



NEWSLETTER NR. 4-14 AKTUELLE INFORMATIONEN ZUM FRANZÖSISCHEN WIRTSCHAFTSRECHT

UNSER WIRTSCHAFTSRECHTSTEAM IN KÖLN:



Gordian Deger,
LL.M.
Rechtsanwalt

Herr Deger berät unsere Mandanten in Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes sowie des deutschen und französischen Wettbewerbs- und Kartellrechts. Daneben berät er im deutschen und französischen Zivil- und Handelsrecht, insbesondere im Bereich der Gestaltung internationaler Verträge.

[deger\[at\]avocat.de](mailto:deger[at]avocat.de)



Christophe Klinkert,
D.E.S.S.
Rechtsanwalt

Herr Klinkert ist im Bereich des Vertragsrechts spezialisiert. Er berät und betreut unsere Mandanten insbesondere bei der Gestaltung handelsrechtlicher Verträge und AGB. Außerdem begleitet er deutsche Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien in Frankreich.

[klinkert\[at\]avocat.de](mailto:klinkert[at]avocat.de)



Jeanne Ledig,
LL.M.
Avocat au Barreau de Paris

Frau Ledig ist im Bereich des Handelsrechts und des internationalen Privatrechts spezialisiert. Daneben berät sie unsere Mandanten im französischen Insolvenzrecht. Außerdem begleitet sie unsere Mandanten bei Gerichtsverfahren in Frankreich, insbesondere bei selbständigen Beweisverfahren.

[ledig\[at\]avocat.de](mailto:ledig[at]avocat.de)



Gregor Roßwinkel,
D.E.S.S.
Rechtsanwalt

Herr Roßwinkel berät insbesondere im europäischen und internationalen Vertrags-, Handels- und Gesellschaftsrecht. Außerdem begleitet er unsere Mandanten bei Gerichtsverfahren in Deutschland und Frankreich und unterstützt sie in Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes.

[rosswinkel\[at\]avocat.de](mailto:rosswinkel[at]avocat.de)



Emilie Schwan,
LL.M. oec.
Avocat au Barreau de Paris

Frau Schwan berät im Wettbewerbs- und Kartellrecht, sowie in Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes insbesondere in Marken- und Domainstreitigkeiten. Daneben berät Frau Schwan unsere Mandanten in französischen Immobilien- und erbschaftsrechtlichen Angelegenheiten.

[schwan\[at\]avocat.de](mailto:schwan[at]avocat.de)

Die Kanzlei Epp & Kühl ist Ihr Partner im deutsch-französischen Rechtsverkehr.

Mit über 30 zwei- oder mehrsprachigen Avocats und Rechtsanwälten an fünf Standorten (Köln, Paris, Straßburg, Baden-Baden und Saargemünd) zählen wir zu den führenden Kanzleien im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr.

Wir beraten insbesondere Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum im Frankreichgeschäft und betreuen französische Niederlassungen deutscher, österreichischer und schweizer Unternehmen in allen rechtlichen Belangen.

Büro Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 71
D-50668 Köln

Ihr Ansprechpartner:
Herr Dr. Christophe Kühl
[kuehl\[at\]avocat.de](mailto:kuehl[at]avocat.de)

Tel. 00 49 - (0)2 21 - 1 39 96 96 0
Fax 00 49 - (0)2 21 - 1 39 96 96 69
www.avocat.de

Unsere nächsten Veranstaltungen:

05. Juni 2014 - Köln
Deutsche Manager im
Frankreichgeschäft

Dr. Christophe Kühl
Avocat au Barreau de Paris
Rechtsanwalt

Larissa Bender, LL.M.
Rechtsanwältin

INHALT:

I. Vertriebsrecht

- 1. Wichtige Entscheidungen zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**
- 2. Kein Schadensersatzanspruch des Unternehmers wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist durch den Handelsvertreter**
- 3. Unwirksamkeit einer Rechtswahlklausel im Handelsvertretervertrag**
- 4. Zuständigkeit für Klagen aus grenzüberschreitendem Vertragshändlervertrag**
- 5. Loi Hamon: Geänderte Regeln für Rahmenverträge zwischen Einkäufern und Lieferanten**
 - a) AGB**
 - b) Jährliche Verhandlungsrunde**
 - c) Zahlungsfristen**

6. Rechtswidrigkeit unausgewogener Klauseln in Rahmenverträgen marktmächtiger Einkäufer

- a) Abwehrklausel
- b) Unterschiedliche Zahlungsbedingungen
- c) Strafklauseln

II. Vertragsrecht

1. Keine Inhaltskontrolle von Verträgen zwischen Handelsgesellschaften
2. Unvermittelter Abbruch gefestigter Geschäftsbeziehungen
 - a) Schadensersatzpflicht auch bei Einhaltung vertraglicher Kündigungsfristen
 - b) Ausnahmen von der Schadensersatzpflicht
3. Erweiterter Anwendungsbereich der französischen Vorschriften zum Subunternehmerrecht

