Abschlussagenturvertrag (internationaler   
Alleinvertrieb von Produkten) – Maximalversion

**zwischen**

Xx AG, vertreten durch X,…Strasse 55, XXXX Ort, Schweiz

(nachfolgend «Auftraggeberin»)

**und**

Y y, …. Strasse 77, XXX Ort, Deutschland

(nachfolgend «Agent»)

PRÄAMBEL

Die Auftraggeberin ist als schweizerische Aktiengesellschaft in der Kreation, der Herstellung und dem Vertrieb textiler Produkte tätig, insbesondere im Bereich von Boutique-Mode. Sie ist Berechtigte an der Marke «XXX».

Die Auftraggeberin beabsichtigt, dem Agenten das Vertretungsrecht zum selbständigen Vertrieb ihrer Produkte in der Bekleidungsbranche innerhalb eines bestimmten Territoriums zu übertragen.

Dies vorausgeschickt, schliessen die Parteien die folgende Regelung:

VERTRAGSPRODUKTE

[Vertragsprodukte sind die Produkte gemäss Anhang – Anhang beifügen]

VERTRAGSGEBIET UND VERTRIEBSKANÄLE

1. Die Auftraggeberin ernennt den Agenten zu ihrem *Alleinagenten* für alle Produkte der Marke für Deutschland, Österreich, Liechtenstein *[…….]* (nachstehend «Vertragsgebiet» genannt).

Der Agent benutzt als Vertriebskanäle Grossmärkte, Warenhäuser *[Apotheken, Drogerien, Parfümerien, Grosshändler die diese Kanäle betreiben …..]*

PFLICHTEN DES AGENTEN

2. Der Agent handelt als *Abschlussagent* und ist ermächtigt, im Namen und für Rechnung der Auftraggeberin Kaufverträge abzuschliessen. Im Vertragsgebiet übernimmt er die Kundenkontakte, das Stellen von Offerten und die Kundeninformation; er nimmt die Bestellung entgegen und leitet diese unverzüglich an die Auftraggeberin weiter. Er wird die Vertragsprodukte ausschliesslich und direkt von der Auftraggeberin beziehen. Soweit Geschäfte lediglich vermittelt werden, werden die Vorschriften dieses Agenturvertrages entsprechend angewendet.

3. Der Agent hat die Produkte ausschliesslich zu den von der Auftraggeberin festgesetzten Preisen anzubieten. Er darf nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Auftraggeberin Rabatte gewähren, Zahlungsbedingungen zusichern und im Namen der Auftraggeberin Mängelrügen oder Ansprüche der Kunden anerkennen oder bestreiten.

4. Der Agent hat die Kunden darauf hinzuweisen, dass sämtliche Lieferungen der Produkte der Auftraggeberin auf der Grundlage der Bestellungsbedingungen erfolgen. Er ist nicht ermächtigt, im Namen der Auftraggeberin Zahlungen entgegenzunehmen. Die Bestellungsbedingungen sind dem Kunden hingegen zuzusichern.

5. *[Der Agent ist verpflichtet mindestens [Mindestbezug an Produkten pro Jahr/Saison/Monat] von der Auftraggeberin zu beziehen.]* Der angestrebte Umsatz für das Vertragsgebiet aus dem Verkauf der Produkte der Auftraggeberin beträgt für das erste Verkaufsjahr CHF 750‘000.–, für das zweite Verkaufsjahr CHF 900‘000.– und für das dritte Verkaufsjahr CHF 1‘200‘000.–.

Der Agent setzt sich dafür ein, dass diese Umsatzwerte erreicht werden können.

Sollte der in Abs. 1 bezifferte, angestrebte Umsatz um mehr als jeweils 25% unterschritten werden, behält sich die Auftraggeberin vor, das Vertragsverhältnis aufzulösen.

6. Der Agent garantiert, dass er über eine Verkaufsorganisation verfügt und auch zukünftig verfügen wird, die ihn befähigt, die Produkte fachgerecht zu präsentieren, und dass er in ausreichendem Masse Infrastruktur besitzt, um den angestrebten Umsatz, wie in Klausel 5 Abs.1 des Vertrages genannt, zu erreichen.

7. Der Agent verpflichtet sich, die Auftraggeberin laufend, jedoch mindestens einmal im Kalenderquartal, über den Geschäftsgang, Konkurrenzaktivitäten, Kundenreaktionen etc. zu informieren.

