

Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz – HVertrG 1993)

StF: [BGBl. Nr. 88/1993](#) (NR: GP XVIII [RV 578 AB 719 S. 101](#), BR: [4476 AB 4464 S. 564.](#)) [CELEX-Nr.: [386L0653](#)]

Änderung

[BGBl. Nr. 262/1996](#) (NR: GP XX [RV 2 AB 87 S. 20](#), BR: [AB 5168 S. 613.](#))

[BGBl. I Nr. 120/2005](#) (NR: GP XXII [RV 1058 AB 1078 S. 122](#), BR: [AB 7388 S. 725.](#))

[CELEX-Nr.: [32003L0058](#)]

[BGBl. I Nr. 103/2006](#) (NR: GP XXII [RV 1427 AB 1523 S. 153](#), BR: [7542 AB 7571 S. 735.](#))

[CELEX-Nr.: [32003L0058](#)]

[BGBl. I Nr. 58/2010](#) (NR: GP XXIV [RV 771 AB 840 S. 74](#), BR: [8354 AB 8380 S. 787.](#))

Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters

Begriff des selbständigen Handelsvertreters

§ 1. (1) Handelsvertreter ist, wer von einem anderen (im folgenden „Unternehmer“ genannt) 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.

(2) Der Unternehmer kann auch ein Handelsvertreter sein.

(3) Anstelle des Begriffs „selbständiger Handelsvertreter“ kann auch der Begriff „Handelsagent“ verwendet werden.

Abschluss von Geschäften durch den Handelsvertreter

§ 2. (1) Der Handelsvertreter kann Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers nur dann schließen, wenn er hiezu ermächtigt ist.

Federal Law Concerning the Legal Relations of Self Employed Commercial Representatives [Agents] – HVertrG 1993

⇐ Original Version

as amended by:

(List of amendments published in the Federal Law Gazette (F. L. G. = BGBl.)

⇐ amendment entailing the latest update of the present translation

Click [here](#) for checking the up-to-date list of amendments in the Austrian Legal Information System.

Definition and Activity of Commercial Representative [Agent]

Notion of the “Self Employed Commercial Agent”

Section 1 (1) Commercial Representative is [somebody] who is permanently entrusted with the intermediation¹ or the completion of [business] transactions², except for immovable property, by another in his name and on his account (hereinafter referred to as “Principal”³) and exercises this activity independently and as a trade⁴.

(2) The Principal may also be a Commercial Representative.

(3) Instead of the term “Self Employed Commercial Representative” also the term “Commercial Agent” can be used.

Completion of Transactions by the Commercial Agent

Section 2 (1) The Commercial Agent can close [business] transactions in the name and on behalf of the Principal [entrepreneur] only when he is therefore

(2) Hat der Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmers mit einem Dritten geschlossen, so gilt es als vom Unternehmer genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich, nachdem er vom Abschluß des Geschäftes Kenntnis erlangt hat, dem Dritten erklärt, daß er das Geschäft ablehne.

Befugnisse des Handelsvertreters

§ 3. (1) Zahlungen für den Unternehmer kann der Handelsvertreter nur dann annehmen, wenn er hiezu ermächtigt ist.

(2) Lautet die Vollmacht auf die Berechtigung zur Annahme von Zahlungen, so gilt der Handelsvertreter nur als ermächtigt, Zahlungen, die den vereinbarten Bedingungen entsprechen, in Empfang zu nehmen. Sie erstreckt sich dagegen nicht auf die Befugnis, die beim Abschlusse des Geschäfts vereinbarten Zahlungsbedingungen zu ändern, insbesondere Vergleiche zu schließen oder Nachlässe zu gewähren.

(3) Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, so gilt er als ermächtigt, den Kaufpreis aus den von ihm geschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen.

(4) Die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt wird, und andere Erklärungen, durch die die Kundschaft ihre Rechte wahr, können auch dem Handelsvertreter gegenüber abgegeben werden.

(5) Der Handelsvertreter ist berechtigt, das dem Unternehmer zustehende Recht auf Feststellung des Zustandes der Waren auszuüben; zu Verfügungen über die Ware ist er, sofern nicht deren Beschaffenheit es dringend erfordert, im Zweifel nicht ermächtigt.

(6) Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder kennen musste.

Rechte und Pflichten des Unternehmers und des Handelsvertreters **Vertragsurkunde**

§ 4. Der Unternehmer und der Handelsvertreter sind verpflichtet, dem anderen auf dessen Verlangen eine unterzeichnete Urkunde zu verschaffen, die den zu diesem Zeitpunkt gültigen Inhalt des Vertretungsvertrags wiedergibt.

authorized.

(2) Has the Commercial Agent, who is entrusted with the intermediation of transactions only, entered into a business on behalf of the Principal with a Third⁵ Party, such shall be considered approved by the Principal, if the latter not immediately after he has become aware of the completion of the transaction, declares to the Third Party that he opposes the transaction.

Powers of the Commercial Agent

Section 3 (1) The Commercial Agent can only accept payments for the Principal if he is therefore authorized.

(2) If the power permits accepting payments, then the Commercial Agent is deemed to be authorized only to accept [such] payments that correspond to the conditions agreed upon. It does not cover however the power to change the payment terms agreed at the time of closing of the transaction, [and] particularly to enter into settlements or to grant discounts.

(3) If the Commercial Agent is acting as a travelling agent, he shall be deemed authorized to collect the purchase price from sales closed by him or to approve payment deadlines therefore.

(4) The notification of defects of a product, the declaration that a product is made available, and other statements by which the customers maintain their rights, can also be stated vis-à-vis the Commercial Agent.

(5) The Commercial Agent is entitled to execute the right of the Principal to establish the status of the goods; he is in doubt – unless their condition urgently requires such [disposal] – not authorized to dispose of the goods.

(6) A Third Party has to accept restrictions on a power of the Commercial Agent against himself only if he knew or had to know these.