I. Vertriebsrecht

1. Wichtige Entscheidungen zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Der wohl häufigste Zankapfel zwischen Unternehmern und Handelsvertretern ist der vom Unternehmen zu zahlende Ausgleich bei Vertragsende. In diesem Punkt bestehen trotz der europäischen Richtlinie 86/653/EWG noch erhebliche Unterschiede zwischen dem deutschen und dem französischen Recht. Während der Handelsvertreter nach deutschem Recht als Ausgleich für die weitere Nutzung des vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstammes durch das Unternehmen einen Anspruch in Höhe von höchstens einer Jahresvergütung hat, kennt das französische Recht einen Schadenersatzanspruch für den Wegfall der Vergütung („*indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi*“), der unabhängig davon geschuldet ist, ob das Unternehmen aus der Geschäftsbeziehung Vorteile zieht (Art. L.134-12 *Code de commerce*). Die Höhe dieses Schadensersatzanspruchs ist gesetzlich nicht festgelegt, beträgt aber nach gefestigter Rechtsprechung in der Regel zwei Jahresvergütungen, berechnet auf den Durchschnitt der letzten drei Jahre.

Sowohl nach deutschem als auch nach französischem Recht besteht kein Ausgleichsanspruch wenn der Handelsvertreter den Vertrag selbst oder das Unternehmen den Vertrag wegen einer schwerwiegenden Pflichtverletzung des Handelsvertreters kündigt („*faute grave*“, Artikel L.134-13 *Code de commerce*). Um die Frage, ob eine solche Pflichtverletzung vorlag, ging es in der nachfolgenden Entscheidung: Der französische Kassationsgerichtshof hatte darüber zu befinden, ob das **Nichterreichen eines vertraglich vereinbarten Umsatzziels** durch den Handelsvertreter ein Umstand ist, der die Kündigung ohne Ausgleichszahlung erlaubt. Das Gericht stellte fest, dass das Verfehlen der Umsatzziele für sich genommen kein ausreichender Kündigungsgrund sei, da es nicht notwendig auf einer Pflichtverletzung des Handelsvertreters beruhe (Cass. Ur. vom 9. Juli 2013, Az. 11-23528). Vielmehr muss das Unternehmen den Beweis dafür erbringen, dass der Handelsvertreter seine vertraglichen Pflichten (z.B. den regelmäßigen Besuch von Kunden) gröblich vernachlässigt hat.

17. Juni 2014 – Köln Beendigung des französischen Arbeitsvertrages durch Aufhebungsvereinbarung

Emilie Wider, LL.M.
Avocat au Barreau de Paris

10. September 2014 – Köln Haftung des Produktherstellers im Frankreichgeschäft

Dr. Christophe Kühn
Avocat au Barreau de Paris
Rechtsanwalt

Wir bieten auch
INHOUSESCHULUNGEN,
unter anderem zu folgenden
Themen, an:

- Verkäufe nach Frankreich – worauf hat der deutsche Verkäufer zu achten?
- Arbeitsrecht in Frankreich
- Internet im Frankreichgeschäft
- Haftung deutscher Manager im Frankreichgeschäft
- Kollektives französisches Arbeitsrecht
- Beendigung des französischen Arbeitsvertrages durch Aufhebungsvereinbarung
- Haftung des Produktherstellers im Frankreichgeschäft

Weitere Informationen und unverbindliche Angebote erteilt Ihnen
Vanessa Kampelmann
inhouse@atlavocat.de
Tel. +49 (0)221/139 96 96-0

Auch in einer **Verletzung der Treuepflicht** des Handelsvertreters kann eine schwerwiegende Pflichtverletzung liegen. Dies ist etwa der Fall, wenn der Handelsvertreter für einen Wettbewerber des Unternehmens tätig wird, ohne die vorherige Erlaubnis des Unternehmens einzuholen (Art. L.134-3 Code de commerce). Das Kassationsgericht hat mit Urteil vom 7. Januar 2014 (Az. 12-29.934) bestätigt, dass dem Handelsvertreter in solch einem Fall kein Ausgleich zusteht. Es stellte allerdings weiter klar, dass dieser Verstoß gegen die Treuepflicht des Handelsvertreters („*obligation de loyauté*“) nicht zwangsläufig gleichzeitig eine unlautere Wettbewerbshandlung darstellt. In einem weiteren Fall hat das Berufungsgericht Paris (CA Paris, 17. Oktober 2013, Az. 12/10930) ausgeführt, dass trotz einer **Tätigkeit des Handelsvertreters für mehrere Wettbewerber des Unternehmens ohne dessen Zustimmung** keine Pflichtverletzung vorliege, da die Parteien die Regelung des Artikels L.134-3 Code de commerce abbedungen hätten. Dies hatte das Gericht aus dem Umstand geschlossen, dass die Parteien eine vom Unternehmen ursprünglich verlangte Exklusivitätsklausel vor Unterzeichnung aus dem Vertragsentwurf gestrichen hatten. Nach Ansicht des Gerichts war es somit für das Unternehmen klar, dass der Handelsvertreter auch für Wettbewerber tätig sein würde.

