

Vertriebsrecht: Tipps für den Vertrag mit externen Verkäufern

Interview mit Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal, Experte für Vertriebsrecht



Bernd Westphal, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Leinen & Derichs in Köln.

Viele Firmen arbeiten im Vertrieb mit freien Handelsvertretern und Vertragshändlern zusammen oder sind an ein Franchise-System angeschlossen. Worauf es dabei aus rechtlicher Sicht ankommt, weiß Dr.

AGEV: Herr Dr. Westphal, Unternehmer binden Vertriebsmittler gern eng an die eigene Firma, während externe Verkäufer möglichst frei agieren und viele Produkte unterschiedlicher Hersteller vertreiben wollen. Wie lässt sich dieser Konflikt lösen?

Westphal: Dringend erforderlich sind eingehende und ausgefeilte Vertragsvereinbarungen. So muss der Unternehmer festlegen, welche Vertriebsaufgaben er wahrgenommen haben möchte, er hat sicherzustellen, dass nicht nur seine Kunden regelmäßig und sachverständig vom Vertriebsmittler betreut werden, sondern dass auch das Marktpotenzial vom Handelsvertreter oder Vertragshändler möglichst ausgeschöpft wird. Um dies vertraglich zu gestalten, geht die Tendenz immer mehr dahin, anstelle eines Gebietsschutzes dem Vertriebsmittler nur noch einen Kundenschutz einzuräumen, der bei einer Vernachlässigung der Vertriebsaktivitäten wieder entfällt.

AGEV: Auf welche Vereinbarungen muss der Vertriebsmittler achten?

Westphal: Für ihn ist es in erster Linie entscheidend, über die vertraglichen Regelungen zu einer angemessenen Vergütung zu kommen. Um ihm Anreize zu geben, bietet es sich an, Bonusregelungen vorzunehmen und die Provisionen bzw. Margen umsatzabhängig zu gestalten.

AGEV: Der Ausgleichsanspruch war bislang häufig ein Hindernis für die Arbeit mit selbstständigen Vertriebsmittlern. Hat sich hieran etwas geändert?

Westphal: Es trifft zu, dass dem Handelsvertreter bei Beendigung seines Vertrages ein Ausgleichsanspruch zustehen kann, der eine Jahresdurchschnittsprovision betragen kann. Die Rechtsprechung gesteht auch dem Vertragshändler und dem Franchisenehmer unter bestimmten Voraussetzungen diesen Ausgleich zu. Dies ist eine finanzielle Belastung, mit denen die Unternehmer von vornherein kalkulieren müssen.

AGEV: Kann der Ausgleich vertraglich ausgeschlossen werden?

Westphal: Nein, grundsätzlich können während des bestehenden Vertrages keine Vereinbarungen über den Ausgleich zum Nachteil des Vertriebsmittlers getroffen werden. Oft wird vom Vertriebsmittler eine Einstandszahlung bei Beginn des Vertragsverhältnisses verlangt, die ihm gestundet wird. Bei Beendigung des Vertrages besteht dann die Möglichkeit, die Einstandsschuld des Handelsvertreters mit dessen Ausgleichsanspruch aufzurechnen. Aber Vorsicht! Die Rechtsprechung hat erhebliche Hürden für eine wirksame Einstandszahlungsvereinbarung aufgestellt. Diese gehört also auf jeden Fall in die Hände eines erfahrenen Vertriebsrechtlers.

AGEV: Gibt es neue gesetzliche Regelungen im Vertriebsrecht?

Westphal: Hier ist auf zwei neue Regelungen hinzuweisen. Zum einen wurde Ende 2004 die spezielle Verjährungsregelung im Handelsvertreterrecht von vier Jahren aufgehoben. Auch im Handelsvertreterrecht gilt nun die Regelverjährung von drei Jahren. Während aber die alte Verjährungsfrist unabhängig von der Kenntnis des Berechtigten von den Umständen seines Anspruches zu laufen begann, ist diese Kenntnis für den Beginn der Regelverjährung erforderlich. Verschweigt also der Unternehmer dem Handelsvertreter etwa den Abschluss oder die Ausführung eines Geschäftes, beginnt die Verjährung für seinen Provisionsanspruch grundsätzlich nicht zu laufen.

Schließlich ist Mitte 2005 die 7. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) in Kraft getreten, wonach auch vertikale Vereinbarungen, zu denen die Vertriebsverträge zählen, vom Kartellverbot des § 1 GWB erfasst werden. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen in Vertriebsverträgen wie Alleinvertriebsrechte, Alleinbezugsverpflichtungen und Wettbewerbsverbote müssen jetzt – ähnlich wie bereits nach dem EU-Kartellrecht – auch in rein nationalen Vertriebsverträgen die Schranken des Wettbewerbsrecht beachten. Auch dies macht die Gestaltung von Vertriebsverträgen nicht einfacher.

Weitere Informationen

Leinen & Derichs Anwaltssozietät
 Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal
 Clever Str. 16
 50668 Köln
 Tel.: 0221 7720947
 Fax: 0221 724889
 E-Mail: bernd.westphal@leinen-derichs.de
 www.leinen-derichs.com