

# AWO-FACHREPORT



AWO SERVICE LINE | 8-16 UHR 0800|397678 [=0800|EXPORT] [awo@wko.at](mailto:awo@wko.at) [wko.at/awo](http://wko.at/awo)

**EXPORT SUPPORT**

## VERTRETUNGSVERGABE IN UNGARN

ALLGEMEINER ÜBERBLICK  
ARTEN VON VERTRETERN  
VERTRETERSUCHE  
MUSTERVERTRAG

AUSSENHANDELSSTELLE BUDAPEST  
H 138 / NOVEMBER 2004 / 6425

Der vorliegende AWO-Fachreport wurde in Zusammenarbeit mit der

**Anwaltskanzlei Schwarz & Götzl**

**Dr. Erich Schwarz**

Ernest-Thun-Straße 12

5020 Salzburg

Tel.: (0662) 87 61 57-0

Fax: (0662) 87 61 57-22

E-Mail: [kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at](mailto:kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at)

Internet: <http://www.rechtsanwalt-salzburg.at>

erstellt.

Herausgeber, Medieninhaber (Verleger) und Hersteller: AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)

Wiedner Hauptstraße 63, Postfach 150, 1045 Wien,

AWO-Redaktion Inland, Telefon: 05 90 900-4212, 4214, 4321, Telefax: 05 90 900-255,

E-Mail: [awo.publikationen@wko.at](mailto:awo.publikationen@wko.at), Internet: <http://wko.at/awo>

Die Unterlage zu dieser Veröffentlichung stellte die zuständige Außenhandelsstelle zur Verfügung.

© AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)

Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anders lautender Bestimmungen gestattet.

Ist für die Wiedergabe bestimmter Text- und Multimedia-Daten (Ton, Bilder, Programme usw.) eine vorherige Genehmigung einzuholen, so hebt diese die obenstehende allgemeine Genehmigung auf; auf etwaige Nutzungseinschränkungen wird deutlich hingewiesen.

Trotz sorgfältiger Prüfung aller in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhaltes ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung der Außenhandelsstelle, der AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO) bzw. der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) ist ausgeschlossen.

1	ALLGEMEINER ÜBERBLICK.....	4
1.1	Arbeitsrecht .....	4
1.1.1	Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung.....	5
1.1.2	Arbeitsbewilligung.....	5
1.1.3	Aufenthaltsbewilligung .....	5
2	ARTEN VON VERTRETERN .....	5
2.1	Selbständiger Handelsvertreter .....	5
2.1.1	Steuerliche Aspekte .....	6
2.2	Ausländischer Einzelunternehmer.....	6
2.3	Handelsvertretung.....	7
2.3.1	Allgemeines.....	7
2.3.2	Besteuerung .....	7
3	VERTRETUNGSVERTRAG.....	8
3.1	Gesetz .....	8
3.1.1	Umfang des Handelsvertreterauftrages .....	8
3.1.2	Pflichten des Handelsvertreters.....	9
3.1.3	Pflichten des Auftraggebers.....	9
3.1.4	Vergütung .....	9
3.1.5	Provision .....	10
3.1.6	Tätigkeitsbereich .....	11
3.1.7	Vertragsdauer .....	12
3.1.8	Kündigung des Vertrages .....	12
3.1.9	Vertragsverletzung .....	12
3.1.10	Ausgleich .....	12
3.1.11	Wettbewerbsabrede.....	13
3.1.12	Inkrafttreten.....	14
3.1.13	Annäherung an die Rechtsnormen der Europäischen Gemeinschaften.....	14
3.2	Schiedsgericht.....	14
4	MUSTERVERTRAG .....	16
4.1	Deutsche Fassung .....	16
4.2	Ungarische Fassung .....	21
5	FACHBERATER .....	26
5.1	Rechtsanwälte.....	26

## 1 ALLGEMEINER ÜBERBLICK

Die unmittelbare Nähe zu Österreich erleichtert die Suche nach einer geeigneten Vertretung, auch ist die Sprachbarriere ein nur relatives Hindernis, da viele der im internationalen Geschäft tätigen oder daran zumindest interessierten Akteure neben der Landessprache durchwegs auch die englische und/oder deutsche Sprache beherrschen. Zahlreiche Messen und Fachausstellungen und ein kontinuierlich zunehmendes Angebot an Internetdatenbanken bieten eine breite Palette an Informationsquellen. Als effizient hat sich auch die Schaltung von Inseraten in den wichtigsten Wirtschaftstageszeitungen und Fachzeitschriften erwiesen. Für den Beginn einer Marktbearbeitung wird es in vielen Fällen genügen, einen Vertreter zu ernennen, der die Endabnehmer in den wirtschaftlichen Ballungszentren Budapest und Westungarns flächendeckend ohne größeren Aufwand betreuen kann. Erst in einer späteren Phase wird dann die Entscheidung über eine landesweite Vertretung zu treffen sein, wobei bezüglich der möglichen Vergabe einer exklusiven Vertretungsbefugnis für das ganze Land besondere Vorsicht geboten ist.

Die Außenhandelsstelle Budapest ist jederzeit gerne bereit, sowohl bei der Suche selbst als auch bei der Platzierung von Inseraten unterstützend tätig zu werden. Erwähnt sei hier auch noch die Möglichkeit einer Einschaltung auf der Homepage der Außenhandelsstelle.

Neben der klassischen Form der Vertretungsvergabe an selbständige Handelsvertreter bietet die ungarische Gesetzeslage weitere interessante Varianten der Handelsvertretung, die vom in Ungarn niedergelassenen ausländischen Einzelunternehmer bis hin zur firmeneigenen Handelsvertretung bzw. Repräsentanz reichen. Diese in der Folge näher beschriebenen Möglichkeiten erlauben es dem ausländischen Unternehmer, den ungarischen Markt strategisch gezielt zu erschließen und den Grundstein einer permanenten Marktpräsenz zu legen.

Die Vertretungsvergabe darf nach derzeitigen ungarischen Rechtsbestimmungen nicht an eine Privatperson erfolgen. Wenn die Vertretung des ausländischen Unternehmens von einer natürlichen Person übernommen wird, muss diese in Ungarn den Status eines Einzelunternehmers haben. Dies bedarf einer einfachen Registrierung bei der nach Firmensitz/Wohnsitz lokal zuständigen Selbstverwaltungsbehörde.

### 1.1 Arbeitsrecht

Das Arbeitsgesetzbuch (AGB), welches mit Gesetz XXII/1992 am 1. 7. 1992 in Kraft getreten ist, regelt alle wesentlichen Bereiche des individuellen und kollektiven Arbeitsrechtes. Die Gültigkeit des Gesetzes erstreckt sich auf all jene Arbeitsverhältnisse, auf Grund derer Arbeit auf ungarischem Territorium ausgeführt wird. Arbeitnehmer ausländischer Arbeitgeber, die Ihre Arbeit in Ungarn auf Basis eines Auftrages ausüben, fallen unter das jeweilige ausländische Arbeitsrecht. Weitere Rechtsvorschriften regeln die Arbeitslosenvorsorge, den Arbeitsschutz und den Minimallohn. Das AGB regelt auch das Verhältnis zwischen Gesetz, Kollektivverträgen und Arbeitsverträgen zueinander. Grundlage für das Arbeitsverhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber ist der Arbeitsvertrag. Je nach Organisation der Arbeitnehmer werden nur Einzelverträge oder auch Kollektivverträge abgeschlossen. Kollektiv- und Arbeitsverträge können von den gesetzlichen Bestimmungen nur dann abweichen, wenn sie für den Arbeitnehmer günstiger sind.

