

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.



CDH Centralvereinigung · 10873 Berlin

An das
Bundesministerium der Justiz
Mohrenstraße 37
10117 Berlin

- Handelsvertretungen
- Industrievertretungen
- Handelsagenturen
- Handelsmakler
- Vertragshändler
- Vertriebsingenieurbüros
- Merchandiser
- Artverwandte Vertriebsformen

16. Juli 2012 dö-wf L 11

Anregung einer Überprüfung der Richtlinie 86/653/EWG („Handelsvertreterrichtlinie“) durch die Europäische Kommission

Sehr geehrte Frau Höfeld,

wir beziehen uns auf Ihr Schreiben vom 22. Mai 2012 und danken Ihnen, dass Sie uns um eine Einschätzung der angeregten Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie gebeten haben, und nehmen zu dem Themenkomplex wie folgt Stellung nehmen:

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen selbständiger Vertriebsunternehmer im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen, die Marktpartner sowohl von Industrie als auch vom Handel sind. Dabei stellen die Handelsvermittlungen nicht nur ein wichtiges Bindeglied zwischen den Marktstufen dar, sondern spielen auch in der deutschen Wirtschaft eine bedeutende Rolle. Jährlich werden von den ca. 48.000 Handelsvertretungen Waren im Wert von ca. 175 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Mrd. Euro vermittelt.

Aus Sicht der CDH besteht derzeit kein Bedürfnis, die in der Handelsvertreter-Richtlinie gesetzlich vorgeschriebenen Kündigungsfristen (Art. 15 Abs. 2 und 3 Handelsvertreter-Richtlinie) und den grundsätzlichen Wegfall des Ausgleichsanspruchs bei einer Eigenkündigung des Handelsvertreters (Art. 17 f. Handelsvertreter-Richtlinie) zu ändern. In den

Postanschrift: 10873 Berlin
Verbändehaus: Am Weidendamm 1 A,
10117 Berlin
Telefon: (030) 7 26 25 600
Telefax: (030) 7 26 25 699
Internet: www.cdh.de
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Präsident:
Heinrich Schmidt
Hauptgeschäftsführung:
Eckhard Döpfer
Hermann Hubert Pfeil
VR 20469 B – Amtsgericht Berlin-
Charlottenburg

Bankverbindung:
Berliner Sparkasse
BLZ: 100 500 00
Konto Nr. 13344900

Branchen, in denen die Mitgliedsunternehmen der CDH tätig sind, bestehen keine Missstände, die einen entsprechenden Änderungsbedarf der Handelsvertreter-Richtlinie rechtfertigen könnten. Wir sind vielmehr der Auffassung, dass die bestehenden Regelungen der Handelsvertreter-Richtlinie einen ausgewogenen Interessenausgleich zwischen dem vertretenen Unternehmer und dem Handelsvertreter herstellen. Insofern spricht sich die CDH nicht dafür aus, eine Überprüfung der Handelsvertreter-Richtlinie anzuregen.

Die CDH würde es allerdings sehr begrüßen, wenn die Bundesregierung der Entschließung des Europäischen Parlamentes vom 6. Mai 2010 dadurch weiteren Nachdruck verliehe, dass die Bundesregierung gegenüber der Europäischen Kommission angeregt, auch Vertragshändler in den Anwendungsbereich der Handelsvertreter-Richtlinie einzubeziehen.

Hierzu nachfolgend im Einzelnen:

Die gesetzlichen Kündigungsfristen

Die Handelsvertreterrichtlinie sieht in Art. 15 Abs.2 eine zwingende Kündigungsfrist von bis zu drei Monaten vor. Darüber hinaus gehende längere Kündigungsfristen bis zu 6 Monaten in Abhängigkeit von der Vertragslaufzeit sind in das Ermessen der die Richtlinie umsetzenden Mitgliedsstaaten gestellt. Deutschland hat in § 89 Abs. 1 HGB die nach der Handelsvertreterrichtlinie höchst möglichen Kündigungsfristen festgeschrieben. Dieser Rahmen wird indes nur von den wenigsten EU-Mitgliedstaaten ausgeschöpft.

