

# Handelsvertreterrecht

## Rechtliche Grundlagen

Das rechtliche Herzstück der selbständigen Handelsvertretung für den Verkauf beweglicher Sachen bildet in Brasilien das Gesetz Nr. 4.886/65 (nachfolgend BrHVG) vom 9.12.65 in der durch das Gesetz Nr. 8.420 vom 8.5.92 reformierten Fassung. Mit seinen 49 Artikeln bietet das BrHVG eine im Vergleich zu den deutschen Vorschriften des Handelsgesetzbuches deutlich detailreichere und umfassendere Regelung der Handelsvertretung.

Eine stellenweise signifikante Veränderung der bis dato geltenden Rechtslage erfährt das brasilianische Handelsvertreterrecht seit dem 1.1.03 durch die Regelungen zum Agenturvertrag der Artikel 710 bis 721 im 12. Kapitel, Titel VI, des 1. Buchs im Besonderen Teil des neuen brasilianischen Bürgerlichen Gesetzbuches von 2002 (nachfolgend BrBGB). Die Art und Weise dieser Veränderung ist unter brasilianischen Rechtsgelehrten umstritten und noch nicht höchstrichterlich entschieden. Unternehmer und Handelsvertreter müssen sich diesbezüglich auf eine - wenngleich durch bestimmte Vorsichtsmaßnahmen beherrschbare - Rechtsunsicherheit einstellen.

Gefestigte Ansicht ist, dass die allgemeinen Vertragsregeln des gesamten 3. Buchs des Allgemeinen Teils sowie des 1. Buchs des Besonderen Teils, Titel I-V BrBGB neben dem BrHVG und den Regelungen zum Agenturvertrag ergänzend Anwendung finden. In Grenz- und Streitfällen zwischen selbständigen und angestellten Handelsvertretern kann unter Umständen auch das brasilianische Arbeitsverordnungs-gesetz (nachfolgend BrArbG) zur Anwendung kommen.

Ergänzt werden die genannten Gesetzeswerke BrHVG, BrBGB und BrArbG durch die einzelnen vertraglichen Abreden zwischen dem Unternehmer und seinem Handelsvertreter, die, unter Einhaltung der zwingenden Normen der brasilianischen Bundesverfassung und der zitierten Gesetze, die Gestaltungsfreiheit der beiden Parteien verwirklichen.

Daneben entfalten Handelsbräuche ihre Wirkung, soweit das Gesetz auf sie ausdrücklich Bezug nimmt oder sie im Wege der Auslegung - etwa bei fehlender Angabe des Provisions-satzes - verbleibende Lücken im Handelsvertretervertrag schließen.

## Definition des Handelsvertreters

Es ist derjenige (selbständiger) Handelsvertreter, wer ständig und gewerbsmäßig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder, bei entsprechender Vollmacht, in dessen Namen abzuschließen (Abschlussvertreter).

Die Markterschließung über einen Handelsvertreter ohne Entstehen fester Kosten für eine eigene Struktur kann vereitelt werden, wenn aus dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem (vermeintlich selbständigen) Absatzmittler aus richterlicher Sicht ein Arbeitnehmerverhältnis im Sinne des Artikels 3 des BrArbG entsteht. In diesem Fall können auf den Unternehmer (nachträglich) Lohnnebenkostenforderungen im erheblichen Umfang zukommen. Allein der Arbeitgeberanteil für den Arbeitnehmergarantiefonds kann für einen vergangenen Zeitraum von 30 Jahren geltend gemacht werden. Um dies zu verhindern muss ein der Handelsvertretung angemessener Grad der Selbständigkeit des Vertreters gegeben sein.

---

Von ausreichender Selbständigkeit ist auszugehen, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Bei Fehlen dieser Freiheiten liegt ein Angestelltenverhältnis vor, das in seinen Rechtsfolgen und Kosten erheblich von dem Handelsvertreterverhältnis abweicht. Ausschlaggebend ist in Brasilien das Gesamtbild der vertraglichen Gestaltung und insbesondere der tatsächlichen Handhabung. Im Zweifelsfall wägt der brasilianische Arbeitsrichter alle in Betracht kommenden Kriterien für und gegen das Vorliegen eines Handelsvertreter- oder eines Angestelltenverhältnisses gegeneinander ab und entscheidet nach Überwiegen. Die von den Vertragsparteien gewählte Vertragsbezeichnung ist also nicht entscheidend, sondern entfaltet lediglich eine mäßige Indizienwirkung.