Rights and Obligations of the Principal and the Commercial Agent **Contract Document**

Section 4 The Principal and the Commercial Agent are obliged to provide to the other upon the request of the other a signed document that recalls the valid content of the representation contract at this time [of request].

Pflichten des Handelsvertreters

§ 5. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften zu bemühen. Er hat bei Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers wahrzunehmen und ist insbesondere verpflichtet, ihm die erforderlichen Mitteilungen zu machen und ihn unverzüglich von jedem Geschäft in Kenntnis zu setzen, das er für ihn geschlossen hat.

Unterstützungspflichten des Unternehmers

§ 6. (1) Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen.

(2) Insbesondere hat der Unternehmer:

1. dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und alle für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben,
2. den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter den Umständen nach, insbesondere auf Grund des bisherigen Geschäftsumfangs oder der Angaben des Unternehmers, hätte erwarten können,
3. dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder ohne Vollmacht geschlossenen, oder die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder geschlossenen Geschäftes mitzuteilen.

Verbot der Annahme von Belohnungen

§ 7. (1) Der Handelsvertreter darf mangels eines abweichenden, für den betreffenden Geschäftszweig bestehenden Handelsbrauchs ohne Einwilligung des Unternehmers von dem Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte schließt oder vermittelt, eine Belohnung nicht annehmen.

(2) Der Unternehmer kann vom Handelsvertreter die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen.

Vergütung, Provision

§ 8. (1) Die Vergütung des Handelsvertreters kann in einer Provision oder einem anderen Entgelt bestehen.

Duties of The Commercial Agent

Section 5 The Commercial Agent has to endeavour the intermediation or the conclusion of business transactions. He has to perform his duties in the interest of the Principal with the diligence of an ordinary entrepreneur [in the sense of “businessman”] and is particularly committed to make the necessary notifications to him and inform him immediately of any business transaction that he has closed for him.

Support Obligations of the Principal

Section 6 (1) The Principal has to support the Commercial Agent in the conduct of his activities.

(2) In particular, the Principal has:

1. to give to the Commercial Agent the necessary documents and all necessary information for the conduct of his business,
2. to inform the Commercial Agent immediately, when he anticipates that the volume of transactions will be considerably lower than under the circumstances especially on the previous business scale or according to the details given by the Principal the Commercial Agent could have expected,
3. to notify to the Commercial Agent without delay the acceptance or rejection of a transaction intermediated or closed without authorization by the Commercial Agent, or the non-execution of a business intermediated or closed by him.

Prohibition to Accept Rewards

Section 7 (1) In the absence of a divergent trade practice for the relevant branch a Commercial Agent may not accept without the consent of the Principal a reward of the Third Party with whom he closes or intermediates business for the Principal.

(2) The Principal may request from the Commercial Agent the release of the illegally received reward and payment of damages that exceed such an amount.

Remuneration, Commission

Section 8 (1) The remuneration of the Commercial Agent can consist in a commission or another fee.

(2) Soweit nichts anderes vereinbart ist, gebührt dem Handelsvertreter für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft als Vergütung eine Provision. Besteht für den betreffenden Geschäftszweig nicht ein abweichender Handelsbrauch, so wird ein Anspruch auf die Provision durch die bloße Namhaftmachung des Dritten nicht erworben.

(3) Dem Handelsvertreter gebührt im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind.

(4) Ist der Handelsvertreter ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt, so gebührt ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des Handelsvertreters gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind.

Entstehung des Provisionsanspruchs

§ 9. (1) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit

1. der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
2. der Unternehmer nach dem Vertrag mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen oder
3. der Dritte das Geschäft durch Erbringen seiner Leistung ausgeführt hat.

(2) Der Anspruch auf Provision entsteht spätestens, wenn der Dritte seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt.

(3) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird, und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat aber der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

(2) Unless otherwise agreed, the Commercial Agent can claim a commission fee for each transaction concluded through his activities. If there does not exist a different trade practice for the relevant business sector the entitlement for the commission will not be received through a mere nomination of the Third Party.

(3) In case of doubt the Commercial Agent is entitled to a commission also for such transactions that have been concluded without his direct involvement between the customers assigned to him or supplied by him and the Principal during the duration of the contractual relationship.

(4) If the Commercial Agent is explicitly nominated for a particular area or for a certain group of customers as the sole representative, he in doubt deserves to receive the commission also for such transactions, that have been concluded without his involvement by the Principal or for him with the customer(s) of the area or the group of customers during the duration of the contractual relationship.

Establishment of the Claim for Commission

Section 9 (1) The claim for commission shall become due⁶ with the legal effectiveness of the intermediated transaction between the Principal and the Third Party, if and when

1. the Principal has carried out the business or
2. the Principal according to the contract with the Third Party would have to carry out the business, or
3. the Third Party has completed the business by having provided its performance.

(2) The claim for a commission is due at the latest, when the Third Party has or should have performed its part of the business if the Principal would have performed his part of the business.

(3) The claim for a commission is extinguished if and when it is established that the contract between the Third Party and the Principal is not performed, and this [non-performance] is not based on circumstances, that have to be borne by the Principal. In case of late payment of the Third Party the Principal has to prove to have undertaken all reasonable steps to arrange performance of the Third Party.

Höhe der Provision

§ 10. (1) Die Höhe der Provision richtet sich mangels anderer Vereinbarung nach den für den betreffenden Geschäftszweig am Orte der Niederlassung des Handelsvertreters üblichen Sätzen.

(2) Nachlässe, die der Unternehmer dem Dritten gewährt hat, dürfen bei Abrechnung der Provision nicht abgezogen werden, es sei denn, sie wurden beim Abschluss des Geschäfts vereinbart oder es besteht darüber im betreffenden Geschäftszweig ein diesbezüglicher Handelsbrauch. Nachlässe bei Barzahlung sind in keinem Fall abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, es sei denn, daß die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind. Die Umsatzsteuer, die lediglich auf Grund der steuerrechtlichen Vorschriften in der Rechnung gesondert ausgewiesen ist, gilt nicht als besonders in Rechnung gestellt.

