



German-Australian-Pacific Lawyers Association

Internationales Vertriebsrecht

Rechtsanwalt Peter Zickenheiner, Köln, Deutschland / Rechtsanwalt Dr. Dennis Groh, LL.M., Köln, Deutschland

In Zeiten der fortschreitenden Globalisierung rücken für Unternehmen neben dem europäischen Binnenmarkt auch zunehmend neue Märkte - insbesondere in Asien, Nordamerika und dem Nahen Osten - in den Fokus ihres wirtschaftlichen Interesses. Der Vertrieb von Waren und Gütern in diesen Gebieten sowie der hierzu notwendige Aufbau einer Vertriebsstruktur stellt für Unternehmer zumeist eine lohnenswerte, wenn auch nicht ganz risikolose Herausforderung dar.

Neben der Wahl des richtigen Vertriebssystems ist bereits im Zuge der Vertragsgestaltung Rücksicht auf die jeweiligen länderspezifischen Besonderheiten, Handelsbräuche und rechtlichen Gestaltungsspielräume zu nehmen. Im Gegensatz zu den Ländern der Europäischen Union (EU), welche beispielsweise in Bezug auf die Rechte und Pflichten von Handelsvertretern mittels der Richtlinie 86/653/EWG seit geraumer Zeit eine Harmonisierung im Binnenmarkt vorgenommen haben, fehlt es in außereuropäischen Ländern an solchen Rechtsvereinheitlichungen.

Daher ist ein Unternehmen gut darin beraten, vor der Etablierung eines neuen Vertriebszweigs im Ausland eine rechtliche Prüfung durchführen und Vertriebsverträge im Einklang mit den jeweiligen länderspezifischen Begebenheiten entwerfen zu lassen. Im Bezug zum EU-Binnenmarkt ist dies allerdings auch dann erforderlich und angeraten, wenn beispielsweise ein Vertrieb von Produkten durch Vertragshändler angestrebt wird. Denn ein vereinheitlichtes Vertragshändlerrecht existiert nicht in der EU. Insofern verbleibt es bei den jeweiligen länderspezifischen Regelungen.

I. Vertrieb von Produkten durch Handelsvertreter außerhalb der Europäischen Union/dem Europäischen Wirtschaftsraum

Im Folgenden werden diejenigen Problemkreise angesprochen, die typischerweise beim Warenvertrieb mittels Handelsvertretern in Ländern außerhalb der EU/dem EWR relevant werden. Es dürfte sich von selbst verstehen, dass hier keine länderspezifische oder gar allgemeingültige Erläuterung jedes einzelnen Teilaspekts erfolgen kann. Vielmehr soll diese



Zusammenfassung dem interessierten Leser einen ersten Überblick an die Hand geben und ein Bewusstsein für mögliche Risiken schaffen.

1. Definition

Im deutschen Recht wird der Begriff des Handelsvertreters in § 84 Abs. 1 des Handelsgesetzbuchs (HGB) legal definiert. Danach ist Handelsvertreter

„wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.“

Die vorgenannte Definition entspricht derjenigen des Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 86/653/EWG. Nur wenn sämtliche Kriterien des § 84 Abs. 1 HGB nach der vertraglichen Gestaltung erfüllt sind, ist der Vermittler als Handelsvertreter anzusehen.

Sollte von einem Unternehmen der Vertrieb von Produkten mittels eines Handelsvertreters ins Ausland angestrebt werden, kann bereits bei der gewünschten rechtlichen Einordnung des Vermittlers als Handelsvertreter eine erste Schwierigkeit im ausländischen Rechtskontext vorliegen. Denn oftmals ist die notwendige Abgrenzung zu einem Vertragshändler, einem Arbeitnehmer oder anderen Vertriebsformen nur mittels einer ausdrücklichen und exakten Regelung im Vertriebsvertrag erzielbar. So ist beispielsweise nach türkischem Handelsvertreterrecht die Selbständigkeit des Handelsvertreters das entscheidende Kriterium für die Abgrenzung zum Arbeitsvertrag. Hiernach ist wiederum wichtigstes Merkmal die freie Bestimmung von Arbeitszeit und Tätigkeit durch den Handelsvertreter und dessen weiter Ermessensspielraum. Ein Handelsvertretervertrag, der türkischem Recht unterliegt, muss dies beachten und darf keinesfalls Regelungen enthalten, die geeignet sind, Zweifel an der Selbständigkeit des Handelsvertreters zu wecken.

