

Stellungnahme der CDH zum Grünbuch über unlautere Handelspraktiken in der B2B-Lieferkette für Lebensmittel- und Nicht-Lebensmittel in Europa

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im B2B-Bereich. Darunter befinden sich Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen, die Marktpartner von Industrie und 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. In der deutschen Wirtschaft spielen die ca. 48.000 Handelsvertretungen 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 unlauteren Handelspraktiken ausgesetzt sein können, nutzt die CDH gern die Gelegenheit, um zu den Fragen Stellung zu nehmen:

Die CDH begrüßt zunächst die Einleitung eines Konsultationsverfahrens zur Beschaffung umfassender Informationen über unlautere Handelspraktiken in der B2B-Lieferkette für Lebensmittel und Nicht-Lebensmittel in Europa.

1. Stimmen Sie der obigen Definition des Begriffs „unlautere Handelspraktiken“ zu?

Der Begriff „unlautere Handelspraktiken“ wird im Grünbuch nicht definiert, sondern eher Formen und Auslöser unlauterer Handelspraktiken aufgezählt. Den grundsätzlichen Ausführungen stimmt die CDH allerdings mit der Einschränkung zu, dass es nicht zielführend ist, verhandlungsstarke Unternehmen per se als unlauter handelnd einzustufen. Im Definitionsansatz müsste daher wie auch im deutschen Recht ein Missbrauchselement aufgeführt werden.

2. Wird das Konzept der „unlauteren Handelspraktiken“ in Ihrem Mitgliedstaat anerkannt, wenn ja, erläutern Sie dies bitte näher.

In Deutschland sind unlautere Handelspraktiken im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) sowie im Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) geregelt:

Geschäftspartner werden besonders durch das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) geschützt. Die Generalklausel des § 307 BGB verbietet Bestimmungen, die den Vertragspartner entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Eine unangemessene Benachteiligung kann sich bspw. daraus ergeben, dass die Klausel nicht klar und verständlich ist.

Mit Hilfe des AGB-Rechts lassen sich viele für die Handelsvermittlung nachteilige Klauseln zu Fall bringen. So sind bspw. dank des AGB-Rechts Klauseln unwirksam, die den vertretenen Unternehmen ein einseitiges Recht gewähren wie Änderungsvorbehalte hinsichtlich des Vertretungsbezirkes, Kundenstammes oder der 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 einer AGB-Kontrolle nicht stand.

Eine weitere Kontrolle findet bei Vorliegen von Wettbewerbsbeschränkungen nach dem GWB gemäß §§ 1ff., 19ff. GWB statt. Das GWB enthält Verhaltensvorgaben für Unternehmen, von denen andere Unternehmen abhängig sind. Auch hier gilt, dass machtmisbräuchlich unangemessene Geschäftsbedingungen unwirksam sind. Verboten ist danach bspw.:

- Lieferanten und Abnehmer zu behindern oder zu diskriminieren (§ 20 Abs. 1, Abs. 2 sowie Abs. 6 GWB);
- abhängige Unternehmen zur Gewährung von Vorteilen aufzufordern (§ 20 Abs. 3 GWB);
- kleine und mittlere Wettbewerber unbillig zu behindern (§ 20 Abs. 4 GWB).

Des Weiteren sollen nach dem UWG Mitbewerber, Verbraucher und sonstige Marktteilnehmer vor unlauteren geschäftlichen Handlungen geschützt werden und dabei dem Interesse der Allgemeinheit

an unverfälschtem Wettbewerb Rechnung getragen werden. So verbietet § 3 UWG für den B2B-Bereich jede unlautere geschäftliche Handlung. In Form von Regelbeispielen gibt es Spezialregelungen, z. B. für die gezielte Behinderung von Mitbewerbern (§ 4 Nr. 10 UWG) oder das Anbieten von Waren oder Dienstleistungen, die eine Nachahmung eines Mitbewerbers darstellen (§ 4 Nr. 9 UWG) oder die Behauptung/Verbreitung von Tatsachen, die das Unternehmen schädigen (§ 4 Nr. 8 UWG).

Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt ein elektronisches System zur Entgegennahme von anonymen Hinweisen auf Kartellverstöße eingerichtet. Das anonyme Hinweisgebersystem wurde erst im Juli 2012 freigeschaltet, so dass es sich erst in der Praxis bewähren muss. Nichtsdestotrotz könnte es geeignet sein, die Wahrscheinlichkeit von Beschwerden zu erhöhen und somit das Problem des von der Kommission beschriebenen Angstfaktors zu lösen.

3. Sollte das Konzept der unlauteren Handelspraktiken Ihrer Meinung nach auf Vertragsverhandlungen geschränkt werden oder sollten auch die vorvertraglichen und/oder die nachvertragliche Phase einbezogen werden?

Unlautere Praktiken können zu jedem Zeitpunkt eines Vertragsverhältnisses Gegenstand sein, daher sollte das Konzept der unlauteren Handelspraktiken auch die vor- und nachvertragliche Phase enthalten.

8. Haben unlautere Handelspraktiken negative Auswirkungen, insbesondere mit Blick auf die Investitions- und Innovationskapazitäten Ihres Unternehmens?