Neben den Fällen der Pflichtverletzung kann der Handelsvertreter seinen Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichs auch dann verlieren, wenn er den Vertrag selber kündigt oder er sich weigert, einen zeitlich begrenzten Vertrag zu verlängern. In einem vom Berufungsgericht Rennes entschiedenen Fall (Urteil vom 9. April 2013, Az. 12/000752) hatte ein deutsches Unternehmen mit einem französischen Handelsvertreter zunächst einen auf sieben Jahre begrenzten Handelsvertretervertrag geschlossen. Kurz vor Ende der Laufzeit hatte das Unternehmen eine Fortsetzung des Vertrages zu denselben Konditionen, allerdings nur für drei Jahre angeboten. Der Handelsvertreter hielt dies für unzumutbar, lehnte den Abschluss eines Anschlussvertrages ab und verklagte das Unternehmen auf Zahlung des Ausgleichs. Das Berufungsgericht hat die Klage jedoch abgewiesen und ausgeführt, dass nur dann Anspruch auf Ausgleich bestanden hätte, wenn die **Ablehnung der Vertragsfortsetzung** berechtigt gewesen wäre, etwa bei einem missbräuchlichen Angebot des Unternehmens, was hier jedoch nicht der Fall gewesen sei.

PRAXISTIPP:

Grenzüberschreitende Handelsvertreterverträge sollten schriftlich abgeschlossen werden. Mündliche Verträge führen spätestens bei Vertragsbeendigung oft zu Schwierigkeiten bei der Bestimmung der gegenseitigen Vertragspflichten und Ansprüche. Deutsche Unternehmen sollten mit französischen Handelsvertretern möglichst deutsches Recht vereinbaren, da der Handelsvertreterausgleich nach deutschem Recht erheblich niedriger und an strengere Voraussetzungen geknüpft ist. Auch zur Absicherung einer Rechtswahl- und einer Zuständigkeitsvereinbarung ist ein schriftlicher Vertrag ratsam. Kündigungen sollten nur nach umfassender Prüfung der möglicherweise drohenden Ausgleichs- oder Schadensersatzansprüche ausgesprochen werden.

2. Kein Schadensersatzanspruch des Unternehmers wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist durch den Handelsvertreter

In einem kürzlich entschiedenen Fall hatte ein Unternehmen seinem Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit die Reduzierung der Provision angeboten, was dieser für inakzeptabel hielt und deswegen die fristlose Kündigung des Vertrages erklärte. Das Unternehmen hat den Handelsvertreter daraufhin auf Schadenersatz wegen Nichteinhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist verklagt. Der Kassationsgerichtshof hat die Klage des Unternehmens mit der bemerkenswerten Begründung abgewiesen, der Handelsvertreter sei hier nicht zum Schadensersatz verpflichtet, weil dem Unternehmen die Vertragsbeendigung „vorwerfbar“ sei, auch wenn es keine schwerwiegende Pflichtverletzung begangen habe (Urteil vom 4. Februar 2014, Az. 12-14.466).

Dieses Ergebnis erstaunt, da Artikel L.134-11 Handelsgesetzbuch für eine fristlose Kündigung des Handelsvertretervertrags eine schwerwiegende Pflichtverletzung des anderen Teils voraussetzt. Dieses Urteil des Kassationsgerichtshofs führt unseres Erachtens zu erheblicher Rechtsunsicherheit. Es bleibt zu hoffen, dass es sich dabei um eine Einzelfallentscheidung handelt.

3. Unwirksamkeit einer Rechtswahlklausel im Handelsvertretervertrag

In der EU ist das Handelsvertreterrecht bereits im Jahr 1986 durch die Handelsvertreter-Richtlinie (86/653) harmonisiert worden. Danach steht jedem auf dem Gebiet der EU tätigen Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch zu, dessen Höhe allerdings je nach Mitgliedstaat unterschiedlich ist. In seiner Ingmar-Entscheidung (Urteil vom 09.11.2000, Rs. C-381/98) hatte der EuGH bereits klargestellt, dass einem Handelsvertreter, der seine Tätigkeit in einem Mitgliedstaat der EU ausübt auch dann der Ausgleichsanspruch zusteht, wenn die Parteien vertraglich die Geltung des Rechts eines Nicht-EU-Staates vereinbart hatten, welches keinen Ausgleich vorsieht.

In einer jüngeren Entscheidung hat der EuGH nun über einen Fall zu befinden, in welchem ein in Belgien ansässiges Unternehmen mit einem Handelsvertreter die Geltung des Rechts des EU-Mitgliedsstaates Bulgarien vereinbart hatte, der Handelsvertreter jedoch vor den belgischen Gerichten einen nach belgischem Recht berechneten Ausgleich verlangte. Die Anwendung des belgischen Rechts wäre für den Handelsvertreter hier vorteilhafter als die des bulgarischen Rechts. Der belgische Kassationshof hat dem EuGH die Frage vorgelegt, ob das belgische Handelsvertretergesetz hier das von den Parteien gewählte bulgarische Recht verdrängt, obwohl letzteres die Richtlinie 86/653 korrekt umsetzt.

