

Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht

30
Jahre

5 | 2020

Betriebs-Berater Europa

20.10.2020 | 31. Jg.
Seiten 241–300

DIE ERSTE SEITE

Prof. Dr. jur. Walter Frenz

Einstieg in die Fiskalunion

AUFSÄTZE

Marieke Scholz, Peter Schedereit und Liliane Giardino-Karlinger

Wenn der Zweck den Mitteln im Wege steht: Der Kommissionsbeschluss zu Qualcomms Kampfpreisstrategie gegen Icera | 241

Prof. Dr. jur. Walter Frenz

Corona-Darlehen und Beihilfenverbot | 247

Dr. Bartosz Sujecki

Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs zur EuGVVO im Jahr 2019 | 252

Dr. Patrick Alois Hübner und Dr. Christian von Wistinghausen

Die Novellierung des deutschen Außenwirtschaftsrechts – Investitionsprüfungen im Lichte der EU-Screening-Verordnung | 264

Prof. Dr. Joachim Gruber

Der Kostenersatzanspruch nach § 140 Abs. 4 MarkenG bei Doppelvertretung in Kennzeichensachen und das Unionsrecht | 273

RECHTSPRECHUNG DER EU-GERICHTE

EuGH: Staatliche Garantien für das KKW Hinkley Point C sind mit dem Binnenmarkt vereinbar | 276

EuGH: Das spanische True-Lease-Modell (SEAF) enthält eine selektive Steuerbegünstigung | 277

EuGH: Staatliche Beihilfen: Ermäßigungen der Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitnehmer kein unmittelbarer Vorteil der Arbeitgeber – „Compagnie des pêches de Saint-Malo“ | 278

EuG: SRM-VO: Nichtigkeit von Beschlüssen des SRB über die Berechnung von Beiträgen | 280

EuGH: Ein Handelsvertreter muss nicht notwendig Verhandlungsbefugnis haben – „Trendsetteuse“ | 281

EWS-Kommentar von **Dr. Christophe Kühn** und **Mélanie Allemand** | 283

EuGH: Dienstleistungsrichtlinie: Anforderungen an Genehmigungsregelung für regelmäßige Kurzzeitvermietungen möblierter Wohnungen – „Cali Apartments“ | 284

EuGH: Dienstleistungsfreiheit: Kostenübernahme einer geplanten Behandlung, wenn der Versicherte gehindert war, eine Vorabgenehmigung zu beantragen – „WO“ | 291

EuGH: Der Vergütungsanspruch ausübender Künstler aus Drittstaaten kann nicht mangels Gegenseitigkeit aufgrund von Vorbehalten nach dem WPTT eingeschränkt werden – „RAAP“ | 293

Handelsvertreter hängt daher vom Wortlaut des ihn mit dem Unternehmer verbindenden Vertrags und insbesondere von der Vereinbarung der Parteien hinsichtlich der Waren ab, die der Unternehmer mit Hilfe des Handelsvertreter verkauft oder kaufen möchte (Urteil vom 7. 4. 2016, Marchon Germany, C-315/14, EU:C:2016:211, Rn. 31 und 32).

(31) So können in einem solchem Vertrag die Preise für den Verkauf der Waren vorgesehen sein, ohne dass es dem Handelsvertreter möglich ist, sie im Rahmen der Vermittlung zu ändern. Eine solche vertragliche Festlegung der Preise für den Verkauf der Waren kann nämlich aus Gründen der Geschäftspolitik gerechtfertigt sein, die die Berücksichtigung von Faktoren wie der Position eines Unternehmens auf dem Markt, den von den Wettbewerbern angewandten Preisen und des Fortbestands dieses Unternehmens erfordert.

(32) Zweitens hindert der Umstand, dass ein Handelsvertreter nicht über die Möglichkeit verfügt, die Preise der Waren, deren Verkauf er für Rechnung des Unternehmers besorgt, zu ändern, den Handelsvertreter nicht daran, seine Hauptaufgaben, wie sie in der Richtlinie 86/653 beschrieben werden, zu erfüllen.

(33) Aus einer Lektüre von Art. 4 Abs. 3 in Verbindung mit Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie 86/653 geht nämlich hervor, dass die Hauptaufgaben eines Handelsvertreter darin bestehen, für den Unternehmer neue Kunden zu werben und die Geschäftsverbindungen mit den vorhandenen Kunden zu erweitern.

