Die Europäisierung des Handelsvertreterrechts – Eine ökonomische Analyse

Der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der
Universität Paderborn
zur Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Wirtschaftswissenschaften
– Doctor rerum politicarum –

vorgelegte Dissertation

von

Dipl.-Kfm. Sven Barth, M.Sc.

geboren am 07.10.1980 in Höxter

2020

Meinen Eltern

Danksagung

Die nachstehende Dissertation habe ich im September 2019 an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Paderborn als Dissertation eingereicht, und am 30.01.2020 verteidigt.

Ohne die hilfreichen Hinweise, Ratschläge, Diskussionen zahlreicher Personen und Institutionen hätte ich meine Forschungsarbeit in der nun vorliegenden Form nicht realisieren können. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle von ganzem Herzen bedanken.

Mein besonderer Dank gilt meinem Doktorvater Prof. Dr. jur. Dieter Krimphove, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsrecht und Europäisches Wirtschaftsrecht der Universität Paderborn sowie eines Jean-Monnet Lehrstuhls „ad personam“, der mich auf diesem Weg stets unterstützt hat. Obschon die Idee zur wissenschaftlichen Beschäftigung mit dem Thema seit langem bestanden hat, habe ich zunächst in meiner beruflichen Tätigkeit zahlreiche Anregungen der Praxis entnommen, ohne dabei den wissenschaftlichen und persönlichen Kontakt zu Herrn Krimphove und zu seinem Lehrstuhl zu verlieren. Über zehn Jahre lang hat er mich mit seinem unermüdlichen Tatendrang ermutigt diesen Weg einzuschlagen. In unzähligen Gesprächen, Projekten und auf Seminarfahrten war er in vielfältiger Weise sowohl thematisch als auch „über den Tellerrand“ hinausblickend der beste Doktorvater, den ich mir wünschen konnte!

Prof. Dr. Burkhard Hehenkamp, Inhaber des Lehrstuhls für Institutionenökonomik und Wirtschaftspolitik der Universität Paderborn, und Berichterstatter meiner Dissertation, danke ich vielmals für seine arbeitsintensive Tätigkeit als Zweitgutachter, die fachliche Unterstützung und die fortwährende Einladung zum Diskurs.

Mein weiterer Dank gilt den Professoren Dr. Claus-Jochen Haake und Dr. Stefan Jungblut für die umfangreiche Tätigkeit in der Promotionskommission und den fachlichen Austausch.

Danken möchte ich auch Christoph Lüke, meinem „Doktorbruder“ und Arbeitskollegen während dieser Zeit, für die fachlichen und persönlichen Gespräche sowie seine Unterstützung.

Des Weiteren danke ich der Konrad-Adenauer-Stiftung, die mich durch ein Promotionsstipendium finanziell und durch zahlreiche Seminare ideell gefördert hat. Als Mitglied des Promotionskollegs „Soziale Marktwirtschaft“ bedanke ich mich insbesondere bei Prof. em. Dr. Rolf Hasse für sein Engagement um das Promotionskolleg und seine Mitglieder. Mein Dank gilt auch den Kollegprofessorinnen und Kollegprofessoren sowie den Mitgliedern des Promotionskollegs, deren verschiedene Hintergründe und Fachrichtungen anregen, Sachverhalte aus differenzierten Blickwinkeln zu betrachten.

Verbunden und dankbar bin ich meiner Verlobten Anne Schulte-Hötte für ihre Hilfe und vor allem für ihr Verständnis bei der Anfertigung dieser Doktorarbeit.

Meinen großen Dank schulde ich zudem meinen Geschwistern, Birger und Lars, meiner Schwägerin Sandra und meinem Neffen Max, die in so vielen persönlichen Aspekten für mich da waren.

Besonderer Erwähnung bedürfen in diesem Zusammenhang eigens meine Eltern. Sie haben mich seit meiner Kindheit stets ermutigt zu forschen, dazu angeleitet und mich in unterschiedlicher Weise hierbei unterstützt. Zu jeder Zeit haben sie dafür den geeigneten Rahmen geschaffen.

Ihnen sei diese Arbeit als Ausdruck meines großen Danks gewidmet.

Inhaltsübersicht

Inhaltsübersicht I

Inhaltsverzeichnis V

Tabellenverzeichnis XXXI

Abbildungsverzeichnis XXXIII

Abkürzungsverzeichnis XXXV

I. Einleitung 1

I.A. Einführung in die Problemstellung 3

I.A. 1. Regelungssystem des Handelsvertreterrechts in der Europäischen Union 3

I.A. 2. Problematik des inhaltlich abweichenden nationalen Handelsvertreterrechts 5

I.A. 3. Europäische Überprüfung der Harmonisierungsbemühungen des Handelsvertreterrechts 6

I.A. 4. Bestehender Harmonisierungsbedarf 7

I.A. 5. Europäische Rechtsharmonisierung und das Subsidiaritätsprinzip 7

I.B. Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik zur Rechtsharmonisierung 9

I.B. 1. Transaktionskostenvergleich 9

I.B. 2. Effizienzerstellung durch die Vertragsparteien 10

I.B. 3. Gewährung der Selektion des effektiven Rechts 11

I.C. Pragmatische Bedeutung des Themas 13

I.C. 1. Aufkommen der Handelsvertreter und Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 13

I.C. 2. Beschäftigtenzahl der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 16

I.C. 3. Gesamtumsatz der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 16

I.C. 4. Wirtschaftsergebnisse explizit für Handelsvertreter 17

I.D. Gang der Arbeit 19

II. Neue Institutionenökonomik als Bewertungsmaßstab juristischer Zusammenhänge 23

II.A. Aussagen der Neuen Institutionenökonomik 27

II.A. 1. Abgrenzung der Neuen Institutionenökonomik zur Neoklassik 29

II.A. 2. Abgrenzung der Komparativen Institutionenökonomik zur Ökonomischen Analyse des Rechts 34

II.A. 3. Theoretische Fundierung der Neuen Institutionenökonomik 36

II.A. 4. Wirkung des institutionellen Umfelds auf die Bestimmung der geeigneten Koordinationsform 51

II.B. Institutioneller Charakter des Subsidiaritätsprinzips 59

II.B. 1. Allgemeines Verständnis des Subsidiaritätsprinzips 60

II.B. 2. Europarechtlicher Hintergrund des Subsidiaritätsprinzips 63

II.B. 3. Regelungsinhalte und Aussagen des Art. 5 EUV 65

II.B. 4. Transaktionskosten als Bemessungskriterium des Subsidiaritätsprinzips 69

II.B. 5. Graphische Darstellung der Subsidiarität im Zusammenhang des hierarchischen Rechtssystems der Europäischen Union 73

II.C. Vorgehensweise bei der komparativen Analyse von Rechtsinstituten 83

II.C. 1. Allgemeine Vorgehensweise der komparativen Institutionenanalyse 83
II.C. 2. Spezielle Voraussetzungen für das Handelsvertreterrecht 84
II.C. 3. Ergänzende Transaktionskostenbetrachtung durch die Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips 85
II.D. Zusammenfassende Sichtweise der Komparativen Institutionenökonomik zur ökonomischen Bewertung des Europäischen Handelsvertreterrechts 87

III. Europäisches Handelsvertreterrecht 91
III.A. Bedingungen der Rechtsharmonisierung innerhalb der Europäischen Union 93
III.A. 1. Nachteile bestehender nationaler Normendiversität als Anlass der Rechtswahl 93
III.A. 2. EU-Harmonisierungsinstrumente 94
III.A. 3. Möglichkeiten der Harmonisierung 95
III.A. 4. Wahl der Harmonisierungsmethode 96
III.B. Europäisches Handelsvertreterrecht 97
III.B. 1. Internationales Privatrecht 99
III.B. 2. Handelsvertreterrichtlinie 105

IV. Nationales Handelsvertreterrecht 151
IV.A. Einteilung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen in Rechtskreise 153
IV.B. Romanischer Rechtskreis 155
IV.B. 1. Belgien 157
IV.B. 2. Frankreich 175
IV.B. 3. Italien 191
IV.B. 4. Luxemburg 209
IV.B. 5. Niederlande 221
IV.B. 6. Portugal 235
IV.B. 7. Rumänien 249
IV.B. 8. Spanien 263
IV.C. Deutscher Rechtskreis 281
IV.C. 1. Bulgarien 283
IV.C. 2. Deutschland 295
IV.C. 3. Estland 317
IV.C. 4. Griechenland 333
IV.C. 5. Kroatien 349
IV.C. 6. Lettland 363
IV.C. 7. Litauen 375
IV.C. 8. Österreich 391
IV.C. 9. Polen 409
IV.C. 10. Slowakei 421
IV.C. 11. Slowenien 433
IV.C. 12. Tschechien 447
IV.C. 13. Ungarn 461
IV.D. Nordischer Rechtskreis 475
IV.D. 1. Dänemark 477
IV.D. 2. Finnland 495

IV.D. 3. Schweden 511
IV.E. Anglo-amerikanischer Rechtskreis 527
IV.E. 1. Irland 529
IV.E. 2. Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland 543
IV.F. Hybride Rechtssysteme 563
IV.F. 1. Malta 565
IV.F. 2. Zypern 579

V. Methodisches Vorgehen bei der Analyse der Rechtsfriktionen 591
V.A. Handelsvertreterrichtlinie zur Rechtsangleichung 593
V.B. Ökonomische Wirkung der Handelsvertreterrichtlinie auf die Handelsvertretervertragsparteien 595
V.C. Identifikation und Bereinigung der Rechtsfriktionen 597

VI. Ökonomische Analyse der Rechtsfriktionen 599
VI.A. Friktionen der Rechtsquellen zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie 601
VI.A. 1. Friktionen durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie 603
VI.A. 2. Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie 615
VI.A. 3. Unterschiede in den nationalen Regelungen der Nebenpflichten 619
VI.A. 4. Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen 643
VI.B. Disharmonien aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie 677
VI.B. 1. Nationale Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter 679
VI.B. 2. Unterschiedliche Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags 683
VI.B. 3. Unterschiede im Zusammenhang nationaler Exklusivitätsvereinbarungen 695
VI.B. 4. Nationale Abweichungen im Zusammenhang der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags 703
VI.B. 5. Nationale Unterschiede im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs 715
VI.B. 6. Nationale Disharmonien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters 747
VI.C. Inkongruenzen aufgrund der durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche 763
VI.C. 1. Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis 765
VI.C. 2. Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters 773
VI.C. 3. Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit 777
VI.C. 4. Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern 783
VI.C. 5. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses 789
VI.C. 6. Exkurs: Kartellrechtliche Notwendigkeit der Abgrenzung des Handelsvertreters zu anderen Funktionsträgern des Absatzprozesses 795
VI.C. 7. Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung 799
VI.C. 8. Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters 803
VI.C. 9. Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte 805
VI.C. 10. Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen 815
VI.C. 11. Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags 821

VI.C. 12. Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen 843

VII. Zuweisung der Regelungskompetenz an die kleinste Ebene 849

VII.A. Zwischenergebnis 851

VII.B. Ausnahmen 851

VII.C. Ergebnis 853

VIII. Fazit 855

VIII.A. Wirkungsweise der Handelsvertreterrichtlinie 857

VIII.B. Methodisches Vorgehen 859

VIII.C. Ökonomik der Subsidiarität 861

VIII.D. Besonderheiten der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen 863

VIII.E. Ergebnisse der Friktionsanalyse 867

VIII.E. 1. Nationale Abweichungen vom Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie 869

VIII.E. 2. Nationale Abweichungen aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie 873

VIII.E. 3. Nationale Abweichungen durch die Ausfüllung der in der Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche 881

VIII.F. Abgeleitete Anforderungen der Beseitigung bestehender Friktionen 889

VIII.G. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung einer Europäischen Handelsvertreterrichtlinie 891

VIII.H. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung des mitgliedstaatlichen Rechts 895

VIII.H. 1. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung ihrer Freiräume 896

VIII.H. 2. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung sonstiger Rechtsbedingungen 897

VIII.I. Abgeleitete Anforderungen an die Parteien für die Gestaltung des Handelsvertretervertrags 899

Literaturverzeichnis XXXVII

Rechtsquellenverzeichnis LXXXI

Rechtsprechungsverzeichnis CI

Onlinequellenverzeichnis CXI

Übersetzungsverzeichnis CXIII

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht I

Inhaltsverzeichnis V

Tabellenverzeichnis XXXI

Abbildungsverzeichnis XXXIII

Abkürzungsverzeichnis XXXV

I. Einleitung 1

I.A. Einführung in die Problemstellung 3

I.A. 1. Regelungssystem des Handelsvertreterrechts in der Europäischen Union 3

I.A. 2. Problematik des inhaltlich abweichenden nationalen Handelsvertreterrechts 5

I.A. 3. Europäische Überprüfung der Harmonisierungsbemühungen des Handelsvertreterrechts 6

I.A. 4. Bestehender Harmonisierungsbedarf 7

I.A. 5. Europäische Rechtsharmonisierung und das Subsidiaritätsprinzip 7

I.B. Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik zur Rechtsharmonisierung 9

I.B. 1. Transaktionskostenvergleich 9

I.B. 2. Effizienzerstellung durch die Vertragsparteien 10

I.B. 3. Gewährung der Selektion des effektiven Rechts 11

I.C. Pragmatische Bedeutung des Themas 13

I.C. 1. Aufkommen der Handelsvertreter und Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 13

I.C. 2. Beschäftigtenzahl der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 16

I.C. 3. Gesamtumsatz der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union 16

I.C. 4. Wirtschaftsergebnisse explizit für Handelsvertreter 17

I.D. Gang der Arbeit 19

II. Neue Institutionenökonomik als Bewertungsmaßstab juristischer Zusammenhänge 23

II.A. Aussagen der Neuen Institutionenökonomik 27

II.A. 1. Abgrenzung der Neuen Institutionenökonomik zur Neoklassik 29

II.A. 1.1. Methodologischer Individualismus 31

II.A. 1.2. Individualprinzip und eigennütziges Verhalten 31

II.A. 1.3. Rationalitätsprinzip 32

II.A. 2. Abgrenzung der Komparativen Institutionenökonomik zur Ökonomischen Analyse des Rechts 34