Der EuGH hat diese Frage in seinem Urteil vom 17. Oktober 2013 (Rs. C-184/12) unter der Voraussetzung bejaht, dass die relevanten Bestimmungen des belgischen Rechts Eingriffsnormen, d.h. zwingende Vorschriften, deren Einhaltung als so entscheidend für die Wahrung des öffentlichen Interesses dieses Staates angesehen wird, dass sie stets anzuwenden sind. Somit muss der belgische Kassationshof nun der Frage nachgehen, ob der belgische Gesetzgeber dem Handelsvertreter einen zwingenden Schutz gewähren wollte, der über den in der Handelsvertreterrichtlinie vorgesehenen Mindestschutz hinausgeht.

PRAXISTIPP:

Die französischen Gerichte bisher eine Einstufung der Vorschriften zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters als Eingriffsnormen verneint. Sofern in dem vorgenannten Verfahren die belgischen Vorschriften als zwingendes Recht anerkannt werden, könnte dies auch in Frankreich zu einer Neuausrichtung der Rechtsprechung führen. Die Konsequenzen einer solchen Entwicklung wären weitreichend. Es bestünde in diesem Fall das Risiko, dass französische Gerichte trotz einer vertraglichen Vereinbarung des deutschen Rechts die französischen Bestimmungen zum Ausgleichsanspruch anwenden. Aus Sicht eines deutschen Unternehmens käme in diesem Fall der Gerichtsstandsvereinbarung eine zentrale Bedeutung zu. Diese müsste so abgefasst werden, dass eine Zuständigkeit der französischen Gerichte rechtssicher ausgeschlossen ist.

4. Zuständigkeit für Klagen aus grenzüberschreitendem Vertragshändlervertrag

In seinem Urteil vom 19. Dezember 2013 (Rs. C-9/12) hat sich der EuGH mit der Frage beschäftigt, ob ein Vertragshändlervertrag als Kaufvertrag, als Dienstleistungsvertrag oder als Vertrag eigener Gattung zu beurteilen ist. Ein belgisches Unternehmen und ein französischer Lieferant unterhielten eine Geschäftsbeziehung, in Rahmen derer das belgische Unternehmen bei dem Lieferanten regelmäßig bestimmte Produkte bezog. Der Lieferort lag jeweils in Frankreich, der Weiterverkauf der Ware erfolgte dagegen in Belgien. Nachdem der Lieferant die Geschäftsbeziehung fristlos beendet hatte, verklagte ihm der belgische Vertriebshändler vor belgischen Gerichten auf Schadenersatz wegen Nichteinhaltung einer angemessenen Auslauffrist.

Der französische Lieferant berief sich auf die Unzuständigkeit des angerufenen Gerichts. Für die Ermittlung des zuständigen Gerichts kam es auf die Qualifizierung der geschäftlichen Beziehungen zwischen den Parteien an: Da der Lieferant seinen allgemeinen Gerichtsstand in Frankreich hatte, konnte die Zuständigkeit des belgischen Gerichts allenfalls auf den besonderen Gerichtsstand des Erfüllungsortes gestützt werden (Art. 5 Nr. 1 EuGVVO). Eine Zuständigkeit der belgischen Gerichte kam hier nur in Betracht, wenn die Geschäftsbeziehung als Vertragshändlervertrag und dieser wiederum als Dienstleistungsvertrag im Sinne des Art. 5 Nr. 1 EuGVVO einzustufen war.

Der EuGH hat in seinem Urteil vom 19. Dezember 2013 ausgeführt, dass ein Vertrag dann ein Vertragshändlervertrag ist, wenn er besondere Bestimmungen betreffend den Weiterverkauf der Ware enthält. Ein solcher Vertrag stellt nach Auffassung des EuGH einen Dienstleistungsvertrag im Sinne von Art. 5 Nr. 1 EuGVVO dar. Diese Entscheidung des EuGH steht im Widerspruch mit der bisherigen französischen Rechtsprechung, wonach ein Vertriebsvertrag weder einen Kaufvertrag noch einen Dienstleistungsvertrag im Sinne der EuGVVO darstellt, sondern ein Vertrag eigener Art ist, was dazu führte, dass für die jeweils streitige Verpflichtung der Erfüllungsort einzeln zu bestimmen war, um das zuständige Gericht zu ermitteln. Es ist davon auszugehen, dass sich die französischen Gerichte der Rechtsprechung des EuGH anschließen werden. Es sei darauf hingewiesen, dass nach Inkrafttreten der neuen EuGVVO (Verordnung Nr. 1215/2012) zum 10. Januar 2015 die vorgenannte Rechtsprechung des EuGH weiterhin relevant sein dürfte, da der Wortlaut des Art. 5 Nr. 1 EuGVVO im Zuge dieser Aktualisierung unverändert bleibt.