Im Falle, dass sich der Vertriebsvertrag hierzu gegensätzlich verhält, kann dies zu einer Einstufung des Vermittlers als Arbeitnehmer führen, für den ganz andere rechtliche Regelungen als für einen Handelsvertreter maßgeblich sind. Diese Problematik stellt sich zudem immer dann in verschärfter Form, wenn das ausländische Recht eine Rechtswahl - beispielsweise deutschen Rechts - nicht zulässt. Andererseits ist es auch möglich, dass ein Landesrecht generell keine unterschiedlichen Vertriebsformen anerkennt und diese



German-Australian-Pacific Lawyers Association

daher ausnahmslos der Geltung seines Handelsvertreterrechts mit allen Folgen - mitunter auch negativen wie beispielsweise einem zwingenden Ausgleichsanspruch - unterstellt. Ein Beispiel für eine solche Regelung findet sich im Handelsvertreterrecht der Dominikanischen Republik.

2. Handelsvertretereigenschaft

Zu beachten ist auch, dass manche Länder bereits die Handelsvertretereigenschaft an bestimmte Voraussetzungen knüpfen. So sieht das Handelsvertreterrecht Katars beispielsweise vor, dass nur Staatsbürger Katars oder aber Unternehmen, die zu 100 % im Eigentum von Staatsbürgern des Emirats stehen, überhaupt als Handelsvertreter tätig sein dürfen. Einem ausländischen Handelsvertreter wäre daher ein Tätigwerden in Katar unmöglich.

3. Exklusivität

Ein nicht unwesentlicher Punkt ist die Frage nach der Exklusivität des Handelsvertreterverhältnisses. Eine vorhandene Exklusivität zugunsten des Vertreters hat einen erheblichen Einfluss auf die Möglichkeiten des Unternehmers, selbst oder aber durch Dritte neben dem Handelsvertreter im Vertragsgebiet tätig werden zu können. Ob eine Exklusivität individuell vereinbart werden kann oder aber zwingend vorgesehen ist, hängt jeweils vom Recht des Staates ab, das auf den Handelsvertretervertrag Anwendung findet.

So steht in den Vereinigten Staaten von Amerika die Vereinbarung von Exklusivität grundsätzlich im Belieben der Vertragsparteien. Demgegenüber bestimmt das Recht Brasiliens, dass im Falle des Fehlens einer vertraglichen Regelung zur Exklusivität eine solche vermutet wird. Unter der Geltung von japanischem Recht kann eine vertragliche Exklusivitätsklausel wiederum einen Verstoß gegen japanisches Kartellrecht darstellen, wenn die Exklusivität in unzulässiger Weise den Handelsvertreter daran hindert, mit anderen Prinzipalen Geschäftsbeziehungen einzugehen. Sollte das Recht des Königreichs Jordanien Anwendung finden, würde dieses einen Handelsvertretervertrag ausschließlich als Exklusivvertrag anerkennen. Dies belegt einmal mehr eindrücklich, dass eine länderspezifische Prüfung jedem Unternehmer im Vorfeld der Vertragsverhandlungen und der Gestaltung des Vertriebsvertrags dringend angeraten ist,



um bezüglich der Frage der Exklusivität eine - sofern möglich - wirksame und eindeutige Vertragsgestaltung sicherstellen zu können.

4. Ausgleichsanspruch

Eine häufig gestellte Frage zielt auf die rechtlichen Möglichkeiten ab, einen etwaigen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bereits von vornherein auszuschließen. Innerhalb der EU und des EWR ist dies nicht möglich. Für Handelsvertreterverhältnisse außerhalb der EU und außerhalb des EWR bestimmt dagegen § 92c Abs. 1 HGB, dass etwas anderes vereinbart werden kann. Ein Ausschluss des Ausgleichsanspruchs ist daher in Fällen, in denen der Vertrieb von Waren eines beispielsweise deutschen Prinzipals durch einen Handelsvertreter in einen Staat außerhalb der EU/des EWR erfolgen soll und die Anwendbarkeit deutschen Rechts vereinbart wird, grundsätzlich möglich.

