

Stellungnahme der CDH zum AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmen

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen, die Marktpartner sowohl von Industrie als auch vom Handel sind. Als selbständige Unternehmen vermitteln sie Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel. Die Handelsvermittlungen stellen somit das Bindeglied zwischen den Marktstufen dar. Die ca. 48.000 Handelsvertretungen spielen dabei in der deutschen Wirtschaft eine bedeutende Rolle, denn jährlich werden Waren im Wert von ca. 175 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Mrd. Euro vermittelt.

Vor dem Hintergrund, dass auch Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge den AGB-rechtlichen Regelungen unterfallen können, nutzt die CDH gern die Gelegenheit, um zu Ihren Fragen bezüglich des AGB-Rechts zu nehmen:

- 1. Welche Arten von Verträgen schließen Ihre Mitgliedsunternehmen hauptsächlich im Rahmen ihres unternehmerischen Kerngeschäfts mit anderen Unternehmen?**
- 2. In welchem Umfang werden diese unternehmenstypischen Verträge individuell ausgehandelt oder werden dafür AGB's verwendet?**

Hinsichtlich der Art der Verträge, die mit anderen Unternehmen geschlossen werden, handelt es sich wie eben bereits erwähnt um Vertriebsverträge insbes. um Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge. In der Vertriebspraxis werden diese in der Regel von den vertretenen Unternehmen formularmäßig ausgestaltet, gerade wenn sie mehrere Repräsentanten in ihrem Vertriebsnetz unterhalten. Diese Vertriebsverträge werden dabei nicht ausgehandelt, sondern dem Handelsvertreter / Vertragshändler ohne große Verhandlungsspielräume vorgelegt. Folglich unterliegen derartige mehrfach verwendete Handelsvertreter- bzw. Vertragshändlerverträge als Formularverträge vollumfänglich dem AGB-Recht.

- 3. Wenn für diese unternehmenstypischen Verträge Ihrer Mitgliedsunternehmen mit anderen Unternehmen AGB's verwendet werden, wessen AGB's sind dies?
(Fragen 4 und 5 ausgelassen)**
- 6. Sind Sie der Auffassung, dass die geltenden Vorschriften über die Inhaltskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder ihre Auslegung durch die Rechtsprechung zu Rechtsunsicherheit für die Verträge zwischen ihren Mitgliedsunternehmen und anderen Unternehmen führt?**

Durch die zunehmende Konzentration der Anbieter in vielen Branchen, stehen immer mehr marktmächtige Unternehmen den zahlreichen mittelständischen Vertriebsunternehmen gegenüber. Dementsprechend sind Verhandlungen auf Augenhöhe häufig nicht möglich. Vertriebsunternehmer müssen oft die gestellten Bedingungen der vertretenen Unternehmen in Kauf nehmen, um den Vertragsabschluss überhaupt zu erreichen. Das stellt eine einseitige Inanspruchnahme der Vertragsfreiheit dar, was nicht zu einem angemessenen Interessenausgleich zwischen den Vertragspartnern führen kann. Daher hat das AGB-Recht für CDH-Mitglieder eine besonders große Bedeutung - gerade im Hinblick auf Vertragsklauseln, die dispositives Recht abbedingen und Handelsvertretungen unangemessen benachteiligen bzw. die Risiken auf sie abwälzen, die ihre Existenz bedrohen können.

Folglich schafft das AGB-Recht eine zusätzliche Rechtssicherheit, von der gerade der Mittelstand - der schließlich das Rückrad der Wirtschaft bildet - profitiert. Denn mit Hilfe des AGB-Rechts lassen sich viele für die Handelsvermittlung nachteilige Klauseln zu Fall bringen. Handelsvertretungen brauchen Planungssicherheit, um erfolgreich am Markt – auch im Sinne ihrer Partnerunternehmen – agieren zu können. Sie müssen erkennen und nachvollziehen können, inwiefern welche Veränderungen auf Sie zu kommen. So sind bspw. dank des AGB-Rechts Klauseln unwirksam, die den vertretenen Unternehmen ein einseitiges Recht gewähren wie Änderungsvorbehalte hinsichtlich des Vertretungsbezirkes, Kundenstammes oder Provisionshöhe. Gleiches gilt für einseitige Kündigungsgründe, die ohne sachlichen Grund nur einer Vertragspartei zustehen. Auch die Verlagerung des Absatzrisikos auf den Handelsvertreter oder Haftungsbegrenzungs- und Freizeichnungsklauseln halten der derzeitigen AGB-Kontrolle nicht stand.

7. Sind Sie der Auffassung, dass die geltenden Vorschriften über die Inhaltskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Verträge zwischen Unternehmen geändert werden sollten?

Die Vertragsfreiheit darf nicht zu Lasten derjenigen Vertragspartner gehen, die in der Praxis solchen Formularverträgen unterworfen werden. Die §§ 307 ff. BGB schaffen eine Vertragsgerechtigkeit, die wirtschaftlich unterlegende Vertriebsunternehmen vor einer Bedrohung ihrer Existenz schützen. Das darf nicht aufgegeben werden. Bedacht werden sollte ferner, dass solche unwirksamen Vertragsklauseln im Einzelfall zu erheblichen finanziellen Verlusten beider Seiten führen kann, also seitens der Handelsvertreter wie auch seitens der vertretenen Unternehmen.

Wir hoffen, dass unsere Erwägungen Berücksichtigung finden.

Mit freundlichen Grüßen



Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung



Sina Heller
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, 14. März 2012