



# Der klassische Vertreter und moderne Vertriebskanäle

Will ein Unternehmen seine Produkte im Ausland vermarkten, so fehlt ihm oftmals die Kenntnis des Zielmarktes und seiner Voraussetzungen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen verfügen oft über keinerlei Absatzorganisation auf dem fremden Markt. Hinzu kommen Sprachbarrieren. Was tun?

## Der Handelsvertreter als klassischer Vertriebsmittler

Ein einfacher Weg mit geringem Risiko ist die Einschaltung eines Händlers vor Ort, der den Markt in seinem Land kennt und den Vertrieb dort organisieren kann. Der klassische Vertriebsmittler ist der Handelsvertreter. Er ist selbständig und wird vom Unternehmen dauerhaft damit beauftragt, Geschäfte zu vermitteln, den Markt zu bearbeiten und neue Kunden zu finden. Unternehmen und Vertreter schließen eine

Rahmenvereinbarung bzw. einen Handelsvertretervertrag ab. Besonders im internationalen Bereich wird dem Händler oft ein ganzes Gebiet oder Land zugeordnet.

Vermittelt der Handelsvertreter dem Unternehmen ein Geschäft, welches das Unternehmen mit dem Kunden abschließt, erhält der Handelsvertreter hieraus eine Provision. Das gilt oft auch für Geschäfte, die ohne Mitwirkung des Händlers, aber in seinem Gebiet direkt durch das Unternehmen abgeschlossen werden. Wie nachfol-

gend noch gezeigt wird, kann dies bei parallelem Onlineabsatz durch das Unternehmen problematisch sein. Der Kaufvertrag wird juristisch immer zwischen dem Unternehmen und dem Kunden geschlossen.

## Der Vertragshändler als Zwischenhändler

Anders ist die rechtliche Lage beim Vertragshändler. Auch er hat eine Vereinbarung mit einem Unternehmen, den Markt zu bearbeiten. Anders als der Handelsver-

treter kauft er zunächst selbst die Ware vom Unternehmen und verkauft sie dann teurer seinen eigenen Kunden weiter. Hier gibt es also juristisch gesehen zwei Kaufverträge. Der Vertragshändler bekommt vom Unternehmen einen Rabatt eingeräumt oder lebt von der Marge.

### Die gesetzliche Lage

In Deutschland wie auch in Finnland gibt es gesetzliche Vorschriften für die Handelsvertretung, für Vertragshändler aber nicht. Oft ist es aber so, dass ein Vertragshändler auf ähnliche Weise in die Vertriebsstruktur des Unternehmens eingegliedert ist, wie der Handelsvertreter und auch ähnliche Aufgaben und Pflichten hat. Das spielt meistens erst eine Rolle, wenn ein Vertretungsverhältnis gekündigt oder beendet wird. Dann nämlich kann ein Vertreter einen Anspruch auf Ausgleich dafür haben, dass ihm nach der Beendigung Provisionen aus dem von ihm geschaffenen Kundenstamm entgehen, während das Unternehmen den Kundenstamm weiter für Umsätze nutzen kann. Für Handelsvertreter ist der Anspruch gesetzlich geregelt. In Deutschland hat sich eine feste Rechtsprechung herausgebildet, nach der auch ein Vertragshändler einen Ausgleichsanspruch haben kann, wenn er u.a. verpflichtet ist, seine Kundendaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses herauszugeben. Eine ähnliche Rechtsprechung gab es in Finnland lange Zeit nicht und selbst heute existiert keine gefestigte Rechtsprechung. Allerdings gibt es mittlerweile sogar ein Urteil eines zweitinstanzlichen Gerichtes, welches den Ausgleichsanspruch für einen Vertragshändler in analoger An-

wendung des Handelsvertretergesetzes bejaht hat.

### Parallelvertrieb des Unternehmers im Internet

Der Online-Handel verzeichnet stetig steigende Umsätze. Schon lange haben Unternehmen den Internethandel als Vertriebsweg für sich entdeckt. Die direkte Belieferung von Kunden durch Internetshops führt allerdings regelmäßig zu Konflikten mit den vom Unternehmer beauftragten Vertriebsmittlern. Durch die Aufnahme des Internethandels begibt sich der Unternehmer zwangsläufig in eine Konkurrenzsituation mit dem eigenen Händler. Er steht dann im Wettbewerb mit seinem Handelsvertreter, Vertragshändler oder Franchisenehmer. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welchen Beschränkungen der Unternehmer dabei unterliegt.

Soweit zwischen dem Unternehmer und dem Händler bereits eine vertragliche Vereinbarung bezüglich des Internethandels getroffen worden ist, kommt es selten zu Konflikten. Regelmäßig stammen die Vertreterverträge jedoch noch aus einer Zeit, in der der E-Commerce keine oder nur eine sehr geringe Rolle gespielt hat. Regelungen sind dann keine getroffen worden.

Entscheidend für die Beantwortung der Frage über die Beschränkungen sind die sich aus dem Vertragsverhältnis abgeleiteten Treue- und Fürsorgepflichten der Vertragsparteien. Diese beinhalten u.a., dass „sich der Unternehmer ohne vertretbaren Grund über schutzwürdige Belange des Händlers nicht hinwegsetzen darf“. Andererseits muss es dem Unternehmer natürlich gestattet sein, unternehmerische

Entscheidungen bezüglich seiner Vertriebswege zu treffen. Er muss in der Lage sein, auf geänderte wirtschaftliche Gegebenheiten zu reagieren und entsprechende Veränderungen in der Vertriebsstruktur vorzunehmen. Entscheidend ist dabei jedoch, dass er eine Abwägung der beiderseitigen Interessen vornimmt.

### Faktoren für die Interessensabwägung

Für die Interessensabwägung spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Insbesondere von Bedeutung sind Art und Umfang der Einbindung des Händlers in die Vertriebsorganisation des Unternehmers, getätigte Investitionen des Händlers, das Bestehen eines Alleinvertriebsrechts oder Gebietsschutz.

Abhängig vom jeweiligen Einzelfall der vertraglichen Beziehungen zwischen dem Unternehmer und seinem Vertreter ergeben sich unterschiedliche Konsequenzen bei der Aufnahme des Parallelvertriebs des Unternehmers im Internet. Liegen bereits vertragliche Regelungen vor oder sprechen keine schutzwürdigen Belange des Vertreters dagegen, kann es dem Unternehmer gestattet sein, den Vertrieb der Waren selbst über das Internet zu betreiben. Aus unternehmerischer Sicht ist es daher immer ratsam, noch vor dem Einstieg in den Online-Handel die rechtlichen Auswirkungen dieser Maßnahme zu berücksichtigen. Anderenfalls gibt es für den Vertriebshändler genügend Mittel, sich gegen den unberechtigten Parallelvertrieb rechtlich zur Wehr zu setzen. ■

AUTOREN: MIKA JOACHIM PÖPKEN,  
KAI-ANDRÉ SANTJER VON RECHTSANWÄLTE  
ENGELS PÖPKEN SANTJER