Allerdings sind hierbei die Grenzen des zwingenden Rechts des Zielstaates (i.e. der Staat, in dem der Handelsvertreter tätig werden soll) zu beachten. Gerade Staaten im Nahen Osten zählen den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters zum zwingenden Recht und/oder Ordre Public. Gerichte in diesen Staaten werden daher bei einem Rechtsstreit einer Ausschlussklausel fast immer die Wirksamkeit versagen oder aber ausländische Urteile und Schiedssprüche wegen Verstoßes gegen den Ordre Public weder anerkennen noch umsetzen. So beispielsweise in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Brasilien. In solchen Fällen läuft mithin auch ein grundsätzlich nach § 92c Abs. 1 HGB möglicher Ausschluss des Ausgleichsanspruches des Handelsvertreters letztendlich ins Leere. Dies bereits im Vorfeld zu wissen und Vorkehrungen treffen zu können, ist für ein Unternehmen unerlässlich.

Zu beachten ist auch, dass ausländische Rechtsordnungen mitunter die Höhe des Ausgleichsanspruchs anders bestimmen als inländische Gerichte. Im Ausland wird beispielsweise von „goodwill indemnity“, „indemnity“, „damages“ oder aber „compensation“ gesprochen, was nicht zwingend als Synonym für einen (deutschen) Ausgleichsanspruch verstanden werden darf. Auch hierbei kommt es jeweils auf die gesetzlichen Regelungen des jeweiligen Staates an. So bestimmt beispielsweise das Handelsvertreterrecht der Vereinigten Arabischen Emirate, dass ein Schadensersatz üblicherweise ein Vielfaches des jährlichen Durchschnittsgewinns umfasst, wobei



German-Australian-Pacific Lawyers Association

Aufwendungsersatz und Ersatz des „good will“ hinzukommen können. Zudem sind die Gerichte der Vereinigten Arabischen Emirate sehr protektionistisch und auf den Schutz der einheimischen Vertreter bedacht, sodass bei einer Streitigkeit nach Vertragsbeendigung auf Betreiben des Handelsvertreters durchaus Importe des Prinzipals gestoppt bzw. mittels gerichtlicher Hilfe beschlagnahmt werden können, bis die Streitigkeit beigelegt ist.

Auch die Voraussetzungen, unter denen ein Handelsvertreter einen Ausgleich gegenüber seinem Prinzipal geltend machen kann, sind von Land zu Land unterschiedlich. Im Gegensatz dazu wird oftmals ein zugunsten des Prinzipals bestehender „wichtiger Grund“ zur Kündigung des Handelsvertreterverhältnisses als für den Entfall des Ausgleichsanspruchs ausreichend angesehen. Problematisch ist dann allerdings, wann konkret ein solcher wichtiger Grund gegeben ist. Teilweise finden sich Angaben hierzu im Gesetz des jeweiligen Landes, teilweise wurden diese auch durch die Gerichte der jeweiligen Länder herausgearbeitet. Es empfiehlt sich als Absicherung zumeist, im Rahmen der Vertragsgestaltung wichtige Gründe zur Kündigung des Vertrags von Seiten des Prinzipals in eine Vertragsklausel aufzunehmen. Erfolgt dann später eine Kündigung wegen eines im Vertrag aufgeführten wichtigen Grundes, kann dies in einem Rechtsstreit dem Ausgleichsverlangen des Handelsvertreters entgegengehalten werden. Allerdings ist auch diese Möglichkeit von dem konkreten Einzelfall und den konkreten länderspezifischen Begebenheiten abhängig.

5. Vertragsdauer

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, einen Handelsvertretervertrag als unbefristeten oder aber befristeten Vertrag abzuschließen. Dies setzt allerdings voraus, dass das zur Anwendung berufene Handelsvertreterrecht eine Befristung überhaupt zulässt. So überlässt beispielsweise das Recht der Volksrepublik China den Vertragsparteien die freie Gestaltung der Laufzeit des Vertrages und der Vertragsbeendigungsmodalitäten. Nur ergänzend gelangen im Falle des Fehlens von vertraglichen Regelungen die allgemeinen Vorschriften des chinesischen Vertragsgesetzes zur Anwendung. Die Vereinbarung einer Befristung des Vertrages kann auch Auswirkungen auf die Kündigungsmöglichkeiten der Parteien sowie das Bestehen eines Ausgleichsanspruchs des Vertreters nach Ablauf der Befristung haben. Zudem sind gesetzliche Regelungen zu beachten, die mitunter bestimmen können, dass bei Fortsetzung des abgelaufenen, befristeten



Handelsvertretervertrages sich dieser sodann ex lege in einen unbefristeten Vertrag umwandelt.