II.A. 3. Theoretische Fundierung der Neuen Institutionenökonomik 36

II.A. 3.1. Transaktionskosten 38

II.A. 3.1.1. Entwicklung des Transaktionskostenbegriffs 39

II.A. 3.1.2. Transaktionskostenverständnis dieser Arbeit 40

II.A. 3.1.3. Ökonomische Wirkung von Transaktionskosten 41

II.A. 3.1.4. Untergliederung von Transaktionskosten 42

a. Markttransaktionskosten 42

i. Such- und Informationskosten 43

ii. Verhandlungs- und Entscheidungskosten 44
iii. Überwachungs- und Durchsetzungskosten 44
b. Unternehmenstransaktionskosten 45
c. Politische Transaktionskosten 45
II.A. 3.1.5. Häufigkeit der Transaktionen 46
II.A. 3.1.6. Quantifizierung von Transaktionskosten 47
II.A. 3.2. Institutionen bzw. Institute 48
II.A. 3.2.1. Definition von Institutionen 48
II.A. 3.2.2. Durchsetzung von Institutionen 49
II.A. 4. Wirkung des institutionellen Umfelds auf die Bestimmung der geeigneten Koordinationsform 51
II.A. 4.1. Vorbereitende Sichtweise von Williamson 52
II.A. 4.2. Eigene methodische Sichtweise 55
II.B. Institutioneller Charakter des Subsidiaritätsprinzips 59
II.B. 1. Allgemeines Verständnis des Subsidiaritätsprinzips 60
II.B. 2. Europarechtlicher Hintergrund des Subsidiaritätsprinzips 63
II.B. 3. Regelungsinhalte und Aussagen des Art. 5 EUV 65
II.B. 3.1. Art. 5 Abs. 1 EUV 65
II.B. 3.2. Art. 5 Abs. 2 EUV 65
II.B. 3.3. Art. 5 Abs. 3 EUV 66
II.B. 3.4. Art. 5 Abs. 4 EUV 67
II.B. 4. Transaktionskosten als Bemessungskriterium des Subsidiaritätsprinzips 69
II.B. 4.1. Effizienzvergleich von Rechtsinstituten 69
II.B. 4.2. Verlagerung der Effizienzgewährleistung auf die Parteiebene 69
II.B. 4.3. Visualisierung der Effizienzbemessung des Subsidiaritätsprinzips mittels Transaktionskosten zur Behebung von „Rechtsfriktionen“ 70
II.B. 5. Graphische Darstellung der Subsidiarität im Zusammenhang des hierarchischen Rechtssystems der Europäischen Union 73
II.B. 5.1. Abgrenzung 73
II.B. 5.2. Graphische Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs in einer hierarchischen Gesetzgebung 74
II.B. 5.3. Graphische Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs unter Beachtung der Rechtswahl 76
II.B. 5.4. Wettbewerb nationaler Rechtsordnungen 80
II.C. Vorgehensweise bei der komparativen Analyse von Rechtsinstituten 83
II.C. 1. Allgemeine Vorgehensweise der komparativen Institutionenanalyse 83
II.C. 2. Spezielle Voraussetzungen für das Handelsvertreterrecht 84
II.C. 3. Ergänzende Transaktionskostenbetrachtung durch die Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips 85
II.D. Zusammenfassende Sichtweise der Komparativen Institutionenökonomik zur ökonomischen Bewertung des Europäischen Handelsvertreterrechts 87
III. Europäisches Handelsvertreterrecht 91
III.A. Bedingungen der Rechtsharmonisierung innerhalb der Europäischen Union 93
III.A. 1. Nachteile bestehender nationaler Normendiversität als Anlass der Rechtswahl 93
III.A. 2. EU-Harmonisierungsinstrumente 94
III.A. 3. Möglichkeiten der Harmonisierung 95

III.A. 4. Wahl der Harmonisierungsmethode 96
III.B. Europäisches Handelsvertreterrecht 97
III.B. 1. Internationales Privatrecht 99
III.B. 1.1. Rechtswahlmöglichkeiten nach dem Internationalen Privatrecht 99
III.B. 1.2. Rechtswahl in Handelsvertreterverträgen 99
III.B. 1.2.1. Ausdrückliche Rechtswahl 100
III.B. 1.2.2. Stillschweigende Rechtswahl 100
III.B. 1.2.3. Einschränkungen der Rechtswahl 100
III.B. 1.2.4. Eingeschränkter Anwendungsbereich des Art. 3 Rom I-VO 101
III.B. 1.2.5. Begrenzung der Rechtswahl durch Eingriffsnormen des Handelsvertreterrechts 101
III.B. 2. Handelsvertreterrichtlinie 105
III.B. 2.1. Einführung und Zweck der Handelsvertreterrichtlinie 107
III.B. 2.2. Ökonomische Notwendigkeit der Harmonisierung des Handelsvertreterrechts 111
III.B. 2.3. Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in nationales Recht 113
III.B. 2.4. Inhalt der Handelsvertreterrichtlinie 119
III.B. 2.4.1. Adressatenkreis der Richtlinie 119
III.B. 2.4.2. Tatbestandsmerkmale des Handelsvertreters (Art. 1 bzw. Art. 2) 119
a. Person des Handelsvertreters (Art. 1) 119
i. Selbständigkeit des Handelsvertreters 120
ii. Dauerhaftigkeit der Tätigkeit des Handelsvertreters für den Unternehmer 121
iii. Eingeschränkter Vertretungsbereich 121
iv. Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters 122
b. Nichtanwendbarkeit der Handelsvertreterrichtlinie auf bestimmte Vertreter 122
i. Nichtanwendbarkeit auf Organvertreter 123
ii. Nichtanwendbarkeit auf bestimmte gesetzliche Vertreter 123
iii. Nichtanwendbarkeit auf spezielle Vertretergruppen 123
III.B. 2.4.3. Form des Handelsvertretervertrags (Art. 13) 123
III.B. 2.4.4. Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien (Art. 3-5) 124
a. Pflichten des Handelsvertreters (Art. 3) 124
b. Pflichten des Unternehmers (Art. 4) 125
c. Unabdingbarkeit der Pflichten der Parteiebene (Art. 5) 125
III.B. 2.4.5. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters (Art. 6-12) 126
a. Provisionshöhe (Art. 6) 126
b. Provisionspflichtige Geschäfte während der Handelsvertretervertragslaufzeit (Art. 7) 127
c. Provisionspflichtige Geschäfte nach der Handelsvertretervertragslaufzeit (Art. 8-9) 128
d. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters (Art. 10) 128
e. Entfallen des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters (Art. 11) 129
f. Abrechnung der Provision und Auskünfte (Art. 12) 130
III.B. 2.4.6. Handelsvertretervertragsbeendigung (Art. 14-16) 130
III.B. 2.4.7. Ansprüche nach der Handelsvertretervertragsbeendigung (Art. 17-19) 132
a. Handelsvertreterausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2) 135
b. Handelsvertreterersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3) 136
c. Nichtbestehen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 18) 137

d. Unabdingbarkeit von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 19) 138
e. Bericht zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 17 Abs. 6) 139
III.B. 2.4.8. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters (Art. 20) 140
III.B. 2.5. Europäische Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie (REFIT) 141
III.B. 2.6. Bestehende Handlungsspielräume der Handelsvertreterrichtlinie für die Mitgliedstaaten und die Vertragsparteien 143
III.B. 2.6.1. Bestehende Handlungsspielräume der Mitgliedstaaten 143
a. Form und Mittel der Richtlinienumsetzung 144
b. Von der Handelsvertreterrichtlinie offengelassene Bereiche 146
c. Regelungsspielraum bei unbestimmten Rechtsbegriffen 146
III.B. 2.6.2. Bestehende Regelungsspielräume der Parteien des Handelsvertretervertrags 149
a. Durch die Richtlinie eingeräumte Spielräume 149
b. Bestehende Rechtswahl der Parteien 149

IV. Nationales Handelsvertreterrecht 151
IV.A. Einteilung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen in Rechtskreise 153
IV.B. Romanischer Rechtskreis 155
IV.B. 1. Belgien 157
IV.B. 1.1. Synopse der Änderungen des belgischen Handelsvertreterrechts 157
IV.B. 1.2. Definition und Anwendungsbereich des belgischen Handelsvertreterrechts 158
IV.B. 1.3. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 159
IV.B. 1.4. Form des Handelsvertretervertrags 161
IV.B. 1.5. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 162
IV.B. 1.6. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 162
IV.B. 1.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 164
IV.B. 1.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 165
IV.B. 1.8.1. Provisionshöhe 165
IV.B. 1.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte 166
IV.B. 1.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 166
IV.B. 1.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 167
IV.B. 1.8.5. Abrechnung und Auskünfte 167
IV.B. 1.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags 168
IV.B. 1.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 168
IV.B. 1.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 169
IV.B. 1.9.3. Sonderregelungen für in paritätischen Konzertierungsorganen oder Handelsvertreterorganisationen gewählte Handelsvertreter 170
IV.B. 1.10. Handelsvertreterausgleichsanspruch 171
IV.B. 1.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 172
IV.B. 1.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 172
IV.B. 1.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 173
IV.B. 1.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 173
IV.B. 2. Frankreich 175

IV.B. 2.1. Synopse der Änderungen des französischen Handelsvertreterrechts 175
IV.B. 2.2. Definition und Anwendungsbereich des französischen Handelsvertreterrechts 176
IV.B. 2.3. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 177
IV.B. 2.4. Form des Handelsvertretervertrags 179
IV.B. 2.5. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 180
IV.B. 2.6. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 180
IV.B. 2.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 182
IV.B. 2.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 183
IV.B. 2.8.1. Provisionshöhe 183
IV.B. 2.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte 183
IV.B. 2.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 184
IV.B. 2.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 184
IV.B. 2.8.5. Abrechnung und Auskünfte 185
IV.B. 2.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags 185
IV.B. 2.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 185
IV.B. 2.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 186
IV.B. 2.10. Handelsvertreterersatzanspruch 186
IV.B. 2.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterersatzanspruchs 187
IV.B. 2.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterersatzanspruchs 187
IV.B. 2.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 188
IV.B. 2.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 189
IV.B. 3. Italien 191
IV.B. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des italienischen Handelsvertreterrechts 191
IV.B. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 192
IV.B. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags 194
IV.B. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 195
IV.B. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 196
IV.B. 3.6. Exkurs: Nichtgeltung italienischer Handelsvertreter-Kollektivverträge im europäischen Handelsverkehr 199
IV.B. 3.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 200
IV.B. 3.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 201
IV.B. 3.8.1. Provisionshöhe 201
IV.B. 3.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte 202
IV.B. 3.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 202
IV.B. 3.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 203
IV.B. 3.8.5. Abrechnung und Auskünfte 203
IV.B. 3.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags 203
IV.B. 3.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 203
IV.B. 3.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 204
IV.B. 3.10. Handelsvertreterausgleichsanspruch 204
IV.B. 3.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 205
IV.B. 3.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 205
IV.B. 3.10.3. Besonderheiten bei Anwendbarkeit der Accordi Economici Collettivi (AEC) 205

IV.B. 3.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 207
IV.B. 3.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 207
IV.B. 4. Luxemburg 209
IV.B. 4.1. Definition und Anwendungsbereich des luxemburgischen Handelsvertreterrechts 209
IV.B. 4.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 210
IV.B. 4.3. Form des Handelsvertretervertrags 211
IV.B. 4.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 212
IV.B. 4.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 212
IV.B. 4.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 213
IV.B. 4.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 213
IV.B. 4.7.1. Provisionshöhe 214
IV.B. 4.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 214
IV.B. 4.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 214
IV.B. 4.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 215
IV.B. 4.7.5. Abrechnung und Auskünfte 215
IV.B. 4.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 215
IV.B. 4.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 216
IV.B. 4.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 216
IV.B. 4.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 217
IV.B. 4.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 218
IV.B. 4.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 218
IV.B. 4.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 218
IV.B. 4.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 219
IV.B. 5. Niederlande 221
IV.B. 5.1. Definition und Anwendungsbereich des niederländischen Handelsvertreterrechts 221
IV.B. 5.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 222
IV.B. 5.3. Form des Handelsvertretervertrags 223
IV.B. 5.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 224
IV.B. 5.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 224
IV.B. 5.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 226
IV.B. 5.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 227
IV.B. 5.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 227
IV.B. 5.7.2. Provisionshöhe 227
IV.B. 5.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 228
IV.B. 5.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 228
IV.B. 5.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 229
IV.B. 5.7.6. Abrechnung und Auskünfte 229
IV.B. 5.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 230
IV.B. 5.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 230
IV.B. 5.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 231
IV.B. 5.8.3. Beendigung des Handelsvertretervertrags durch gerichtliche Auflösung 232
IV.B. 5.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 232

IV.B. 5.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 233
IV.B. 5.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 233
IV.B. 5.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 234
IV.B. 5.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 234
IV.B. 6. Portugal 235
IV.B. 6.1. Definition und Anwendungsbereich des portugiesischen Handelsvertreterrechts 235
IV.B. 6.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 236
IV.B. 6.3. Form des Handelsvertretervertrags 237
IV.B. 6.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 238
IV.B. 6.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 238
IV.B. 6.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 240
IV.B. 6.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 241
IV.B. 6.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 242
IV.B. 6.7.2. Provisionshöhe 242
IV.B. 6.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 242
IV.B. 6.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 242
IV.B. 6.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 243
IV.B. 6.7.6. Abrechnung und Auskünfte 243
IV.B. 6.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 243
IV.B. 6.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 244
IV.B. 6.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 245
IV.B. 6.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 246
IV.B. 6.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 246
IV.B. 6.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 247
IV.B. 6.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 247
IV.B. 6.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 247
IV.B. 7. Rumänien 249
IV.B. 7.1. Definition und Anwendungsbereich des rumänischen Handelsvertreterrechts 249
IV.B. 7.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 251
IV.B. 7.3. Form des Handelsvertretervertrags 252
IV.B. 7.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 253
IV.B. 7.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 253
IV.B. 7.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 255
IV.B. 7.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 255
IV.B. 7.7.1. Provisionshöhe 256
IV.B. 7.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 256
IV.B. 7.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 257
IV.B. 7.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 257
IV.B. 7.7.5. Abrechnung und Auskünfte 257
IV.B. 7.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 258
IV.B. 7.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 258

IV.B. 7.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 258
IV.B. 7.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 259
IV.B. 7.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 260
IV.B. 7.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 260
IV.B. 7.10. Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 260
IV.B. 7.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 261
IV.B. 8. Spanien 263
IV.B. 8.1. Definition und Anwendungsbereich des spanischen Handelsvertreterrechts 263
IV.B. 8.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 265
IV.B. 8.3. Form des Handelsvertretervertrags 267
IV.B. 8.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 268
IV.B. 8.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 268
IV.B. 8.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 271
IV.B. 8.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 272
IV.B. 8.7.1. Provisionshöhe 273
IV.B. 8.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 273
IV.B. 8.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 274
IV.B. 8.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 274
IV.B. 8.7.5. Abrechnung und Auskünfte 275
IV.B. 8.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 275
IV.B. 8.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 275
IV.B. 8.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 276
IV.B. 8.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 277
IV.B. 8.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 278
IV.B. 8.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 278
IV.B. 8.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 278
IV.B. 8.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 279
IV.C. Deutscher Rechtskreis 281
IV.C. 1. Bulgarien 283
IV.C. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des bulgarischen Handelsvertreterrechts 283
IV.C. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 284
IV.C. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags 285
IV.C. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 285
IV.C. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 286
IV.C. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 287
IV.C. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 288
IV.C. 1.7.1. Provisionshöhe 288
IV.C. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 289
IV.C. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 289
IV.C. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 290
IV.C. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte 290

IV.C. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 290
IV.C. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 291
IV.C. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 291
IV.C. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 292
IV.C. 1.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 292
IV.C. 1.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 292
IV.C. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 293
IV.C. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 293
IV.C. 2. Deutschland 295
IV.C. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des deutschen Handelsvertreterrechts 295
IV.C. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 297
IV.C. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags 301
IV.C. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 302
IV.C. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 302
IV.C. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 303
IV.C. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 305
IV.C. 2.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 305
IV.C. 2.7.2. Provisionshöhe 306
IV.C. 2.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 306
IV.C. 2.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs 307
IV.C. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte 307
IV.C. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 308
IV.C. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 309
IV.C. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 309
IV.C. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 310
IV.C. 2.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 311
IV.C. 2.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 312
IV.C. 2.9.3. Anwendung des Ausgleichsanspruchs auf handelsvertreterähnliche Funktionsträger 314
IV.C. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 314
IV.C. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 315
IV.C. 3. Estland 317
IV.C. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des estnischen Handelsvertreterrechts 317
IV.C. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 318
IV.C. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags 320
IV.C. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 321
IV.C. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 321
IV.C. 3.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 322
IV.C. 3.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 323
IV.C. 3.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 323
IV.C. 3.7.2. Provisionshöhe 323