8. Der Agent befolgt alle Richtlinien und Weisungen der Auftraggeberin bezüglich der Vermarktung der Produkte und handelt, sofern solche im konkreten Falle fehlen, im besten Interesse der Auftraggeberin.

9. Der Agent darf die Firmenbezeichnung der Auftraggeberin oder eine von ihr bezeichnete Marke auf seinem Werbematerial und Briefpapier verwenden, um das Agenturverhältnis zwischen ihm und der Auftraggeberin anzuzeigen.

PFLICHTEN DER AUFTRAGGEBERIN

10. Die Auftraggeberin verpflichtet sich, alle von diesem Vertrag betroffenen Vertragsprodukte *[in Anhang aufführen]* zur Disposition der durch den Agenten akquirierten Kunden zu halten.

11. Sämtliche Kaufverträge kommen stets zwischen der Auftraggeberin und den Kunden zustande. Lieferung, Rechnungsteilung und Inkasso erfolgen direkt von der Auftraggeberin an den Kunden.

12. Die Auftraggeberin hat unverzüglich Kopien sämtlicher Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen etc. dem Agenten zur Orientierung zuzusenden. Die Auftraggeberin orientiert den Agenten über allfällige Lieferverzögerungen oder andere Komplikationen in der Verkaufsabwicklung. Der Kundenkontakt zur Regelung der Anstände obliegt grundsätzlich dem Agenten.

13. Sollten dem Agenten wegen Unzulänglichkeiten, welche die Auftraggeberin verursacht *[Qualitätsmängel, Lieferungsverzögerungen usw*.], Schäden erwachsen, weil Kunden die Geschäftsbeziehungen auflösen, hat die Auftraggeberin den Schaden genau zu ermitteln und dem Agenten zu ersetzen.

Eine Anwendung der Klausel 5 Abs. 3 dieses Vertrages ist in diesem Falle ausgeschlossen.

14. Verkaufsunterlagen wie Prospekte, Kataloge und Preislisten werden dem Agenten durch die Auftraggeberin unentgeltlich und in genügender Menge zur Verfügung gestellt.

15. Änderungen der Verkaufskonditionen bei einer Bestellungsausführung (wie Preisnachlässe) können von der Auftraggeberin nur in Absprache mit dem Agenten gewährt werden. Andernfalls sind sie für die Provisionsberechtigung unbeachtlich.

AUSSCHLIESSLICHKEIT

16. Der Agent verpflichtet sich, während der Dauer des vorliegenden Vertragsverhältnisses im Rahmen des Vertriebs der Boutiquenkollektion ausschliesslich für die Auftraggeberin tätig zu sein und seine Pflichten aus diesem Vertrag persönlich zu erfüllen.

Eine Untervertretung bedarf der vorgängigen schriftlichen Zustimmung der Auftraggeberin.

Nach Beendigung des Vertrages hat er dafür das Recht auf ein Entgelt von ... Prozent des im letzten Vertragsjahr getätigten Umsatzes.

17. Der Agent darf während der Vertragsdauer ohne vorhergehende schriftliche Zustimmung der Auftraggeberin für keine anderen Mandanten tätig sein, welche Konkurrenzprodukte herstellen oder vertreiben. Der Agent verpflichtet sich auch, während der Dauer dieses Vertrages im Vertragsgebiet keine Konkurrenzprodukte herzustellen.

Ausserhalb des Vertragsgebietes wird der Agent für die Vertragsprodukte keine Kunden anwerben, keine Niederlassung einrichten und keine Auslieferungslager unterhalten, es sei denn, er werde dazu durch die Auftragsgeberin schriftlich ermächtigt.

18. Der Agent garantiert, dass er vor Inkrafttreten des vorliegenden Vertragsverhältnisses der Auftraggeberin umfassend Auskunft erteilt hat über die Produkte, die er aufgrund bestehender Agentur- und Verteilerverträge mit anderen Mandanten verkauft hat.

Diese belasten die Vertriebsorganisation des Agenten, welche er für den Vertrieb der Produkte aus diesem Vertrag benötigt, nicht.

WERBUNG

19. Der Agent bemüht sich, den Verkauf der Produkte durch Werbung, Teilnahme an Messen etc. zu fördern. Er benötigt die schriftliche Zustimmung der Auftraggeberin für den Umfang und den Inhalt der verkaufsfördernden Massnahmen sowie die Teilnahme an handelswichtigen Messen und Ausstellungen im Vertragsgebiet. Die Auftraggeberin übernimmt dafür die Kosten.