PRAXISTIPP:

*Um unvorhergesehene Zuständigkeiten zu vermeiden, sollten die Parteien eines Vertragshändlervertrages eine Gerichtsstandsvereinbarung vorsehen. Damit diese wirksam ist, muss sie den Voraussetzungen des Art. 23 EuGVVO entsprechen. In diesem Zusammenhang verweisen wir auch auf **Abschnitt V unseres Merkblatts zum Thema „Einbeziehung von AGB im deutsch-französischen B2B-Geschäft“**.*

5. Loi Hamon: Geänderte Spielregeln für Rahmenverträge zwischen Einkäufern und Lieferanten

Die sog. „Loi Hamon“ (Gesetz Nr. 2014-344), welches am 14. Juni 2014 in Kraft treten wird, bringt einige wichtige Änderungen der in Frankreich für das Verhältnis zwischen Lieferanten und Einkäufern geltenden Regeln. Daneben hat das Gesetz auch Vorschriften zum Verbraucherschutz geändert. Durch das Gesetz wird das Verhältnis zwischen Einkäufern und Lieferanten erneut strenger geregelt, da sich letztere, trotz mehrerer Schutzmaßnahmen in der Vergangenheit, aus Sicht des Gesetzgebers regelmäßig in einer nachteiligen Verhandlungsposition befinden, vor allem dann, wenn es sich bei den Einkäufern um mächtige Einkaufszentralen handelt. Das Gesetz bezweckt daher einen verbesserten Schutz der Lieferanten bei Vertragsabschluss und während der Vertragserfüllung. Diese Vorschriften werden auch dann gelten, wenn deutsche Lieferanten mit französischen Vertragshändlern in Geschäftsbeziehung stehen. Nachstehend werden die wichtigsten Änderungen und Neuerungen kurz erläutert:

a) AGB

Das französische Gesetz zur Modernisierung der Wirtschaft vom 4. August 2008 hatte bereits den Grundsatz eingeführt, dass die Verhandlungen zwischen Einkäufern und Lieferanten auf der Grundlage der allgemeinen Verkaufsbedingungen des Lieferanten zu führen sind (Art. L.441-6 I Abs. 7 Handelsgesetzbuch). Die Praxis zeigt jedoch, dass die Einkäufer, die sich regelmäßig in der besseren Verhandlungsposition befinden, häufig ihre eigenen Einkaufsbedingungen durchsetzen. Daher sollen zukünftig ausschließlich die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers als Verhandlungsbasis dienen. Um von den Regeln dieser AGB abzuweichen, ist gemäß der Neufassung des Art. L.441-6 I Abs. 7 Handelsgesetzbuch eine Individualvereinbarung erforderlich.

b) Jährliche Verhandlungsrunde

Lieferanten und Einkäufer müssen weiterhin jedes Jahr eine Verhandlungsrunde führen, die zum Abschluss einer sog. einheitlichen Vereinbarung (*convention unique*) führen soll. Die *convention unique* ist jedes Jahr bis zum 1. März schriftlich zu schließen. Ab dem kommenden Jahr hat diese Rahmenvereinbarung zahlreiche Angaben zu Lieferpreisen, Preisnachlässen (*réductions de prix*) und zu Beträgen zu enthalten, die der Lieferant an den Käufer für Dienstleistungen zu zahlen hat. Letztere dürfen nicht unverhältnismäßig hoch sein (Art. L.441-7 I Abs. 6 n.F. Handelsgesetzbuch).

Der Lieferant ist weiter verpflichtet, seine AGB und Preisbedingungen (*barème des prix*) jährlich zu übermitteln und dies mindestens drei Monate vor Abschluss der *convention unique*, also zum ersten Mal spätestens am 1.12.2014. Das Fehlen einer *convention unique* kann mit einer Geldbuße von bis zu 75.000 Euro für natürliche und 375.000 Euro für juristische Personen bestraft werden.

c) Zahlungsfristen

Die vertraglich vereinbarten Zahlungsfristen dürfen weiterhin maximal 45 Tage ab Beginn des Folgemonats der Rechnungsstellung oder 60 Tage ab Rechnungsdatum betragen. Die Zahlungsfrist muss schriftlich festgehalten werden. Bei Lebensmitteln und alkoholischen Getränken gelten kürzere Zahlungsfristen (Art. L.443-1 Handelsgesetzbuch). Kürzere Zahlungsfristen können branchenweise genehmigt werden. Bei Überschreitung der gesetzlichen Zahlungsfristen (sowohl im Vertrag als auch in der Praxis) können künftig Geldbußen von bis zu 75.000 Euro für natürliche und 375.000 Euro für juristische Personen verhängt werden. Zivilrechtliche Schadenersatzansprüche bleiben hiervon unberührt. Sammelabrechnungen (sog. *Factures périodiques* oder *factures récapitulatives*) bleiben weiterhin zulässig. Bei dieser Abrechnungsmethode darf jedoch die Zahlungsfrist maximal 45 Tage ab Rechnungsdatum betragen.

