

## **Gesetz Nr. CXVII von 2000**

### **über den selbständigen Handelsvertretervertrag**

#### ***Geltungsbereich des Gesetzes***

##### **§ 1**

(1) Der Geltungsbereich dieses Gesetzes erstreckt sich auf den selbständigen Handelsvertretervertrag (im Weiteren: Handelsvertretervertrag).

(2) Im Sinne dieses Gesetzes ist ein Handelsvertreter, wer gegen Vergütung auf Grund einer ständigen Beauftragung den Kauf bzw. Verkauf von Waren oder einen auf die Waren bezogenen anderen Vertrag vermittelt, inklusive den Fall, dass er auch zum Abschluss des Vertrages - entweder im Namen des Auftraggebers oder auch im eigenen Namen zu Gunsten des Auftraggebers - berechtigt ist.

(3) Als selbständig wird der Handelsvertreter angesehen, der die Handelsvertretertätigkeit nicht auf Grund eines Arbeitsverhältnisses verrichtet. Eine Tätigkeit als selbständiger Handelsvertreter kann nur auf Grund eines Handelsvertretervertrages durchgeführt werden.

(4) Als selbständiger Handelsvertreter wird nicht angesehen, wessen Recht zum Vertragsabschluss im Namen eines anderen auf einer Rechtsvorschrift beruht.

(5) Die Bestimmungen dieses Gesetzes sind - in Ermangelung der abweichenden Bestimmung einer gesonderten Rechtsvorschrift - entsprechend auch auf den selbständigen Handelsvertretervertrag anzuwenden, dessen Gegenstand ein Vertrag in Bezug auf eine Dienstleistung, einen verkehrsfähigen Wert bzw. ein Wertpapier oder die Vermittlung eines Börsengeschäfts ist.

(6) Im Sinne dieses Gesetzes wird als Ware jede Sache angesehen, die in Besitz genommen werden kann.

(7) In den Fragen, die in diesem Gesetz nicht geregelt wurden, sind die Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches maßgebend.

(8) Auf die Vereinbarungen, die auf Grund dieses Gesetzes abgeschlossen wurden und die den Wirtschaftswettbewerb einschränken, sind auch die Bestimmungen des Gesetzes Nr. LVII von 1996 über das Verbot des unlauteren Wettbewerbs und der Wettbewerbsbeschränkung entsprechend anzuwenden.

## **Charakter der Regelung**

### § 2

(1) Von den Bestimmungen dieses Gesetzes können die Parteien mit einem übereinstimmenden Willen abweichen, wenn das Gesetz die Abweichung nicht verbietet.

(2) Wenn dieses Gesetz eine Abweichung von einzelnen seiner Bestimmungen nicht zulässt, tritt an die Stelle der Vereinbarung der Parteien mit abweichendem Inhalt die Bestimmung des Gesetzes.

## **Umfang des Handelsvertreterauftrages**

### § 3

(1) Wenn der selbständige Handelsvertreter (im Weiteren: Handelsvertreter) auf Grund einer Sondervereinbarung im Namen des Auftraggebers auch zum Abschluss eines Vertrages berechtigt ist,

a) so ist der Handelsvertreter gleichzeitig zur Annahme der Erfüllung (zur Übernahme des Kaufpreises) berechtigt;

b) werden gleichzeitig die an den Handelsvertreter gerichteten, auf den Abschluss eines Vertrages gerichteten bzw. mit dem Vertrag verbundenen Erklärungen eines Dritten unter Mitteilung an den Handelsvertreter dem Auftraggeber gegenüber gültig. Eine Beschränkung der Vertretungsbefugnis besitzt einem Dritten gegenüber nur dann Gültigkeit, wenn ihm dies entsprechend mitgeteilt wurde.

(2) Wenn der Handelsvertreter nicht im Namen des Auftraggebers zum Abschluss eines Vertrages berechtigt ist, besitzt in Ermangelung einer abweichenden Verfügung der Parteien die an den Handelsvertreter erfolgende Übermittlung der dem Handelsvertreter geltenden, auf den Abschluss eines Vertrages gerichteten bzw. mit dem Vertrag verbundenen Erklärungen eines Dritten dem Auftraggeber gegenüber keine Gültigkeit.