Wenngleich die äußere Form des Vertragsverhältnisses gegenüber der tatsächlichen Art der Ausführung des Vertragsverhältnisses bei der Klassifizierung des Vertragstyps zurücktritt, sind nachfolgend genannte Formalien und Registrierungen vorsichtshalber zu befolgen:

- das Abfassen einer schriftlichen und als „Selbständiger Handelsvertretervertrag“ ausdrücklich betitelten Vereinbarung,
- die strikte Einhaltung der zwingenden Vorschriften des BrHVG und der Artikel 710 bis 721 BrBGB und
- die detaillierte Regelung zur Gewährleistung der freien Gestaltung der Tätigkeit und der Arbeitszeit des Handelsvertreters.

Als selbständiger Handelsvertreter sind einige Registrierungen vorzunehmen, die sich der Unternehmer durch Kopien der Eintragungsbelege nachweisen lassen sollte:

- bei der Kommunalverwaltung,
- in der Sozialversicherung (für Selbständige) und
- in der regionalen Handelsvertreterkammer.

Folgende Praktiken sollten vermieden werden, um keinen Spielraum für die unerwünschte Herleitung eines Angestelltenverhältnisses zu bieten:

- das Verbot der vertretenden Tätigkeit des Handelsvertreters für andere (nicht konkurrierende) Unternehmer,
- die Aufstellung von Verkaufszielen mit Verbindlichkeit (das heißt finanzielle Folgen bei Erreichen beziehungsweise Nicht-Erreichen der Ziele) für den Handelsvertreter,
- die Kontrolle der Arbeitszeiten des Handelsvertreters,
- die Entschädigungen für Vertretungskosten (Aufwendungsersatz) zu Gunsten des Handelsvertreters,
- die Finanzierung der Betriebsstruktur (EDV, Kfz etc.) des Handelsvertreters und
- die Zahlung weiterer Mittel an den Handelsvertreter (außer der Provision).

### Vertragsabschluss

Grundsätzlich benötigt der Vertrag zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer keiner besonderen Form. Er kann also auch mündlich, durch konkludentes Handeln oder im Wege eines Fax- beziehungsweise E-Mail-Wechsels abgeschlossen werden. Im Streitfall ist nach brasilianischem Prozessrecht der Zeugenbeweis zulässig. Mit der Schriftlichkeit des Vertrags können Beweisschwierigkeiten und langwierige Amtshilfeverfahren bei erforderlicher Ladung von im Ausland ansässigen Zeugen vermieden werden. Außerdem ist zu beachten, dass sich die fehlende Schriftlichkeit eines Handelsvertretervertrags nachträglich auf einseitigen Wunsch einer Partei nicht wieder wettmachen lässt. Im Gegensatz zur Situation in Deutschland lässt sich aus dem brasilianischen Recht kein Anspruch eines der Vertragspartner gegenüber dem anderen Vertragspartner auf schriftliche Festlegung des Inhalts des mündlich bereits geschlossenen Vertrags nicht herleiten.

Dem Unternehmer grundsätzlich zu, ein vom Handelsvertreter vermitteltes Angebot eines Kunden zurückzuweisen. In Brasilien kann jedoch eine solche Ablehnung nur „schriftlich“ erfolgen. Schriftlichkeit umfasst nach brasilianischem Verständnis auch die bloße Textform, also ein handgeschriebener oder maschinell erstellter Text ohne Originalunterschrift des Erklärenden. In diesem Sinne ist eine Ablehnung des Auftrags nicht nur per Brief mit Unterschrift, sondern auch per E-Mail oder Fax ausreichend, solange die Herkunft des Textes nicht ernsthaft angezweifelt wird.

Der brasilianische Handelsvertretervertrag hat laut Artikel 27 BrHVG eine Reihe von Mindestangaben zu enthalten. Die Relevanz dieses Gebotes ist aufgrund fehlender Sanktion zweifelhaft und tendiert gegen Null. Ohnehin droht bei Fehlen elementarer Angaben zum Vertrag und damit bei mangelnder Einigung der Parteien schon nach allgemeinen zivilrechtlichen Regeln die Unwirksamkeit des gesamten Geschäfts.

