**Muster Agenturvertrag (Abschlussagent)**

***Zur Verwendung von Vertragsmustern:***

*Dieser Vertragsmuster wurde mit grösster Sorgfalt erstellt, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Es ist als Checkliste mit Formulierungshilfen zu verstehen und soll nur eine Anregung sein. Dies entbindet jedoch den Verwender nicht von der sorgfältigen eigenverantwortlichen Prüfung. Sofern Sie einen massgeschneiderten Vertag benötigen, sollten Sie sich durch eine Rechtsanwältin/einen Rechtsanwalt Ihres Vertrauens beraten lassen.*

Agenturvertrag

vom ■ [Datum]

zwischen

■ [Name, Adresse]

(nachstehend «**Auftraggeber**»)

und

■ [Name, Adresse]

(nachstehend «**Agent**»)

betreffend Abschluss von ■ [Bezeichnung Vertragstyp] betreffend **■** [Produkte]

###### Präambel

Der Auftraggeber ist eine **■** [Rechtsform] mit Sitz in **■** [Ort] welche **■** [Produkte] herstellt und verkauft.

Der Agent ist eine **■** [Rechtsform] mit Sitz in **■** [Ort] und hat Know-how und langjährige Erfahrung hinsichtlich der Vermarktung und dem Verkauf von **■** [Produkte] in **■** [Gebiet].

Mit vorliegender Vereinbarung möchte der Auftraggeber den Agenten mit dem Abschluss von Kaufverträgen betreffend **■** [Produkte] beauftragen.

Zu diesem Zweck vereinbaren die Parteien was folgt:

# Vertragsbestandteile

a) Die Folgenden Dokumente bilden in nachstehender Reihenfolge integrierender Bestandteil dieser Vereinbarung:

* ■ [Dokument]
* ■ [Dokument]
* ■ [Dokument]
* ■ [Dokument]

b) Sollten einzelne Bestimmungen der unter 1.a) genannten Dokumente in Widerspruch zu dieser Vereinbarung stehen, so geht diese Vereinbarung vor.

c) Die Parteien bestätigen mit der Unterzeichnung dieser Vereinbarung, dass sie im Besitz aller genannten Vertragsbestandteile sind.

# Vertragsgegenstand

Der Auftraggeber beauftragt hiermit den Agenten ■ [**Option 1**: exklusiv] ■ [**Option 2**: nicht exklusiv] mit der Einführung, der Vermarktung, dem Vertrieb und mit dem Abschluss von Kaufverträgen betreffend die in **Anhang ■ [Nummer]** spezifizierten Produkte (nachfolgend «*Vertragsprodukte*») im Namen des Auftraggebers in **■** [Bezeichnung des Gebiets] (nachfolgend «*Gebiet*»). ■ [**Option**: Der Agent ist allerdings nicht ermächtigt oder berechtigt, im Namen des Auftraggebers Kaufpreiszahlungen von Kunden entgegenzunehmen.]

b) Der Auftraggeber behält sich ungeachtet der Bestimmungen in diesem Vertrag das Recht vor, direkt an Kunden im Gebiet zu offerieren und zu verkaufen. Auf derartigen Verkäufen schuldet der Auftraggeber keine Provision.

# Pflichten des Agenten

a) Während der Laufzeit dieses Vertrags verpflichtet sich der Agent, (i) die Vertragsprodukte bei den Kunden aktiv vorzustellen, für sie zu werben, auf ihren Verkauf hinzuwirken und sie an Kunden zu verkaufen, (ii) den Marktanteil und den Geschäftswert der Vertragsprodukte zu steigern und (iii) den Kundenbestand des Auftraggebers im Gebiet zu vergrössern und zu stärken.

b) Der Agent verkauft die Vertragsprodukte gemäss den Allgemeinen Verkaufsbedingungen und der Preisliste des Auftraggebers in **Anhang ■ [Nummer]**. Der Auftraggeber hat das Recht, die Allgemeinen Verkaufsbedingungen und die Preisliste jederzeit zu ändern oder durch neue Versionen zu ersetzen. Der Agent weist die Kunden darauf hin, dass der Verkauf nach den Allgemeinen Verkaufsbedingungen und der Preisliste des Auftraggebers erfolgt.

c) Der Agent ist verpflichtet, an den vom Auftraggeber organisierten Verkaufstrainings teilzunehmen. Diese finden **■** [Anzahl] Mal pro Jahr statt.

d) Der Agent übermittelt dem Auftraggeber unverzüglich alle mit Kunden abgeschlossenen Verträge.

