Vermittlungsagenturvertrag (Alleinvertrieb   
von Produkten im innerschweizerischen   
Vertragsgebiet)

I. VERTRAGSPARTEIEN

Auftraggeberin:

Firma Bürosa AG, Büroeinrichtungen, Zürcherstrasse 7, 8040 Dübendorf

Agent:

Herr Pirmin Tschannen, Talackerstrasse 20, 8001 Zürich

II. PRÄAMBEL

1. Die Firma Bürosa AG ist Herstellerin von Büromöbeln und Büroeinrichtungen. Der Vertrieb ihrer Produkte wird in den drei Sprachregionen von je einer Agentur übernommen.
2. Der Agent ist als Inhaber einer Geschäftsagentur spezialisiert auf den Vertrieb von Büroeinrichtungen. Er soll mittels dieses Vertrages den Verkauf der Produkte der Bürosa AG im Gebiete der deutschsprachigen Schweiz besorgen.

III. VERTRAGSGEGENSTAND

1. Auf diesen Vertrag werden die Vorschriften der Art. 418a ff. OR angewendet.
2. Der Agent hat der Auftraggeberin lediglich die im Agenturvertrag umschriebenen Geschäfte zu vermitteln und ist nicht ermächtigt, sie selbst abzuschliessen.
3. Der Agent darf auch für andere Auftraggeber tätig sein, sofern dadurch keine Konkurrenz für die Produkte der Auftraggeberin entsteht.
4. Der Agent hat der Auftraggeberin für ihre sämtlichen Produkte Käufer zu vermitteln.
5. Der Agent verpflichtet sich, für die Zahlung der Verbindlichkeiten der von ihm vermittelten Kunden einzustehen sowie die Inkassokosten zu übernehmen, wenn der Kunde nach erster Mahnung durch die Auftraggeberin nicht reagiert.
6. Er erhält als besondere Entschädigung für diese Verpflichtung eine Delkredere-Provision von [x] % des provisionspflichtigen Umsatzes.
7. Der Agent ist ermächtigt, von den von ihm vermittelten Kunden Zahlungen entgegenzunehmen. Er hat diese unverzüglich auf das Postcheck-Konto der Auftraggeberin zu überweisen. Dafür erhält er eine Inkasso-Provison.
8. Dagegen ist er nicht ermächtigt, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen abzuändern.
9. Der Agent ist ausschliesslich in der ganzen deutschsprachigen Schweiz tätig. In zweisprachigen Regionen ist er ebenfalls zuständig, sofern der deutschsprachige Bevölkerungsanteil mehr als 50% ausmacht. Es wird auf die beigelegte Karte mit dem rot eingezeichneten Vertragsgebiet verwiesen.
10. Die Auftraggeberin verpflichtet sich, keine weiteren Agenturen in diesem Gebiet einzusetzen und sämtliche Geschäfte über den ausschliesslichen Agenten abzuwickeln.

IV. PFLICHTEN DES AGENTEN

1. Der Agent hat die Interessen der Auftraggeberin mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu wahren und alles zu tun, damit die Auftraggeberin ihre Produkte erfolgreich auf dem Markte absetzen kann.
2. Der Agent verpflichtet sich zur intensiven Bearbeitung der Kundschaft in seinem Vertragsgebiet.
3. Er wird zu diesem Zwecke Inserate in den Fachzeitschriften erscheinen lassen (für mindestens [x] % des Umsatzes), regelmässig Prospekte und Werbebriefe versenden und auch den Kundenkreis mindestens [x Mal] pro Jahr besuchen lassen. Bei Gestaltung der Inserate ist das Firmensignet der Auftraggeberin zu berücksichtigen. Der Agent hat ferner nach den Weisungen der Auftraggeberin [jährlich, monatlich, etc.] einmal an einer Gewerbe- oder Fachausstellung für die Produkte der Auftraggeberin zu werben. Die Kosten für die Werbung trägt der Agent selbst, was bei Festsetzung der Provision berücksichtigt wird.
4. Der Agent ist verpflichtet der Auftraggeberin, [järhlich, monatlich, etc.] über die Markt- und Konkurrenzsituation in seinem Gebiet Bericht zu erstatten. Er hat die Auftraggeberin von allen Beobachtungen, welche für sie von Bedeutung sein könnten, zu unterrichten, insbesondere darüber, ob ein Kunde zahlungsunfähig zu werden droht.
5. Der Agent verpflichtet sich, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse der Auftraggeberin zu wahren und die Unterlagen, die sich auf sein Agenturverhältnis beziehen, so aufzubewahren, dass sie anderen unzugänglich sind. Im Besonderen unterliegen der Geheimhaltungspflicht sämtliche Papiere, welche Einsicht in die Preispolitik der Auftraggeberin gewähren, sowie die Kundenverzeichnisse.
6. Der Agent ist verpflichtet, nach seinem Ausscheiden sämtliche ihm überlassenen Unterlagen zurückzugeben, insbesondere die Kundenkartei sowie allfälliges Demonstrationsmaterial. Er verpflichtet sich ferner, keinerlei Abschriften der Kundenkartei und allfälliger weitere Unterlagen anzufertigen.