Das Weglassen einer nebensächlichen Pflichtangabe führt hingegen regelmäßig nicht zu einer Nichtigkeit des ganzen Vertrags. Vielmehr erfolgt bei Fehlen einer in Artikel 27 BrHVG aufgelisteten (nebensächlichen) Angabe je nach Fall entweder das Ausfüllen der Lücken anhand gesetzlicher Regeln oder richterlicher Auslegung.

Vor dem Hintergrund unerwünschter (das heißt vertraglich nicht abbedingener) dispositiver gesetzlicher Vermutungsregeln sowie schwer kalkulierbarer richterlicher Auslegung sind Vertragslücken zu vermeiden. Zur Vermeidung rechtlicher Sanktionen sollte das Vertragswerk zwingende, also vertraglich nicht abdingbare, gesetzliche Vorschriften berücksichtigen. Vom Rückgriff auf Vertragsmodelle aus dem Internet ist sicherheitshalber Abstand zu nehmen. Die dortigen, oft veralteten Schubladenlösungen tragen in der Regel der spezifischen Situation des (im Ausland sitzenden) Unternehmers nicht ausreichend Rechnung und berücksichtigen tendenziell im höheren Maße die Interessen des Handelsvertreters.

Übersicht zu den gesetzlichen Mindestangaben und zu den Rechtsfolgen bei ihrem Ausbleiben \*):

Mindestangabe	Bei Fehlen	Bemerkung
Vertragsparteien	Vertrag (-)	Ohne ausreichende Identifizierung der Vertragsparteien ist ein Vertragsabschluss nicht möglich. Üblich ist neben Namens- und Adressdaten auch die Angabe der Pass- (RG oder RNE), Handelsregister (NIRE) und Steuernummer (CPF oder CNPJ) der Vertragsparteien.
zu vertreibendes Produkt	Vertrag (-)	Ohne ausreichende Identifizierung des zu vertreibenden Produktes kann ein Handelsvertretervertrag nicht angenommen werden. In Zweifelsfällen kann sich bei mangelnder Konkretisierung des zu vertreibenden Produktes die Deutung ergeben, dass die gesamte Produktlinie des Unternehmers zu vertreiben ist.
Hauptpflichten der Vertragspartner	Vertrag (-)	Ohne Angabe der auf Dauer angelegten Geschäftsvermittlungspflicht des Handelsvertreters und der Provisionszahlungspflicht des Unternehmers kann ein Vertrag über die selbständige Handelsvertretung nicht angenommen werden. Beim Fehlen derartiger Angaben kommt ein bloßer Auftrag oder eine (unentgeltliche) Gelegenheitsvermittlung in Frage.
Nebenpflichten der Vertragspartner	Vertrag (+)	Die Nebenpflichten der Vertragspartner ergeben sich aus dem Gesetz, deren Fehlen im Vertrag ist unschädlich für dessen Wirksamkeit. Die Nebenpflichten stehen regelmäßig nicht zur Disposition der Vertragspartner. Abweichungen und Ergänzungen zugunsten des Handelsvertreters sind meist zulässig.
Laufzeit des Vertrags	Vertrag (+)	Beim Fehlen einer Befristung gilt der Vertrag nach dem (abdingbaren) gesetzlichen Regelfall als unbefristet. Ein befristeter Handelsvertretervertrag wird sowohl durch eine einmalige (dem Wortlaut nach wieder befristete) Verlängerung als auch bei erneutem Vertrag innerhalb von sechs Monaten nach Ende des ersten Vertrags unausweichlich zum unbefristeten Vertrag. Empfehlung: Aus Sicht des Unternehmers sind mit der Befristung (im Vergleich zu einem unbefristeten Vertrag) nur dann monetäre Vorteile in Gestalt des Wegfalls eines Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters verbunden, wenn die folgenden zwei Kriterien erfüllt sind: 1) Der Vertrag wird nicht vor Ende der Befristung ohne wichtigen Grund durch den Unternehmer oder mit wichtigem Grund durch den Handelsvertreter gekündigt. Bei Vorliegen solcher Kündigungen drohen dem Unternehmer sogar monetäre Nachteile in Form von höheren Entschädigungszahlungen an den Handelsvertreter als dies bei unbefristeten Verträgen der Fall wäre.

