

# Untersuchung zum geschäftlichen Kooperationsvertrag und Europarecht im Vertriebsbereich

## Zusammenfassung




SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

Numéro d'entreprise : 0314.595.348

  0800 120 33 (numéro gratuit)



  [facebook.com/SPFEco](https://facebook.com/SPFEco)



  [@SPFEconomie](https://twitter.com/SPFEconomie)



  [linkedin.com/company/fod-economie](https://linkedin.com/company/fod-economie) (page bilingue)



  [instagram.com/spfeco](https://instagram.com/spfeco)



  [youtube.com/user/SPFEconomie](https://youtube.com/user/SPFEconomie)



  <https://economie.fgov.be>

Éditrice responsable :

Séverine Waterbley

Présidente du Comité de direction

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

## A. Einleitung

Im Rahmen unserer Untersuchung haben wir die in der Europäischen Union im Vertriebsbereich relevantesten und meistverwendeten innerstaatlichen Rechtsordnungen im Hinblick darauf erfasst und verglichen, diese Rechtsordnungen dem nach europäischem Recht anwendbaren Vorschriften gegenüberzustellen, kritisch zu beurteilen und die besten Praktiken zu ermitteln, die es ermöglichen würden, Weichen für einen harmonisierten europäischen Ansatz zu stellen. Neben Belgien haben wir die Lage in folgenden Ländern geprüft: Frankreich, Deutschland, Niederlande, Italien, Großherzogtum Luxemburg, Spanien, Portugal, Österreich, Ungarn, Finnland und Irland.

## B. Hauptvertriebsvertragsarten

Folgende Vertriebsverträge werden international und in der Europäischen Union regelmäßig verwendet:

- Handelsvertreterverträge
- Vertragshändlerverträge
- Franchiseverträge
- Kommissionsverträge

Auch andere Vertragsformen kommen vor, z.B. Betriebsverpachtungsverträge oder einfach als Beitritts-, Markenlizenz- oder Partnerschaftsvertrag bezeichnete Verträge.

## C. Europarechtlicher Kontext

Auf europäischer Ebene wurden Vertriebsverträge hauptsächlich aus dem Gesichtspunkt des Wettbewerbsrechts behandelt. So wurden im Lauf der Jahre in verschiedenen Freistellungsverordnungen die Bedingungen festgelegt, unter denen möglicherweise wettbewerbsbeschränkende Vertriebsvereinbarungen gruppenweise freigestellt werden können. Auf dem Gebiet des Kfz-Vertriebs enthielten heute nicht mehr gültige Verordnungen Vorschriften über die Vertragslaufzeit oder die einzuhaltende Mindestkündigungsfrist. Dieser Ansatz war insoweit nicht zufriedenstellend, als es bei einem Verstoß gegen eine dieser Vorschriften noch Aufgabe des nationalen Gerichts war, über die Folgen dieses Verstoßes zu entscheiden.

Außerhalb des Wettbewerbsrechts wurde nur dem Vertretervertrag besondere Bedeutung beigemessen. Dieser Vertrag war Gegenstand der Richtlinie vom 18. Dezember 1986, mit der auf die Feststellung eingegangen wurde, dass das Fehlen eines allgemeinen Rahmens zu erheblichen Komplikationen, insbesondere in Bezug auf die Rechtssicherheit des Vertreters, und zu wettbewerbsrechtlichen Schwierigkeiten führt. Damit wurde auch dem Anliegen Rechnung getragen, den als schwächere Partei betrachteten Handelsvertreter zu schützen.

Ob diese Richtlinie nach ihrer Übertragung in nationales Recht auf Kommissionsverträge anwendbar ist, ist allerdings zweifelhaft.

Im Lauf der Jahre wurde in den von der Kommission zur Freistellung normalerweise wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen erlassenen Verordnungen je nach den vom Vertreter getragenen finanziellen Risiken zwischen „echten“ und „unechten“ Vertretern unterschieden. Fraglich ist jedoch, welcher Unterschied zwischen einem „unechten“ Vertreter, der eine Reihe von erheblichen Risiken trägt, und einem Vertragshändler tatsächlich besteht, und warum ein Vertragshändler nicht einen ähnlichen Schutz genießt.