IV.C. 3.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 324
IV.C. 3.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 325
IV.C. 3.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 325
IV.C. 3.7.6. Abrechnung und Auskünfte 326
IV.C. 3.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 326
IV.C. 3.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 327
IV.C. 3.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 327
IV.C. 3.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 328
IV.C. 3.9.1. Entstehen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 329
IV.C. 3.9.2. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 330
IV.C. 3.9.3. Schadensersatzanspruch 330
IV.C. 3.9.4. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 330
IV.C. 3.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 331
IV.C. 3.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 331
IV.C. 4. Griechenland 333
IV.C. 4.1. Definition und Anwendungsbereich des griechischen Handelsvertreterrechts 334
IV.C. 4.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 335
IV.C. 4.3. Form des Handelsvertretervertrags 337
IV.C. 4.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 338
IV.C. 4.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 338
IV.C. 4.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 341
IV.C. 4.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 342
IV.C. 4.7.1. Provisionshöhe 342
IV.C. 4.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 342
IV.C. 4.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 343
IV.C. 4.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 343
IV.C. 4.7.5. Abrechnung und Auskünfte 344
IV.C. 4.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 344
IV.C. 4.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 344
IV.C. 4.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 345
IV.C. 4.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 346
IV.C. 4.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 347
IV.C. 4.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 347
IV.C. 4.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 347
IV.C. 4.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 348
IV.C. 5. Kroatien 349
IV.C. 5.1. Definition und Anwendungsbereich des kroatischen Handelsvertreterrechts 349
IV.C. 5.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 350
IV.C. 5.3. Form des Handelsvertretervertrags 350
IV.C. 5.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 351
IV.C. 5.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 351

IV.C. 5.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 353
IV.C. 5.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 354
IV.C. 5.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 354
IV.C. 5.7.2. Provisionshöhe 355
IV.C. 5.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 355
IV.C. 5.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 356
IV.C. 5.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 356
IV.C. 5.7.6. Abrechnung und Auskünfte 356
IV.C. 5.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 357
IV.C. 5.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 357
IV.C. 5.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 358
IV.C. 5.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 358
IV.C. 5.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 359
IV.C. 5.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 359
IV.C. 5.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 360
IV.C. 5.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 360
IV.C. 6. Lettland 363
IV.C. 6.1. Definition und Anwendungsbereich des lettischen Handelsvertreterrechts 363
IV.C. 6.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 364
IV.C. 6.3. Form des Handelsvertretervertrags 364
IV.C. 6.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 365
IV.C. 6.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 366
IV.C. 6.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 367
IV.C. 6.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 368
IV.C. 6.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 368
IV.C. 6.7.2. Provisionshöhe 368
IV.C. 6.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 368
IV.C. 6.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs 369
IV.C. 6.7.5. Abrechnung und Auskünfte 370
IV.C. 6.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 370
IV.C. 6.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 370
IV.C. 6.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 371
IV.C. 6.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 371
IV.C. 6.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 372
IV.C. 6.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 372
IV.C. 6.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 373
IV.C. 6.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 373
IV.C. 7. Litauen 375
IV.C. 7.1. Definition und Anwendungsbereich des litauischen Handelsvertreterrechts 375
IV.C. 7.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 376
IV.C. 7.3. Form des Handelsvertretervertrags 377

IV.C. 7.4. Registrierungspflichten bzw. Versicherungspflichten des Handelsvertreters 378
IV.C. 7.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 378
IV.C. 7.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 379
IV.C. 7.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 380
IV.C. 7.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 380
IV.C. 7.7.2. Provisionshöhe 381
IV.C. 7.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 381
IV.C. 7.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 381
IV.C. 7.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 382
IV.C. 7.7.6. Abrechnung und Auskünfte 382
IV.C. 7.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 383
IV.C. 7.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 383
IV.C. 7.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 383
IV.C. 7.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 384
IV.C. 7.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch 385
IV.C. 7.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch 385
IV.C. 7.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 386
IV.C. 7.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 386
IV.C. 7.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 387
IV.C. 7.12. Besonderheiten der kommerziellen Vertretung im Zusammenhang des Abschlusses und der Ausführung internationaler Warenankaufs- und Warenverkaufsverträge 387
IV.C. 7.12.1. Bestimmung der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters 388
IV.C. 7.12.2. Gültigkeit der Verträge im Außenverhältnis 388
IV.C. 7.12.3. Geschäfte ohne bzw. ohne ausreichende Vollmacht 389
IV.C. 7.12.4. Genehmigung vollmachtlos abgeschlossener Rechtsgeschäfte 390
IV.C. 7.12.5. Beendigung der Vollmacht 390
IV.C. 8. Österreich 391
IV.C. 8.1. Definition und Anwendungsbereich des österreichischen Handelsvertreterrechts 391
IV.C. 8.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 392
IV.C. 8.3. Form des Handelsvertretervertrags 393
IV.C. 8.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 394
IV.C. 8.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 395
IV.C. 8.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 396
IV.C. 8.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 397
IV.C. 8.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 398
IV.C. 8.7.2. Provisionshöhe 398
IV.C. 8.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 398
IV.C. 8.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 399
IV.C. 8.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 399
IV.C. 8.7.6. Abrechnung und Auskünfte 400
IV.C. 8.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 401
IV.C. 8.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 401
IV.C. 8.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 402
IV.C. 8.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 403

IV.C. 8.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 403
IV.C. 8.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 406
IV.C. 8.10. Anspruch des Handelsvertreters auf Investitionsersatz 406
IV.C. 8.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 407
IV.C. 8.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 407
IV.C. 9. Polen 409
IV.C. 9.1. Definition und Anwendungsbereich des polnischen Handelsvertreterrechts 409
IV.C. 9.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 410
IV.C. 9.3. Form des Handelsvertretervertrags 411
IV.C. 9.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 412
IV.C. 9.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 412
IV.C. 9.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 413
IV.C. 9.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 414
IV.C. 9.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 414
IV.C. 9.7.2. Provisionshöhe 415
IV.C. 9.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 415
IV.C. 9.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 416
IV.C. 9.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 416
IV.C. 9.7.6. Abrechnung und Auskünfte 416
IV.C. 9.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 417
IV.C. 9.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 417
IV.C. 9.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 418
IV.C. 9.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 418
IV.C. 9.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 419
IV.C. 9.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 419
IV.C. 9.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 420
IV.C. 9.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 420
IV.C. 10. Slowakei 421
IV.C. 10.1. Definition und Anwendungsbereich des slowakischen Handelsvertreterrechts 421
IV.C. 10.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 422
IV.C. 10.3. Form des Handelsvertretervertrags 423
IV.C. 10.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 423
IV.C. 10.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 423
IV.C. 10.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 425
IV.C. 10.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 426
IV.C. 10.7.1. Provisionshöhe 426
IV.C. 10.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 426
IV.C. 10.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 427
IV.C. 10.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 428
IV.C. 10.7.5. Abrechnung und Auskünfte 428
IV.C. 10.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 429

IV.C. 10.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 429
IV.C. 10.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 429
IV.C. 10.8.3. Besonderheiten zur Alleinvertretung 430
IV.C. 10.8.4. Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters bei der Handelsvertretervertragsbeendigung 430
IV.C. 10.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 430
IV.C. 10.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 431
IV.C. 10.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 431
IV.C. 10.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 431
IV.C. 10.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 432
IV.C. 11. Slowenien 433
IV.C. 11.1. Definition und Anwendungsbereich des slowenischen Handelsvertreterrechts 433
IV.C. 11.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 434
IV.C. 11.3. Form des Handelsvertretervertrags 435
IV.C. 11.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 435
IV.C. 11.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 436
IV.C. 11.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 438
IV.C. 11.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 439
IV.C. 11.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 439
IV.C. 11.7.2. Provisionshöhe 439
IV.C. 11.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 440
IV.C. 11.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 441
IV.C. 11.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 441
IV.C. 11.7.6. Abrechnung und Auskünfte 441
IV.C. 11.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 442
IV.C. 11.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 442
IV.C. 11.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 443
IV.C. 11.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 443
IV.C. 11.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 444
IV.C. 11.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 445
IV.C. 11.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 445
IV.C. 11.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 446
IV.C. 12. Tschechien 447
IV.C. 12.1. Definition und Anwendungsbereich des tschechischen Handelsvertreterrechts 447
IV.C. 12.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 448
IV.C. 12.3. Form des Handelsvertretervertrags 449
IV.C. 12.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 450
IV.C. 12.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 450
IV.C. 12.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 452
IV.C. 12.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 452
IV.C. 12.7.1. Provisionshöhe 453

IV.C. 12.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 453
IV.C. 12.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 454
IV.C. 12.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 454
IV.C. 12.7.5. Abrechnung und Auskünfte 455
IV.C. 12.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 455
IV.C. 12.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 455
IV.C. 12.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 456
IV.C. 12.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 457
IV.C. 12.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 457
IV.C. 12.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 458
IV.C. 12.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 458
IV.C. 12.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 459
IV.C. 13. Ungarn 461
IV.C. 13.1. Definition und Anwendungsbereich des ungarischen Handelsvertreterrechts 462
IV.C. 13.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 463
IV.C. 13.3. Form des Handelsvertretervertrags 464
IV.C. 13.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 465
IV.C. 13.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 465
IV.C. 13.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 467
IV.C. 13.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 468
IV.C. 13.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 468
IV.C. 13.7.2. Provisionshöhe 469
IV.C. 13.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 469
IV.C. 13.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 469
IV.C. 13.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 470
IV.C. 13.7.6. Abrechnung und Auskünfte 470
IV.C. 13.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 471
IV.C. 13.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 471
IV.C. 13.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 471
IV.C. 13.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 472
IV.C. 13.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 472
IV.C. 13.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 473
IV.C. 13.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 473
IV.C. 13.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 474
IV.D. Nordischer Rechtskreis 475
IV.D. 1. Dänemark 477
IV.D. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des dänischen Handelsvertreterrechts 477
IV.D. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 478
IV.D. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags 481
IV.D. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 482
IV.D. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 482

IV.D. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 484
IV.D. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 486
IV.D. 1.7.1. Provisionshöhe 486
IV.D. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 487
IV.D. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 487
IV.D. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 488
IV.D. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte 488
IV.D. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 489
IV.D. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 489
IV.D. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 490
IV.D. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 491
IV.D. 1.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 492
IV.D. 1.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 493
IV.D. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 493
IV.D. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 494
IV.D. 2. Finnland 495
IV.D. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des finnischen Handelsvertreterrechts 495
IV.D. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 496
IV.D. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags 498
IV.D. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 499
IV.D. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 499
IV.D. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 501
IV.D. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 503
IV.D. 2.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 503
IV.D. 2.7.2. Provisionshöhe 503
IV.D. 2.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 504
IV.D. 2.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs 504
IV.D. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte 505
IV.D. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 506
IV.D. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 506
IV.D. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 507
IV.D. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 508
IV.D. 2.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 508
IV.D. 2.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 508
IV.D. 2.9.3. Weitergehender Schadensersatzanspruch 509
IV.D. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 509
IV.D. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 510
IV.D. 3. Schweden 511
IV.D. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des schwedischen Handelsvertreterrechts 511
IV.D. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 512
IV.D. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags 513

IV.D. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 514
IV.D. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 515
IV.D. 3.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 516
IV.D. 3.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 518
IV.D. 3.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 518
IV.D. 3.7.2. Provisionshöhe 519
IV.D. 3.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 519
IV.D. 3.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 520
IV.D. 3.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 520
IV.D. 3.7.6. Abrechnung und Auskünfte 521
IV.D. 3.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 521
IV.D. 3.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 522
IV.D. 3.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 522
IV.D. 3.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch 523
IV.D. 3.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 523
IV.D. 3.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 523
IV.D. 3.9.3. Weitergehender Schadensersatzanspruch 524
IV.D. 3.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 525
IV.D. 3.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 525
IV.E. Anglo-amerikanischer Rechtskreis 527
IV.E. 1. Irland 529
IV.E. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des irischen Handelsvertreterrechts 529
IV.E. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 530
IV.E. 1.2.1. General und Special Agent 531
IV.E. 1.2.2. Mercantile Agent insbesondere Factor und Broker, Del Credere Agent 531
IV.E. 1.2.3. Commission Agent 532
IV.E. 1.2.4. Forwarding Agent 532
IV.E. 1.2.5. Vertragshändler 532
IV.E. 1.2.6. Angestellter Reisender 533
IV.E. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags 533
IV.E. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 534
IV.E. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 534
IV.E. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 535
IV.E. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 536
IV.E. 1.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 536
IV.E. 1.7.2. Provisionshöhe 536
IV.E. 1.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte 536
IV.E. 1.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 537
IV.E. 1.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 537
IV.E. 1.7.6. Abrechnung und Auskünfte 538
IV.E. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 538
IV.E. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 538
IV.E. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 539

IV.E. 1.9. Handelsvertreterersatzanspruch 539
IV.E. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 540
IV.E. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 541
IV.E. 2. Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland 543
IV.E. 2.1. Austritt des Vereinigten Königsreichs aus der Europäischen Union 544
IV.E. 2.2. Umsetzungsakte der EU-Handelsvertreterrichtlinie in Großbritannien bzw. Nordirland 544
IV.E. 2.3. Definition und Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts des Vereinigten Königreichs 546
IV.E. 2.4. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 549
IV.E. 2.5. Form des Handelsvertretervertrags 550
IV.E. 2.6. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 551
IV.E. 2.7. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 551
IV.E. 2.8. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 552
IV.E. 2.9. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 553
IV.E. 2.9.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 554
IV.E. 2.9.2. Provisionshöhe 554
IV.E. 2.9.3. Provisionspflichtige Geschäfte 554
IV.E. 2.9.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 555
IV.E. 2.9.5. Entfallen des Provisionsanspruchs 555
IV.E. 2.9.6. Abrechnung und Auskünfte 556
IV.E. 2.10. Beendigung des Handelsvertretervertrags 556
IV.E. 2.10.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 556
IV.E. 2.10.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 557
IV.E. 2.11. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 557
IV.E. 2.11.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs 558
a. Handelsvertreterausgleichsanspruch (indemnity) 559
b. Handelsvertreterersatzanspruch (compensation) 560
IV.E. 2.11.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 561
IV.E. 2.12. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 562
IV.E. 2.13. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 562
IV.F. Hybride Rechtssysteme 563
IV.F. 1. Malta 565
IV.F. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des maltesischen Handelsvertreterrechts 565
IV.F. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 566
IV.F. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags 567
IV.F. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 568
IV.F. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 569
IV.F. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 570
IV.F. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 571
IV.F. 1.7.1. Provisionshöhe 571
IV.F. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 571
IV.F. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 572

IV.F. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 572
IV.F. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte 573
IV.F. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 573
IV.F. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 573
IV.F. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 574
IV.F. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 574
IV.F. 1.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch 575
IV.F. 1.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch 575
IV.F. 1.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 576
IV.F. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 576
IV.F. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 577
IV.F. 2. Zypern 579
IV.F. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des zypriotischen Handelsvertreterrechts 579
IV.F. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess 580
IV.F. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags 581
IV.F. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters 582
IV.F. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien 582
IV.F. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters 583
IV.F. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters 584
IV.F. 2.7.1. Provisionshöhe 584
IV.F. 2.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte 585
IV.F. 2.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs 585
IV.F. 2.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs 586
IV.F. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte 586
IV.F. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags 586
IV.F. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 587
IV.F. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags 587
IV.F. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 587
IV.F. 2.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch 588
IV.F. 2.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch 588
IV.F. 2.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 589
IV.F. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters 589
IV.F. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag 590