Mindestangabe	Bei Fehlen	Bemerkung
		2) Der Vertrag wird nicht unmittelbar und auch nicht innerhalb von sechs Monaten nach Ende der Befristung (ausdrücklich oder stillschweigend) fortgesetzt.
Eingrenzung des zur Handelsvertretung verfügbaren geografischen Raumes	Vertrag (+)	Im Zweifel erstreckt sich der geografische Raum auf die gesamte territoriale Reichweite des BrHVG. Eine fehlende Angabe des geografischen Raumes kann bei der Beauftragung mehrerer Handelsvertreter zur doppelten Provisionsverpflichtung führen.
Gebietsexklusivität (Bezirksvertretung)	Vertrag (+)	Der gesetzliche (abdingbare) Regelfall ist der der Exklusivität. Falls die Exklusivität nicht beabsichtigt ist, ist also eine entsprechende vertragliche Regelung zur Zeitbeschränkung erforderlich.
Eventuelle Befristung der Gebietsexklusivität	Vertrag (+)	Der gesetzliche (abdingbare) Regelfall ist der der unbefristeten Exklusivität. Falls die unbefristete Exklusivität nicht beabsichtigt ist, ist also eine entsprechende vertragliche Regelung erforderlich.
Fälle der berechtigten Einschränkung der Gebietsexklusivität	Vertrag (+)	Der gesetzliche (abdingbare) Regelfall ist der der uneingeschränkten Exklusivität. Falls die Einschränkung beabsichtigt ist, ist also eine entsprechende vertragliche Regelung erforderlich.
Ein- oder Mehrfirmenvertretung auf Seiten des Handelsvertreters	Vertrag (+)	Der gesetzliche Regelfall erlaubt die Mehrfirmenvertretung, soweit sie kein Konkurrenzunternehmen betrifft. Falls die Mehrfirmenvertretung nicht beabsichtigt ist, ist eine entsprechende vertragliche Regelung erforderlich. Zu bedenken ist, dass die Mehrfirmenvertretung das Risiko der Annahme eines Angestelltenverhältnisses mindert.
Höhe der Provision	Vertrag (+)	Falls vertraglich keine Regelung getroffen ist, gilt der am Ort übliche Provisionssatz. Die Provisionshöhe ist frei verhandelbar.
Zeitpunkt der Provisionszahlung	Vertrag (+)	Gesetzlich vorgesehen ist die Entstehung der Provision bei Zahlung des Kunden an den Unternehmer. Von der gesetzlichen Regelung kann vertraglich (zu Gunsten des Handelsvertreters) abgewichen, das heißt die Entstehung kann zeitlich vorverlagert werden, indem schon der Abschluss des Geschäfts oder das Verschicken der Ware als Referenzzeitpunkt dienen. Die Fälligkeit des entstandenen Anspruchs beginnt jedoch erst ab dem 15. des Monats, der auf die Begleichung der Kaufpreisforderung durch den Kunden folgt.

Mindestangabe	Bei Fehlen	Bemerkung
Höhe des Entschädigungsanspruchs des Handelsvertreters bei Kündigung des Unternehmers ohne wichtigen Grund beziehungsweise des Handelsvertreters mit wichtigem Grund	Vertrag (+)	Bei Weglassen dieser Angabe ist die Wirksamkeit des Vertrags nicht betroffen, da die gesetzliche Mindesthöhe der Entschädigung zur Geltung kommt. Die vertragliche Angabe (soweit vorhanden) muss der gesetzlichen Mindesthöhe entsprechen oder darüber hinaus gehen.

\*) Vertrag (+) = Kein Hindernis für das Zustandekommen des Vertrags; Vertrag (-) = Hindernis für das Zustandekommen des Vertrags  
Quelle: Felsberg e Associados

### Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

Nach deutschem Recht hat sich der Handelsvertreter um die Vermittlung von Geschäften zu bemühen. Das brasilianische Recht geht auf den ersten Blick einen Schritt weiter, indem es als Pflicht des Handelsvertreters die Bemühung zur Ausweitung der Geschäfte des von ihm vertretenen Unternehmens nennt. Im Ergebnis besteht zwischen beiden Formulierungen kein messbarer Unterschied, da nur eine Handlung (Bemühen) und nicht ein Erfolg (tatsächliche Vermittlung beziehungsweise Ausweitung von Geschäften) geschuldet wird. Ein Ausbleiben der Ausweitung der Geschäfte des Handelsvertreters begründet keine Pflichtverletzung des Handelsvertreters, soweit er die entsprechende Bemühung nicht nachweislich unterlassen hat.