Ein direkter Zusammenhang zwischen einer verminderten Investitions- und Innovationsbereitschaft und unlauteren Handelspraktiken ist aus unserer Sicht nicht erkennbar. Selbstverständlich können sich unlautere Handelspraktiken in vielerlei Hinsicht auswirken. Investitions- und Innovationskapazitäten hängen allerdings vielmehr von steuer-, arbeits-, sozial- und ausbildungspolitischen Rahmenbedingungen ab. Eine der Innovationsbarrieren für KMUs in Deutschland sind vor allem die Finanzie-

rungsmöglichkeiten. Solange deutsche Banken gegenüber KMUs nicht mehr Flexibilität bei der Kreditvergabe zeigen, werden Finanzierungsengpässe und hohe Kapitalkosten bei den KMUs Investitionen in Innovationsvorhaben verhindern. Ferner zählt der Nachwuchs zu den essentiellen Rahmenbedingungen für die Innovationsfähigkeit mittelständischer Unternehmen. KMUs benötigen mehr technisch und betriebswirtschaftlich gut ausgebildete Mitarbeiter. Des Weiteren wird die Investitions- und Innovationskraft durch unklare Gesetzesvorschriften, hohe bürokratische Normen sowie hohe Steuern gebremst.

11. Sind die in einigen Mitgliedstaaten bestehenden Regulierungs-/Selbstregulierungsrahmen ausreichend, um gegen „unlautere Handelspraktiken“ vorzugehen? Falls nicht, warum nicht?

Das deutsche Rechtssystem enthält durch das AGB-Recht, GWB und UWG ausreichend Instrumente zur Bekämpfung unlauterer Handelspraktiken. Ganz im Gegenteil wird im Zusammenhang mit der AGB-Kontrolle in Deutschland diskutiert, ob die Vorschriften des AGB-Rechts für den unternehmerischen Geschäftsverkehr nicht zu streng sind. Eine Ausdehnung ist daher aus unserer Sicht nicht erforderlich.

Daneben sind in der EU für den Bereich der Handelsvermittlungen die nationalen Rechtsvorschriften durch die Handelsvertreterrichtlinie vom 18.12.1986 angeglichen worden. Wettbewerbsunterschiede wurden beseitigt und zwingende Schutzvorschriften wie der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters geschaffen, so dass europaweit ein weitgehend einheitliches Handelsvertreterrecht besteht.

14. Sollten Ihrer Meinung nach weitere Maßnahmen auf EU-Ebene getroffen werden?

In Deutschland haben sich die oben genannten Instrumente zur Bekämpfung unlauterer Handelspraktiken bereits jahrzehntelang bewährt. Daher besteht kein Anlass eine neue EU-Behörde zu errichten oder bestehende Behörden mit zusätzlichen Aufgaben zu betrauen. Eine weitere Regulierung würde einen erheblichen Eingriff in die Vertragsfreiheit zwischen Unternehmern und mehr Bürokratie darstellen.

tielast bedeuten. Vielfach wird der Eingriff in die Vertragsfreiheit mit dem "Schutz des Schwächeren" begründet. Dabei wird aber verkannt, dass eine Überregulierung sich auch nachteilig für den „Schwächeren“ auswirken kann, in dem bspw. die so entstehenden zusätzlichen Kosten auf den anderen abgewälzt werden.

Wenn Regulierungsbedarf besteht, dann beim Vertragshändlerrecht. Denn im Vergleich zum Handelsvertreterrecht besteht europaweit kein einheitliches Vertragshändlerrecht. Dies wäre aber zur Fortentwicklung des Binnenmarktes sehr wichtig.

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 Voraussetzungen der Fall. In vielen anderen europäischen Rechtsordnungen wird dies jedoch nicht so gesehen. Nur in ganz wenigen europäischen Ländern existieren zivilrechtliche Regelungsmechanismen für den Vertragshändlerbereich. In Österreich und bei uns bspw. ist die entsprechende Anwendung des Handelsvertreterrechtes 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.

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.

Aufgrund der geschilderten Uneinheitlichkeit des Vertragshändlerrechts in Europa und der Tatsache, dass die meisten europäischen Länder Ähnlichkeiten zwischen den Vertriebsvertragstypen Handelsvertreter und Vertragshändler sehen, und einer zweifelsohne bestehenden Schutzbedürftigkeit der Vertragshändler, ist eine Einbeziehung der Vertragshändler in den Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie aus Sicht der CDH geboten.

17. Für den Fall, dass solche negativen Auswirkungen festzustellen sind: Inwieweit sollte dieses Problem im Rahmen eines gemeinsamen EU-Durchsetzungskonzepts angegangen werden?

18. Sollten die zuständigen Durchsetzungsstellen mit Untersuchungsbefugnissen ausgestattet werden, einschließlich des Rechts, von Amts wegen tätig zu werden, Sanktionen zu verhängen und anonyme Beschwerden entgegenzunehmen?

Einen Bedarf für eine „EU-Marktaufsichtsbehörde“ sieht die CDH nicht und tritt entsprechenden Überlegungen auch unter dem Gesichtspunkt eines weiteren Bürokratieaufbaus, der erhebliche Kosten verursachen würde, entgegen.

Wir hoffen, dass unsere Erwägungen Berücksichtigung finden.

Mit freundlichen Grüßen



Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung



Sina Heller
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, 30. April 2013