

Vertriebsverträge in der EU sicher gestalten



©pitels-fotolia.com

 **eictrier**
IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre

 **IHK** Trier

 **Handwerkskammer
Trier**



Der Export ist eine wichtige Triebfeder der deutschen Wirtschaft. Rund die Hälfte des in Deutschland erwirtschafteten BIP ist für den Export bestimmt. Vor allem Mittelständler wagen aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung oft den Schritt auf Auslandsmärkte über einen Vertriebspartner im Zielmarkt. Hierfür kommt die Zusammenarbeit mit einem Händler (Importeur), Handelsvertreter oder auch einem eigenen Arbeitnehmer in Frage.

Die Unkenntnis der rechtlichen Feinheiten, die bei der Gestaltung grenzüberschreitender Verträge zu beachten sind, kann zu umsatzmindernden Missverständnissen und spätestens bei der Vertragsbeendigung zu kostspieligen Konsequenzen führen. Denn die rechtlichen Rahmenbedingungen und vertraglichen Gestaltungsoptionen variieren je nach Form der Vertriebspartnerschaft sowie dem Zielmarkt

Dieser Leitfaden gibt einen Überblick über die einzelnen Vertriebsformen und geht auf die rechtlichen Besonderheiten bei der Gestaltung von Vertriebsrahmenverträgen mit Handelsvertretern und Händlern in der EU ein. Darüber hinaus werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Beschäftigung von Vertriebsmitarbeitern in Europa beleuchtet. Informationen zu den rechtlichen Gestaltungsoptionen für grenzüberschreitende Liefergeschäfte werden in diesem Leitfaden nicht behandelt. Informationen zu internationalen Lieferverträgen finden sich in dem Leitfaden der EIC Trier GmbH zum Thema „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“, der im Internet unter www.eic-trier.de abrufbar ist.

Dieser Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH keine Gewähr. Die Informationen in diesem Leitfaden erset-

zen in keinem Fall eine rechtliche oder steuerliche Beratung. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: EIC Trier GmbH, Christina Grewe, Geschäftsführerin, Tel: 06 51/ 97 567-11, E-Mail: grewe@eic-trier.de.

1. Bearbeitung von EU-Märkten ohne Gründung einer Niederlassung im Zielmarkt

Vor allem europäische Märkte lassen sich aufgrund der Marktnähe und vergleichsweise unkomplizierten Gestaltung von Vertriebsverträgen gut über Vertriebspartner bearbeiten. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen greifen aus Gründen der Kosteneffizienz oftmals auf die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern im Zielmarkt zurück, wenn sie nicht direkt von Deutschland aus Endkunden im Zielmarkt ansprechen und professionell betreuen können. Hierbei bietet sich in Abhängigkeit des zu vermarktenden Produktes sowie der Kundengruppen die Zusammenarbeit mit Händlern oder Handelsvertretern an. Darüber hinaus besteht innerhalb der EU auch die Möglichkeit, einen Arbeitnehmer im Zielmarkt mit dem Vertrieb zu betrauen. Die Gründung eines Unternehmens im EU-Zielmarkt ist hierfür unter Berücksichtigung gewisser Voraussetzungen nicht erforderlich.



1.1 Vertrieb über Vertragshändler in der EU

Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen kooperieren bei der Vermarktung ihrer Produkte im Ausland oft mit einem Vertragshändler. Der Händler verkauft die Ware des Exporteurs im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an die Kunden im Zielmarkt. Der Exporteur profitiert von den Marktkenntnissen des lokalen Händlers und muss sich nur bedingt mit den lokalen Marktanforderungen vertraut machen. Um eine möglichst optimale Vermarktung der Produkte im Zielmarkt zu gewährleisten, kann der Exporteur mit dem Händler die Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen sowie die Teilnahme an Messen vereinbaren. Ebenso kann der Exporteur den Händler vertraglich verpflichten, in gewissen Abständen Berichte zur Markt- und Geschäftsentwicklung zu erstellen. Allerdings sollten Exporteure in diesem Punkt nicht zu sehr auf die Kooperationsbereitschaft des Händlers setzen, da dieser als unabhängiger Unternehmer oftmals nicht bereit ist, derartige Auflagen zu erfüllen.

Durch eine umsichtige Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte kann der Verkäufer bei einer entsprechend günstigen Verhandlungsposition auch einen Großteil der aus den internationalen Liefergeschäften entstehenden Risiken auf den Kunden im Zielmarkt übertragen. Dies gilt insbesondere für das Transport- und das Forderungsausfallrisiko. Nähere Informationen zur Gestaltung von Lieferverträgen finden sich im Leitfaden der EIC Trier GmbH zum Thema „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“.

Die Geschäftsabwicklung über einen Händler birgt allerdings die Gefahr eines lediglich fragmentarischen Überblicks über Marktchancen und -entwicklungen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Kontakt zu den Endkunden fehlt und die Berichterstattung seitens des Händlers lückenhaft oder gar nicht vorhanden ist. Unter gewissen Umständen kann die Abwicklung des After-Sales-Service über den Exporteur Abhilfe schaffen. So wird der Kontakt zu den Endkunden etabliert, was wiederum zu einem besseren Gespür für die Bedürfnisse des Marktes führt. Diese Lösung ist jedoch vornehmlich auf benachbarten Märkten praktikabel. Zudem muss auch bedacht werden, dass der Händler im EU-Ausland bei Verträgen nach deutschem Recht bei Vertragsbeendigung einen Ausgleichsanspruch hat, sofern er vertraglich verpflichtet war, Kundenadressen an den Lieferanten weiterzugeben.

Der Exporteur muss zudem einkalkulieren, dass es bei der Kooperation mit einem Händler oftmals nicht möglich ist, eine bestimmte Verkaufs- oder Marketingstrategie im Ausland umzusetzen. Unternehmen, die im Rahmen ihrer Marketingstrategie auf ein globales Produktimage setzen, sollten daher vor allem in umsatzstarken Märkten eher über eine eigene Vertriebsstruktur agieren.

Darüber hinaus gilt es mit Blick auf das Marktvolumen regelmäßig abzuwägen, ab wann sich der Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes lohnt. Ein eigenes Vertriebsnetz optimiert die Kontrolle über den Auslandsmarkt und somit grundsätzlich auch den Marktanteil, jedoch steigen proportional auch Kosten, Organisationsaufwand und Risiken.

1.2 Vertrieb über Handelsvertreter in der EU

Der Handelsvertreter ist ein unabhängiger Unternehmer, der dem Exporteur im Zielmarkt Aufträge vermittelt. Im Gegenzug erhält der Handelsvertreter eine Provision. Der Handelsvertreter ist gegenüber dem Exporteur nicht wie ein angestellter Reisender persönlich weisungsgebunden. Die Geschäfte kommen beim Einsatz eines Handelsvertreters zwischen dem Verkäufer und dem Kunden im EU-Ausland zu Stande und sind gesondert vertraglich zu regeln.