6. Formvorschriften und Registrierungspflichten

Hinzuweisen ist auch auf gegebenenfalls vorhandene Formvorschriften und/oder Registrierungspflichten in einigen Staaten. So bedarf ein Handelsvertreter, der in Saudi Arabien tätig werden will, einer Handelsvertreterlizenz und der Eintragung der Vertretung in das Handelsvertreterregister beim saudischen Wirtschaftsministerium. Eine Eintragung hat zwar lediglich deklaratorische Wirkung, die Nicht-Eintragung kann indes mit Strafen in Form von Ordnungsgeldern sanktioniert werden. Weitere Formvorschriften bestehen bezüglich der Voraussetzung der Eintragung soweit es die Sprachfassungen der Verträge anbelangt.

Eine vorgenommene Registrierung kann sich langfristig indes als gefährlich für den Prinzipal herausstellen, da jeweils nur ein Handelsvertreter beim saudischen Wirtschaftsministerium im Register eingetragen sein kann. Bei Streitigkeiten mit einem gekündigten Handelsvertreter lässt sich dieser seine Zustimmung zur Austragung aus dem Register häufig teuer abkaufen. Ein Unternehmen kann dieser Gefahr nur schwerlich vorbeugen, daher raten wir, bereits im Vorfeld der Kündigung eine einvernehmliche Lösung mit dem ausscheidenden Handelsvertreter zu erarbeiten und umzusetzen.

7. Rechtswahl

Jede Vertragspartei bevorzugt im Rahmen von Vertragsgestaltungen das ihr bekannte und vertraute (einheimische) Recht. Hierfür ist allerdings zunächst Voraussetzung, dass ein ausländischer Staat überhaupt eine Rechtswahl erlaubt und anerkennt, was nicht immer der Fall ist. Sollte eine Rechtswahl von vornherein unzulässig sein, bleibt nur, das Handelsvertreterrecht des Zielstaates anzuwenden. Dies kann sowohl positive als auch negative Konsequenzen für den Prinzipal haben, in jedem Fall bedarf es einer sorgfältigen Prüfung des jeweiligen Handelsvertreterrechts.

Aber auch wenn eine Rechtswahl im Zielstaat grundsätzlich anerkannt wird, kann die Wahl ausländischen Rechts unter Ausschluss des Ausgleichsanspruchs zu Folgeproblemen führen. Gehört der Ausgleichsanspruch oder aber ein mit diesem vergleichbarer Anspruch im Zielstaat zum zwingenden Recht und/oder Ordre Public, kann



German-Australian-Pacific Lawyers Association

dies zu Schwierigkeiten bei der Rechtsdurchsetzung führen. Denn ein inländisches Gericht wird in solchen Konstellationen zumeist die Rechtswahl im Hinblick auf den Ausschluss des Ausgleichs nicht anerkennen, oder aber im Falle einer zusätzlich getroffenen Gerichtsstands- oder Schiedsvereinbarung eine Entscheidung eines deutschen Gerichts oder eines internationalen Schiedsgerichts weder anerkennen noch vollstrecken. Mithin kann ein zunächst möglicher Ausschluss des Ausgleichsanspruchs gleichwohl letztendlich unwirksam sein und nicht den gewünschten Erfolg bewirken.

Im Zuge einer Rechtswahl ist im internationalen Geschäftsverkehr auch immer das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf (CISG) im Hinterkopf zu behalten. Schließt man dessen Anwendung im Vertriebsvertrag nicht ausdrücklich aus, riskiert man, dass es unbeabsichtigt zur - gegebenenfalls auch nur ergänzenden - Anwendung gelangen kann.

8. Gerichtsstandsvereinbarung und Schiedsklausel

Wie bei einer angestrebten Rechtswahl setzt auch eine wirksame Gerichtsstands- oder Schiedsvereinbarung zunächst voraus, dass das Recht des ausländischen Staates eine solche anerkennt und nachfolgend die Durchsetzung des Urteils/des Schiedsspruches ermöglicht.