e) Der Agent informiert den Auftraggeber zwei Mal jährlich, jeweils am **■** [Datum] und am **■** [Datum] eines jeden Kalenderjahrs über wesentliche Marktentwicklungen, einschliesslich, aber nicht abschliessend, über Verkaufszahlen, Kunden und voraussichtliche Kunden, Kundenreaktionen betreffend die Vertragsprodukte, und andere wesentliche Kundeninformationen aus dem Gebiet, Gesetze, Verordnungen und andere behördliche Anforderungen im Gebiet, die auf die Vertragsprodukte, deren Vertrieb, das Marketing oder den Verkauf anwendbar sind. Sofern der Auftraggeber den Agenten um andere Informationen ersucht, antwortet der Agent unverzüglich.

f) Der Agent entwickelt in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber einen 2-Jahres-Geschäftsplan, der von den Parteien jährlich aktualisiert wird. Der Agent unternimmt alle bestmöglichen Anstrengungen, um die wirtschaftlichen Grössen, welche in diesem Geschäftsplan bestimmt werden, zu erreichen.

g) Der Agent wendet bei der Erfüllung seiner Pflichten und der Ausführung seiner Tätigkeiten gemäss diesem Vertrag die erforderliche Sorgfalt an und wahrt die berechtigten Interessen des Auftraggebers. Er garantiert dem Auftraggeber zudem, dass er über eine Verkaufsorganisation mit fachlich qualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern verfügt, die es ihm ermöglicht, die Vertragsprodukte fachgerecht zu präsentieren.

h) Ohne schriftliche Zustimmung des Auftraggebers ist es dem Agenten nicht gestattet, Unteragenten zu beauftragen.

# Verkauf von Vertragsprodukten ausserhalb des Gebiets

Der Agent unterlässt es, ausserhalb des Gebiets aktiv für Kunden zu werben oder mit Kunden Verträge zu schliessen. Der Agent hat gegenüber dem Auftraggeber keinen Anspruch auf Provisionen für solche Tätigkeiten.

# Geheimhaltungspflicht

a) Der Agent behandelt den Inhalt dieses Vertrages sowie alle Informationen, die ihm vom Auftraggeber übermittelt werden oder zu denen er durch oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag Zugang erhält, vertraulich, einschliesslich, aber nicht ausschliesslich, Informationen bezüglich der Herstellung, der Vermarktung, der Preisgestaltung und dem Verkauf der Vertragsprodukte, Informationen über Lieferanten und Kunden, finanzielle und rechnerische Daten, Immaterialgüterrechte, Know-how etc.

b) Der Agent ist dafür verantwortlich und trifft alle zumutbaren Schritte, dass diese Vertraulichkeitsverpflichtung von seinen Mitarbeitern, Vertretern und/oder Unteragenten ebenfalls eingehalten werden.

c) Diese Vertraulichkeitsverpflichtung gilt über die Laufzeit dieses Vertrages hinaus für einen Zeitraum von **■** [Anzahl] Jahren nach Beendigung dieses Vertrags.

# Konkurrenzverbot

a) Während der gesamten Laufzeit dieses Vertrags unterlässt der Agent jede direkte oder indirekte Tätigkeit im Gebiet, die mit dem Geschäft des Auftraggebers oder den Vertragsprodukten in Konkurrenz steht oder in Konkurrenz stehen könnte. Ausnahmen hiervon sind nur zulässig, wenn der Auftraggeber diesen schriftlich zustimmt.

b) Der Agent darf während der Laufzeit dieses Vertrags für andere Auftraggeber tätig sein, vorausgesetzt diese anderen Auftraggeber oder ihre Produkte stehen nicht im Wettbewerb zu den Vertragsprodukten. Der Agent teilt dem Auftraggeber schriftlich mit, für welche anderen Auftraggeber er tätig ist und welche Produkte er für sie vertritt.

c) Dieses Konkurrenzverbot gilt über die Laufzeit dieses Vertrages hinaus für einen Zeitraum von **■** [Anzahl] Jahren nach Beendigung dieses Vertrags.

# Konventionalstrafe

Verstösst der Agent gegen die Geheimhaltungspflicht oder gegen das Konkurrenzverbot gemäss diesem Vertrag, so schuldet er dem Auftraggeber eine Konventionalstrafe in Höhe von CHF **■** [Betrag]. Das Recht des Auftraggebers, die Erfüllung zu verlangen, bleibt vorbehalten. Vorbehalten bleiben auch Schadenersatzforderungen, die den Betrag der Konventionalstrafe übersteigen.

