Agenturvertrag

zwischen

[Name, Adresse], nachfolgend «Prinzipal»,

und

[Name, Adresse], nachfolgend «Agent».

I. Parteien

1

Der Prinzipal entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Qualitätsprodukte im Bereich von [Gegenstand] unter der Marke [Name] (nachfolgend als «vertragsgegenständliche Marke» bezeichnet).

Der Agent führt die in Anlage [Zahl] aufgeführten Vertretungen für Verbrauchsgüter von verschiedenen Unternehmen.

II. Gegenstand

2

Der Prinzipal überträgt dem Agenten die Vertretung für die Vertragswaren gegenüber Vertriebskunden im Vertragsgebiet und der Agent nimmt diese Übertragung an.

III. Umfang der Vertretung

3

Der Begriff «Vertragswaren» umfasst alle vom Prinzipal aktuell und zukünftig angebotenen Produkte unter der vertragsgegenständlichen Marke.

4

Das Vertragsgebiet ergibt sich aus dem in Anlage [Zahl] beigefügten Kartenausschnitt.

5

Als Vertriebskunden gelten Facheinzelhandelsgeschäfte sowie Warenhäuser und Supermärkte mit entsprechenden Fachabteilungen im Vertragsgebiet. Keine Vertriebskunden sind öffentlich-rechtliche Einrichtungen der Gemeinden, Kantone und des Bundes im Vertragsgebiet.

6

Der Agent wird für den Prinzipal den Verkauf von Grossmengen an Vertragswaren von über [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Stück je Auftrag an die Vertriebskunden vermitteln. Zudem ist er berechtigt, auf der Grundlage der jeweils gültigen Geschäftsbedingungen des Prinzipals Geschäfte über Kleinmengen an Vertragswaren von unter [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Stück je Auftrag in dessen Namen und auf dessen Rechnung abzuschliessen.

7

Zur Vornahme von Eigengeschäften ist der Agent nicht berechtigt.

8

Der Agent ist nicht zum Inkasso berechtigt.

9

Der Agent übernimmt kein Delkredere.

10

Die Übertragung der Vertretung erfolgt mit Wirkung zum [Datum].

IV. Exklusivität

11

Im Rahmen des Umfangs der Vertretung wird dem Agenten das Recht eingeräumt, als ausschliesslicher Vertreter tätig zu sein. Der Prinzipal wird mit Vertriebskunden keine Direktgeschäfte ohne Einbeziehung des Agenten vornehmen.

Der Agent wird seine Vertriebsbemühungen ausschliesslich im Vertragsgebiet ausüben. Geschäfte mit Abnehmern, die ihren Sitz ausserhalb des Vertragsgebietes haben, darf der Agent jedoch vermitteln oder abschliessen, wenn bezüglich dieser Abnehmer kein Gebiets- oder Kundenschutz zu Gunsten anderer Vertriebspartner oder des Prinzipals besteht.

Der Agent ist verpflichtet, den Prinzipal auf einen ihm bekannt werdenden Bedarf von Kunden, in Bezug auf die er keine Geschäfte vermitteln oder abschliessen darf, aufmerksam zu machen (nachfolgend als «Hinweisgeschäfte» bezeichnet).

V. Wettbewerb und weitere Vertretungen

12

Der Agent wird während der Laufzeit dieses Vertrages kein Produkt, welches direkt oder indirekt mit den Vertragswaren in Wettbewerb steht, innerhalb des Vertragsgebietes bewerben, anbieten oder verkaufen sowie keinen Dritten bei derartigen Aktivitäten mittel- oder unmittelbar unterstützen, ohne hierfür vorher unter Bezeichnung des jeweiligen Produktes die ausdrückliche und schriftliche Zustimmung des Prinzipals eingeholt zu haben. Der Prinzipal entscheidet über die Erteilung der Zustimmung nach eigenem und freiem Ermessen.