Provision nach Beendigung des Vertragsverhältnisses

§ 11. (1) Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter eine Provision, wenn und soweit

1. das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen ist oder
2. die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist.

(2) Ein nachfolgender Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision, wenn diese dem Vorgänger zusteht, es wäre denn, dass die Umstände eine Teilung der Provision zwischen ihm und seinem Vorgänger rechtfertigen.

Verhinderung am Verdienst

§ 12. (1) Wird der Handelsvertreter vom Unternehmer vertragswidrig gehindert, Provisionen in dem vereinbarten oder nach den getroffenen Vereinbarungen zu erwartenden Umfang zu verdienen, so gebührt ihm eine angemessene Entschädigung.

(2) Das gleiche gilt, wenn die Verhinderung dadurch entstanden ist, dass der Unternehmer während der Dauer des Vertragsverhältnisses sein Unternehmen veräußert oder den Vertrieb der Waren einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle

Amount of the Commission

Section 10 (1) In the absence of other agreement the amount of the commission depends on the normal rates of the respective business sector at the establishment of the Commercial Agent.

(2) Discounts that the Principal has granted to the Third Party may not be deducted for the calculation of the commission, unless these were agreed upon at the conclusion of the transaction or there exists a different trade practice in the relevant business sector. Discounts for cash payments may in any case not be deducted; the same is true for charges, including freight, packing, customs, taxes, unless the charges are especially billed to the Third Party. The VAT, which on the basis of the tax law provisions is only separately shown in the invoice, is not considered to be particularly charged for.

Commission after the End of the Contract Relation

Section 11 (1) For transactions that were concluded after termination of the contract, a commission is due to the Commercial Agent if and when

1. the business is mainly due to his activities during the contractual relationship and the conclusion is made within a reasonable period after termination of the contract or
- 2 the mandatory declaration of the Third Party to conclude the business transaction was received by the Commercial Agent or the Principal prior to the end of the contractual relationship.

(2) A subsequent Commercial Agent has no right for a commission if the predecessor deserves it, unless the circumstances justify a division of the commission between him and his predecessor.

Prevention on Remuneration

Section 12 (1) In case the Commercial Agent is due to breach of the contract by the Principal prevented to earn commissions in the amount agreed upon or in an amount expected, he deserves a fair compensation.

(2) The same applies if the prevention has resulted in the fact that the Principal sells his company during the duration of the contractual relationship or has passed the distribution of the products to a common outlet.

übergeben hat.

Ersatz der Auslagen

§ 13. (1) Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Handelsvertreter keinen Ersatz verlangen.

(2) Dagegen hat ihm der Unternehmer mangels anderer Vereinbarung oder abweichenden Handelsbrauchs die besonderen Auslagen zu ersetzen, die er infolge Auftrags des Unternehmers aufwenden musste.

Abrechnung und Vorschussleistung

§ 14. (1) Über Provisionsansprüche ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen. Endet das Vertragsverhältnis vor Ablauf eines Kalendervierteljahres, so ist spätestens am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abzurechnen. Diese Abrechnung muß alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben enthalten.

(2) Der Handelsvertreter kann einen seinen entstandenen Forderungen aus Provision und Auslagen entsprechenden Vorschuss verlangen.

Fälligkeit der Provision

§ 15. Der Anspruch auf Provision wird an dem Tag fällig, an dem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll.

Buchauszug und Büchereinsicht

§ 16. (1) Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte verlangen.

(2) Wenn der Handelsvertreter glaubhaft macht, dass der Buchauszug unrichtig oder unvollständig ist oder dass ihm die Mitteilung eines Buchauszugs verweigert wurde, kann er, auch vor dem Prozess, bei dem Bezirksgericht, in dessen Sprengel sich die Handelsbücher befinden, deren Vorlage beantragen; zugleich kann er auch beantragen, dem Unternehmer ergänzende Auskünfte aufzutragen, die eine vollständige Berechnung des dem Handelsvertreter zustehenden Anspruchs ermöglichen.

(3) Von dem Inhalt der Handelsbücher ist, soweit er die Ansprüche des Handelsvertreters betrifft, unter Zuziehung der Parteien Einsicht zu nehmen und erforderlichenfalls ein Auszug anzufertigen. Der übrige Inhalt der Bücher ist dem Richter soweit offenzulegen, als dies zur Prüfung ihrer ordnungsmäßigen Führung

Reimbursement of Expenses

Section 13 (1) The Commercial Agent cannot claim a reimbursement for the general costs of business operations and expenses incurred.

(2) On the other hand the Principal – unless otherwise agreed or in case of a different trade practice – has to reimburse the specific costs which he [the Commercial Agent] had to spend due to the order of the Principal.

Billing and Advance Payments

Section 14 (1) Commission claims have to be settled [calculated, invoiced] the latest on the last day of the month of the quarter following the [date when] the commission claim arose. If the contractual relationship ends before the end of a calendar quarter, settlement has to be undertaken the latest on the last day of the month, after which the claim arose. This statement must contain all essential information for calculating the commission.

(2) The Commercial Agent can request an advance payment equivalent to his claims arising from his commission and related expenses.

Maturity of the Commission

Section 15 The commission is due [for payment] on the date on which under the agreement or by law the settlement has to take place.

Book Excerpt and Inspection of Accounts

Section 16 (1) The Commercial Agent may request from the Principal in order to check the amount of his commission he is entitled to a book excerpt as well as all information.