# Pflichten des Auftraggebers

a) Während der Laufzeit dieses Vertrags stellt der Auftraggeber dem Agenten unentgeltlich Muster, Kataloge, Preislisten, Handbücher und weiteres Material betreffend die Vertragsprodukte zur Verfügung. Er liefert dem Agenten auch laufend Informationen über neue Entwicklungen, Testergebnisse und Auszeichnungen bezüglich der Vertragsprodukte.

b) Der Auftraggeber informiert den Agenten laufend über jede relevante Kommunikation mit Kunden oder Wettbewerbern im Gebiet. Er informiert den Agenten auch über seine Absichten, Vertragsprodukte zurückzuziehen, zu modifizieren oder auszuwechseln oder neue Produkte zu veröffentlichen und versorgt ihn, sofern vorhanden, mit der entsprechenden Dokumentation.

c) Der Auftraggeber übernimmt die Kosten für die Anreise, Verpflegung und Unterkunft, welche für die Teilnahme an den vom Auftraggeber organisierten Verkaufstrainings erforderlich sind. Die entsprechenden Belege müssen dem Auftraggeber innert 30 Tagen vorgelegt werden, damit die Kosten vom Auftraggeber erstattet werden.

d) Der Auftraggeber stellt dem Agenten jährlich eine Geldsumme zur Verfügung, welches der Agent für die Verkaufsförderung der Vertragsprodukte im Gebiet verwendet. Die jährliche Geldsumme wird von den Parteien jeweils bis zum **■** [Datum] des jeweiligen Vorjahres vereinbart.

# Provisionsanspruch des Agenten

a) Der Agent hat Anspruch auf Provision für alle von ihm getätigten Verkäufen von Vertragsprodukten an Kunden mit Ausnahme von Verkäufen gemäss Ziff. 4.

b) Der Provisionsanspruch entsteht erst, wenn der Auftraggeber den Kaufpreis vom Kunden erhalten hat.

c) Der Provisionsanspruch entsteht auch, wenn Bestellungen von Kunden vor Beendigung dieses Vertrags getätigt werden und der Auftraggeber den Kaufpreis erst nach Beendigung dieses Vertrags erhält. Der Agent hat jedoch keinen Anspruch auf Provision für Produktverkäufe nach Beendigung dieser Vereinbarung, unabhängig davon, ob der Kunde ursprünglich vom Agenten zugeführt worden ist.

d) Die Höhe der Provision beträgt **■** [Zahl] % des Nettoverkaufspreises; das heisst abzüglich etwaiger mit dem Kunden vereinbarter Rabatte oder Skonti. Sollte der Kunde im Nachhinein zusätzliche Ermässigungen erhalten, wird die nächste geschuldete Provision entsprechend angepasst. Sofern der Kunde den Kaufpreis in Raten bezahlt, berechnet sich der jeweilige Provisionsanspruch *pro rata*.

e) Sofern der abgeschlossene Kaufvertrag aus einem nicht vom Auftraggeber zu vertretenden Grund nicht ausgeführt wird oder nachträglich dahin fällt, entfällt der Provisionsanspruch. Sofern die Provisionszahlung bereits an den Agenten geleistet worden ist, erfolgt eine Verrechnung mit der nächsten Provisionszahlung.

f) Die Zahlung der Provision erfolgt in der Währung, in welcher der Kaufpreis dem Kunden in Rechnung gestellt wurde.

g) Der Auftraggeber übermittelt dem Agenten am **■** [Datum] eines jeden Monats eine Abrechnung, welche die Verkäufe und die erhaltenen Zahlungen des Vormonats sowie den Betrag der fälligen Provision aufführt. Mit der Vorlage dieser Abrechnung wird der Provisionsanspruch fällig. Etwaige Widersprüche des Agenten gegen die Abrechnung müssen innert **■** [Anzahl] Tagen ab dem Datum der Abrechnung geltend gemacht werden. Andernfalls gilt die Abrechnung vom Agenten als genehmigt.

h) Mit Ausnahme von Ziff. 7 c dieser Vereinbarung beinhaltet die Provision auch die Abgeltung aller Aufwendungen und Auslagen des Agenten. Der Agent hat keinen Anspruch auf ein zusätzliches Entgelt für seine in diesem Vertrag geregelten Tätigkeiten.

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

j) Steuern und ähnliche Erhebungen, welche im Gebiet auf der Provisionszahlung geschuldet sind, sind vom Agenten zu tragen.

