

## Der Warenvertrieb über Handelsvertreter und Vertragshändler

Die Vermarktung eines Produktes im europäischen Binnenmarkt durch den Hersteller (Unternehmer bzw. Auftraggeber) kann auf verschiedene Wege erfolgen. Neben dem Direktvertrieb an den Endkunden greifen viele Hersteller auf die Möglichkeit der Vermarktung über dritte Personen oder Gesellschaften im betreffenden Land zurück. Vorteilhaft ist hierbei, dass sich diese Vertragspartner vor Ort besser mit den örtlichen Gegebenheiten sowie einer effektiveren ortsüblichen Vermarktungsstrategie auskennen, und die Ware sogar kostengünstiger und effizienter absetzen können. Diese Form der Zusammenarbeit wird häufig durch ausländische Unternehmen gewählt und im Einzelnen modifiziert. Häufig vorkommende Formen dieser Vertretungsbeziehung sind die so genannten Handelsvertreter und Vertragshändler.

Das Handelsvertreterrecht ist in weiten Teilen Europas kodifiziert, so dass die Rechte des Handelsvertreters gegenüber dem Auftraggeber durch viele unabdingbare Bestimmungen geschützt sind. Demgegenüber bestehen keine Bestimmungen die den Schutz der Vertragshändler regeln, so dass sich hier die Frage aufwirft, inwieweit die Vorschriften zum Schutze der Handelsvertreter auch auf die (exklusiven) Vertragshändler anwendbar sind. Zunächst sollen deshalb die einzelnen genannten Formen der Zusammenarbeit sowie die sich daraus ergebenden rechtlichen Konsequenzen näher dargestellt werden.

### 1.1 Handelsvertreter

Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Gewerbetreibender, der damit beauftragt ist, für ein anderes Unternehmen Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen (z.B.: Verkauf von Produkten und Waren im Namen eines Unternehmers an den Kunden). Er arbeitet auf fremden Namen und für fremde Rechnung und erhält für seine Tätigkeit Provisionszahlungen vom Unternehmer.

Anders als der Händler kauft der Handelsvertreter die Produkte nicht ein, sondern fungiert als Mittler zwischen dem Unternehmen und dem Kunden. Wird zwischen dem Unternehmer und dem Vertriebspartner (in Deutschland oder Griechenland) eine solche Geschäftsbeziehung praktiziert, so besteht zugleich ein Handelsvertretervertragsverhältnis, und zwar unabhängig davon ob ein schriftlicher oder nur ein mündlicher Vertrag vorliegt. Der Handelsvertreter hat dem Unternehmer gegenüber dieselben Rechte, gleichviel ob ein mündlicher oder ein schriftlicher Vertrag besteht. Lediglich die Beweisführung über die getroffenen Vereinbarungen ist für beide Parteien erschwert, sofern kein schriftlicher Vertrag abgeschlossen wurde.

Im Zweifelsfall tendieren Gerichte in solchen Fällen eher dazu, zugunsten der Handelsvertreter zu entscheiden, so dass in jedem Falle die schriftliche Fixierung der getroffenen Vereinbarungen empfehlenswert ist.

#### 1.1.1 Anwendbares Recht

Zur Bestimmung des anzuwendenden Rechts ist zwischen dem Verhältnis des Handelsvertreters zu dem Auftraggeber einerseits und dem vermittelten Kaufvertrag zwischen dem Auftraggeber und dem Kunden andererseits zu unterscheiden.

Letztgenannter stellt, sofern der Handelsvertreter ins Ausland (z.B. Griechenland) eingesetzt wird, einen internationalen Kaufvertrag dar, so dass hierauf das internationale Kaufrecht (CISG =

Convention of the International Sale of Goods- Internationales Abkommen über den Warenhandel) Anwendung findet, vorausgesetzt die betreffenden Staaten haben das Abkommen unterzeichnet. Das CISG beinhaltet Bestimmungen zum Kaufrecht, die Anwendung finden sofern die Parteien eines Kaufvertrages aus verschiedenen Abkommensstaaten kommen. Da es somit auf Dienstleistungsverträge, wie den Handelsvertretervertrag keine Anwendung findet, und es zudem keine internationalen Abkommen über das materielle Handelsvertreterrecht gibt, greift hierfür nationales Recht ein.