(2) If the Commercial Agent makes credible that the book excerpt is inaccurate or incomplete, or that the notification of a book excerpt has been denied to him, he can, even before the [normal] court procedure [has been initiated] apply with the District Court, in whose district the trade books are situated the presentation of the trade books; while he may also request that the Principal provide for additional information, which allow a complete calculation of the claim of the Commercial Agent.

(3) Insofar the claims of the Commercial Agent are concerned, there has to be in consultation with the parties made an inspection and in case of necessity also an excerpt from the contents of the trade books. The remaining content of the books has to be disclosed to the judge to such extent that is necessary for an examination

notwendig ist.

(4) Erhebt der Unternehmer gegen die persönliche Einsichtnahme durch den Handelsvertreter Widerspruch und kommt eine Einigung der Parteien auf einen Vertrauensmann nicht zustande, so kann der Richter anordnen, dass die Bücher durch einen vom Gericht bestellten Buchsachverständigen eingesehen werden.

(5) Im Übrigen sind die Bestimmungen der Zivilprozessordnung über die Sicherung von Beweisen (§§ 384 bis 389 ZPO) entsprechend anzuwenden.

(6) Während eines Verfahrens nach den Abs. 1 bis 5 läuft zwar die Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreters fort, sie endet aber keinesfalls vor Ablauf dreier Monate nach rechtskräftiger Beendigung des Verfahrens und Erfüllung des Anspruchs auf Buchauszug, Büchereinsicht und ergänzende Auskünfte.

Gewinnbeteiligung

§ 17. Ist bedungen, dass die Vergütung des Handelsvertreters ganz oder zum Teil in einem Anteil am Gewinn aus allen oder aus bestimmten Geschäften besteht oder dass der Gewinn in anderer Art für die Höhe der Vergütung maßgebend sein soll, so ist nach Ablauf des Geschäftsjahrs auf Grund des Jahresabschlusses abzurechnen. §§ 15 und 16 sind sinngemäß anzuwenden.

Verjährung

§ 18. (1) Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter verjähren in drei Jahren.

(2) Die Verjährung beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung einbezogen werden, mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, für Ansprüche dagegen, die in die Abrechnung nicht einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Für Ansprüche, hinsichtlich deren erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses Abrechnung zu legen war, beginnt die Verjährung mit dem Ende des Jahres, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.

(3) Ist der Anspruch bei dem Unternehmer angemeldet worden, so ist die Verjährung bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.

Zurückbehaltungsrecht

§ 19. Dem Handelsvertreter steht unter den in den §§ 369 und 370 UGB

of proper records.

(4) If the Principal raises objections against the personal inspection by the Commercial Agent and an agreement of the parties on a man of fiduciary cannot be reached, the judge can order that the books may be inspected by a court appointed expert in accounting.

(5) In addition, the provisions of the Civil Procedure Code on the securing of evidence (Sections 384 to 389 ZPO) apply accordingly.

(6) During a procedure according to para 1 to 5 the limitation of the claims of the Commercial Agent continue to run, it nevertheless ends in no case before the expiry of three months after final completion of the procedure and fulfilment of the right to the book excerpt, inspection of the books and additional information.

Profits

Section 17 In case it is agreed upon that the remuneration of the Commercial Agent in whole or in part consists in a share of the profits from all or from certain transactions or that the profit for the amount of compensation shall be determined in other way, it [such profit] has to be calculated on the basis of the year end closing after the end of the fiscal year. Sections 15 and 16 are applied mutatis mutandis.

Prescription

Section 18 (1) All claims from the contractual relationship between the Principal and the Commercial Agent are time barred in [a period of] three years.

(2) The period [of prescription] starts for claims which are included in the settlement, with the end of the year in which the settlement took place, whereas for claims that were not included in the settlement, with the end of the year in which the contractual relationship has been dissolved. For claims for which a settlement had been undertaken only after the dissolution of the contract, the limitation period starts with the end of the year in which the settlement would have had to take place.

(3) If the claim has been notified with the Principal, the limitation is sustained until receipt of the written reply of the Principal.

Retention

Section 19 The Commercial Agent is under the conditions specified in

angegebenen Voraussetzungen das Zurückbehaltungsrecht auch an den ihm vom Unternehmer übergebenen Mustern zu. Der § 369 Abs. 3 UGB steht der Geltendmachung des Zurückbehaltungsrechts an den Mustern nicht entgegen, wenn das Vertragsverhältnis gelöst worden ist. Doch ist der Handelsvertreter verpflichtet, die Muster ohne Verzug zurückzustellen, wenn der Unternehmer einen dem Werte der Muster oder der Höhe der Forderung entsprechenden Betrag bei Gericht erlegt oder anderweitig Sicherheit für diesen Betrag leistet.

Beendigung des Vertragsverhältnisses

Fristablauf

§ 20. Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Vertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde. Wird das Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Zeit von beiden Parteien fortgesetzt, so gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Kündigung

§ 21. (1) Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen, so kann er von jedem Teil im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist gelöst werden; nach dem angefangenen zweiten Vertragsjahr beträgt die Kündigungsfrist jedoch mindestens zwei Monate, nach dem angefangenen dritten Vertragsjahr mindestens drei Monate, nach dem angefangenen vierten Vertragsjahr mindestens vier Monate, nach dem angefangenen fünften Vertragsjahr mindestens fünf Monate und nach dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und in den folgenden Vertragsjahren mindestens sechs Monate. Bei der Berechnung der Dauer der Kündigungsfrist ist bei vorher auf bestimmte Zeit eingegangenen Verträgen, die nach § 20 auf unbestimmte Zeit verlängert worden sind, die Laufzeit des auf bestimmte Zeit eingegangenen Vertrages einzurechnen.

(2) Die Vereinbarung kürzerer als der im Abs. 1 genannten Fristen ist unwirksam.

(3) Vereinbaren die Parteien längere Fristen als im Abs. 1 vorgesehen, so darf die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist; bei Nichtbeachtung gilt auch für den Unternehmer die vom Handelsvertreter einzuhaltende längere Frist.