Der Handelsvertreter verfügt meist über keine Abschlussvollmacht. Ist dies ausnahmsweise doch der Fall, so entsteht durch die Tätigkeit des Handelsvertreters eine Betriebsstätte im Zielmarkt. D. h. der Exporteur wird für seine im Zielmarkt erwirtschafteten Umsätze im Ausland beschränkt steuerpflichtig¹.

Der Einsatz eines Handelsvertreters ist insbesondere dann sinnvoll, wenn direkt an Endkunden geliefert werden soll bzw. wenn bestimmte Branchen- oder Marktstrukturen dies erfordern.

¹ OECD-Musterabkommen 2010 zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen (OECD-MA 2010)

Art. 5 Betriebsstätte

(...)

(5) Ist eine Person – mit Ausnahme eines unabhängigen Vertreters im Sinne des Absatzes 6 – für ein Unternehmen tätig und besitzt sie in einem Vertragsstaat die Vollmacht, im Namen des Unternehmens Verträge abzuschließen, und übt sie die Vollmacht dort gewöhnlich aus, so wird das Unternehmen ungeachtet der Absätze 1 und 2 so behandelt, als habe es in diesem Staat für alle von der Person für das Unternehmen ausgeübten Tätigkeiten eine Betriebsstätte, es sei denn, diese Tätigkeiten beschränken sich auf die in Absatz 4 genannten Tätigkeiten, die, würden sie durch eine feste Geschäftseinrichtung ausgeübt, diese Einrichtung nach dem genannten Absatz nicht zu einer Betriebsstätte machen.

(6) Ein Unternehmen wird nicht schon deshalb so behandelt, als habe es eine Betriebsstätte in einem Vertragsstaat, weil es dort seine Geschäftstätigkeit durch einen Makler, Kommissionär oder einen anderen unabhängigen Vertreter ausübt, sofern diese Person im Rahmen ihrer ordentlichen Geschäftstätigkeit handelt.

Im Idealfall ist der Handelsvertreter die Schnittstelle zwischen dem deutschen Unternehmen und dem Zielmarkt im Ausland, sondiert den Markt und deckt potenzielle Absatzchancen auf. Dies führt zu einer hohen Marktpräsenz und ermöglicht dem Unternehmen eine relativ problemlose Umsetzung des Marketingkonzeptes im Ausland. Da der Handelsvertreter als Schnittstelle zwischen dem Exporteur und dem Kunden im Ausland agieren soll, kommt der sorgfältigen Auswahl des Handelsvertreters eine besondere Bedeutung zu. Unterstützung bei der Handelsvertretersuche bieten gegen Entgelt unter anderem auch die deutschen Auslandshandelskammern (Kontaktadressen unter www.ahk.de).

Neben der Vermittlung von Aufträgen kann der Vertreter sich auch um den reibungslosen Ablauf des Pre- und After-Sales-Service sowie die technische Beratung der Kunden kümmern. Mit der Einrichtung eines Auslieferungslagers oder eines s. g. Call-off-Stock Lagers direkt beim Kunden kann zudem auf just-in-time Anforderungen der Käufer im Zielmarkt reagiert werden. Bei der Lieferung aus Lagern sind innerhalb der EU die einschlägigen umsatzsteuerlichen Regelungen der jeweiligen Mitgliedstaaten zu beachten. Einige Mitgliedstaaten kennen Vereinfachungsregelungen. Bei der Nutzung von Lagern in Drittländern sind darüber hinaus auch zollrechtliche Besonderheiten zu berücksichtigen.

Eine besondere Form des Handelsmittlers ist der Kommissionär. Kommissionäre verkaufen Waren des Prinzipals in eigenem Namen aber für Rechnung des Prinzipals. Hierbei haftet der Kommissionär im Außenverhältnis wie ein Händler gegenüber dem Kunden. Im Innen-

verhältnis erfüllt der Kommissionär jedoch lediglich eine Vermittlerfunktion im Auftrag des Prinzipals.

1.3 Einsatz von Vertriebsmitarbeitern im EU-Ausland

In benachbarten europäischen Märkten kann sich bei einem genügend großen Marktpotenzial auch der Einsatz eines eigenen Vertriebsmitarbeiters rechnen. In der Regel ist dies erst bei Umsätzen ab 300.000 EUR der Fall. Anders als beim Einsatz von Importeuren oder Handelsvertretern kann der Exporteur dem Vertriebsmitarbeiter persönliche Weisungen erteilen und somit den Auslandsvertrieb gezielt steuern. Unter der Voraussetzung, dass einige Grundregeln eingehalten werden, löst der Einsatz eines Vertriebsmitarbeiters keine Betriebsstätte im Zielmarkt aus (siehe Pkt. 1.4, Vermeidung von Betriebsstätten im Ausland bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern). Vorteilhaft beim Einsatz von eigenen Vertriebsmitarbeitern ist zudem, dass bei Vertragskündigung kein Ausgleichsanspruch wie beim Handelsvertreter entsteht. Je nach Zielmarkt und Länge der Beschäftigung kann jedoch bei Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses eine Abfindung fällig werden.

1.4 Vermeidung von Betriebsstätten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und Arbeitnehmern im EU-Ausland

Durch die Zusammenarbeit mit Händlern, Handelsvertretern oder eigenen Vertriebsmitarbeitern entsteht im ausländischen Zielmarkt grundsätzlich keine Betriebsstätte und somit auch keine beschränkte Steuerpflicht. Jedoch

sind bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern und vor allem eigenen Arbeitnehmern einige Grundregeln zu beachten. So entsteht bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern eine Betriebsstätte im Zielmarkt, wenn der Handelsvertreter über eine Abschlussvollmacht verfügt. Soll die Entstehung einer Betriebsstätte vermieden werden, muss der Geschäftsabschluss zwingend zwischen dem Exporteur und dem Kunden im Zielmarkt zu Stande kommen.



©fotomek-fotolia.com

Bei der Zusammenarbeit mit Vertriebsmitarbeitern im EU-Ausland ist darauf zu achten, dass diese ebenfalls über keine Abschlussvollmacht verfügen. Die Anmeldung eines Telefon- oder Faxanschlusses sollte zudem im Namen des Arbeitnehmers und nicht durch das deutsche Unternehmen erfolgen. Soll dem Arbeitnehmer ein Firmenwagen zur Verfügung gestellt werden, muss dieser in Deutschland gemeldet sein. Die Nutzung eines Dienstwagens mit Kennzeichen des Zielmarktes ist beim Einsatz eines Arbeitnehmers mangels eigener Unternehmensstruktur vor Ort nicht möglich. Der Einsatz eines Dienstwagens mit deutschem Kennzeichen ist im EU-Ausland zulässig. Jedoch kommt es beim Einsatz von Leasingfahrzeugen mit Kennzeichen im EU-Ausland oft zu Problemen mit den Versicherungen.