V. PFLICHTEN DER AUFTRAGGEBERIN

1. Die Auftraggeberin ist verpflichtet, die Tätigkeit des Agenten in jeder Beziehung zu unterstützen. Sie hat insbesondere dem Agenten unentgeltlich alle Unterlagen wie Preislisten, Geschäftsformulare zur Verfügung zu stellen, welche dieser für seine Tätigkeit benötigt. Sie erteilt dem Agenten alle für seine Tätigkeit notwendigen Auskünfte.

Die Auftraggeberin stellt dem Agenten einen Vorführ-Katalog all ihrer Büromöbel mit Abbildung und genauen Mass- und Materialangaben zur Verfügung.

1. Die Auftraggeberin ist verpflichtet, dem Agenten die folgende Provision zu bezahlen:
2. Provisionsberechtigt sind sämtliche während der Vertragsdauer abgeschlossenen Geschäfte der Auftraggeberin mit Kunden aus dem Gebiete des Agenturkreises. Keine Provision steht dem Agenten zu für Lieferungen, die dem Kunden nach Gesetz, Vertrag oder Handelsbrauch ohne Berechnung zugehen. Ebenfalls nicht provisionsberechtigt sind Ersatzteillieferungen, Reparaturen, Materiallieferungen, Rechnungen im Zusammenhang mit Ausführung von Garantiearbeiten.
3. Die Höhe der Provision beträgt [x] % des Netto-Fakturabetrages, womit auch die Werbekosten des Agenten abgegolten sind. Kosten wie Fracht, Verpackung, Steuer usw. sind nicht in die Provisionsabrechnung einzubeziehen. Die Auftraggeberin berechnet monatlich die Ansprüche des Agenten.
4. Während der Dauer des Agenturverhältnisses wird die Auszahlung der ermittelten Provisionsbeträge auf den letzten Tag eines Monats festgelegt. Durch die widerspruchslose Annahme einer Auszahlung bestätigt der Agent, dass die Monatsaufstellung korrekt ist. Nach Beendigung des Agenturverhältnisses wird für die noch abzurechnenden vermittelten Geschäfte [monatlich, quartalsweise, etc.] abgerechnet.
5. Der Anspruch auf die Provision entsteht mit dem Abschluss des Vertrages zwischen Auftraggeberin und einem Kunden unter der aufschiebenden Bedingung, dass das Geschäft ausgeführt wird, und unter der Bedingung, dass der vermittelte Kunde zahlt. Der Provisionsanspruch entfällt und gewährte Provisionszahlungen sind zurückzuerstatten, wenn der Kunde nicht leistet. Leistet er nur teilweise, so wird die Provision auch nur anteilsmässig im Verhältnis der Leistung ausbezahlt. Die Auftraggeberin ist nicht verpflichtet, gerichtliche Schritte (beim Friedensrichter oder Betreibungsamt) gegen den nicht oder nur teilweise leistenden Kunden einzuleiten.
6. Für die Übernahme des Delkredere-Risikos erhält der Agent eine Delkredere-Provision von [x] % der ihm bei Zahlung des Kunden zustehenden Provision.
7. Für seine Inkassotätigkeit erhält der Agent eine Inkasso-Provision von [x] % des einkassierten Betrages.
8. Der Agent hat nach Ablauf eines Jahres Anspruch auf Verdienstausfall während Krankheit und obligatorischem schweizerischen Militärdienst. Der Verdienstausfall wird aus dem Durchschnitt der Provisionszahlungen der letzten [6/12] Monate errechnet, wobei die Auftraggeberin [x] % dieses errechneten Verdienstes während [x] Wochen im zweiten Agenturjahr und während [x] Wochen vom [...] bis [...] Agenturjahr bezahlt.
9. Als pauschale Spesenvergütung wird dem Agenten pro Monat CHF [...] bezahlt. Der Agent hat über diese Spesenvergütung hinaus keinerlei Ansprüche gegenüber der Auftraggeberin.
10. Hat der Agent den Kundenstamm wesentlich erweitert, hat er nach Beendigung des Vertragsverhältnisses das Recht auf einen Nettojahresverdienst, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten [x] Jahre bzw. der Dauer des Vertragsverhältnisses, wenn dieses kürzer ist.