Hinweis:

Für Lebensmittel und landwirtschaftliche Erzeugnisse sieht das Gesetz besondere Vorschriften vor. Sollten Sie dazu Fragen haben, können Sie sich jederzeit gerne an uns wenden.

6. Rechtswidrigkeit unausgewogener Klauseln in Rahmenverträgen marktmächtiger Einkäufer

Nach einem Urteil des Berufungsgerichts Paris vom 18. Dezember 2013 (Az. 12/00150) führt insbesondere der vertragliche Ausschluss der Verkaufsbedingungen des Lieferanten bei gleichzeitigem Einschluss der Einkaufsbedingungen eines marktmächtigen Einkäufers (Abwehrklausel) zu einem signifikanten Ungleichgewicht der Rechte und Pflichten der Parteien im Sinne des Artikels L.442-6 I-2° des französischen Handelsgesetzbuchs.

Nach dieser Bestimmung ist derjenige Unternehmer zum Schadensersatz verpflichtet, der einen Geschäftspartner einer Verpflichtung unterwirft oder zu unterwerfen versucht, die zu einem signifikanten Ungleichgewicht der Rechte und Pflichten der Parteien führt. In dem entschiedenen Fall war die französische Wettbewerbsbehörde gegen die zentrale Einkaufsgesellschaft des Handelsunternehmens Leclerc vorgegangen, weil sie der Ansicht war, dass mehrere Klauseln in deren jährlich neu zu schließenden Standard-Rahmenvertrag die Zulieferer einseitig benachteiligten.

Das Gericht hat zunächst festgestellt, dass das Tatbestandsmerkmal des „Unterwerfens unter eine Verpflichtung“ des Artikels L.442-6 I-2° Handelsgesetzbuch dadurch gekennzeichnet ist, dass ein Ungleichgewicht in der Verhandlungsmacht zwischen den Parteien besteht. Im vorliegenden Fall hatte der Einkäufer einen Marktanteil von 16,9% während nur wenige der Lieferanten große Unternehmen waren (lediglich 3%). Daraus hat das Gericht geschlossen, dass es sich nur die wenigsten dieser Lieferanten erlauben können, die fraglichen Klauseln der Einkaufsgesellschaft nicht zu akzeptieren.

a) Abwehrklausel

Der streitige Rahmenvertrag enthielt zum einen eine Abwehrklausel, welche die Geltung der Verkaufsbedingungen des Lieferanten ausschloss, soweit sie mit den Einkaufsbedingungen der Einkaufsgesellschaft im Widerspruch standen. Artikel L.441-6 des französischen Handelsgesetzbuchs bestimmt jedoch, dass die Verkaufsbedingungen des Lieferanten die Grundlage der Verhandlungen darstellt.

Das Berufungsgericht hat entschieden, dass die Einkaufsgesellschaft mit der Abwehrklausel die Verkaufsbedingungen ihrer Zulieferer de facto ausgeschlossen hat, auch wenn diese regelmäßig als Anlage Bestandteil des Rahmenvertrages waren und zum Teil sogar selbst Abwehrklauseln enthielten. Dieses Ergebnis entspricht auch der durch die sog. „Loi Hamon“ vorgenommene Gesetzesänderung, welche die AGB des Lieferanten als einzige Grundlage der Verhandlungen über den jährlichen Rahmenvertrag festlegt (dazu siehe oben).

b) Unterschiedliche Zahlungsbedingungen

Daneben enthielt der streitige Rahmenvertrag auch unterschiedliche Zahlungsbedingungen für die beiden Parteien. Während der Lieferant Forderungen der Einkaufsgesellschaft mit einer Frist von 30 Tagen zu begleichen hatte, galt für die Forderungen der Lieferanten Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen. Darüber hinaus sollte dem Einkäufer bei vorzeitiger Zahlung ein Skonto gewährt werden, während zugunsten des Lieferanten kein Skonto vorgesehen. Auch in diesen Abweichungen sah das Berufungsgericht ein signifikantes Ungleichgewicht der gegenseitigen Rechte und Pflichten der Parteien.

c) Strafklauseln

Schließlich sah der Rahmenvertrag die Pflicht des Lieferanten zur Zahlung einer Strafgebühr in Höhe von 160 € vor, falls der Lieferant eine Rechnung des Einkäufers – etwa betreffend ein Entgelt für bestimmte Marketingmaßnahmen oder eine Jahresendprämie – nicht fristgerecht beglich. Die Wettbewerbsbehörde argumentierte, diese Strafgebühr sei überzogen, da sie in keinem Verhältnis zu den möglichen Schäden stehe. Das Gericht führte dagegen zunächst aus, dass eine Pönale nach ihrem Sinn und Zweck eine Sanktion der Nichterfüllung vertraglicher Pflichten darstelle und ihr Betrag daher zwangsläufig höher sein müsse als der tatsächlich erlittene Schaden. Im Gesamtkontext des streitigen Rahmenvertrages stellte die Klausel jedoch ebenfalls ein signifikantes Ungleichgewicht zu Lasten des Lieferanten dar, da der Vertrag noch zahlreiche andere einseitige Strafklauseln vorsah. Hinzu kamen die ungleichen Zahlungsbedingungen sowie der Umstand, dass es dem Lieferanten vertraglich einseitig verwehrt war, die Einrede der Nichterfüllung zu erheben.