V. Methodisches Vorgehen bei der Analyse der Rechtsfriktionen 591
V.A. Handelsvertreterrichtlinie zur Rechtsangleichung 593
V.B. Ökonomische Wirkung der Handelsvertreterrichtlinie auf die Handelsvertretervertragsparteien 595
V.C. Identifikation und Bereinigung der Rechtsfriktionen 597

VI. Ökonomische Analyse der Rechtsfriktionen 599
VI.A. Friktionen der Rechtsquellen zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie 601
VI.A. 1. Friktionen durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie 603

VI.A. 1.1. Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie 603
VI.A. 1.2. Ökonomische Betrachtung unbestimmter Rechtsbegriffe 609
VI.A. 1.2.1. Problematik der nationalen Konkretisierung unbestimmter Rechtsbegriffe am Beispiel der angemessenen Frist 609
VI.A. 1.2.2. Weitere nationale Konkretisierungen unbestimmter Rechtsbegriffe 610
VI.A. 1.2.3. Transaktionskostenabwägung 611
VI.A. 1.3. Ergebnis 613
VI.A. 1.3.1. Anwendung der Grundsätze auf das Beispiel der angemessenen Frist 613
VI.A. 1.3.2. Methodisches 614
VI.A. 2. Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie 615
VI.A. 2.1. Senkung von Transaktionskosten durch das Rechtsinstitut der Stellvertretung 615
VI.A. 2.2. Problematik der Erteilung einer Abschlussvollmacht 615
VI.A. 2.2.1. Nationale Normen zum Umfang der Vollmacht des Handelsvertreters 616
VI.A. 2.2.2. Ähnliche nationale Umsetzung mit Ausnahme Bulgariens 617
VI.A. 2.3. Ergebnis 618
VI.A. 3. Unterschiede in den nationalen Regelungen der Nebenpflichten 619
VI.A. 3.1. Nebenpflichten der Parteien im nationalen Verständnis von Treu und Glauben 620
VI.A. 3.1.1. Unterschiedliche Anwendung von Treu und Glauben für Unternehmer und Handelsvertreter 621
VI.A. 3.1.2. Gebot Treu und Glauben als Delegationsnorm 621
VI.A. 3.1.3. Nationale Umsetzung von Treu und Glauben 622
VI.A. 3.2. Nebenpflichten der Art. 3 und Art. 4 625
VI.A. 3.2.1. Nationale Umsetzung der Nebenpflichten 627
a. Friktionen bei der nationalen Umsetzung der Pflichten des Handelsvertreters 627
b. Friktionen bei der nationalen Umsetzung der Pflichten des Unternehmers 630
VI.A. 3.2.2. Anfallende Transaktionskosten im Zusammenhang unterschiedlicher nationaler Nebenpflichten 632
a. Transaktionskosten durch Rechtsunsicherheit 632
b. Ungleich verteilte Transaktionskostenbelastung durch gesteigerten Beratungsbedarf 632
c. Gesteigerte Transaktionskosten im Kontext der Beendigung des Vertrags 633
d. Harmonisierung zur vermeintlichen Transaktionskostensenkung 633
VI.A. 3.2.3. Bewertung einer weitergehenden Harmonisierung 634
a. Transaktionskosten durch Aufnahme weiterer Pflichten 634
i. Juristische Sichtweise 635
ii. Typische Nebenpflichten des Art. 3 Abs. 1 und deren rechtliche Behandlung 636
iii. Exkurs: Europäischer Regelungsbedarf der Untervertretung 636
b. Transaktionskosten durch unbestimmte Rechtsbegriffe 638
c. Rechtsbegriffe Treu und Glauben 640
VI.A. 4. Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen 643
VI.A. 4.1. Nationale Bestimmungen zur Form und Höhe der Vergütung 644
VI.A. 4.2. Mögliche Friktion bei der Umsetzung der Provision 647
VI.A. 4.2.1. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der ortsüblichen Vergütung 648
VI.A. 4.2.2. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der tätigkeitsüblichen Vergütung 649
VI.A. 4.2.3. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der angemessenen Vergütung 650

VI.A. 4.2.4. Vorrangige Anwendung der Parteivereinbarung 651
VI.A. 4.3. Friktion bei der Umsetzung des Provisionsanspruchs während der Vertragslaufzeit 652
VI.A. 4.3.1. Umsetzung des Art. 7 Abs. 1 652
VI.A. 4.3.2. Disharmonien in der Umsetzung des Art. 7 Abs. 2 653
VI.A. 4.4. Nationale Bestimmungen des Provisionsanspruchs nach der Vertragslaufzeit sowie die Provisionsteilung 654
VI.A. 4.4.1. Friktionen in der Umsetzung der Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie 655
a. Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der überwiegenden Tätigkeit 655
b. Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der angemessenen Frist 656
VI.A. 4.4.2. Einheitliche Umsetzung des Art. 8 lit. b 657
VI.A. 4.4.3. Friktionen bei der Umsetzung des Art. 9 657
VI.A. 4.5. Nationale Bestimmungen der Entstehung des Provisionsanspruchs 658
VI.A. 4.5.1. Entstehen des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 1) 661
VI.A. 4.5.2. Späteste Entstehung des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 2) 661
VI.A. 4.5.3. Späteste Fälligkeit der Provisionszahlung (Art. 10 Abs. 3) 661
a. Ökonomische Bewertung 662
b. Ergebnis 662
VI.A. 4.5.4. Unabdingbarkeit des Art. 10 Abs. 2 und Abs. 3 (Art. 10 Abs. 4) 662
VI.A. 4.6. Nationale Bestimmungen des Entfallens des Provisionsanspruchs 664
VI.A. 4.6.1. Art. 11 Abs. 1 und Abs. 3 664
a. Entfallen des Provisionsanspruchs durch Verschulden des Handelsvertreters 664
b. Entstehen eines teilweisen Provisionsanspruchs bei anteiliger Geschäftsausführung 665
VI.A. 4.6.2. Einheitliche Umsetzung der Provisionsrückzahlung (Art. 11 Abs. 2) 665
VI.A. 4.7. Nationale Bestimmungen der Provisionsabrechnung und deren Überprüfung 669
VI.A. 4.7.1. Nationale Umsetzung des Art. 12 669
VI.A. 4.7.2. Ökonomische Bewertung der Provisionsabrechnung (Art. 12 Abs. 1) 670
a. Unbestimmter Rechtsbegriff der „wesentlichen“ Angaben (Art 12 Abs. 1 S. 2) 671
b. Frist der Erstellung der Provisionsabrechnung (Art. 12 Abs. 1 S. 1) 671
i. Nationale Begünstigungen des Handelsvertreters 671
ii. Ökonomische Bewertung 672
VI.A. 4.7.3. Auskunftspflicht des Unternehmers (Art. 12 Abs. 2) 673
VI.A. 4.7.4. Europarechtliche Ausnahme der Handelsvertreterbucheinsicht (Art. 12 Abs. 4) 673
a. Nationale Besonderheiten 673
b. Ökonomische Bewertung 674
VI.B. Disharmonien aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie 677
VI.B. 1. Nationale Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter 679
VI.B. 2. Unterschiedliche Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags 683
VI.B. 2.1. Formvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie 683
VI.B. 2.1.1. Schriftform der Art. 13 Abs. 2 und Art. 20 Abs. 2 lit. a 683
VI.B. 2.1.2. Aushändigung einer gegengezeichneten Urkunde über den Vertragsinhalt 684
VI.B. 2.1.3. Registereintragung nach der Rechtsprechung des EuGHs 684
VI.B. 2.2. Nationale Anwendung der Formvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie 684
VI.B. 2.2.1. Nationale Umsetzung der Schriftform des Handelsvertretervertrags und der Übergabe einer Urkunde 684

VI.B. 2.2.2. Nationale Umsetzung des Schriftformerfordernisses des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters 688
VI.B. 2.2.3. Nationale Registerpflichten des Handelsvertreters 688
VI.B. 2.3. Ökonomische Bewertung des Art. 13 689
VI.B. 2.3.1. Transaktionskostenbilanz der Handelsvertretervertragsparteien 690
a. Ex-ante Transaktionskosten 690
b. Ex-post Transaktionskosten 691
VI.B. 2.3.2. Transaktionskostenbilanz der Kunden 692
VI.B. 2.4. Ergebnis 692
VI.B. 3. Unterschiede im Zusammenhang nationaler Exklusivitätsvereinbarungen 695
VI.B. 3.1. Nationale Besonderheiten 696
VI.B. 3.2. Ökonomische Bewertung 698
VI.B. 3.2.1. Vorteilhaftigkeit der Schriftform 699
VI.B. 3.2.2. Einheitliche Regelung bei fehlender Exklusivitätsvereinbarung 700
VI.B. 3.2.3. Besonderheiten der Beendigung eines exklusiven Handelsvertretervertrags 700
VI.B. 3.3. Ergebnis 701
VI.B. 4. Nationale Abweichungen im Zusammenhang der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags 703
VI.B. 4.1. Fristen der ordentlichen Kündigung 705
VI.B. 4.1.1. Nationale Umsetzung der Beendigungsfristen des unbefristeten Handelsvertretervertrags 705
VI.B. 4.1.2. Ökonomische Bewertung unterschiedlicher nationaler Kündigungsfristen 709
a. Politische Notwendigkeit der Kündigungsfristen zum Schutz des Handelsvertreters 709
b. Transaktionskostensenkung durch das Rechtsinstitut der Kündigungsfristen 709
c. Transaktionskosten im Zusammenhang der gegenwärtig disparaten nationalen Kündigungsfristen 710
d. Ineffizienz der Vollharmonisierung der Kündigungsfristen 710
e. Ökonomische Notwendigkeit der sachnahen Regulierung 711
VI.B. 4.1.3. Ergebnis 711
VI.B. 4.2. Umwandlung eines befristeten Vertrags in einen unbefristeten Vertrag 712
VI.B. 4.3. Zulässigkeit der Kündigung zum Monatsende 713
VI.B. 5. Nationale Unterschiede im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs 715
VI.B. 5.1. Europäische Vorgaben zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 715
VI.B. 5.2. Zu analysierende Problembereiche der Abfindungsansprüche 718
VI.B. 5.3. Wahlmöglichkeit der Mitgliedsländer zwischen den Abfindungsvarianten 719
VI.B. 5.3.1. Nationale Wahlmöglichkeiten zwischen den Abfindungssystematiken 719
VI.B. 5.3.2. Ökonomische Analyse der Wahlmöglichkeit zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 720
a. Nationale Umsetzung 720
i. Umsetzung als zwingende Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 721
ii. Umsetzung als zwingende Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs 722
iii. Umsetzung als parteiliche Wahlmöglichkeit zwischen den Abfindungssystematiken 722
(1) Primäre Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 723

(2) Primäre Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs 723
(3) Fehlende Regelung zur primären Geltung von Handelsvertreterausgleichsanspruch oder -ersatzanspruch 723
(4) Unklare Regelung Estlands 723
iv. Gegenüberstellung nationaler Regelungen 725
b. Ökonomische Analyse der generellen Wahlmöglichkeit der Mitgliedstaaten 729
c. Ökonomik der Abfindungsansprüche 730
VI.B. 5.3.3. Fazit 730
VI.B. 5.4. Unterschiedliche nationale Berechnungsmethoden der Abfindungsansprüche 731
VI.B. 5.4.1. Nationale Berechnungsmethoden 732
a. Berechnungsmethoden des Handelsvertreterausgleichsanspruchs 734
b. Berechnungsmethoden des Handelsvertreterersatzanspruchs 737
VI.B. 5.4.2. Ökonomik fehlender europäischer Berechnungsmethoden 738
VI.B. 5.5. Neben dem Ausgleichsanspruch ergänzend geltender Schadensersatzanspruch 740
VI.B. 5.6. Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe 741
VI.B. 5.6.1. Ökonomik unbestimmter Rechtsbegriffe 741
VI.B. 5.6.2. Fazit 742
VI.B. 5.7. Entfallen des Handelsvertreterausgleichanspruchs bzw. -ersatzanspruchs 743
VI.B. 5.8. Unabdingbarkeit von Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch 745
VI.B. 5.9. Fazit 746
VI.B. 6. Nationale Disharmonien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters 747
VI.B. 6.1. Einheitliche Umsetzung der Schriftform des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots 754
VI.B. 6.2. Einheitliche Umsetzung des Vertragsbezirks bzw. des Kundenkreises und der Vertragswarengattungen 755
VI.B. 6.3. Disharmonien in der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots 756
VI.B. 6.3.1. Nationale Umsetzung der Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots 756
VI.B. 6.3.2. Ökonomische Bewertung 756
VI.B. 6.3.3. Ergebnis 757
VI.B. 6.4. Nichtanwendbarkeit des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots in Österreich 758
VI.B. 6.5. Weitere nationale Sonderregelungen im Zusammenhang der nachvertraglichen Wettbewerbsvereinbarung 759
VI.B. 6.6. Karenzentschädigung als nicht angepasster Schutzbereich des Handelsvertreters innerhalb der Europäischen Union 761
VI.B. 6.6.1. Ökonomische Bewertung 761
VI.B. 6.6.2. Offene Frage zum Schutzbereich des Handelsvertreters 762
VI.C. Inkongruenzen aufgrund der durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche 763
VI.C. 1. Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis 765
VI.C. 1.1. Nationale Bestimmungen zur Vollmachtsüberschreitung des Handelsvertreters 766
VI.C. 1.1.1. Nationale Normen 766
VI.C. 1.1.2. Ökonomische Analyse 768
VI.C. 1.2. Fazit 770
VI.C. 2. Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters 773
VI.C. 2.1. Änderung von Zahlungszielen und Rabatten sowie Stundungen durch den Handelsvertreter 773

