



Handelsvertreterrichtlinie weg – was dann?

Seit fast drei Jahrzehnten werden die rechtlichen Rahmenbedingungen des Vertriebs über Handelsvertretungen in der EU maßgeblich von der Handelsvertreterrichtlinie (86/653/EWG) bestimmt.

Text: Döpfer

Jedes EU-Land – auch jeder neue Beitrittskandidat – ist seit 1986 verpflichtet, seine nationalen Gesetze mit einem Umsetzungsgesetz der Richtlinie entsprechend anzupassen oder sogar ein eigenes Handelsvertretergesetz zu erlassen. Die EU-Kommission stellt die positiven Wirkungen der Richtlinie allerdings im Rahmen ihres sog. REFIT-Programmes – vgl. hierzu den Leitartikel in unserer Ausgabe 4/2014 – zur Zeit in Frage. Im nachfolgenden Beitrag soll daher untersucht werden, was eine Aufhebung der Handelsvertreterrichtlinie tatsächlich für Folgen hätte.

Das Handelsvertreterrecht ist mit Inkrafttreten der Richtlinie zu europäischem Recht geworden und damit auch der europäischen Rechtsprechung unterworfen, die dieses gerade in den vergangenen Jahren fleißig mitformte, wie aus der Vielzahl der inzwischen ergangenen Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) offenbar wird. In allen EU-Staaten ist damit zweifelsohne eine Harmonisierung des Handelsvertreterrechtes zu verzeichnen, das auch als nationales Recht besteht. Also könnte die Richtlinie doch einfach aufgehoben werden und nichts passiert – so wurde es wörtlich von der EU-Kommission in

den letzten Monaten vertreten. Aber was passiert wirklich, wenn die Richtlinie von heute auf morgen nicht mehr vorhanden ist?

Langsam beginnender Veränderungsprozess

Am Tag nach einer vom EU-Parlament mehrheitlich beschlossenen Aufhebung der Handelsvertreterrichtlinie wären natürlich noch alle nationalen handelsvertreterrechtlichen Regelungen, die ehemals aufgrund des Umsetzungserfordernisses der Handelsvertreterrichtlinie mit einem gewissen Spielraum in nationales Recht übertragen werden mussten, noch in Kraft. Doch nach

einer gewissen Zeitspanne, deren Dauer aus jetziger Sicht schwer einzuschätzen ist, würde ein Veränderungsprozess beginnen, der durchaus auch von einem EU-Mitgliedsstaat maßgeblich angeschoben worden sein könnte.

Ausgangspunkt einer solchen Entwicklung würde mit hoher Wahrscheinlichkeit Großbritannien sein, da in Brüssel in den vergangenen Monaten schon häufig zu hören war, dass sich Interessenvertreter gerade aus diesem EU-Mitgliedsland bei der EU Kommission für eine Aufhebung der Richtlinie ausgesprochen hätten. Dies ist auch nicht besonders verwunderlich, da Großbritannien – trotz einer mehr als 20 Jahre andauernden Vorarbeitsphase – als einziges EU Land gegen die Verabschiedung der Richtlinie gestimmt hatte. Das Rechtssystem in Großbritannien ist geprägt von einer Fallrechtsprechung, der eine Zementierung durch zwingende gesetzliche Vorgaben schon immer fremd war. Genau aus diesem Grunde hatte man seinerzeit die Schlusszahlung an den Handelsvertreter bei Vertragsende, mit der die verbleibenden Vorteile beim Unternehmer aus der Tätigkeit des Handelsvertreters ausgeglichen werden, mit beiden Möglichkeiten, die die Richtlinie vorsieht – nämlich dem sog. Ausgleichsanspruch nach dem deutschem Modell oder dem Schadensersatzanspruch nach französischem Modell – verknüpft, und den Vertragsparteien ein entsprechendes Wahlrecht eingeräumt. Dieses Wahlrecht der Parteien verbunden mit der Frage, was vom Handelsvertreter für die Durchsetzung eines Ausgleichsanspruches denn nun vorgetragen und bewiesen werden müsse, hat gerade in den vergangenen Jahren in Großbritannien für Furore gesorgt. Gerne hätte der britische Gesetzgeber das Rad wieder zurückgedreht auf das gute alte „caselaw“, war daran aber aufgrund der Existenz der Richtlinie gehindert. Und diese Tatsache – nämlich die EU-rechtliche Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie – wird auch dem einen oder anderen gesetzlichen Veränderungsvorstoß in dem einen oder anderen EU-Staat in der Vergangenheit Einhalt geboten haben, ohne dass dieses weiter öffentlich bekannt geworden ist.