Vom Vorsteuerabzug für die in im EU-Ausland im Rahmen der Vertriebsaktivitäten des Arbeitnehmers gezahlte Mehrwertsteuer sollte

der deutsche Arbeitgeber keinen Gebrauch machen, denn hieraus könnte der Fiskus im Zielmarkt eine eigene Struktur/ Betriebsstätte des deutschen Unternehmens und somit eine beschränkte Steuerpflicht ableiten.

Vorsicht ist beim Einsatz von Vertriebsmitarbeitern auch bei der Gestaltung von Visitenkarten geboten. Aufschriften wie „Vertriebsbüro Frankreich“ oder „Verkaufsbüro Italien“ mit der Privatadresse des Vertriebsmitarbeiters sind unbedingt zu vermeiden, da sich auch hieraus eine eigene Struktur und damit eine Betriebsstätte des Exporteurs im Zielmarkt ableiten lassen. Unschädlich hingegen ist eine Aufschrift wie z. B. „Vertriebsmitarbeiter für Belgien der X Y GmbH“.

2. Rechtliche Grundlagen für die Zusammenarbeit mit Händlern, Handelsvertretern und Arbeitnehmern im EU-Ausland

Damit die Zusammenarbeit mit im Ausland ansässigen Händlern, Handelsvertretern oder Vertriebsmitarbeitern reibungslos verlaufen, ist es ratsam, die Spielregeln für die Vertriebszusammenarbeit schriftlich festzulegen. Dies geschieht üblicherweise in Form eines Handelsvertretervertrages - falls nur Geschäfte vermittelt werden sollen - oder bei Händlern - die auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung agieren - in Form von Vertriebsrahmenverträgen, die idealerweise auch die AGB für die einzelnen Liefergeschäfte als Anlage integrieren. Zuweilen sind auch Mischtypen gebräuchlich, d. h. Vertriebspartner, die sowohl als Handelsvertreter als auch als Händler fungieren.

Bei Vertriebsmitarbeitern ist ein Arbeitsvertrag in Anlehnung an die Bestimmungen des Ar-

beitsrechts im Zielmarkt zu verwenden. Im Gegensatz zur Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern besteht beim Einsatz von Arbeitnehmern weniger Spielraum für die Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte. Das anwendbare Recht kann zwar auch hier frei gewählt werden. Jedoch sind die Schutzvorschriften des Arbeitsrechts im Tätigkeitsstaat des Arbeitnehmers zwingend zu beachten. In der Praxis führt dies oft dazu, den gesamten Arbeitsvertrag in Anlehnung an die Bestimmungen des nationalen Rechts des Tätigkeitsstaats des Arbeitnehmers zu formulieren.



©pitels-fotolia.com

2.1 Allgemeine Bestimmungen zur Rechts- und Gerichtsstandwahl bei der Zusammenarbeit mit Vertragshändlern und Handelsvertretern im EU-Ausland

Grundsätzlich sind die Vertragsparteien frei in der Wahl des auf den Vertrag anwendbaren Rechts, des Gerichtsstandes und der Gerichtsbarkeit. Im Rahmen der Rechtswahl kann somit jedes staatliche Recht, jedoch kein nicht-staatliches Recht² vereinbart werden. Die Rechtswahl ist grundsätzlich unabhängig von der Gerichtsstandwahl, so dass beispielsweise ein deutsches Gericht einen Streitfall nach spanischem oder französischem Recht

² Wurde als Gerichtsbarkeit ein Schiedsgericht gewählt, kann u. U. auch ein nicht-staatliches Recht gewählt werden.

beurteilen müsste, wenn die Vertragsparteien dies vereinbart haben. Aus praktischen Erwägungen empfiehlt es sich jedoch, die Rechtswahl in Übereinstimmung mit der Gerichtsstandwahl zu treffen. Bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in Drittlandsmärkten – insbesondere in der arabischen Welt und in Lateinamerika – bestehen bei der Rechtswahl und der Gerichtsstandwahl oftmals Einschränkungen. Es empfiehlt sich bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern außerhalb der EU und EFTA-Märkte daher immer zu prüfen, inwieweit es das nationale Recht des Vertriebspartners überhaupt zulässt, deutsches Recht zu vereinbaren.

Rechtsgrundlage für die Wahl des anwendbaren Rechts ist seit Ende des Jahres 2009 innerhalb der EU (außer Dänemark) Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) im Bereich der vertraglichen Schuldverhältnisse und Rom II (Verordnung (EG) Nr. 864/2007) im Bereich der außervertraglichen Schuldverhältnisse. In allen anderen Fällen entscheidet bei fehlender Rechtswahl durch die Vertragsparteien das IPR (Internationale Privatrecht) des jeweils zuständigen Gerichts über die Bestimmung des anwendbaren Rechts. Das internationale Privatrecht (IPR) ist Bestandteil der jeweiligen nationalen Rechtsordnungen. Das IPR ist ein Kollisionsrecht und soll der Konfliktlösung dienen, indem es festlegt, welches nationale Recht in internationalen Geschäftsbeziehungen mangels einer vertraglichen Vereinbarung zur Anwendung kommt. Jedes Land verfügt über ein eigenes internationales Privatrecht.

Eine Verpflichtung zur Rechtswahl besteht nicht, ist aber dringend ratsam. Denn nur so

lassen sich Gestaltungsspielräume eines nationalen Rechts wie beispielsweise in einigen Märkten außerhalb der EU der Ausschluss eines Ausgleichsanspruches für Handelsvertreter effektiv nutzen.

In Anlehnung an Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) kann eine Rechtswahl auch „stillschweigend“ erfolgen unter der Bedingung, dass sich die Rechtswahl aus den Bestimmungen des Vertrages (z. B. Vereinbarung eines ausschließlichen Gerichtsstandes) oder den allgemeinen Umständen ergibt.

In der Praxis entscheidet häufig die Partei in der besseren Verhandlungsposition über die Wahl des anwendbaren Rechts. Insbesondere wenn der ausländische Vertragspartner sein nationales Recht durchgesetzt hat, ist es ratsam, sich mit den aus der Rechtswahl hervorgehenden Pflichten und Rechtsbehelfen der beiden Parteien genau vertraut zu machen, da es hier zuweilen zu deutlichen Abweichungen im Vergleich zum deutschen Recht kommen kann.

