

Die CDH zu Gast im Baltikum

Auf Einladung der Deutsch-Baltischen Handelskammer reiste die CDH vom 27. bis 29. November 2018 nach Tallin, Riga und Vilnius, um dort ansässige, exportorientierte Unternehmen über die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretern zu informieren. Zahlreiche

Hersteller aller Branchen besuchten die Seminarreihe „Handelsvertreter suche und Export nach Deutschland.“ Die Teilnehmer wurden über wirtschaftliche und rechtliche Grundprinzipien der Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretern informiert. Ein Schwerpunkt

lag auch auf der Frage, wie baltische Unternehmer einen passenden deutschen Handelsvertreter finden. Die CDH konnte sich mit der Plattform www.handelsvertreter.de präsentieren, neue Kontakte knüpfen und die Stellung der Handelsvertreter im B2B Vertrieb stärken.

18. PraxisForum Vertriebsrecht in Köln

Mit Unterstützung der CDH führte die FORUM-Institut für Management GmbH am 22./23. November 2018 das 18. PraxisFORUM für Vertriebsrecht in Köln durch. Prof. Christian Genzow als Tagungsleiter, Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH, und Dr. Raimond Emde freuten sich über zahlreiche Teilnehmer und lebhaft Diskussionen. Zum PraxisFORUM Vertriebsrecht kommen jährlich die führenden Juristen im Vertriebsrecht aus den unterschiedlichsten Branchen, Wirtschaftszweigen und Verbänden zu einem intensiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch über die aktuellen Entwicklungen im Vertriebs-

recht und deren Auswirkungen in der Praxis zusammen. Topreferenten aus der Rechtsprechung, Professoren von mehreren Hochschulen, führende Juristen von Unternehmen und Verbänden sowie renommierter Anwaltskanzleien trugen im Plenum und in den Arbeitsgruppen vor. Ebenfalls waren gleich mehrere Kommentatoren des Handelsvertreterrechtes aus den entscheidenden juristischen Kommentaren als Referenten oder Teilnehmer auf der Tagung präsent. Auch nahmen zahlreiche Rechtsanwälte der CDH an der Veranstaltung teil, um sich fortzubilden und mit anderen Kollegen auszutauschen.

Die diesjährigen Schwerpunkte lagen auf dem Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiserecht. Darüber hinaus wurden die Themen „Provisionsansprüche beim Vertrieb von Dauerverträgen“, „Ausgleichsanspruch beim Vertrieb von Dienstleistungen“, „paralleler Vertrieb von Unternehmer und Vertriebsvermittler einschließlich des Online-Vertriebs“ sowie die „rechtskonforme Gestaltung von Geoblocking im Online-Vertrieb“ behandelt. Lebhaft diskutiert wurde zudem in einem Workshop zu den Praxiserfahrungen aus den ersten sechs Monaten der Geltung der EU-DSGVO.

IUCAB - Legal Working Group Treffen in Barcelona

In vielen Ländern kann das vertretene Unternehmen einen Handelsvertreter vertraglich dazu verpflichten, Musterware des Unternehmens zu kaufen? Diese und andere Erkenntnisse sind das Ergebnis des Legal Working Group (LWG) Treffens am 19. November 2018 in Barcelona. Folgende Länder waren vertreten: Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Norwegen, Schweden, Spanien und Deutschland.

Einen Schwerpunkt bildete die Frage, ob das vertretene Unternehmen „seinen“ Handelsvertreter vertraglich zum Kauf von Musterware verpflichten kann. Solche Klauseln sind in den oben genannten Ländern – insbesondere in der Modebranche – üblich und wirksam. Lediglich in Schweden und Norwegen haben sie, ebenso wie in Deutschland, keinen

Bestand. Nach deutschem Recht darf der Unternehmer den Handelsvertreter gerade nicht dazu verpflichten. Da der Unternehmer den Handelsvertreter gemäß § 86 a Absatz 1 HGB die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen (unentgeltlich) zur Verfügung stellen muss, kann er den Handelsvertreter nicht zum Kauf der Musterkollektion verpflichten, jedenfalls wenn diese für dessen Tätigkeit erforderlich ist. Auf Wunsch wurden die europäischen Kollegen über die Berechnung des Ausgleichsanspruchs nach deutschem Recht, insbesondere über die Abzinsung des Rohausgleichs, informiert. Eine Abzinsung des (Roh-)Ausgleichsanspruchs, die der sofortigen Einmalzahlung anstelle laufender Provisionszahlungen Rechnung tragen soll, ist allen Delegierten der LWG

unbekannt. Auch die Niederländer, die die Rohausgleichsberechnung zwischenzeitlich ebenfalls implementiert haben, kennen eine solche Abzinsung nicht.

Des Weiteren diskutierten die Delegierten über den Provisionsanspruch des Handelsvertreters im Falle der Nichtausführung des Geschäfts durch den Kunden oder den Hersteller sowie über das belgische Handelsvertretergesetz und dessen Artikel 25. Vorbehaltlich der Anwendung internationaler Vereinbarungen, bei denen Belgien Partei ist, unterliegt jede Tätigkeit eines Handelsvertreters mit Hauptniederlassung in Belgien dem belgischen Gesetz und gehört zum Zuständigkeitsbereich der belgischen Gerichte. Das nächste Legal Working Group Treffen findet am 15. oder 22. März 2019 in Lyon (F) statt.



Kompetenz für Vertrieb

Bundesfachabteilung Lederwaren des CDH-Fachverbandes Mode – Sport – Accessoires
Am Weidendamm 1A · 10117 Berlin · Tel.: 030/72625600 · Fax: 030/72625699
E-Mail: Centralvereinigung@cdh.de · www.cdh.de