RRLEX | RUMPF RECHTSANWÄLTE

Die Türkeispezialisten

Handelsvertreter in der Türkei

Juni 2026

RUMPF RECHTSANWÄLTE
Lenzhalde 68 • 70192 Stuttgart
Fon +49 711 6645 32 39
info@rumpf-legal.com

RUMPF CONSULTING
Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.
Meclis-i Mebusan Cad. Molla Bayırı Sok. Karun Çıkmazı No.1 D.10
34427 Kabataş-Beyoğlu/Istanbul
Fon +90 212 243 76 30 • Fax +90 212 243 76 35
info@rumpf-consult.com

I. EINFÜHRUNG 2
II. BEGRIFF DES HANDELSVERTRETERS 2
III. DER BEGRIFF DES PRINZIPALS 2
IV. HANDELSVERTRETERVERTRAG 3
1. ALLGEMEIN 3
2. PFLICHTEN DER PARTEIEN 3
3. GEBIETSHERRSCHAFT UND AUSSCHLIEßLICHKEIT 3
4. VERMITTLUNGSTÄTIGKEIT 4
5. INKASSOBEFUGNIS 4
6. MEHRFACHVERTRETUNG 4
7. ÄHNLICHE VERTRETUNGSVERHÄLTNISSE 4
8. WETTBEWERBSKLAUSEL 4
9. KLAUSELN ZUM NACHTEIL DES HANDELSVERTRETERS 4
V. VERTRIEBSVERTRAG 4
VI. VERTRETUNG AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN 5
VII. GERICHTSSTAND 5
VIII. BEENDIGUNG UND AUSGLEICHSANSPRUCH 5
1. BEENDIGUNGSFORMEN 5
2. KÜNDIGUNG 5
3. AUSGLEICHSANSPRUCH 5
IX. VERTRAGSGESTALTUNG 6

I. EINFÜHRUNG

Eine der verschiedenen Varianten, in der Türkei tätig zu werden, ist die Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter (*acente*). Das türkische Recht des Handelsvertreters unterscheidet sich seit dem 1.7.2012 (Inkrafttreten eines neuen HGB) nur noch geringfügig vom deutschen Recht. Dennoch gibt es Unterschiede in der praktischen Anwendung des Handelsvertreterrechts. Die Probleme liegen eher in der Abgrenzung von verwandten Vertragskonstruktionen sowie in den Anforderungen an die Begründung eines Handelsvertretergeschäfts.

II. BEGRIFF DES HANDELSVERTRETERS

Entscheidendes Abgrenzungskriterium gegenüber anderen Vertretungsformen ist die Selbstständigkeit und die Kaufmannseigenschaft des Handelsvertreters. Handelsvertreter können eine private oder eine juristische Person sein.

Die häufigste Variante ist der Verkaufs- oder Vertriebsvertreter. Für den Versicherungsvertreter und seine Untervertreter ist das *Versicherungskontrollgesetz* zu beachten. Auch für die Agenten der Vermittlungsgesellschaften an der Börse gelten besondere Regeln. Bei der Reiseagentur tauchen bereits Merkmale auf, die über den „Vertreter“ hinausgehen. Auch diese Sparte ist eigenen Regelungen unterworfen worden.

III. DER BEGRIFF DES PRINZIPALS

Prinzipal ist der Auftraggeber (*müvekkil*). Er kann eine natürliche oder juristische Person sein, also Kaufmann oder Handelsgesellschaft.

IV. HANDELSVERTRETERVERTRAG

1. Allgemein

Der Handelsvertretervertrag muss nicht schriftlich abgeschlossen sein. Eine mündliche Vereinbarung oder die ständige Praxis im Rahmen einer Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmen und seinem Vertreter reicht aus.

Soll allerdings der Handelsvertreter selbst für den Prinzipal Verträge schließen können, benötigt er eine schriftliche Vollmacht, die in das Handelsregister einzutragen ist.

Überschreitet der Handelsvertreter seine Befugnisse, kann der Prinzipal die dabei abgeschlossenen Geschäfte genehmigen. Tut er das nicht, haftet der Handelsvertreter selbst.