(34) Wie die österreichische Regierung in ihren schriftlichen Erklärungen im Wesentlichen hervorgehoben hat, kann die Erfüllung dieser Aufgaben durch den Handelsvertreter durch Einwirkungen in Form des Informierens, Beratens sowie Besprechens erfolgen, die den Abschluss des Geschäftes des Verkaufs von Waren für Rechnung des Unternehmers fördern, ohne dass der Handelsvertreter über die Möglichkeit verfügt, die Preise dieser Waren zu ändern.

(35) Als Zweites liefe eine Auslegung von Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 86/653 in dem Sinne, dass diese Bestimmung von der Einstufung als „Handelsvertreter“ jene Personen ausschliesse, die nicht über die Möglichkeit verfügen, die Preise der Waren, deren Verkauf sie für Rechnung des Unternehmers besorgen, zu ändern, den Zielen dieser Richtlinie zuwider.

(36) Wie sich aus den Erwägungsgründen 2 und 3 der Richtlinie ergibt, soll diese nämlich die Interessen der Handelsvertreter gegenüber den Unternehmern schützen, die Sicherheit des Handelsverkehrs fördern und den Warenaustausch zwischen den Mitgliedstaaten erleichtern, indem die Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten auf dem Gebiet der Handelsvertretungen angeglichen werden (Urteil vom 21. 11. 2018, Zako, C-452/17, EU:C:2018:935, Rn. 26 und die dort angeführte Rechtsprechung).

(37) Eine restriktive Auslegung von Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 86/653 in dem Sinne, dass eine Person, um den Schutz dieser Richtlinie in Anspruch nehmen zu können, notwendigerweise über die Möglichkeit verfügen muss, die Preise der Waren, deren Verkauf sie für Rechnung des Unternehmers besorgt, zu ändern, würde die Reichweite dieses Schutzes einschränken, indem sie von diesem Anspruch all jene Personen ausschliesse, die nicht über diese Möglichkeit verfügen.

(38) Eine solche Auslegung würde es, wie sowohl die österreichische und die deutsche Regierung als auch die Kommission in ihren schriftlichen Erklärungen ausgeführt haben, dem Unternehmer ermöglichen, die zwingenden Bestimmungen der Richtlinie 86/653, insbesondere die Bestimmung über den dem Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses zu gewährenden Ausgleich, zu umgehen, indem er sich in diesem Vertrag jegliche Befugnis, über die Preise der Waren zu verhandeln, vorbehalte, was die Verwirklichung des mit dieser Richtlinie verfolgten Ziels gefährden würde.

(39) Nach alledem ist auf die Vorlagefrage zu antworten... [s. Tenor].

■ EWS-Kommentar

Von Dr. Christophe Kühn und Mélanie Allemand, LL.M., Rechtsanwältin, Avocats au Barreau de Paris, Köln/Paris*

I. Das Problem

Nach der Rechtsprechung des französischen Kassationshofs konnte ein Mittler bislang nur dann den Status des Handelsvertreter beanspruchen, wenn er auch die Preise der vertriebenen Produkte frei verhandeln konnte. Diese Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie ist nach Auffassung des EuGH zu restriktiv.

1. Die bisherige französische Rechtsprechung zum Handelsvertreterstatus ...

Nach der Handelsvertreterrichtlinie 86/653 vom 18. 12. 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbstständigen Handelsvertreter gilt als Handelsvertreter, „wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für eine andere Person (im Folgenden: Unternehmer) den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschließen“.

Das Gesetz vom 25. 6. 1991, das die Richtlinie vom 18. 12. 1986 ins französische Recht umgesetzt hat, bezieht sich auf den Begriff der Verhandlung und stellt somit bezüglich der Definition des Handelsvertreterstatus auf das Vorliegen einer Verhandlungstätigkeit ab. Gemäß Art. L. 134-1 des französischen Handelsgesetzbuches wird der Handelsvertreter definiert als „ein Vertreter, der als selbstständiger Beruf, ohne durch einen Vertrag über die Vermietung von Dienstleistungen gebunden zu sein, auf Dauer für die Verhandlung und gegebenenfalls den Abschluss von Kauf-, Verkaufs-, Miet- oder Dienstleistungsverträgen im Namen und für Rechnung von Erzeugern, Herstellern, Händlern oder anderen Handelsvertretern verantwortlich ist“.