Zu den wichtigsten Nebenpflichten des Handelsvertreters gehören die Befolgung von Weisungen des Unternehmers sowie die Benachrichtigung über Geschäftsvermittlungen. Das brasilianische Recht statuiert ausdrücklich die Pflicht des Handelsvertreters, den (rechtmäßigen) Weisungen des Unternehmers nachzukommen. Ihre Grenzen findet die Weisungsbefolgungspflicht in der Selbstständigkeit des Handelsvertreters. Bei Überschreiten dieser Grenze drohen der Übergang zu einem abhängig Beschäftigtenverhältnis (mit der Folge der drohenden Nachforderung von Arbeitnehmerrechten) und das Entstehen eines wichtigen Grundes zur außerordentlichen Kündigung durch den Handelsvertreter (mit der Folge der Entstehung und Fälligkeit des Entschädigungsanspruchs).

Der Handelsvertreter hat nach brasilianischem Recht dem Unternehmer nur dann von jeder Geschäftsvermittlung Mitteilung zu machen, wenn dies vertraglich abgesprochen ist. In Ermangelung einer solchen Absprache hat der Handelsvertreter dem Unternehmer nur auf gesonderte Nachfrage Informationen über den Gang der Geschäfte zu erbringen. Im Interesse des Unternehmers empfiehlt es sich, die Pflicht des Handelsvertreters zur Benachrichtigung über Geschäftsvermittlungen und über den sonstigen Gang der Vermittlungsbemühungen vertraglich festzulegen.

Die Hauptpflicht des Unternehmers liegt in der Zahlung der Provision an den Handelsvertreter. Die Provisionszahlung bildet im Regelfall die Gegenleistung für die (erfolgreiche) Vermittlung von Geschäften zwischen dem Unternehmer und einem Kunden. Gemein ist den Rechtssystemen in Brasilien und Deutschland, dass das Geschäft zwischen dem Unternehmer und dem Kunden zumindest zum Teil auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sein muss, um den Provisionsanspruch auszulösen. In gewisser Weise erfolgsunabhängig, das heißt ohne direktes Zutun des Handelsvertreters, entsteht der Provisionsanspruch auch bei Geschäften mit Kunden aus einem

bestimmten Gebiet, soweit in diesem Fall zu Gunsten des Handelsvertreters ein Sachverhalt der Gebietsexklusivität vorliegt. Bezüglich der (ungewollten) Festlegung der Exklusivität ist daher besondere Vorsicht geboten.

Nach der brasilianischen gesetzlichen Grundregel entsteht der Provisionsanspruch bei Ausführen des Geschäfts durch den Kunden, sprich mit der Zahlung des Kaufpreises. Bei Bedarf kann zu Gunsten des Handelsvertreters der provisionsauslösende Zeitpunkt auf den Vertragsabschluss oder auf den Zeitpunkt der Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer (Warenauslieferung) durch vertragliche Regelung vorgezogen werden. Ein solches Entgegenkommen seitens des Unternehmers ist in der Regel nicht mit finanziellen Einbußen verbunden, da der Provisionsanspruch bei Nichtleistung des Kunden in der Regel wieder entfällt und eventuell geleistete Provisionen vom Handelsvertreter zu erstatten sind.

Die Rechtsfolgen der Nichtausführung des Geschäfts durch den Unternehmer, mithin die fehlende Veranlassung der Warenauslieferung an den Kunden, hängen von den die Nichtausführung bedingenden Faktoren ab. Der Handelsvertreter hat auch dann einen - vertraglich im Voraus nicht abdingbaren - Anspruch auf seine Provision, wenn feststeht, dass der Unternehmer das Geschäft aufgrund von ihm zu verantwortenden Umständen nicht ausführt.

Wenn belastbare Anhaltspunkte vorliegen, dass der Kunde nicht leistet oder nicht leisten wird, dann hat der Unternehmer keine Provision zu zahlen. Der entstandene Anspruch auf Provision ist dann nach brasilianischem Recht erst gar nicht entstanden. Diese Rechtsfolgen erfordern aber grundsätzlich das Vorliegen eines der folgenden Sachverhalte, wobei Darlegungs- und Beweislast vom Unternehmer zu tragen sind:

- Beschluss der Eröffnung der Insolvenzeröffnung über das Vermögen des Kunden,
- erfolgloses gerichtliches Einklagen des Zahlungsanspruches gegen den Kunden und
- Bekanntheit der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung des Kunden.