(4) Sofern die Parteien nicht etwas anderes vereinbart haben, ist die Kündigung nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Sections 369 and 370 UGB [of the Enterprise Code] entitled to retention which also includes the patterns handed over by the Principal. Section 369 para 3 UGB does not preclude the claim for retention on the patterns, if the contractual relationship has been dissolved. Nevertheless the Commercial Agent is obliged to return the patterns without delay if the Principal imposes an amount of the value of the patterns or of the claim for security with the court or provides for security in other way for this amount.

Termination of the Contract

Deadline [in case of contract for a fixed period of time]

Section 20 An agreement entered into a fixed period of time ends with the expiry of the period for which it was entered into. If after the expiry of the time agreed the agreement is continued by both parties, it shall be considered extended for an indefinite period [of time].

Termination [by notice]

Section 21 (1) If the agreement is entered into for an indefinite period of time, it may be terminated by any part[y] in the first year of agreement with one month's notice; after the second agreement year has commenced, the period of notice amounts to at least not less than two months, after the third year of agreement has commenced at least three months, after the fourth year of agreement has commenced of at least four months, after the fifth year of agreement has commenced at least five months and after the sixth year of agreement has commenced and in the subsequent contract years, at least six months. By calculating the duration of the notice period in case of agreement that were entered for a specific period beforehand, and which according to section 20 were prolonged for an indefinite period of time the duration for the fixed period of time has to be included [into the calculation of the whole agreement period].

(2) An agreement of shorter [termination] periods than mentioned in para 1 above is invalid.

(3) In case the parties agree on longer periods than in para 1, the period that has to be kept by the Principal may not be shorter than that of the Commercial Agent; in case of non-compliance also the longer period of the Commercial Agent applies to the Principal.

(4) Unless the parties have not otherwise agreed upon, a termination is only permissible to the end of a calendar month.

Vorzeitige Auflösung

§ 22. (1) Der Vertretungsvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden.

(2) Als ein wichtiger Grund, der den Unternehmer zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn der Handelsvertreter unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben;
2. wenn sich der Handelsvertreter einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen lässt, insbesondere wenn er entgegen der Bestimmung des § 7 eine Belohnung annimmt, wenn er dem Unternehmer Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind, oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;
3. wenn der Handelsvertreter während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterlässt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt;
4. wenn der Handelsvertreter sich Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen lässt
5. wenn über das Vermögen des Handelsvertreters das Konkursverfahren eröffnet wird.

(3) Als ein wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, ist insbesondere anzusehen:

1. wenn er unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben, oder
2. wenn der Unternehmer
 - a) die dem Handelsvertreter zukommende Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält oder andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt, oder
 - b) sich Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen den Handelsvertreter zuschulden kommen lässt, oder
 - c) den Betrieb des Geschäftszweigs aufgibt, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.

Ansprüche bei vorzeitiger Auflösung

§ 23. (1) Trifft einen Teil ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses nach § 22, so kann der andere Teil Ersatz des ihm dadurch verursachten Schadens verlangen. Hat ein Teil das Vertragsverhältnis vorzeitig

Premature Dissolution

Section 22. (1) The agency agreement may be terminated at any time without notice by any part[y] due to an important reason.

(2) As an important reason that allows the Principal for early dissolution of the contractual relationship, is in particular to be considered:

1. if the Commercial Agency becomes incapable of performing his duties;
2. if the Commercial Agent makes himself guilty of an act that appears to make him unworthy of the confidence of the Principal, especially when he against the provision[s] of Section 7 accepts a reward, if he transmits orders to the Principal which have not been issued, or if he otherwise in significant business affairs leads him in error;
3. if the Commercial Agent during an – according to the circumstances considerable – time fails or refuses to operate for the Principal, or if he violates other essential contract provisions;
- 4 if the Commercial Agent is guilty for violent acts or significant defamation against the Principal;
5. if bankruptcy proceedings are opened over the assets of the Commercial Agent.

(3) As an important reason that allows the Commercial Agent for early dissolution of the contractual relationship, is in particular to be considered:

1. if he becomes incapable of performing his duties, or
2. if the Principal
 - a) unduly diminishes or denies the commission for the Commercial Agent or violates other essential contract provisions, or
 - b) is guilty for violent acts or significant defamation against the Commercial Agent, or
 - c) closes the operation of the business sector activities, in which the Commercial Agent primarily operates.

Claims in case of Premature Dissolution

Section 23. (1) In case one part is responsible for a fault in the premature dissolution of the contract in accordance with Section 22, the other part[y] may demand damages that were caused [to him] through it. In case a part has dissolved

gelöst, ohne dass hierfür ein wichtiger Grund vorliegt, so kann der andere Teil die Erfüllung des Vertrages oder Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen. Das gleiche gilt, wenn das Vertragsverhältnis entgegen der Vorschrift des § 21 aufgelöst worden ist.

(2) Trifft beide Teile ein Verschulden an der begründeten oder unbegründeten vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses, so hat der Richter nach freiem Ermessen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Ersatz gebührt.

Ausgleichsanspruch

§ 24. (1) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit

1. er dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
2. zu erwarten ist, dass der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann, und
3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

(2) Der Ausgleichsanspruch besteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet und die in Abs. 1 genannten Voraussetzungen vorliegen.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, dass dem Unternehmer zu-rechenbare Umstände, auch wenn sie keinen wichtigen Grund nach § 22 darstellen, hierzu begründeten Anlass gegeben haben oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften, einen wichtigen Grund nach § 22 darstellenden Verhaltens des Handelsvertreters gekündigt oder
3. vorzeitig aufgelöst hat oder der Handelsvertreter gemäß einer aus Anlass der Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffenen Vereinbarung mit dem Unternehmer, die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag hat,

the contractual relationship prematurely without an important reason is given, the other part[y] may demand the fulfilment of the contract or damages that were caused [to him] through it. The same applies if the contractual relationship has been dissolved contrary to the provision of Section 21.

