La Kanzlei

Händler / Distributor in Frankreich

Commercial

Übersicht

1. **Worin unterscheiden sich Händler und Handelsvertreter?**
2. **Welches Recht ist ohne Rechtswahlklausel anwendbar?**
3. **Welches Recht ist aus Unternehmersicht vorteilhafter?**
4. **Welche Gerichte sind im Streitfall zuständig?**
5. **Warum sollte ich die Exklusivität zugunsten des Händlers meiden?**

Praxistipps

- Prüfen Sie vor Abschluss des Vertrages genau, welches Recht für Sie günstiger ist. Bei der Gerichtsstandsklausel empfiehlt sich häufig die ausschließliche Zuständigkeit der deutschen Gerichte.
- Neben dem Vertriebsrahmenvertrag sollten auch Regelungen für die jeweiligen Verkäufe an den Händler getroffen werden (AGB, Verkaufsbedingungen etc.).
- Vermeiden Sie die Vereinbarung einer Exklusivität zugunsten des Händlers. Hilfsweise beschränken Sie die Exklusivität möglichst geographisch, inhaltlich und zeitlich.

https://player.vimeo.com/video/624547524?h=4b7b0d52ba

[1] Worin unterscheiden sich Händler und Handelsvertreter?

Anders als der Handelsvertreter kauft der Händler Ware auf eigene Rechnung ein und verkauft sie im eigenen Namen an seine Kunden weiter. Er ist damit letztlich ein Kunde des Herstellers, der über einen Rahmenvertrag in dessen Vertriebsorganisation eingebunden ist. Er verdient mit seiner Arbeit keine Provision, sondern eine Marge, die er durch den Weiterverkauf erzielt.

[2] Welches Recht ist ohne Rechtswahlklausel anwendbar?

Haben die Parteien das anwendbare Recht nicht bestimmt (z. B. bei Fehlen eines schriftlichen Vertrages), so muss dieses anhand der sog. Rom-I-Verordnung[1] bestimmt werden.

Gemäß Art. 4 Abs. 1 f) dieser Verordnung unterliegen Vertriebsverträge dem Recht des Staates, in dem der Händler seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Bei einem in Frankreich ansässigen Vertragshändler wäre damit in Ermangelung einer Rechtswahl **französisches Recht** anwendbar.

Dies gilt indes nur für den eigentlichen Rahmenvertrag, der etwa für die Prüfung von Kündigungsfristen oder Ausgleichsansprüchen im Falle einer Beendigung heranzuziehen ist.

Etwas anderes gilt demgegenüber für die einzelnen Kaufverträge über Waren, die in Erfüllung des Händlervertrages geschlossen werden. Für diese regelt Art. 4 Abs. 1 a) der Rom-I-Verordnung, dass sie dem Recht des Staates unterliegen, in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, soweit nichts anderes vereinbart wurde.

3 Welches Recht ist aus Unternehmersicht vorteilhafter?

Deutsche Unternehmen haben oft den Reflex, ihre Verträge dem deutschen Recht zu unterwerfen, da sie meinen, dass es das für sie günstigere Recht darstellt. Bei näherer Betrachtung kann im Einzelfall aber das französische Recht vorteilhafter sein.

Das deutsche Recht ist für den deutschen Unternehmer insbesondere dann empfehlenswert, wenn der Händler bei Vertragsbeendigung nicht dazu verpflichtet ist, dem Unternehmen die Kontakt- und Kundenadressen zu übermitteln. Denn nach deutschem Recht hat der Händler nur unter den folgenden zwei Voraussetzungen einen Ausgleichsanspruch: Zum einen muss er wirtschaftlich in die Absatzorganisation des Unternehmens eingegliedert sein (wie ein Handelsvertreter). Zum anderen muss er vertraglich dazu verpflichtet sein, dem Unternehmen bei Vertragsbeendigung seine Kundenadressen zu übergeben oder sonst zugänglich zu machen, so dass sich das Unternehmen den Kundenstamm sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann.

Ist der Händler also nach dem Vertrag nicht dazu verpflichtet, dem Unternehmen die Kundenadressen zugänglich zu machen, so steht dem Händler nach deutschem Recht kein Ausgleich zu. Diese Konstellation birgt aber zugleich den Nachteil, dass das Unternehmen die Kunden in Frankreich im Zweifel nicht kennt und damit Schwierigkeiten haben kann, das Umsatzniveau auf dem französischen Markt nach Beendigung des Händlervertrags zu halten.

Einen Ausgleichsanspruch wie im deutschen Recht kennt das französische Recht nicht. Allerdings ist nach französischem Recht zwingend eine Kündigungsfrist einzuhalten, die je nach Umständen bis zu 18 Monate betragen kann, was faktisch einem Entschädigungsanspruch gleichkommt (Siehe hierzu auch unser Merkblatt „ Beendigung der Zusammenarbeit mit französischen Geschäftspartnern (rupture brutale)“).

Im Regelfall wird für einen deutschen Hersteller die Vereinbarung deutschen Rechts interessanter sein, insbesondere wenn neben der Rechtswahl auch für die Zuständigkeit der deutschen Gerichte optiert wird. Vor Abschluss des Vertrages sollte aber stets im Einzelfall untersucht werden, ob eine Wahl des französischen Rechts nicht vorzuziehen ist.