Das Gericht hat es der Einkaufsgesellschaft untersagt, künftig die rechtswidrigen Klauseln zu verwenden und sie überdies zur Zahlung einer Geldbuße in Höhe von 500.000 € verurteilt.

II. Vertragsrecht

1. Keine Inhaltskontrolle von Verträgen zwischen Handelsgesellschaften

In Frankreich ist die europäische Richtlinie über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen (93/13/EWG) seinerzeit in Artikel L.132-1 des französischen Verbrauchergesetzbuchs umgesetzt worden.

Danach unterliegen Vertragsklauseln nur dann der Inhaltskontrolle, wenn Sie von einem Unternehmer gegenüber einem Nicht-Unternehmer eingesetzt werden. Es existiert in Frankreich keine mit § 310 Abs. 1 BGB vergleichbare Bestimmung, wonach unter bestimmten Voraussetzungen auch Verträge zwischen Unternehmern einer Inhaltskontrolle unterliegen.

Angesichts des beschränkten Anwendungsbereichs der französischen Regelung zur Inhaltskontrolle vertritt der erste Zivilkammer des französischen Kassationsgerichtshofs seit längerem die Auffassung, dass bereits dann von einem Geschäft zwischen einem Unternehmer und einem Nichtunternehmer auszugehen ist, wenn der Kunde zwar ein Unternehmer ist, das von ihm abgeschlossene Geschäft aber keinen direkten Bezug zu seiner unternehmerischen Tätigkeit aufweist (z.B. Cass., Urte. v. 24. Januar 1995, Az. 92-18227; Cass., Urte. v. 5. März 2002 Az. 00-18202). Dagegen hat die Kammer für Handelssachen des obersten französischen Gerichtshofs nun entschieden, dass zwischen Handelsgesellschaften grundsätzlich keine Inhaltskontrolle nach Artikel L.132-1 Verbrauchergesetzbuch stattfindet, und zwar ohne Rücksicht auf die Frage, ob das fragliche Geschäft einen Bezug zu der unternehmerischen Tätigkeit des Kunden hat (Cass., Urte. v. 3. Dezember 2013, Az. 12-26.416). Dieses Urteil ist auch vor dem Hintergrund der Rechtsprechung des EuGH zu sehen, wonach sich der Begriff Verbraucher, wie er in Art. 2 Buchst. b der Klauselrichtlinie definiert ist, ausschließlich auf natürliche Personen bezieht. (vgl. EuGH, Urte. v. 22. November 2001, Rs. C-541/99, 542/99). Es bleibt abzuwarten, ob die erste Kammer für Zivilsachen sich künftig der Auffassung der Kammer für Handelssachen anschließen wird, oder ob es bei nächster Gelegenheit eine Grundsatzentscheidung der vereinigten Kammern des Kassationsgerichtshofs zu dieser Frage geben wird.

2. Unvermittelter Abbruch gefestigter Geschäftsbeziehungen

Nach französischem Recht (Artikel L.442-6 I Nr. 5 *des französischen Handelsgesetzbuchs*) macht sich schadensersatzpflichtig, wer unvermittelt eine gefestigte Geschäftsbeziehung beendet, ohne dies dem Vertragspartner vorab schriftlich angezeigt zu haben und ohne dabei eine der Dauer der Geschäftsbeziehung angemessene Auslauffrist eingehalten zu haben (*sog. rupture brutale d'une relation commerciale établie*).

a) Schadensersatzpflicht auch bei Einhaltung vertraglicher Kündigungsfristen

In einer neueren Entscheidung hat der französische Kassationshof (*Cour de cassation*) klargestellt, dass eine Haftung wegen unvermittelten Abbruchs einer Geschäftsbeziehung auch dann in Betracht kommt, wenn eine vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist eingehalten wurde (Urte. v. 22. Oktober 2013, Az. 12-19.500). Letztendlich bestimmt also der Richter die Länge der angemessenen Auslauffrist unabhängig von der vertraglichen Vereinbarung. Dabei berücksichtigt er insbesondere den Grad der Abhängigkeit des gekündigten Vertragspartners (z.B. Exklusivitätsverhältnis), die vom Geschäftspartner im Vertrauen auf das Fortbestehen des Vertragsverhältnisses getätigten Investitionen sowie die Dauer der Geschäftsbeziehung (unabhängig von der Laufzeit einzelner Verträge). Dabei kann es zu Auslaufzeiten von bis zu zwei Jahren kommen. Eine wichtige Ausnahme besteht im Transportrecht, soweit es um von Subunternehmern durchgeführte Transporte geht; hier gelten aufgrund bestimmter Handelsbräuche kürzere Auslaufzeiten. Bei Handelsvertretern gelten die gesetzlich bestimmten Kündigungsfristen.

b) Ausnahmen von der Schadensersatzpflicht

Schadensersatzansprüche bestehen nicht zugunsten eines Geschäftspartners, der die Geschäftsbeziehung selbst abgebrochen hat oder der durch eigene Pflichtverletzungen die Kündigung durch den anderen Teil verursacht hat. Dabei ist allerdings nicht in jeder Vertragsverletzung ein Kündigungsgrund zu sehen: Erst bei gewichtigen Verfehlungen (*manquement grave*; entsprechend etwa dem „wichtigen Grund“ zur Kündigung in Deutschland) entfällt die Schadensersatzpflicht.

