



NEWSLETTER

Anwaltskanzlei Schweizer & Burkert



Ausgabe 3/2016

Neues und Wissenswertes aus der Rechtsprechung

Seite 1



Ihr Unternehmen will sich stärker im Ausland engagieren? Auf den Vertrieb kommt es an!

Gerade wenn es um den Vertrieb im Ausland geht, sind es häufig mittelständische Unternehmen, die sich nicht unbedingt eine eigene Vertriebsorganisation im Ausland mit hoch qualifizierten Mitarbeitern leisten wollen.

Eine gute Alternative bietet hier der Einsatz von Handelsvertretern. Sie vermitteln jährlich rund 180 Mrd. EURO zwischen Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen. Bei dem Vertriebskanal „Handelsvertretung“

stehen die vertretenen Unternehmen immer in einem direkten Kontakt zu ihren Kunden und Lieferanten. Ohne eigene Vertriebs- und Einkaufsorganisation im Ausland aufbauen zu müssen, können sie so eigene Marktstrategien verfolgen und eine hohe Marktpräsenz erreichen.

Dabei ist das unternehmerische Risiko vergleichsweise gering, denn Handelsvertreter werden grundsätzlich erfolgsabhängig bezahlt. Sie vermitteln Geschäfte in fremden Namen und auf fremde Rechnung. Dafür erhalten sie für jedes erfolgreich vermittelte Geschäft als Entlohnung eine Provision.



EU MITGLIED ODER NICHT-EU – DAS IST DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE.

Bei der Vertragsgestaltung mit einem ausländischen Handelsvertreter kommt es entscheidend darauf an, ob es sich um einen EWR-Vertreter (Europäischer Wirtschaftsraum) oder um einen Nicht-EWR-Vertreter handelt. So ist es beispielsweise in einem Vertrag mit einem Nicht-EWR-Vertreter möglich, den sogenannten „Ausgleichsanspruch“ nach § 89 b HGB gänzlich auszuschließen, woran der Exporteur natürlich ein großes Interesse hat.



Vielfach wird versucht, den Ausgleichsanspruch des Vertreters, der ja eine Schutzvorschrift für den Handelsvertreter darstellt, in einem Vertrag mit einem EWR-Vertreter dadurch zu umgehen, in dem der Versuch unternommen wird, das Recht eines Staates zu vereinbaren, das einen Ausgleichsanspruch nicht kennt.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

Ein deutscher Exporteur vereinbart mit seinem französischen Handelsvertreter, dass dessen Vertrag dem Recht des Staates New York (d.h. kein Ausgleichsanspruch) unterstehen soll und etwaige Streitfälle von den Gerichten in New York zu entscheiden sind.





Eine Antwort auf die Frage, ob diese vertragliche Vereinbarung einen gangbaren Weg darstellt, den Ausgleichsanspruch auf für einen EWR-Vertreter ausschließen zu können, gibt das sogenannte „Ingmar-Urteil“ des EuGH (Urteil vom 09.11.2000, C-381/98).

Hier vertrieb der Handelsvertreter Ingmar für einen US-Exporteur Waren in Großbritannien. Sein Vertrag sagte aus, dass für seine Tätigkeit das kalifornische Recht gelten sollte, das keinen Ausgleichsanspruch vorsieht. Gleichwohl forderte Ingmar bei Vertragsende einen Ausgleich. Das britische Gericht, das mit dem Streit befasst war, legte den Fall dem EuGH vor.

Dieser entschied, dass wenn ein Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem Mitgliedsstaat der EU ausübt, er einen Ausgleichsanspruch nach Art. 17 der Richtlinie von 1996 habe und zwar auch dann, wenn das vertraglich vereinbarte Recht keinen Ausgleichsanspruch enthalte. Somit hat Art. 17 der Richtlinie Vorrang vor dem vereinbarten Recht. Es ist eine international zwingende Vorschrift. Die vereinbarte Rechtswahl wird also – soweit sie zu einem Ausschluss des Ausgleichsanspruchs führen würde – nicht beachtet.

Vorsicht ist auch beim Abschluss von Verträgen mit Handelsvertretern geboten, die ein protektionistisches Recht haben, dazu gehören Länder wie Ägypten, Indonesien, Katar, Kuwait, Marokko, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate um nur einige zu nennen. In diesen Ländern ist beispielsweise eine Kündigung des Vertreters nur mit dessen Zustimmung möglich, eine Kündigung ohne Abfindung des Vertreters soll nur dann möglich sein, wenn der Vertreter seinen Vertrag grob verletzt hat.

**Alle Verträge
gründlich prüfen!**



Hier wäre es beispielsweise eine Möglichkeit in den Vertrag Vorgaben über Umsatzzahlen zu machen, sollten dann nicht mehr als X% von den Vorgaben erreicht werden, endet der Vertrag automatisch.



AUGEN AUF BEI „EXOTISCHEN“ GESETZEN

Aufpassen muss man auch mit Vertretern aus Ländern, bei denen das Gesetz leicht von einem Arbeitnehmerstatus des Vertreters ausgeht. Dies wird beispielsweise nach argentinischem Recht schon angenommen, wenn der Vertreter keine GmbH ist und praktisch ohne Angestellte arbeitet. Als Exporteur sollte man deshalb bei der Bestellung eines ausländischen Handelsvertreters darauf achten, dass er nach seinem Heimatrecht nicht als Arbeitnehmer gilt.

Die Problematik dieser Fälle liegt darin, dass die Abgrenzung zwischen einem selbständigen und einem angestellten Vertreter im Ausland zum Teil anders erfolgt als nach deutschem Recht. Besonders vorsichtig muss man bei Vertretern sein, die keine Handelsgesellschaft sind und ohne Angestellte arbeiten. Vertraglich könnte dies eventuell wie folgt abgesichert werden:



„Basis des Vertrags ist, dass beide Partner Kaufleute sind. Der Vertreter hat diese Frage für sich überprüft und garantiert, dass er nach seinem Heimatrecht nicht als Arbeitnehmer des Exporteurs gilt.“

Der Vertriebskanal „Handelsvertreter“ kann also durchaus eine gute Alternative zum eigenen Vertrieb im Ausland sein. Er bietet erhebliche Vorteile für den Exporteur, kann aber auch schnell zum Nachteil werden, wenn man bei der Vertragsgestaltung mit ausländischen Handelsvertretern elementare Fehler macht.

Wenn Sie mehr zu diesem Thema wissen möchten, informieren Sie sich doch bei Ihrer Kanzlei Schweizer & Burkert über die nächsten Termine des Intensiv-Seminars „Verträge mit Handelsvertretern“.