### 1.1.1 Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung

Jeder österreichische Arbeitnehmer muss in Ungarn um eine Arbeitserlaubnis ansuchen, es sei denn, er ist zum Geschäftsführer eines ungarischen Unternehmens bestellt worden. Eine Arbeitserlaubnis ist beim örtlich zuständigen Arbeitsamt zu beantragen.

Österreicher können mit einem Personalausweis oder einem nicht länger als 5 Jahre abgelaufenen Reisepass nach Ungarn einreisen. Die Aufenthaltsdauer ohne Arbeitsvisum beträgt 90 Tage.

### 1.1.2 Arbeitsbewilligung

Ein ungarischer Arbeitgeber kann nur mit jenen ausländischen Personen ein Arbeitsverhältnis eingehen, welche über eine Arbeitsbewilligung sowie über ein "Arbeitsvisum" und eine Aufenthaltsgenehmigung verfügen (Verordnung Nr. 7/1991 [X.17], MÜM, § 10 samt Modifikationen durch die VO des Arbeitsministeriums Nr. 4/1995 bzw. Nr. 4/1998).

Der Antrag auf Arbeitsbewilligung wird von jenem ungarischen Unternehmen, welches den Ausländer anstellen will, bei der zuständigen Arbeitszentrale (in Budapest oder in den Komitaten) mittels Formular eingereicht. Seitens des Arbeitnehmers müssen beglaubigte, übersetzte Kopie der Diplome und ein Gesundheitszeugnis, seitens des Arbeitgebers eine Kopie der Handelsregisterurkunde, des Gesellschaftsvertrages oder der Gründungsurkunde beigebracht werden. Anhand dieser Genehmigung erhält man sodann bei der ungarischen Botschaft (Konsularabteilung) in Wien ein Arbeitsvisum, welches als Voraussetzung für die Aufenthaltsgenehmigung gilt.

### 1.1.3 Aufenthaltsbewilligung

Es ist ein Antrag bei der lokalen Polizeibehörde zu stellen. Vorzulegen sind dabei folgende Unterlagen:

- Reisepass mit dem nötigen Arbeitsvisum;
- zwei Fotos;
- der Mietvertrag für die Wohnung, in welcher man während seines Aufenthaltes in Ungarn wohnen wird;
- ein Gesundheitszeugnis;
- ein Nachweis finanzieller Mittel (Bankauszug, Arbeitsvertrag, Gehaltsbestätigung);
- Kopie der Arbeitsgenehmigung.

## 2 ARTEN VON VERTRETERN

### 2.1 Selbständiger Handelsvertreter

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

Ermächtigt der Auftraggeber den Handelsvertreter ausdrücklich dazu, Verträge in seinem Namen (des Auftraggebers) abzuschließen, so ermächtigt er den Vertreter gleichzeitig auch dazu,

Zahlungen anzunehmen. Erklärungen von Dritten an den Handelsvertreter im Zusammenhang mit dem Vertrag sind gegenüber dem Auftraggeber gültig. Hat der Handelsvertreter diese Ermächtigung nicht, sind die Erklärungen von Dritten an den Handelsvertreter gegenüber dem Auftraggeber nicht gültig.

Vor dem Abschluss eines Handelsvertretungsvertrages hat der Handelsvertreter den Auftraggeber über seine Vermittlungsverträge mit anderen Auftraggebern mit ähnlichem Gegenstand zu informieren. Während eines laufenden Vertrages darf der Vertreter einen anderen Vertrag zur Vermittlung eines ähnlichen Gegenstandes nur dann abschließen, wenn das schriftliche Einverständnis seines Auftraggebers vorliegt.

Mit dem Abschluss eines Vertretungsvertrags zwischen einem ausländischen Unternehmen und einem ungarischem Einzelunternehmer kommt *kein Angestelltenverhältnis* zustande, daher können von der ausländischen Firma auch *keine Arbeitgeberrechte* ausgeübt werden. Der Vertrag beschränkt sich auf eine reine Leistungserbringung (Vertretung, Akquisition, etc.). Für ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision.

### 2.1.1 Steuerliche Aspekte

Als Einzelunternehmer verfügt der Handelsvertreter über eine Steuernummer und führt seine gesetzlich festgelegten Sozialversicherungs- und Pensionsabgaben selbst an das Steueramt ab. Über den Gegenwert seiner - gemäß Vertrag - erbrachten Leistungen wird von ihm an seinen Vertragspartner (Auftraggeber) eine Rechnung ausgestellt, welche gemäß geltendem Steuergesetz 25% allgemeine Umsatzsteuer beinhalten muss. Diese Steuer ist vom ausländischen Unternehmen zu begleichen, kann jedoch - unter dem Titel „im Ausland registriertes Steuersubjekt“ - bei Erfüllung der diesbezüglichen Bedingungen vom ungarischen Steueramt mittels Antrag zurückgefordert werden. (siehe AWO-Fachreport "Steuern in Ungarn" - H 100/04 oder "Vorsteuererstattung in der EU, im EWR und in der Schweiz" - H 52/04 erhältlich unter <http://wko.at/awo>)

## 2.2 Ausländischer Einzelunternehmer

Gemäß Gesetz LXXII/1998 können seit 1. Jänner 1999 auch Bürger der EU wirtschaftliche Tätigkeiten in Ungarn als hier niedergelassene Einzelunternehmer ausüben. Generelle Bedingungen dafür sind die Geschäftsfähigkeit, ein Wohnsitz in Ungarn und der Nachweis, im Heimatland nicht von der Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit ausgeschlossen zu sein. Diese Einzelunternehmen unterliegen grundsätzlich allen einschlägigen ungarischen Gesetzesnormen. Hinsichtlich Immobilienerwerb gelten allerdings die Vorschriften für ausländische natürliche Personen.

Unter diesen Voraussetzungen kann daher ein ausländischer Einzelunternehmer auch die Tätigkeit eines selbständigen Handelsvertreters ausüben.

## 2.3 Handelsvertretung

### 2.3.1 Allgemeines

Die Tätigkeit einer permanenten ausländischen Repräsentanz ist in Ungarn in Form einer Handelsvertretung möglich. Die Handelsvertretung muss als solche ins Firmenregister eingetragen werden, jedoch unterliegt sie nicht den Bestimmungen des ungarischen Rechnungslegungsgesetzes. Sie kann im eigenen Namen keine Geschäfte abschließen, sondern nur Vermittlungs- bzw. Akquisitionstätigkeiten ausüben.

Handelsvertretungen können von solchen ausländischen Organisation gegründet werden, die entsprechend der Rechtslage des Heimatstaates über eine Firma verfügen oder in einem Firmenregister (oder anderem Wirtschaftsverzeichnis) eingetragen sind.