Verzichten die Vertragspartner bewusst auf eine Rechtswahl oder existieren keine Vereinbarungen in Form von Verträgen und auch keine sonstigen Indizien (Gerichtsstandsklausel etc.), aus denen sich ein Anknüpfungspunkt für eine stillschweigende Rechtswahl ergibt, regelt wie bereits o. e. bei mitgliedstaatlichen Konflikten (außer Dänemark) Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) im Bereich der vertraglichen Schuldverhältnisse, welches Recht auf einen Vertrag zur Anwendung kommt. In allen anderen Fällen entscheidet bei fehlender Rechtswahl durch die Vertragsparteien das IPR (Internationale Privatrecht) des jeweils zuständigen Gerichts über die Bestimmung des anwendbaren Rechts.

Für Geschäfte innerhalb der EU -außer Dänemark- ist in Anlehnung an Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) für die Bestimmung des anwendbaren Rechts die s. g. Kataloganknüpfung maßgeblich. So gilt zum Beispiel bei Warenverkäufen das Recht des Landes, in dem der Verkäufer sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. a) und bei Vertriebsverträgen mit Händlern und Handelsvertretern das Recht des Landes, in dem der Vertriebspartner sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. f). Ansonsten stellt Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) bei der Festlegung der Rechtswahl auf den gewöhnlichen Aufenthalt der Partei ab, welche die charakteristische Leistung erbringt (Art. 4 Abs. 2, Art. 19), es sei denn, es besteht eine offensichtlich andere engere Verbindung (Art. 4 Abs. 3). Im Übrigen gilt die engste Verbindung (Art. 4 Abs. 4).

Das IPR stellt bei der Festlegung des anwendbaren Rechts grundsätzlich auf das Prinzip der vertragstypischen Leistung ab. Prinzipiell wird das anwendbare Recht nach dem IPR des Landes ermittelt, welches sich zuerst mit einem Streitfall befasst. Hierbei ist davon auszugehen, dass das Recht des Landes herangezogen wird, mit dem der Vertrag die engsten Verbindungen aufweist.

Rechtsgrundlage für die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen ist für Geschäfte innerhalb der EU - mit Ausnahme von Dänemark- die EG-Verordnung Nr. 1215/2012 (EuGVVO, EuGVO oder Brüssel-I-Verordnung). Für Geschäfte im EFTA-Raum (Schweiz, Norwegen, Island ohne Liechtenstein) und mit Dänemark ist das Luganer Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handels-

sachen Rechtsgrundlage. Auf Grundlage des EuGVVO sowie des Luganer Übereinkommens ist die Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsurteilen bei Geschäftsbeziehungen innerhalb der EU und EFTA-Staaten vergleichsweise unkompliziert. Dies gilt insbesondere seit dem 10. Januar 2015: Denn mit der Abschaffung des Exequaturverfahrens werden Entscheidungen eines Mitgliedstaats in einem anderen Mitgliedstaat nicht nur anerkannt, sondern auch vollstreckt, ohne dass dafür eine Vollstreckbarkeitserklärung nötig ist. Gleiches gilt zudem auch für gerichtliche Vergleiche und öffentliche Urkunden. Die Abschaffung des Exequaturverfahrens trägt zur Vereinfachung und Beschleunigung der Durchsetzung von Ansprüchen in anderen EU-Ländern bei.

In Sachverhalten, in denen kein EU-Recht vorgeht, und in denen keine Staatsverträge zur Anwendung kommen, richtet sich die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen grundsätzlich nach dem jeweiligen nationalen Recht.

Es obliegt den Vertragsparteien im Auslandsgeschäft den Gerichtsstand und die Gerichtsbarkeit frei zu wählen. Auch wenn der Gerichtsstand frei wählbar und unabhängig von der Rechtswahl ist, empfiehlt es sich aus praktischen Gründen, den Gerichtsstand in Konformität mit der Rechtswahl zu bestimmen. Nur so können rechtliche Risiken vermieden werden, die oft entstehen, wenn ein Richter ein Urteil auf der Grundlage einer ihm unbekannt Rechtsordnung fällen muss und somit auf externe Gutachten angewiesen ist.

Eine Verpflichtung zur Wahl des Gerichtsstandes und der Gerichtsbarkeit besteht nicht. Dennoch ist es äußerst empfehlenswert, einen Gerichtsstand vertraglich festzulegen. Denn

bei fehlender Gerichtsstandswahl sind grundsätzlich die Gerichte am Sitz des Beklagten zuständig (§ 12 ZPO/ Allgemeiner Gerichtsstand³), es sei denn der Geschäftspartner verfügt über Vermögen im Inland (§ 23 ZPO/ Besonderer Gerichtsstand des Vermögens und des Gegenstands⁴). D. h. mit dem Verzicht auf eine Gerichtsstandswahl riskieren Exporteure die Zuständigkeit eines ausländischen Gerichts, was sich im Streitfall regelmäßig ungünstig auf die Kosten auswirkt und zuweilen auch einen nachteiligen Effekt auf das Urteil haben kann; insbesondere dann, wenn sich der zuständige Richter mit einer ihm unbekanntem Rechtsordnung auseinandersetzen muss.

Aufgrund der o. g. Vollstreckungsübereinkommen (EuGVVO, Lugano) bietet bei Geschäften innerhalb der EU und des EFTA-Raumes die Wahl eines deutschen Gerichtsstandes in Verbindung mit einer Rechtswahlklausel, welche die Anwendung von BGB/HGB vorsieht, für deutsche Exporteure einige Vorteile wie z. B. den Rückgriff auf die örtlichen Gerichte am Sitz des Unternehmens – d.h. bekanntes Prozessrecht, der Wegfall von Übersetzungs- und Reisekosten sowie zusätzlichen Kosten aufgrund der Bestellung eines Anwalts im Ausland. Dennoch kann zuweilen auch die Wahl eines Gerichtsstandes in einem anderen EU

oder EFTA-Staat durchaus sinnvoll sein, z. B. wenn es darum gehen soll, den Gerichtsstand in Konformität mit dem im Vertrag vereinbarten Recht zu bringen. Zu den weiteren Faktoren, die neben der Vollstreckbarkeit eines Urteils regelmäßig bei einer Gerichtsstandswahl außerhalb Deutschlands zu erwägen sind, zählen die Verfügbarkeit geeigneter Anwälte, das lokale Verfahrensrecht, die Qualität und Neutralität der Richter im Zielmarkt sowie auch die dort übliche Dauer der Verfahren.

Bei Geschäften mit Drittländern, mit denen Deutschland kein Vollstreckungsübereinkommen abgeschlossen hat, kann sich die Wahl eines ordentlichen Gerichts mit Sitz in Deutschland als nachteilig erweisen, da in diesem Fall die Vollstreckung des deutschen Urteils in einem weiteren Gerichtsverfahren im Zielland erwirkt werden muss. D. h. das deutsche Urteil dient hier lediglich als Beweismittel in einem weiteren Prozess und wird je nach Zielland einer mehr oder weniger weit gehenden inhaltlichen Prüfung unterworfen. In vielen Drittländern ist die Anstrengung eines solchen Prozesses daher mit zeitlichen und rechtlichen Risiken behaftet und in einigen Märkten sogar vollkommen aussichtslos. Zwar kann hier eine im Vertrag verankerte Option zur Klage am Sitz des Geschäftspartners im ausländischen Zielmarkt eine gewisse Abhilfe schaffen. Andererseits kann sich diese Lösung jedoch als sehr kostenintensiv erweisen und birgt je nach Zielmarkt zudem das Risiko, als ausländischer Kläger gegenüber einem inländischen Unternehmen seine Ansprüche nicht zufriedenstellend durchsetzen zu können. Daher ist in Anlehnung an den jeweiligen Einzelfall v. a. bei Geschäften mit Drittlandsbezug immer zu überprüfen, inwiefern die Wahl eines ordentli-

³ **§ 12 ZPO/ Allgemeiner Gerichtsstand; Begriff.** Das Gericht, bei dem eine Person ihren allgemeinen Gerichtsstand hat, ist für alle gegen sie zu erhebenden Klagen zuständig, sofern nicht für eine Klage ein ausschließlicher Gerichtsstand begründet ist.

⁴ **§ 23 ZPO/ Besonderer Gerichtsstand des Vermögens und des Gegenstands.** Für Klagen wegen vermögensrechtlicher Ansprüche gegen eine Person, die im Inland keinen Wohnsitz hat, ist das Gericht zuständig, in dessen Bezirk sich Vermögen derselben oder der mit der Klage in Anspruch genommene Gegenstand befindet. Bei Forderungen gilt als Ort, wo das Vermögen sich befindet, der Wohnsitz des Schuldners und, wenn für die Forderungen eine Sache zur Sicherheit haftet, auch der Ort, wo die Sache sich befindet.

chen oder eines Schiedsgerichts sinnvoll ist. Informationen zu Schiedsgerichten sind im Leitfaden der EIC Trier GmbH „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“ enthalten, der im Internet unter www.eic-trier.de als Download abrufbar ist.

2.2 Rechtliche Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern in der EU

In den EU Ländern ist der rechtliche Rahmen für den Einsatz von Handelsvertretern durch die Umsetzung der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter weitgehend harmonisiert worden. Die Mitgliedstaaten entscheiden selbst, inwiefern nebenberufliche Tätigkeiten als Handelsvertreter auch unter die Bestimmungen der Handelsvertreterrichtlinie fallen. Im Rahmen der Kündigungsfrist sieht Art. 15 der Handelsvertreterrichtlinie zwingend folgende Mindestkündigungsfristen vor: im ersten Jahr ein Monat, im zweiten Jahr zwei Monate und ab dem dritten Jahr drei Monate. Ab dem vierten Vertragsjahr können die Mitgliedstaaten eine Kündigungsfrist von vier Monaten, ab dem fünften Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von fünf Monaten und ab dem sechsten Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vorsehen. Hier gibt es entsprechend abweichende Regelungen in den Mitgliedstaaten. Artikel 17 der Handelsvertreterrichtlinie befasst sich mit dem Ausgleichs- bzw. Schadensersatzanspruch bei Vertragsbeendigung. Hier steht es den Mitgliedstaaten frei, in ihrer nationalen Gesetzgebung entweder einen Ausgleichs-

und/ oder Schadensersatzanspruch zu verankern. Die meisten Mitgliedstaaten und so auch Deutschland haben in ihrer nationalen Gesetzgebung für den Ausgleichsanspruch optiert, der maximal bei einer Jahresprovision errechnet aus dem Durchschnitt der letzten fünf Vertragsjahre liegen darf. Frankreich wendet hingegen beim *Agent Commercial* den Schadensersatz an. Großbritannien lässt es den Vertragspartnern frei, sich für den Ausgleichsanspruch oder den Schadensersatz zu entscheiden.

Um die rechtlichen Gestaltungsoptionen bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern effektiv zu nutzen, sollten unter anderem auch aus Gründen der Beweisbarkeit die Regeln für die Zusammenarbeit mit dem Handelsvertreter im EU-Ausland immer schriftlich in Form eines Vertrages niedergelegt werden. Nur so können Abmachungen beispielsweise hinsichtlich Gebietshoheiten und Exklusivrechten, Provisionen und Verjährung von Ansprüchen, Berichtspflichten und Werbeauflagen, Eingriffsrechten, Kündigungsfristen etc. wirksam vereinbart werden. Zudem sollte der Handelsvertretervertrag auch immer genau definieren, welche Produkte/ Dienstleistungen und ggf. auch welche Vertragskunden vom Vertriebsverhältnis erfasst werden. Für die optimale Ausgestaltung von Handelsvertreterverträgen in der EU ist, insbesondere wenn das Recht eines anderen Mitgliedstaates zur Anwendung kommen soll, rechtlicher Beistand dringend ratsam. Musterverträge als allgemeine Orientierungshilfe für die Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte sind bei der EIC Trier GmbH bzw. bei den örtlich zuständigen IHKs und HWKs erhältlich.

Nachfolgend werden die wichtigsten Bestimmungen des deutschen Handelsvertreterrechts nach HGB vorgestellt. Bei der Vertragsgestaltung mit Handelsvertretern im EU-Ausland kann das auf das Vertragsverhältnis abwendbare Recht zwischen den Parteien frei gewählt und somit deutsches Recht vereinbart werden (siehe Pkt. 2.1 Allgemeine Bestimmungen zur Rechts- und Gerichtsstandswahl bei der Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern im EU-Ausland).

Der Begriff des Handelsvertreters ist nach deutschem Recht geregelt in § 84 HGB. Hiernach ist Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Als selbständig gilt im Sinne des § 84 HGB, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Wer hingegen ohne selbständig zu sein, ständig damit betraut ist, für einen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen, gilt als Angestellter.

Zu den Pflichten des Handelsvertreters zählen nach § 86 HGB, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen. Der Handelsvertreter hat in diesem Sinne die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen. Zudem hat er dem Unternehmer die für den Geschäftsabschluss erforderlichen Informationen zu liefern und den Unternehmer über jede Geschäftsvermittlung unverzüglich Mitteilung zu machen. Seine Pflichten hat der Handelsvertreter mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen.

Der Unternehmer hat in Anlehnung an § 86 a HGB dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen, Geschäftsbedingungen etc. zur Verfügung zu stellen.