Die Bestimmungen über den Handelsvertretervertrag wurden durch die Richtlinie der Europäischen Union 86/653 vom 18. Dezember 1986 harmonisiert und inzwischen in allen Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt. In Griechenland wurde die Richtlinie durch das Präsidialdekret (P.D.) 219-1991 berücksichtigt. Darin sind detaillierte Bestimmungen über die Rechte und Pflichten der Parteien und insbesondere über den Schutz des Handelsvertreters enthalten. Die Bestimmung des auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendenden Rechts richtete sich zunächst nach dem im Jahr 1980 in Rom von den Vertragsstaaten (u. a. Griechenland) unterzeichnete EG-Übereinkommen (EVÜ). In Deutschland war dieses Übereinkommen in den Artikel 27 ff. des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) in nationales Recht umgesetzt worden.

Inzwischen ist zur Vergemeinschaftlichung des Internationalen Privatrechts das EVÜ durch die Verordnung (EG) Nr. 593/2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I) ersetzt worden, die am 17. Dezember 2009 in Kraft getreten ist. Die bis dahin geltenden Regelungen u.a. von Artikel 27 ff. des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuches wurden als nationales Recht durch die Rom I Verordnung verdrängt, und durch das Gesetz zur Anpassung der Vorschriften des Internationalen Privatrechts an die Verordnung (EG) Nr. 593/2008 zum Zwecke der Rechtsklarheit aufgehoben.

Die Rom I-Verordnung gilt grundsätzlich für vertragliche Schuldverhältnisse in Zivil- und Handelssachen, die eine Verbindung zum Recht verschiedener Staaten aufweisen auch wenn es sich um das Recht eines Nichtvertragsstaats handelt. Sie findet Anwendung auf Verträge die ab dem 17. Dezember 2009 geschlossen worden sind (Art. 28 Rom-I-VO).

Den Parteien haben hiernach die Möglichkeit durch Rechtswahlklausel das anzuwendende nationale Recht zu bestimmen. Fehlt im Vertrag eine Rechtswahlklausel so richtet sich das auf den Vertrag anzuwendende Recht grundsätzlich nach den in Art. 4 Abs. 1 und 2 der Rom I-VO geregelten Bestimmungen. Kann das anzuwendende Recht nicht nach Absatz 1 oder 2 des Art. 4 der Rom-I-VO bestimmt werden, so unterliegt der Vertrag gem. Art. 4 Abs. 3 der Rom I VO dem Recht des Staates, zu dem er die engste Verbindung aufweist. Vertriebsverträge unterliegen gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. F der Rom I VO dem Recht des Staates, in dem der Vertriebshändler seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

### 1.1.2 Gerichtsstand

Unabhängig von der Frage des auf das Schuldverhältnis anzuwendenden Rechts stellt sich die Frage vor welchen Gerichten sich die Vertragsparteien im Streitfall auseinandersetzen wollen oder müssen. Dies kann durch eine so genannte Gerichtsstandsklausel vertraglich vereinbart werden. In dieser Klausel wird festgelegt, welche Gerichte bei Streitigkeiten zuständig sind. Sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben sind diese Gerichte ausschließlich zuständig.

Wird kein ausschließlicher Gerichtsstand vereinbart kann darüber hinaus in einer Vertragsklausel der Erfüllungsort von Leistungen bestimmt werden. Auf diesem Wege werden ebenfalls die im Streitfall zuständigen Gerichte bestimmt was gemäß Artikel 5 Abs. 1, Artikel 23 der EG Verordnung NR. 44/2001 des Rates vom 22. Dezember 2000 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (EuGVVO) bei internationalen Geschäften geregelt ist.