(2) If both parties are responsible for a fault in the justified or unjustified premature dissolution of the contract, the judge has to use his discretion to decide whether and to what extent damages are due.

Compensation Claim

Section 24. (1) Upon completion of the contract the Commercial Agent may claim a reasonable compensation, if and insofar as

1. he has supplied the Principal with new customers or has significantly expanded existing business relationships,
2. it is to expect that the Principal or his successors will be able to draw considerable benefits from these business relationships even after dissolution of the contractual relationship and
3. - taking into account all circumstances – the payment of compensation, especially with regard to the lost commissions from commercial transactions with the customers of the Commercial Agent, is in accordance with equity [=fairness].

(2) The compensation claim exists even if the contractual relationship ends by death of the Commercial Agent, and the under paragraph 1 above mentioned conditions are given.

(3) The claim does not exist, if

1. the Commercial Agent has terminated or prematurely dissolved the contract, unless the Principal has given the Commercial Agent reason for this through attributable circumstances, even if these do not constitute important reasons pursuant to Section 22, or a continuation of his activities cannot be expected due to his age or illness or infirmity, or
2. the Principal has terminated or prematurely dissolved the contractual relationship due to an important reason, based on fault in the behaviour of the Commercial Agent in accordance with Section 22 or
3. the Commercial Agent on occasion of the termination of and pursuant to a contractual agreement with the Principal transfers the rights and obligations under the contract to a third [party].

einem Dritten überbindet.

(4) Der Ausgleichsanspruch beträgt mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung höchstens eine Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre errechnet wird. Hat das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre gedauert, so ist der Durchschnitt der gesamten Vertragsdauer maßgeblich.

(5) Der Handelsvertreter verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht.

Konkurrenzklausele

§ 25. Eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt wird, ist unwirksam.

Konkurs des Unternehmers

§ 26. (1) Durch die Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen des Unternehmers wird das Vertragsverhältnis gelöst. Der Handelsvertreter ist jedoch verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit so lange fortzusetzen, bis anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.

(2) Wird das Vertragsverhältnis durch die Eröffnung des Konkursverfahrens vor Ablauf der bestimmten Zeit gelöst, für die es eingegangen war, oder war im Vertrag eine Kündigungsfrist vereinbart, so kann der Handelsvertreter den Ersatz des ihm verursachten Schadens verlangen.

Rechtsverhältnisse der Versicherungsvertreter

Anwendbarkeit auf Versicherungsvertreter

§ 26a. Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden auf die Vermittlung und den Abschluss von Versicherungsverträgen durch Versicherungsvertreter (Versicherungsagenten) nach Maßgabe der §§ 26b bis 26d Anwendung.

Sonderbestimmungen für die Versicherungsvermittlung

§ 26b. (1) § 8 Abs. 3 und 4 ist auf Versicherungsvertreter nicht anzuwenden.

(2) Abweichend von § 9 entsteht der Anspruch auf Provision mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, wenn und soweit der

(4) The compensation – in the absence of a more favourable agreement for the Commercial Agent – amounts, to a remuneration of no more than one year, which is calculated from the average of the last five years. Has the contract lasted less than five years, the average for the entire duration of the contract shall prevail.

(5) The agent loses the compensation claim if he has not notified to the Principal within one year after termination of the agreement that he claims his rights [for compensation].

Competition Clause

Section 25. An agreement, by which the Commercial Agent is restricted in his [business] work for a period after termination of the contract, is invalid.

Bankruptcy of the Entrepreneur

Section 26 (1) With the opening of the bankruptcy proceedings over the assets of the Principal the contractual relationship is resolved. The Commercial Agent is in case of risks by delay at hand however obliged to continue with his activities for such a period of time until precaution in other form can be taken.

(2) If the contractual relationship is terminated through the bankruptcy proceedings before the end of the specific time, for which it was entered into, or a notice period was agreed upon in the agreement the Commercial Agent can claim damages caused to him.

Legal Status of the Insurance Representatives

Applicability [of the Law on Commercial Agents] towards Insurance Agents

Section 26a. The provisions of this Federal Law will also apply to the intermediation and conclusion of insurance contracts by insurance Representatives (Insurance Agents) in accordance with Sections 26b to 26d.

Special Rules for Intermediation of Insurance

Section 26b. (1) Section 8, paragraph 3 and 4 do not to apply to Insurance Agents.

(2) Notwithstanding Section 9 the claim for the commission arises with the legal effectiveness of the intermediated transaction, if and insofar as the

Versicherungsnehmer die geschuldete Prämie gezahlt hat oder zahlen hätte müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtung erfüllt. Wenn der Versicherer gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrags oder eine betragsmäßige Herabsetzung der Versicherungsprämie hat, entfällt beziehungsweise vermindert sich der Provisionsanspruch.

(3) Die §§ 6 Abs. 5 und 30 Abs. 3 Maklergesetz sind auf das Rechtsverhältnis der Versicherungsvertreter untereinander sowie zum Versicherungsnehmer anzuwenden.

(4) Abweichend von den §§ 14 und 15 hat die Abrechnung der Provisionsansprüche durch den Versicherer längstens einen Monat nach der Entstehung des Provisionsanspruchs zu erfolgen. Die Fälligkeit tritt an dem Tag ein, an dem die Abrechnung erfolgt oder spätestens zu erfolgen hat.

Folge- und Betreuungsprovision

§ 26c. (1) Auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer gebühren dem Versicherungsvertreter die vereinbarten Provisionen aus den von ihm vermittelten oder wesentlich erweiterten Versicherungsverträgen (Folgeprovisionen), wenn und soweit der Versicherungsnehmer die geschuldete Prämie weiter zahlt oder weiter hätte zahlen müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtung erfüllt. Wenn der Versicherer aus gerechtfertigten Gründen den Versicherungsvertrag beendet oder die Versicherungsprämie betragsmäßig herabsetzt, entfällt beziehungsweise vermindert sich der Anspruch auf Folgeprovision entsprechend.