VI. DAUER

1. Beginn des Agenturverhältnisses: [Datum].
2. Das Agenturverhältnis wird für die Dauer von [x] Jahren abgeschlossen; es verlängert sich ohne vorhergehende [x] -monatige Kündigung jeweils wiederum um [x] Jahre.
3. Eine Auflösung des Agenturverhältnisses aus wichtigen Gründen bleibt vorbehalten. Als wichtige Gründe werden insbesondere aufgeführt:
4. Ausstellen von Verlustscheinen;
5. Aufnahme einer Nebentätigkeit oder einer weiteren Agentur durch den Agenten;
6. weitere Umstände, welche das Vertrauensverhältnis zwischen den beiden Parteien nachhaltig stören.
7. Wird das Agenturverhältnis aufgelöst aus einem Grunde, den der Agent nicht zu vertreten hat, und steht fest, dass der Agent durch seine Tätigkeit den Kundenkreis des Auftraggebers wesentlich erweitert hat, so hat der Agent einen Anspruch auf eine einmalige Entschädigung in der Höhe von [x] % eines Nettojahresverdienstes aus diesem Vertragsverhältnis, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten [x] Jahre oder, wenn das Verhältnis nicht so lange gedauert hat, nach demjenigen der ganzen Vertragsdauer.
8. Erreicht der Agent innerhalb der ersten zwei Jahre nicht einen jahresdurchschnittlichen Umsatz von CHF [...], so sind beide Parteien berechtigt, unter [x] -monatiger Voranzeige das Vertragsverhältnis aufzulösen. Bei dieser Auflösung des Vertragsverhältnisses entfällt eine Entschädigung nach Ziff. V.7.

VII. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

1. Der Agent verpflichtet sich, keine Artikel zu vertreiben, welche in irgendeiner Weise eine Konkurrenz für die Produkte der Auftraggeberin sein könnten. Jede Übertretung dieses Konkurrenzverbotes berechtigt die Auftraggeberin zur sofortigen Auflösung des Vertrags. Ausserdem wird eine Konventionalstrafe von CHF [...] für jeden einzelnen Fall vereinbart.
2. Während [x] Jahren nach Beendigung des Vertragsverhältnisses darf der Agent Wissen und Kenntnisse aus der Tätigkeit für die Auftraggeberin weder selbst nutzen noch für andere nutzbringend anwenden. Diese Bestimmung bezieht sich auf das ganze bisherige Vertragsgebiet des Agenten. Handelt der Agent dieser Bestimmung zuwider, so hat er eine Konventionalstrafe in der Höhe von CHF [...] zu leisten. Zusätzlich hat er die Auftraggeberin für erlittenen Schaden schadlos zu halten. Überdies ist die Auftraggeberin ausdrücklich berechtigt, die Einstellung und Unterlassung des vertragswidrigen Verhaltens des Agenten zu verlangen.
3. Als Abgeltung für die Einhaltung dieses Konkurrenzverbotes erhält der Agent nach Ablauf des Konkurrenzverbotes einen Betrag von CHF [...].
4. Wenn das Vertragsverhältnis gemäss Ziff. VI.2 aufgelöst wird, so gilt das Konkurrenzverbot, doch beträgt die Abgeltung für die Einhaltung des Konkurrenzverbotes nur CHF [...]
5. Vertragsänderungen und Vertragsergänzungen bedürfen der Schriftform. Als solche gelten auch verschlüsselte E-Mails.
6. Sollten einzelne Bestimmungen des vorliegenden Vertrages noch dem Recht entsprechen, so hindert dies nicht die Verbindlichkeit des Gesamtvertrages.
7. Bestandteil dieses Vertrages sind:
8. Landeskarte 1:300 000 mit Gebietsabgrenzung
9. Produktedokumentation der Auftraggeberin
10. Kundenliste bereits bestehender Kunden im Vertragsgebiet
11. gültige Preisliste.
12. Ausschliesslicher Gerichtsstand für Differenzen aus diesem Vertrag ist der Geschäftssitz der Auftraggeberin.
13. Es ist schweizerisches Recht anwendbar.

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