13

Die Übernahme von weiteren Vertretungen durch den Agenten über die in Anlage [Zahl] bezeichneten hinaus, deren Produkte nicht in Wettbewerb zu den Vertragswaren stehen, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Prinzipals unter ausdrücklicher Bezeichnung der jeweiligen Produkte. Der Prinzipal wird seine Zustimmung erteilen, wenn keine sachlich begründeten Bedenken bestehen, dass durch die Übernahme weiterer Vertretungen der Vertrieb der Vertragswaren beeinträchtigt wird.

VI. Vertriebskundenstamm

14

Für das Vertragsgebiet besteht bereits ein Stamm an Vertriebskunden, die der Agent übernimmt.

Der Prinzipal wird dem Agenten zu Beginn der Vertretung eine Liste der angestammten Vertriebskunden übermitteln, welche als Anlage [Zahl] diesem Vertrag beizufügen ist.

VII. Vertriebsbemühungen

15

Der Agent wird alle angemessenen Vertriebsbemühungen mit der notwendigen Sorgfalt unternehmen, um den Absatz der Vertragswaren in bester Weise zu fördern.

16

Der Agent wird insbesondere folgende Aspekte im Rahmen seiner Tätigkeiten sicherstellen:

a) Die Infrastruktur sowie die allgemeine Organisation seines Geschäftsbetriebs muss in solcher Weise ausgestaltet sein, dass den Vertriebskunden vor, während und nach Abschluss eines Geschäftes hochwertige Serviceleistungen angeboten werden können.

b) Die Vertragswaren sind in strenger Übereinstimmung mit ihren besonderen Eigenschaften, ihrer hohen Qualität und dem Image der vertragsgegenständlichen Marke zu bewerben.

c) Eine Beeinträchtigung des Rufs der vertragsgegenständlichen Marke oder der Vertragswaren durch ein Verhalten des Agenten ist unbedingt zu vermeiden.

d) Der Agent wird laufend eine vollständige Kollektion der Vertragswaren gegenüber den Vertriebskunden präsentieren können.

e) Der Agent wird die Empfehlungen des Prinzipals hinsichtlich Einsatz und Anwendung der Vertragswaren beachten und an die Vertriebskunden weitergeben.

f) Die Vertriebsbemühungen sind umfassend auszugestalten und eine sachlich nicht begründete Fokussierung auf einzelne Bereiche des Vertragsgebietes, bestimmte Vertriebskunden oder spezifische Vertragswaren wird unterlassen.

17

Der Agent wird das vom Prinzipal zur Verfügung gestellte Werbematerial gegenüber seinen Vertriebskunden verwenden.

18

Der Agent wird ohne vorherige, ausdrückliche und schriftliche Zustimmung des Prinzipals keine Unteragenten einsetzen.

VIII. Personal

19

Der Agent wird eine ausreichende Anzahl fachlich qualifizierter und erfahrener Mitarbeiter für den Vertrieb mit den Vertragswaren beschäftigen, um gegenüber den Vertriebskunden

a) eine zuverlässige Beratung über die Eigenschaften und die Anwendung der Vertragswaren zu gewährleisten;

b) die praktische Vorführung der Vertragswaren in professioneller Weise zu ermöglichen.

Der Agent wird sicherstellen, dass seine Mitarbeiter ihr Produktwissen und ihre praktischen Fähigkeiten im Umgang mit den Vertragswaren auf dem neuesten Stand halten. Hierzu werden sie sich in jedem Falle mit den vom Prinzipal bereitgestellten technischen und sonstigen Informationen vertraut machen sowie regelmässig die vom Prinzipal angebotenen Fortbildungsveranstaltungen auf Kosten des Agenten absolvieren.

IX. Berichterstattung

20

Der Agent wird dem Prinzipal laufend und zeitnah über seine Tätigkeit und die allgemeine Marktentwicklung sowie die besonderen Verhältnisse der einzelnen Vertriebskunden berichten.

Der Agent wird dem Prinzipal auf dessen mündliche oder schriftliche Anfrage hin sonstige spezifische Informationen in angemessenem Umfang erteilen.

X. Vertriebsunterstützung durch den Prinzipal

21

Der Prinzipal wird dem Agenten diejenige Unterstützung für den Vertrieb der Vertragswaren zukommen lassen, welche für die ordnungsgemässe Ausübung von dessen Tätigkeiten notwendig ist.