# Geistiges Eigentum

a) Die im **Anhang ■ [Nummer]** dieses Vertrags aufgeführten Marken, Domainnamen und alle anderen geistigen Schutz- und Eigentumsrechte an den Vertragsprodukten, Abbildungen und mit den Vertragsprodukten zusammenhängendem Material gehören ausschliesslich dem Auftraggeber oder dessen Lizenzgebern.

b) Während der Laufzeit dieses Vertrags hat der Agent das Recht, die Marken und die zugehörigen Materialien für die in diesem Vertrag geregelten Zwecke zu nutzen.

c) Der Agent teilt dem Auftraggeber unverzüglich mit, wenn er Grund zur Annahme hat, dass geistige Eigentumsrechte des Auftraggebers verletzt werden.

# Haftung des Auftraggebers

Soweit gesetzlich zulässig, ist die Haftung des Auftraggebers beschränkt auf seine Pflichten unter diesem Vertrag. Die Haftung des Auftraggebers für die Verletzung von vertraglichen Pflichten, vorvertraglichen Pflichten und anderen Pflichten ist, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen.

# Laufzeit und Beendigung dieses Vertrags

a) [**Option 1 (unbestimmte Dauer)**: Die Parteien schliessen diesen Vertrag auf unbestimmte Zeit ab. Er kann unter Einhaltung von einer Kündigungsfrist von **■** [Anzahl] Monaten jeweils auf **■** [Termin] gekündigt werden.]

[**Option 2 (feste Dauer mit Verlängerungsoption)**: Die Parteien schliessen diesen Vertrag fest bis zum **■** [Datum] ab. Der Vertrag verlängert sich jeweils um **■** [Zeitraum], sofern er von den Parteien nicht unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von **■** [Anzahl] Monaten auf **■** [Termin] gekündigt wird.]

b) Die Kündigung aus wichtigem Grund bleibt vorbehalten.

c) Im Fall der Beendigung dieser Vereinbarung gibt der Agent dem Auftraggeber unverzüglich alle Muster, Kataloge, Preislisten, Handbücher, Kundenverzeichnisse und alles weitere Material, welches er vom Auftraggeber zur Durchführung dieses Vertrages erhalten hat, unverzüglich und unaufgefordert zurück.

d) Der Auftraggeber wird innerhalb von **■** [Anzahl] Tagen nach Beendigung dieses Vertrages die Abrechnung über die Provisions- und sonstigen Ansprüche des Agenten vornehmen.

# Kundschaftsentschädigung

a) Sofern die Auflösung dieses Vertrags durch den Agenten zu vertreten ist, verzichtet er, auf eine Entschädigung oder auf eine Abfindung für jeglichen Goodwill, welchen er für den Auftraggeber oder die Vertragsprodukte geschaffen hat.

b) Sofern die Auflösung dieses Vertrags durch den Auftraggeber zu vertreten ist, bestimmt sich der Anspruch des Agenten auf eine Entschädigung oder auf eine Abfindung nach dem Gesetz.

# Inkrafttreten

Diese Vereinbarung tritt [**Option 1**: mit Unterzeichnung beider Parteien] [**Option 2**: am**■** [Datum]] in Kraft.

# Vertragsänderung

Diese Vereinbarung inklusive dieser Ziff. 14 kann nur durch vorgängige schriftliche Zustimmung beider Parteien abgeändert werden.

# Übertragung und Abtretung

Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag dürfen ohne schriftliche Zustimmung der anderen Partei weder abgetreten noch übertragen werden.

# Salvatorische Klausel

Sollten sich einzelne Bestimmungen dieses Vertrags als ungültig oder nicht durchsetzbar erweisen, wird dadurch die übrigen Regelungen dieser Vereinbarung nicht berührt. In diesem Fall ist die unwirksame Bestimmung durch eine Neuregelung zu ersetzen, die dem gewollten Zweck entspricht oder, sofern dies nicht möglich ist, diesem möglichst nahe kommt. Dieses Prinzip gilt auch für die Schliessung einer allfälligen Vertragslücke.

# Anwendbares Recht

Diese Vereinbarung untersteht Schweizer Recht.

# Gerichtsstand

Für allfällige Streitigkeiten aus diesem Vertrag sind die Gerichte in **■** [Ort] ausschliesslich zuständig.

# Vertragsausfertigung

Diese Vereinbarung wird in zwei Originalen ausgefertigt, von welchen jede Partei eines erhält.

■ [Ort, Datum]

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

■ [der Auftraggeber]■ [der Agent]