## **Form des Vertrages**

### § 4

Zur Geltendmachung des Handelsvertretervertrages ist dessen schriftliche Abfassung notwendig. Von dieser Bestimmung dürfen die Parteien nicht abweichen.

## ***Pflichten des Handelsvertreters***

### **§ 5**

(1) Der Handelsvertreter muss alle sinnvollen und zu erwartenden Anstrengungen zur Vermittlung der im Handelsvertretervertrag festgehaltenen Verträge unternehmen.

(2) Der Handelsvertreter muss bei der Erfüllung mit Rücksicht auf die Interessen des Auftraggebers und seinen Weisungen entsprechend mit einer in der gegebenen Situation im Allgemeinen zu erwartenden Sorgfalt vorgehen.

(3) Der Handelsvertreter muss den Dritten über den Umfang seiner Vertretungsbefugnis informieren.

(4) Der Handelsvertreter muss mit dem Dritten den Vertrag abschließen, wenn der Handelsvertretervertrag es so verfügt.

(5) Der Handelsvertreter muss den Auftraggeber über seine Tätigkeit bei Bedarf und über die vermittelten Verträge sowie die auf den Abschluss eines Vertrages gerichteten bzw. mit dem Vertrag verbundenen Erklärungen von Dritten unverzüglich informieren. Er muss den Auftraggeber ferner über die Entwicklung der Marktlage und all die Umstände informieren, die vom Gesichtspunkt der mit dem Handelsvertretervertrag verbundenen und durch den Handelsvertreter bekannten Interessen des Auftraggebers wesentlich sind.

(6) Von den in den Absätzen 1 bis 3 sowie 5 festgehaltenen Bestimmungen kann die Vereinbarung der Parteien nicht abweichen.

### **§ 6**

(1) Vor Abschluss des Handelsvertretervertrages muss der Handelsvertreter den Auftraggeber davon informieren, wenn er auf Grund eines mit einem anderen Auftraggeber geschlossenen Vertrages eine Handelsvertretertätigkeit mit ähnlichem Gegenstand verrichtet. Bei Versäumen der Erfüllung dieser Pflicht können die Rechtsfolgen der Vertragsverletzung angewendet werden.

(2) Während der Dauer des Handelsvertretervertrages darf der Handelsvertreter nur mit schriftlicher Zustimmung des Auftraggebers einen Handelsvertretervertrag mit ähnlichem Gegenstand mit einem anderen Auftraggeber abschließen.

## ***Pflichten des Auftraggebers***

### **§ 7**

(1) Der Auftraggeber muss für die Handelsvertretertätigkeit eine Vergütung zahlen.

(2) Der Auftraggeber muss die Erfüllung der Pflichten des Handelsvertreters auf eine in der gegebenen Situation im Allgemeinen zu erwartende Art und Weise unterstützen und dem Handelsvertreter dabei insbesondere die erforderlichen Unterlagen bzw.

Waren zur Verfügung stellen; ferner muss er dem Handelsvertreter die für die Ausführung des Handelsvertretervertrages erforderlichen Informationen geben.

(3) Der Auftraggeber muss den Handelsvertreter in einer angemessenen Frist unterrichten, wenn er nur in einer wesentlich geringeren Menge beabsichtigt oder in der Lage ist, Verträge abzuschließen, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Ferner muss der Auftraggeber den Handelsvertreter über den Abschluss von durch den Handelsvertreter vermittelten Verträgen bzw. das Scheitern eines Vertragsabschlusses sowie das Ausbleiben der Erfüllung eines durch den Handelsvertreter vermittelten Vertrages unterrichten.

(4) Die Schadengefahr hinsichtlich der dem Handelsvertreter übergebenen Waren tr„gt der Auftraggeber.

(5) Von den in den Absätzen 1 bis 3 festgehaltenen Bestimmungen kann die Vereinbarung der Parteien nicht abweichen.

### **Vergütung**

#### **§ 8**

(1) In Ermangelung einer auf die Höhe der Vergütung bezogenen Vereinbarung der Parteien ist der Handelsvertreter zu einer nach dem Ort seiner Tätigkeit und dem Gegenstand des Vertrages üblichen Vergütung und in Ermangelung einer üblichen Vergütung zu einer unter Berücksichtigung aller mit dem Geschäft zusammenhängenden Umstände festgestellten gerechten Vergütung berechtigt, vorausgesetzt, dass aus den Umständen des Falles festgestellt werden kann, dass der Vertrag zwischen den Parteien auch ohne die Festlegung der Höhe der Vergütung zustande gekommen ist.

