

PROVISIONSVEREINBARUNG

Vereinbarung über Vermittlungs-, Vertriebs- und Abschlussprovisionen

zwischen

Auftraggeber / Unternehmen

Firma:

Vertreten durch:

Anschrift:

Handelsregister / Registernummer, soweit vorhanden:

– nachfolgend „Auftraggeber“ genannt –

und

Provisionsberechtigter / Vertriebspartner

Firma / Name:

Vertreten durch:

Anschrift:

Handelsregister / Registernummer, soweit vorhanden:

Steuernummer / USt-IdNr., soweit erforderlich:

– nachfolgend „Vertriebspartner“ genannt –

wird folgende Provisionsvereinbarung geschlossen:

§ 1 Gegenstand der Vereinbarung

1. Der Vertriebspartner unterstützt den Auftraggeber bei der

- ☐ Vermittlung von Kunden
- ☐ Vermittlung von Aufträgen
- ☐ Vermittlung von Verträgen
- ☐ Akquise von Neukunden
- ☐ Betreuung bestehender Kunden
- ☐ Vermittlung bestimmter Produkte oder Dienstleistungen
- ☐ sonstigen Tätigkeit:

2. Diese Vereinbarung regelt insbesondere, für welche Geschäfte ein Provisionsanspruch besteht, wie die Provision berechnet wird und wann sie abzurechnen und auszuzahlen ist.

3. Grundlage der Zusammenarbeit ist zusätzlich

- ☐ diese Vereinbarung als eigenständiger Vertrag.
- ☐ der Vertrag vom ____ / ____ / _____.
- ☐ der folgende Hauptvertrag:

4. Soweit der Vertriebspartner rechtlich als Handelsvertreter im Sinne der gesetzlichen Vorschriften tätig ist, bleiben zwingende gesetzliche Bestimmungen unberührt.

§ 2 Tätigkeitsbereich

Der Vertriebspartner ist für folgende Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsbereiche tätig:

Räumlicher Tätigkeitsbereich:

- ☐ keine feste Gebietszuweisung
- ☐ folgendes Gebiet:

Kundenkreis:

- ☐ keine Beschränkung
- ☐ nur Neukunden
- ☐ nur Bestandskunden
- ☐ folgender Kundenkreis:

§ 3 Provisionspflichtige Geschäfte

1. Ein Provisionsanspruch besteht grundsätzlich für folgende Geschäfte:

- ☐ vom Vertriebspartner nachweislich vermittelte Geschäfte
- ☐ vom Vertriebspartner selbst zum Abschluss gebrachte Geschäfte, soweit er dazu bevollmächtigt ist
- ☐ Geschäfte mit vom Vertriebspartner gewonnenen Neukunden
- ☐ Folgegeschäfte mit vom Vertriebspartner gewonnenen Kunden
- ☐ Geschäfte innerhalb eines vereinbarten Kundenkreises
- ☐ Geschäfte innerhalb eines vereinbarten Vertriebsgebiets
- ☐ sonstige Geschäfte:

2. Ein Geschäft gilt für Zwecke dieser Vereinbarung insbesondere dann als vermittelt, wenn die Tätigkeit des Vertriebspartners für den späteren Geschäftsabschluss ursächlich oder wesentlich mitursächlich war.

3. Reine Kontaktweitergaben ohne weitere Vertriebstätigkeit führen

- ☐ bereits zu einem Provisionsanspruch.
- ☐ nur bei anschließendem Vertragsschluss zu einem Provisionsanspruch.
- ☐ nur unter folgenden Bedingungen zu einem Provisionsanspruch:

4. Für Folgegeschäfte gilt:

- ☐ Jedes Folgegeschäft mit einem vom Vertriebspartner gewonnenen Kunden ist provisionspflichtig.