Franchising wird nur aus dem Gesichtspunkt des Wettbewerbsrechts behandelt.

Abgesehen von bestimmten sektorspezifischen Initiativen wird das Verbot missbräuchlicher Vertragsklauseln auf europäischer Ebene derzeit nur im Verhältnis zu Verbrauchern in Erwägung gezogen. Ebenso gibt es keine Regelungen zum Missbrauch einer wirtschaftlichen Abhängigkeit, die sich vom Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung unterscheidet.

Ein diesen Verordnungen zu entnehmender Beitrag, den man beibehalten kann, besteht in der Definition der Bedingungen, die zur Rechtsgültigkeit wettbewerbsbeschränkender Vertragsklauseln erfüllt werden müssen und in die Verordnung 2022/720 vom 10. Mai 2022 aufgenommen wurden. Aber auch dieser wiederum ausschließlich aus wettbewerbsrechtlicher Sicht ausgearbeitete Ansatz führt zu Rechtsunsicherheit, wenn die fragliche Vereinbarung den

Wettbewerb nicht beeinträchtigt, so dass ein Wettbewerbsverbot, das die festgelegten Bedingungen nicht erfüllt, dennoch rechtsgültig ist, was insbesondere beim Franchising der Fall ist.

## D. Innerstaatliche Rechtsordnungen

Der gegenständliche Vergleich der Rechtssysteme zeigt einerseits, dass der kommerzielle Vertrieb in den diversen, in der Europäischen Union geltenden innerstaatlichen Rechtsordnungen nicht harmonisch geregelt ist, und andererseits die vorhandenen Rechtsvorschriften das Vertriebsrecht nicht generell regeln, sondern teilweise nur für bestimmte Vertragsarten ohne effektiven vertragsübergreifenden Ansatz gelten, sieht man von den allgemeinen zivil- oder handelsrechtlichen Bestimmungen ab, die für alle Vertragsarten, also nicht nur für kommerzielle Vertriebsverträge gelten.

Zusammenfassend ist Folgendes festzuhalten:

- Für den Vertragshändlervertrag oder die Folgen seiner Kündigung gibt es nur in Belgien eigene Vorschriften.
- In Frankreich sind Händler aufgrund einer allgemeingültigen Bestimmung geschützt, die eine sich insbesondere nach der Dauer der etablierten Geschäftsbeziehungen richtende Kündigungsfrist vorschreibt.
- In Österreich, in Italien und im Großherzogtum Luxemburg wurden nur für Kfz-Händler geltende Sondervorschriften festgelegt.
- Auf den Vertragshändlervertrag kommen in Italien, Deutschland und Portugal die für Vertreterverträge geltenden Vorschriften sinngemäß zur Anwendung.
- Besondere Schutzvorschriften für Kommissionsverträge sind nur in Deutschland und in Österreich vorhanden.
- Für Franchiseverträge haben nur die Niederlande, Italien und Spanien und in geringerem Maße Ungarn besondere Vorschriften festgelegt. Abgesehen von Ungarn ist in diesen innerstaatlichen Bestimmungen auch die Frage der vorvertraglichen Informationspflicht geregelt.
- Eigene Regelungen für die vorvertragliche Informationspflicht bei Franchise- oder ihnen nahekommenden Verträgen schreiben neben diesen drei Ländern nur Belgien und Frankreich vor.
- Nur in Belgien, Frankreich und Deutschland gibt es Sondervorschriften, die bestimmte Arten missbräuchlicher Vertragsklauseln sanktionieren, auch wenn das Verbot missbräuchlicher Verhaltensweisen in den jeweiligen Ländern allgemeiner formuliert ist oder im Rahmen der bei unlauteren Geschäftspraktiken zur Anwendung kommenden Vorschriften bestraft wird, wie z.B. in Ungarn.
- Besondere Schutzvorschriften gegen den Missbrauch einer wirtschaftlichen Abhängigkeit sind nur in Belgien, Frankreich, Deutschland und Italien vorhanden.