VERMITTLUNGSPROVISION

20. Die Auftraggeberin verpflichtet sich, dem Agenten als Gegenleistung für seine Dienste eine Vermittlungsprovision auf den von ihr kassierten Nettobeträgen von Kundenbestellungen aus dem Vertragsgebiet zu bezahlen. Die Provision deckt in jedem Fall sämtliche notwendig entstehenden Auslagen und Spesen des Agenten.

21. Die Parteien vereinbaren die Provisionshöhe von Saison zu Saison im gegenseitigen Einvernehmen *[Anhang Preise, bei Lieferung der Produkte an den Agenten die Incoterms 20XX, Fassung 20XX...].* Die Einigung hat jeweils vor Ende November und vor Ende Juni für die zum Verkauf stehende Saison-Kollektion des Folgejahres zu erfolgen.

22. Die Provision gilt als verdient, sobald das Geschäft gültig abgeschlossen worden ist. Sie wird auf das Ende desjenigen Monates fällig, in welchem der Kunde die Rechnung bezahlt hat. Die Auszahlung an den Agenten erfolgt direkt auf das von ihm gewünschte Bankkonto.

23. Für Kundenzahlungen aus dem Vertragsgebiet werden separate Konten bei der Auftraggeberin eröffnet. Der Agent ist berechtigt, diese Kontobelege einzusehen.

Ein Auszug über die Kontobewegungen wird jeweils auf das Quartalsende zugestellt.

24. Die Auftraggeberin entrichtet die Provision ausschliesslich für jene Rechnungen, die vom Kunden vollständig bezahlt werden. Wird der Kaufpreis in Raten entrichtet, ist der Agent berechtigt, im Verhältnis der eingegangenen Ratenzahlungen teilweise Bezahlung des Provisionsanspruches zu verlangen. Wird das Geschäft ohne Verschulden der Auftraggeberin nicht ausgeführt oder hält der Kunde seine Verbindlichkeiten nicht ein *(z.B. infolge Zahlungsunfähigkeit),* so fällt der Provisionsanspruch nachträglich dahin. Eine allfällig bereits ausbezahlte Provision hat der Agent unaufgefordert zurückzuerstatten.

25. Keine Provision wird bezahlt für Produkte, die als kostenloser Ersatz auf Rabatten, Preisnachlässen etc. geliefert werden.

26. Für Bestellungen, welche nach Auflösung dieses Vertragsverhältnisses eingehen und die nachweislich durch den Agenten bewirkt wurden, wird die normale Provision geschuldet.

27. Hat der Agent den Kundenstamm erweitert, hat er das Recht auf einen Nettojahresverdienst, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre bzw. der Dauer des Vertragsverhältnisses, wenn dieses kürzer ist, siehe auch Klausel 36.

VORBEHALTE DER AUFTRAGGEBERIN

28. Die Auftraggeberin behält sich vor, nach eigenem Gutdünken das Sortiment zu verändern, sei es durch Hinzufügen neuer oder durch Streichung bisheriger Produkte. Sie unterrichtet den Agenten X Wochen davor.

29. Die Auftraggeberin behält sich vor, durch den Agenten aufgenommene Bestellungen abzulehnen, wenn die Kunden zweimal mit Verspätung oder gar nicht bezahlt haben oder bekannt ist, dass sie zahlungsunfähig sind. Dieses Stornierungsrecht besteht während acht Wochen nach Erhalt des Auftrages. Im Fall der Stornierung gilt die Provision nicht als verdient.

30. Ungeachtet der Bestimmungen dieses Vertrags behält sich die Auftraggeberin das Recht vor, direkt an Kunden im Vertragsgebiet zu offerieren und zu verkaufen. Im Falle solcher Direktverkäufe hat der Agent das Recht auf die vereinbarte Provision.

31. Die Auftraggeberin behält sich ausserdem vor, je nach Bedarf einen weiteren Agenten mit der Betreuung des Vertragsgebietes zu beauftragen, sofern die Nachfrage nach den Vertragsproduktion in solchem Masse ansteigt, dass der Agent den Markt mit seinen Infrastrukturmitteln nicht befriedigend bedienen kann. Der Agent wird vorher informiert.