- ☐ Folgegeschäfte sind nur für _____ Monate nach dem Erstgeschäft provisionspflichtig.
- ☐ Folgegeschäfte sind nicht provisionspflichtig, soweit gesetzlich zulässig.
- ☐ Folgende Regelung gilt:

§ 4 Ausgeschlossene Geschäfte

Kein vertraglicher Provisionsanspruch besteht, soweit gesetzlich zulässig, insbesondere für:

- ☐ bereits vor Beginn dieser Vereinbarung bestehende Kundenbeziehungen
- ☐ folgende Bestandskunden:
 - ☐ Eigengeschäfte des Auftraggebers ohne Mitwirkung des Vertriebspartners
 - ☐ Geschäfte unterhalb eines Netto-Auftragswerts von
_____ EUR
 - ☐ kostenlose oder vollständig stornierte Aufträge
 - ☐ interne Geschäfte innerhalb verbundener Unternehmen
 - ☐ sonstige Geschäfte:

Zwingende gesetzliche Provisionsansprüche, insbesondere bei einer Tätigkeit als Handelsvertreter, bleiben unberührt.

§ 5 Provisionsmodell

Für provisionspflichtige Geschäfte erhält der Vertriebspartner folgende Vergütung:

Variante A – Prozentuale Provision

Provision:

_____ %

der vereinbarten Bemessungsgrundlage.

Variante B – Fester Betrag

Provision je erfolgreichem Geschäftsabschluss:

_____ EUR

Variante C – Staffelprovision

Netto-Umsatz / Auftragswert	Provisionssatz z
bis _____ EUR	_____ %
ab _____ EUR	_____ %
ab _____ EUR	_____ %
ab _____ EUR	_____ %

Variante D – Unterschiedliche Provisionen nach Produkt

Produkt / Dienstleistung	Provisionssatz / Betrag
_____ —	_____ _____
_____ —	_____ _____
_____ —	_____ _____
_____ —	_____ _____

Variante E – Individuelle Berechnung

§ 6 Bemessungsgrundlage

1. Grundlage der Provisionsberechnung ist:

- ☐ der Netto-Rechnungsbetrag ohne Umsatzsteuer
- ☐ der tatsächlich vom Kunden gezahlte Nettobetrag
- ☐ der Brutto-Rechnungsbetrag
- ☐ der Deckungsbeitrag
- ☐ eine andere Grundlage:

2. Folgende Preisbestandteile werden bei der Berechnung berücksichtigt:

- ☐ Rabatte werden abgezogen.
- ☐ Gutschriften werden abgezogen.
- ☐ Teilstornierungen werden abgezogen.
- ☐ Retouren werden abgezogen.
- ☐ Versand- und Frachtkosten werden nicht berücksichtigt.
- ☐ gesondert berechnete Nebenkosten werden nicht berücksichtigt.
- ☐ folgende Regelung gilt:

3. Soweit zwingende gesetzliche Berechnungsregeln Anwendung finden, gehen diese den vorstehenden Vereinbarungen vor.

§ 7 Entstehung des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht nach folgender Regelung:

- ☐ mit wirksamem Abschluss des vermittelten Geschäfts
- ☐ mit vollständiger Leistungserbringung durch den Auftraggeber
- ☐ mit vollständiger Bezahlung durch den Kunden
- ☐ anteilig entsprechend den eingegangenen Kundenzahlungen
- ☐ nach folgender Regelung:

Bei Anwendung zwingender gesetzlicher Vorschriften, insbesondere des Handelsvertreterrechts, richten sich Entstehung und Durchsetzbarkeit des Provisionsanspruchs mindestens nach diesen gesetzlichen Vorgaben.

§ 8 Teilzahlungen und Teilleistungen

1. Leistet der Kunde nur teilweise, entsteht die Provision

- ☐ anteilig entsprechend der Zahlung.
- ☐ erst nach vollständiger Zahlung.

☐ nach folgender Regelung:

2. Wird ein Auftrag nur teilweise ausgeführt, wird die Provision entsprechend dem tatsächlich provisionspflichtigen Umfang berechnet, soweit keine abweichende zwingende Regelung gilt.

§ 9 Stornierung, Rückabwicklung und Zahlungsausfall

1. Wird ein provisionspflichtiges Geschäft wirksam storniert, rückabgewickelt oder nicht ausgeführt, gilt hinsichtlich der Provision:

☐ Die Provision entfällt, soweit hierfür die gesetzlichen Voraussetzungen vorliegen.