Die Definition einer Handelsvertretung ist im „Betriebsstättengesetzes“ (Gesetz CXXXII aus 1997 über Zweigniederlassungen und Handelsvertretungen von im Ausland ansässigen Unternehmen in Ungarn) festgelegt.

Demnach ist eine Handelsvertretung *„die keine unternehmerische Tätigkeit betreibende, in das inländische Firmenregister als eigenständige Unternehmensform eingetragene Organisations-einheit des ausländischen Unternehmens, die jene Aufgaben verrichtet, die mit der Vermittlung bzw. Vorbereitung von Verträgen (Außenhandelsverträge), der Information von Geschäftspartnern (Informations-, Werbe- und Propagandatätigkeit) und der entsprechenden Kontaktpflege zusammenhängen“*.

Die Handelsvertretung verfügt über keine Rechtspersönlichkeit, entsteht mit der Eintragung in das Firmenregister und kann ihren Betrieb erst nach der Registereintragung beginnen.

Die Vertretung kann ungarische und ausländische Angestellte haben, das Dienstverhältnis besteht direkt zwischen den Angestellten und der ausländischen Firma. Die Vertretung muss Personeneinkommensteuer und Sozialabgaben für die Angestellten bezahlen und ist demnach auch beim Finanzamt und der Sozialversicherung anzumelden.

### 2.3.2 Besteuerung

Für die Besteuerung ist das Gesetz LXXXI aus dem Jahre 1996 über die Körperschafts- und Dividendensteuer unter Berücksichtigung bestehender Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) maßgebend.

Da mit Österreich ein DBA besteht, fällt bei Anwendung dieser Regel keine Körperschafts- bzw. Dividendensteuer an. Die Abgabenleistung der Handelsrepräsentanz beschränkt sich auf die Einzahlung von Einkommenssteuern bzw. Sozialversicherungsabgaben für die Mitarbeiter. Mehrwertsteuerpflichtige Anschaffungen sollten stets zu Lasten des ausländischen Stammhauses erfolgen, da in diesem Fall die Möglichkeit zur Refundierung der MWSt. gegeben ist.

Das Rechnungswesen der Handelsrepräsentanz kann sich auf die Führung eines Kassabuches beschränken, das allerdings mit einem offiziellen Stempel des zuständigen Finanzamtes versehen sein muss. Da in diesem Bereich eine Reihe von Sonderregelungen besteht, empfiehlt sich die frühzeitige Überprüfung der konkret angestrebten Geschäftskonstruktion durch einen ungarischen Steuerberater.

### 3 VERTRETUNGSVERTRAG

#### 3.1 Gesetz

Im Sinne des Gesetzes Nr. CXVII von 2000 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. 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. Als selbständiger Handelsvertreter wird nicht angesehen, wessen Recht zum Vertragsabschluss im Namen eines anderen auf einer Rechtsvorschrift beruht.

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.

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

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

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

##### 3.1.1 Umfang des Handelsvertreterauftrages

Wenn der selbständige 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.

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.

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

### 3.1.2 Pflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter muss alle sinnvollen und zu erwartenden Anstrengungen zur Vermittlung der im Handelsvertretervertrag festgehaltenen Verträge unternehmen, auf die Interessen des Auftraggebers und seinen Weisungen entsprechend mit einer in der gegebenen Situation im Allgemeinen zu erwartenden Sorgfalt vorgehen, den Dritten über den Umfang seiner Vertretungsbefugnis informieren, den Vertrag abschließen, wenn der Handelsvertretervertrag es so verfügt.

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 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.

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

### 3.1.3 Pflichten des Auftraggebers

Der Auftraggeber muss

- für die Handelsvertretertätigkeit eine Vergütung zahlen;
- 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;
- dem Handelsvertreter die für die Ausführung des Handelsvertretervertrages erforderlichen Informationen geben
- 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;
- 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;

Die Schadengefahr hinsichtlich der dem Handelsvertreter übergebenen Waren trägt der Auftraggeber.

### 3.1.4 Vergütung

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.

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.

Der Handelsvertreter kann über die Vergütung hinaus - in Ermangelung einer entgegengesetzten Vereinbarung - nicht die Erstattung seiner Barauslagen bzw. allgemeinen Geschäftsausgaben fordern. Der Handelsvertreter darf von einem vertragschließenden Dritten ohne Zustimmung des Auftraggebers keine Vergütung annehmen bzw. fordern.

### 3.1.5 Provision

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.

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.

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.

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.

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 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.

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.

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

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).

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.

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

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. Die Delkredereprovision wird mit Abschluss des Vertrages fällig.

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.

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.

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.

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

### 3.1.6 Tätigkeitsbereich

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

### 3.1.7 Vertragsdauer

Der Handelsvertretervertrag kann auf bestimmte oder unbestimmte Zeit abgeschlossen werden. 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.

### 3.1.8 Kündigung des Vertrages

Der auf unbestimmte Zeit abgeschlossene Vertrag kann von jeder der Parteien gekündigt werden. Die Kündigung ist insofern zu begründen, dass das Recht auf Ausgleich festgestellt werden kann.

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

Die Kündigung lautet auf den ersten Tag des Kalendermonats.

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.

### 3.1.9 Vertragsverletzung

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.

### 3.1.10 Ausgleich

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.

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.

Die Höhe des Ausgleichs muss im Verhältnis zum Provisionsverlust 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.

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

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

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.

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.

Die Parteien dürfen vor Beendigung des Vertrages keine Vereinbarung treffen, die zum Nachteil des Handelsvertreters führen.

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.

### 3.1.11 Wettbewerbsabrede

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

### 3.1.12 Inkrafttreten

Seit 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.

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.

### 3.1.13 Annäherung an die Rechtsnormen der Europäischen Gemeinschaften

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.

## 3.2 Schiedsgericht

Rechtliche Grundlagen über die Schiedsgerichtsbarkeit in Ungarn sind im Gesetz Nr. LXXI/1994 verankert. Neben allgemeinen Bestimmungen über die Schiedsgerichtsbarkeit enthält das Gesetz Bestimmungen über die Bildung und die Zuständigkeit eines Schiedsgerichts sowie das schiedsrichterliche Verfahren und dessen Abschluss durch einen Schiedsspruch. Die Vorschriften beziehen sich sowohl auf die Verfahren der ständigen Schiedsgerichte als auch auf Ad-hoc-Schiedsgerichte. Die Bedeutung des Schiedsgerichtsverfahrens besteht primär darin, lange Prozesse zu vermeiden, indem es den rechtlichen Rahmen für die Förderung außergerichtlicher Einigungen setzt.

Ungarn hat das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10. Juni 1958 und das Europäische Übereinkommen vom 21. April 1961 ratifiziert, so dass neben inländischen auch österreichische und in anderen Vertragsstaaten ergangene Schiedssprüche vollstreckbar sind. Es kann daher die Zuständigkeit nationaler, institutioneller Schiedsgerichte, des Schiedsgerichtes der Wirtschaftskammer Österreich, Wien oder anderer ausländischer oder internationaler Schiedsgerichte vereinbart werden.