INKASSO/BONITÄT DER KUNDEN

32. Der Agent ist weder verpflichtet noch berechtigt, Forderungen der Auftraggeberin innerhalb des Vertragsgebietes einzutreiben, es sei denn auf ausdrückliches Verlangen der Auftraggeberin gegen angemessene Entschädigung. Einkassierte Zahlungen hat er mit dem nächsten Rapport der Auftraggeberin zukommen zu lassen.

33. Der Agent widmet seine volle Aufmerksamkeit den gegenwärtigen und potentiellen Kunden der Auftraggeberin und beobachtet sie im Hinblick auf ihre Kreditwürdigkeit, finanzielle Situation und Zahlungsfähigkeit.

34. Der Agent haftet jedoch nicht und garantiert in keiner Weise für die Schulden oder Zahlungsfähigkeit der Auftraggeberin sowie deren Kunden.

IX. KUNDENKREIS

35. Der Agent anerkennt, dass er im Zeitpunkt des Abschlusses des vorliegenden Agenturvertrages zwei Kunden (*Hansen [Hamburg], LAH [Bad Tölz]* übernommen hat («bestehender Kundenkreis»), für die er bei der Beendigung des Agenturverhältnisses keinen Anspruch auf Entschädigung für Erweiterung der Kundschaft hat.

36. Als durch die Tätigkeit des Agenten geschaffener Kundenkreis («geworbener Kundenkreis») gelten sämtliche Kunden, welche der Agent zusätzlich zum bestehenden Kundenkreis neu geworben hat. Dies gilt, wenn die neuen Kunden auch nach Auflösung des Agenturvertrages mit der Auftraggeberin Geschäfte abschliessen.

GEHEIMHALTUNG/VERTRAGSSTRAFE

37. Der Agent verpflichtet sich, über alle vertraglichen Informationen, die ihm über die Auftraggeberin bekannt geworden sind, wie Bilanzzahlen, kalkulatorische Kennzahlen, Vertragsabschlüsse und deren Bedingungen, Gehälter, technische Verfahren, Adressen von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten aller Art etc. während und nach Beendigung des Agenturverhältnisses Stillschweigen zu bewahren. Dies betrifft auch alle Werberesultate, Statistiken, Testerfahrungen und Testresultate etc. Die Geheimhaltungspflicht gilt für sämtliche mit der Auftraggeberin verbundenen Gesellschaften oder Privatpersonen.

38. Hat der Agent diese Geheimhaltungspflicht oder das Konkurrenzverbot gemäss Klausel 16 f. dieses Vertrages verletzt, hat er der Auftraggeberin eine Vertragsstrafe zu bezahlen. Deren Höhe bestimmt sich nach dem gesamten Rechnungswert der Produkte, die der Agent in den zwei dem Vertragsbruch bzw. der Vertragsauflösung vorausgegangenen Jahren verkauft hat, und beträgt fünf Prozent dieses Rechnungswertes.

39. Die Fälligkeit der Vertragsstrafe entbindet den Agenten nicht von der Einhaltung der Vertragsbestimmungen und schliesst die Geltendmachung weiterer Forderungen nicht aus.

VERTRAGSDAUER UND KÜNDIGUNG

40. Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. *[Variante: Dieser Vertrag wird fest bis zum………. abgeschlossen. Der Vertrag verlängert sich jeweils um ein Jahr, wenn er nicht unter Einhaltung der Kündigungsfrist nach Klauseln 41 und 42 gekündigt wird.]*

Es wird keine Probezeit festgesetzt. *[Variante: Die ersten 12 Monate des Vertrages gelten als Probeperiode, während der jede Partei den Vertrag unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von drei Monaten schriftlich auf das Ende der Probeperiode kündigen kann.]*

41. Nach der Probezeit kann der Vertrag unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten jeweils auf das Ende eines Kalenderquartals gekündigt werden.

42. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen und muss spätestens am letzten Tag vor Beginn der Kündigungsfrist der Gegenseite zugekommen sein.