☐ Die Provision wird entsprechend dem tatsächlich verbleibenden Geschäftswert angepasst.

2. Steht endgültig fest, dass ein Kunde nicht zahlt, wird die Provision

☐ entsprechend der gesetzlichen Regelung korrigiert.

☐ nach folgender zulässiger Regelung behandelt:

3. Bereits ausgezahlte Provisionen, deren Anspruch nach den anwendbaren gesetzlichen Regelungen nachträglich entfällt, sind zurückzuzahlen beziehungsweise können mit künftigen Provisionsansprüchen verrechnet werden, soweit dies zulässig ist.

4. Der Auftraggeber informiert den Vertriebspartner über wesentliche Stornierungen, Rückabwicklungen und Forderungsausfälle, soweit diese für die Provisionsabrechnung relevant sind.

§ 10 Provisionsabrechnung

1. Die Provisionsabrechnung erfolgt

☐ monatlich

☐ vierteljährlich

☐ nach jedem provisionspflichtigen Geschäftsabschluss

☐ nach folgender Regelung:

2. Der Abrechnungszeitraum endet jeweils am:

3. Die Abrechnung enthält soweit erforderlich insbesondere:

- Kunde,
 - Geschäfts- oder Rechnungsnummer,
 - Datum des Geschäftsabschlusses,
 - provisionsrelevanten Umsatz,
 - vereinbarten Provisionssatz,
 - Korrekturen oder Stornierungen,
 - daraus resultierenden Provisionsbetrag.
4. Soweit der Vertriebspartner Handelsvertreter ist, bleiben seine gesetzlichen Abrechnungs-, Informations- und Buchauszugsrechte unberührt.

§ 11 Fälligkeit und Auszahlung

1. Die Auszahlung der abgerechneten Provision erfolgt

- ☐ innerhalb von _____ Tagen nach Zugang der Abrechnung
- ☐ bis zum _____. Tag des Folgemonats
- ☐ entsprechend der gesetzlichen Fälligkeitsregelung
- ☐ wie folgt:

2. Die Auszahlung erfolgt auf folgendes Konto:

Kontoinhaber:

IBAN:

BIC, soweit erforderlich:

Kreditinstitut:

3. Zwingende gesetzliche Fälligkeitsregelungen bleiben unberührt.

§ 12 Umsatzsteuer

1. Die vereinbarten Provisionsbeträge verstehen sich

- ☐ zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, soweit diese anfällt.
- ☐ einschließlich Umsatzsteuer.
- ☐ wie folgt:
 - 2. Ist der Vertriebspartner umsatzsteuerpflichtig, gelten die steuerrechtlichen Anforderungen an Rechnungen und Abrechnungen.
 - 3. Die steuerliche Behandlung der Provision liegt in der Verantwortung der jeweiligen Vertragspartei.

§ 13 Nachweis der Vermittlung

Der Vertriebspartner soll seine Vertriebstätigkeit in geeigneter Form dokumentieren.

Als Nachweis können insbesondere dienen:

- ☐ CRM-Eintrag
- ☐ E-Mail-Korrespondenz
- ☐ schriftliche Kundenempfehlung
- ☐ Lead-Registrierung
- ☐ Angebots- oder Auftragsnummer
- ☐ Kundenliste
- ☐ sonstiger Nachweis:

Bei mehreren an einem Geschäft beteiligten Vermittlern gilt folgende Regelung:

§ 14 Mehrere beteiligte Vertriebspartner

Sind mehrere Vertriebspartner an demselben Geschäft beteiligt, wird die Provision

- ☐ zu gleichen Teilen aufgeteilt.
- ☐ entsprechend dem dokumentierten Anteil an der Vermittlungsleistung aufgeteilt.
- ☐ ausschließlich an folgenden Hauptvermittler gezahlt:

☐ nach folgender Regelung verteilt:

§ 15 Provision für Geschäfte nach Vertragsende

Für Geschäfte, die erst nach Beendigung dieser Vereinbarung abgeschlossen werden, gilt:

- ☐ Es gelten ausschließlich die gesetzlichen Bestimmungen.
- ☐ Zusätzlich wird folgende Regelung vereinbart, soweit gesetzlich zulässig:

Soweit der Vertriebspartner als Handelsvertreter tätig ist, bleiben gesetzliche Ansprüche für nach Vertragsende zustande kommende Geschäfte unberührt.