Darüber hinaus ist es in Deutschland gemäß § 89 Abs. 2 HGB zulässig, längere Kündigungsfristen zu vereinbaren, wenn diese für den Unternehmer und den Handelsvertreter gleich lang bemessen sind. Zudem dürfen vom Monatsende abweichende Kündigungstermine gem. § 89 Abs. 1 S. 3 HGB vereinbart werden. Häufig finden sich in den Vertriebsverträgen daher Kündigungstermine nur zum Quartalsende oder auch zum Jahresende. Je nachdem, zu welchem Zeitpunkt eine Kündigung ausgesprochen wird, können sich hierdurch auch über den Zeitraum von 6 Monaten hinaus gehende Kündigungsfristen ergeben.

Eine Verlängerung dieses von der Handelsvertreterrichtlinie vorgegebenen Umsetzungsrahmens hält die CDH derzeit nicht für erforderlich. Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang, dass längere Kündigungsfristen für den Handelsvertreter nicht nur vorteilhaft sind. Nachteilig können diese z. B. dann sein, wenn sich der Handelsvertreter von einer unwirtschaftlichen Vertretung möglichst schnell trennen muss.

Ausgleichserhaltende Eigenkündigung des Handelsvertreters

Aus Sicht der CDH ist eine Ergänzung der ausgleichserhaltenden Kündigungsgründe um den Fall der wirtschaftlichen Unzumutbarkeit nicht erforderlich. Die Handelsvertreterrichtlinie gibt dem Handelsvertreter bereits nach Art. 18 b. den ausgleichserhaltenden Kündigungsgrund für den Fall, dass der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis beendet hat und dies auf Umständen beruht, die dem Unternehmer zuzurechnen sind, derentwegen ihm eine Fortsetzung seiner Tätigkeit billigerweise nicht zugemutet werden kann. Eine ähnliche Formulierung findet sich im deutschen Handelsvertreterrecht in § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB.

Gemäß § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB entfällt der Ausgleichsanspruch nicht bei Eigenkündigung aus begründetem Anlass im Verhalten des Unternehmers. Dabei sind an den begründeten Anlass weitaus weniger strenge Anforderungen zu stellen als an einen wichtigen Kündi-

gungsgrund i.S.v. § 89a HGB. Genügen kann hierfür bereits ein unverschuldetes oder sogar rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers. Darüber hinaus ist der Begriff des „begründeten Anlasses“ weit auszulegen. Auch eine aus dem betrieblichen Verhalten des Unternehmers entstandene ungünstige wirtschaftliche Lage kann ein begründeter Anlass sein. Entscheidend ist, dass das Verhalten einen vernünftigen und billig denkenden Handelsvertreter zur Kündigung veranlassen kann, weil ihm die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zumutbar ist. Liegt damit der Grund für eine wirtschaftliche Unzumutbarkeit im Einflussbereich des Unternehmers, ist der Handelsvertreter bereits nach der jetzigen Fassung des § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB zu einer ausgleichserhaltenden Kündigung berechtigt.

Ebenfalls kann einem Handelsvertreter, der ausschließlich nur für einen Unternehmer tätig sein darf, die Vertragsfortsetzung unzumutbar sein, wenn er trotz intensiven Einsatzes sein Existenzminimum nicht erreichen kann (vgl. Küstner / Thume, Handbuch des gesamten Außendienstrechtes 4. Aufl. Bd. 1 S. 674). Eine ausgleichserhaltende Kündigung seitens des Handelsvertreters könnte in solchen Fällen auf den Gesichtspunkt „Ausbeutung der Arbeitskraft“ gestützt werden.

Darüber hinaus kann dem Handelsvertreter, sofern seine Provision kein ausreichendes Äquivalent für seine Bemühungen darstellt, gleichwohl er seine ihm übertragenen Pflichten vollständig erfüllt und er die ihm nach dem Handelsvertretervertrag eingeräumten Betätigungsmöglichkeiten sowie den gebotenen Einsatz seiner Arbeitskraft mehr als ausschöpft, unter dem Gesichtspunkt der sog. „Hungerprovision“ eine höhere Vergütung als die vertraglich vereinbarte zustehen (vgl. Emde Vertriebsrecht, 2. Aufl. § 84 Rz. 88; § 87b Rz. 6). Diese Konsequenz, bei der das Vertragsverhältnis und damit die Einnahmequelle fortbesteht, kann für den Handelsvertreter unter Umständen wirtschaftlicher sein, als die ausgleichserhaltende Eigenkündigung, zumal bei einer bereits länger bestehenden wirtschaftlichen Unzumutbarkeit ein auskömmlicher Ausgleichsanspruch ohnehin nicht zu erwarten sein dürfte.