43. Vorbehalten bleibt die fristlose Auflösung des Agenturvertrages aus wichtigen Gründen.

Als wichtige Gründe, welche die Auftraggeberin zur Auflösung dieses Vertrages berechtigen, gelten namentlich:

1. wenn der Agent ohne schriftliche Zustimmung der Auftraggeberin diesen Vertrag auf Dritte überträgt oder zu übertragen versucht oder in einer sonstigen Art und Weise vertragsbrüchig wird und der vertragskonforme Zustand nicht innerhalb von spätestens 30 Tagen nach Eingang einer schriftlichen Mahnung wiederhegestellt wird;

2. wenn das Eigentum oder die Kontrolle über das Unternehmen des Agenten auf Dritte übertragen wird;

3. wenn der Agent in Konkurs fällt, Nachlassstundung beantragt oder wenn sich dessen Zahlungsunfähigkeit anderweitig zweifelsfrei ergibt;

4. wenn ein von einer Vertragspartei zu verantwortender Umstand vorliegt, bei dessen Vorliegen der anderen Vertragspartei eine Weiterführung des Vertrages bis zum ordentlichen Kündigungstermin nicht zuzumuten ist.

FOLGEN DER BEENDIGUNG

44. Nach Auflösung des Vertragsverhältnisses verpflichtet sich der Agent:

1. der Auftraggeberin alle Muster, Kataloge, Inserate, Preislisten, Handbücher und alles übrige Material sowie alle Dokumente und Drucksachen und alle sonstigen Gegenstände zurückzugeben, die dem Agenten im Zusammenhang mit seinen Geschäftsbeziehungen zur Auftraggeberin zugesandt oder übergeben wurden und da sich in seinem Eigentum oder in seiner Verfügung, Gewalt befinden;

2. der Auftraggeberin umgehend die Produkte, die in ihrem Eigentum oder in ihrem Besitz stehen, zurückzugeben. Er hat auf den Zeitpunkt der Vertragsbeendigung unverzüglich ein Inventar über die an Lager befindlichen Vertragsprodukte zu erstellen. Der Rücknahmepreis wird zwischen den Parteien ausgehandelt. Können sich die Parteien nicht auf den Rücknahmepreis einigen, soll ein unabhängiger Experte den Rücknahmepreis für beide Parteien verbindlich festlegen. Die Kosten der Expertise tragen die Parteien je hälftig;

3. inskünftig auf den Gebrauch der gewerblichen Rechte der Auftraggeberin und der mit ihr verbundenen Konzernunternehmen zu verzichten, namentlich auf den Gebrauch der Handelsmarken, Zeichen, Modelle und Muster.

45. Die Beendigung des Agenturverhältnisses löst nicht automatisch die Fälligkeit der Provisionsansprüche des Agenten aus.

46. Die Provisionsansprüche des Agenten für während der Dauer des Vertragsverhältnisses eingebrachte Bestellungen, deren vollständige Zahlung zum Zeitpunkt der Vertragsauflösung noch aussteht, entstehen erst wenn der in Rechnung gestellte Betrag an die Auftraggeberin bezahlt wurde. Erfolgt die Zahlung in Raten, entstehen die Provisionsansprüche proportional zu den eingegangenen Zahlungen. In diesen Fällen wird der Provisionsanspruch des Agenten einen Monat nach Abschluss des Quartals, innerhalb dessen der Provisionsanspruch des Agenten entstanden ist, fällig und zahlbar.

47. Wird der Vertrag aus einem nicht vom Agenten zu vertretenden Grund aufgelöst, hat er einen Anspruch wie in Klausel 26 dieses Vertrages geregelt, sofern er in diesem Zeitpunkt den bestehenden Kundenkreis wesentlich erweitert hat und der Auftraggeberin aus diesen geworbenen Kunden Vorteile auch für die Zukunft erwachsen.

ÄNDERUNGEN UND ERGÄNZUNGEN

48. Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so bleiben die übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Die Parteien werden unverzüglich diese Bestimmung durch eine neue wirksame Klausel ersetzen, die soweit möglich geeignet ist, den Zweck der unwirksamen Bestimmung zu erfüllen.

49. Alle Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Gültigkeit der Schriftform und der Unterschrift beider Parteien.

50. Als Schriftform gelten auch verschlüsselte Mails. In dieser Form können auch Mitteilungen, Unterlagen sowie Kopien von Rechnungen und sonstige Informationen nach diesem Vertrag übermittelt werden.

ANWENDBARES RECHT/GERICHTSSTAND

Dieser Vertrag untersteht in allen Teilen materiellem schweizerischem Recht.

51. Ausschliesslicher Gerichtsstand für Streitigkeiten unter diesem Vertrag ist St. Gallen. Zuständig ist das Handelsgericht des Kantons St. Gallen.

| [Ort], Datum |  | [Ort], Datum |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Unterschrift |  | Unterschrift |
|  |  |  |