Bei Annahme der mangelnden Leistungsfähigkeit des Kunden sollte der Unternehmer das vom Handelsvertreter vermittelte Geschäftsangebot - unter Beachtung der einschlägigen gesetzlichen oder vertraglichen Frist - mindestens in Textform (idealerweise per E-Mail oder Fax, jeweils mit Empfangsbestätigung) ausdrücklich zurückweisen. Anderenfalls läuft der Unternehmer Gefahr, dem Handelsvertreter - trotz der Nicht-Realisierung des Geschäfts wegen vermuteter Zahlungsunfähigkeit des Kunden - seine Provision zahlen zu müssen.

Sind im Handelsvertretervertrag keine anderen Fristen zur Zurückweisung der vom Handelsvertreter vermittelten Angebote vorgesehen, so beträgt die Zurückweisungsfrist zwischen 15 und 120 Tage, je nachdem, ob der Käufer seinen Sitz an demselben Handelsplatz (15 Tage), an einem anderen Handelsplatz in demselben Bundesstaat (30 Tage), in einem anderen Bundesstaat (60 Tage) oder im Ausland (120 Tage) hat.

Nach brasilianischem Recht ist die Provision - unter Vorlage von Kopien der Verkaufslieferscheine - bis zum 15. des Monats, der auf die Begleichung der Kaufpreisrechnung folgt, zu zahlen. Neben Verzugszinsen löst der Verzug nach brasilianischem Recht auch eine Pflicht zur Geldwertberichtigung aus.

---

Die Provisionsansprüche des Handelsvertreters verjähren nach brasilianischem Recht erst nach fünf Jahren. Eine Verlängerung der Verjährungsfrist bei Unkenntnis des Gläubigers über die anspruchsbegründenden Tatsachen nimmt das brasilianische Recht nicht vor. Da die geltende Verjährungsfrist schon nach der Entstehung des Anspruchs beginnt, sieht sich der Unternehmer im Normalfall im Vergleich zur Lage in Deutschland einer bis zu zwei Jahre länger andauernden Verjährungsfrist der Provisionsansprüche ausgesetzt.

Die Nebenpflichten des Unternehmers sind folgende:

- die Überlassung von Verkaufsunterlagen an den Handelsvertreter,
- die Information des Handelsvertreters über die Entwicklung der von ihm vermittelten Geschäfte,
- die allgemeine Unterstützungs- und Treuepflicht gegenüber dem Handelsvertreter und
- der Ersatz von Aufwendungen des Handelsvertreters bei vertraglicher Absprache.

### **Vertragsbeendigung**

Gründe für die fristlose Kündigung durch den Unternehmer sind:

- die schuldhafte Verletzung der Handelsvertreterpflichten,
- Handlungen des Handelsvertreter mit schädigender Auswirkung auf den Unternehmensruf,
- rechtskräftige Strafverurteilung wegen Vermögensdelikten,
- nicht nur vorübergehende, krankheitsbedingte Verhinderung des Handelsvertreters an der Ausübung seiner Tätigkeit und
- höhere Gewalt, die die Fortführung des Vertrags für den Handelsvertreter unmöglich oder unzumutbar macht.

Gründe für die fristlose Kündigung durch den Handelsvertreter sind:

- eine vertragswidrige Einschränkung des Tätigkeitsfeldes des Handelsvertreters durch den Unternehmer,
- die schuldhafte Verletzung einer Exklusivitätsvereinbarung durch den Unternehmer,
- die missbräuchliche Festsetzung von Preisen für das Gebiet des Handelsvertreters durch den Unternehmer,
- der Verzug des Unternehmers mit Provisionszahlungen und
- höhere Gewalt, die die Fortführung des Vertrags für den Handelsvertreter unmöglich oder unzumutbar macht.

Der brasilianische Entschädigungsanspruch bei Beendigung des Handelsvertretervertrags verjährt erst nach zehn Jahren. Darüber hinaus kennt das brasilianische Recht beim Entschädigungsanspruch keine Ausschlussfrist.