#### 1.1.3 Vertragsbeendigung

Der Gegenstand des Handelsvertretervertrages ist im Wesentlichen die Erbringung einer Dienstleistung, deren Zweck im groben darin besteht den Verkauf von Waren zu erleichtern. Der Vertrag kann für eine bestimmte oder unbestimmte Zeit geschlossen werden, und von beiden Parteien durch Kündigung gegenüber der anderen Partei unter Einhaltung bestimmter Kündigungsfristen beendet werden. Dabei verlängern sich die Kündigungsfristen mit der Dauer des Handelsvertretervertrages. Nach griechischem Recht kann gemäß Art. 8 Abs. 3 und 4 des PD 219/1991 ein auf unbestimmte Zeit eingegangenes Vertragsverhältnis von beiden Parteien aus unter Einhaltung folgender Fristen gekündigt werden:

- Von einem Monat ab Beginn der ersten Vertragsjahres
- Von zwei Monaten ab Beginn des zweiten Vertragsjahres und
- Von drei Monaten ab Beginn des dritten Vertragsjahres.
- Von 4 Monaten ab Beginn des vierten Jahres
- Von 5 Monaten ab Beginn des fünften Jahres
- Von 6 Monaten nach einer Vertragsdauer von 5 Jahren d.h. ab Beginn des sechsten Vertragsjahres und zwar jeweils zum Ende des Kalendermonatssofern nicht anderweitig vereinbart (Art. 8 Abs. 6 des PD 219/1991)

Nach deutschem Recht richten sich die Kündigungsfristen bei einem auf unbestimmte Zeit eingegangenes Vertragsverhältnis nach § 89 HGB wonach folgendes gilt:

- im ersten Jahr der Vertragsdauer kann mit einer Frist von einem Monat gekündigt werden
- im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten gekündigt werden
- im dritten bis fünften Jahr mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden
- Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden.

Die Kündigung ist nur für den Schluß eines Kalendermonats zulässig, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist. Zu Beweis Zwecken der Zustellung des Kündigungsschreibens sollte dies per Einschreiben mit Rückschein versendet oder durch einen Boten zugestellt werden.

#### 1.1.4 Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung

Dem Handelsvertreter steht sowohl nach deutschem (§ 89b HGB) als auch nach griechischem Recht (PD 219/1991, Artikel 9) ein Ausgleichsanspruch zu, mit dem der Vorteil ausgeglichen werden soll, den der Handelsvertreter dem Auftraggeber gebracht hat. Dabei handelt es sich um den wohl bedeutendsten Anspruch des Handelsvertreterrechts.

Der Handelsvertreter soll damit dafür abgefunden werden, dass er für das Unternehmen Neukunden geworben hat, mit denen das Unternehmen nach Beendigung des Handelsvertretervertrages noch Geschäfte machen wird.

Dieser Ausgleichsanspruch kann durch die Parteien nicht abgedungen werden.

Die Entschädigung wird nur gewährt soweit der Handelsvertreter neue Kunden für den Auftraggeber geworben, oder das Geschäft mit den bestehenden Kunden erheblich erweitert hat und der Auftraggeber hieraus mit oder nach Beendigung des Vertrages einen Vorteil hat. Im Übrigen muss die Entschädigung unter Berücksichtigung der Gesamtumstände angemessen sein.

Unter Berücksichtigung der letzten Umsatzzahlen wird eine Zukunftsprognose erstellt, im Rahmen derer festgestellt werden soll welches Umsatzpotential mit den vom Handelsvertreter erworbenen Neukunden besteht.

Der Ausgleichsbetrag kann sich dabei höchstens auf die Summe einer Jahresprovision belaufen, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre berechnet wird.

Der Anspruch entfällt aber sofern der Handelsvertreter selbst kündigt, ohne dass er aus gesundheitlichen oder anderen Gründen dazu veranlasst wird, bzw. wenn ihm aus wichtigem Grund gekündigt wurde. Darüber hinaus entfällt der Anspruch sobald der Handelsvertreter sich mit dem Auftraggeber darauf einigt, seine Vertragsposition an einen Dritten abzutreten.

#### 1.1.5 weitergehende rechtliche Ansprüche

Die griechischen Gerichte tendieren dazu, neben dem Ausgleichsanspruch auch Schadensersatzansprüche nach den Grundsätzen des allgemeinen Zivilrechts zu gewähren. Das liegt daran, dass die zitierte EU-Verordnung und das darauf beruhende Präsidialdekret 219/1991 in Artikel 9 Par. 1c weitergehende Schadensersatzansprüche (aus unerlaubter Handlung und nach allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen) nicht ausschließt. Soweit über den Verlust von Provisionen und den der Kunden hinaus ein weiterer Schaden durch die Beendigung des Handelsvertretervertrages eingetreten ist kann der Handelsvertreter weitergehende Schadensersatzansprüche aus den allgemeinen Grundsätzen des griechischen Zivilgesetzbuches geltend machen.