Die Wirtschaftskammer Österreich und die Ungarische Handels- u. Industriekammer haben eine Vereinbarung über die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Handelsschiedsgerichtsbarkeit abgeschlossen, die derzeit in der seit 1. März 1990 gültigen Fassung in Kraft ist. Im Rahmen dieser Vereinbarung wird natürlichen und juristischen Personen in der Republik Österreich und Wirtschaftsorganisationen mit Rechtspersönlichkeit in der Republik Ungarn für Verträge mit ungarischen bzw. österreichischen Geschäftspartnern, aber auch Geschäftspartnern mit Sitz in Drittstaaten eine administrierte Schiedsgerichtsbarkeit nach der Uncitral-Schiedsgerichtsordnung angeboten.

Die empfohlene Schiedsklausel lautet:

"Alle Streitigkeiten, die sich aus diesem Vertrag ergeben, einschließlich von Streitigkeiten über seine Gültigkeit, Auslegung oder Auflösung, werden ausschließlich von einem nach Art. 2 und 3 der Schiedsgerichtsvereinbarung zwischen der Wirtschaftskammer Österreich, Wien, und der Ungarischen Handels- u. Industriekammer, Budapest, gebildeten und administrierten Schiedsgericht endgültig entschieden".

Da Österreich mit Ungarn bislang kein bilaterales Vollstreckungsabkommen geschlossen hat bzw. Ungarn dem Lugano Abkommen NICHT beigetreten ist, sind österreichische zivilgerichtliche Entscheidungen in Ungarn oder gerichtliche Entscheidungen von Ungarn in Österreich nicht unmittelbar vollstreckbar.

Weitere Informationen sind beim Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, A-1045 Wien, Tel. 05 90 900 - 4398, E-Mail: [arb@wko.at](mailto:arb@wko.at), <http://www.wko.at/arbitration>, erhältlich.

## 4 MUSTERVERTRAG

Anmerkung: Der nachstehende Mustervertrag gibt einen, oft mehrere Varianten umfassenden Vorschlag, der v.a. den Standpunkt des „Unternehmers“ vertritt. Vor Abschluss von Vertretungsvereinbarungen aller Art empfiehlt sich in jedem Fall die Konsultierung eines Fachanwalts (siehe S. 26)

### 4.1 Deutsche Fassung

#### HANDELSVERTRETERVERTRAG

abgeschlossen zwischen  
 der Firma .....,  
 im nachfolgenden „Unternehmer“ genannt, einerseits,  
 und  
 Herrn .....,  
 im nachfolgenden „Handelsvertreter“ genannt, andererseits,  
 wie folgt:

#### I. RECHTSSTELLUNG DES HANDELSVERTRETERS, UMFANG DER VERTRETUNG

- 1.1. Der Handelsvertreter übernimmt für das in Anhang I dargestellte Vertragsgebiet als selbstständiger Gebietsvertreter für den Unternehmer die Vermittlung von Geschäften für die im Anhang II näher bezeichneten Vertragsprodukte (für alle Produkte des Unternehmers).
- 1.2. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschließen.
- 1.3. Der Unternehmer darf, ohne dass der Handelsvertreter dadurch einen Anspruch auf Provision erwirbt, selbst oder durch andere Absatzmittler im Vertragsgebiet tätig werden.
- 1.4. Der Handelsvertreter übernimmt die in Anhang III genannten Kunden mit denen in den letzten zwölf Monaten vor Vertragsbeginn jeweils getätigten Umsätzen.
- 1.5. Der Unternehmer behält sich das Recht vor, das Vertragsgebiet einseitig zu ändern. Er hat dies dem Handelsvertreter zumindest drei Monate im Voraus schriftlich anzukündigen.

#### II. VERTRAGSPRODUKTE

- 2.1. Die Vertretung umfasst sämtliche im Anhang II angeführten vom Unternehmer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vertriebenen Vertragsprodukte.
- 2.2. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, auf Verlangen des Unternehmers die Vertretung weiterer, neu ins Vertriebsprogramm aufgenommenen Produkte zu übernehmen.
- 2.3. Der Unternehmer ist jederzeit berechtigt, diese Vertragsprodukte aus der Vertretung durch den Handelsvertreter wieder herauszunehmen.

### III. RECHTE UND PFLICHTEN DES HANDELSVERTRETERS

- 3.1. Der Handelsvertreter hat sich fortlaufend um die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen über die Vertragsprodukte zu bemühen. Die Tätigkeit des Handelsvertreters umfasst gleichermaßen die Akquisition neuer Kunden und die Pflege und den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit bereits vorhandenen Kunden, letzteres insbesondere durch regelmäßige Kundenbesuche. Bei Ausübung seiner Tätigkeit hat der Handelsvertreter die sachlichen Weisungen des Unternehmers, vor allem hinsichtlich der Auftragsabwicklung und der Berichtstätigkeit, zu befolgen.
- 3.2. Zusätzlich zu der in Pkt.3.1. genannten werbenden Vermittlungstätigkeit übernimmt der Handelsvertreter noch folgende verwaltende Tätigkeiten: (z.B. Marktforschung, Serviceleistungen, Lagerhaltung, etc.)
- 3.3. Der Handelsvertreter hat die Tätigkeit grundsätzlich in eigener Person auszuüben. Der Einsatz von selbstständigen Hilfskräften, insbesondere von weiteren Handelsvertretern, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Unternehmers. Dieser ist berechtigt, aus sachlich gerechtfertigten Gründen den Einsatz bestimmter Personen abzulehnen.
- 3.4. Ist der Handelsvertreter an der persönlichen Ausübung seiner Tätigkeit aus welchen Gründen auch immer (Krankheit, Unfall, Urlaub, o.ä.) länger als sieben Tage verhindert, hat er dies dem Unternehmer unverzüglich anzuzeigen.
- 3.5. Der Handelsvertreter ist weder berechtigt, im Namen und für Rechnung des Unternehmers Geschäfte abzuschließen noch aus den von ihm vertragswidrig vollmachtlos geschlossenen Geschäften den Kaufpreis von Dritten zu kassieren.
- 3.6. Bei Ausübung seiner Tätigkeit hat der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen.
- 3.7. Der Handelsvertreter hat zur Zeit des Vertragsabschlusses keine anderen Vertretungen übernommen. Die Übernahme weiterer Vertretungen in oder außerhalb des Vertragsgebiets bedarf in jedem Falle der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Unternehmers. Der Unternehmer ist berechtigt, die Zustimmung jederzeit zu widerrufen, wobei in einem solchen Fall dem Handelsvertreter drei Monate zur ordnungsgemäßen Kündigung der anderen Vertretung eingeräumt werden.
- 3.8. Die Übernahme von Vertretungen von mit den Vertragsprodukten in Konkurrenz stehenden Produkten ist innerhalb und außerhalb des Vertragsgebiets ausnahmslos untersagt. Die Verletzung dieser Verpflichtung stellt einen wichtigen Grund für die vorzeitige Auflösung des Vertrages dar.
- 3.9. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, an Messen oder sonstigen Werbe- bzw. Verkaufsveranstaltungen auf eigene Kosten teilzunehmen. Dasselbe gilt für die vom Unternehmer organisierten Informations- und Schulungsveranstaltungen.
- 3.10. Der Handelsvertreter hat dem Unternehmer von jeder Geschäftsvermittlung regelmäßig Nachricht zu geben und den Unternehmer über bestehende Geschäftsanbahnungen durch Übersendung von Kopien der Korrespondenz bzw. durch Aktenvermerke laufend zu unterrichten.