„Forum Shopping“ und Rechtszersplitterung

Hat erst ein EU-Land damit angefangen, sein Handelsvertreterrecht zu ändern – z.B. mit der Streichung des Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruches für den Handelsvertreter – werden dem auch andere folgen, und der Weg ist frei für eine einsetzende Rechtszersplitterung in der EU. Die einzelnen nationalen Handelsvertretergesetze werden sich je nach den nationalen Befindlichkeiten dann immer weiter von einander wegbewegen. Greift eine solche Entwicklung erst einmal um sich, werden gerade international tätige Unternehmen immer auf das bei Vertragsschluss für sie günstigste Recht ausweichen und so in Zukunft möglicherweise auch einen Ausgleichsanspruch wirksam umgehen können, wenn einzelne Mitgliedsstaaten ihre nationalen Handelsvertretergesetze entsprechend geändert haben. Dieses neudeutsch als sogenanntes „Forum Shopping“ bezeichnete Verhalten, wird dann großflächig um sich greifen. Unterstellt, dass Großbritannien in dieser Hinsicht der Vorreiter ist, dann wird auf einmal eine Vielzahl von europäischen Handelsvertreterverträgen dem britischen Recht unterworfen werden und zwar mittels wirksamer in den Handelsvertreterverträgen vorgegebener Rechtswahlvereinbarung.

Drittstaatenproblematik

Derzeit haben aber gerade auch Hersteller außerhalb der EU das Recht der Richtlinie zu respektieren. Dabei kann weder die Wahl eines außereuropäischen Rechtes (vgl. Entscheidung

des EuGH, Urt. v. 9.11.2000 – Rs C-381/98) noch die Wahl eines außereuropäischen Gerichtsstandes (vgl. BGH, Urt. v. 5. 09.2012 – Aktz. VII ZR 25/12) den Schutz der Richtlinie für den europäischen Handelsvertreter umgehen. Für diesen grundlegenden Schutz der Handelsvertretungen innerhalb der EU hatte übrigens insbesondere die CDH als Spitzenverband der Handelsvertretungen in Deutschland seinerzeit bei den Verhandlungen in Brüssel über die Erstfassung der Richtlinie äußerst erfolgreich gekämpft.

Führt man sich den Inhalt der oben genannten Entscheidungen vor Augen, wird jedoch eines besonders deutlich: Fällt die Richtlinie weg, werden die nationalen Gesetze der derzeit 28 EU-Mitgliedsstaaten den Handelsvertreter nicht in den Fällen schützen können, in denen der Handelsvertreter in einem EU-Land tätig und der Handelsvertretervertrag dem Recht eines außereuropäischen Landes unterworfen ist. Dabei spielt es keine Rolle, wenn das EU-Land nach wie vor ein der (früheren) EU-Richtlinie entsprechendes Handelsvertreterrecht hat. Denn der übernationale Schutzschirm, den die Handelsvertreterrichtlinie aufgespannt hat, wäre ja verschwunden.

Gleiches gilt für wirksame Vereinbarungen eines außereuropäischen Gerichtsstandes (z.B. in den USA). Denn ein hervorzuhebender Zweck der geltenden Handelsvertreterrichtlinie ist es, dass ihre zwingenden Regelungen innerhalb der EU angewendet werden müssen – unabhängig davon, welchem Recht der Vertrag letztendlich unterliegt.



**Rechtsanwaltskanzlei
Steinacker**

Tätigkeitsschwerpunkte

Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht,
Internationales Handelsrecht

Se habla español | We speak English

Olgastraße 53, D-70182 Stuttgart
Telefon +49 (0)711 24 83 93-30, Fax +49 (0)711 24 83 93-40
bs@kanzlei-steinacker.de, www.kanzlei-steinacker.de

Gerichtstand oder Rechtswahl außerhalb der EU

Fällt allerdings die Handelsvertreterrichtlinie weg, werden gerade die Unternehmen, die es schon bei Geltung derselben versucht haben, die Schutzvorschriften für den Handelsvertreter zu umgehen, Oberwasser erhalten. Denn das einzelne nationale Recht eines EU-Landes kann den Handelsvertreter nicht schützen, wenn wirksame Gerichtsstands- bzw. Rechtswahlvereinbarungen mit einem zur Anwendung gelangenden Landesrecht außerhalb der EU getroffen werden.