In den meisten untersuchten Ländern wird also die Frage der vorvertraglichen Informationspflicht nicht in Erwägung gezogen. Ein außerhalb eines Vertretungsvertrags tätiger Händler genießt bei einer Vertragsbeendigung keinen Schutz bzw. nur den geringfügigen Schutz, der sich aus den allgemeinrechtlichen Grundsätzen oder aus der sinngemäßen Anwendung der für Handelsvertreter geltenden Vorschriften ergibt. Ein spezifisches Verbot missbräuchlicher Vertragsklauseln oder einen Schutz vor dem Missbrauch einer wirtschaftlichen Abhängigkeit gibt es nicht.

Geht man davon aus, dass bei einem Vertriebsvertrag der Händler in der Regel die wirtschaftlich schwächere Partei ist, kann sich diese beim Schutz bestehende Diskrepanz nur zum Nachteil des Händlers auswirken, wobei offensichtlich das Risiko eines „Forumshoppings“ und die Gefahr besteht, dass die „stärkere“ Partei ihrem Vertragspartner Vertragsbedingungen vorschreibt, die nach dem für sie am vorteilhaftesten Recht zulässig sind. Aus diesem Grund wurde übrigens am 18. Dezember 1986 die für Handelsvertreter geltende Richtlinie erlassen.

## E. Einfluss des internationalen Privatrechts

Diese Gefahr ist umso größer, als bezüglich der Bestimmung des anwendbaren Rechts und der Gerichtsstandswahl dem Grundsatz der Parteiautonomie in den verschiedenen europäischen Vereinbarungen der Vorrang eingeräumt wird und es nunmehr praktisch keine Möglichkeiten mehr gibt, die von den Parteien getroffene Wahl auszuschließen, weil innerstaatliche Rechtsvorschriften im Herkunftsland als zwingend gelten. Diese Situation ergibt sich sowohl aus der Definition der Eingriffsnorm gemäß Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom-I-Verordnung), als auch aus der Entwicklung der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs, der in einem Rechtsstreit über einen Handelsvertretervertrag zur Auffassung gelangte, dass das Gericht substantiiert feststellen muss, „dass der Gesetzgeber des Staates dieses Gerichts es im Rahmen der Umsetzung dieser Richtlinie für unerlässlich erachtet hat, dem Handelsvertreter in der betreffenden Rechtsordnung einen Schutz zu gewähren, der über den in der genannten Richtlinie vorgesehenen hinausgeht, und dabei die Natur und den Gegenstand dieser zwingenden Vorschriften berücksichtigt“ (Unamar-Urteil).

Daraus folgt, dass die Möglichkeit, die von einer Partei in der Absicht, sich auf besseren Schutz gewährende innerstaatliche Rechtsvorschriften zu berufen, vorgegebene Wahl des anwendbaren Rechts auszuschließen, erheblich eingeschränkt ist. Davon betroffen können sowohl Klauseln sein, die die Kündigung oder den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung zum Inhalt haben, als auch Fragen im Zusammenhang mit Vertragsklauseln, die von einem nationalen Gesetzgeber für missbräuchlich erachtet werden, und sogar innerstaatliche Regelungen der vorvertraglichen Informationspflicht.

## F. Empfehlungen

Jede Reform ist natürlich eine politische Entscheidung. Unsere Untersuchung zeigt, dass es abgesehen vom Vertretervertrag in den meisten Ländern keine echten Schutzvorschriften für die Rechtsstellung des Händlers gibt. Unserer Meinung nach sind alle Erwägungen, die den Europäischen Rat veranlasst haben, den Vertretervertrag zu regeln, auch für andere Vertriebsarten zutreffend. Deshalb halten wir es für zweckmäßig, auf dem Gebiet der Vertriebsverträge eine Harmonisierung der europäischen Rechtsvorschriften zu empfehlen, anstatt diese Verträge ausschließlich aus dem Gesichtspunkt des Wettbewerbsrechts zu behandeln.