(2) Die Vergütung des Handelsvertreters kann auch in Form einer Provision ausgemacht werden. Im Sinne dieses Gesetzes wird als Provision jedes Element der Vergütung angesehen, das sich nach der Anzahl oder dem Wert der vermittelten Geschäfte ändert. Wenn ein Handelsvertreter die Vergütung nicht in Form einer Provision bekommt, dürfen die Bestimmungen der §§ 9 bis 13 nicht angewendet werden.

(3) Der Handelsvertreter kann über die Vergütung hinaus - in Ermangelung einer entgegengesetzten Vereinbarung - nicht die Erstattung seiner Barauslagen bzw. allgemeinen Geschäftsausgaben fordern.

(4) Der Handelsvertreter darf von einem vertragschließenden Dritten ohne Zustimmung des Auftraggebers keine Vergütung annehmen bzw. fordern.

## **Provision**

### **§ 9**

(1) Wenn die Parteien im Vertrag eine Provision ausgemacht haben, ist der Handelsvertreter für den in dem in den Geltungsbereich des Handelsvertretervertrages fallenden Zeitraum abgeschlossenen Vertrag zu einer Provision berechtigt, wenn

- a) der Vertrag als Ergebnis seiner Tätigkeit abgeschlossen wurde oder
- b) der Vertrag mit einer durch ihn früher zu einem Geschäft mit ähnlichem Charakter als Partei gewonnenen Person abgeschlossen wurde.

(2) Wenn der Handelsvertreter über ein Exklusivrecht als Vermittler verfügt, ist er auch für den Vertrag zu einer Provision berechtigt, den der Auftraggeber in dem in den Geltungsbereich des Vertrages fallenden Zeitraum ohne seine Mitwirkung, direkt mit einer zu dem von seinem Exklusivrecht betroffenen geographischen Gebiet oder Personenkreis gehörenden Partei abgeschlossen hat.

(3) Als zum geographischen Gebiet gehörig

- a) wird die natürliche Person angesehen, deren Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthaltsort sich im gegebenen Gebiet befindet;
- b) wird die juristische Person oder Wirtschaftsgesellschaft ohne Rechtspersönlichkeit angesehen, die ihre Wirtschaftstätigkeit im gegebenen Gebiet entfaltet.

(4) Als mit der zu einem geographischen Gebiet gehörenden Partei abgeschlossen kann auch der Vertrag angesehen werden, der im gegebenen Gebiet abgeschlossen wurde und ferner der im gegebenen Gebiet erfüllt werden muss.

### **§ 10**

(1) Der Auftraggeber ist zur Verweigerung der Auszahlung der dem Handelsvertreter auf Grund von § 9 zustehenden Provision berechtigt, wenn diese auf Grund von Absatz 2 dem früher im selben Bereich beauftragten Handelsvertreter zusteht, vorausgesetzt, dass der Auftraggeber den Handelsvertreter bei Abschluss des Vertrages vom Bestehen des früheren Handelsvertretervertrages informiert hatte.

(2) Wenn die Parteien im Vertrag eine Provision ausgemacht hatten, ist der Handelsvertreter auf Grund eines nach Beendigung des Handelsvertretervertrages abgeschlossenen Vertrages zu einer Provision berechtigt, wenn

- a) das auf den Abschluss des - nach § 9 als provisionspflichtig angesehenen - Vertrages gerichtete Angebot des Dritten vor Beendigung des Handelsvertretervertrages beim Auftraggeber oder Handelsvertreter eingetroffen ist oder
- b) der Vertragsabschluss zum überwiegenden Teil auf seine während der Dauer des Handelsvertretervertrages entfaltete Tätigkeit zurückgeführt werden kann und der Vertragsabschluss in einer sinnvollen Frist nach Beendigung des Handelsvertretervertrages erfolgt.