(2) Ist der Versicherungsvertreter nach einer mit dem Unternehmer getroffenen schriftlichen Vereinbarung zur Betreuung von Versicherungsnehmern verpflichtet und erhält er dafür eine Provision (Betreuungsprovision) oder ein entsprechendes sonstiges Entgelt, besteht kein Anspruch auf Fortzahlung dieser Provision oder dieses Entgelts nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Versicherungsvertreter und Unternehmer.

(3) Die Höhe der Betreuungsprovision oder des sonstigen Entgelts ist ebenfalls schriftlich zu vereinbaren. Besteht keine solche Vereinbarung und ist der Versicherungsvertreter nach Abs. 2 zur Betreuung des Versicherungsnehmers verpflichtet, gilt eine angemessene Betreuungsprovision oder ein angemessenes Entgelt als vereinbart.

(4) Der Unternehmer ist berechtigt, den Anspruch auf Folgeprovision durch eine Abschlagszahlung abzugelten. Bei der Berechnung dieser Abschlagszahlung ist von der durchschnittlichen Restlaufzeit der Verträge auszugehen, wobei das

policyholder has paid or would have had to pay the premium owed if the insurer had fulfilled its obligation. If the insurer has justifiable grounds for termination of the insurance policy or a reduction in the amount of the insurance premium the commission claim is deleted or reduced.

(3) Sections 6 para 5 and 30 para 3 of the Broker Code apply on the legal relationship of Insurance Agents among themselves and vis à vis insurance policyholders.

(4) Notwithstanding Sections 14 and 15 the settlement of the commission claims has to be undertaken by the insurer maximally one month after the commission claim has arisen. The maturity occurs on the date on which the settlement is made or at the latest has to be carried out.

Commission for “Follow-Up” and Assistance

Section 26c. (1) Even after the termination of the contractual relationship with the Principal the Insurance Representative may charge agreed commissions from insurance contracts mediated or substantially expanded by him (Follow-Up-Commissions), if and insofar as the policyholder further pays the premium owed or would have further to pay if the insurer have had fulfilled its obligation. If the insurer due to justifiable reasons terminates the insurance contract or reduces the insurance premium amount, the claim for a follow-up commission is deleted or reduced accordingly.

(2) If the Insurance Agent according to a written agreement with the Principal is entrusted with the assistance of policyholders and receives a commission or another appropriate fee (“assistance commission”), there does not exist a claim for further payment of such a commission after the termination of the contractual relationship between Insurance Agent and Principal.

(3) The amount of assistance commission or other remuneration has to be agreed upon in writing. In case there does not exist such an agreement and the Insurance Agent is required for assistance of the policyholder according to para 2, a reasonable assistance commission or a reasonable remuneration has to be applied as being agreed upon.

(4) The Principal is entitled to remunerate the claim for a follow-up commission by a part payment. In calculating, this part payment is determined by the average remaining duration of the contracts, whereby the extraordinary

außerordentliche Kündigungsrecht nach § 8 Abs. 3 VersVG und sonstige Auflösungsgründe des Versicherungsvertrags zu berücksichtigen sind.

Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters

§ 26d. Dem Versicherungsvertreter gebührt, wenn und soweit keine Ansprüche nach § 26c Abs. 1 bestehen, der Ausgleichsanspruch gemäß § 24 mit der Maßgabe, dass an die Stelle der Zuführung neuer Kunden oder der wesentlichen Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen die Vermittlung neuer Versicherungsverträge oder die wesentliche Erweiterung bestehender Verträge tritt.

Anwendbarkeit der Rechtsvorschriften

Zwingende Vorschriften

§ 27. (1) Die Bestimmungen der §§ 9 Abs. 2 und 3, 12 Abs. 1, 14, 15, 16 Abs. 1 und 2, 21 Abs. 1 und 3, 23, 24, 26 Abs. 2, 26b Abs. 2 und 4 sowie 26d können im Voraus durch Vertrag zum Nachteil des Handelsvertreters beziehungsweise Versicherungsvertreters weder aufgehoben noch beschränkt werden.

(2) Die Bestimmungen der §§ 4, 5 und 6 können im Voraus durch Vertrag weder zum Nachteil des Handelsvertreters noch zum Nachteil des Unternehmers aufgehoben oder beschränkt werden.

Verhältnis zu anderen Gesetzen

§ 28. (1) Die Bestimmungen dieses Bundesgesetzes finden keine Anwendung auf die nach dem Angestelltengesetz, BGBl. Nr. 292/1921, in der jeweils geltenden Fassung, zu beurteilenden Rechtsverhältnisse zwischen Dienstgebern und Dienstnehmern und auf die Rechtsverhältnisse der Makler im Sinne des Maklergesetzes.

(2) Insoweit dieses Bundesgesetz nicht etwas anderes bestimmt, sind die Vorschriften des UGB und des ABGB in der jeweils geltenden Fassung auf die in diesem Bundesgesetz geregelten Vertragsverhältnisse anzuwenden.

Schluss- und Übergangbestimmungen

Beginn der Wirksamkeit und Vollzugsvorschrift

§ 29. (1) Dieses Bundesgesetz tritt mit 1. März 1993 in Kraft.

termination right according to Section 8 para 3 of the Insurance Contracts Code and other reasons for dissolution of the insurance contract have to be taken into consideration.

Compensation claim of the Insurance Agent

Section 26d. An Insurance Agent deserves, when and insofar no claims pursuant to Section 26c para 1 exist, to receive the compensation claim pursuant to section 24 with the proviso that instead of the supply of new customers or the substantial expansion of existing business relationships the intermediation of new insurance contracts or the substantial expansion of existing contracts occurs.