### IV. RECHTE UND PFLICHTEN DES UNTERNEHMERS

- 4.1. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter bei Ausübung seiner Tätigkeit nach besten Kräften zu unterstützen.
- 4.2. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter rechtzeitig und vollständig alle dazu erforderlichen Unterlagen wie Muster, Preislisten, Konditionen, általános üzleti feltételek, Bestellformulare o.ä. unentgeltlich zu überlassen. Sämtliche Unterlagen bleiben Eigentum des Unternehmers und sind, wenn sie nicht mehr benötigt werden, spätestens jedoch mit Ende des Vertragsverhältnisses, unaufgefordert dem Unternehmer zurückzustellen.

- 4.3. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter rechtzeitig alle erforderlichen Informationen zu geben, insbesondere ihn unverzüglich über die Nichtausführung eines vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfts und die Gründe dafür zu unterrichten.

Weiter hat der Unternehmer dem Handelsvertreter unverzüglich mitzuteilen, wenn und soweit absehbar ist, dass der in Aussicht gestellte oder nach den Umständen zu erwartende Umsatz erheblich geringer ausfallen wird.

## V. GESCHÄFTS- UND BETRIEBSGEHEIMNISSE

- 5.1. Beide Vertragsparteien sind verpflichtet, über sämtliche Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des jeweils anderen auch über das Ende des Vertragsverhältnisses hinaus Stillschweigen zu bewahren. Zu den Geschäfts- bzw. Betriebsgeheimnissen zählen insbesondere Umsatzzahlen, Kalkulationen, technische Zeichen, udgl. Dem Handelsvertreter ist es nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht gestattet, die bisherigen Kundenlisten, in welcher Form auch immer, geschäftlich zu verwenden.
- 5.2. Bei Verletzung der Geheimhaltungsverpflichtung schuldet die verletzende Vertragspartei eine verschuldensunabhängige, nicht dem richterlichen Mäßigungsrecht unterliegende Konventionalstrafe in Höhe von EUR 5.000,--. Die Geltendmachung eines darüber hinausgehenden Schadens bleibt davon unberührt. Außerdem stellt die Verletzung der Geheimhaltungsverpflichtung einen wichtigen Grund für die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses dar.

## VI. PROVISIONSPFLICHTIGE GESCHÄFTE

- 6.1. Der Handelsvertreter erhält für jedes durch seine Vermittlungstätigkeit während des aufrechten Vertragsverhältnisses zustande gekommene und ausgeführte Geschäft eine Provision nach Maßgabe von Punkt VII. Weiter gebührt dem Handelsvertreter für jene Geschäfte eine Provision, die durch seine Vermittlungstätigkeit während des aufrechten Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind und noch binnen einen Monat nach dessen Ende durch den Unternehmer ausgeführt worden sind. Nach Ablauf eines Monats nach Vertragsende bestehen keinerlei Provisionsansprüche des Handelsvertreter, ausgenommen bereits abgerechnete und noch nicht bezahlte Provisionen.
- 6.2. Für Geschäfte, die der Unternehmer ohne oder ohne unmittelbare Mitwirkung des Handelsvertreter mit Kunden abschließt, die ihren Sitz im Vertragsgebiet haben, steht dem Handelsvertreter keine (die Hälfte/ zwei Drittel) Provision zu.
- 6.3. Für Nachbestellungen dieser Kunden steht dem Handelsvertreter keine (die Hälfte/zwei Drittel) der vereinbarten Provision zu.
- 6.4. Geschäftsabschlüsse die der Unternehmer aufgrund öffentlicher Ausschreibungen tätigt und bei denen der Handelsvertreter nicht mitwirkt, unterliegen keiner Verprovisionierung.
- 6.5. Eigengeschäfte des Handelsvertreter sind nicht provisionspflichtig.
- 6.6. Für Geschäfte mit Kunden, die ihren Sitz außerhalb des Vertragsgebiets haben, steht dem Handelsvertreter dann keine Provision zu, wenn dieses Gebiet in die Zuständigkeit eines anderen Handelsvertreter oder sonstigen Handelsvertreter fällt.
- 6.7. Im Falle von Retouren, aus welchen Gründen immer, entsteht kein Provisionsanspruch, bereits bezahlte Provisionen sind zurückzubezahlen oder gegenzuverrechnen.

## VII. HÖHE DER PROVISION

- 7.1. Die Höhe des Provisionsatzes ergibt sich aus Anhang IV. Die Provisionsätze können jeweils für ein Jahr im voraus bis spätestens 1. 1. eines jeden Jahres vom Unternehmer festgelegt werden, wobei Kürzungen einzelner oder sämtlicher Provisionsätze um mehr als 20 % gegenüber dem Vorjahr unzulässig sind.
- 7.2. Bemessungsgrundlage hinsichtlich der Provision ist: (der Nettoverkaufspreis / der Bruttoverkaufspreis einschließlich USt / der Deckungsbeitrag. Der Deckungsbeitrag wird wie folgt berechnet:

.....  
 .....

## VIII. ENTSTEHEN, ENTFALL UND FÄLLIGKEIT DER PROVISION

- 8.1. Der Anspruch auf Provision entsteht mit und nach Maßgabe des Eingangs der Zahlung des Kunden beim Unternehmer.
- 8.2. Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass das zwischen Unternehmer und Kunden abgeschlossene Geschäft nicht ausgeführt wird, sofern der Unternehmer die Nichtausführung nicht zu vertreten hat. Bereits erhaltene Provisionen hat der Handelsvertreter dem Unternehmer unverzüglich zurückzuzahlen bzw. ist der Unternehmer berechtigt, mit seinem Rückforderungsanspruch gegen die sonstigen Ansprüche des Handelsvertreters aufzurechnen.
- 8.3. Die Provision wird zugleich mit der Abrechnung (siehe Punkt X) zur Zahlung fällig.

## IX. PROVISIONSVORSCHUSS

- 9.1. Der Handelsvertreter erhält einen (monatlich 50 % der zuletzt abgerechneten Provision) Vorschuss auf die ihm zustehende Provision.
- 9.2. Der Vorschuss wird jeweils anlässlich der nächst folgenden Abrechnung von den Provisionsansprüchen des Handelsvertreters in Abzug gebracht.

## X. ABRECHNUNG

- 10.1. Die Abrechnung der Provisionsansprüche erfolgt monatlich, jeweils bis zum 5. des Folgemonats.  
Gleichzeitig mit der Abrechnung hat die Zahlung der Provision zu erfolgen.
- 10.2. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, die Abrechnung unverzüglich zu überprüfen und allfällige Einwendungen dagegen binnen drei Wochen beim Unternehmer schriftlich geltend zu machen, ansonsten die Abrechnung als genehmigt gilt.