Der Prinzipal wird den Agenten insbesondere in folgender Weise unterstützen:

a) Erteilung aller relevanten Informationen in Bezug auf Eigenschaften und Anwendung der Vertragswaren.

b) Unentgeltliche Bereitstellung der erforderlichen Geschäftspapiere einschliesslich der Geschäftsbedingungen des Prinzipals.

c) Unentgeltliche Bereitstellung in angemessenem Umfang von Werbe- und sonstigen Materialien, die den Absatz der Vertragswaren fördern.

d) Regelmässige Durchführung von unentgeltlichen Fortbildungsveranstaltungen für die Mitarbeiter des Agenten im Hinblick auf Eigenschaften und Anwendung der Vertragswaren. Die Kosten für die Teilnahme an derartigen Veranstaltungen trägt der Agent.

e) Der Prinzipal wird den Agenten laufend über seine relevanten Geschäftsverhältnisse informieren, namentlich über bevorstehende Änderungen der Preise und Geschäftsbedingungen sowie Veränderungen der Vertragswaren einschliesslich der Markteinführung neuer Vertragswaren.

f) Der Prinzipal wird den Agenten unverzüglich über eine direkte Kommunikation mit Vertriebskunden informieren.

XI. Provisionen

22

Der Agent erhält für seine Tätigkeit je nach deren Art folgende Provisionen zuzüglich der gesetzlich anfallenden Mehrwertsteuer:

a) [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) für alle Geschäfte zwischen dem Prinzipal und einem Vertriebskunden, die vom Agenten vermittelt wurden.

b) [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) für alle Geschäfte zwischen dem Prinzipal und einem Vertriebskunden, die vom Agenten abgeschlossen wurden.

c) [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) für alle Geschäfte, welche der Prinzipal oder einer seiner Vertriebspartner unter Einbindung des Agenten direkt mit einem Vertriebskunden abschliesst.

d) [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) für alle Hinweisgeschäfte.

e) [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) für alle Nachfolgegeschäfte.

Bemessungsgrundlage für die Provision bildet jeweils der Netto-Warenwert des einzelnen Geschäftes ohne Berücksichtigung von Zuschlägen für vom Prinzipal gesondert verrechnete Kosten und Steuern, aber unter Anrechnung der vom Kunden ordnungsgemäss vorgenommenen Abzüge.

Soweit der Agent mit Zustimmung des Prinzipals Geschäfte mit Kunden abschliesst, welche ihm nicht als Vertriebskunden zugewiesen sind, kommt die vereinbarte Abschlussprovision zur Anwendung, soweit die Parteien vor Abschluss des Geschäftes keine anderweitige Vereinbarung treffen.

XII. Entstehung und Wegfall von Provisionen

23

Voraussetzung für die Entstehung einer Provision zu Gunsten des Agenten ist der Abschluss des betreffenden Geschäftes innerhalb der Laufzeit dieses Vertrages.

24

Die Provision fällt dahin, wenn nach einem Zeitraum von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Monaten die Zahlung der Vergütung für eine Leistung des Prinzipals durch den Kunden noch nicht erfolgt ist, und der Prinzipal die offen stehende Vergütung – unabhängig ob nach oder ohne vorhergehende Betreibung des Kunden – erfolglos gerichtlich geltend gemacht hat. Betreibung und/oder gerichtliche Geltendmachung können unterbleiben, soweit der Prinzipal die Zahlungsunfähigkeit des Kunden durch geeignete Unterlagen nachweist.

25

Etwaige Provisionsansprüche sonstiger Vertriebspartner des Prinzipals berühren die Ansprüche des Agenten nicht. Soweit eine Provision zu Gunsten des Agenten entstanden ist, findet insbesondere keine Aufteilung im Verhältnis zu anderen Vertriebspartnern des Prinzipals oder diesem selbst statt.

XIII. Fälligkeit und Abrechnung von Provisionen

26

Die Provision ist mit Abrechnung der provisionspflichtigen Geschäfte fällig. Erstellt der Prinzipal keine oder keine ordnungsgemässe Abrechnung, tritt die Fälligkeit der von einer Abrechnung zu erfassenden Provisionsansprüche dennoch zu dem Zeitpunkt ein, an dem die Abrechnung vertragsgemäss hätte erstellt werden müssen.