(3) Ist der Abschluss des Vertrages das gemeinsame Ergebnis der Tätigkeit von im gleichen Tätigkeitsbereich beauftragten, einander zeitlich folgenden Handelsvertretern, ist eine proportionale Aufteilung der Provision zulässig.

#### § 11

(1) Die Parteien können vereinbaren, dass dem Handelsvertreter eine Extraprovision für die durch ihn kassierten Geldbeträge zusteht (Inkassoprovision).

(2) Wenn der Handelsvertreter dem Auftraggeber gegenüber die Haftung für die Erfüllung der sich aus dem Vertrag ergebenden Verpflichtungen eines vertragschließenden Dritten übernimmt, kann für die Übernahme der Haftung eine gesonderte Extraprovision ausgemacht werden (Delkredereprovision).

#### § 12

(1) Die Provision ist - gemäß der Vereinbarung der Parteien - zu dem Zeitpunkt und in der Höhe fällig, wie

a) der Vertrag mit dem Dritten zustande gekommen ist und der Auftraggeber ihn erfüllt hat oder hätte erfüllen müssen oder

b) der Vertrag mit dem Dritten zustande gekommen ist und der Dritte diesen erfüllt hat.

(2) Die Provision ist spätestens dann fällig, wenn der vertragschließende Dritte den Vertrag erfüllt hat oder hätte erfüllen müssen, wenn auch der Auftraggeber erfüllt hätte.

(3) Wenn die Parteien verfügen, dass das Recht des Handelsvertreters auf Provision durch das Zustandekommen des Vertrages an sich begründet wird bzw. dieses vom Ausbleiben der Erfüllung nicht berührt wird, ist die Provision bei Abschluss des Vertrages fällig.

(4) Die Delkredereprovision wird mit Abschluss des Vertrages fällig.

(5) Dem Handelsvertreter steht keine Provision zu, wenn die Erfüllung des mit dem Dritten abgeschlossenen Vertrages aus einem solchen Grund nicht erfolgt, für den der Auftraggeber nicht verantwortlich ist.

(6) Wenn der Handelsvertreter nicht zu einer Provision berechtigt ist bzw. sein Recht verliert, muss er dem Auftraggeber die bereits aufgenommene Provision unverzüglich zurückzahlen. Für die im guten Glauben aufgenommene Provision stehen bei einer Rückzahlung keine Zinsen zu.

(7) Von den Festlegungen in Absatz 2 darf die Vereinbarung der Parteien zum Nachteil des Handelsvertreters nicht abweichen und ferner ist eine Vereinbarung ungültig, auf deren Grundlage der Handelsvertreter sein Recht auf Provision verlieren würde, wenn die Erfüllung des mit einem Dritten abgeschlossenen Vertrages aus einem solchen Grund nicht erfolgt, für den der Auftraggeber verantwortlich ist.

### § 13

(1) Der Auftraggeber hat dem Handelsvertreter über die fällig gewordene Provision spätestens bis zum letzten Tag des Monats nach dem Quartal des Fälligwerdens eine Abrechnung zu geben und die Provision zu zahlen. Die Abrechnung muss alle vom Gesichtspunkt der Berechnung der Provision wesentlichen Daten enthalten.

(2) Der Handelsvertreter hat zur Geltendmachung seines Provisionsanspruchs eine Auskunft zu bekommen, insbesondere einen Auszug der Bücher des Auftraggebers in Bezug auf die provisionspflichtigen Geschäfte.

(3) Von den Festlegungen in den Absätzen 1 und 2 kann die Vereinbarung der Parteien zum Nachteil des Handelsvertreters nicht abweichen.

### ***Tätigkeitsbereich***

### § 14

(1) Im Handelsvertretervertrag sind die Waren sowie das geographische Gebiet oder der geographische Bereich und der Personenkreis zu bestimmen, in Bezug auf welche der Handelsvertreter seine Tätigkeit verrichten muss bzw. darf (im Weiteren: Tätigkeitsbereich).

(2) Der Handelsvertreter kann hinsichtlich des gegebenen Tätigkeitsbereiches mit einem Exklusivrecht als Vermittler ausgestattet werden.

### ***Vertragsdauer***

### § 15

(1) Der Handelsvertretervertrag kann auf bestimmte oder unbestimmte Zeit abgeschlossen werden.