VI.C. 2.2. Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen sowie Durchführung von geschäftlichen Sicherungsmaßnahmen durch den Handelsvertreter 775
VI.C. 3. Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit 777
VI.C. 4. Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern 783
VI.C. 5. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses 789
VI.C. 5.1. Analogiefähigkeit auf weitere Personengruppen 790
VI.C. 5.1.1. Transaktionskosten bei fehlender Gleichheit anderer Funktionsträger zum Handelsvertreter 792
VI.C. 5.1.2. Unterschiedlicher Schutzzweck 792
VI.C. 5.1.3. Verschiedene Konkurrenzsituationen 793
VI.C. 5.1.4. Keine adäquate Zuweisung von Eigentum 793
VI.C. 5.2. Höherer Transaktionskosteneinsatz durch die Homogenisierung von Rechtsinstituten 793
VI.C. 5.3. Ergebnis 794
VI.C. 6. Exkurs: Kartellrechtliche Notwendigkeit der Abgrenzung des Handelsvertreters zu anderen Funktionsträgern des Absatzprozesses 795
VI.C. 7. Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung 799
VI.C. 7.1. Nationale Normen 799
VI.C. 7.2. Ökonomische Analyse 801
VI.C. 8. Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters 803
VI.C. 8.1. Nationale Besonderheiten 803
VI.C. 8.2. Ökonomische Bewertung 803
VI.C. 9. Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte 805
VI.C. 9.1. Nationale Unterschiede im Zusammenhang der Berechnungsgrundlage der Provision des Handelsvertreters 805
VI.C. 9.2. Weitere nationale Rechtsunterschiede und deren ökonomische Bewertung 807
VI.C. 9.3. Nationale Bestimmungen zur Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 810
VI.C. 9.3.1. Nationale Rechtssituation 810
VI.C. 9.3.2. Ökonomische Bewertung und Ergebnis 811
VI.C. 9.4. Nationale Bestimmungen zum Aufwendungsersatz des Handelsvertreters 812
VI.C. 9.4.1. Nationale Rechtssituation 812
VI.C. 9.4.2. Ökonomische Betrachtung 813
VI.C. 10. Nationale Bestimmungen zu Delkredere- und Inkassovereinbarungen 815
VI.C. 10.1. Vorliegen von Delkredere- und Inkassovereinbarung 815
VI.C. 10.1.1. Nationale Anforderungen an Delkredere- und Inkassovereinbarung 815
VI.C. 10.1.2. Ökonomische Bewertung 817
VI.C. 10.2. Ökonomisch umstrittene Regelung des Provisionsanspruchs bei Delkredere- und Inkassovereinbarung 818
VI.C. 10.2.1. Nationale Regelungen 818
VI.C. 10.2.2. Ökonomische Bewertung 819
VI.C. 11. Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags 821
VI.C. 11.1. Beendigung des befristeten Handelsvertretervertrags 821
VI.C. 11.1.1. Nationale spezialrechtliche Vorgaben zur Beendigung befristeter Handelsvertreterverträge 822
VI.C. 11.1.2. Ökonomische Bewertung der Rechtsunterschiede 823

a. Transaktionskosten im Zusammenhang parteilicher Konflikte 823
b. Grundsätzliche Transaktionskostensenkung durch das Rechtsinstitut befristeter Verträge 825
VI.C. 11.2. Disharmonien der außerordentlichen Kündigung 826
VI.C. 11.2.1. Generelle nationale Umsetzung des Art. 16 826
VI.C. 11.2.2. National unterschiedliche inhaltliche Wertung unbestimmter Rechtsbegriffe 828
VI.C. 11.2.3. Ökonomische Bewertung und Ergebnis 834
VI.C. 11.3. Nationale Vorgaben zum Schadensersatzanspruch aufgrund einer außerordentlichen Kündigung 835
VI.C. 11.4. Nationale Fristen und Formerfordernisse der Handelsvertretervertragsbeendigung 837
VI.C. 11.5. Nationale Unterschiede der Vertragsbeendigung 839
VI.C. 12. Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen 843
VI.C. 12.1. Nationale Unterschiede der Verjährungsfristen des Handelsvertretervertrags 843
VI.C. 12.2. Ökonomische Bewertung 846

VII. Zuweisung der Regelungskompetenz an die kleinste Ebene 849
VII.A. Zwischenergebnis 851
VII.B. Ausnahmen 851
VII.C. Ergebnis 853

VIII. Fazit 855
VIII.A. Wirkungsweise der Handelsvertreterrichtlinie 857
VIII.B. Methodisches Vorgehen 859
VIII.C. Ökonomik der Subsidiarität 861
VIII.D. Besonderheiten der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen 863
VIII.E. Ergebnisse der Friktionsanalyse 867
VIII.E. 1. Nationale Abweichungen vom Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie 869
VIII.E. 1.1. Unbestimmte Rechtsbegriffe 869
VIII.E. 1.2. Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter 870
VIII.E. 1.3. Nebenpflichten 870
VIII.E. 1.4. Vergütungsbestimmungen 871
VIII.E. 2. Nationale Abweichungen aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie 873
VIII.E. 2.1. Nebenberuflich tätige Handelsvertreter 873
VIII.E. 2.2. Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags 874
VIII.E. 2.3. Exklusivitätsvereinbarungen 876
VIII.E. 2.4. Ordentliche Kündigung 877
VIII.E. 2.5. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch 877
VIII.E. 2.6. Disharmonien in der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots 879
VIII.E. 3. Nationale Abweichungen durch die Ausfüllung der in der Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche 881
VIII.E. 3.1. Wirksamkeit von Geschäften/Rechtshandlungen eines vollmachtlosen Vertreters 881
VIII.E. 3.2. Spezialkompetenzen des Handelsvertreters 881
VIII.E. 3.3. Konzeption der Vermittlungstätigkeit 882
VIII.E. 3.4. Dienstleistungsvertreter 883

VIII.E. 3.5. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses 884
VIII.E. 3.6. Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung 885
VIII.E. 3.7. Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters 885
VIII.E. 3.8. Friktion im Zusammenhang der Handelsvertretervergütung 886
VIII.E. 3.9. Kündigung des Handelsvertretervertrags 886
VIII.E. 3.10. Verjährungsfristen 887
VIII.E. 3.11. Rechtswahl der Parteien i.S.d. Art. 3 ROM I-VO 887
VIII.F. Abgeleitete Anforderungen der Beseitigung bestehender Friktionen 889
VIII.G. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung einer Europäischen Handelsvertreterrichtlinie 891
VIII.H. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung des mitgliedstaatlichen Rechts 895
VIII.H. 1. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung ihrer Freiräume 896
VIII.H. 2. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung sonstiger Rechtsbedingungen 897
VIII.I. Abgeleitete Anforderungen an die Parteien für die Gestaltung des Handelsvertretervertrags 899

Literaturverzeichnis XXXVII

Rechtsquellenverzeichnis LXXXI

Rechtsprechungsverzeichnis CI

Onlinequellenverzeichnis CXI

Übersetzungsverzeichnis CXIII

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Typen interner und externer Institutionen	49
Tabelle 2:	Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für die nationale Umsetzungskompetenz	97
Tabelle 3:	Schutzvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie i.S.d. Art. 3 Abs. 4 ROM I-VO	102
Tabelle 4:	Von der Handelsvertreterrichtlinie abweichende Bestimmungen des Vorschlags zu einer Handelsvertreterrichtlinie vom 17.12.1976	108
Tabelle 5:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den Mitgliedstaaten	118
Tabelle 6:	Umsetzung von Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch in den nationalen Rechtsordnungen	134
Tabelle 7:	Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für nationales Umsetzungsermessen	143
Tabelle 8:	Form der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den Mitgliedstaaten	145
Tabelle 9:	Nicht abschließende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie	146
Tabelle 10:	Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie	148
Tabelle 11:	Zwingende bzw. halbzwingende Normen der Handelsvertreterrichtlinie	149
Tabelle 12:	Einordnung des nationalen Handelsvertreterrechts der Mitgliedstaaten in die Rechtskreise	154
Tabelle 13:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im romanischen Rechtskreis	155
Tabelle 14:	Synopse des belgischen Handelsvertreterrechts	158
Tabelle 15:	Synopse des französischen Handelsvertreterrechts	176
Tabelle 16:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im deutschen Rechtskreis	282
Tabelle 17:	Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs in Estland	329
Tabelle 18:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im nordischen Rechtskreis	475
Tabelle 19:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im anglo-amerikanischen Rechtskreis	527
Tabelle 20:	Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den hybriden Rechtssystemen	563
Tabelle 21:	Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für die nationale Umsetzungskompetenz	597
Tabelle 22:	Nicht abschließende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie	597
Tabelle 23:	Friktionen des Handelsvertreterrechts	600
Tabelle 24:	Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie und ihre nationale Umsetzung	608
Tabelle 25:	Nationale Darstellung der Abschlussvollmachtserteilung	617
Tabelle 26:	Nationale Umsetzung des Grundsatzes von Treu und Glauben	624
Tabelle 27:	Nationale Regeln zur Zulässigkeit von Untervertretern	630
Tabelle 28:	Nationale Bestimmungen zur Vergütungsform	644
Tabelle 29:	Nationale Bestimmungen zur Höhe der Vergütung	648
Tabelle 30:	Nationale Bestimmungen zum Provisionsanspruch während der Vertragslaufzeit	653
Tabelle 31:	Nationale Bestimmungen zum Provisionsanspruch nach der Vertragslaufzeit	655
Tabelle 32:	Nationale Bestimmungen zur Entstehung des Provisionsanspruchs	660
Tabelle 33:	Nationale Bestimmungen zum Entfallen des Provisionsanspruchs	668
Tabelle 34:	Nationale Bestimmungen zur Provisionsabrechnung und deren Überprüfung	670
Tabelle 35:	Nationale Bestimmungen zum Ausmaß und Inhalt der Bucheinsicht	674
Tabelle 36:	Nationale Regelungen zu nebenberuflich tätigen Vertretern	679
Tabelle 37:	Nationale Formerfordernisse des Handelsvertretervertrags	687
Tabelle 38:	Nationale Bestimmungen zur Exklusivitätsvereinbarung	698
Tabelle 39:	Nationale Umsetzung der Kündigungsfristen	707
Tabelle 40:	Nationale Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs	728
Tabelle 41:	Nationale Umsetzung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots	752
Tabelle 42:	Nationale Bestimmungen zum Geschäftsabschluss des vollmachtlosen Vertreters	768
Tabelle 43:	Nationale Bestimmungen zur Anscheins- bzw. Duldungsvollmacht	770

Tabelle 44: Nationale Bestimmungen zur Änderung von Zahlungszielen und Rabatten sowie Stundungen durch den Handelsvertreter 773
Tabelle 45: Nationale Bestimmungen zur Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen durch den Handelsvertreter 775
Tabelle 46: Nationale Bestimmungen zu Sicherungsmaßnahmen des Handelsvertreters im Interesse des Unternehmers 776
Tabelle 47: Disharmonien im nationalen Verständnis des Umfangs der Vermittlungstätigkeit desHandelsvertreters 779
Tabelle 48: Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern 785
Tabelle 49: Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Wettbewerbsvertretung 800
Tabelle 50: Nationale Bestimmungen zur Berechnungsgrundlage der Provision 805
Tabelle 51: Nationale Bestimmungen zur Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters 810
Tabelle 52: Nationale Bestimmungen zum Aufwendungsersatz des Handelsvertreters 813
Tabelle 53: Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen 817
Tabelle 54: Nationale Bestimmungen zu provisionsrechtlichen Aspekten von Delkredere- und Inkassovereinbarungen 819
Tabelle 55: Nationale Unterschiede der Beendigung des befristeten Handelsvertretervertrags 822
Tabelle 56: Nationale Bestimmungen der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags 827
Tabelle 57: Nationale Rechtfertigungsgründe einer außerordentlichen Kündigung 833
Tabelle 58: Nationale Normen des Schadensersatzanspruchs 836
Tabelle 59: Nationale Fristen und Formerfordernisse einer außerordentlichen Kündigung 837
Tabelle 60: Weitere nationale Handelsvertretervertragsbeendigungsarten 840
Tabelle 61: Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen 846
Tabelle 62: Einordnung des nationalen Handelsvertreterrechts der Mitgliedstaaten in die Rechtskreise 864
Tabelle 63: Friktionen des Handelsvertreterrechts 865

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Anzahl der Handelsvermittlungen in den Mitgliedstaaten (2016)	15
Abbildung 2:	Größe (Beschäftigtenzahl) der Handelsvermittlungen in den Mitgliedstaaten (2016)	16
Abbildung 3:	Untersuchungsebenen der Institutionen des Handelsvertreterrechts	25
Abbildung 4:	Auswirkungen von Transaktionskosten eines Handelsvertretervertragsverhältnisses auf die Handelsstufen	42
Abbildung 5:	Trade-off zwischen Markt, Hybrid und Hierarchie	54
Abbildung 6:	Einflussbereich des institutionellen Umfelds	55
Abbildung 7:	Wirkung der Veränderung des institutionellen Umfelds auf institutionelle Arrangements	57
Abbildung 8:	Visualisierung eines Transaktionskostenvergleichs im Handelsvertreterrecht	72
Abbildung 9:	Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs in einer hierarchischen Gesetzgebung	75
Abbildung 10:	Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs unter Beachtung der Rechtswahl	78
Abbildung 11:	Visualisierung des Transaktionskostengefüges im Handelsvertreterrecht	86
Abbildung 12:	Institutionelles Gefüge des Europäischen Handelsvertreterrechts	90
Abbildung 13:	Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs in Österreich	405
Abbildung 14:	Höhe von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch	733
Abbildung 15:	Handelsvertretervertragsverhältnis	765

Abkürzungsverzeichnis

ABGB (AT)	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch Österreich
AC	Appeal Cases (Law Reports)
AEC	Italienische Wirtschaftskollektivverträge (Accordi Economici Collettivi)
All ER	All-England Law Reports
ANZ	Australian and New Zealand Conveyancing Reports
BGB (DE)	Bürgerliches Gesetzbuch Deutschland
BGB (HU)	Zivilgesetzbuch Ungarn
BGB (NL)	Bürgerlichen Gesetzbuch Niederlande
BGB (SK)	Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei
Brüssel I-VO	VO (EG) Nr. 44/2001, ABl. L12 vom 16.1.2001 (S. 1)
Brüssel Ia-VO	VO (EU) Nr. 1215/2012, ABl. L 351 vom 20.12.2012 (S. 1)
CDH	Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
CLC	CCH Commercial Law Cases
CLY	Current Law Year Book
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.
ECC	European Commercial Cases
EuLR	European Law Reports
EWCA	Court of Appeal
EWHC	High Court Administrative
Handelsvertreterrichtlinie	Rl. 86/653/EWG, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17)
HGB (BG)	Handelsgesetz Bulgarien
HGB (CZ)	Handelsgesetz Tschechien
HGB (DE)	Handelsgesetzbuch Deutschland
HGB (ES)	Handelsgesetz Spanien
HGB (FR)	Handelsgesetzbuch Frankreich
HGB (LU)	Handelsgesetzbuch Luxemburg
HGB (LV)	Handelsgesetzbuch Lettland
HGB (MT)	Handelsgesetz Malta
HGB (SK)	Handelsgesetzbuch Slowakei
Hs.	Halbsatz
HVG (AT)	Handelsvertretergesetz Österreich
HVG (BE)	Handelsvertretergesetz Belgien
HVG (DK)	Handelsvertretergesetz Dänemark
HVG (ES)	Handelsvertretergesetz Spanien
HVG (FI)	Handelsvertretergesetz Finnland
HVG (FR)	Handelsvertretergesetz Frankreich
HVG (HU)	Handelsvertretergesetz Ungarn
HVG (LU)	Handelsvertretergesetz Luxemburg
HVG (PT)	Handelsvertretergesetz Portugal
HVG (RO)	Handelsvertretergesetz Rumänien
HVG (SE)	Handelsvertretergesetz Schweden
HVG86 (CY)	Handelsvertretergesetz Zypern
HVG92 (CY)	Gesetz zu den Beziehungen zwischen Handelsvertreter und Prinzipal, Zypern
HVG93 (GB)	Commercial Agents (Council Directive) Regulations, 1993
HVG93 (NIR)	Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland), 1993
HVG94 (IE)	Rechtsverordnung 33/1994 Irland
HVG97 (IE)	Rechtsverordnung 31/1997 Irland

HVO (GR)	Handelsvertreterverordnung Griechenland
IEHC	Irish High Court Judgments (Online)
ILRM	Irish Law Reports Monthly
IUCAB	Internationally United Commercial Agents and Brokers
Lloyd’s Rep	Lloyd's Law Reports
REFIT	The Regulatory Fitness and Performance Programme
ROM I-VO	VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)
UKHL	United Kingdom House of Lords (Supreme Court)
WLR	Weekly Law Reports

Bezüglich weiterer im Text auftretender Abkürzungen verweise ich auf:
Kirchner, Hildebert (2018): Abkürzung der Rechtsprache (9. Aufl.). Berlin: De Gruyter

I. Einleitung

Der Europäische Gesetzgeber hat zum 18.12.1986 die Richtlinie 86/653/EWG[1] des Rates zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten, betreffend die selbständigen Handelsvertreter (im Folgenden Handelsvertreterrichtlinie), erlassen. Mit diesem Regelungswerk hat er für die europäischen Mitgliedstaaten eine Vereinheitlichung[2] des bislang in den nationalen Rechtsordnungen höchst unterschiedlich geregelten Handelsvertreterrechts geschaffen.[3] Aufgrund des politischen Widerstands einiger europäischer Mitgliedstaaten konnte der Europäische Gesetzgeber das Handelsvertreterrecht nicht vollumfänglich harmonisieren.[4]

Neben dem generellen Wunsch nach Angleichung nationaler Rechtsbestände besteht daher die qualitative Frage, wie ein EU-Handelsvertreterrecht ausgestaltet sein soll. In diesem Kontext erhebt sich mit gleichem Gewicht die Kontroverse, ob es ökonomisch sinnvoller ist, eine Ausgestaltung auf nationaler oder europäischer Ebene vorzunehmen.