[4] Welche Gerichte sind im Streitfall zuständig?

Wählen die Parteien ausdrücklich einen konkreten Gerichtsstand, sind die entsprechenden Gerichte im Zweifel ausschließlich zuständig. Die Wahl des Gerichtsstands kann neben rechtlichen Erwägungen auch eine psychologische Komponente haben: So ist festzustellen, dass ein Vertragspartner (hier der Händler in Frankreich) im Zweifel weniger geneigt sein wird, das Unternehmen vor dessen Gerichten (Deutschland) zu verklagen, als wenn er dies vor eigenen französischen Gerichten tun könnte. Die so geschaffene Situation vereinfacht in der Praxis häufig den Abschluss eines außergerichtlichen Vergleichs.

Haben die Parteien keine Gerichtsstandsklausel vereinbart, so sind für alle Rechtsstreitigkeiten über vertragliche Ansprüche gemäß Art. 7.1 b) EuGVO die Gerichte am Sitz des Händlers zuständig.

Aus den genannten Gründen ist eine Gerichtsstandsklausel zugunsten der deutschen Gerichte zu empfehlen – und zwar unter Umständen auch dann, wenn die Parteien die Anwendung französischen Rechts vereinbart haben. Dies mag zwar verwundern, in der Praxis ist es jedoch durchaus möglich, dass ein deutscher Richter einen Sachverhalt nach einem anderen (hier: französischen) Recht beurteilt.

[5] Soll ich als Hersteller dem Händler eine Exklusivität einräumen?

Händler verlangen häufig auf eine Exklusivität im Vertrag, die es dem Unternehmen untersagt, selbst oder durch andere Vertriebsmittler im Vertriebsgebiet tätig zu werden. Durch eine solche Exklusivitätsklausel kann der Händler verhindern, dass das Unternehmen nach einigen Jahren des Marktaufbaus die Ware in Frankreich selbst vertreibt. Wird dem Händler eine Exklusivität eingeräumt, so hat dies für das Unternehmen häufig weitreichende Folgen, die bei Abschluss des Vertrages nicht immer abgesehen werden:

Möchte das Unternehmen den Vertrag kündigen, so muss es nach zwingendem französischem Recht eine Kündigungsfrist von bis zu 18 Monaten einhalten. In diesem Zeitraum ist es aufgrund der Exklusivitätsklausel daran gehindert, den Vertrieb seiner Waren in Frankreich anderweitig zu organisieren. Das Unternehmen wird häufig während der Kündigungsfrist erhebliche Umsatzeinbußen in Frankreich verzeichnen, zumal sich der Händler nach Ausspruch der Kündigung nur noch wenig um den Vertrieb der Produkte des Unternehmens bemühen wird und sich bereits nach einem neuen Vertragspartner umsehen wird. Will das Unternehmen nicht tatenlos zusehen, wie die Marktanteile verloren gehen, und den Vertrieb bereits kurz nach der Kündigung des Vertrages wieder aufnehmen, wird es den Vertrag im Einvernehmen mit dem Händler vorzeitig aufheben müssen, was häufig nur gegen Zahlung einer erheblichen Entschädigung möglich sein wird.

Diese Situation kann nur dadurch vermieden werden, dass dem Vertriebspartner keine Exklusivität eingeräumt wird. Der Hersteller kann in diesem Fall sofort einen neuen Vertrieb in Frankreich aufbauen und muss daneben lediglich die noch laufende Geschäftsbeziehung mit seinem alten Vertriebspartner bis zum Ende der Kündigungsfrist ordnungsgemäß erfüllen.

Verweigert der Händler den Abschluss eines Vertrages ohne Exklusivität, so kann man zumindest versuchen, die Exklusivität zu begrenzen: So kann diese etwa zeitlich oder räumlich oder aber inhaltlich auf bestimmte Produktgruppen beschränkt und/oder an konkrete Umsatzziele geknüpft werden. Letztlich wird es von der jeweiligen Verhandlungsposition der beiden Parteien abhängen, ob und wie die Exklusivität bewilligt wird – wir können aus den vorstehend genannten Gründen nur davon abraten, diese allzu leichtfertig zu gewähren, etwa weil man ohnehin keinen anderen Händler gefunden hat.

[1] Verordnung (EG) Nr. 593/2008 vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I)

2020-01-01

Qivive
Rechtsanwalts GmbH

qivive.com

Köln[D]
Konrad-Adenauer-Ufer 71
D – 50668 Köln
T + 49 (0) 221 139 96 96 - 0
F + 49 (0) 221 139 96 96 - 69
koeln@qivive.com

Paris[F]
50 avenue Marceau
F – 75008 Paris
T + 33 (0) 1 81 51 65 58
F + 33 (0) 1 81 51 65 59
paris@qivive.com

Lyon[F]
4 Pl. Amédée Bonnet
F – 69002 Lyon
T + 33 (0) 4 27 46 51 50
F + 33 (0) 4 27 46 51 51
lyon@qivive.com

Strasbourg[F]
10 Pl. Gutenberg
F – 67000 Straßburg
T + 33 (0) 3 92 12 02 20
F + 33 (0) 3 92 12 02 21
strasbourg@qivive.com