2. Pflichten der Parteien

a) Handelsvertreter

Der Handelsvertreter hat die Geschäfte des Prinzipals mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns und nach Treu und Glauben zu besorgen. Er ist zur Vertraulichkeit und Loyalität, zur Berichterstattung und zum Schutz der wirtschaftlichen Interessen des Prinzipals verpflichtet (Bonität der Kunden prüfen, Schutzmaßnahmen für Ware des Prinzipals etc.). Für den Prinzipal eingenommene Geldbeträge muss er unverzüglich auskehren. Erheben Kunden Ansprüche oder gar Klagen, muss der Handelsvertreter ggf. Abwehrmaßnahmen treffen, mindestens aber unverzüglich den Prinzipal einschalten. Hauptpflicht ist natürlich das Tätigwerden für den Prinzipal (Kundenbeschaffung, Marketing u.a.).

b) Prinzipal

Auch der Prinzipal ist zur Vertraulichkeit, Loyalität und Information verpflichtet. Vor allem muss er ständig den Handelsvertreter über die Produkte und deren Entwicklungen auf dem Laufenden halten. Wichtigste Pflicht ist die Zahlung der vereinbarten bzw. einer angemessenen Provision, bei Inkassovollmacht auch einer angemessenen Inkassogebühr. Es kann auch ein Fixum vereinbart werden, oft trifft man Mischformen an (z.B. „Markterschließungsbeitrag“ als Fixum, im Übrigen erfolgsorientierte Provision). An welche Tatbestände die Provisionspflicht angeknüpft wird, hängt von der Vereinbarung ab. Ist nichts vereinbart, wird sie für jedes Geschäft fällig, das auf eine Aktivität des Handelsvertreters zurück zu führen ist.

Kosten für das laufende Geschäft hat der Handelsvertreter selbst zu tragen, das Gesetz billigt ihm aber einen Erstattungsanspruch für außergewöhnliche, im Interesse des Prinzipals entstandene Kosten zu.

3. Gebietsherrschaft und Ausschließlichkeit

Der Handelsvertreter wird auf einem territorial begrenzten Gebiet ausschließlich tätig. Von diesem Grundsatz kann durch Vertrag oder ständige Praxis abgewichen werden. Bei der Vertragsgestaltung sollte dies von vorneherein berücksichtigt werden, wenn nicht auszuschließen ist, dass der Prinzipal auch selbst in das Marketing oder den Vertrieb in der Türkei eingreift.

4. Vermittlungstätigkeit

Der Handelsvertreter wird vermittelnd tätig, allerdings nicht als Makler, sondern einseitig im Auftrag des Prinzipals.

Zum Vertragsschluss ist der Handelsvertreter nur befugt, wenn er hierzu ausdrücklich schriftlich bevollmächtigt ist, diese Vollmacht hat der Handelsvertreter öffentlich bekannt zu machen und in das Handelsregister eintragen zu lassen.

5. Inkassobefugnis

Eine Inkassobefugnis hat der Handelsvertreter nur dann, wenn dies ausdrücklich festgelegt ist.

6. Mehrfachvertretung

Das HGB geht von der „Einzelvertretung" aus, in der Praxis ist jedoch die Mehrfachvertretung häufig anzutreffen. Wer keine Konkurrenz wünscht, sollte dies in einer Wettbewerbsklausel festhalten.

7. Ähnliche Vertretungsverhältnisse

Das *Kommissionsgeschäft* ist im OGB geregelt und gilt typischerweise bei Kaufgeschäften. Dagegen ist der Kommissionär nach HGB im Transportwesen tätig. Der Kommissionär wird für den Vertretenen für dessen Rechnung, aber in eigenem Namen tätig, in der Regel für bestimmte Geschäfte.

Das HGB kennt auch Prokurist (*ticari temsilci,* früher: *mümessil*) und Handlungsbevollmächtigten (*ticari vekil*). Deren Vollmachten beruhen auf notariell zu errichtenden Urkunden. Sie müssen keine Kaufleute und können auch Angestellte sein.

8. Wettbewerbsklausel

Für zwei Jahre nach Beendigung des Vertrages kann ein Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter bestimmt werden, wenn dies angemessen entschädigt wird. Der Prinzipal kann darauf verzichten, so dass die Entschädigung entfällt. Wird der Vertrag wegen eines Verschuldens der einen Seite beendet, kann die andere Seite erklären, nicht an die Klausel gebunden zu sein.

9. Klauseln zum Nachteil des Handelsvertreters

Von den gesetzlichen Bestimmungen kann zu Lasten des Handelsvertreters in vielen, ausdrücklich durch das Gesetz genannten Punkten, nicht abgewichen werden, wie etwa bei der nachvertraglichen Wettbewerbsklausel oder den Vorschriften zu Kündigung, den Pflichten des Prinzipals und zum Ausgleichsanspruch.

V. VERTRIEBSVERTRAG

Der Alleinvertriebspartner tritt gegenüber dem Kunden selbst als Verkäufer auf und bestimmt seine Gewinnmarge, wenn die Parteien nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbaren, selbst und ist für deren Beitreibung auch selbst verantwortlich. Allerdings hat der Alleinvertriebsvertrag in Bezug auf die Risiken sowie Rechte und Pflichten oft große Ähnlichkeiten mit dem Handelsvertretervertrag, so dass das HGB, der früheren Rechtsprechung folgend, jetzt die Anwendbarkeit der

Beendigungsregeln für den Handelsvertretervertrag anordnet. Insbesondere ist unter bestimmten Umständen (also nicht immer) auch dem Alleinvertriebspartner (Vertragshändler) ein Ausgleichs*anspruch auszuzahlen.*

VI. VERTRETUNG AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN

Das HGB lässt hier für die Handelsvertretereigenschaft bereits genügen, wenn das ausländische Unternehmen keinen eigenen Sitz in der Türkei hat und der Vertreter einzelne Geschäfte für das Unternehmen erledigt. Das kann dann vor allem auch Konsequenzen für die Gerichtsstandsfrage haben.