27

Der Prinzipal hat spätestens bis zum [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) eines Monats dem Agenten eine Abrechnung über diejenigen Geschäfte zu erteilen, für die [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Monate zuvor eine Provisionszahlungspflicht entstanden ist. Der Abrechnung sind Rechnungskopien oder sonstige, die Abrechnung bestätigende Unterlagen beizufügen.

28

Der Agent hat die Abrechnung zu prüfen und etwaige Einwände spätestens innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach Erhalt der Abrechnung schriftlich gegenüber dem Prinzipal geltend zu machen. Beanstandungen der Abrechnung, die auf Umständen beruhen, die dem Agenten erst nachträglich bekannt werden, hat er innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach Kenntniserlangung gegenüber dem Prinzipal vorzubringen.

29

Der Agent kann Einsicht in alle Bücher und Belege des Prinzipals nehmen, welche für eine Abrechnung seiner Provisionsansprüche von Bedeutung sind. Eine solche Prüfung muss durch den Agenten spätestens innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach Zugang der schriftlichen Mitteilung über das Prüfungsverlangen beim Prinzipal vorgenommen werden können. Sie ist während der allgemeinen Geschäftszeiten des Prinzipals durchzuführen; dabei soll sie die üblichen Geschäftsaktivitäten des Prinzipals nicht mehr als notwendig beeinträchtigen. Der Prinzipal wird die Durchführung einer Prüfung uneingeschränkt unterstützen. Der Agent kann für die Durchführung der Prüfung externe Berater hinzuziehen. Jede Partei hat ihre Kosten für die Durchführung einer Prüfung grundsätzlich selbst zu tragen. Allerdings hat der Prinzipal die gesamten Kosten für die Prüfung zu tragen, wenn eine Abrechnung um mehr als [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) zu Gunsten des Agenten zu korrigieren ist.

XIV. Aufwendungsersatz

30

Der Prinzipal zahlt als Beitrag an die im regelmässigen Geschäftsbetrieb des Agenten entstehenden Aufwendungen eine monatliche Pauschale in Höhe von CHF [Zahl] (in Worten: [Zahlwort] Schweizer Franken).

XV. Erwerbsausfallentschädigung

31

Dem Agenten wird keine Erwerbsausfallentschädigung gemäss Art. 418m Abs. 2 OR ausgerichtet.

XVI. Geheimhaltung

32

Jede Partei verpflichtet sich zur Geheimhaltung aller vor und während der Laufzeit dieses Vertrages von der anderen Partei bekannt gegebenen oder in Zusammenhang mit der Abwicklung dieses Vertrages auf andere Weise erlangten Informationen, Daten und Kenntnisse (nachfolgend als «vertrauliche Informationen» bezeichnet), auch wenn die vertraulichen Informationen im Rahmen der Vermittlung oder Erlangung nicht ausdrücklich als geheim oder vertraulich bezeichnet worden sind. Als vertrauliche Informationen sind insbesondere Kundenlisten, Preisberechnungen, Angaben zu Lieferanten, [ggf. weitere Aspekte anführen] sowie sämtliche Umstände der Herstellung der Vertragswaren zu qualifizieren. Dies gilt nicht, soweit vertrauliche Informationen allgemein bekannt oder öffentlich zugänglich sind oder ohne Zutun der verpflichteten Partei in rechtlich zulässiger Weise allgemein bekannt oder öffentlich zugänglich gemacht werden.

Die Parteien werden vertrauliche Informationen nur zum Zwecke einer ordnungsgemässen Abwicklung und Erfüllung dieses Vertrages verwenden und alle geeigneten und angemessenen Vorkehrungen treffen, um eine vertragswidrige Verbreitung von vertraulichen Informationen zu verhindern.