## XI. AUSGLEICHANSPRUCH

- 11.1. In Bezug auf den gesetzlichen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters wird festgehalten, dass dieser nicht abdingbar ist.
- 11.2. Einvernehmlich festgestellt wird, dass bei der Berechnung eines allfälligen Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters der Höhe nach nachstehende Geschäfte nicht zu berücksichtigen sind: (langlebige Wirtschaftsgüter / Neukunden die nicht jedes Jahr nachhaltig kaufen / Neukunden, die im laufenden Geschäftsjahr nicht kaufen / Altkunden, deren Umsatz nicht um zumindest 200 % gesteigert wurden, etc).

## XII. VERTRAGSDAUER, VERTRAGSBEENDIGUNG

- 12.1. Das Vertragsverhältnis wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Es beginnt mit (Datum/Unterschrift)
- 12.2. Es kann von beiden Vertragsparteien unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen, jeweils zum Monatsende ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung hat per Einschreiben zu erfolgen.
- 12.3. Abweichend von Punkt 12.2. kann das Vertragsverhältnis im ersten Vertragsjahr unter Einhaltung einer einmonatigen Kündigungsfrist zu jedem Termin ordentlich gekündigt werden.
- 12.4. Für die Zeit von zwei Jahren nach Beendigung des Handelsvertretervertrages ist dem Handelsvertreter jedwede vermittelnde / verkaufende Tätigkeit in der Branche des Unternehmers weder selbst noch durch eine juristische Person, in der der Handelsvertreter Gesellschafter oder Geschäftsführer ist, untersagt.

Der Handelsvertreter erhält hierfür eine Sondervergütung in Höhe von (zwei/vier etc.) durchschnittlichen Monatsprovisionen des letzten Vertragsjahres, wobei die Hälfte bei Vertragsbeendigung, die zweite Hälfte mit Ende des Konkurrenzverbotes zahlbar ist.

## XIII. DIVERSES

- 13.1. Der vorliegende Vertrag enthält sämtliche zwischen den Vertragsparteien getroffenen Vereinbarungen.  
Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für ein Abgehen von derselben.
  - 13.2. Sind oder werden Bestimmungen dieses Vertrages rechtsunwirksam, sind sie durch solche zu ersetzen, die dem erklärten Willen der Vertragsparteien wirtschaftlich am ehesten entsprechen.
  - 13.3. Der Vertrag unterliegt ungarischem Recht.
  - 13.4. Alle Streitigkeiten die sich aus diesem Vertrag ergeben, einschließlich von Streitigkeiten über seine Gültigkeit, Auslegung oder Auflösung, werden ausschließlich von einem nach Artikel 2 und 3 der Schiedsgerichtvereinbarung zwischen der Wirtschaftskammer Österreich, Wien und der ungarischen Handels- und Industriekammer Budapest, gebildeten und administrierten Schiedsgericht endgültig entschieden.
-

## 4.2 Ungarische Fassung

### KERESKEDELMI KÉPVISELŐI SZERZŐDÉS

mely létrejött egyrészt a

.....cég,  
a továbbiakban „vállalkozó“ között,  
másrészt

.....úr,  
a továbbiakban „kereskedelmi képviselő“ között,  
az alábbiak szerint:

#### I. A KERESKEDELMI KÉPVISELŐ JOGÁLLÁSA, A KÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG TERJEDELME

- 1.1. A kereskedelmi képviselő vállalja az I. sz. mellékletben meghatározott szerződési területre önálló területi képviselőként üzletek közvetítését a vállalkozó számára a II. sz. mellékletben részletesen megnevezett és a szerződés tárgyát képező termékekre (a vállalkozó valamennyi termékére).
- 1.2. A kereskedelmi képviselő a vállalkozó nevében és számlájára üzlet kötésére nem jogosult.
- 1.3. A vállalkozó saját maga vagy más értékesítőn keresztül tevékenykedhet a szerződés tárgyához tartozó területen anélkül, hogy ezáltal a kereskedelmi képviselő jutalékra vonatkozó jogosultságot szerezne.
- 1.4. A kereskedelmi képviselő átveszi a III. sz. mellékletben feltüntetett ügyfeleket azok jelen szerződés kezdete előtt tizenkét hónapig elért forgalmukkal együtt.
- 1.5. A vállalkozó fenntartja magának a jogot a szerződés területének egyoldalú megváltoztatására. Ezt köteles a kereskedelmi képviselővel legalább három hónappal korábban írásban közölni.

#### II. SZERZŐDÉS TÁRGYÁT KÉPEZŐ TERMÉKEK

- 2.1. A képviselet kiterjed a II. sz. mellékletben felsorolt és a vállalkozó által a szerződés aláírásának időpontjában értékesített, a szerződés tárgyát képező valamennyi termékre.
- 2.2. A kereskedelmi képviselő köteles a vállalkozó kérésére további, az értékesítési programba felvett termékek képviseletének elvállalására.
- 2.4. A vállalkozó bármikor jogosult ezeket a szerződés tárgyát képező termékeket a kereskedelmi képviselő általi képviseletből visszavonni.

#### III. A KERESKEDELMI KÉPVISELŐ JOGAI ÉS KÖTELEZETTSÉGEI

- 3.1. A kereskedelmi képviselő köteles folyamatosan a szerződés tárgyát képező termékekre vonatkozó üzletkötések közvetítésével foglalkozni. A kereskedelmi képviselő tevékenysége ugyanakkor új ügyfelek megszerzésére, valamint a meglévő ügyfelekkel folytatott gazdasági kapcsolatok ápolására és fejlesztésére terjed ki, utóbbit különösen az ügyfelek rendszeres felkeresésével valósítja meg. Tevékenységének folytatása során a kereskedelmi képviselőnek követnie kell a vállalkozó kiváltképp a megbízás lebonyolítására, valamint a jelentéstételi tevékenységre vonatkozó utasításait.