In diesem Zusammenhang ist eine Entscheidung des Kassationshofs vom 9. Juli 2013 (Az. 12-21.001) herauszustellen: Danach rechtfertigt die Tatsache, dass ein Finanzvermittler die vertraglich vereinbarten Umsatzziele nicht erreicht hat, trotz einer entsprechenden Vereinbarung keine fristlose Kündigung durch die Bank, so dass dem gekündigten Vertragspartner wegen der fristlosen Kündigung ein Schadensersatzanspruch zusteht.

PRAXISTIPP:

Vor einer Vertragskündigung oder einer rein tatsächlichen Beendigung einer Geschäftsbeziehungen mit französischen Geschäftspartnern sollte stets geprüft werden, welche Auslauffrist angesichts der Umstände des Einzelfalls angemessen ist, und zwar unabhängig von den vertraglichen Regelungen. Ist eine fristlose Kündigung beabsichtigt, so muss darauf geachtet werden, dass ein wichtiger und von der französischen Rechtsprechung anerkannter Kündigungsgrund vorliegt. Vertraglich vereinbarte Kündigungsfristen und -gründe sind in diesem Zusammenhang nur von sekundärer Bedeutung. Eine Möglichkeit, sich gegen Schadensersatzansprüche zu schützen, besteht darin, mit dem Partner vertraglich die Geltung des deutschen Rechts und die ausschließliche Zuständigkeit eines deutschen Gerichts zu vereinbaren (wobei im deutschen Recht die analoge Anwendung der Vorschriften über den Handelsvertreterausgleich bei Vertragshändlerverträgen zu beachten ist). Weitere Informationen zum Thema Abbruch von Geschäftsbeziehungen finden Sie in unserem Merkblatt.

3. Erweiterter Anwendungsbereich der französischen Vorschriften zum Subunternehmerrecht

Die Tätigkeit von Subunternehmern ist in Frankreich Gegenstand einer umfassenden Reglementierung. Sowohl der Auftraggeber als auch der Hauptunternehmer und die Subunternehmer müssen eine beachtliche Anzahl an Vorschriften beachten, für die es im deutschen Recht keine oder nur teilweise Entsprechungen gibt (siehe hierzu unser Merkblatt).

Eine wesentliche Säule des französischen Subunternehmerrechts ist die Genehmigung der Subunternehmer (*sous-traitants*) durch den Auftraggeber (*maître d'ouvrage*) auf Initiative des Hauptunternehmers (*entrepreneur principal*). Von entscheidender Bedeutung sind darüber hinaus die Stellung finanzieller Sicherheiten zwischen den verschiedenen Akteuren und die Umsetzung von Vorschriften aus dem Arbeitsrecht zur Bekämpfung von Schwarzarbeit.

Mit Urteil vom 5. November 2013 (Az. 12-14.645) hat der französische Kassationshof nun klargestellt, dass die Regelungen des Subunternehmergesetzes für alle Arten von Projekten gelten und nicht etwa auf Bauvorhaben oder generell Werkleistungen beschränkt sind. Als Subunternehmer gilt danach auch zum Beispiel der Lieferant, sofern er speziell angefertigte Teile beisteuert (*sous-traitance industrielle*). Auch Verträge, die nach deutschem Verständnis Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverträge sind (z. B. der Einsatz von Architekten, Rechtsanwälten, Sicherheitsdienstleistern) können daher unter bestimmten Voraussetzungen als Subunternehmertätigkeit im Sinne des französischen Rechts anzusehen sein.

PRAXISTIPP:

Das französische Subunternehmerrecht stellt einerseits hohe Anforderungen an die Beteiligten, bietet andererseits aber relativ kohärente und vorhersehbare Ergebnisse. Vor dem Einsatz von Subunternehmern in Frankreich oder der Übernahme einer Subunternehmertätigkeit ist es ratsam, sich mit den in Frankreich geltenden zwingenden gesetzlichen Regelungen auseinanderzusetzen. Von dem überwiegenden Teil der Regelungen kann durch Vertrag nicht abgewichen werden.

Diese Information wird Ihnen zur Verfügung gestellt von:



Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei
Cabinet d'Avocats Franco-Allemand

Kühl Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Konrad-Adenauer-Ufer 71, 50668 Köln
www.avocat.de

KÖLN PARIS STRASBOURG BADEN-BADEN SARREGUEMINES