Derartige Gerichts- und Rechtswahlvereinbarungen werden dann gerade mit weltweit agierenden Herstellern die Regel werden.

Die unausweichlichen Folgen

Für in einem europäischen Mitgliedsstaat ansässige Handelsvertretungen wird der Wegfall der Handelsvertreterrichtlinie daher unausweichliche und weitreichende Folgen haben. Dies gilt sowohl für Verträge mit innerhalb der EU als auch mit außerhalb der EU ansässigen Herstellerunternehmen. Aufgrund der voranschreitenden Rechtszersplitterung werden sich die Vertragsverhandlungen erheblich verlängern. Häufig wird ein Rechtsanwalt eingeschaltet werden müssen, der Orientierung verschafft. Dies alles könnte gerade kleine und mittelständische Unternehmen davon absehen lassen, den Vertriebsweg über Handelsvertretungen zu wählen. Bei europäischen Herstellern wird das sog. „Forum Shopping“ die Regel werden nach dem Motto, welches nationale Recht eines EU-Landes ist für mich als Hersteller zur Zeit „das Günstigste“. Mit EU-ausländischen Herstellern werden schließlich außer-europäische Gerichtsstands- und Rechtswahlvereinbarungen die Regel werden. Der Schutz für die Handelsvertreter würde sich kontinuierlich verringern.

Konsultation läuft bereits

Die öffentliche Konsultation der EU-Kommission zur Abschätzung des Wertes der Handelsvertreterrichtlinie läuft bereits. Jedermann kann der EU-Kommission mitteilen,

welchen Wert die Handelsvertreterrichtlinie aus seiner Sicht hat. Die CDH ruft daher alle Mitglieder auf, sich aktiv an dem öffentlichen Konsultationsverfahren der EU-Kommission zu beteiligen und für den Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie zu stimmen. Die als online-

Umfrage ausgestaltete Konsultation läuft bis Ende Oktober 2014. Weitere Informationen erhalten CDH-Mitglieder unter www.cdh.de/ueber-uns/international oder über ihren CDH-Landesverband. ■

RA Eckhard Döpfer

Urteil des Monats

Umfang der Provisionspflicht für vermittelte Serienbestellung in der Automobilzulieferindustrie

Das eine Provisionsanwartschaft im Sinne des §87 Abs. 1 HGB auslösende Geschäft ist bei einer vom Handelsvertreter vermittelten Serienbestellung in der Automobilzulieferindustrie in der Serienbestellung selbst und nicht in den einzelnen Lieferabrufen zu sehen. Denn in einer Serienbestellung bzw. einem Serienbelieferungsvertrag sind die wesentlichen Bedingungen der Lieferbeziehung wie Art des Bauteils, Preis und Bedarfsort bereits festgelegt und der einzelne Lieferabruf folgt einem Automatismus, ohne dass noch weitere Verhandlungen zwischen dem vertretenen Unternehmen und dem betreffenden Kunden erforderlich sind – nur der absolute Bedarf steht noch nicht fest. Ein derartiger Bezugsvertrag weist insoweit überwiegend Elemente eines Sukzessivlieferungsvertrages auf, da in einer derartigen Serienbestellung weit mehr geregelt ist als in einem bloßen Rahmenvertrag. Die Aufgabe des Handelsvertreter ist mit dem Abschluss der Serienbestellung im Wesentlichen erfüllt und der einzelne Lieferabruf ist auch nicht abhängig von einer weiteren Kundenpflege. Dementsprechend sind die einzelnen nachfolgenden Lieferabrufe auch nur als maßgeblich für die Höhe und Fälligkeit des Provisionsanspruchs des Handelsvertreter anzusehen und nicht als eigenständiges Geschäft. Dem Handelsvertreter stehen somit für Lieferabrufe aus einer von ihm vermittelten Serienbestellung nach Ende des Handelsvertretervertrages Überhangprovisionen gem. § 87 Abs. 1 HGB gegenüber seinem ehemals vertretenen Unternehmen zu.

Näheres dazu erfahren CDH-Mitglieder im geschützten Mitgliederbereich im Internet unter www.cdh.de/leistungen/infothekrecht

Dieses Urteil des OLG Köln ist zur Veröffentlichung in der „HVR – Rechtsprechungsammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht“ der CDH vorgesehen. ■



QR-Code scannen
und mehr erfahren!