Beide Parteien werden all denjenigen Mitarbeitern eine inhaltlich äquivalente Geheimhaltungsverpflichtung auferlegen, die aufgrund ihrer Tätigkeit Kenntnis von vertraulichen Informationen erlangen können. Diese Geheimhaltungsverpflichtung ist auch für die Zeit nach Beendigung des jeweiligen Beschäftigungsverhältnisses zu statuieren.

Bei Beendigung dieses Vertrages werden die Parteien sämtliche elektronischen und physischen Dokumente, Memoranden, Notizen und sonstigen Gegenstände, die vertrauliche Informationen enthalten oder reflektieren, an die jeweils andere Partei zurückgeben oder auf deren Anweisung hin zerstören. Die Vollständigkeit der zurückgegebenen oder zerstörten Unterlagen und Gegenstände ist schriftlich zu bestätigen.

Die Geheimhaltungsverpflichtung ist nicht auf das Vertragsgebiet beschränkt und besteht über die Laufzeit dieses Vertrages hinaus fort. Sie endet zu dem Zeitpunkt, an dem vertrauliche Informationen ohne Zutun der verpflichteten Partei in rechtlich zulässiger Weise allgemein bekannt oder öffentlich zugänglich gemacht werden.

XVII. Immaterialgüterrechte

33

Jede der Parteien behält in vollem Umfang sämtliche ihr zustehenden Immaterialgüterrechte, insbesondere alle Patent-, Design-, Urheber-, Persönlichkeits-, Namens- und Firmenrechte sowie die Rechte an ihrem Know-how. Vorbehaltlich einer anderslautenden ausdrücklichen Regelung in diesem Vertrag räumt keine der Parteien der anderen Partei ein Recht zum Gebrauch der ihr zustehenden Immaterialgüterrechte ohne ausdrückliche, vorherige schriftliche Zustimmung ein.

Der Prinzipal räumt dem Agenten das nicht ausschliessliche und für die Laufzeit dieses Vertrages beschränkte Recht zur Verwendung seiner Handelsnamen, Handelsmarken, Warenzeichen sowie von sonstigen Symbolen und Warenbezeichnungen (nachfolgend als «vertragsgegenständliche Kennzeichen» bezeichnet) ein. Diese Berechtigung ist vom Agenten nur im Rahmen dieses Vertrages und ausschliesslich zu dem Zweck auszuüben, den Absatz der Vertragswaren zu fördern. Der Agent hat hierbei vom Prinzipal erlassene Richtlinien über eine korrekte Verwendung der vertragsgegenständlichen Kennzeichen einzuhalten. Die Gewährung dieser Berechtigung erfolgt unentgeltlich.

Der Agent darf ohne schriftliche Genehmigung des Prinzipals

a) die vertragsgegenständlichen Kennzeichen nicht nachahmen, verändern oder auf andere Weise modifizieren sowie

b) die an den Vertragswaren angebrachten vertragsgegenständlichen Kennzeichen sowie Nummern und sonstigen Identifikationszeichen nicht entfernen, verändern oder auf andere Weise modifizieren.

Der Agent wird den Prinzipal laufend über alle Umstände informieren, die ihm zur Kenntnis gelangen und eine Verletzung von dessen Immaterialgüterrechten darstellen könnten.

XVIII. Haftung

34

Eine vertragsverletzende Partei haftet der anderen Partei für den unmittelbaren Schaden, der durch eine Pflichtverletzung verursacht wurde, hingegen nicht für mittelbare Schäden einschliesslich von entgangenem Umsatz oder Gewinn, Nutzungsausfall, Kapitalkosten oder Kosten für den Erwerb von substituierenden Produkten oder Dienstleistungen, soweit dies in diesem Vertrag nicht ausdrücklich vorgesehen ist. Die Haftung für vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten unterliegt keiner Einschränkung.

35

Art. 418m Abs. 1 OR bleibt vorbehalten.

XIX. Dauer und Beendigung

36

Dieser Vertrag tritt zum [Datum] in Kraft.

37

Dieser Vertrag läuft bis zum 31.12.[Jahreszahl]. Er verlängert sich jeweils um [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Jahre, wenn er nicht von einer Partei bis zum 30.06. des Jahres, in dem er ablaufen würde, auf dessen Ende gekündigt wird.