(2) Wenn die Parteien die Erfüllung des für eine bestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrages nach Ablauf der bestimmten Zeit weiterführen, so gestaltet sich der Vertrag in einen Vertrag mit unbestimmter Dauer um.

### ***Kündigung des Vertrages***

### § 16

(1) Der auf unbestimmte Zeit abgeschlossene Vertrag kann von jeder der Parteien gekündigt werden. Die Kündigung ist insofern zu begründen, dass das Recht auf Ausgleich (§§ 18 und 19) festgestellt werden kann.

(2) Die Kündigungsfrist beträgt im ersten Jahr des Vertrages einen Monat, im zweiten Jahr des Vertrages zwei Monate bzw. im dritten und in den danach folgenden Jahren drei Monate. Eine kürzere Kündigungsfrist dürfen die Parteien nicht vereinbaren, es sei

denn, dass der Handelsvertreter die Handelsvertretertätigkeit nicht als Haupttätigkeit verrichtet.

(3) Wenn die Parteien eine längere Kündigungsfrist vereinbaren, darf die für den Auftraggeber maßgebende Kündigungsfrist nicht kürzer sein, als die für den Handelsvertreter maßgebende Kündigungsfrist.

(4) Die Kündigung lautet auf den ersten Tag des Kalendermonats.

(5) Wird ein Vertrag mit bestimmter Dauer in einen Vertrag mit unbestimmter Dauer umgewandelt, ist vom Gesichtspunkt der Berechnung der Kündigungsfrist die gesamte Dauer des Vertrages zu berücksichtigen.

### ***Vertragsverletzung***

#### *§ 17*

Jede der Parteien kann den Handelsvertretervertrag fristlos kündigen, wenn die andere Partei ihre im Vertrag übernommenen oder auf Grund dieses Gesetzes bestehenden Pflichten grob verletzt. Für die Rechtsfolgen der Vertragsverletzung sind im Übrigen die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches maßgebend.

### ***Ausgleich***

#### *§ 18*

(1) Der Handelsvertreter kann im Falle der Beendigung des Handelsvertretervertrages vom Auftraggeber einen Ausgleich fordern, wenn

a) der Handelsvertreter dem Auftraggeber neue Kunden beschafft hat und der Auftraggeber aus den Geschäftsbeziehungen, die mit den durch den Handelsvertreter beschafften Kunden bestehen, auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages einen bedeutenden Gewinn erlangt und

b) die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände angemessen ist, insbesondere angesichts der Tatsache, dass der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertrages das Recht zu einer Provision verliert, die ihm im Falle des Bestehenbleibens des Vertrages für die mit den durch ihn beschafften Kunden in Zukunft zustande kommenden Verträge zustehen würde.

(2) Der Beschaffung eines neuen Kunden gleichgestellt ist es, wenn der Handelsvertreter die mit einem früheren Kunden bestehende Geschäftsbeziehung so wesentlich erweitert, dass dies der Beschaffung eines neuen Kunden entspricht.

(3) Die Höhe des Ausgleichs muss im Verhältnis zum Provisionsverlust gemäß Absatz 1 Buchstabe b stehen, darf aber die aus dem Durchschnitt der durch den Handelsvertreter in den vorangegangenen fünf Jahren bezogenen Vergütung berechnete Jahressumme und bei einem Handelsvertretervertrag mit einer Dauer von

weniger als fünf Jahren die aus dem Jahresdurchschnitt der während der Dauer des Vertrages erhaltenen Vergütung berechnete Summe nicht übersteigen.

(4) Die Zahlung des Ausgleichs berührt nicht den unter einem anderen Rechtstitel auftretenden Schadenersatzanspruch des Handelsvertreters.

(5) Das Recht zu einem Ausgleich besteht auch, wenn der Handelsvertretervertrag infolge des Todes (der Beendigung ohne Rechtsnachfolger) des Handelsvertreters erlischt.

(6) Der Anspruch auf Ausgleich ist dem Auftraggeber innerhalb eines Jahres nach der Beendigung des Handelsvertretervertrages mitzuteilen. Das Versäumen dieser Frist ist mit einem Rechtsverlust verbunden.