Ferner sind wir der Auffassung, dass es sinnvoller ist, diese Materie nicht je nach Vertragsart sondern vielmehr vertragsübergreifend zu regeln und alle Vertriebsverträge zu erfassen, damit nicht der Einfallsreichtum der Geschäftswelt und der Juristen zur Einführung von Vertriebsarten führt, die nicht in den strengen Rahmen der Vertragsdefinitionen oder der sehr einschränkenden Anwendungsbedingungen bestimmter Rechtsvorschriften fallen, was bei einer Entscheidung für eine vertragsbezogene Regelung möglich wäre. Ein solcher Ansatz setzt selbstverständlich die Schaffung eines allgemeinen Rahmens voraus, der flexibel genug ist, um der Vielfalt der Vertriebsvertragsarten und den für den Händler bestehenden Risiken Rechnung zu tragen; ohne bestimmte sektorspezifischere Vorschriften auszuschließen.

## G. Möglicher Inhalt einer allgemeinen Regelung

Wir empfehlen also eine auf alle Vertriebsverträge anwendbare Regelung, die wie folgt lauten könnte:

**„§1.** Ein kommerzieller Vertriebsvertrag im Sinne dieses Gesetzes ist eine zwischen zwei oder mehreren Parteien zur Regelung der für die Vermarktung und den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen geltenden Modalitäten getroffene Vereinbarung, wonach der Händler eine Vergütung erhält oder berechtigt ist, die vertragsgegenständlichen Waren oder Dienstleistungen weiterzuverkaufen.

**§2.** Vertriebsverträge umfassen insbesondere Vertragshändlerverträge, Vertretungsverträge, Kommissionsverträge und Franchiseverträge, wobei diese Aufzählung nicht erschöpfend ist.

**§3.** Ein Vertriebsvertrag bezieht sich auf jede Form einer kontinuierlichen, organisierten Geschäftsbeziehung, die sich von der bloßen Aufeinanderfolge von Kauf- und

Wiederverkaufsgeschäften unterscheidet und dadurch zum Ausdruck kommt, dass dem Händler abgesehen von der Pflicht, die gelieferten Waren oder Dienstleistungen zu bezahlen, besondere Pflichten auferlegt werden, wie z.B. die nachstehend nicht erschöpfend aufgezählten Pflichten:

- Verpflichtung des Händlers, für den Vertrieb der Waren oder Dienstleistungen bestimmte Investitionen zu tätigen;
- Verpflichtung des Händlers oder seiner Mitarbeiter, an bestimmten Schulungen teilzunehmen;
- Verpflichtung des Händlers, ein bestimmtes Abnahme- oder Absatzvolumen zu erreichen;
- Verpflichtung des Händlers, regelmäßig Bericht zu erstatten;
- Verpflichtung des Händlers, Werbekosten zu tragen;
- Verpflichtung des Händlers, über einen bestimmten Warenvorrat zu verfügen;
- Verpflichtung des Händlers, einen Kundendienst sicherzustellen;
- Verpflichtung, nur Waren oder Dienstleistungen des Anbieters zu vertreiben, oder für den Vertrieb von konkurrierenden Waren oder Dienstleistungen die Zustimmung des Anbieters einzuholen.

**§4.** Der Vertrag kann schriftlich oder mündlich abgeschlossen werden. Wurde der Vertrag nicht schriftlich abgeschlossen, kann das Bestehen eines Vertriebsvertrags mit allen rechtlich zulässigen Mitteln bewiesen werden.'