§ 16 Aufwendungsersatz

Mit der Provision sind

- ☐ sämtliche gewöhnlichen Aufwendungen des Vertriebspartners abgegolten.
- ☐ nur die gewöhnlichen Vertriebsaufwendungen abgegolten.
- ☐ keine Aufwendungen abgegolten.

Zusätzlich werden folgende Kosten erstattet:

- ☐ Reisekosten
- ☐ Fahrtkosten
- ☐ Übernachtungskosten
- ☐ Werbekosten
- ☐ Messekosten
- ☐ sonstige Kosten:

Voraussetzung für eine Erstattung:

§ 17 Keine Abschlussvollmacht

Soweit nicht ausdrücklich schriftlich beziehungsweise in der jeweils erforderlichen Form eine Vollmacht erteilt wurde, ist der Vertriebspartner nicht berechtigt,

- Verträge im Namen des Auftraggebers abzuschließen,
- Preise oder Vertragsbedingungen verbindlich zu ändern,
- Forderungen einzuziehen,
- Zahlungsfristen zu gewähren,
- Garantien oder Zusagen im Namen des Auftraggebers abzugeben.

Erteilte Vollmachten:

§ 18 Pflichten des Vertriebspartners

Der Vertriebspartner verpflichtet sich insbesondere,

1. die Interessen des Auftraggebers angemessen zu berücksichtigen,
2. Kunden keine falschen oder irreführenden Angaben über Produkte, Leistungen, Preise oder Vertragsbedingungen zu machen,
3. vertrauliche Informationen zu schützen,
4. datenschutzrechtliche Vorgaben zu beachten,
5. Geschäftsanbahnungen nachvollziehbar zu dokumentieren, soweit dies für die Provisionszuordnung erforderlich ist.

Weitere Pflichten:

§ 19 Pflichten des Auftraggebers

Der Auftraggeber stellt dem Vertriebspartner die für seine Tätigkeit erforderlichen Informationen zur Verfügung.

Dazu gehören, soweit erforderlich:

- ☐ aktuelle Preislisten
- ☐ Produktinformationen
- ☐ Leistungsbeschreibungen

- ☐ Vertriebsunterlagen
- ☐ Informationen über Änderungen von Produkten und Preisen
- ☐ erforderliche Zugangsdaten
- ☐ sonstige Unterlagen:

Der Auftraggeber informiert den Vertriebspartner außerdem über Umstände, die für dessen Provisionsabrechnung wesentlich sind, soweit hierzu eine gesetzliche oder vertragliche Verpflichtung besteht.

§ 20 Vertraulichkeit

1. Beide Parteien behandeln nicht allgemein bekannte geschäftliche Informationen der jeweils anderen Partei vertraulich.
2. Dies betrifft insbesondere:
 - Kundeninformationen,
 - Preise und Kalkulationen,
 - Vertriebsstrategien,
 - Geschäftsgeheimnisse,
 - technische Informationen,
 - nicht veröffentlichte Unternehmensdaten.
3. Gesetzliche Offenlegungspflichten bleiben unberührt.
4. Die Vertraulichkeitsverpflichtung gilt grundsätzlich auch nach Beendigung der Zusammenarbeit fort, soweit die Informationen weiterhin schutzwürdig sind.

§ 21 Datenschutz

Die Parteien verarbeiten personenbezogene Daten ausschließlich im Rahmen der jeweils geltenden datenschutzrechtlichen Vorgaben.

Soweit für die Zusammenarbeit zusätzliche datenschutzrechtliche Vereinbarungen erforderlich sind, werden diese gesondert abgeschlossen.