### § 19

Dem Handelsvertreter steht kein Ausgleich zu, wenn

a) der Auftraggeber den Vertrag wegen einer Vertragsverletzung des Handelsvertreters fristlos gekündigt hat oder

b) der Handelsvertreter den Vertrag gekündigt hat, es sei denn, die Kündigung wurde durch das Lebensalter bzw. ein körperliches Gebrechen oder eine Krankheit des Handelsvertreters oder ein Verhalten des Auftraggebers begründet, weshalb eine Fortsetzung der Tätigkeit vom Handelsvertreter nicht erwartet werden konnte oder

c) der Handelsvertreter mit Zustimmung des Auftraggebers seine sich aus dem Vertrag ergebenden Rechte und Pflichten einem Dritten überträgt.

### § 20

Die Parteien dürfen vor Beendigung des Vertrages keine Vereinbarung treffen, die zum Nachteil des Handelsvertreters von den in den §§ 18 und 19 festgehaltenen Bestimmungen abweicht.

### § 21

Wenn die Parteien nach Beendigung des Vertrages die Summe des Ausgleichs vereinbaren, kann diese Vereinbarung später nicht unter Berufung darauf angefochten werden, dass die Parteien sich dahingehend geirrt haben, welche Vorteile der Auftraggeber aus den Geschäftsbeziehungen mit den durch den Handelsvertreter beschafften Kunden nach Beendigung des Handelsvertretervertrages ziehen wird.

## **Wettbewerbsabrede**

### § 22

(1) Im Sinne dieses Gesetzes wird als Wettbewerbsabrede eine Vereinbarung angesehen, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Handelsvertretervertrages in seiner Tätigkeit als Handelsvertreter einschränkt.

(2) Eine Wettbewerbsabrede darf auf gültige Weise nur in schriftlicher Form, für höchstens zwei Jahre nach Beendigung des Handelsvertretervertrages gegen eine Sondervergütung und nur begrenzt auf einen mit dem Handelsvertretervertrag identischen Tätigkeitsbereich abgeschlossen werden.

(3) Wenn der Handelsvertreter den Vertrag wegen einer groben Vertragsverletzung des Auftraggebers fristlos gekündigt hat, kann er innerhalb eines Monats nach der Kündigung auch die Wettbewerbsabrede schriftlich kündigen.

### ***Inkrafttreten***

#### **§ 23**

(1) Dieses Gesetz tritt am ersten Tag des dritten Monats nach seiner Verkündung in Kraft, und seine Bestimmungen sind auf die nach seinem Inkrafttreten abgeschlossenen Verträge anzuwenden.

(2) Ab 1. Januar 2003 sind die Bestimmungen des Gesetzes auch auf die vor seinem Inkrafttreten abgeschlossenen und noch bestehenden Verträge anzuwenden, es sei denn, dass die Tatsachen, die eine Fälligkeit der sich aus dem Vertrag ergebenden Rechte und Pflichten zur Folge haben, vor dem 1. Januar 2003 eingetreten sind. Bei den in den Geltungsbereich dieses Absatzes fallenden Verträgen treten die auf Grund dieses Gesetzes an den Abschluss des Handelsvertretervertrages gebundenen Pflichten am 1. Januar 2003 ein; beim Versäumen einer schriftlichen Abfassung des Vertrages wird der Vertrag für die Zukunft ungültig.

(3) Gleichzeitig mit dem Inkrafttreten dieses Gesetzes werden die §§ 19 bis 31 der Gesetzesverordnung Nr. 8 von 1978 über die Anwendung des Bürgerlichen Gesetzbuches der Republik Ungarn auf die Außenwirtschaftsbeziehungen außer Kraft gesetzt.

### ***Annäherung an die Rechtsnormen der Europäischen Gemeinschaften***

#### **§ 24**

Dieses Gesetz beinhaltet im Themenbereich des am 16. Dezember 1991 in Brüssel unterzeichneten Europa-Abkommens über die Schaffung einer Assoziation zwischen der Republik Ungarn und den Europäischen Gemeinschaften sowie deren Mitgliedsstaaten, im Einklang mit § 3 des die Vereinbarung verkündenden Gesetzes Nr. I von 1994 Regelungen, die mit der Richtlinie 86/653/EWG des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten bezüglich der selbständigen Handelsvertreter vereinbart werden können.