## Gesetzliche Kündigungsfristen

Sachverhalt	Brasilianisches Recht
Fristdauer bei Kündigung eines unbefristeten Vertrags ohne wichtigen Grund (ordentliche beziehungsweise fristgemäße Kündigung)	Mindestens 90 Tage Hinweis: Die genannte Frist gilt, soweit die bisherige Vertragslaufzeit im vertretbaren Verhältnis zu der mit der Art und dem Umfang der vom Handelsvertreter auf Verlangen des Unternehmers getätigten Investition steht. Bei Uneinigkeit der Parteien über die anzuwendende Kündigungsfrist entscheidet der Richter.
Möglicher Beginn der Frist	Jederzeit
Veränderung der Frist durch vertragliche Abrede	Die Kündigungsfristen können durch Vereinbarung nur verlängert werden; die Frist darf für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter.
Ausgleichszahlung statt Fristgewährung	Die Zahlung eines Geldbetrages als Alternative zur Fristgewährung in der vollen Höhe der in den drei vorhergehenden Monaten erzielten Provisionen ist möglich. Hinweis: Bei Zahlung hat ggf. eine Geldwertberichtigung entsprechend den Veränderungen des BTN Index oder eines an dessen Stelle tretenden Index zu erfolgen.
Fristdauer bei Kündigung eines unbefristeten Vertrags mit wichtigen Grund (außerordentliche beziehungsweise fristlose Kündigung)	Fristlos
Fristdauer bei Kündigung eines befristeten Vertrags ohne wichtigen Grund (ordentliche beziehungsweise fristgemäße Kündigung)	Ordentliche Kündigung regelmäßig nicht möglich
Fristdauer bei Kündigung eines befristeten Vertrags mit wichtigen Grund (außerordentliche beziehungsweise fristlose Kündigung)	Fristlos

Quelle: Felsberg e Associados

## Entschädigungszahlungen an den Handelsvertreter

Sachverhalt	Brasilianisches Recht
Ein befristeter Vertrag wird bei Fristablauf nicht fortgeführt.	Kein Entschädigungsanspruch
Unbefristeter Vertrag wird durch ordentliche (fristgemäße) Kündigung des Unternehmers ohne wichtigen Grund beendet.	Fester Entschädigungsbetrag von 1/12 der für die gesamte, während der Vertragslaufzeit der Handelsvertretung erzielten Vergütung. Bei Zahlung muss eine Geldwertberichtigung entsprechend den Veränderungen des BTN Index oder eines an dessen Stelle tretenden Indexes erfolgen. Hinweis: Der Ausgleichsanspruch kann nicht im Voraus ausgeschlossen werden.
Unbefristeter Vertrag wird durch außerordentliche (fristlose) Kündigung des Unternehmers ohne wichtigen Grund beendet.	Umdeutung in eine ordentliche Kündigung. Statt Fristgewährung Zahlung eines Betrags in Höhe von einem Drittel, der vom Handelsvertreter in den vorangegangenen drei Monaten erlangten Provisionszahlungen, soweit im Vertrag keine anderweitigen (höheren) Zahlungen vereinbart sind. Bei Zahlung muss eine Geldwertberichtigung entsprechend den Veränderungen des BTN Index oder eines an dessen Stelle tretenden Indexes erfolgen.
Befristeter Vertrag wird durch ordentliche (fristgemäße) Kündigung des Unternehmers beendet.	Gesetzliche Regelung lässt Raum für zwei Interpretationen: 1) Mehrheitsmeinung der Rechtsprechung und Literatur: Monatliches Mittel der bis zur Kündigung erzielten Provisionen multipliziert mit der Hälfte der Zahl der im Zeitraum zwischen Vertragsbeginn bis zum Ablauf der Befristung liegenden Monate 2) Minderheitsmeinung: Monatliches Mittel der Provisionen multipliziert mit der Hälfte der Zahl der ab Wirkung der Kündigung bis zum Ablauf der Befristung verbleibenden Monate.
Befristeter oder unbefristeter Vertrag wird aufgrund wichtigen Grundes außerordentlich, d.h. fristlos durch den Unternehmer gekündigt.	Das Vertragsverhältnis kann von jedem Vertragspartner ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aufgrund wichtigen Grundes gekündigt werden; dieses Recht kann vertraglich nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden. Der Entschädigungsanspruch besteht nicht.
Unbefristeter Vertrag wird durch (gerechtfertigte) außerordentliche (fristlose) Kündigung des Handelsvertreters beendet.	Mindestens 1/12 der für die gesamte, während der Vertragslaufzeit der Handelsvertretung erzielten Vergütung.
Anspruchsverzicht	Der Ausgleichsanspruch steht vor seinem Entstehen nicht zur Disposition der Parteien.

Quelle: Felsberg e Associados