Dies kann dann der Fall sein wenn z.B. eine Rufschädigung eingetreten ist, oder wenn der Handelsvertreter noch kurz vor Beendigung der Zusammenarbeit zu hohen Investitionen durch das Unternehmen veranlasst wurde, während der Handelsvertreter aufgrund des bisherigen Verhaltens des Unternehmens berechtigterweise auf eine langfristige Zusammenarbeit hoffen durfte.

Hierunter fallen auch einige Fälle des Verstoßes gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, soweit mit der Kündigung eine Verdrängung des Handelsvertreters vom Markt beabsichtigt ist oder auch eine Verletzung des Kartellrechts unter Ausnutzung einer besonders marktbeherrschenden Position des Unternehmers vorliegt.

#### 1.2. Vertragshändler

Eine weitere häufige Form des Warenhandels, ist der Vertriebsweg über Vertragshändler.

Im Gegensatz zum Handelsvertreter kauft der Vertragshändler die Produkte vom Auftraggeber und verkauft sie dann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an den Kunden weiter. In bestimmten Branchen ist es gleichwohl möglich, dass der Händler ein bestehendes Vertriebsnetz des Unternehmens nutzt.

Der Vorteil für den Auftraggeber liegt einerseits darin, dass er den Kaufpreis für das Produkt bereits erhält bevor dieses an den Kunden verkauft worden ist. Andererseits bestehen zwischen dem

Kunden und dem Auftraggeber keine direkten Rechtsbeziehungen, so dass das Insolvenzrisiko des Endkunden sowie alle kaufrechtlichen Abwicklungen im Risikobereich des Vertragshändlers fallen. Der Vertragshändler ist in den meisten Fällen vertraglich verpflichtet Mindestmengen vom Auftraggeber abzunehmen und diese in den ausländischen Markt einzubringen. Hierfür wird er in der Regel Investitionen tätigen müssen.

#### 1.2.1. Analoge Anwendung der Vorschriften für Handelsvertreter

Die Anwendbarkeit nationalen Rechts richtet sich zwar auch hier nach den Vorschriften der Rom I Verordnung bzw. der EVÜ (bzw. EGBGB a.F.) für Verträge vor dem 17. Dezember 2009. Allerdings gibt es im Gegensatz zum Handelsvertreterrecht weder EU-weite noch nationale gesetzliche Bestimmungen, welche das Vertragshändlerverhältnis regeln.

Infolge dessen neigt inzwischen die Rechtsprechung aufgrund der Vergleichbarkeit der Interessenlage zumindest in den handelsvertreterähnlichen Verhältnissen zu einer punktuellen analogen Anwendung der handelsvertreterrechtlichen Vorschriften.

Entsprechend richterlicher Rechtsprechung sowohl in Griechenland als auch in Deutschland setzt die analoge Anwendung der Vorschriften über Handelsvertreter auf Vertragshändler zunächst voraus, dass es sich um ein handelsvertreterähnliches Vertragsverhältnis handelt. Hierfür ist erforderlich, dass der Vertragshändler in die Absatzorganisation des Unternehmers (Auftraggebers) wirtschaftlich wie ein Handelsvertreter eingegliedert sein (z.B. Zuweisung eines bestimmten Vertriebsgebietes, Mindestabnahmeverpflichtung, Wettbewerbsverbot).

Darüber hinaus muss der Vertragshändler vertraglich dazu verpflichtet sein, dem Auftraggeber die während der Vertragsdauer erlangten Kontakt- und Kundenadressen zu übergeben, und ihm somit den Zugang zum regelmäßigen Kundenkreis bzw. Kundenstamm gewähren.

Da nach den jüngsten Tendenzen der Rechtsprechung sowohl in Griechenland als auch in Deutschland die Neigung besteht, den Vertragshändlern auch im Falle einer nicht wirksam vereinbarten Kundenstammüberlassungspflicht einen Ausgleichsanspruch zu gewähren, empfiehlt sich vertraglich zumindest eine Pflicht zur Löschung der Kundendaten bei Vertragsbeendigung zu vereinbaren.