§ 22 Selbstständigkeit der Parteien

1. Soweit der Vertriebspartner als selbstständiger Unternehmer tätig wird, organisiert er seine Tätigkeit grundsätzlich eigenverantwortlich.
2. Durch diese Provisionsvereinbarung allein wird kein Arbeitsverhältnis begründet.
3. Maßgeblich für die tatsächliche rechtliche Einordnung der Zusammenarbeit sind jedoch nicht allein die Bezeichnung des Vertrags, sondern insbesondere die tatsächlich gelebten Verhältnisse.
4. Soweit die Zusammenarbeit tatsächlich die Voraussetzungen eines anderen Rechtsverhältnisses erfüllt, gelten die dafür maßgeblichen gesetzlichen Regelungen.

§ 23 Laufzeit

Die Vereinbarung beginnt am:

____ / ____ / _____

und wird

- ☐ auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- ☐ bis zum ____ / ____ / _____ geschlossen.
- ☐ für folgende Dauer geschlossen:

§ 24 Kündigung

1. Die Vereinbarung kann
 - ☐ mit einer Frist von _____ Wochen zum Monatsende
 - ☐ mit einer Frist von _____ Monaten zum Quartalsende
 - ☐ entsprechend den für das zugrunde liegende Vertragsverhältnis geltenden gesetzlichen Kündigungsfristengekündigt werden.
2. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
3. Besteht zusätzlich ein Handelsvertreter-, Dienstleistungs- oder Kooperationsvertrag, soll die Kündigungsregelung mit diesem Vertrag abgestimmt werden.

§ 25 Änderung der Provisionssätze

1. Änderungen von Provisionssätzen oder Berechnungsgrundlagen bedürfen einer Vereinbarung zwischen den Parteien, soweit nicht bereits wirksam etwas anderes vereinbart wurde.
2. Einseitige rückwirkende Änderungen bereits entstandener Provisionsansprüche sind ausgeschlossen, soweit keine gesetzliche Grundlage besteht.
3. Neue Provisionssätze gelten ab:

____ / ____ / _____

beziehungsweise für folgende Geschäfte:

§ 26 Schlussbestimmungen

1. Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung sollen aus Nachweisgründen in Textform festgehalten werden, soweit gesetzlich keine strengere Form vorgeschrieben ist.
2. Soweit einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarung unwirksam oder undurchführbar sind oder werden, bleiben die übrigen Regelungen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften unberührt.
3. An die Stelle einer unwirksamen Regelung treten die gesetzlichen Bestimmungen. Die Parteien können eine zulässige Ersatzregelung vereinbaren, die dem wirtschaftlichen Zweck möglichst nahekommt.
4. Zwingende Vorschriften des Handelsvertreter-, Arbeits-, Steuer- und sonstigen anwendbaren Rechts bleiben unberührt.

Individuelle Zusatzvereinbarungen

Unterschriften

Ort: _____

Datum: ____ / ____ / _____

Auftraggeber

Name / Funktion:

Unterschrift

Vertriebspartner

Name / Funktion:

Unterschrift

Hinweis zur Verwendung

Diese Vorlage ist eine allgemeine Provisionsvereinbarung für selbstständige Vertriebspartner, Vermittler und vergleichbare B2B-Konstellationen.

Ob auf eine konkrete Zusammenarbeit beispielsweise Handelsvertreterrecht Anwendung findet, hängt nicht allein von der Überschrift des Vertrags, sondern von der tatsächlichen Tätigkeit und rechtlichen Stellung des Vertriebspartners ab.

Bei Handelsvertretern bestehen gesetzliche Vorschriften insbesondere zur Entstehung, Berechnung, Fälligkeit und Abrechnung von Provisionen sowie zu bestimmten Informations- und Kontrollrechten. Zwingende gesetzliche Ansprüche können durch diese Vorlage nicht ausgeschlossen werden.

Besonders sorgfältig sollten daher Provisionshöhe, Bemessungsgrundlage, Folgegeschäfte, Stornierungen, Zahlungsausfälle, Gebiets- oder Kundenschutz sowie Provisionen nach Vertragsende abgestimmt werden.

Diese Vorlage ersetzt keine individuelle rechtliche oder steuerliche Beratung.

© Smartvorlagen.de – Kostenlose Muster & Vorlagen