Deckungsbereich

Bezirk _____

Produkt _____

Der Vertretungsgeber bietet den Vertrag einen Überblick über die Kunden des Unternehmens im Bezirk Informationen über Umsatz von jedem Kunden innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Tag des Beitritts als Anlage ziehen.

Die Verpflichtungen des Vertreters

§ 2 Marketing / Verkaufsbedingungen

Dem Vertreter obliegt es, auf bestmögliche Weise die Interessen des Vertretungsgebers in dem Bereich wahrzunehmen.

Der Vertreter ist nicht berechtigt, für andere Gesellschaften konkurrierende Waren zu verkaufen.

Auf Ersuchen des Vertretungsgebers muss der Vertreter an Ausstellung und Messen teilnehmen und auch bei Verkaufstreffen anwesend sein. Die damit verbundenen Kosten trägt der Vertretungsgeber.

Der Vertreter muss jede Anfrage oder Bestellung, die er empfängt, sofort weitergeben.

Der Vertreter muss den Kunden über Preise, Zahlungsbedingungen und sonstige Konditionen informieren, die der Vertretungsgeber gegenüber seinen Kunden anwendet.

Der Vertreter ist normalerweise nicht berechtigt, Zahlungen auf Rechnung des Vertretungsgebers in Empfang zu nehmen. Werden von den Kunden Reklamationen oder andere Mitteilungen empfangen, sind diese sofort an den Vertretungsgeber weiterzureichen.

Die Verpflichtungen des Vertretungsgebers

§ 3 Ausschließlichkeitsrecht des Vertreters

Der Vertreter hat das ausschließliche Recht, in dem unter § 1 angeführten Bezirk für den Vertretungsgeber tätig zu sein. Der Vertretungsgeber ist verpflichtet, dem Vertreter Rechnungskopien von sämtlichen Bestellungen zugehen zu lassen, die in dessen Bezirk indirekt oder direkt bedient werden.

§ 4 Information und Material

Der Vertretungsgeber muss den Vertreter, ohne dass diesem dadurch Kosten entstehen, mit den Informationen und Materialien versorgen, die für die Ausführung der Marktaktivitäten des Vertretungsgebers erforderlich sind, wie z.B.:

- Preise, Zahlungsbedingungen, technische Spezifikationen, Lieferzeiten und sonstige Lieferbedingungen,
- Proben und Muster, Katalog- und Broschürenmaterial,
- Informationen, die für die Absatzbemühungen von Bedeutung sind (einschließlich Kopien von Korrespondenz).

Provision

§ 5 Das Recht auf Provision

Der Vertreter erwirbt das Recht auf Provision, wenn der Vertretungsgeber den Auftrag empfangen und nicht binnen 6 darauf folgenden Tagen Protest dagegen erhoben hat.

Der Vertreter hat Anspruch auf Provision für alle Verkäufe aller unter § 1 angeführten Produkte in dem unter § 1 angeführten Bezirk, solange das Vertragsverhältnis andauert.

Der Vertreter hat auch das Recht auf Provision für Aufträge, die nach Ablauf der Vertragsperiode zustande gekommen sind, wenn der Auftrag auf die Tätigkeit des Vertreters während der Vertragslaufzeit zurückführbar ist.

§ 6 Provision bei nicht erfüllten Verkaufsvereinbarungen

Der Vertreter hat das Recht auf Provision, wenn die Nichterfüllung der Verkaufsvereinbarung auf Umständen beruht, für die der Vertretungsgeber gegenüber dem Kunden die Verantwortung trägt.

Leistet der Kunde keine vollständige Zahlung, ist die Provision anteilmäßig zu reduzieren, es sei denn, die mangelnde Zahlung beruht auf Umständen, für die der Vertretungsgeber gegenüber dem Kunden die Verantwortung trägt.