Eine Antwort auf diese beiden Fragen bietet die *Neue Institutionenökonomik* in ihrer Ausprägung als *Komparative Institutionenökonomik*[5].[6] Ihr interdisziplinärer Charakter

---

1 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17)

2 Nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht; Frankreich: Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce; Italien: Art. 1742-1753 Codice Civile; Luxemburg: Loi 3.6.1994; Niederlande: Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek; Portugal: Decreto-Lei Nr. 178/86; Rumänien: Art. 2072-2102 Codul Civil; Spanien: Ley 12/92]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32-48 Търговски закон; Deutschland: §§84-92c Handelsgesetzbuch; Estland: §§670-691 Võlaõigusseadus; Griechenland: Προεδρικό Διάταγμα 219/1991; Kroatien: Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima; Lettland: Art. 45-63 HGB Komerclikums; Litauen: Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas; Österreich: Handelsvertretergesetz 1993; Polen: Art. 758-764 Kodeks cywilny; Slowakei: §652-672a Obchodný zákonník; Slowenien: Art. 807-836 Obligacijski zakonik; Tschechien: §§2483-2520 Občanský zákoník; Ungarn: §§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: Lov 272; Finnland: Laki 417/1992; Schweden: Lag 1991:351]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Irland: European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997; Vereinigtes Königreich: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; Nordirland: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70-78J Commercial Code; Zypern: Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992]; siehe: Kapitel III.B. 2

3 Siehe: Kapitel IV

4 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–001; vgl. Ankele (1982), S. 157; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 353; vgl. Lando (1980), S. 6; vgl. Martinek (2014), S. 139; siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel IV

5 Der Begriff der „komparativen Institutionenanalyse“ ist auf COASE zurückzuführen, der sie zum Vergleich bereits realisierter Institutionen einsetzt: Coase (1937), S. 386, 390 ff.; (1959), S. 1 ff.; Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; Coase (1960), S. 1, 5 f.; (1984), S. 230; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; zu unterschiedlichen Erscheinungsformen der „komparativen Institutionenanalyse“ siehe: Cole (2013), S. 383 ff.; Diese Arbeit verwendet den Begriff „Komparative Institutionenökonomik“ im Sinne einer „komparativen Institutionenanalyse“ (von Rechtsinstitutionen bzw. von Rechtsinstituten), die der Wirkung institutioneller Anpassungen auf die Marktakteure Beachtung schenkt. Transaktionskosten bilden hierbei das Kriterium des Effizienzvergleichs. Dazu grundlegend: Krimphove (2006), S. 1 ff.; siehe: Kapitel II

6 Siehe: Kapitel II

ermöglicht es, *Rechtsinstitute*[7] mittels einer *komparativen Institutionenanalyse*[8] *(*des *institutionellen Umfelds*[9]*)* auf ihre ökonomische Vorteilhaftigkeit zu untersuchen,[10] denn Institutionen bilden den Rahmen[11] für die Interaktion der Marktakteure und beeinflussen[12] dadurch deren Wahl der optimalen Regelungsarrangements[13] hinsichtlich entstehender Transaktionskosten.[14] Womit die Unterschiede zwischen wirtschaftlichen und rechtlichen Institutionen bzw. Instituten zu beachten sind.[15]

Die Vorteilhaftigkeit von Institutionen sowie Rechtsinstituten bemisst sich an dem Entstehen gesamtwirtschaftlich schädlicher Transaktionskosten.[16] Diejenige Institution gilt als ökonomisch vorteilhafter, die aus Sicht der Parteien (der Marktakteure) geringere gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten verursacht.[17]

Vor den Prämissen des europäischen *Subsidiaritätsprinzips*[18] lässt sich dieses Effizienzverständnis sodann zur Bewertung[19] der *ökonomischen Sinnhaftigkeit* einer weitergehenden Vereinheitlichung des Handelsvertreterrechts einsetzen.

---

7 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

8 Vgl. Williamson (1985a), S. 3 f. verweist auf die von Coase (1937) verwendeten „comparative institutional terms"; vgl. Coase (1937), S. 386, 390 ff.; vgl. (1959), S. 1 ff.; vgl. (1960), S. 1, 5 f.; vgl. (1984), S. 230; vgl. Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; vgl. Waldkirch (2001): Organisationsökonomik und moderne Gesellschaft in: Pies/Leschke, S. 137; zu unterschiedlichen Erscheinungsformen der „komparativen Institutionenanalyse" siehe: Cole (2013), S. 383 ff.

9 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

10 Siehe: Kapitel II

11 Zur generellen Notwendigkeit marktstrukturierender Institutionen: Rawls (2005), S. 274 ff. (S. 275, „Without an appropriate scheme of these background institutions the outcome of the distributive process will not be just."); siehe: Kapitel II.A. 4

12 Vgl. Leschke (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht in: Fehling/Ruffert, S. 281 ff.

13 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

14 Zur Unterscheidung des „institutionellen Umfelds" und „institutioneller Arrangements" siehe: North (1990a), S. 4 f. („Conceptually, what must be clearly differentiated are the rules from the players. The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game - by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means."); siehe auch: Williamson (2000), S. 595 ff.; siehe auch: Ménard (2018), S. 6 f.; siehe: Kapitel II.A. 4

15 Vgl. Mohr (2015), S. 398; siehe: Kapitel II.A. 3.2

16 Siehe: Kapitel II.B. 4; Kapitel II.B. 5

17 Vgl. Krimphove (2006), S. 14; vgl. (1998), S. 185 ff.; siehe: Kapitel II.B. 4; Kapitel II.B. 5

18 Siehe: Kapitel II.B

19 Siehe: Kapitel II.C; Kapitel II.D; Kapitel VI

I.A. Einführung in die Problemstellung

Der Handelsvertretervertrag reguliert und erleichtert die Gestaltung des Warenverkehrs erheblich, denn er schafft neben den Gesetzen[20] Regelungsarrangements, auf die die Parteien zum Ausgleich ihrer Rechtspositionen zurückgreifen können. Allerdings gibt es im internationalen Kontext aufgrund der Geltung der unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen inhaltliche Anpassungsschwierigkeiten[21].

I.A. 1. Regelungssystem des Handelsvertreterrechts in der Europäischen Union

In der Europäischen Union sind Handelsvertreterverträge prinzipiell durch die Vorschriften der einzelnen Mitgliedstaaten[22] bestimmt. Dabei hat das Europäische Recht gegenüber den nationalen Rechtsordnungen absoluten Vorrang[23], sodass die Europäische Handelsvertreterrichtlinie[24] die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen[25] der Mitgliedstaaten angleicht. Dies geschieht allerdings nur in grundlegenden Bereichen des Handelsvertreterrechts.[26]

So sieht Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie eine zwingende nationale Umsetzung nur für *Warenhandelsvertreter* vor. Die nationalen Gesetzgeber sind aber frei, ihr eigenes Vertreterrecht weiter zu fassen.[27] Eine derartige überschießende nationale Regulierung, die neben den *Warenhandelsvertretern* beispielsweise *Dienstleistungsvertreter* umfasst, verstärkt allerdings das national unterschiedliche Verständnis des Handelsvertreterrechts[28]. Derartige Rechtsunterschiede können zu einer Rechtszersplitterung im Europäischen Binnenmarkt führen. Der EuGH merkt in ständiger Rechtsprechung[29] an, dass er sich – zur Vermeidung der nationalen Rechtszersplitterung – verantwortlich sieht, sofern die nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie neben dem *Warenhandelsvertreter*

---

20 Siehe: Kapitel IV

21 Vgl. Heinicke (2013), S. 275 ff.; vgl. Hagemeister (2004), S. 20 ff.; vgl. Thume (2006), S. 141 ff.; vgl. Goyder (2011), S. 214 ff.; vgl. Kiene (2004), S. 6 ff.; vgl. Fock (2001), S. 258 ff.; vgl. Krusche (2001), S. 524 f.; vgl. Westphal (1994), S. 6 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 118 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 218 ff.; vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 129 ff.; vgl. Martinek (2015): Soll man die Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 um eine neue Europäische Handelsvertreter-Verordnung ergänzen? in: Stein/Calliess, S. 733 ff.; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 353 ff.; siehe: Kapitel III; Kapitel IV

22 Siehe: Fn. 2

23 EuGH, Urteil, Rs. 6/64 vom 15.07.1964, Slg. 1964–01253 (S. 1259); EuGH, Urteil, Rs. 14/68 vom 13.02.1996, Slg. 1969–00001; EuGH, Urteil, Rs. C-262/88 vom 17.05.1990, Slg. 1990 I–01889

24 Siehe: Kapitel III.B. 2

25 Siehe: Fn. 2

26 Vgl. Müller-Graff (1993), S. 19 Regelentwicklung; vgl. Husmann (2010), S. 655; siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel IV

27 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus

28 Siehe: Kapitel IV Abgrenzung; Kapitel VI.C. 4

29 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.

überschießend[30] *weitere Funktionsträger*[31] umfasst, die dem Handelsvertreter ähnliche Zwecke[32] im Absatzprozess übernehmen.

Aufgrund von Wahlmöglichkeiten der nationalen Gesetzgeber im Zusammenhang

- der Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter[33],
- der Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags[34],
- der Exklusivitätsvereinbarungen[35],
- der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags[36],
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs[37],
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters[38] sowie

durch die Handelsvertreterrichtlinie nicht erfassten Bereichen im Zusammenhang

- des Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis[39],
- der Spezialkompetenzen des Handelsvertreters[40],
- der Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit[41],
- der überschießenden Regulierung von Dienstleistungsvertretern[42],
- der analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses[43],
- der Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung[44],
- der fehlenden Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters[45],
- der Vergütung[46],
- der Delkredere- und Inkassovereinbarungen[47] sowie
- der Kündigung des Handelsvertretervertrags[48] und
- der Verjährungsfristen[49]

verbleiben weiterhin nationale Rechtsunterschiede.

---

30 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben/Schwarze/Hatje, S. 33 (m.w.N.)

31 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.; siehe: Kapitel VI.C. 4; Kapitel VI.C. 5

32 Vgl. Thume (2009a), S. 147; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 14; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 1; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 359; Eine generelle Anwendbarkeit auf weitere Vermittlertypen (hier Kommissionäre) sieht die Richtlinie jedoch nicht vor: EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573

33 Siehe: Kapitel VI.B. 1

34 Siehe: Kapitel VI.B. 2

35 Siehe: Kapitel VI.B. 3

36 Siehe: Kapitel VI.B. 4

37 Siehe: Kapitel VI.B. 5

38 Siehe: Kapitel VI.B. 6

39 Siehe: Kapitel VI.C. 1

40 Siehe: Kapitel VI.C. 2

41 Siehe: Kapitel VI.C. 3

42 Siehe: Kapitel VI.C. 4

43 Siehe: Kapitel VI.C. 5

44 Siehe: Kapitel VI.C. 7

45 Siehe: Kapitel VI.C. 8

46 Siehe: Kapitel VI.C. 9

47 Siehe: Kapitel VI.C. 10

48 Siehe: Kapitel VI.C. 11

49 Siehe: Kapitel VI.C. 12

I.A. 2. Problematik des inhaltlich abweichenden nationalen Handelsvertreterrechts

Die verschiedenen nationalen Rechtsgrundlagen haben nach dem oben gesagten zur Folge, dass es innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums zwar zu sehr ähnlichen, aber dennoch abweichenden Handelsvertretervertragswerken kommt.[50]

Die Abweichungen in den nationalen Rechtsordnungen bewirken, dass grenzüberschreitend tätige Handelsvertreter und Unternehmer ihrer, den Warenverkehr fördernden Tätigkeit nicht problemlos nachgehen können.[51] Dazu treten Auslegungsschwierigkeiten der Handelsvertreterrichtlinie.[52]

Beides führt insbesondere zur Unsicherheit der nicht vollständig harmonisierten Rechtslage und mangelnder Rechtsvorhersehbarkeit[53]. Dies erschwert im grenzüberschreitenden Verkehr nicht nur

- die Suche bzw. Wahl eines möglichst optimalen nationalen Handelsrechts[54],
- die Vertragsanbahnung[55],
- die Verhandlung und den Abschluss[56] von Handelsvertreterverträgen sowie
- die gerichtliche Klärung[57] von Streitfällen.

Aufgrund der Komplexität der nationalen Rechtsordnungen müssen sich die Handelsvertretervertragsparteien die Kenntnis der nationalen Rechtsordnungen durch beratungsintensive Leistungen[58] aneignen.[59] Dies vermeidet harmonisiertes Recht.[60] Obige Schwierigkeiten entziehen den Handelsvertretervertragsparteien finanzielle Mittel,[61] die somit den unternehmerischen Zwecken (z.B. Forschung und Entwicklung) nicht mehr zur Verfügung stehen.[62]

Diese Unsicherheiten ergeben sich nicht nur für Großunternehmen, sondern insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe.[63] Denn letztere verfügen zumeist nicht über das

---

50 Siehe: Kapitel IV
51 Siehe: Kapitel VI
52 Siehe: Kapitel III; Kapitel IV; Kapitel VI
53 Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final vom 16.07.2015; bereits 1996 hat die Kommission Regelungsdefizite eingeräumt: Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 11 lit. c; siehe auch: Martinek (2014); vgl. Müller-Graff (1993), S. 19
54 Siehe: Kapitel III.B. 1
55 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
56 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
57 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
58 Zu erhöhten Transaktionskosten im internationalen Handel aufgrund der Rechtsunsicherheit: Streit/Mangels (1996): Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen, S. 73 ff.; siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
59 Vgl. Krimphove (2006), S. 3
60 Vgl. Krimphove (2006), S. 3
61 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.3
62 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.3; Kapitel VI; Kapitel VII
63 Vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 4; Europäisches Parlament, Entschließung für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen (2011/2013(INI)) vom 08.06.2011, ABl. C380E vom 11.12.2012 (S. 59) Erwägungsgründe

notwendige Beratungskapital, um ihre internationale Tätigkeit rechtssicher zu gestalten.[64] Hierdurch entstehen den kleinen und mittelständischen Unternehmen folglich Wettbewerbsnachteile.