Bei Schiedsvereinbarungen und Schiedssprüchen fällt eine Umsetzung im Zielstaat meistens leichter, da das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche fast weltweit ratifiziert und umgesetzt wurde und dieses eine schnelle Rechtsdurchsetzung ermöglicht. Allerdings ist auch hierbei jeweils im Einzelfall zu prüfen, ob gegebenenfalls Umsetzungshindernisse bestehen. Solche können insbesondere im Fall der Verletzung von zwingendem Recht oder Normen des Ordre Public gegeben sein. Diesbezüglich kommt dann erneut einem vertraglichen Ausschluss des Ausgleichsanspruches erhebliche Bedeutung zu.

II. Vertrieb von Produkten durch Vertragshändler

Im Folgenden werden diejenigen Problemkreise angesprochen, die sich typischerweise beim Warenvertrieb mittels Vertragshändlern stellen.

1. Definition



German-Australian-Pacific Lawyers Association

In Deutschland fehlen Vorschriften über das Vertragshändlerrecht, sodass sich auch keine gesetzliche Definition des Vertragshändlers findet. Die Rechtsprechung hat deshalb eine Definition des Vertragshändlers schaffen müssen. Danach ist Vertragshändler

„wer als selbständig Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben.“

Die Definition des Vertragshändlers ähnelt mithin der des Handelsvertreters in § 84 Abs. 1 HGB. Auch der Vertragshändlervertrag ist auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen. Er stellt einen Rahmenvertrag dar, durch den der Vertragshändler mehr oder weniger stark in die Absatzorganisation eines Herstellers oder Lieferanten eingebunden wird. Im Gegensatz zum Handelsvertreter vermittelt der Vertragshändler aber keine Geschäfte, sondern kauft Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an, um diese dann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiter zu veräußern. Vom Rahmenvertrag zu unterscheiden sind daher die einzelnen Kaufverträge, durch die der Vertragshändler Waren des Herstellers oder Lieferanten erwirbt.

In anderen Ländern muss jeweils geprüft werden, ob das jeweilige Landesrecht gesetzliche Regelungen für den Vertragshändler bereitstellt, ihn den Regelungen des Handelsvertreters unterwirft oder aber den Parteien völlige Vertragsgestaltungsfreiheit belässt. In Deutschland beispielsweise können bestimmte Regelungen - und insbesondere auch der Ausgleichsanspruch - unter bestimmten Voraussetzungen auf den Vertragshändler im Wege der Analogie Anwendung finden. In den Vereinigten Staaten von Amerika besteht zugunsten der Parteien eine sehr weitreichende Vertragsgestaltungsfreiheit, wobei dieser durch wettbewerbsrechtliche und bundesstaatenspezifische Regelungen Grenzen gesetzt werden. In den Vereinigten Arabischen Emiraten unterfällt ein Vertragshändlervertrag demgegenüber dem dortigen Handelsvertreterrecht, da dies umfassende Geltung beansprucht.

2. Ausgleichsanspruch, Exklusivität, Rechtswahl etc.

Wie beim Handelsvertreter stellen sich spiegelbildlich auch beim Vertragshändler die gleichen Fragen in Bezug auf die Möglichkeit vertraglicher Regelungen in Bezug auf einen etwaigen Ausgleichsanspruch, Exklusivität, Formvorschriften, Vertragsdauer, Rechtswahl, Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarungen.



German-Australian-Pacific Lawyers Association

Grundsätzlich gelten daher die vorherigen Ausführungen zum Handelsvertreter in vielen Teilen auch in Bezug auf den Vertragshändler. Aufgrund der mannigfaltigen unterschiedlichen Ausgestaltungen des Vertragshändlerrechts in den verschiedenen Ländern ist es indes schwerlich machbar, hier eine Zusammenfassung zu präsentieren.

IV. Ausblick

Der internationale Vertrieb von Waren und Produkten mittels Handelsvertretern und Vertragshändlern birgt viele wirtschaftliche Chancen, hält aber auch einige Risiken für den ambitionierten Unternehmer parat. Gleichwohl lassen sich viele dieser Risiken bereits im Vorfeld lokalisieren und vermeiden, sodass der Aufbau eines neuen Vertriebssystems nach einer fundierten und umfassenden Rechtsberatung keinen schwerwiegenden Bedenken mehr begegnen dürfte.

DR DENNIS GROH, LL.M.

*Rechtsanwalt
Specialist Lawyer for the Protection
of Industrial and Intellectual Property Rights*

Leinen & Derichs Anwaltssozietät
Clever Straße 16
50668 Cologne / Germany

Phone: +49 (0)221 777209 21
Fax: +49 (0) 221 72 48 89
Email: dennis.groh@leinen-derichs.de