- 3.2. A 3.1. pontban megnevezett reklámozó, közvetítő tevékenységen felül a kereskedelmi képviselő még a következő ügykezelési feladatok elvégzését vállalja: (pl. piackutatás, szolgáltatások, raktározás-készletezés stb.)
- 3.3. A kereskedelmi képviselőnek a fenti tevékenységet alapvetően személyesen kell elvégeznie. Önálló kisegítő munkaerő, főleg további kereskedelmi képviselők foglalkoztatásához a vállalkozó előzetes írásbeli engedélye szükséges. A vállalkozó jogosult tárgyilagosan megalapozott okokra hivatkozva bizonyos személyeket elutasítani.
- 3.4. Amennyiben a kereskedelmi képviselő bármilyen oknál fogva (betegség, baleset, szabadság, stb.) 7 napot meghaladóan akadályoztatva van tevékenységének személyes gyakorlásában, úgy ezt haladéktalanul közölnie kell a vállalkozóval.
- 3.5. A kereskedelmi képviselő nem jogosult sem a vállalkozó nevében és számlájára üzletet kötni, sem az általa - a szerződést megszegve - felhatalmazás nélkül történő üzletkötésből származóan harmadik féltől vételárat bevételezni.
- 3.6. Tevékenységének gyakorlása során a kereskedelmi képviselőnek egy becsületes kereskedő gondosságával kell képviselnie a vállalkozó érdekeit.
- 3.7. A kereskedelmi képviselő a szerződés megkötésének idejében nem vállalt más képviseleti tevékenységeket. További ezen szerződési területen belüli vagy kívüli képviselések elvállalásához minden esetben a vállalkozó előzetes írásbeli engedélye szükséges. A vállalkozó jogosult a beleegyezését bármikor visszavonni, viszont ilyen esetben három hónapot biztosít a kereskedelmi képviselőnek a másik képviselet rendes felmondásához.
- 3.8. A szerződés tárgyát képező termékeknek konkurenciát jelentő más termékek képviseletének elvállalása úgy a szerződésben meghatározott területen belül, mint kívül kivétel nélkül tilos. Ezen kötelezettség megszegése nyomos indoknak számít a szerződés időelőtti felmondásához.
- 3.9. A kereskedelmi képviselő köteles vásárokon, vagy egyéb reklám- ill. promóciós rendezvényen saját költségén részt venni. Ugyanez vonatkozik a vállalkozó által megrendezett tájékoztató és képzési rendezvényekre.
- 3.10. A kereskedelmi képviselő értesíteni köteles a vállalkozót minden egyes üzlet megkötéséről, továbbá köteles a vállalkozót folyamatosan tájékoztatni az üzletkötés előkészítéséről szóló levelezés ill. a feljegyzések fénymásolatainak a vállalkozónak történő megküldésével.

#### IV. A VÁLLALKOZÓ JOGAI ÉS KÖTELEZETTSÉGEI

- 4.1. A vállalkozó köteles a kereskedelmi képviselőt tevékenységének gyakorlása során legjobb tudása szerint támogatni.
- 4.2. A vállalkozó köteles a kereskedelmi képviselőnek idejében és hiánytalanul valamennyi ehhez szükséges anyagot díjmentesen átadni, mint pl. minták, árlisták, kondíciók, **AGB**, megrendelőlapok. Valamennyi háttéranyag és dokumentáció a vállalkozó tulajdona marad, amit, amennyiben már nincs rá szükség, de legkésőbb a szerződési viszony megszűnésekor, felszólítás nélkül vissza kell szolgáltatni a vállalkozónak.
- 4.3. A vállalkozó köteles a kereskedelmi képviselőnek valamennyi szükséges információt idejében átadni, haladéktalanul értesítenie kell őt egy a kereskedelmi képviselő által közvetített üzlet meg nem kötéséről és annak okairól.

A vállalkozó továbbá köteles a kereskedelmi képviselővel haladéktalanul közölni, ha és amennyire az belátható, hogy egy kilátásban lévő vagy az adott körülményeknek megfelelő forgalom jelentősen alacsonyabban fog alakulni.

## V. ÜZLETI ÉS CÉGTITKOK

- 5.1. Mindkét szerződő fél köteles valamennyi saját ill. a másik fél üzleti és cégtitkait a szerződéses viszony megszűnését követően is titokban tartani. Az üzleti és cégtitkokhoz tartoznak legfőképpen a forgalomra vonatkozó adatokat, kalkulációkat, műszaki rajzokat, stb. kell tekinteni. A kereskedelmi képviselőnek tilos a szerződéses viszony megszűnését követően az addig összeállított ügyféllistákat, bármilyen formában üzleti célból használni.
- 5.2. A titoktartási kötelezettség megszegése esetében a megszegést elkövető szerződő félnek bírói mérséklési jog alá nem eső 5.000,- euró összegű kötbért kell fizetnie. Egy ezt meghaladó kártérítési igénynek az érvényesítési joga érintetlen marad. Ezenkívül a titoktartási kötelezettség megszegése nyomos indokot jelent a szerződéses viszony időelőtti megszüntetésére.

## VI. JUTALÉKKÖTELES ÜGYLETEK

- 6.1. A kereskedelmi képviselő mindegyik a szerződéses viszony ideje alatt általa közvetített, létrejött és lebonyolított ügyletért a VII. pontban részletezett mértékű jutalékot kap. A kereskedelmi képviselőt továbbá azon ügyletekért is jutalék illeti meg, amelyek a közvetítői tevékenysége által a fennálló szerződési viszonya idején jöttek létre és annak megszűnését követően egy hónapon belül kerültek lebonyolításra. Az egy hónap eltelte után a kereskedelmi képviselő jutaléokra vonatkozó semmiféle igényt nem támaszthat, kivéve a már elszámolt és még ki nem fizetett jutalékokat.
- 6.2. Azon ügyletekért, amelyeket a vállalkozó nem vagy nem közvetlenül a kereskedelmi képviselő közreműködésével köt meg olyan ügyfelekkel, akinek székhelye a szerződés tárgyát képező területen található, a kereskedelmi képviselőt nem illeti meg jutalék (sem a jutalék fele/sem kétharmada).
- 6.3. Ezen ügyfelek által leadott utánrendelés esetén a kereskedelmi képviselőt nem illeti meg jutalék. (sem a jutalék fele/sem kétharmada).
- 6.4. Azon ügyletek, amelyeket a vállalkozó nyilvános pályázatok alapján eszközöl és amelyeknél a kereskedelmi képviselő nem működik közre, nem képezik a jutalékkiszámítás alapját.
- 6.5. A kereskedelmi képviselő saját ügyletei nem jutalékkötelesek.
- 6.6. Azon ügyfelekkel kapcsolatos ügyletekért, amelyek székhelye a szerződés tárgyát képező területen kívül van, a kereskedelmi képviselőt nem illeti meg jutalék, ha a terület egy másik kereskedelmi képviselő illetékességéhez vagy egyéb kereskedelmi képviselőhöz tartozik.
- 6.7. Bármilyen ok miatti visszáru esetén nem keletkezik jutalékfizetési igény, a már kifizetett jutalékokat vissza kell fizetni vagy be kell számítani.

## VII. A JUTALÉK MÉRTÉKE

- 7.1. A jutalékkulcsok mértékét a IV. sz. melléklet tartalmazza. A jutalékkulcsokat mindig egy évre előre legkésőbb minden egyes év január 1-ig állapíthatja meg a vállalkozó, miközben az egyes vagy valamennyi jutalékkulcs előző évihez képest több mint 20 %-os csökkentése nem megengedett.
- 7.2. A jutalék kiszámítási alapja: (nettó eladási ár/bruttó eladási ár Áfával együtt/ fedezeti hozzájárulás. A fedezeti hozzájárulás kiszámítása az alábbiak szerint történik:  
 .....  
 .....

## VIII. JUTALÉK KELETKEZÉSE, ELMARADÁSA ÉS ESEDÉKESÉGE

- 8.1. Jutalék iránt támasztott igény az ügyfél által eszközölt fizetés vállalkozóhoz történő megérkezéssel és annak értelmében keletkezik.
- 8.2. Jutalék iránt támasztott igény elvész, ha és amennyiben biztos, hogy a vállalkozó és vevő/ ügyfél között létrejött ügylet nem kerül lebonyolításra, amennyiben a vállalkozó a meghiúsulásért nem felelős. A már megkapott jutalékokat a kereskedelmi képviselőnek azonnal vissza kell fizetnie a vállalkozónak, ill. a vállalkozó jogosult, a visszakövetelési igényét a kereskedelmi képviselő egyéb igényével szemben beszámítani.
- 8.3. A jutalék kifizetése az elszámolással egyidejűleg (lásd X. pont) válik esedékessé.

