

AGENTURVERTRAG

zwischen

ABC, (Strasse, Ort)

(nachstehend „Auftraggeberin“ genannt)

und

XYZ, (Strasse, Ort)

(nachstehend „Agent“ genannt“

VORBEMERKUNGEN

- a) Die Auftraggeberin entwickelt und produziert spezielle Lagersysteme für eine effiziente Lagerbewirtschaftung.

- b) XYZ ist eine Handelsgesellschaft, welche die Produkte/Systeme der ABC in Teilen der Schweiz ausschliesslich vertreiben will.

- c) Zur Regelung der Zusammenarbeit wird der vorliegende Vertrag abgeschlossen.

Dies vorausgesetzt, vereinbaren die Parteien, was folgt:

1. Vertragsgegenstand

Die Auftraggeberin begründet mit dem Agenten ein Agenturverhältnis gemäss Art. 418 a ff. OR für den Vertrieb ihrer Produkte/Systeme im Vertragsgebiet. Gegenstand dieses Vertrages bildet der Ankauf und Vertrieb der von der Auftraggeberin hergestellten Produkte durch den Agenten.

2. Vertragsgebiet

- 2.1. Das Vertragsgebiet erstreckt sich auf alle deutschsprachigen Kantone der Schweiz, inklusive die rätoromanischen Gebiete und die italienischsprachigen Südtile des Kantons Graubünden. Das Vertragsgebiet ist im beiliegenden Kartenausschnitt blau markiert (Anhang 1).
- 2.2. Im Vertragsgebiet ist der Agent exklusiv zum Ankauf und Vertrieb der Produkte/Systeme des Auftraggebers zuständig und berechtigt. Allfällige Anfragen und Bestellungen aus dem und für das Vertragsgebiet sind durch den Auftraggeber an den Agenten zur Erledigung weiterzuleiten.

Die Auftraggeberin verpflichtet sich, keine Lieferungen, sei es direkt oder indirekt, in das Vertragsgebiet vorzunehmen oder anderen Firmen zu gestatten, ihre Produkte herzustellen oder zu vertreiben und so den Agenten mittelbar oder unmittelbar zu konkurrenzieren.

3. Geschäftsabschlüsse

Der Agent wird berechtigt erklärt, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung als selbständige und rechtlich unabhängige Firma Kaufverträge über die Produkte/Systeme gemäss vorstehender Ziff. 1 abzuschliessen. Er hält sich dabei an die jeweils gültigen Preislisten der ABC und macht deren Allgemeine Vertragsbedingungen zum Vertragsbestandteil der mit den Kunden abgeschlossenen Kaufverträge. Er ist berechtigt, auf den Listenpreisen maximal 5 % Rabatt (Grosskunden mit einem Jahresumsatz über Fr. 10'000.-- bis 10 % Rabatt) sowie 2 % Skonto bei Zahlung innert 30 Tagen zu gewähren.

Der Agent übermittelt die abgeschlossenen Verträge unverzüglich der Auftraggeberin.

Variante zu Ziff. 3 für den Vermittlungsagenten:

Der Agent ist lediglich zur Vermittlung von Geschäften und nicht zum Vertragsabschluss in eigenem Namen ermächtigt. Er hält sich bei den Vertragsverhandlungen an die jeweils gültigen Preislisten, Maximalrabatte und Allgemeinen Vertragsbedingungen der ABC.

4. Pflichten des Agenten

- a) Der Agent hat die Interessen der Auftraggeberin mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu wahren. Er fördert nach Kräften den Absatz der ABC-Produkte und befolgt im Rahmen dieses Vertrages die Weisungen der Auftraggeberin.
- b) Der Agent berichtet quartalsweise über die Geschäftsentwicklung, insbesondere über Verkaufszahlen, Kundensolvenz und Reaktionen, allfällige Produktprobleme sowie die Markt- und Konkurrenzsituation.

- c) Der Agent verpflichtet sich, in seinem Vertragsgebiet in den lokalen Medien auf eigene Kosten Werbung mit einem Mindestbudget von Fr. pro Jahr zu betreiben, welche sich an die Vorgaben der Auftraggeberin zu richten hat sowie auf deren nationale Werbekampagnen abzustimmen ist. Er verpflichtet sich ferner, jährlich an mindestens vier Messen in seinem Vertragsgebiet mit einem Werbe- oder Verkaufsstand präsent zu sein.
- d) Der Agent darf für maximal vier weitere Auftraggeber tätig sein, soweit deren Produkte diejenigen der Auftraggeberin nicht konkurrenzieren.
- e) Der Agent darf nur mit schriftlicher Zustimmung der Auftraggeberin Unteragenten einsetzen.
- f) Der Agent verpflichtet sich, Geschäftsgeheimnisse (wie Kundenlisten, Bezugsquellen, Kalkulationsgrundlagen, technisches Know-how etc.) der Auftraggeberin weder Dritten zugänglich zu machen noch ausserhalb dieses Vertrages zu seinem eigenen Vorteil zu verwerten. Diese Geheimhaltungspflicht gilt auch nach Beendigung dieses Vertrages. Der Agent ist dafür besorgt, dass seine allfälligen Arbeitnehmer diese Geheimhaltungspflicht während und nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ebenfalls beachten. Jede Verletzung zieht je einzeln eine Konventionalstrafe von Fr. 30'000.-- nach sich; der Ersatz weiteren Schadens bleibt vorbehalten.