§ 7 Höhe und Berechnung der Provision

Die Provision des Vertreters beträgt _____ % des Betrages, den der Kunde zu zahlen hat. Von einem durch den Vertreter gewährten Rabatt, Frachtkosten, Verpackung und Mehrwertsteuer ist bei der Berechnung abzusehen.

Die Provision hat alle Kosten zu decken, die mit den Verkaufsaufgaben verbunden sind, ausgenommen solche Kosten, wie sie unter § 4 angegeben sind.

§ 8 Der Zeitpunkt der Provisionszahlung

Die Provision ist am Ende des Monats, der auf den Monat der Rechnungsausstellung folgt, zur Zahlung fällig.

Der Vertretungsgeber muss dem Vertreter am Ende eines jeden Kalendermonats eine schriftliche Provisionsaufstellung zukommen lassen, in der die Provision für jede einzelne Verkaufsvereinbarung in der angegebenen Periode zu spezifizieren ist.

§ 9 Kündigung

Im ersten Jahr kann der Vertrag mit einer Frist von 1 Monat gekündigt werden. Die Frist verlängert sich mit jedem angefangenen Jahr um 1 Monat, jedoch höchstens bis auf 3-Monats-Frist vonseiten des Vertreters und 6-Monats-Frist vonseiten des Vertretungsgebers. Die Kündigung muss schriftlich zum Ende eines Monats erteilt werden.

§ 10 Frühere Beendigung

Der Vertrag kann mit sofortiger Wirkung gekündigt werden, falls eine Partei sich eine wesentliche Verletzung ihrer Verpflichtungen aus dem Vertrag zuschulden kommen lässt.

§ 11 Entschädigung bei Beendigung des Vertrages

Endet der Vertrag aufgrund einer Kündigung, hat der Vertreter Anrecht auf Provision gemäß § 5. Falls der Vertreter in der Kündigungsperiode auf Ersuchen des Vertretungsgebers keine Arbeit verrichten soll, hat er Anspruch auf Deckung seines Verlustes in der Kündigungsperiode.

Bei Beendigung der Zusammenarbeit gelten die Bestimmungen (§§ 25–29) über Entschädigung bei Erlöschen des Vertrages, wie sie im Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende niedergelegt sind, jedoch so, dass dem Vertreter eine Mindestentschädigung zusteht, die drei Monaten Durchschnittsprovision entspricht, berechnet auf der Grundlage der Brutto-Gesamtprovisionseinkünfte, die im Gesamtzeitraum der Zusammenarbeit verdient wurden.

§ 12 Rückgabe der Materialien

Bei Beendigung des Vertrages muss der Vertreter dem Vertretungsgeber die Materialien zurückgeben, die in § 4 angeführt sind und sich in seinem Gewahrsam befinden.

§ 13 Verschwiegenheitspflicht

Keine der Vertragsparteien darf im Vertragszeitraum oder nach dessen Beendigung die Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse der anderen Partei verraten oder solche Informationen zum Schaden der anderen Partei benutzen.

§ 14 Das für den Vertrag geltende Recht

Auf diesen Vertrag findet das im Wohnland des Vertreters geltende Recht Anwendung. Das dänische Urlaubsgesetz hat in diesem Vertrag jedoch keine Geltung.

§ 15 Rechtsstreitigkeiten

Streitigkeiten, die aus dem Vertrag erwachsen, sind zur Entscheidung nach dänischem Recht an das See- und Handelsgericht (Sø- og Handelsretten) in Kopenhagen zu verweisen.

§ 16 Änderungen und Zusätze

Änderungen oder Zusätze zu diesem Vertrag müssen schriftlich und unter Einhaltung der Frist erfolgen, die unter § 9 angegeben ist.

§ 17 Übertragung

Dieser Vertrag ist ohne Einwilligung der anderen Partei nicht auf einen Dritten übertragbar.

§ 18 Sondervereinbarungen

Unterschriften

_____, den _____

Vertretungsgeber

Vertreter