I.A. 3. Europäische Überprüfung der Harmonisierungsbemühungen des Handelsvertreterrechts

Die Relevanz eines effektiven Handelsvertreterrechts hat der Europäische Gesetzgeber im Rahmen des Programms zur Gewährleistung der Effizienz und Leistungsfähigkeit der Rechtsetzung (*REFIT-Evaluation*[65]) erkannt. In Anbetracht der den Handelsverkehr beeinträchtigenden nationalen Rechtsunterschiede (sog. Rechtsfriktionen[66]) verwundert es nicht, dass die Europäische Kommission während des REFIT-Programms[67], u.a. die Handelsvertreterrichtlinie zur Untersuchung vorgesehen hat.[68] Daher hat die Kommission hierzu im Zeitraum vom 25.7.2014 bis zum 31.10.2014 eine öffentliche Konsultation[69] durchgeführt und von Einzelvertretern, Interessensvereinigungen und Handelskammern Antworten[70] erhalten. Die Auswertung der REFIT-Konsultation hat Mitte 2015 ein Arbeitsdokument hervorgebracht, das die Notwendigkeit und den Nutzen der

---

64 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.; siehe: Europäisches Parlament, Entschließung für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen (2011/2013(INI)) vom 08.06.2011, ABl. C380E vom 11.12.2012 (S. 59), S. 60–62 Erwägungsgründe

65 Siehe: Kapitel III.B. 2.5

66 Vgl. Heinicke (2013), S. 275 ff.; vgl. Hagemeister (2004), S. 20 ff.; vgl. Thume (2006), S. 141 ff.; vgl. Goyder (2011), S. 214 ff.; vgl. Kiene (2004), S. 6 ff.; vgl. Fock (2001), S. 258 ff.; vgl. Martinek (2014), S. 141 ff.; vgl. Krusche (2001), S. 524 f.; vgl. Westphal (1994), S. 6 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 118 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 218 ff.; siehe: Kapitel VI

67 Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg. vom 02.10.2013

68 Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg, Anhang vom 02.10.2013, S. 15

69 Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

70 Department of Jobs, Enterprise and Innovation (2014); Association of European Distribution Lawyers (2014); European Confederation of Fuel Distributors (2014); International Distribution Institute (IDI) (2014); The Danish Chamber of Commerce (2014); The Manufacturers' Agents' Association of Great Britain and Ireland Incorporated (2014); The Swedish Association of Agents (2014); Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry - Utrikeshandelns Agentförbund rf (2014); Union of European Petroleum Independents (UPEI) (2014); Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani - U.S.A.R.C.I. (2014); Verbond van Nederlandse Tussenpersonen (VNT) (2014); BDV Berufsverband der Medienvertreter e.V. (2014); Bundesgremium der Handelsagenten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) (2014); Bundesgremium Fahrzeughandel (2014); Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2014); Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) e.V. (2014); Bundesverband Freier Tankstellen und unabhängiger Deutscher Mineralölhändler e.V. (2014); Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (2014); Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche e. V. (btg-minden) (2014); Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2014); Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. (UNITI) (2014); Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV) (2014); DRV Deutscher ReiseVerband e.V. (2014); Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2014); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014); Mineralölwirtschaftsverband e.V. (2014); Tankstellen-Interessenverband e.V. (2014); Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. (UNITI) (2014); Verband der Automobilindustrie (2014); Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e.V. (2014); Zentralverband Tankstellengewerbe e.V. (ZTG) (2014); Chambre Nationale Syndicale des Intermédiaires et Mandataites - Agents Commerciaux de l'Immobilier (2014); Chambre professionnelle des agents commerciaux d'alsace et de france-comte (2014); Chambre professionnelle des agents commerciaux du sud-ouest (2014); Commerce et Gastronomie (2014); Fédération Nationale des Agents Commerciaux (F.N.A.C.) (2014); Organisation Professionnelle des Agents Commerciaux de France APAC (2014); Handelsvertreter/Interessensverbände (2014); EuroCommerce et al. (2014); Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB), IUCAB (Online: 07.09.2019); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014); Weitere Einzelmeinungen unter: Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

Handelsvertreterrichtlinie, insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen, anerkannt hat.[71] Schlussfolgernd hat die Kommission empfohlen, die Handelsvertreterrichtlinie in ihrer derzeitigen Form beizubehalten.[72]

I.A. 4. Bestehender Harmonisierungsbedarf

Um die Warendistribution auf internationalen/europäischen Märkten zu erhöhen, sprechen die beratungsintensiven Unterschiede[73] in den nationalen Gesetzgebungen[74] des Handelsvertreterrechts dennoch für eine intensivere Harmonisierung.

Zudem ist die Europäische Union gemäß Art. 26 AEUV aufgefordert, den gemeinsamen Binnenmarkt zu verwirklichen, seine Funktion zu gewährleisten und damit auch zur Beseitigung diesbezüglicher Disharmonien.[75] Der Binnenmarkt[76] umfasst nicht nur die räumliche Dimension und damit den Fall physischer Grenzen[77] der Europäischen Union,[78] sondern schließt die Gewährleistung des freien Verkehrs von Waren[79], Dienstleistungen[80], Kapital und Zahlungen[81] sowie die Arbeitnehmerfreizügigkeit[82] und die Niederlassungsfreiheit[83] – sprich die europäischen Grundfreiheiten[84] – ein.

I.A. 5. Europäische Rechtsharmonisierung und das Subsidiaritätsprinzip

Eine umfängliche Harmonisierung[85] des Europäischen Handelsvertreterrechts könnte allerdings gegen[86] das Subsidiaritätsprinzip[87] verstoßen.

---

71 Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final, Summary vom 16.07.2015, S. 25
72 Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final, Summary vom 16.07.2015, S. 25
73 Siehe: Kapitel VI
74 Siehe: Kapitel IV
75 Vgl. Bast (2017): Art. 26 AEUV in: Grabitz/Hilf/Nettesheim, Rn. 8 ff. (m.w.N.); vgl. M. Schröder (2018): AEUV Art. 26 in: Streinz, Rn. 18 ff. (m.w.N.); vgl. Dauses/Brigola (2018): C. I. Grundregeln in: Dauses/Ludwigs, Rn. 1 ff., 201 (m.w.N.); vgl. Korte (2016): AEUV Art. 26 (ex-Art. 14 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 14 ff. (m.w.N.); Europäisches Parlament, Entschließung zu einem Binnenmarkt für Unternehmen und Wachstum (2010/2277(INI)) vom 06.04.2011, ABl. C296E vom 2.10.2012 (S. 70); siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz; siehe: Tietje (2018): AEUV Art. 114 in: Grabitz/Hilf/Nettesheim
76 Vgl. Kieninger (2002), S. 335 ff.
77 Art. 52 EUV i.V.m. Art. 255 AUEV
78 Art. 26 Abs. 2 AEUV
79 Art. 34 AEUV
80 Art. 56 AEUV
81 Art. 63 AEUV
82 Art. 45 AEUV
83 Art. 49 AEUV
84 Historie: Ensthaler/Brüning-Brinkmann (1989), S. 18 ff.
85 Vgl. Tietje (2018): AEUV Art. 114 in: Grabitz et al., Rn. 38–41 (m.w.N.); vgl. Korte (2016): AEUV Art. 114 (ex-Art. 95 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 85–88 (m.w.N.); vgl. M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 45–56 (m.w.N.); vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 114 ff. (m.w.N.)
86 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 15 (m.w.N.)
87 Siehe: Kapitel II.B

Das Subsidiaritätsprinzip gibt gemäß Art. 5 EUV, als zentral-strukturierende Norm[88] des europäischen Kompetenzgefüges[89], die grundlegenden Voraussetzungen für die Zuständigkeit der Europäischen Union vor[90]. Damit regelt es neben Art. 1, 4 und 7 EUV die Grundlagen der europäischen Verträge,[91] welche die Beziehungen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten determinieren[92].

Nach dem Subsidiaritätsprinzip ist die kleine Einheit (Mitgliedstaat), welche die Zielsetzung gegenüber der größeren Einheit (Europäische Union) eigenständig effizient sicherstellen kann, der größeren gegenüber vorzuziehen.[93] Kann die kleinere Einheit (Mitgliedstaat) einen Sachverhalt nicht eigenständig effizient regulieren, ist auf die größere Einheit (Europäische Union) zurückzugreifen.[94]

Aus obigen Fakten leitet sich als Gegenstand vorliegender Untersuchung die grundsätzliche Frage ab, ob und in welchem Maße eine Harmonisierung des Europäischen Handelsvertreterrechts ökonomisch sinnvoll und sogar notwendig ist bzw. ob die Regulierungskompetenz – aufgrund eigenständiger ökonomischer Effizienz – auf nationaler Ebene liegen muss.

88 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben/Schwarze/Hatje, Rn. 1 (m.w.N.); vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 1 (m.w.N.)

89 Siehe: Lippstreu (2014), S. 48 ff.

90 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz/Hilf/Nettesheim, Rn. 1 ff. (m.w.N.); vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 4 ff. (m.w.N.); vgl. Von Danwitz (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung in: Dauses/Ludwigs, Rn. 148

91 Siehe auch: Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 1 (m.w.N.)

92 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 4 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 1 (m.w.N.)

93 Siehe: Kapitel II.B

94 Art. 5 Abs. 2, 3 EUV

I.B. Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik zur Rechtsharmonisierung

Die Festlegung der ökonomischen Effizienz[95] beantwortet vorliegende Arbeit anhand der *Neuen Institutionenökonomik* in Gestalt der *Komparativen Institutionenökonomik*.

Die *Neue Institutionenökonomik* lässt verschiedene Analyserichtungen zu.[96] Die in vorliegender Arbeit relevanten sind:

- Der Blick auf das „institutionelle Umfeld"[97] beschreibt die grundlegenden politischen, sozialen und rechtlichen Bestimmungen, die das Miteinander der Marktakteure beeinflussen. Innerhalb des institutionellen Umfelds entscheiden die Marktakteure selbst über ein für sie adäquates Regelungsarrangement. Hier kommt der zweiten Richtung Bedeutung zu, die sich auf das optimale institutionelle Arrangement bezieht.
- Die Sicht auf das optimale „institutionelle Arrangement"[98] findet auf Ebene der Marktakteure statt. Die Marktakteure treffen hier die Wahl des für sie adäquaten Koordinationsmechanismus.[99]

Beide Sichtweisen erfordern einen Vergleich von Regelungsalternativen und damit einen Vergleich der auftretenden gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten. Der hier vorgesehene Transaktionskostenvergleich zwischen den Rechtsinstituten der Europäischen Harmonisierung und denen der nationalen Gesetzgebung kennzeichnet in vorliegender Arbeit die effizientere Gesetzgebung (institutionelles Umfeld).[100]

I.B. 1. Transaktionskostenvergleich

Das Rechtsinstitut des Subsidiaritätsprinzips[101] enthält keinen eigenen Bewertungsansatz außer dem der Effizienz.[102] Der zugrundeliegende Effizienzbegriff ist methodisch nicht als ein pareto-optimaler Zustand[103] zu verstehen.

Zur Bewertung dieses Effizienzverständnisses lassen sich Transaktionskosten nutzen:
Für die vergleichende Betrachtung von Rechtsinstituten (europäischer wie nationaler Provenienz) entscheidet nach der Neuen Institutionenökonomik, wie nach der Komparativen

---

95 Siehe: Kapitel II.B. 4

96 Zur Unterscheidung des „institutionellen Umfelds" und „institutioneller Arrangements" siehe: North (1990a), S. 4 f. („Conceptually, what must be clearly differentiated are the rules from the players. The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game - by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means."); siehe auch: Williamson (2000), S. 595 ff.; siehe auch: Ménard (2018), S. 6 f.; siehe: Kapitel II.A. 4

97 Vgl. Davis et al. (1971), S. 6

98 Vgl. Davis et al. (1971), S. 7

99 Vgl. Davis et al. (1971), S. 7

100 Siehe: Kapitel II.B. 4

101 Siehe: Kapitel II.B; vgl. Krimphove (2017a), S. 41 ff.

102 Art. 5 EUV; siehe: Kapitel II.B

103 Entgegen dem Ansatz der Ökonomischen Analyse des Rechts (Law and Economics); siehe: Kapitel II.A. 2

Institutionenökonomik, die Fähigkeit von Rechtsinstituten, gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten einzusparen[104]. Die Neue Institutionenökonomik trifft somit eine Aussage darüber, welche der verglichenen (Rechts-)Institutionen[105] einen transaktionskostenbezogenen vorteilhafteren[106] Handlungsrahmen für die Marktakteure (Handelsvertretervertragsparteien) schafft.[107]

Diese Thematik ist von besonderer Brisanz, da die Transaktionskosten[108] im Rahmen des Handelsvertreterrechts[109] in einem hierarchischen System nicht nur als politische Transaktionskosten[110] für die Gesetzgeber (institutionelles Umfeld) entstehen, sondern diese Einfluss auf die Markttransaktionskosten[111] von Handelsvertreter und Unternehmer haben (institutionelle Arrangements).[112] Die durch eine Regelung entstehenden Transaktionskosten in Gestalt von Vertragsanbahnungs-[113], Vertragsabschluss-[114] und Kontrollkosten[115] beeinflussen die Kosten[116] der Akteure auf unterschiedlichen Handelsstufen und damit die Verbraucher.

Neben der Effizienzfeststellung der europäischen Harmonisierung und der nationalen Regulierung ist jene Effizienzbemessung einzubeziehen, welche die Parteien in Gestalt von Einzelverträgen bzw. der Wahl dispositiven Rechts[117] i.S.d. Art. 3 ROM I-VO[118] neben der Handelsvertreterrichtlinie wählen[119].

I.B. 2. Effizienzerstellung durch die Vertragsparteien

Die Wahlmöglichkeiten – zum einen bedingt durch die verschiedenen Institute[120] der Handelsvertreterrichtlinie[121], zum anderen durch die Wahl unterschiedlicher nationaler

---

104 Vgl. Dölken (1992), S. 70; vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 61 f. Erzielung von Koordinationseffizienz; vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 131 ff.

105 Vgl. Williams/Coase (1964), S. 194 ff.

106 Vgl. Döring (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik - zwischen allgemeiner Methode und bereichsspezifischer Analyse in: Pies/Leschke, S. 81 f. Mit zahlreichen Verweisen zu Williamson; siehe auch: Williamson (1996), S. 5, 233, Williamson sieht Transaktionskosten als allgemeines Mittel zur Lösung vertraglicher und als solche zu interpretierende Problematiken an

107 Siehe: Coase (1988a), S. 28; siehe: (1998), S. 230 [...] The choice in economic policy is a choice of institutions. And what matters is the effects that a modification in these institutions will actually make in the real world [...]; siehe: Williamson (1985a), S. 22 f., 31

108 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

109 Siehe: Kapitel III.B

110 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

111 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.; Europäisches Parlament, Entschließung für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen (2011/2013(INI)) vom 08.06.2011, ABl. C380E vom 11.12.2012 (S. 59), S. 59–62 Erwägungsgründe

112 Siehe: Kapitel II.A. 4

113 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

114 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

115 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

116 Vgl. Kirchner/Picot (1986); vgl. Picot (1986)

117 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII; Wahl der vorteilhaften Rechtsordnung: Tietje (2018): AEUV Art. 114 in: Grabitz et al., Rn. 26; siehe auch: Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 22 f.

118 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)

119 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 139; vgl. Krimphove (2006), S. 15

120 Siehe: Lippstreu (2014), S. 123 ff.

121 Siehe: Kapitel III.B. 2

Rechtsregeln durch die Parteien[122] – tragen diesem ökonomischen Wettbewerbsgedanken[123] Rechnung.

Handelsvertreter und Unternehmer verhandeln ihre Verträge eigenständig und bestimmen in grenzübergreifenden Sachverhalten durch die Wahl des Vertragsstatuts[124] das für ihre speziellen Parteibedürfnisse[125] effiziente Recht[126]. Nach dem Verständnis des Subsidiaritätsprinzips[127] sind Handelsvertreter und Unternehmer damit diejenigen Instanzen, die den Sachverhalt noch vor dem nationalen Gesetzgeber (als übergeordnete Einheit) eigenständig und effizient lösen müssen.

