



- > Go-International
- > Export Know-How
- > Vertriebsstruktur im Zielmarkt
- > Exportgeschäft: Wahl eines Handelsvertreters und Tipps zur Vertragsgestaltung

Exportgeschäft: Wahl eines Handelsvertreters und Tipps zur Vertragsgestaltung

Handelsvertreter erschließen neue Exportmärkte – Fixkosten entfallen, da die Tätigkeit auf Provisionsbasis erfolgt



Handelsvertreter übernehmen die Erschließung von neuen Exportmärkten. Sie arbeiten auf Provisionsbasis und auf eigenes Risiko. Für Exporteure fallen keine Fixkosten an, jedes vermittelte Geschäft wird über den Verkauf von Gütern finanziert.

Handelsvertreter können beim Vertrieb sowohl von **Konsum- als auch von Investitionsgütern** eingeschaltet werden. Handelsvertreter sind im Zielland selbständig und vermitteln Exportgeschäfte für Unternehmen. In der Regel werden **langfristige Verträge** abgeschlossen und eine Verkaufsprovision vereinbart. Der Handelsagent tritt nicht in eigenem Namen auf. Adressen von Handelsvertretern können gewonnen werden durch:

- Anfrage an den [Wirtschaftsdelegierten](#)
- Einschaltung auf www.advantageaustria.org - DEM österreichischen Wirtschaftsportal für das Ausland
- Inserate in Zeitungen und Fachzeitschriften
- Anfrage bei einem nationalen Handelsvertreterverband
- Adresserhebung in Fachpublikationen (Branchenadressbücher, „Kompass“ und ähnliche Nachschlagewerke, Kataloge von Messen und Kooperationsbörsen)
- Kundenkontakt (wen empfiehlt die Kundschaft?)
- Analogiesuche (wie sind jene Firmen vertreten, die zu unserem Produktionsprogramm passende Produkte herstellen?)
- genaue Beobachtung der Konkurrenz (z.B. ein Vertreter wird frei, weil die von ihm vertretene Firma eine eigene Niederlassung gründet)

Wählen Sie den Handelsvertreter erst nach einem persönlichen **Kennenlernen** aus und treffen Sie klare Vereinbarungen. Vergeben Sie nicht sofort die Exklusivbetreuung eines größeren Gebietes, vereinbaren Sie zunächst eine **Probezeit** und stellen Sie eine entsprechende Betreuung in der Anfangszeit sicher.

Überlegen Sie die Konsequenzen bei einem **Wechsel** des Handelsvertreters. Denn viele nationale Gesetzgebungen im Ausland schützen den heimischen Vertreter, sodass einmal abgeschlossene Verträge nur unter größten Schwierigkeiten und mit **hohen Kosten** gelöst werden können.

Besonders in **risikoreichen Märkten** ist es günstig, wenn der Vertreter auch das **Delkredere** übernimmt, also für den Zahlungseingang geradesteht. Dadurch erhöht sich seine Provision um 1 bis 2 Prozent, doch hat man damit die Gewissheit, dass nur zahlungskräftige Kunden vermittelt werden.

Sehr praktisch sind Vertreter mit eigenem **Auslieferungslager**, die die Zustellung kleinerer Bestellungen übernehmen können. Diese zusätzliche Leistung des Handelsvertreters bedeutet für den Hersteller eine Arbeitserleichterung, da er sich nicht um Minimalaufträge kümmern muss.

Vertretungsvertrag

In den meisten Fällen wird mit dem Vertreter ein schriftlicher Vertrag abgeschlossen, manchmal begnügt man sich aber auch mit einem einfachen Briefwechsel. Am besten ist dabei jene Vereinbarung, die man während der ganzen Geschäftsbeziehung gar nicht braucht. Anzustreben ist eine einfache Konzeption, die das **Prinzip der Zusammenarbeit** im Auge behält. Also nicht: Der Vertreter hat nur Pflichten, der Exporteur nur Rechte.

Die wichtigsten Vertragspunkte

- Übergabe und Übernahme der Vertretung, Nennung des Vertretenen und des Vertreters
- vertretene Produkte
- Vertretungsgebiet
- **allgemeine Pflichten des Vertreters:** Requisitionspflicht (Vereinbarung von Mindestauftragsmengen), Informationspflicht, Konkurrenzklausel, Geheimhaltungspflicht, Konsultation bei Übernahme neuer Vertretungen und bei Ernennung von Subvertretern
- **eventuelle Zusatzleistungen des Vertreters:** Delkredere (Haftung für den Zahlungseingang), Lagerhaltung, Reparatur und Service
- **Rechte des Vertreters:** Anspruch auf Provision (Regelung auch bezüglich der ohne seine Mitwirkung eingegangenen Aufträge)
- **Pflichten des Auftraggebers:** Versorgung des Vertreters mit Musterkollektionen, Überlassung von Prospekt- und anderem Werbematerial, Aufteilung der Werbekosten, Anzeige von Preisänderungen, Bemusterung neuer Artikel, Festlegung von Lieferfristen
- **Dauer und Auflösung des Vertrages:** Kündigungsfristen, Abfindungsregelung, Modalitäten der Lagerübernahme
- **Schlussbestimmungen:** Gerichtsstand (eventuell Vereinbarung eines Schiedsgerichts), Anzahl der Vertragskopien, Festlegung der authentischen Sprachversion

Vertreter bieten im Exportgeschäft 2 wichtige Vorteile

- Als **Einheimischer** kennt er den Markt, kommt aber dem Exporteur billiger als ein eigenes Büro, da er nur proportionale Kosten, aber keine Fixkosten verursacht.
- Der Exporteur behält den **direkten Kontakt zu den Kunden**, denn der Vertreter vermittelt nur, schließt aber nicht ab. Die Bestellungen gehen dem Exporteur zu, der somit genau weiß, wer seine Abnehmer im Ausland sind.

Der **Erfolg der Zusammenarbeit** mit dem Handelsvertreter hängt unmittelbar vom Ausmaß seiner **Betreuung** ab, daher regelmäßige Telefonkontakte, aufmerksame Verfolgung seiner Berichte, gemeinsame Besuche bei wichtigen Kunden, reichliche Ausstattung mit Werbematerial und Unterstützung bei Messebeteiligungen.

Tipp: Mustervertrag nutzen und auf den Gerichtsstand achten

Das Recht der Handelsvertreter ist im Gegensatz zu den Vertragshändlern in vielen Ländern gesetzlich geregelt. Der Vertrag mit dem Handelsvertreter sollte auf Basis von Mustervertragstexten erfolgen, die die Interessen des Exporteurs fördern. Dabei kann es im Einzelfall für Sie als Exporteur vorteilhafter sein, die Anwendung ausländischen Rechts zu vereinbaren.

Links

› AußenwirtschaftsCenter

› www.advantageaustria.org



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMAW