

Der Vertragshändler im internationalen Rechtsverkehr

Von Rechtsanwalt Christian Lentföhr

Fachanwalt für Handels und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht

SCHUSTER, LENTFÖHR & ZEH
Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Josephinenstr. 11 – 13, 40212 Düsseldorf
Internet: <http://www.wsp.de/>
E-Mail: law@wsp.de

Stand: Juni 2008

- [1. Einführung](#)
- [2. Anwendbares Recht für Vertriebsverträge mit ausländischen Vertragshändlern](#)
- [3. Alleinvertriebsvertrag](#)
- [4. Schriftform](#)
- [5. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien](#)
- [6. Regelungspunkte bei Betonung der unterschiedlichen Interessen](#)
 - [Zu a\) Vertragsgebiet](#)
 - [Zu b\) Nutzung der Kennzeichnungsrechte des Herstellers durch den Vertragshändler](#)
 - [Zu c\) Lagerhaltung auf Kosten des Herstellers oder des Vertragshändlers](#)
 - [Zu e\) Werbungskostenbeitrag des Herstellers und Vertragshändlers](#)
 - [Zu f\) Wettbewerbsverbot](#)
 - [Zu g\) Regelung der Gewährleistungsrechte des Vertragshändlers](#)
 - [Zu h\) Rücknahmepflicht für Vertragsware bei Beendigung des Vertragsverhältnisses](#)
 - [Zu i\) Übernahme von Spezialwerkzeugen durch den Hersteller](#)
 - [Zu j\) Übermittlung von Kundenanschriften](#)
 - [Zu k\) Ausgleichsanspruch bei Kundenstammüberlassung](#)
 - [Zu l\) Gerichtsstand und anwendbares Recht](#)
- [Bezüglich der Beendigung des Vertrags:](#)
- [Zu d\) Mindestabnahmeverpflichtung](#)
- [7. Beendigung des Vertragsverhältnisses](#)
- [8. Gemischte Verträge](#)
- [9. Besteuerung ausländischer Betriebsstätten](#)
- [10. Kanzleiprofil](#)

1. Einführung

Der Vertragshändler oder auch Eigenhändler (engl. distributor) ist ein Kaufmann, dessen Unternehmen in die Vertriebsorganisation eines Herstellers von Markenwaren in der Weise eingegliedert ist, dass er es durch Vertrag mit dem Hersteller oder einem von diesem eingesetzten Zwischenhändler ständig übernimmt, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung die Vertragswaren im Vertragsgebiet zu vertreiben und ihren Absatz zu fördern, die Funktionen und Risiken seiner Handelstätigkeit hieran auszurichten und im Geschäftsverkehr das Herstellerzeichen neben der eigenen Firma herauszustellen.

Die wesentlichen Begriffsmerkmale sind somit die auf Dauer ausgerichtete Tätigkeit, die im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ausgeübt wird und zu einer Eingliederung des *Vertragshändlers* in die Vertriebsorganisation des Herstellers führt. Damit unterscheidet er sich vom *Handelsvertreter*, der Geschäfte im Namen des Unternehmers, also im fremden Namen vermittelt oder abschließt. Anders als der *Kommissionsagent* kontrahiert der Vertragshändler für eigene Rechnung. Vom *Verkaufskommissionär* unterscheidet er sich dadurch, dass er Waren sowohl kauft als auch weiterverkauft.

Wirtschaftlich wird die Position des Vertragshändlers dadurch gekennzeichnet, dass er als verlängerter Arm des Herstellers Aufgaben eines ausführenden Organs übernimmt. Gleichwohl trifft ihn das Absatz- und Kreditrisiko. Er muss auf seine Kosten ein Lager unterhalten. Die Gefahr, dass er die eingekaufte Ware nicht oder nur zu einem niedrigeren Preis als dem ursprünglich kalkulierten Preis absetzen kann, geht zu seinen Lasten. Dabei muss gesehen werden, dass ihn oftmals vertragliche Mindestabnahmeverpflichtungen gegenüber dem Hersteller zusätzlich belasten.

Häufig anzutreffen ist ein dem Vertragshändler eingeräumtes Alleinvertriebsrecht, das zusätzlich mit einem Gebietsschutz zu seinen Gunsten einhergehen kann. Zur Absicherung der Position des Vertragshändlers ist darauf zu achten, dass der Hersteller die vertragliche Verpflichtung übernimmt, keine weiteren Vertragshändler im Vertragsgebiet einzusetzen und seine Ware auch nicht selbst in dem Vertragsgebiet zu vertreiben oder durch Dritte vertreiben zu lassen. Weitergehende Verpflichtungen des Herstellers, wie etwa die, dafür zu sorgen, dass nicht Dritte in das Gebiet des Vertragshändlers verkaufen, sind nur ausnahmsweise und bei ausdrücklicher Vereinbarung anzunehmen. Die bloße Bezeichnung des Vertragspartners als Generalvertreter besagt für sich gesehen noch nicht, dass ihm ein Alleinvertriebsrecht übertragen worden ist. Verstößt der Hersteller gegen das dem Vertragshändler eingeräumte Alleinvertriebsrecht, macht er sich schadensersatzpflichtig. Der Vertragshändler hat dann Anspruch auf den ihm entgangenen Gewinn. Dagegen ist es ihm verwehrt, das vom Hersteller Erlangte herauszuverlangen.

Vertriebsaktivitäten sogenannter Außenseiter im Vertragsgebiet kann der Vertragshändler unter seltenen Umständen mit einem Unterlassungsanspruch aus § 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb begegnen. Die anspruchsbegründende Sittenwidrigkeit ist nicht schon dann gegeben, wenn der Hersteller unter Verstoß gegen die Ausschließlichkeitsbindung dem Außenseiter Vertragserzeugnisse zur Verfügung stellt. Hinzutreten müssen besondere Umstände, die dem Verhalten das Gepräge der Sittenwidrigkeit geben.

Beachtung erfordert der Umstand, dass es sich bei dem Vertragshändlervertrag um einen Rahmenvertrag handelt, der die grundlegenden Rechte und Pflichten der Vertragsparteien im Hinblick auf die künftige warenabsatzbezogene Kooperation regelt. Die einzelnen Kaufverträge zwischen Hersteller und Vertragshändler werden in Ausfüllung dieses Rahmenvertrages erst anlässlich der einzelnen Warenlieferungen geschlossen. Daneben ist der Vertragshändlervertrag als Dauerschuldverhältnis ausgestaltet. Dadurch begründet er

zwischen den Vertragsparteien ein besonderes Vertrauensverhältnis. Dem Grundsatz von Treu und Glauben kommt somit gesteigerte Bedeutung zu.

Diese Einordnung des Vertragshändlervertrags hat man sich bei der Abfassung eines Vertrags selbst zu vergegenwärtigen. Der Vertragshändlervertrag enthält somit sowohl kaufvertragliche Elemente als auch dem Handelsvertreter ähnliche Dienstleistungselemente, die ihm seine besondere Problematik verleihen.

2. Anwendbares Recht für Vertriebsverträge mit ausländischen Vertragshändlern

Das anwendbare Recht bestimmt sich nach der von den Parteien getroffenen Rechtswahl, in Ermangelung einer solchen nach dem Schwerpunkt des Vertragsverhältnisses. Wenn wie im Regelfall Sitz, Tätigkeitsgebiet und gewerbliche Niederlassung des ausländischen Vertragshändlers im selben Staat liegen, ist nach einhelliger Auffassung das Recht dieses Staates auf das Vertragsverhältnis anwendbar.

Anderenfalls wird unterschiedlich angeknüpft an das Tätigkeitsgebiet, überwiegend jedoch an den Ort der gewerblichen Niederlassung, was besonders nahe liegt, wenn sich die Tätigkeit des Vertragshändlers auf mehrere Staatsgebiete erstreckt, z. B. die Benelux-Staaten.

Die einzelnen Kaufgeschäfte unterliegen mangels abweichender Vereinbarung in der Regel dem selben Recht, dem der Vertragshändlervertrag als Rahmenvertrag unterliegt.

Wenn deutsches Recht auf die Einzelgeschäfte anwendbar ist, führt dies im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts zur Verdrängung der Regeln des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und des Handelsgesetzbuchs (HGB), da das UN-Kaufrecht deutsches Recht ist und innerhalb seines Anwendungsbereichs dem allgemeinen Kaufrecht vorgeht.

Für die wirtschaftlich relevante Frage, ob dem Vertragshändler bei Beendigung des Vertragsverhältnisses Ausgleichsansprüche zustehen, ist die Rechtswahl somit von entscheidender Bedeutung, denn sie beurteilt sich nach dem anwendbaren ausländischen Recht und ist von Staat zu Staat verschieden zu beantworten.

Im Dezember 2009 löst die Rom I-Verordnung in den Mitgliedstaaten der EU das sog. Rom-Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht von 1980 ab, um den Veränderungen im Rechts- und Wirtschaftsverkehr Rechnung zu tragen. Im Zeitalter des Internethandels erscheint es beispielsweise nicht mehr sachgerecht, die Frage des anzuwendenden Rechts davon abhängig zu machen, ob sich ein Verbraucher bei Abschluss eines Kaufvertrages in seinem Heimatstaat befindet oder nicht. Gerade die Regelung für Verbraucherverträge war im vergangenen Jahr zum Zankapfel sowohl unter den Mitgliedstaaten als auch im Europäischen Parlament geworden.

Die Verordnung regelt vor allem bei den „klassischen“ Sachverhalten des Wirtschaftsverkehrs, die eine Verbindung zu mehreren Rechtsordnungen haben, welche dieser Rechtsordnungen im Einzelfall anzuwenden ist: Die Rom I-Verordnung erlaubt den Vertragspartnern auch künftig, das anzuwendende Recht selbst zu wählen. Machen sie davon

keinen Gebrauch, findet das Recht am Ort der Partei Anwendung, die die geschäftstypische Leistung erbringt.

Bsp.:

Bestellt ein deutscher Unternehmer über eine interaktive Website im Internet bei einem portugiesischen Händler Wein, stellt sich die Frage, ob auf den Kaufvertrag deutsches oder portugiesisches Recht anzuwenden ist. Das wäre im vorliegenden Fall die Lieferung des Weins durch den Weinhändler. Portugiesisches Recht käme zur Anwendung.

Die Rom I-Verordnung wird 18 Monate nach ihrer Verabschiedung - also im Dezember 2009 - wirksam. Dann gilt die Verordnung in den EU-Mitgliedstaaten unmittelbar mit Ausnahme von Dänemark, das aufgrund einer Sonderregelung im EG-Vertrag nicht an Maßnahmen der justiziellen Zusammenarbeit in Zivilsachen teilnimmt. Demgegenüber darf das Vereinigte Königreich aufgrund eines Zusatzprotokolls zum EG-Vertrag noch über seine Teilnahme entscheiden.

3. Alleinvertriebsvertrag

Der Alleinvertriebsvertrag ist eine besonders häufige Erscheinungsform der Vertragshändlerverträge. Der Alleinvertriebsvertrag ist gekennzeichnet durch die ausschließliche Zuweisung eines Vertragsgebiets an den Vertragshändler.

Bei Vertragshändlerverträgen mit Alleinvertriebsrecht ist stets die EG-Verordnung Nr. 2790/99 zu beachten. Die EG-Verordnung 1982/1983 vom 22. Juni 1983 ist heute außer Kraft. Die EG-Verordnung 2790/99 stellt gewisse Ausschließlichkeitsvereinbarungen vom generellen Verbot des Artikels 81 EG-Vertrag frei.

Artikel 81 EG-Vertrag findet Anwendung auf vertikale Vereinbarungen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen.

Vereinbarungen, die nicht geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen, oder die keine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken, fallen nicht unter Artikel 81 Abs. 1 EG-Vertrag. In der Regel fallen deshalb vertikale Vereinbarungen zwischen Unternehmen, deren Anteil an dem relevanten Markt nicht mehr als 10 % beträgt, grundsätzlich nicht unter das Verbot des Artikels 81 Abs.1, weil die Beschränkung als nicht spürbar gilt. Zudem gibt es keine Vermutung, dass vertikale Vereinbarungen von Unternehmen mit einem höheren Marktanteil automatisch gegen das Kartellverbot verstoßen. Die Kommission erachtet es als möglich, dass auch Vereinbarungen in Fällen, in denen die Marktanteilsschwelle von 10 % überschritten wird, keine spürbaren Folgen für den Handel zwischen Mitgliedstaaten oder keine spürbaren Wettbewerbsbeschränkungen darstellen. Beeinträchtigen hingegen Vereinbarungen trotzdem den Handel und den Wettbewerb spürbar, obwohl sie zwischen Unternehmen getroffen wurden, deren Marktanteil die 10 %-Schwelle nicht erreicht, gilt das Verbot des Artikels 81 Abs. 1 EG-Vertrag ebenfalls.

Die Gruppenfreistellungsverordnung EG-Verordnung 2790/99 (GVO) begründet für vertikale Vereinbarungen eine Vermutung der Rechtmäßigkeit, die sich nach dem Marktanteil des Lieferanten oder des Käufers richtet. Nach Artikel 3 der GVO wird bei der Klärung der Frage,

ob eine Vereinbarung aufgrund der Verordnung vom Kartellverbot freigestellt ist, in der Regel der Anteil des Lieferanten an dem Markt zugrunde gelegt, auf dem er die betreffende Vertragsware oder Dienstleistung verkauft. Die Freistellung gilt danach nur, wenn die Marktanteilsschwelle von 30 % nicht überschritten wird.

Lediglich bei Vereinbarungen mit Alleinbelieferungsverpflichtungen im Sinne des Artikels 1 Buchstabe C GVO wird der Anteil des Käufers herangezogen, und zwar an dem Markt, auf dem er die Vertragsware oder Dienstleistung einkauft; auch hier liegt die Obergrenze für die Gruppenfreistellung vom Kartellverbot bei 30%.

Wirtschaftlich gesehen kann sich eine vertikale Vereinbarung nicht nur auf den Markt auswirken, auf dem sich Lieferant und Käufer begegnen, sondern auch auf den dem Käufermarkt nachgelagerten Märkten. Aus Gründen der Rechtssicherheit und weil diese Märkte bei Beachtung der vorgenannten Grenzen nicht spürbar beeinflusst werden dürften, werden sie außer acht gelassen.

Als vertikale Vereinbarungen werden Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen zwei oder mehr Unternehmen verstanden, von denen jedes zwecks Durchführung der Vereinbarung auf einer unterschiedlichen Produktions- oder Vertriebsstufe tätig ist, und welche die Bedingungen betreffen, zu denen die Parteien bestimmte Waren oder Dienstleistungen beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen können.

Vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern unterfallen nicht der hier zitierten GVO.

In Artikel 4 GVO sind Kernbeschränkungen aufgeführt, welche bewirken, dass jede vertikale Vereinbarung, die solche Bestimmungen enthält, als ganzes vom Anwendungsbereich der Verordnung ausgeschlossen ist. Sie sind also verboten. Eine individuelle Freistellung solcher Vereinbarungen vom Kartellverbot ist unwahrscheinlich.

Die in Artikel 4 A GVO beschriebene Kernbeschränkung verbietet die Preisminderung der zweiten Hand, das heißt Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen, die unmittelbar oder mittelbar die Festsetzung eines vom Käufer vorgegebenen Fest- oder Mindestpreises bzw. eines Fest- oder Mindestpreisniveaus für den Weiterverkauf bezwecken. Die in Artikel 4 B GVO beschriebene Kernbeschränkung betrifft Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen, die unmittelbar oder mittelbar eine Einschränkung des Verkaufs durch den Käufer bezwecken, indem das Gebiet oder der Kundenkreis beschränkt wird, in das oder an den der Verkäufer die Vertragswaren oder Dienstleistungen verkaufen darf.

Diese für Alleinvertriebsrechte eines Vertragshändlers wichtige Verbotsregelung enthält vier Ausnahmen. Die erste läßt zu, dass der Lieferant den aktiven Verkauf durch seine direkten Abnehmer in Gebieten oder an Kundengruppen einschränken darf, die er ausschließlich einem anderen Käufer zugewiesen oder sich selbst vorbehalten hat. Ein Gebiet oder eine Kundengruppe ist ausschließlich zugeordnet, wenn der Lieferant damit einverstanden ist, sein Produkt an lediglich einen Vertragshändler zum Vertrieb in einem bestimmten Gebiet oder an eine bestimmte Kundengruppe zu verkaufen und der ausschließliche Vertriebshändler gegen aktiven Verkauf in seinem Gebiet oder an seine Kundengruppe durch den Lieferanten und alle anderen Käufer des Lieferanten innerhalb der Gemeinschaft geschützt wird.

Beispielsweise darf der Lieferant die mit einem Ausschließlichkeitsrecht verbundenen Zuweisungen des Gebiets oder einer Kundengruppe dadurch miteinander verknüpfen, dass er

einem Händler den Alleinvertrieb an eine bestimmte Kundengruppe in einem bestimmten Gebiet zugesteht.

Aktiver Verkauf bedeutet die aktive Ansprache individueller Kunden in einem Gebiet oder individueller Mitglieder einer Kundengruppe, das bzw. die ausschließlich einem anderen Vertragshändler zugewiesen wurde, zum Beispiel mittels Direktversand von Briefen oder persönlichen Besuches; oder die aktive Ansprache einer bestimmten Kundengruppe oder von Kunden in einem bestimmten Gebiet, das bzw. die beispielsweise ausschließlich einem anderen Vertriebshändler zugewiesen wurde, mittels Werbung in den Medien oder anderer Verkaufsförderungsmaßnahmen, welche sich speziell an die fragliche Kundengruppe oder speziell an die Kunden in dem fraglichen Gebiet richten; oder die Errichtung eines Lagers oder einer Vertriebsstätte in einem Gebiet, das ausschließlich einem anderen Vertragshändler zugewiesen wurde.

Passiver Verkauf bedeutet die Erfüllung unaufgeforderter Bestellungen individueller Kunden, das heißt das Liefern von Waren an bzw. das Erbringen von Dienstleistungen für solche Kunden. Allgemeine Werbe- oder Verkaufsförderungsmaßnahmen in den Medien oder im Internet, die Kunden oder Kundengruppen in Gebieten erreichen, die einem anderen Vertriebshändler ausschließlich zugewiesen sind, die aber eine vernünftige Alternative zur Ansprache von Kunden oder Kundengruppen, zum Beispiel im eigenen Gebiet oder im Gebiet, die keinem Vertriebshändler zugewiesen sind, darstellen, sind passive Verkäufe.

Die restlichen drei Ausnahmen des Artikels 4 B GVO lassen die Beschränkung des aktiven wie des passiven Verkaufs zu. Danach dürfen die Möglichkeit eingeschränkt werden für einen Großhändler, an Endbenutzer zu verkaufen, sowie die Möglichkeit für einen zugelassenen Händler in einem selektiven Vertriebssystem, auf allen Stufen des Handels an nicht zugelassene Händler in Märkten, in denen ein solches System durchgeführt wird, zu verkaufen. Ebenso darf die Möglichkeit für einen Käufer, die ihm zur Einfügung in ein Produkt gelieferten Bestandteile an Wettbewerber des Lieferanten weiter zu verkaufen, eingeschränkt werden. Die beiden in Artikel 4 C GVO geregelten Ausnahmen (Beschränkung des aktiven und passiven Verkaufs an Endbenutzer) und Artikel 4 D GVO (selektive Vertriebssysteme) sollen nicht Gegenstand dieser Abhandlung über generelle Vertragshändlerverträge sein.

Die in Artikel 4 E GVO beschriebene Kernbeschränkung verbietet Vereinbarungen, die es Endbenutzern, unabhängigen Reparaturbetrieben und Dienstleistungserbringern untersagen oder nur mit Einschränkungen gestatten, Ersatzteile unmittelbar vom Hersteller zu beziehen. Die Vereinbarung darf jedoch bezüglich der Lieferung der Ersatzteile an Reparaturbetriebe und Dienstleister, die Erstausrüster mit der Reparatur oder Wartung seiner Produkte beauftragt hat, Beschränkungen enthalten. Das heißt, dass ein Erstausrüster von Mitgliedern seines eigenen Reparatur- und Kundendienstnetzes verlangen kann, die Ersatzteile von ihm zu beziehen.

Vertikale Vereinbarungen, die nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnung fallen, gelten keineswegs automatisch als rechtswidrig, müssen aber ggf. im einzelnen geprüft werden. In der Praxis muss jedoch keine Anmeldung aus Vorsichtserwägungen vorgenommen werden. Im Falle von Streitigkeiten kann die Anmeldung nachgeholt werden, dann kann die Kommission die vertikale Vereinbarung rückwirkend ab dem Datum ihres Wirksamwerdens freistellen, falls alle vier Voraussetzungen für die Anwendung von Artikel 81 Abs. 3 E GVO erfüllt sind.

4. Schriftform

Ein Alleinvertriebsvertrag bedarf der Schriftform gemäß den Bestimmungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Es muss also der gesamte Vertrag einschließlich aller Nebenabreden schriftlich niedergelegt und unterzeichnet werden mit Ausnahme solcher, die schlechterdings keinen Einfluss auf die Entscheidungen der Kartellbehörden oder der Gerichte über ein Eingreifen aufgrund des GWB haben können. Der Schriftform bedürfen auch spätere Vertragsänderungen.

Dem Schriftformerfordernis wird auch genüge getan durch einen Briefwechsel, in welchem der gesamte Vertragsinhalt niedergelegt ist, wenn jedes Schreiben von dem jeweils Erklärenden eigenhändig unterzeichnet ist, sowie im Falle gegenseitiger Verweisungen von Schriftstücken.

Hinsichtlich der im Vertrag in Bezug genommen Anlagen ist das Schriftformerfordernis erfüllt, wenn sie mit dem unterzeichneten Text körperlich verbunden sind, z. B. durch Verwendung einer Heftmaschine. Eine Trennung darf nur durch Substanzerstörung möglich sein.

Die Bezugnahme auf künftige Preislisten ist zulässig, gleiches gilt auch für künftige Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Die Verletzung des Formerfordernisses führt zur Nichtigkeit aller Bestimmungen des Vertrags, die einen Zusammenhang mit der Ausschließlichkeitsabrede haben. Inwieweit der Vertrag im übrigen aufrecht erhalten bleibt, beurteilt sich nach § 139 BGB.

5. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

Als Rahmenvertrag soll der Vertragshändlervertrag die auf den künftigen Warenabsatz bezogene Vertragsabstimmung zwischen dem Hersteller und dem Vertragshändler gewährleisten.

Es bestehen folgende Rechte und Pflichten:

a) Absatzförderung

Der Vertragshändler übernimmt die Pflicht, sich nachhaltig für den Absatz der Vertragserzeugnisse und die Marke einzusetzen. Hier können im Interesse des Herstellers auch Umsatzvorgaben oder Mindestabnahmeverpflichtungen vorgesehen werden. Damit einher geht die Verpflichtung, den Hersteller über die Vertriebstätigkeit und die allgemeine Marktentwicklung, insbesondere in Bezug auf die Wettbewerber und die Kunden zu unterrichten. Ergänzt werden kann dies durch eine Werbeverpflichtung.

Ist der Vertragshändler mit dem Absatz von technischen Produkten befaßt, muß er Ersatzteile liefern und Kundendienst leisten. Um diesen Verpflichtungen nachzukommen, ist der Vertragshändler häufig verpflichtet, ein umfangreiches Ersatzteillager zu unterhalten und Werkzeuge anzuschaffen.

b) Belieferung des Vertragshändlers

Der Vertragshändler wird darauf drängen, eine Lieferverpflichtung des Herstellers zu begründen. Bei Lieferschwierigkeiten auf Grund von Produktionsschwierigkeiten oder Verweigerung der Lieferung aus sonstigen Gründen ist dann Rückgriff auf den Vertrag geboten.

Hier ist jedoch zu beachten, dass eine Lieferverpflichtung nur dann anerkannt wird, wenn dem Vertragshändler sowohl eine Mindestabnahmeverpflichtung als auch ein Konkurrenzverbot erteilt worden ist.

c) Treuepflichten

Aus dem vorliegenden Treueverhältnis folgt die beiderseitige Verpflichtung, bei der Erfüllung der Vertragspflichten vertrauensvoll zusammenzuarbeiten und auf die Interessen des jeweils anderen Rücksicht zu nehmen. So ist der Hersteller zum Beispiel verpflichtet, bei seinen Entscheidungen über Produktion und Vertrieb der von ihm angebotenen Produkte nicht nach freiem Belieben zu verfahren, sondern auf die Belange des Vertragshändlers Rücksicht zu nehmen.

d) Gleichbehandlung

Eine ungeschriebene Verpflichtung, die den Hersteller trifft, ist die zur Gleichbehandlung seiner Vertragshändler, wenn er mehrere Händler eingesetzt hat und diese untereinander im Wettbewerb stehen.

6. Regelungspunkte bei Betonung der unterschiedlichen Interessen

Die Betonung der Interessen des Vertragshändlers oder des Herstellers findet ihren Niederschlag insbesondere in den folgenden typischen Bestimmungen:

- a) Vertragsgebiet
- b) Nutzung der Kennzeichenrechte des Herstellers durch den Vertragshändler
- c) Lagerhaltung auf Kosten des Herstellers oder des Vertragshändlers
- d) Mindestabnahmeverpflichtung
- e) Werbungskostenbeitrag des Herstellers
- f) Wettbewerbsverbot
- g) Regelung der Gewährleistungsrechte des Vertragshändlers
- h) Rücknahmepflicht für Vertragsware bei Beendigung des Vertragsverhältnisses
- i) Übernahme von Spezialwerkzeugen durch Hersteller

- j) Übermittlung von Kundenanschriften
- k) Ausgleichsanspruch bei Kundenstammüberlassung
- l) Gerichtsstand und anwendbares Recht

Zu a) Vertragsgebiet

Ob eine einseitige Änderungsbefugnis des Herstellers für das Vertragsgebiet zulässig ist, war Gegenstand mehrerer Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (BGH). Danach kommt es entscheidend darauf an, ob dem Vertragshändler ein Alleinvertriebsrecht eingeräumt ist:

Ist ihm lediglich ein bestimmtes Gebiet – je nach Wechsel der Geschäftslage mehreren Händlern – übertragen, so ist es mit einer Inhaltskontrolle vereinbar, wenn der vom Hersteller vorformulierte Vertragshändlervertrag auch ohne besondere Änderungsgründe dem Hersteller das Recht einräumt, einen weiteren Vertragshändler einzusetzen.

Ist hingegen der Vertragshändler zur alleinigen Betreuung des Vertragsgebiets berufen, so ist die Änderungsbefugnis des Herstellers nur dann mit einer Inhaltskontrolle vereinbar, wenn sie erhebliche Gründe voraussetzt und dem Vertragshändler eine angemessene Übergangszeit sowie einen angemessenen Ausgleich einräumt. Eine bloße Anknüpfung des Änderungsrechts an die Sicherung des Marktanteils ist nicht ausreichend, und zwar auch dann nicht, wenn die Klausel dahin lautet, dass eine angemessene Berücksichtigung der Interessen des Vertragshändlers vorgenommen wird.

Die nachstehend vorgeschlagene Klausel stellt darauf ab, dass ein sachlich gerechtfertigter Grund für eine Änderung des Vertragsgebiets vorliegen muss, sie hält daher allemal einer Inhaltskontrolle stand.

„Der Hersteller wird das Vertragsgebiet des Vertragshändlers nicht ohne sachlich gerechtfertigten Grund ändern oder einen weiteren Händler im Vertragsgebiet einsetzen. Der Hersteller ist in diesen Fällen verpflichtet, eine Ankündigungsfrist von sechs Monaten nach Anhörung des Vertragshändlers einzuhalten.“

Bei abweichenden, die Interessen des Herstellers bevorzugenden Formulierungen ist indessen jedenfalls dann Vorsicht geboten, wenn es sich um ein Alleinvertriebsrecht innerhalb eines umgrenzten Vertragsgebiets handelt. Bei AGB-mäßiger Verwendung könnte eine solche Klausel so lauten:

„Liegen konkrete Anhaltspunkte dafür vor, dass durch eine Veränderung aufgrund Verkleinerung des Vertragsgebiets eine erhebliche Verbesserung der Marktdurchdringung für Vertragserzeugnisse erreicht werden kann, so kann die Herstellerin nach Anhörung der Vertragshändlerin eine entsprechende Veränderung vornehmen. Die Veränderung kann nur mit der Maßgabe erfolgen, dass sie frühestens mit Ablauf des übernächsten Quartals wirksam wird. Soweit die Vertragshändlerin dadurch die Möglichkeit verliert, um Geschäftsabschlüsse zu werben, ist ihr in analoger Anwendung von § 89 b Handelsgesetzbuch (HGB) ein Ausgleich zu gewähren.“

Zu b) Nutzung der Kennzeichnungsrechte des Herstellers durch den Vertragshändler

Dem Hersteller wird daran gelegen sein, daß der Vertragshändler zum Vertrieb der Vertragserzeugnisse berechtigt ist, seine Marke einzusetzen. Eine solche Klausel könnte lauten:

„Der Vertragshändler ist berechtigt, sich während der Laufzeit dieses Vertrages als „A“-Händlerin zu bezeichnen und beim Vertrieb der Vertragserzeugnisse die Warenzeichen und Dienstleistungsmarken des Herstellers zu benutzen.“

Zu c) Lagerhaltung auf Kosten des Herstellers oder des Vertragshändlers

Ein Lagerbestand von Waren und Ersatzteilen kann sowohl als Eigenlager des Vertragshändlers wie auch als Konsignationslager geführt werden. Bei dem Eigenlager handelt es sich um Waren und Ersatzteile, die im Eigentum des Vertragshändlers stehen. Bei der Gestaltung als Eigenlager, welche die Liquiditätsbelastung auf den Vertragshändler verlagert, sind gewisse Rücknahmeverpflichtungen bei Beendigung des Vertragsverhältnisses zu beachten.

Das Konsignationslager ist ein Warenbestand, der von einem Unternehmer zu seiner Absatzorganisation gehörenden selbständigen Gewerbetreibenden zur sofortigen Belieferung der Kundschaft überlassen wird. Die Ware steht demnach bis zur Veräußerung durch den Vertragshändler im Eigentum des Herstellers. Der Vertragshändler hat in diesem Fall Sorge dafür zu tragen, dass die Ware getrennt aufbewahrt und als Eigentum des Herstellers gekennzeichnet wird. Daneben besteht regelmäßig eine Verpflichtung des Vertragshändlers, die bei ihm lagernde Ware gegen die üblichen Risiken wie Feuer, Diebstahl und Beschädigung zu versichern.

Ob der Vertragshändler eine gesonderte Vergütung für die Lagerhaltung erhält, bleibt der Vereinbarung der Parteien vorbehalten. Das gemeinsame Absatzinteresse läßt zumindest eine Kostenbeteiligung als angemessen erscheinen.

Eine Klausel für ein Konsignationslager könnte lauten:

„Im Rahmen diese Vertrags richtet der Hersteller bei dem Vertragshändler ein Konsignationslager zur Gewährung bestmöglicher Versorgung des von dem Vertragshändler betreuten Marktes ein. Die Konsignationsware steht im Eigentum des Herstellers. Der Vertragshändler ist verpflichtet, die Konsignationsware von anderen Waren getrennt aufzubewahren und als Eigentum des Herstellers zu kennzeichnen.

Der Vertragshändler ist berechtigt und auf Verlangen des Herstellers verpflichtet, die Ware für Rechnung des Herstellers gegen Feuer, Diebstahl und Beschädigung durch Dritte zu versichern.“

Bezüglich der Beendigung des Vertrags:

„Der Vertragshändler ist berechtigt und verpflichtet, mit Beendigung des Vertrags die Konsignationsware an den Hersteller zurückzusenden. Die Versendung erfolgt auf Kosten des Vertragshändlers.“

Zu d) Mindestabnahmeverpflichtung

Die Festlegung einer Mindestabnahmeverpflichtung ist für den Hersteller wünschenswert. Wenn eine Mindestabnahmeverpflichtung vereinbart wird, sollte klargestellt werden, ob es für deren Erfüllung auf den Abruf der Ware oder die Auslieferung ankommt.

Die Mindestabnahmeverpflichtung kann zunächst als Verpflichtung zum Abschluss entsprechender Kaufverträge formuliert werden:

„Die Vertragshändlerin verpflichtet sich zur Abnahme folgender Mindestmengen und wird jeweils zur alsbaldigen Lieferung abrufen:

a) *Bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Vertragsabschluss:*

b) *Im folgenden Kalenderjahr:*

Für die weitere Folgezeit werden die Vertragspartner die Mindestmengen einvernehmlich festsetzen, wobei sie jährliche Steigerungsraten von _____% erwarten.“

Die Mindestabnahmeverpflichtung kann als Abschluss dieser Kaufverträge gestaltet werden, wobei die Preise und sonstigen Bedingungen klar definiert werden müssen:

„Es gelten die im Zeitpunkt des Abrufs geltenden Preise und Lieferbedingungen der Herstellerin.“

Die Nichterfüllung der Abnahmeverpflichtung kann Schadensersatzansprüche des Herstellers begründen.

Zu e) Werbungskostenbeitrag des Herstellers und Vertragshändlers

Verständigen sich die Parteien über gemeinsame Werbung oder gemeinsame Messeauftritte, werden sie die Kosten in der Regel teilen. Die Teilungsquoten sind in einem Anhang festzulegen.

Zu f) Wettbewerbsverbot

Aus der wechselseitigen Fürsorgepflicht ist anzunehmen, dass ein Wettbewerbsverbot bei allen Alleinvertriebsverträgen auch ohne ausdrückliche Vereinbarung für den Vertragshändler besteht, welches aus der Pflicht zur Absatzförderung abgeleitet wird. Die Aufnahme in den Vertrag hat deshalb nur klarstellende Bedeutung. Sie empfiehlt sich aber, weil die Bestimmung sehr häufig in Alleinvertriebsverträgen verwandt wird und deshalb aus ihrem Fehlen unter Umständen gegenteilige Schlüsse gezogen werden könnten.

Eine solche Klausel könnte folgendermaßen aussehen:

„Erzeugnisse, die mit den Vertragserzeugnissen in Wettbewerb stehen, darf der Vertragshändler nur nach vorheriger schriftlicher Einwilligung des Herstellers selbst erstellen oder vertreiben; er darf sich auch nicht ohne eine solche Einwilligung an einem Wettbewerber der Herstellerin direkt oder indirekt beteiligen oder seinen Geschäftsbetrieb in anderer Weise fördern.“

Ein Wettbewerbsverbot für die Zeit nach Vertragsende kann nur für einen maximalen Zeitraum von zwei Jahren – vom Vertragsende gerechnet – vereinbart werden.

Es darf sich nur auf den dem Vertragshändler zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und auf Gegenstände erstrecken, die er für den Hersteller zu vertreiben hat. Der Hersteller muß dem Vertragshändler darüber hinaus für den betreffenden Zeitraum eine angemessene Entschädigung zahlen.

Zur Sicherung des Wettbewerbsverbots kann ebenfalls eine Vertragsstrafe vereinbart werden. Sie erstreckt sich auf die Fälle, in denen versucht wird, das Wettbewerbsverbot zu umgehen.

Zu g) Regelung der Gewährleistungsrechte des Vertragshändlers

Die Gewährleistungsrechte des Vertragshändlers gegenüber dem Hersteller sind grundsätzlich unabhängig von den Gewährleistungsrechten der weiteren Abnehmer gegenüber dem Vertragshändler. Das kann zu empfindlichen Nachteilen für den Vertragshändler führen, wenn er seinen Kunden bessere Gewährleistungsrechte einräumen muss, als sie der Hersteller gegenüber dem Vertragshändler eingeräumt hat.

Auch wenn die Gewährleistungsbestimmungen gleichlauten, kann es sein, dass die Gewährleistungsfrist im Verhältnis des Vertragshändlers zum Hersteller bereits abgelaufen ist, wenn der Vertragshändler von seinem Kunden auf Gewährleistung in Anspruch genommen wird, etwa bei Lagerhaltung auf eigene Rechnung.

Außerdem kann auch der Vertragshändler bei Verletzung der ihm obliegenden Untersuchungs- und Warnpflichten aus dem Institut der Produkthaftpflicht haften, ohne dass er in jedem Fall seinerseits einen Rückgriffsanspruch gegen den Hersteller hat.

Räumt der Hersteller seinerseits dem Endkunden eine Herstellergarantie für die Vertragswaren ein, ist im Formular zusätzlich dafür Sorge zu tragen, dass zugunsten des Vertragshändlers Erstattungsansprüche vorgesehen werden, und zwar zum einen für den Personaleinsatz, zum anderen für etwa benötigte Ersatzteile. Ob dem Vertragshändler auch für die Durchführung dieser Arbeiten ein *Gewinnanspruch* zuzuerkennen ist, ist umstritten, wird vom BGH aber bejaht. Sofern lediglich ein einstufiges Gewährleistungssystem vereinbart ist, besteht kein Aufwendungsersatzanspruch des Vertragshändlers, weil eine selbständige Gewährleistungsverpflichtung des Herstellers gegenüber dem Endkunden begründet worden ist.

Etwas anderes gilt in den Fällen, in denen der Hersteller einen Serienschaden zu vertreten hat, so dass eine Rückrufaktion erforderlich wird. Hier handelt es sich aus der Sicht des Vertragshändlers um einen fremdverursachten Schaden, so dass der Vertragshändler gegenüber dem Hersteller Aufwendungsersatzansprüche hat. Er besorgt nämlich dann ein Geschäft des Herstellers.

Eine Generalklausel unter Wahrung beidseitiger Interessen könnte lauten:

„Die Herstellerin hat die Vertragshändlerin von Ansprüchen Dritter im gesetzlichen Umfang auf oder aus Nacherfüllung, Rücktritt vom Vertrag, Minderung oder Schadensersatz im Zusammenhang mit Sachmängeln der Vertragserzeugnisse freizustellen. Dies gilt nicht,

soweit die Sachmängel bei Übergang der Gefahr auf die Vertragshändlerin noch nicht vorhanden waren oder die Vertragserzeugnisse als von der Vertragshändlerin genehmigt gelten. Der Freistellungsanspruch besteht ferner nicht für Ansprüche aufgrund einer Garantie durch die Vertragshändlerin, falls die Garantie über eine von der Herstellerin gemachte Garantie hinausgeht.

Art und Umfang der Gewährleistungsansprüche richten sich nach dem UN-Kaufrecht.“

Zu h) Rücknahmepflicht für Vertragsware bei Beendigung des Vertragsverhältnisses

Der Vertragshändler kauft und verkauft auf eigene Rechnung. Er wird häufig Vertragsware am Lager haben, zumindest aber Ersatzteile für Reparaturverpflichtungen. Endet das Vertragsverhältnis, stellt sich die Frage, ob er diese Waren noch verkaufen kann und darf. Setzt der Hersteller einen anderen Vertragshändler im Gebiet ein, wird ein Verkauf von Vertragsware durch den alten Händler über die Vertragsdauer hinaus das Vertriebssystem stören. Ersatzteile werden ohne Reparatur-Service in der Regel sogar unverkäuflich sein.

Da diese Vertragswaren durch rechtlich selbständige Kaufverträge erworben wurden, besteht kein unmittelbarer Anspruch des Händlers, dass der Hersteller die Waren zurücknimmt.

Eine Rücknahmepflicht des Herstellers und deren Konditionen sind deshalb im Vertragshändlervertrag zu regeln.

Zu i) Übernahme von Spezialwerkzeugen durch den Hersteller

Erbringt der Vertragshändler Reparaturleistungen, für die er Spezialwerkzeuge benötigt, schafft er diese als freier Unternehmer auf eigenes Risiko an. Bei Vertragsende sind diese Werkzeuge für ihn ebenso wertlos wie die Ersatzteile.

Eine Rücknahmepflicht des Herstellers und deren Konditionen sind deshalb im Vertragshändlervertrag zu regeln.

Zu j) Übermittlung von Kundenanschriften

Die nachstehend vorgeschlagene Vertragsgestaltung gibt dem Hersteller direkten Zugriff auf die Kunden des Vertragshändlers. Damit entsteht in analoger Anwendung von § 89 b HGB bei Beendigung des Vertragsverhältnisses ein Ausgleichsanspruch. Der Hersteller tut deshalb gut daran, genau zu prüfen, ob ihm die Eingliederung des Vertragshändlers und die Kundenüberlassungsklausel etwas bringen, oder ob er nicht auf die Sogwirkung seiner Marke vertrauen kann.

Ein Verzicht auf die Ausübung des einmal vertraglich ausbedungenen Rechts zur Übermittlung von Kundendaten und -anschriften bringt den Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers nicht zu Fall.

Aus der Position des Vertragshändlers empfiehlt sich unbedingt eine Formulierung, welche sicher stellt, dass der vom Vertragshändler geschaffene Kundenstamm (Kundenkartei, Adressenmaterial etc.) während der Laufzeit des Vertrags – jedenfalls aber nach seiner Beendigung – dem Hersteller überlassen wird.

Eine solche Bestimmung hätte etwa folgenden Wortlaut:

„Der Hersteller nimmt zwingend davon Kenntnis, dass der Vertragshändler während der Dauer des Vertrags die persönlichen Daten der von ihm geworbenen Kunden (Name, Anschrift) erfasst, sie in einer Kundenkartei speichert und dem Hersteller laufend zur Verfügung stellt. Der Vertragshändler stellt sicher, dass er für diese Weitergabe der Daten das Einverständnis seiner Kunden in schriftlicher Form erhält.“

Zu k) Ausgleichsanspruch bei Kundenstammüberlassung

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat zwischenzeitlich die analoge Anwendung des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b HGB für Vertragshändler anerkannt, obwohl dieser gesetzlich nicht geregelt ist. Eine solche gesetzliche Regelung, die einen Ausgleichsanspruch zubilligt, existiert z. B. in Belgien. Andere Staaten, die wie Deutschland keine gesetzliche Regelung kennen, leiten aus diesem Umstand zumeist ab, dass keine Entschädigung geschuldet wird oder nur im Falle rechtswidriger Vertragsbeendigung des Herstellers.

Die Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch nach deutschem Recht sind:

Wirksame Beendigung des Vertrags

Der Ausgleichsanspruch dient dazu, den Vertragshändler dafür zu entschädigen, dass er die Vorteile aus von ihm geschaffenen Kundenbeziehungen, zukünftig nicht mehr nutzen kann. Demnach setzt der Ausgleichsanspruch zunächst eine wirksame Beendigung des Vertragsverhältnisses voraus. Hierzu zählt neben der Kündigung auch die einvernehmliche Aufhebung. Etwas anderes ergibt sich nur dann, wenn der Weg der einverständlichen Aufhebung des Vertrags nur aus Entgegenkommen gegenüber dem Vertragshändler gewählt worden ist, um eine Kündigung aus wichtigem Grund, zum Beispiel schuldhaftes Verhalten des Vertragshändlers, zu vermeiden.

Einbindung in die Vertriebsorganisation

Weiterhin wird die Eingliederung des Vertragshändlers in die Absatzorganisation des Herstellers vorausgesetzt, d. h. er muß wirtschaftlich in erheblichem Umfang einem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen haben. Dies beinhaltet engen Kontakt in den laufenden Geschäftsbeziehungen, Nutzung des vom Auftraggeber zur Verfügung gestellten Werbematerials etc. Der Vertragshändler muß im Vertriebssystem eine wesentliche Rolle spielen. Das Verhältnis darf sich nicht in einer bloßen Käufer – Verkäufer – Beziehung erschöpfen.

Überlassung von Kundendaten

Es bedarf einer vertraglichen Verpflichtung des Händlers, dem Hersteller bei Vertragsende seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass sich dieser die Vorteile des Kundenstamms sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann.

Dabei spielt es keine Rolle, wie und wann diese Verpflichtung entsteht und ob sie erst im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung oder schon während der Vertragszeit durch eine ständige Unterrichtung des Herstellers über die Geschäftsentwicklung und die Geschäftsabschlüsse zu erfüllen ist.

Wichtig ist, dass der Hersteller nach Beendigung des Vertrags in den Besitz des Kundenstamms tatsächlich gelangt, so dass er ihn nutzen kann – gleichgültig, ob er diese Möglichkeit wahrnimmt oder nicht. Es reicht also aus, dass der Hersteller den vom Vertragshändler geschaffenen Kundenstamm sofort und ohne weiteres nutzen kann.

Die Analogie zu § 89 b HGB ist dagegen nicht gegeben, wenn eine Pflicht zur Löschung der Kundendaten nach Vertragsende besteht.

Der Ausgleichsanspruch ist gemäß § 89 b HGB analog zwingender Natur. Wie beim Handelsvertreter ist dieser Anspruch im Vorhinein nicht abdingbar, ohne dass es auf die Schutzbedürftigkeit des Vertragshändlers im Einzelfall ankommt. Die analoge Anwendung von § 89 b HGB kann insoweit nicht eingeschränkt werden.

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs bemisst sich anhand folgender Kriterien:

Neukunden

Für den Anspruch maßgebend sind zunächst nur die Neukunden, die der Vertragshändler während der Dauer des Vertragsverhältnisses selbst neu erworben hat bzw. Altkunden, mit denen die Geschäftsaktivitäten erheblich erweitert worden sind.

Stammkunden

Aus der Geschäftsverbindung mit den vom Vertragshändler neu geworbenen Kunden müssen dem Hersteller für die Zukunft erhebliche Vorteile verbleiben. Um darüber eine Aussage treffen zu können, ist eine Prognose über die weitere Entwicklung des geknüpften Geschäftsverbindungen abzugeben. Dabei ist dann abzugrenzen zwischen Einmalkunden und Stammkunden.

Der Vertragshändler trägt die Beweislast dafür, welche Kunden er für den Hersteller neu erworben hat bzw. mit welchen Altkunden die Geschäftsaktivitäten erheblich erweitert wurden.

Der Maximalbetrag des Ausgleichsanspruchs beläuft sich auf eine Jahresdurchschnittsvergütung, bezogen auf die Tätigkeit des Vertragshändlers in den letzten fünf Jahren vor Vertragsbeendigung, bei kürzerer Vertragsdauer auf diesen kürzeren Zeitraum.

Zu I) Gerichtsstand und anwendbares Recht

Gerichtsstände werden häufig danach festgelegt, wo die Partei ihren Stammsitz hat. Hiermit verbunden ist die übliche Erwartung niedriger Reisekosten, der Zugriff auf den Hausanwalt sowie das leichte Zuführen von Beweismaterial an das Gericht. Im Zeitalter schneller Reisemöglichkeiten rund um den Globus und der Vernetzung der Übermittlungswege sollten diese Gedanken – allein – nicht ausschlaggebend sein. Ein Flug mehr oder weniger in das ständig besuchte Vertragsgebiet sollte keine der Parteien wirklich hindern.

Der Gerichtsstand beeinflusst das anwendbare Recht und umgekehrt. Durch die bewusste Auswahl eines von mehreren zulässigen Gerichtsständen kann der Ausgang eines Rechtsstreits maßgeblich beeinflusst werden.

Beispiel:

Hersteller Hubert und Vertragshändler Victor, beide in Deutschland ansässig, exportieren nach Japan. Dem japanischen Recht sind Ausgleichsansprüche des Vertragshändlers unbekannt und unüblich. Im deutschen Recht wird der Anspruch als zwingendes Recht angesehen. Unter Berufung auf die japanischen Gepflogenheiten will H bei Vertragsende nicht zahlen, V will klagen.

Würde V im Beispielsfall in Japan klagen, am sogenannten Gerichtsstand des Erfüllungsortes, wären seine Chancen denkbar schlecht, denn seine Argumentation wäre dem japanischen Richter fremd, auch wenn dieser Richter durch Rechtswahl gezwungen sein sollte, deutsches Recht anzuwenden. Klagt V hingegen am Sitz des H in Deutschland, steigen seine Erfolgsaussichten, selbst wenn der Vertrag ausdrücklich japanischem Recht unterstünde. V dürfte sich vor einem deutschen Richter erfolgreich auf seine Schutzbedürftigkeit berufen können.

Das Beispiel des Ausgleichsanspruchs zeigt, dass bei der Rechtswahl sowie bei der Auswahl des Gerichtsstands viel Geld auf dem Spiel stehen kann. Im Einzelfall kann es sich für den deutschen Hersteller durchaus lohnen, die gewohnte heimische Rechtsordnung zu verlassen. Diese Entscheidung ist jedoch sehr sorgfältig abzuwägen.

7. Beendigung des Vertragsverhältnisses

Das Vertragsverhältnis kann beendet werden

a) durch ordentliche Kündigung

Hierbei ist folgendes zu beachten: Der Vertragshändler trifft häufig große Investitionen, die durch die Möglichkeit einer kurzen ordentlichen Kündigungsfrist entwertet würden.

Die Rechtsprechung geht überwiegend von Kündigungsfristen von einem Jahr zum Monatsende aus. Je nach Branche und Dauer des Vertragsverhältnisses können auch längere Fristen bis zu zwei Jahren, gegebenenfalls auch zeitlich gestaffelt, in Frage kommen.

b) durch außerordentliche Kündigung

Eine außerordentliche Kündigung ist immer dann möglich, wenn ein weiteres Festhalten am Vertrag der jeweiligen Partei bis zum ordentlichen Kündigungstermin nicht mehr zumutbar ist. Insbesondere liegt ein wichtiger Grund in der Zerstörung des gegenseitigen Vertrauens.

Wichtige Gründe für den Hersteller sind zum Beispiel:

- Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot
- Verletzung von Geheimhaltungspflichten

- Verletzung von Abrechnungs- und Zahlungsverpflichtungen
- Manipulation bei Abrechnungen und Ähnlichem
- Nichteinhaltung von Mindestabnahmemengen
- Konkurs des Vertragshändlers

Wichtige Gründe für den Vertragshändler können sein:

- Verletzung des Alleinvertriebsrechts durch Bestellung eines weiteren Vertragshändlers
- grundlose Ablehnung von Bestellungen des Vertragshändlers
- Direktlieferungen des Herstellers unter Umgehung des Vertragshändlers

Bei der Beantwortung der Frage, ob tatsächlich ein wichtiger Grund vorliegt, muß immer auf die wesentlichen Umstände des Einzelfalls abgestellt werden. Eine Rolle spielt dabei die Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses, die persönliche und sachliche Beziehung, Art und Dauer der Vertragsdurchführung, der Erfolg des Vertragshändlers sowie das jeweilige eigene Verhalten des Kündigenden.

c) durch einvernehmliche Vertragsbeendigung

Neben einer ordentlichen und außerordentlichen Kündigung kann ein Vertrag auch jederzeit in gegenseitigem Einverständnis beendet werden. Die Ausgestaltung des Vertrags als befristeter oder unbefristeter Vertrag spielt in diesem Zusammenhang keine Rolle mehr. Ein eventueller Ausgleichsanspruch wird dabei jedoch nicht berührt.