Zudem muss der Unternehmer dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung eines vermittelten Geschäfts bzw. die Nichterfüllung eines vermittelten Geschäfts mitteilen. Diese Mitteilungspflicht gilt auch für den Fall, dass der Handelsvertreter über eine Abschlussvollmacht verfügt. Ferner hat der Unternehmer nach § 86 a den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will, als der Handelsvertreter unter gewöhnlichen Umständen erwarten konnte.

Der Provisionsanspruch für Handelsvertreter ist nach deutschem Recht geregelt in § 87 HGB. Hiernach hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind oder mit Dritten abgeschlossen werden, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat. Ferner sieht § 87 (2) HGB auch einen Anspruch auf Provision für Geschäfte ohne Mitwirkung des Handelsvertreters vor, sofern dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen wurde, und innerhalb dieses Bezirks oder Kundenkreises Geschäfte getätigt wurden.

Für ein Geschäft, das erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen wurde, hat der Handelsvertreter nach § 87 (3) HGB einen Provisionsanspruch, so-

fern er das Geschäft vermittelt hat oder es eingeleitet und so vorbereitet hat, dass der Abschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist. Weiterhin ist Bedingung, dass das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen worden ist. Ferner muss nach § 87 (3) HGB vor Beendigung des Vertragsverhältnisses das Angebot des Dritten zum Abschluss eines Geschäfts, für das der Handelsvertreter Anspruch auf Provision hat, dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen sein.

Die Fälligkeit der Provision ergibt sich aus § 87 a HGB. Hiernach hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Eine abweichende Vereinbarung kann getroffen werden, jedoch hat der Handelsvertreter mit der Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer Anspruch auf einen angemessenen Vorschuss, der spätestens am letzten Tag des folgenden Monats fällig ist. Hiervon zu Ungunsten des Handelsvertreters abweichende vertragliche Vereinbarungen sind unwirksam.

Unabhängig von einer Vereinbarung hat der Handelsvertreter nach § 87 a (1) Anspruch auf Provision, sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt hat.

Ferner hat der Handelsvertreter nach § 87 a (3) HGB auch dann einen Anspruch auf Provision, wenn feststeht, dass der Unternehmer das Geschäft ganz oder teilweise nicht oder nicht so ausführt, wie es abgeschlossen worden ist.

Der Anspruch auf Provision entfällt hingegen im Falle der Nichtausführung, wenn diese auf

Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind.

Der Anspruch auf Provision wird am letzten Tag des Monats fällig, in dem nach § 87 c Abs. 1 über den Anspruch abzurechnen ist. Hiernach hat der Unternehmer über die Provision, auf die der Handelsvertreter Anspruch hat, monatlich abzurechnen. Der Abrechnungszeitraum kann auf höchstens drei Monate erstreckt werden. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens bis zum Ende des nächsten Monats zu erfolgen.

Der Handelsvertreter kann überdies bei der Abrechnung einen Buchauszug über alle Geschäfte verlangen, für die ihm Provision zustehen. Zudem kann der Handelsvertreter Mitteilung über alle Umstände verlangen, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung wesentlich sind.

Die Höhe der Provision ist geregelt in § 87 b HGB. Ist die Höhe der Provision nicht bestimmt, so ist der übliche Satz als vereinbart anzusehen. Die Provision ist nach § 87 b (2) HGB von dem Entgelt zu berechnen, das der Dritte oder der Unternehmer zu leisten hat.

Viele Vertriebsverträge gewähren dem Handelsvertreter Exklusivrechte in Verbindung mit Gebietshoheiten. In diesem Fall sollte sich der Exporteur vertraglich ein persönliches Eingriffsrecht in das Vertragsgebiet vorbehalten, da zuweilen Kunden im Zielmarkt den Kontakt mit dem lokalen Handelsvertreter ablehnen. Für derartige Direktgeschäfte erhält der Handelsvertreter üblicherweise eine Provision, die in ihrem Umfang vertraglich geregelt werden sollte.

Arbeitet der Handelsvertreter nicht zur Zufriedenheit des Unternehmens oder möchte das

Unternehmen den Markt aufgrund einer positiven Geschäftsentwicklung über eine eigene Marktpräsenz vor Ort bearbeiten, kann der Vertrag ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung des Vertrages ist geregelt in § 89 HGB. Bei unbefristeten Verträgen beträgt die Kündigungsfrist im ersten Jahr der Vertragsdauer einen Monat, im zweiten Jahr zwei Monate im dritten bis fünften Jahr drei Monate und nach fünf Jahren sechs Monate. Sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen wurde, ist die Kündigung nur zum Ende des Monats möglich. Es können auch längere Kündigungsfristen vereinbart werden. Jedoch darf nach § 89 (2) HGB die Frist für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter. Wird ein befristetes Vertragsverhältnis über die Befristung hinaus fortgesetzt, kommt es zu einem unbefristeten Vertrag. Für die Bestimmung der Kündigungsfrist ist nach § 89 (3) HGB die Gesamtdauer des Vertragsverhältnisses zu berücksichtigen.

Die Fristlose Kündigung ist geregelt in § 89 a BGB. Hiernach kann das Vertragsverhältnis von beiden Parteien aus wichtigem Grund ohne die Einhaltung von Kündigungsfristen aufgelöst werden. Der vertragliche Ausschluss der fristlosen Kündigung ist nicht möglich. Die Partei, welche die fristlose Kündigung zu verantworten hat, kann zur Zahlung eines Schadensersatzes verpflichtet werden.

Es ist empfehlenswert, Gründe, die zu einer fristlosen Kündigung führen, in den Handelsvertretervertrag mit aufzunehmen.

Die Regelung zum Ausgleichsanspruch nach deutschem Recht findet sich in § 89 b HGB. Hiernach kann der Handelsvertreter vom Unternehmer nach Beendigung des Vertragsver-

hältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn:

- ✓ der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat,
- ✓ der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verliert, die er bei Fortsetzung desselben aus bereits abgeschlossenen oder künftig zustande kommenden Geschäften mit den von ihm geworbenen Kunden hätte, und
- ✓ die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

Der Ausgleichsanspruch entspricht in Anlehnung an § 89 b (2) höchstens einer nach dem Durchschnitt der letzten fünf Tätigkeitsjahre berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung. Bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt der Dauer der Tätigkeit maßgebend.

§ 89 b (3) HGB regelt die Fälle, in denen kein Ausgleichsanspruch entsteht. Dies ist immer dann der Fall, wenn:

- ✓ der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder

- ✓ der Unternehmer das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters fristlos gekündigt hat oder
- ✓ aufgrund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt. Die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.