Applicability of the Laws

Mandatory rules

Section 27 (1) The provisions of Sections 9 para 2 and 3, 12 para 1, 14, 15, 16 para 1 and 2, 21 para 1 and 3, 23, 24, 26 para 2, 26b para 2 and 4 and 26d can neither be revoked nor be restricted in advance by contract to the detriment of the Commercial Agent or Insurance Agent.

(2) The provisions of Sections 4, 5 and 6 can neither be revoked nor be restricted in advance by contract to the detriment of the Commercial Agent nor to the detriment of the Principal.

Relationship to other Laws

Section 28 (1) The provisions of this Federal Law do not apply to legal relationships between employers and employees which have to be assessed according to the Employees Act, Official Gazette No. 292/1921, in its at the time [of application] then current version, and on the legal relationship of the brokers within the meaning of the Broker Act.

(2) Insofar as this federal law does not provide otherwise, the provisions of the UGB and ABGB in their – at the time [of application] then current – version apply on the contractual conditions regulated by this Federal Law.

Final and Transitional Provisions

Start of the effectiveness and Enforcement Provision

Section 29 (1) This Federal Act shall enter into force on 1 March 1993.

(2) Das Bundesgesetz vom 24. Juni 1921, BGBl. Nr. 348, über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertretergesetz) in der Fassung der 4. EVHGB vom 24. Dezember 1938, dRGBL. I S 1999, des Bundesgesetzes vom 13. Juli 1960, BGBl. Nr. 153, und des Bundesgesetzes vom 15. Juni 1978, BGBl. Nr. 305, tritt mit Ausnahme der für andere Geschäftsvermittler geltenden Rechtsvorschriften im Sinn des § 29 mit Ablauf des 28. Februar 1993 außer Kraft; es bleibt auf am 28. Februar 1993 bestehende Vertragsverhältnisse bis 31. Dezember 1993 weiterhin anwendbar.

(2a) § 5, § 19 und § 28 in der Fassung des Handelsrechts-Änderungsgesetzes, BGBl. I Nr. 120/2005, treten mit 1. Jänner 2007 in Kraft.

(3) Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes ist der Bundesminister für Justiz betraut.

(4) Die §§ 26a bis 26d, sowie §§ 27 Abs. 1 und 28 Abs. 1 in der Fassung BGBl. I Nr. 103/2006 treten mit 1. Juli 2006 in Kraft. Sie sind mit Ausnahme von § 26c, der erst auf nach dem 31. Dezember 2006 abgeschlossene Verträge zwischen Versicherungsvertretern und Unternehmern anzuwenden ist, auf bestehende Vertragsverhältnisse anzuwenden.

(5) Die §§ 22 Abs. 2 Z 5, 26 Abs. 1 und 2 und 26c Abs. 1 in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. 58/2010 treten mit 1. August 2010 in Kraft. § 26c Abs. 1 in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. 58/2010 ist auf nach dem 31. Juli 2010 zwischen Versicherungsvertretern und Unternehmern abgeschlossene Verträge anzuwenden.

(2) The Federal Law of 24 June 1921, Official Gazette No. 348, on the legal position of the self-employed commercial agent (Commercial Agent Law) in the version of the 4. EVHGB (4th Introductory Ordinance to the Commercial Code) of 24 December 1938, dRGBL. I S 1999, the Federal Law of 13 July 1960, Official Gazette No. 153, and the Federal Law of 15 June 1978, Official Gazette No. 305, – with the exception of the legal provisions for other business mediators in the sense of Art. 29 – ceases and expires at the end of 28 February 1993; it remains [however valid and] applicable on contractual relationships existing at 28, February 1993 until 31, December 1993.

(2a) Section 5, Section 19 and Section 28 in the version of the Trade Law Amendment Act, Federal Gazette No 120/2005, come into force by January 1, 2007.

(3) With the execution of this Federal Law the Federal Minister of Justice is entrusted.

(4) Sections 26a to 26d, and Sections 27 para 1 and 28 para 1 in the version of Federal Gazette I No 103/2006 come into force by July 1, 2006. These are – with the exception of Section 26c, which applies only on contracts between Insurance Agents and Principals entered into after December 31, 2006 – to be applied to existing contractual relationships.

(5) Section 22 para. 2 sub-para. 5, Section 26 paras. 1 and 2 and Section 26c para. 1 in the version of Federal Gazette I No. 58/2010 comes into force on August 1, 2010. Section 26c para 1 as amended in Federal Gazette I no. 58/2010 shall be applied on the basis of the agreements entered into between insurance representatives and entrepreneurs.

¹ According to the wording of the EU Directive 86/653 “continued authority to negotiate”,

² Art. 1 para 1 of the Directive speaks in German of “Verkauf oder Ankauf von Waren...oder diese Geschäfte“, and in English: „the sale or the purchase of goods.....such transactions“;

³ The Code uses the word of the EU Directive 86/653 “Unternehmer”, which would mean “entrepreneur”, the former Commercial Agent Law “HVG” used the more precise German word “Geschäftsherr” [=Principal], as the new Enterprise Code (“UGB”) uses “entrepreneur” instead of “businessman” (“Kaufmann”) of the former Commercial Code (“HGB”) in this translation the word Principal

(“Geschäftsherr”) is used for the Entrepreneur/Unternehmer of the Commercial Agent Code in the German version of the Directive

⁴ Art. 1 para 1 of the Directive reads in German “selbständiger Gewerbetreibender”, and in English: “self-employed intermediary”;

⁵ E.g. Art. 7 para 1 b) of the Directive reads in German “Dritter”, and in English: “third party”, the mere translation from German would be “third”;

⁶ Art. 10 para 1 of the Directive reads in German “besteht” instead of “entsteht” and seems to be an error in translation, and in English: “shall become due”.