## IX. JUTALÉKELŐLEG

- 9.1. A kereskedelmi képviselő előleget kap az őt megillető jutalékból (a legutóbb elszámolt jutalék 50%-át kapja meg előlegként).
- 9.2. Az előleg mindig a kereskedelmi képviselő jutalékigényének soron következő elszámolásából kerül levonásra.

## X. ELSZÁMOLÁS

- 10.1. A jutalékigény elszámolása havonta, mindig a következő hónap 5-ig történik. A jutalék kifizetésnek az elszámolással egyidejűleg kell történnie.
- 10.2. A kereskedelmi képviselő köteles az elszámolást haladéktalanul megvizsgálni és ezzel szembeni mindennemű kifogását három héten belül írásban a vállalkozó tudomására juttatni, ellenkező esetben az elszámolás elfogadottnak számít.

## XI. VÉGKIELÉGÍTÉSI IGÉNY

- 11.1. A kereskedelmi képviselő végkielégítési igényével kapcsolatban rögzítésre kerül, hogy az közös megegyezéssel sem változtatható meg.
- 11.2. Közös megegyezéssel rögzítésre kerül, hogy a kereskedelmi képviselő mindenkori végkielégítési igénye kiszámításánál a nagyság szerint hátralévő ügyleteket nem veszik figyelembe: hosszú élettartamú javak, ill. eszközök/ új ügyfelek, akik nem minden évben vásárolnak tartósan/ új ügyfelek, akik az adott gazdasági évben nem vásárolnak / régi ügyfelek, akik forgalmát nem növelték legalább 200%-al, stb.

## XII. A SZERZŐDÉS IDŐTARTAMA, A SZERZŐDÉS MEGSZÜNTETÉSE

- 12.1. A szerződéses viszony határozatlan időre jön létre. (Dátummal, aláírással) kezdődik.
- 12.2. A szerződést mindkét szerződő fél a törvényes határidők betartása mellett mindenkor hónap végével rendes felmondással felmondhatja. A felmondásnak ajánlott levélben kell megtörténnie.
- 12.3. Az 12.2. ponttól eltérően a szerződéses jogviszonyt a szerződés első évében egyhónapos felmondási határidő betartása mellett rendes felmondással bármilyen határidővel fel lehet mondani.
- 12.4. A kereskedelmi képviselőre vonatkozó szerződést megszűnését követő két évig terjedő időszakban a kereskedelmi képviselőnek tilos a vállalkozó ágazatában bárminemű közvetítői/értékesítési tevékenységet folytatni, sem személyesen, sem jogi személyiséggel rendelkező társaságon keresztül, amelyben a kereskedelmi képviselő tulajdonos vagy ügyvezető igazgató.

A kereskedelmi képviselő ezért külön díjazásban részesül, melynek mértéke az utolsó szerződési év átlagos havi jutalékának kétszerese/ négyszerese stb., aminek a fele a szerződéses jogviszony megszűnésekor, a második fele pedig a versenytilalom megszűnését követően fizethető ki.

### XIII. EGYÉB RENDELKEZÉSEK

- 13.1. A jelen szerződés tartalmazza a szerződő felek között létrehozott valamennyi megállapodást.  
Szóbeli megállapodások nem állnak fenn. Jelen szerződés megváltoztatása vagy kiegészítése csak írásban történhet. Ugyanez vonatkozik a szerződéstől való eltérésre is.
  - 13.2. Amennyiben ezen szerződés rendelkezései jogilag hatálytalanok vagy hatálytalanná válnak, úgy olyanokkal kell őket helyettesíteni, amelyek gazdaságilag a leginkább megfelelnek a szerződő felek kinyilvánított szándékának.
  - 13.3. A szerződésre a magyar jog rendelkezései irányadóak.
  - 13.5. Valamennyi jelen a szerződésből adódó vitáról, beleértve az érvényességére, értelmezésére vagy megszüntetésére vonatkozó vitáról kizárólag egy a bécsi székhelyű Osztrák Gazdasági Kamara és a budapesti székhelyű Magyar Kereskedelmi és Iparkamara között létrejött választottbírói megállapodás 2. és 3. cikkelye alapján egybehívott és működtetett választottbírói bíróság dönt véglegesen.
-

## 5 FACHBERATER

### 5.1 Rechtsanwälte

Schwarz & Götzl  
Dr. Erich Schwarz  
Ernest-Thun-Straße 12  
5020 Salzburg  
Tel.: (0662) 87 61 57-0  
Fax (0662) 87 61 57-22  
E-Mail: [kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at](mailto:kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at)  
<http://www.rechtsanwalt-salzburg.at>

Dr. Péter Kállay  
H-1124 Budapest, Fodor u. 77  
Tel.: +36 1 395 6032-34, Fax: +36 1 395 5055  
E-Mail: [drkallay@kallay-iroda.hu](mailto:drkallay@kallay-iroda.hu)

Eiselsberg Natlacen Walderdorff Cancola Kft.  
Dr. Andrea Hegedüs,  
Dr. Géza Katona  
Dr. Roland Rieden  
Dr. Bánki Orsolya  
H-1051 Budapest, Dorottya u. 1 (Gerbeaud-ház)  
Tel: +36 1 327 0407, 327 0408, 327 0409  
Fax: +36 1 317 0410  
E-mail: [budapest@enwc.com](mailto:budapest@enwc.com)

Dr. Péter Bárdos / Dr. Rita Bárdos (österr. Partner: Kanzlei Lansky, Wien)  
1012 Budapest, Logodi u. 3.  
Tel: +36 1 212 8731, 212 8732, +36 26 350 395  
Fax: +36 1 212 8733, 0036 26 350 477  
E-mail: [bardos\\_p@mail.matav.hu](mailto:bardos_p@mail.matav.hu)

Freshfield Bruckhaus Deringer  
Dr. Eva Fried-Kallós  
1053 Budapest, Károlyi Mihály utca 12.  
Tel: +36 1 486 2200  
Fax: +36 1 486 2201  
E-mail: [eva.friedkallos@freshfieldbruckhaus.com](mailto:eva.friedkallos@freshfieldbruckhaus.com)

Dr. Kajtár Géza  
Baker & McKenzie - Martonyi & Kajtár  
1062 Budapest, Andrassy út 102  
Tel: +36 1 302 3330  
Fax: +36 1 302 3331  
E-mail: [geza.kajtar@bakernet.com](mailto:geza.kajtar@bakernet.com)

Simonfay, Niebauer & Schaumüller  
Dr. Géza Simonfay, Dr. Zoltán Jakucs  
1061 Budapest, Andrassy út 36.  
Tel: +36 1 301 8080  
Fax: +36 1 269 5392  
E-mail: [simonfay@hu.inter.net](mailto:simonfay@hu.inter.net)