Der Ausgleichsanspruch kann bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern innerhalb der EU nicht ausgeschlossen werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen. Bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern außerhalb der EU und EFTA-Region kann in vielen Zielmärkten der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen werden. Dies ist beispielsweise möglich in den USA oder in Russland.

In § 90 HGB ist der Umgang mit Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen geregelt. Hiernach darf der Handelsvertreter Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihm anvertraut oder als solche durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekanntgeworden sind, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht verwerten oder anderen mitteilen.

§ 90 a HGB enthält Regelungen hinsichtlich Wettbewerbsabreden ein. Hiernach bedarf eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt, der Schriftform und der Aushändigung einer vom Unternehmer unterzeichneten, die vereinbarten Bestimmungen enthaltenden Urkunde an

den Handelsvertreter. Die Abrede kann nur für längstens zwei Jahre von der Beendigung des Vertragsverhältnisses an getroffen werden und darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und nur auf die ehemaligen Vertragsgegenstände erstrecken. Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsbeschränkung eine angemessene Entschädigung zu zahlen.

§ 91 a HGB regelt die Wirksamkeit von Geschäften, die ohne Vertretungsmacht abgeschlossen wurden. Hat hiernach ein Handelsvertreter, der nur mit der Vermittlung von Geschäften betraut ist, ein Geschäft im Namen des Unternehmens abgeschlossen, und war dem Dritten der Mangel an Vertretungsmacht nicht bekannt, so gilt das Geschäft als von dem Unternehmer genehmigt, insofern dieser nicht unverzüglich dem Dritten gegenüber das Geschäft ablehnt. Hierfür muss der Unternehmer natürlich von dem Handelsvertreter oder dem Dritten über Abschluss und wesentlichen Inhalt benachrichtigt worden sein.

Für Handelsvertreter, die im Rahmen einer vertraglichen Vereinbarung nur für einen Unternehmer tätig werden dürfen, schreibt § 92 a HGB Mindestarbeitsbedingungen vor, die nicht vertraglich begrenzt oder abdingbar sind. So kann das Bundesministerium der Justiz im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie nach Anhörung von Verbänden der Handelsvertreter und der Unternehmer durch Rechtsverordnung, die nicht der Zustimmung des Bundesrates bedarf, die untere Grenze der vertraglichen Leistungen des Unternehmers festsetzen, um die notwendigen sozialen und wirtschaftlichen

Bedürfnisse dieser Handelsvertreter sicherzustellen.



©Reicher-fotolia.com

2.3 Rechtliche Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Vertragshändlern in der EU

Die meisten EU-Mitgliedstaaten verfügen über keine gesonderten rechtlichen Regelungen für die Zusammenarbeit mit Vertragshändlern. Eine Ausnahme hiervon bildet zum Beispiel Belgien. Und auch auf EU-Ebene steht anders als beim Handelsvertreter keine Rechtsetzung zum Vertragshändler zur Verfügung. Oftmals wird daher für vergleichbare Fallgestaltungen mangels anderer Regelungen das nationale Handelsvertreterrecht herangezogen. So wird auch nach deutschem Recht, sofern es die Umstände in ihrer Vergleichbarkeit hergeben, für die Zusammenarbeit mit Vertragshändlern auf die §§ 84 -92 c HGB zurückgegriffen (siehe Pkt. 2.2 Rechtliche Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern in der EU, S. 10 ff). Da in Deutschland und in vielen anderen EU-Ländern nicht alle Detailfragen von der bestehenden Gesetzgebung abgedeckt werden, ist eine umsichtige Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte sowie auch die sorgfältige Auswahl des anwendbaren Rechts von großer Bedeutung.

Bei der Vertragsgestaltung mit Händlern im EU-Ausland kann das auf das Vertragsverhältnis anwendbare Recht zwischen den Parteien frei gewählt und somit deutsches Recht vereinbart werden (siehe Pkt. 2.1 Allgemeine Bestimmungen zur Rechts- und Gerichtsstandswahl bei der Zusammenarbeit mit Vertragshändlern und Handelsvertretern im EU-Ausland). Für deutsche Lieferanten ist für die Zusammenarbeit mit Vertragshändlern im EU-Ausland, sofern es die Verhandlungsposition zulässt, oftmals die Vereinbarung von deutschem Recht vorteilhaft. So kann beispielsweise ein Händler nach deutschem Recht bei Vertragsbeendigung nur dann einen Ausgleichsanspruch verlangen, wenn er ausdrücklich vertraglich verpflichtet war, die Kundenadressen an den Lieferanten weiterzuleiten. In den Rechtsordnungen der anderen EU-Länder kann es diesbezüglich zu Abweichungen kommen. So sieht beispielsweise der französische Code Civil im Falle einer hohen Abhängigkeit des Händlers von der Geschäftsbeziehung mit dem Lieferanten vergleichsweise lange Kündigungsfristen von bis zu zwei Jahren vor. Ein Ausgleichsanspruch aufgrund einer vertraglichen Verpflichtung zur Weitergabe von Kundenadressen ist hingegen im Code Civil unbekannt.

Der Vertragshändlervertrag sollte immer klar definieren, welche Vertragsprodukte vom Vertriebsverhältnis erfasst werden. Häufig wird dem Vertragshändler ein Exklusivrecht in Verbindung mit Gebietshoheiten gewährt. In diesem Fall sollte sich der Lieferant vertraglich ein persönliches Eingriffsrecht in das Vertragsgebiet vorbehalten, da zuweilen Kunden im Zielmarkt die Belieferung durch den lokalen Vertragshändler ablehnen. Für derartige Direktge-

schäfte erhält der Vertragshändler üblicherweise eine Provision, die in Art und Umfang vertraglich geregelt werden sollte.

Weiter sollte der Vertragshändlervertrag neben Regelungen zur ordentlichen Kündigung, die sich an die Kündigungsfristen für Handelsvertreter (§ 89 HGB) anlehnen können, auch Regelungen enthalten, die zu einer vorzeitigen Kündigung berechtigen. Hierzu zählen u. a. üblicherweise das (wiederholte) Nichterreichen von vereinbarten Umsatzgrößen, der Aufkauf eines der Vertragspartner von einem anderen Unternehmer, die bewusste Anführung falscher Angaben oder der Verstoß gegen Geheimhaltungspflichten.

Der Vertragshändlervertrag kann zudem auch Vereinbarungen vorsehen zu verkaufsfördernden Maßnahmen, der Haltung von Warenlagern, einer Berichtspflicht durch den Händler sowie Mindestabnahmegrößen, Mengenboni und sonstigen Vergütungen.

Empfehlenswert sind auch vertragliche Regelungen hinsichtlich des Umgangs mit noch nicht verkaufter Ware und eventuellen Rückkaufmodalitäten im Nachgang zur Vertragsbeendigung.