Insgesamt halten wir daher eine Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie auch in diesem Punkt nicht für erforderlich. Hinzukommt, dass eine zusätzliche Aufnahme des ausgleichserhaltenden Kündigungsgrundes „wirtschaftliche Unzumutbarkeit“ sicher nicht zu mehr Rechtssicherheit in Europa beitragen würde, ein Umstand, der letztlich Unternehmen sogar dazu veranlassen könnte, vom Vertriebsweg über Handelsvertretungen Abstand zu nehmen.

Einbeziehung von Vertragshändlern

Zahlreiche Mitgliedsunternehmen der CDH sind im internationalen Warenvertrieb tätig, in dem sie für Unternehmen aus anderen EU-Ländern als Vertragshändler am deutschen Markt operieren. Hierbei kommt es in der Praxis immer wieder vor, dass Mitgliedsunternehmen der Fehleinschätzung unterliegen, auch bei derartigen Vertriebstätigkeiten einen Ausgleichsanspruch bei Vertragsende beanspruchen zu können, da sie für den ausländischen Hersteller ja einen umfangreichen Kundenstamm aufgebaut haben. Dies ist zwar nach deutschem Recht entsprechend einer Analogie zu § 89b Abs.1 HGB beim Vorliegen von weiteren von der Rechtsprechung entwickelten Voraussetzungen bei einem Vertragshändler der Fall. In vielen anderen europäischen Rechtsordnungen wird dies jedoch nicht

so gesehen. Für das mögliche Entstehen eines Ausgleichsanspruches und dem Ausgleich von getätigten Investitionen ist mithin die getroffene Rechtswahl oft entscheidend.

Nur in ganz wenigen europäischen Ländern existieren nämlich zivilrechtliche Regelungsmechanismen für den Vertragshändlerbereich. In Belgien etwa existiert ein Gesetz über die Kündigung unbefristeter Alleinvertriebsverträge. In Österreich und bei uns ist die entsprechende Anwendung des Handelsvertreterrechtes bis hin zur Anwendung des § 89b HGB anerkannt. In den meisten europäischen Ländern wird zwar die Ähnlichkeit zwischen Handelsvertreter und Vertragshändler durchaus gesehen, aber gleichwohl die analoge Anwendung der Handelsvertretervorschriften abgelehnt, mithin auch die Regelung für den Ausgleichsanspruch. Dies gilt etwa für Dänemark, Frankreich, Italien, Luxemburg, die Niederlande und Portugal. In Spanien zeigt sich eine Tendenz, das Handelsvertreterrecht analog auf Vertragshändler anzuwenden, während dessen in Griechenland - in Anlehnung an die deutsche Rechtsprechung und Literatur – die analoge Anwendung des Handelsvertreterrechtes bereits praktiziert wird.

Unter Berücksichtigung, dass Vertragshändler oftmals erhebliche Investitionen tätigen, hat Österreich in § 454 UGB sogar einen Investitionsschutz gesetzlich normiert. Zur Vermeidung eines Ruins des Vertragshändlers steht diesem bei einer Beendigung der Vertragsbeziehung zwischen Hersteller und Vertragshändler ein Ersatzanspruch für die vom Vertragshändler getätigten erheblichen Investitionen zu.

Insgesamt betrachtet, besteht in Europa kein einheitliches Vertragshändlerrecht. Ein einheitliches Vertragshändlerrecht wäre aber zur Fortentwicklung des Binnenmarktes sehr wichtig. Aufgrund der geschilderten Uneinheitlichkeit des Vertragshändlerrechts in Europa und der Tatsache, dass die meisten europäischen Länder Ähnlichkeiten zwischen den Vertriebs-Vertragstypen Handelsvertreter und Vertragshändler sehen, und einer zweifelsohne bestehenden Schutzbedürftigkeit der Vertragshändler, bittet die CDH, dass sich die Bundesregierung dafür einsetzt, den Vertragshändler in den Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie einzubeziehen.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



RA Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung