

## Abgrenzung zwischen „Freier Mitarbeiter“, „Freiberufler“ und „Handelsvertreter“

Dieser Artikel wurde verfasst von Herrn Helge Norbert Ziegler, Dipl. Wirtschaftsjurist (FH) und Vorstand des BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, Hanauer Landstr. 204, 60314 Frankfurt, Telefon: (069) 24 74 84 80, Telefax: (069) 24 74 84 899, eMail: [ziegler@bvfi.de](mailto:ziegler@bvfi.de), Internet: [www.bvfi.de](http://www.bvfi.de)

### Vorbemerkung:

Zur besseren Lesbarkeit wurde die männliche Form gewählt. Wir bitten die Leserinnen um Verständnis.

### Freier Mitarbeiter

Als freier Mitarbeiter, Freischaffender oder Freelancer wird ein Selbständiger bezeichnet, der aufgrund eines Dienst- oder Werkvertrags für ein oder mehrere Unternehmen Geschäfte vermittelt, ohne dabei in das Unternehmen eingegliedert zu sein. Da der freie Mitarbeiter kein Arbeitnehmer ist, gelten für ihn die Bestimmungen des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts nicht.

Kennzeichnend für einen freien Mitarbeiter ist seine persönliche Unabhängigkeit. Er ist in der Gestaltung seiner Arbeitsbedingungen frei und weder in zeitlicher, örtlicher oder fachlicher Hinsicht den Weisungen des Auftraggebers unterworfen. Er ist auch nicht in die Organisationsstruktur des Auftraggebers eingegliedert.

Er differenziert sich zum Handelsvertreter u.a. dadurch, dass er als eigenständiges Unternehmen auftritt und Verträge im eigenen Namen abschließt oder vermittelt.

### Exkurs „Freiberufler“

„Freier Mitarbeiter“ ist nicht gleichbedeutend mit „Freiberufler“. Die Bezeichnung „Freier Mitarbeiter“ bezieht sich nur auf die Art des Dienstverhältnisses (meist in Abgrenzung zum Arbeitnehmer), besagt aber nichts über den ausgeübten Beruf. Die Bezeichnung „Freiberufler“ bezieht sich hingegen immer auf Angehörige ganz bestimmter (Katalog-)Berufe, wie z.B. Architekten, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater usw.. Die Bezeichnung sagt nichts über die Art des Beschäftigungsverhältnisses aus. Ein Freiberufler kann auch weisungsgebundener Arbeitnehmer sein.

### Handelsvertreter

Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Gewerbetreibender, der damit beauftragt ist, (meist nur für ein) Unternehmen Geschäfte (Verträge) zu vermitteln und/oder in deren Namen abzuschließen. Er arbeitet in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.

Die Rechtsstellung des Handelsvertreters ist die eines Selbständigen. Er ist ebenso selbständiger Unternehmer wie der Anbieter, den er vertritt. Der Handelsvertreter muss keine natürliche Person sein. Er kann auch in Form einer Kapitalgesellschaft, etwa einer GmbH, auftreten. Ein Eintrag in das Handelsregister ist für natürliche Personen als Handelsvertreter seit 2005 nicht mehr erforderlich. Ein Handelsvertreter ist auch nicht zwingend Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuchs; es genügt der Gewerbeschein, gleich ob es sich um eine haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit handelt.

Der Handelsvertreter ist im Wesentlichen frei in der Gestaltung seiner Tätigkeit und der Bestimmung seiner Arbeitszeit. Der Handelsvertreter kann auch für mehrere Anbieter tätig werden, sofern ihm das vertraglich gestattet ist. Ein Charakteristikum des Handelsvertreters als Absatzhelfer liegt in sei-

ner Motivation, selbständig einen möglichst dauerhaften Kundenstamm für ein vertretenes Unternehmen aufzubauen und zu pflegen.

### **Der Immobilienmakler als Handelsvertreter**

Handelsvertreter haben in der Immobilienwirtschaft als selbstständige Vertriebsorgane für Bauträger und Immobilienmakler als sogenannte "freie Mitarbeiter" große Bedeutung.

Vom freien Mitarbeiter unterscheidet sich der Handelsvertreter dadurch, dass er ständig für einen Auftraggeber (Bauträger- oder Maklerunternehmer) Verträge vermittelt, während der freie Mitarbeiter für wechselnde Auftraggeber tätig sein kann.

Vom angestellten Außendienstmitarbeiter unterscheidet sich der Handelsvertreter dadurch, dass er selbstständig ist, weshalb er als Handelsvertreter eines Maklers die Erlaubnis nach §34c GewO benötigt.

Der Handelsvertreter unterscheidet sich zum Immobilienmakler dadurch, dass er nur einen Vertragspartner hat (das Maklerunternehmen), während dies beim Makler mehrere sind (Interessenten, Kunden).

Handelsvertreter von Immobilienmaklern haben eine doppelte Aufgabe: Sie akquirieren Makleraufträge für das vertretene Maklerunternehmen und sie vermitteln Verträge zwischen den Kunden des vertretenen Maklerunternehmens. Insoweit sind sie selbst Makler, die allerdings im Namen des vertretenen Maklerunternehmens handeln.

Die Provisionsbeteiligungsansprüche des Handelsvertreters knüpfen damit entweder an den zustande gekommenen Vertragsabschluss über ein von ihm akquiriertes Objekt an, oder unmittelbar an den durch ihn bewirkten Vertragsabschluss. Vielfach wird die Beteiligungsprovision auch aufgespalten in eine "Akquisitionsprovision" und eine "Abschlussprovision". In diesem Fall kann der Handelsvertreter beide Provisionsteile verdienen.

Zu beachten ist, dass Handelsvertretern nach dem Ausscheiden Ausgleichsansprüche zustehen können.

Helge Norbert Ziegler  
Frankfurt, den 06.08.2014