38

Das Recht zur Kündigung dieses Vertrages aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

39

Mit Löschung des Eintrages des Prinzipals oder des Agenten im Handelsregister endet dieser Vertrag ohne weitere Erklärung der anderen Partei.

40

Die Zeit zwischen Vertragsbeginn und dem 31. Dezember des gleichen Jahres sowie jedes folgende Kalenderjahr bis zur Beendigung des Vertrages gilt als «Vertragsjahr». Alle Angaben in diesem Vertrag, die sich auf ein Vertragsjahr beziehen, gelten jeweils nur pro rata temporis für das erste und das letzte Vertragsjahr, soweit diese keine vollen Kalenderjahre sind.

XX. Folgen der Beendigung

41

Mit Beendigung dieses Vertrages ergeben sich folgende besonderen Rechte und Verpflichtungen der Parteien:

a) Der Agent wird sich nicht mehr als autorisierter Vertreter für die Vertragswaren bezeichnen und keinen weiteren Gebrauch mehr von den vertragsgegenständlichen Kennzeichen machen.

b) Spätestens innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach Beendigung des Vertrages wird der Agent sämtliche Gegenstände, die ihm vom Prinzipal zur Ausübung seiner Tätigkeit überlassen wurden, zurücksenden.

Dies gilt insbesondere für (i) Vertragswaren, (ii) Preislisten, Produktdokumentationen, Werbe-, Verkaufs- und sonstige Materialien, (iii) Vorlagen für vertragsgegenständliche Kennzeichen, (iv) Korrespondenz mit den Vertriebskunden und (v) Kundenverzeichnisse. Gegenstände, die der Agent in elektronischer Form in Besitz hat, wird er von seinen IT-Systemen vollständig entfernen und keine Kopien hiervon anfertigen und aufbewahren.

c) Der Agent wird von ihm erstellte Kundenverzeichnisse sowie seine Korrespondenz mit Vertriebskunden ebenfalls innerhalb der in lit. a bezeichneten Frist an den Prinzipal herausgeben.

d) Der Prinzipal wird alle Gegenstände des Agenten, welche ihm dieser zur Abwicklung des Vertrages überlassen hat, spätestens innerhalb der in lit. a bezeichneten Frist an den Agenten zurücksenden.

e) Der Prinzipal wird innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach Beendigung des Vertrages eine Abrechnung über die dem Agenten zu zahlenden Provisionen und sonstigen Entschädigungen vornehmen.

42

Eine Kündigung dieses Vertrages entbindet die Parteien nicht davon, bis zu dessen Ablauf eine vertragsgemässe Erfüllung ihrer Verpflichtungen sowie eine ordnungsgemässe Abwicklung der Geschäfte im üblichen Geschäftsgang sicherzustellen.

43

Eine Verrechnung von fälligen Forderungen des Agenten mit etwaig in seinem Besitz befindlichen Zahlungen von Kunden ist ausgeschlossen.

XXI. Nachvertragliches Konkurrenzverbot

44

Der Agent ist verpflichtet, während eines Zeitraumes von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Jahren nach Beendigung dieses Vertrages jede Tätigkeit zu unterlassen, mit der innerhalb des Vertragsgebietes solche Produkte mittelbar oder unmittelbar unterstützt werden, welche direkt oder indirekt mit den Vertragswaren in Wettbewerb stehen. Hierzu zählt auch die Beteiligung an einem Unternehmen, welches entsprechende Produkte herstellt, vertreibt oder bewirbt, welche dem Agenten mehr als nur eine völlig unerhebliche Möglichkeit zur Einflussnahme auf die Führung oder Geschäftstätigkeit dieses Unternehmens bietet.

45

Das Konkurrenzverbot entfällt vollständig nach Ablauf eines Zeitraumes von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Monaten, wenn der Prinzipal mit seiner Kündigung des Agenturvertrages oder innerhalb von [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Tagen nach dessen Kündigung durch den Agenten, den Verzicht auf die Einhaltung des Konkurrenzverbotes erklärt.