Zudem ist es grundsätzlich ratsam, die AGB, welche die einzelnen Liefergeschäfte zwischen dem Lieferanten und dem Vertragshändler regeln, als Anlage in den Vertriebsvertrag mit aufzunehmen. Dies vereinfacht die Geschäftsabläufe. Informationen zur Gestaltung von grenzüberschreitenden Lieferverträgen und AGB im Auslandsgeschäft sind im Leitfaden der EIC Trier GmbH zum Thema „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“ zugänglich unter www.eic-trier.de.

Schließlich sind bei Vertragshändlerverträgen innerhalb der EU einige kartellrechtliche Auflagen zu beachten, sofern das Vertragsverhältnis zu Wettbewerbsbeschränkungen führt. Kartellrechtlich unbedenklich sind in Anlehnung an die Bekanntmachung vom 27. April 2004/ EU-Amtsblatt C 181/81 (Bagatellregeln) aus EU-Sicht Vereinbarungen, dessen gemeinsamer Marktanteil auf keinem von der Vereinbarung betroffenen relevanten Markt innerhalb der Gemeinschaft 5 % überschreitet. Im Falle vertikaler Vereinbarungen liegt die Bagatellgrenze bei einem Jahresumsatz des Lieferanten in Höhe von 40 Mio. EUR. Diese Bagatellgrenze erstreckt sich ausschließlich auf die von der Vertriebsvereinbarung erfassten Waren in der Gemeinschaft. Bemessungsgrundlage sind hierbei die Umsätze vor Steuern.

Desweiteren ist aus kartellrechtlicher Sicht die Freistellungsverordnung Nr. 330/1010/ EU Amtsblatt L 102/1 vom 20. April 2010 hinsichtlich vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen für alle Branchen mit Ausnahme der Kfz-Branche relevant. Die Marktanteilsschwelle liegt hier bei 30 %. D. h. die Freistellung nach Art. 2 der Verordnung Nr. 330/1010 greift, sofern der Anteil des Anbieters an dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren oder – dienstleistungen anbietet, und der Anteil des Abnehmers an dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren oder -dienstleistungen bezieht, jeweils nicht mehr als 30 % beträgt. Art. 4 der Freistellungsverordnung schränkt die Regelungen des Art. 2 weiter ein, insofern es sich um vertikale Vereinbarungen handelt, die unmittelbar oder mittelbar die Möglichkeiten des Abnehmers beschränken, seinen Verkaufspreis selbst festzusetzen. Unter gewissen

Umständen sind auch Gebiets- oder Kundenbeschränkungen im Sinne der Freistellungsverordnung bedenklich.

2.4 Rechtliche Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit eigenen Vertriebsmitarbeitern in der EU

Innerhalb der EU ist es grundsätzlich möglich, auch ohne Niederlassung im Zielmarkt einen Vertriebsmitarbeiter einzustellen. Informationen zur Vermeidung der Entstehung einer Betriebsstätte bei der Zusammenarbeit mit Arbeitnehmern im EU-Ausland werden unter Pkt. 1.4 (S. 5 ff) dieses Leitfadens aufgeführt. Der im EU-Ausland für das deutsche Unternehmen tätige Außendienstmitarbeiter ist in seinem Tätigkeitsstaat einkommensteuer- und sozialversicherungspflichtig. Ausnahmen bestehen bei vorübergehenden Entsendungen. Das deutsche Unternehmen muss den im EU-Ausland ansässigen Arbeitnehmer bei den zuständigen Behörden zur Sozialversicherung anmelden und die Beiträge entsprechend abführen. Mit der Abführung der Sozialabgaben kann der deutsche Unternehmer auch eine Auslandshandelskammer (www.ahk.de) oder einen Dienstleister (z. B. Steuerberater) beauftragen. Der deutsche Arbeitgeber haftet für die ordnungsgemäße Abführung der Sozialabgaben im Tätigkeitsstaat. Zudem muss der deutsche Arbeitgeber, sofern es im Tätigkeitsstaat des Arbeitnehmers kein Selbstveranlagungssystem wie z. B. in Frankreich gibt, auch die Einkommensteuer im Tätigkeitsstaat abführen bzw. eine Auslandshandelskammer oder einen Steuerberater damit beauftragen.

In einigen EU Ländern muss das deutsche Unternehmen den Arbeitnehmer zudem im

Tätigkeitsstaat bei der örtlichen Arbeitsinspektion anmelden. Hinzu kommt in mehreren EU-Ländern auch die Verpflichtung, ein besonderes Register über alle Ab- und Zugänge von Arbeitnehmern zu führen.

Bei der Zusammenarbeit mit Arbeitnehmern im EU-Ausland kann grundsätzlich das auf das Vertragsverhältnis anwendbare Recht frei gewählt werden. Jedoch genießt der Arbeitnehmer regelmäßig den Schutz des lokalen Arbeitsrechts. Diese zwingenden Schutzvorschriften können nicht vertraglich ausgeschlossen werden. D. h. beim Einsatz eines Außendienstmitarbeiters in einem anderen EU-Land wird das Rechtsverhältnis zwischen dem deutschen Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer im EU-Ausland in weiten Feldern vom nationalen Recht im Tätigkeitsstaat des Arbeitnehmers bestimmt. Da so nur wenige Bereiche des Arbeitsvertrages nach deutschem Recht gestaltet werden könnten, wird in der Praxis meist der gesamte Arbeitsvertrag in Anlehnung an das nationale Arbeitsrecht im Tätigkeitsstaat des Arbeitnehmers gestaltet. Der Gerichtsstand für den Arbeitnehmer im EU-Ausland liegt zwingend im Ansässigkeitsstaat des Arbeitnehmers und kann nicht durch eine vertragliche Vereinbarung mittels einer Gerichtsstandsklausel nach Deutschland verlagert werden.

Trotz zahlreicher Harmonisierungsschritte im europäischen Binnenmarkt verfügen die EU-Länder noch über zahlreiche Unterschiede im Arbeitsrecht. Für die umsichtige Ausgestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte des Arbeitsvertrages mit dem Vertriebsmitarbeiter im EU-Ausland ist regelmäßig kompetente anwaltliche Beratung empfehlenswert. Der Arbeitsvertrag ist schriftlich niederzulegen und

muss in einer Sprache verfasst sein, die der Arbeitnehmer nachweislich versteht. Unterstützung bei der Gestaltung von Arbeitsverträgen mit Arbeitnehmern im EU-Ausland erhalten Unternehmen bei den deutschen Auslandshandelskammern (www.ahk.de) sowie bei kompetenten Fachanwälten (www.cbbl-lawyers.de).