Nach der Definition des Vertriebsvertrags regen wir an, diese Rechtsvorschriften sowohl an die für Vertreterverträge geltenden Regelungen, als auch an die sich aus unserem Rechtsvergleich ergebenden „besten“ Beispiele anzulehnen. Wir halten es also für zweckdienlich, Folgendes in Erwägung zu ziehen:

1. die **Vorvertragsphase**, wobei auch bestimmte, vom Händler zu erfüllende Pflichten festgelegt werden sollten;
2. **bestimmte Aspekte der Vertragsphase**, und zwar:
  - a). die allgemeine Verpflichtung, nach Treu und Glauben zu handeln;
  - b). eine Definition der Vergütung;
  - c). Mindestvorschriften für eine regelmäßige Abrechnung der im Vertragsverlauf geschuldeten Beträge, ohne dass die Möglichkeit besteht, eine Aufrechnung zu verbieten,
  - d). eine Regelung der Möglichkeiten, bestimmte Aspekte des Vertragsverhältnisses während der Vertragslaufzeit abzuändern;
  - e). eine Einschränkung der Möglichkeit des Anbieters, alle mit den Händlern seines Vertriebsnetzes abgeschlossenen Verträge zu kündigen und einen ungünstigeren Vertrag anzubieten, ohne dass die den Händlern aus den bisherigen Verträgen zustehenden Ansprüche erledigt werden;
  - f). eine Regelung, wonach für missbräuchlich erachtete Vertragsklauseln verboten sind;
  - g). einen Schutz vor dem Missbrauch einer wirtschaftlichen Abhängigkeit;
  - h). das Recht eines die Mitglieder eines Vertriebsnetzes vertretenden Verbandes, im Namen seiner Mitglieder gerichtlich vorzugehen, um die Beachtung der vorstehenden Bestimmungen durchzusetzen;
  - i). die Verpflichtung eines Händlers, der mehrere Marken vertritt, eine Kostenrechnung zu führen;
3. die **Vertragsbeendigung mit der Maßgabe, dass:**
  - a). ein unbefristeter Vertrag außer bei Vorliegen eines schwerwiegenden Verschuldens oder außergewöhnlicher Umstände nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monat pro Vertragsjahr bis zu einer Mindestdauer von 6 Monaten gekündigt werden kann, und danach die Kündigungsfrist nach billigem Ermessen unter Berücksichtigung bestimmter Faktoren festzulegen ist, u.a. nach dem Umfang der von den Parteien jeweils getätigten Investitionen, die sich noch nicht amortisiert haben; den Kosten, die mit der aufgrund der Vertragskündigung notwendigen Entlassung von Mitarbeitern der gekündigten Partei verbunden sind; der Bedeutung dieses Vertrags für die Erreichung des Gesamtumsatzes; den vom Händler während der Vertragslaufzeit zu tragenden Risiken; den Umstellungsmöglichkeiten des Händlers; der wirtschaftlichen Lage der beiden Parteien und den Gründen, aus welchen der Vertrag gekündigt wurde;
  - b). der verdrängte Händler nach dem Vorbild der Richtlinie vom 18. Dezember 1986 unter bestimmten Voraussetzungen Anspruch auf einen Ausgleich oder eine Entschädigung hat;

- c). nachvertragliche Wettbewerbsverbote nur unter bestimmten Bedingungen rechtsgültig sind und insbesondere die Zahlung einer Karenzentschädigung an den Händler voraussetzen,
  - d). der Anbieter verpflichtet ist, den bei Vertragsbeendigung vorhandenen Warenvorrat zurückzunehmen;
  - e). die Möglichkeit, das Handelsgeschäft des Händlers zu erwerben, oder die Ausübung eines Vorkaufsrechts nicht dazu führen darf, dass der Händler verpflichtet ist, sein Geschäft zu einem unter dem Marktwert liegenden Wert zu übertragen;
  - f). es eine Klausel, wonach der Vertrag in Anbetracht der Person des Händlers abgeschlossen wird, dem Händler nicht verbieten darf, sein Geschäft an ein anderes Mitglied des Vertriebsnetzes abzutreten;
4. die Klarstellung, dass es sich dabei um zwingende Vorschriften handelt.

Patrick Kileste und Michel Caluwaerts