#### 1.2.2. Vertragsbeendigung und rechtliche Folgen

Liegen die genannten Voraussetzungen für eine Analogie vor, so kann der Vertragshändlervertrag unter Einhaltung der für die Handelsvertreter geltenden Kündigungsfristen beendet werden. Nach Beendigung des Vertrages kann der Vertragshändler ebenfalls einen Ausgleich nach denselben Grundsätzen wie der Handelsvertreter beanspruchen. Bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs sind allerdings einige Besonderheiten zu beachten, nachdem der Vertragshändler in den meisten Fällen keine Provisionszahlungen erhält. Sein Gewinn resultiert in der Regel aus der Spanne zwischen den Einkaufs- und den Einzelhandelspreisen, sofern er zu Listenpreisen einkauft bzw. aus etwaigen Bonuszahlungen. Aber auch hierfür gilt die Deckelung des Ausgleichs nach oben und zwar entsprechend der durchschnittlichen Jahresprovision beim Handelsvertreter basierend z.B. auf den durchschnittlichen Jahresnettogewinn.

Nach griechischem Recht kann das Unternehmen darüber hinaus zu Schadensersatzansprüchen verpflichtet sein, wenn die Kündigung des Händlers nicht unter Einhaltung angemessener Kündigungsfristen erfolgt. Auch hier gilt das oben zu dem Handelsvertreter Gesagte entsprechend.

Im Übrigen muss das Unternehmen (Auftraggeber) während der Kündigungsfrist Zahlungen in Höhe der Bruttomarge des letzten Jahres an den Händler leisten. Unter Bruttomarge wird dabei die

Differenz zwischen dem Ein- und dem Verkaufspreis verstanden, berechnet auf der Basis der Zahlen aus dem letzten Jahr der Zusammenarbeit. Darüber hinaus kann der Händler in gewissen Fällen den Ersatz seines immateriellen Schadens (*apozimiosi ithikis vlavis*) einfordern.

### 1.3. Exklusivität – Alleinvertriebsrecht

Im Gegensatz zu herkömmlichen Einzelhändlern die lediglich Ware beim Auftraggeber kaufen und diesen an den Kunden weiterverkaufen, sind Vertragshändler und Handelsvertreter darüber hinaus verpflichtet den Verkauf des jeweiligen Produktes in einem bestimmten Gebiet zu fördern und somit zugleich die Interessen des Auftraggebers zu wahren. Als Gegenleistung beanspruchen sie üblicherweise Alleinvertriebs- bzw. Exklusivrechte oder Gebietsschutz. Zu beachten ist hierbei, dass der pauschale Begriff des Alleinvertriebs vielerlei Bedeutung haben kann und deshalb zur Vermeidung etwaiger

Schadensersatzansprüchen konkretisierungsbedürftig ist. Je nach Abrede kann Alleinvertrieb zum einen nur Ausschluss von Direktgeschäften des Unternehmers oder alleiniges Betätigungsrecht des Vertreters unter Ausschluss anderer Handelsvertreter (bzw. Vertragshändler) haben, oder sogar beides bedeuten.

Entsprechend unterschiedlich sind auch die Rechtsfolgen. Denn bei Alleinvertretung verstößt ein Direktvertrieb des Unternehmers gegen dessen Vertragspflicht mit allen Konsequenzen, etwa Schadensersatz oder fristlose Kündigung durch den Handelsvertreter. Die Zuweisung eines bestimmten Gebietes bzw. Kundenkreises hingegen erweitert lediglich den Kreis der provisionspflichtigen Geschäfte und begründet bei Verletzung keine weitergehenden Schadensersatzansprüche, es sei denn es wird mit dem Exklusivitätsrecht kombiniert.

Es ist daher ratsam im jeweiligen Vertrag den Umfang einer gegebenenfalls zu gewährenden Exklusivität konkret darzustellen.

Quelle: KPAG Kosmidis & Partner - Stand Januar 2013  
[www.rechtsanwalt-griechenland.de](http://www.rechtsanwalt-griechenland.de)