6. Pflichten der Auftraggeberin

- a) Die Auftraggeberin verpflichtet sich, alles zu tun, um dem Agenten eine erfolgreiche Tätigkeit zu ermöglichen. Sie stellt ihm die dazu notwendigen Informationen, Unterlagen, Werbemittel und Musterkollektionen zur Verfügung und führt ihn sorgfältig in die Besonderheiten ihrer Produktpalette ein.

- b) Die Auftraggeberin verpflichtet sich, dem Agenten für alle während der Vertragszeit mit Kunden seines Agenturgebietes abgeschlossenen Geschäfte eine Marge von 40 % des Listenpreises zu gewähren. Die XYZ kauft demzufolge die Produkte zum Listenpreis, abzüglich 40 %. Die Verkaufsliste wird diesem Vertrag als Anhang 2 beigeheftet.

7. Vertragsdauer und -beendigung

- a) Dieser Vertrag tritt per 1.7.2001 in Kraft und wird auf eine Dauer von 10 Jahren fest abgeschlossen. Er endet somit am 30.6.2011. Er verlängert sich über dieses Datum hinaus jeweils um weitere 5 Jahre, sofern er nicht mit einer Kündigungsfrist von 1 Jahr jeweils auf das Jahresende gekündigt wird erstmals somit auf den 30.6.2011. Eine Kündigung aus wichtigen Gründen bleibt vorbehalten.
- b) Die Vertragsparteien verpflichten sich, bei Vertragsbeendigung der anderen Partei unter dem Vorbehalt des Retentionsrechtes gemäss Art. 418o OR alles herauszugeben, was sie von dieser oder von Dritten für deren Rechnung erhalten haben.
- c) Wird der Vertrag aus einem Grund aufgelöst, den nicht der Agent zu vertreten hat, so hat er unter den Voraussetzungen des Art. 418u OR bei Vertragsende Anspruch auf eine angemessene Entschädigung für die Kundschaft.

8. Konkurrenzverbot

Der Agent verpflichtet sich, während zwei Jahren nach Beendigung dieses Vertrages im Agenturgebiet jede konkurrenzierende Tätigkeit zu unterlassen, sei es als Agent, Arbeitnehmer oder Beteiligter einer mit der Auftraggeberin im Lagerbewirtschaftungsbereich in Konkurrenz stehenden Unternehmung. Bei Zuwiderhandlung gegen das Konkurrenzverbot verpflichtet sich der Agent zur Bezahlung einer Konventionalstrafe von Fr. 50'000.-- für jede Uebertretung je einzeln. Die Bezahlung der Konventionalstrafe befreit den Agenten nicht von der weiteren Einhaltung des Konkurrenzverbotes.

Auch bei Bezahlung der Konventionalstrafe kann die Auftraggeberin weiterhin die Einhaltung des Konkurrenzverbotes einschliesslich der Beseitigung des vertragswidrigen Zustandes sowie den Ersatz weiteren Schadens verlangen.

Der Agent hat während der Dauer dieses Konkurrenzverbotes Anspruch auf eine Entschädigung im Umfange von 15 % der im letzten Vertragsjahr gewährten Umsatzmarge von 40 % der Listenpreise. Weist der Agent nach, dass ihm das Konkurrenzverbot die Erzielung eines Ersatzverdienstes durch Ausübung einer zumutbaren anderen Erwerbstätigkeit verunmöglicht wird, so erhöht sich sein Entschädigungsanspruch angemessen bis maximal zu dem im letzten Vertragsjahr aus der Agentur erzielten Nettoeinkommen. Die Auftraggeberin kann das Konkurrenzverbot mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten jederzeit kündigen.

9. Gerichtsstand

Für Streitigkeiten aus diesem Vertrag sind ausschliesslich die Gerichte am Geschäftssitz der Auftraggeberin zuständig.

Ort/Datum: _____

Für die ABC:

Für die XYZ:

Anhang 1: Kartenausschnitt Vertragsgebiet

Anhang 2: Verkaufsliste