VII. GERICHTSSTAND

Für Geschäfte, an welchen ein Handelsvertreter beteiligt ist, entsteht ein Gerichtsstand am Sitz des Handelsvertreters. Der Handelsvertreter ist auch befugt, im Namen des Prinzipals Zustellungen entgegen- und vorzunehmen und Prozesse zu führen. Daher sollte jedenfalls eine Gerichtsstandsregelung getroffen werden. Wenn der Prinzipal im Ausland sitzt, kann eine solche Gerichtsstandsregelung Ausschließlichkeit beanspruchen.

Erfüllt der Prinzipal berechtigte Zahlungsansprüche des Handelsvertreters nicht, hat letzterer ein Pfandrecht an Gegenständen, die er für den Prinzipal in Verwahrung hat. Das gilt nicht für per Inkasso eingezogene Geldbeträge.

VIII. BEENDIGUNG UND AUSGLEICHSANSPRUCH

1. Beendigungsformen

Das Handelsvertreterverhältnis endet mit dem Tod, Entmündigung oder Konkurs einer der Parteien, Vereinbarung oder Kündigung; letztere muss mit Einschreiben/Rückschein, per Notar, Telegramm oder E-Mail mit elektronischer Signatur erfolgen. Die sicherste Form ist die Kündigung mit notarieller Zustellung. Auch die Kündigung per Mail mit elektronischer Signatur dürfte sich durchsetzen. Das Problem beim Einschreiben ist, dass der Beweis, welcher Text auf diesem Weg zugestellt worden ist, schwerfallen kann.

2. Kündigung

Die ordentliche Kündigung erfolgt mit dreimonatiger Frist zum Monatsende. Sie ist nicht an Voraussetzungen gebunden. Die außerordentliche Kündigung dagegen bedarf eines wichtigen Grundes. Liegt der nicht vor, wird sie wie eine ordentliche Kündigung behandelt, so dass automatisch die Provisionsausfälle für die Zeit bis zum Ablauf der regulären Kündigungsfrist zu bezahlen sind. Befristete Verträge sind nur aus wichtigem Grund kündbar. Wird nach Ablauf der Vertragsdauer auf gleicher Basis weiter zusammengearbeitet, entsteht ein unbefristeter Handelsvertretervertrag. Die Kündigungserklärung muss der Form des Art. 18 III HGB entsprechen.

3. Ausgleichsanspruch

Ein Anspruch auf Ausgleichszahlung setzt voraus, dass die durch den Handelsvertreter verursachten Vorteile für den Prinzipal nachwirken und/oder der Prinzipal mit vom Handelsvertreter gewonnenen Kunden weiterarbeitet oder sonst die Umstände es aus Billigkeit erfordern. Begrenzt

wird die Höhe durch den Durchschnitt der in den letzten Jahren gezahlten Provisionen. Wer als Handelsvertreter die Beendigung des Vertrages selbst verschuldet, verwirkt seinen Ausgleichsanspruch. Ein Vorausverzicht auf den Ausgleichsanspruch ist nicht möglich. Der Anspruch muss innerhalb eines Jahres nach Ende des Vertrages geltend gemacht werden. Das Gesetz erstreckt diese Bestimmung auch auf sonstige Dauerschuldverhältnisse mit Monopolcharakter, wie etwa den Alleinvertriebsvertrag.

IX. VERTRAGSGESTALTUNG

Grundsätzlich gilt türkisches Recht dann, wenn der Handelsvertreter auf türkischem Territorium tätig ist. Die Vereinbarung eines Gerichtsstandes sollte man danach richten, wo man die dem eigenen Interesse am ehesten entsprechende Rechtsprechung erwartet und schneller zu seinem Ziel zu kommen glaubt. Vor allem bezüglich des Ausgleichsanspruchs, aber auch hinsichtlich von Provisionen und sonstigen finanziellen Beiträgen sollten möglichst präzise Regelungen getroffen werden.

Deutsche Unternehmen sollten erwägen, ob deutsches Recht unter Ausschluss des Ausgleichsanspruchs vereinbart werden kann. Das ist etwa der Fall, wenn mit türkischen Handelsvertretern deutsches Recht und ein deutscher Gerichtsstand vereinbart wird.