46

Für die Dauer der Geltung des Konkurrenzverbotes ist dem Agenten vom Prinzipal eine Karenzentschädigung auszurichten. Sie ist monatlich nachträglich bis zum 3. Tag des Folgemonats vom Prinzipal zu bezahlen und beträgt [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) der Provisionsansprüche des Agenten, die im Monatsdurchschnitt während der letzten [Zahl] (in Worten: [Zahlwort]) Monate der Vertragsdauer entstandenen sind. Ein Verdienst des Agenten, den dieser während der Dauer des Konkurrenzverbotes erzielt, ist zu [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) an die Karenzentschädigung anzurechnen. Versäumt der Agent die Erzielung eines Verdienstes schuldhaft, ist die Karenzentschädigung um [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) zu kürzen. Vorbehalten bleibt eine notwendige Anpassung der Karenzentschädigung, um deren Angemessenheit im Sinne von Art. 418d Abs. 2 OR zu Gunsten des Agenten herzustellen.

Die Karenzentschädigung ist nicht auf eine allfällige Ausgleichszahlung anzurechnen.

XXII. Ausgleichsanspruch

47

Bei Beendigung dieses Vertrages steht dem Agenten ein Ausgleichsanspruch gemäss Art. 418u OR unter Aussserachtlassung von dessen Voraussetzungen zu, der anhand der folgenden Kriterien zu bemessen ist: Soweit der Umsatz aus den vom Agenten vermittelten, abgeschlossenen und hingewiesenen Geschäften in- und ausserhalb des Vertragsgebietes in den einzelnen Vertragsjahren im Durchschnitt um mehr als [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) je Vertragsjahr angestiegen ist, erhält der Agent eine Ausgleichsprovision in Höhe von [Zahl]% (in Worten: [Zahlwort] Prozent) auf den in einem Vertragsjahr durchschnittlich angefallenen Umsatz. Vorbehalten bleibt eine Anpassung des Ausgleichsanspruchs, um dessen Angemessenheit im Sinne von Art. 418u OR zu Gunsten des Agenten herzustellen. Der Ausgleichsanspruch ist ausgeschlossen, wenn das Agenturverhältnis aus einem wichtigen Grund aufgelöst wurde, den der Agent schuldhaft herbeigeführt hatte und der den Prinzipal zu einer fristlosen Kündigung berechtigte.

XXIII. Schlussbestimmungen

48

Sämtliche Mitteilungen einer Partei nach diesem Vertrag über die Geltendmachung von Ansprüchen, die Wahrung von einzelnen Rechtspositionen, die Beendigung des Vertrages sowie die Aufforderung an die andere Partei zur Vornahme einer rechtsverbindlichen Handlung haben schriftlich per Einschreiben mit Rückschein an die von der anderen Partei zuletzt mitgeteilte Adresse zu erfolgen, soweit für einzelne Mitteilungen keine anders lautende Regelung in diesem Vertrag getroffen wird. Ist ein Zustellungsversuch des Einschreibens fruchtlos verlaufen, gilt die Mitteilung mit Hinterlegung der Zustellungsnachricht beim Empfänger durch die Zustellperson als zugegangen.

49

Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag dürfen weder ganz noch teilweise ohne schriftliche Zustimmung der jeweils anderen Partei abgetreten oder in sonstiger Weise auf Dritte übertragen werden.

50

Sämtliche Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Schriftform. Dies gilt auch für diese Schriftformklausel.

51

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages ungültig oder undurchsetzbar sein oder werden, so bleiben die übrigen Vorschriften dieses Vertrages hiervon unberührt. Die Parteien vereinbaren, die ungültige oder undurchsetzbare Bestimmung durch eine gültige und durchsetzbare Regelung zu ersetzen, welche aus der Sicht der Parteien wirtschaftlich der Zielsetzung, die mit der ungültigen oder undurchsetzbaren Bestimmung verbundenen war, am nächsten kommt. In entsprechender Weise ist eine Lücke des Vertrages zu schliessen.

52

Dieser Vertrag untersteht schweizerischem Recht.

53

Ausschliesslicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten ist [Ort].

[Ort, Datum, Unterschriften]