8. Gemischte Verträge

Nicht selten werden Vertriebsunternehmen sowohl als Handelsvertreter als auch als Vertragshändler/Eigenhändler eingesetzt. Solche Gestaltungen finden sich insbesondere im Verkehr mit ausländischen Vertriebsunternehmen. Dort kann es besonders sinnvoll sein, dass Vertriebshändler Maschinen als Handelsvertreter vertreiben und die dazugehörigen Ersatzteile als Vertragshändler/Eigenhändler.

9. Besteuerung ausländischer Betriebsstätten

Die Besteuerung für Unternehmensgewinne wird grundsätzlich nur dem Sitzstaat des Unternehmens zugewiesen. Wird der Gewinn hingegen auch durch eine Betriebsstätte in einem anderem Staat erzielt, weist das Muster-Doppelbesteuerungsabkommen (MDBA) der OECD eine gesonderte Regelung auf.

Zentraler Anknüpfungspunkt ist hier der Begriff der Betriebsstätte. Für die Besteuerung ist daher zu klären, ob ein Unternehmen über eine Betriebsstätte im anderen Staat verfügt.

Beispiel: *Vertragshändler A vertreibt vom Hersteller B, ansässig mit seinem Unternehmen in Deutschland, Möbel in Frankreich. Beispiel: A verwendet Geschäftspapiere, Stempel etc. mit der Marke von B und ist vertraglich stark weisungsgebunden, um einen einheitlichen Auftritt der Marke zu sichern.*

Hier stellt sich nun für die Besteuerung die Frage, ob der Unternehmer B eine ausländische Betriebsstätte unterhält.

Art. 5 MDBA definiert den Begriff der Betriebsstätte. Die Betriebsstätte ist eine Geschäftseinrichtung mit fester Beziehung zur Erdoberfläche, die von einer gewissen Dauer ist und durch die die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird.

Unter einer Geschäftseinrichtung wird jeder körperlicher Gegenstand und jede Zusammenfassung von körperlichen Gegenständen verstanden, die geeignet sind, Grundlage eines Unternehmens zu sein. Eine feste Beziehung zur Oberfläche ist bei jeder räumlichen Abgrenzung und Fixierung gegeben.

Besondere bauliche Vorrichtungen sind hierzu nicht erforderlich, auch eine Lagerhalle fällt hierunter. Notwendig ist nur, dass von den festen örtlichen Einrichtungen aus regelmäßig Betriebsverhandlungen vorgenommen werden können.

Weiterhin ist erforderlich, dass der örtliche Vertragshändler/Eigenhändler Verfügungsmacht über die Räumlichkeiten hat und dies nicht nur vorübergehend der Fall ist. Dies kann geschehen durch einen Leih- oder Mietvertrag. Nicht erforderlich ist das zivilrechtliche Eigentum.

Die Betriebsstätte muß unmittelbar den Unternehmenszweck fördern. Auf welche Weise dies geschieht, ist unerheblich, so dass auch Hilfs- und Nebentätigkeiten für die Annahme einer Betriebsstätte ausreichen.

Eine beispielhafte Aufzählung von Betriebsstätten steht in Art. 5 II MDBA, und in Art. 5 IV MDBA sind Betriebsstättenausnahmen aufgezählt.

Mit der Tätigkeit des Vertragshändlers/Eigenhändler befassen sich Absatz V und VI. Nach Art. 5 VI MDBA liegt eine Betriebsstätte dann nicht vor, wenn ein Unternehmer mit Sitz in einem Vertragsstaat seine Tätigkeit im anderen Vertragsstaat durch einen vom Unternehmen unabhängigen Vertragshändler ausüben läßt.

Ob ein Vertragshändler/Eigenhändler abhängig oder unabhängig ist, kann nach der sachlichen oder nach der persönlichen Unabhängigkeit oder nach beidem bestimmt werden. Eine sachliche Weisungsgebundenheit allein reicht noch nicht aus, um eine Abhängigkeit in diesem Sinne zu begründen.

Der Begriff der Unabhängigkeit erfordert eine rechtliche und eine wirtschaftliche Unabhängigkeit.

Art. 5 V begründet also nur dann eine Betriebsstätte, wenn die Tätigkeit durch einen abhängigen Vertragshändler/Eigenhändler ausgeübt wird. Dieser muß nachhaltig die Geschäfte eines anderen Unternehmers besorgen und dessen Sachweisungen unterliegen. Zusätzlich muß dieser für das Unternehmen tätig werden, eine Vollmacht besitzen und im Namen des Unternehmens Verträge abschließen.

Im oben genannten Beispiel hat B keine Betriebsstätte im Ausland, wenn die Geschäftseinrichtung den Anforderungen des Art. 5 I MDBA entspricht und A als unabhängiger Vertragshändler/Eigenhändler tätig geworden ist, indem er im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Verträge abschließt.

Tip: Bei ähnlichen Gestaltungen und Einbindungen des ausländischen Vertriebsnetzes lassen Sie den Vertragshändlervertrag durch ihren steuerlichen Berater gegenprüfen.

10. Kanzleiprofil

Christian Lentföhr
Rechtsanwalt

Geboren am 09.03.1965 in Essen

Studium der Rechtswissenschaften an der
Universität Bochum, Assessor-Examen 1994

Studienbegleitend Mitarbeiter am Institut für
Internationales Recht, Prof. Dr. Dr. h.c.
Ipsen LLD h.c.

Referendariat am Landgericht Essen

1992 - 1993	Freier Mitarbeiter bei Fachanwälten für Steuerrecht und Arbeitsrecht in Essen
1993 - 1994	Auslandsstationen Auslandshandelskammer (AHK) in Paris; Rechtsanwaltssozietät in Hongkong
1994 - 1995	Syndikusanwalt im Außenhandel MAN Ferrostaal Aktiengesellschaft in Essen
Sonstiges	Mitglied der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V.; Wirtschaftsjunioren Düsseldorf; Vertragsanwalt des VDB 1973 e.V.; Justitiar DRK Kreisverband

Qualifikationen	Rechtsanwalt (Zulassung 1994) Fachwaltsprüfung für Steuerrecht Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Fachanwalt für Arbeitsrecht Studien des angloamerikanischen und französischen Rechts
-----------------	--

Schuster, Lentföhr & Zeh ist eine überörtliche Sozietät von Rechtsanwälten mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Steuerberatungsgesellschaft WSP W. Schuster und Partner GmbH. Die Sozietät betreut mit rund 20 Mitarbeitern unterschiedliche Gesellschaften

aller Art (Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Kommanditgesellschaften, offene Handelsgesellschaften, Gesellschaften bürgerlichen Rechts, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit) in allen Branchen mit Sitz in Deutschland und dem europäischen Ausland. Die Schwerpunkte liegen im Handels- und Vertriebsrecht, Arbeitsrecht, Steuer- und Gesellschaftsrecht, der Wirtschaftsprüfung und der Erstellung von Gutachten zu ausgewählten Problemen.