Zu untersuchen ist daher, ob Handelsvertreter und Unternehmer ausreichende Wahlmöglichkeiten der Einflussnahme[128] auf Vertragsverhandlung und Vertragsstatut haben. Eine solche Möglichkeit wäre insbesondere dann eingeschränkt, wenn eine der Parteien bevorteilt ist.[129] Der Grund der Einführung der Handelsvertreterrichtlinie war es, dem entgegenzuwirken und ein erweitertes Schutzbedürfnis[130] des Handelsvertreters zu schaffen.[131]

I.B. 3. Gewährung der Selektion des effektiven Rechts

Um die Selektion zu gewährleisten, muss die Rechtsordnung die Wahl[132] zwischen möglichst vielen (jedoch nicht unübersichtlich vielen[133]) unterschiedlichen Rechtsordnungen bzw. ihren Rechtsinstituten[134] offenlassen.

---

122 Siehe: Kapitel III.B. 1

123 Siehe: Kapitel VII

124 Vgl. Richter (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik in: Pies/Leschke, S. 227, bereits Williamson (1985) führte aus, dass sich Akteure ggf. vor Vertragsschluss auf eine geeignete Governance-Struktur einigen

125 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 138 f; siehe: Kapitel VII

126 Zu public vs. private rulemaking siehe auch: Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1218 f.

127 Siehe: Kapitel II.B

128 Wirtschafts- und Sozialausschuss (1977), Rn. 1.3 Sieht den Handelsvertreter als faktisch schwächere Partei

129 Maurer hält einem Beispiel von Williamson zu Arbeitsverträgen entgegen, dass Letzterer voraussetzt, die Parteien befänden sich in gleichwertigen Verhandlungspositionen. Dann hätten beide Parteien eine Alternative zum Vertragsabschluss. Dies sei nach Maurer in der Realität nicht der Fall; Maurer (2001): Organisationssoziologie versus Organisationsökonomik? in: Pies/Leschke, S. 74; Bezugnehmend auf: Williamson (1985a), S. 215 ff.; ausführlich zum Thema Macht: Richter/Furubotn (2010), S. 200 ff.

130 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, S. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 37; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 29

131 Siehe: Kapitel III.B. 2.2

132 Siehe: Kapitel III.B. 1

133 Vgl. Van den Bergh (1996), S. 365

134 Siehe: Kapitel VI

Mit der Wahlmöglichkeit unterschiedlicher Institute treten diese Institute in einen Wettbewerb[135]. Dabei ist zu fragen, ob ein solcher Wettbewerb den einheitlichen Binnenmarkt gefährdet (race to the bottom[136]).

Die Zielsetzung der Arbeit fokussiert damit insbesondere die Frage, welche Rechtsinstitute im Transaktionskostenvergleich von europäischer und nationaler Regulierung ein geringeres Transaktionskostenniveau[137] ermöglicht, d.h. welches Rechtsinstitut das Handelsvertretervertragsverhältnis ökonomischer reguliert, und so gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten[138] verringert.

Erst danach ist zu untersuchen, ob die Parteien im Vergleich zum nationalen und Europäischen Gesetzgeber das Handelsvertretervertragsrecht in ihren Vertragsverhältnissen eigenständig effizienter vereinbaren.[139]

---

135 Vgl. Rühl (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit in: Kirchner et al., S. 975 ff., 993; vgl. Kieninger (2002), S. 14 ff.; vgl. Streit/Mussler (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union in: Gerken/Beermann, S. 75 ff.; vgl. Caspari (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, S. 110 ff.; vgl. Van den Bergh/Camesasca (2006): Allocation of competences in the field of competition law: centralisation or decentralisation?, Kap. 10.2.2.2 (m.w.N.); vgl. Esty/Geradin (2001): Regulatory Co-Opetition in: Esty/Geradin, S. 32 ff.; siehe: Oates/Schwab (1988), S. 334 ff.; siehe: Trachtman (1993); siehe: Sun/Pelkmans (1995), S. 67; siehe: Kerber (2000), S. 217 ff.; siehe: Deakin (2001): Regulatory Competition versus Harmonization in European Company Law in: Esty/Geradin, S. 9 ff.; siehe: Van den Bergh (2000), S. 435 ff.; siehe: (2002): Regulatory competition or harmonization of laws? Guidelines for the European regulator in: Marciano/Josselin, S. 27 ff.; siehe: Delabruyère (2003): On „Legal Choice“ and legal competition in a federal system of justice. Lessons for European legal integration in: Marciano/Josselin, S. 19 ff.; siehe: Woolcock (1994)

136 Vgl. Revesz (2001): Federalism and Regulation: Some Generalizations in: Esty/Geradin, S. 4 ff.; siehe: Smith (2002): How to predict the differences in uniformity between different areas of a future European private law? An evolutionary approach in: Marciano/Josselin, S. 64 ff.

137 Vgl. Coase (1988a), S. 28; vgl. (1998), S. 230 [...] The choice in economic policy is a choice of institutions. And what matters is the effects that a modification in these institutions will actually make in the real world [...]; vgl. Williamson (1985a), S. 22 f., 31

138 Vgl. Göbel (2002), S. 52 ff. (m.w.N.); siehe: Kapitel II.A. 3.1.3

139 Siehe: Kapitel VII

I.C. Pragmatische Bedeutung des Themas

Neben den abstrakten oder theoretischen gesamtwirtschaftlichen Effizienzüberlegungen der Neuen Institutionenökonomik besitzt das oben genannte Thema praktische Bedeutung für den Europäischen Wirtschaftsraum, denn Handelsvertreter sind speziell für kleine und mittelständische Unternehmen, die aus finanziellen Erwägungen keine eigenen Niederlassungen gründen, ein adäquates Mittel zum Vertrieb der Waren und zur Durchführung von Internationalisierungsbestrebungen[140]. Dies resultiert daraus, dass Handelsvertreter für ihre Tätigkeit i.d.R. eine leistungsabhängige Provision[141] von durchschnittlich 5-15 % des Warenumsatzes[142] erhalten und somit die Kosten – ohne weitreichende Investitionen – in einem sinnvollen Verhältnis zum Nutzen stehen. Insbesondere in Einführungsphasen des Vertriebs stellen damit Handelsvertreter aufgrund der überschaubareren Kostenentwicklung und der relativ unkomplizierten Vertragsstruktur ein geeignetes Mittel zur Ausweitung der Tätigkeit kleiner und mittelständischer Unternehmen dar.[143]

I.C. 1. Aufkommen der Handelsvertreter und Handelsvermittlungen in der Europäischen Union

Laut der Schätzung der *Internationally United Commercial Agents and Brokers* (IUCAB)[144] gibt es in der Europäischen Union bis zu 800.000 Warenhandelsvertreter.[145]

Die statistischen Ämter führen den Handelsvertreter unter dem Begriff der *Handelsvermittlungen*, der neben dem Handelsvertreter weitere Vermittlertypen umfasst.[146] Damit ist der Handelsvertreter ein Unterfall der Handelsvermittlung.

---

140 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.

141 Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie

142 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.

143 Vgl. Emde (2018a), S. 442

144 Vgl. Martinek (2014), S. 144; vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 12

145 Derartige Schätzungen sind jeweils abhängig davon, ob dem Begriff des Handelsvertreters neben der Vermittlung im B2B-Bereich auch die Vermittlung im B2C-Bereich unterfällt. Eine Definition des jeweiligen Handelsvertreterbegriffs findet in den Länderteilen des Kapitels IV statt.

146 Europäische Kommission/Statistisches Amt (2008), S. 77; die entsprechende europäische NACE-Klassifikation (Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft) lautet G46.1 (Handelsvermittlung). Zu beachten bleibt, dass die NACE-Definition G46.1 neben dem Handelsvertreter weitere Vermittler umfasst und zudem nur eine Aussage über die Relevanz der Warenvermittlung im B2B-Bereich gibt, nicht aber spezifisch zu Handelsvertretern. Die NACE-Klassifikation umfasst insgesamt die Vermittlung von

- landwirtschaftlichen Grundstoffen, lebenden Tieren, textilen Rohstoffen und Halbwaren (G46.11),
- Brennstoffen, Erzen, Metallen und technischen Chemikalien (G46.12),
- Holz, Baustoffen und Anstrichmitteln, Handelsvermittlung von Maschinen, technischem Bedarf, Wasser-und Luftfahrzeugen (G46.13),
- Möbeln, Einrichtungs- und Haushaltsgegenständen, Eisen- und Metallwaren (G46.14),
- Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren, Handelsvermittlung von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren, Handelsvermittlung von sonstigen Waren (G46.15),
- Waren ohne ausgeprägten Schwerpunkt (G46.16).

Wie die Handelsvertreterrichtlinie in Art. 1 Abs. 2 umfasst diese NACE-Klassifizierung demnach nur die Vermittlung von Waren. Dienstleistungsvermittler erfasst NACE G46.1 damit ebenso wenig wie die Direktvermittlung zum Konsumenten (B2C). Während die Handelsvertreterrichtlinie durch Art. 1 Abs. 2 keine direkte Wirkung auf Dienstleistungsvertreter hat, schließt sie die B2C-Warenhandelsvermittlung nicht aus.

Nachfolgende Abbildung 1 zeigt die Anzahl dieser *Handelsvermittlungen* in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und gibt eine mittelbare Vorstellung der Größenverhältnisse[147] der Handelsvertretungen. Diese national sehr unterschiedliche Verteilung legt nahe, dass die nationalen Disharmonien und damit die entstehenden Transaktionskosten einer Form der Gewichtung unterliegen müssten.

Diese Größenordnungen mögen zwar erklären, warum einige nationale Gesetzgeber bzw. Gerichte größere oder längere Erfahrung mit Handelsvermittlungen haben, sie lassen aber nicht auf eine nachgelagerte Relevanz bestimmter Rechtsordnungen schließen. Abgesehen davon, dass Abbildung 1 keine Aussage über die grenzüberschreitende Tätigkeit von Handelsvermittlungen (bzw. Handelsvertretern) trifft, kann eine derartige Gewichtung spätestens vor dem Hintergrund der Bestimmung des Vertragsstatus[148] nicht mehr stattfinden. Denn im binnenmarktlichen Verkehr steht es den Handelsvertretervertragsparteien, neben der Handelsvertreterrichtlinie und deren zwingenden Normen, beschränkt frei, durch Rechtswahl[149] innerhalb der konkurrierenden nationalen Gesetzgebungen der Europäischen Union[150], das für sie bedürfnisoptimale[151] Recht zu bestimmen sein.

147 Abbildung 1: Die Anzahl der Vermittlungsunternehmen (B2B) stieg von 2008 bis 2011 von 533.922 auf geschätzte 600.000. Trotz der Einbeziehung der kroatischen Daten seit dem Jahr 2011 sank die Gesamtzahl der Handelsvermittlungen bis 2016 auf 578.954. Den größten Anteil an den Handelsvermittlungen hatten im Jahr 2016 Italien (208.035), Spanien (67.103), Tschechien (50.491), Frankreich (49.047) und Deutschland (31.893). Die 578.954 Handelsvermittlungen hatten im Jahr 2016 insgesamt 998.482 Beschäftigte.

148 Siehe: Kapitel III.B. 1

149 Siehe: Kapitel III.B. 1

150 Vgl. Gräfe/Giesa (2014), S. 29

151 Siehe: Kapitel VII

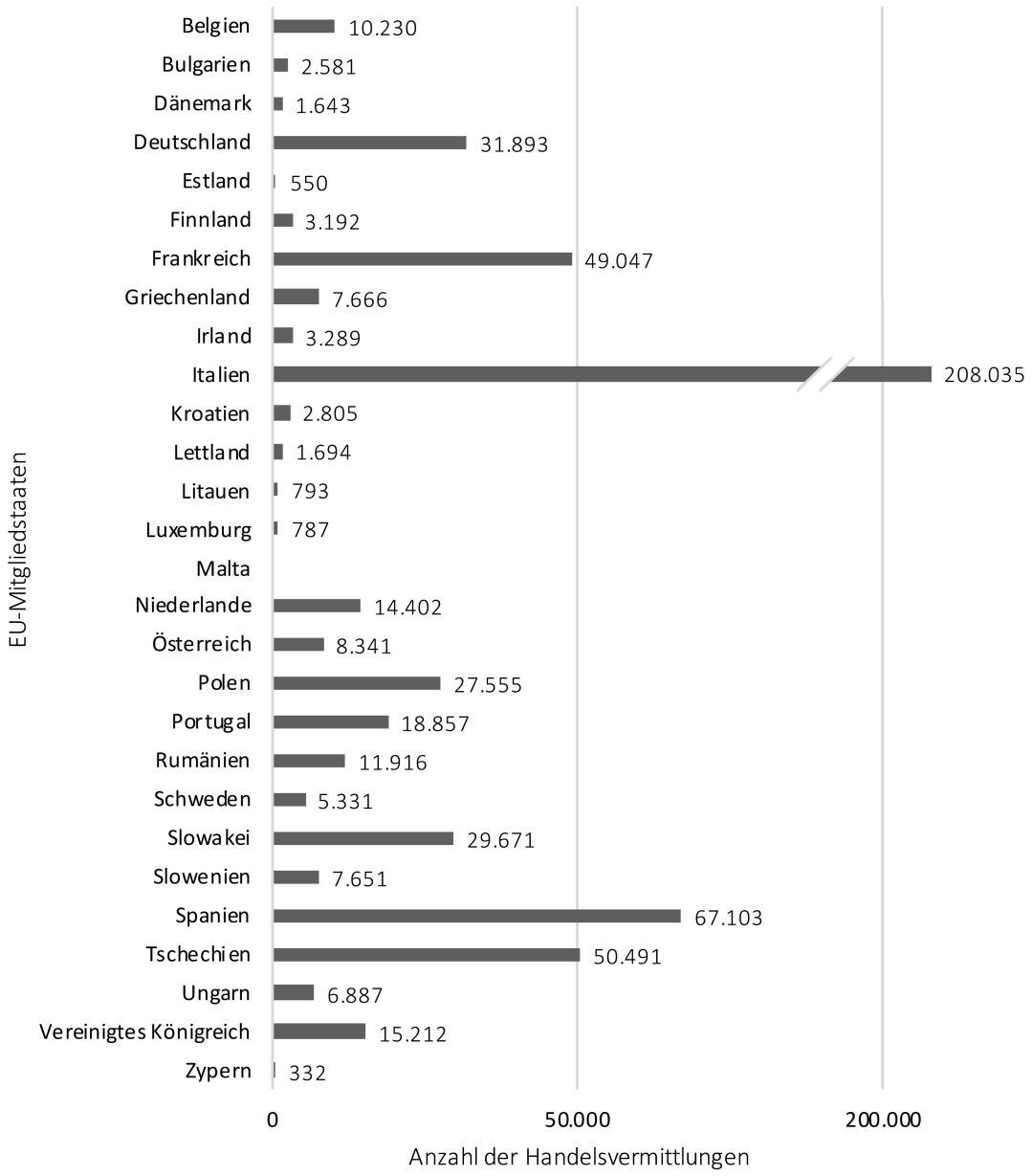

Abbildung 1: Anzahl der Handelsvermittlungen in den Mitgliedstaaten (2016)[152]

[152] Eigene Darstellung; Daten: Eurostat (2019)

I.C. 2. Beschäftigtenzahl der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union

Die Beschäftigtenzahl in den *Handelsvermittlunge*n im Jahr 2016 in der Europäischen Union unterteilte sich wie folgt:

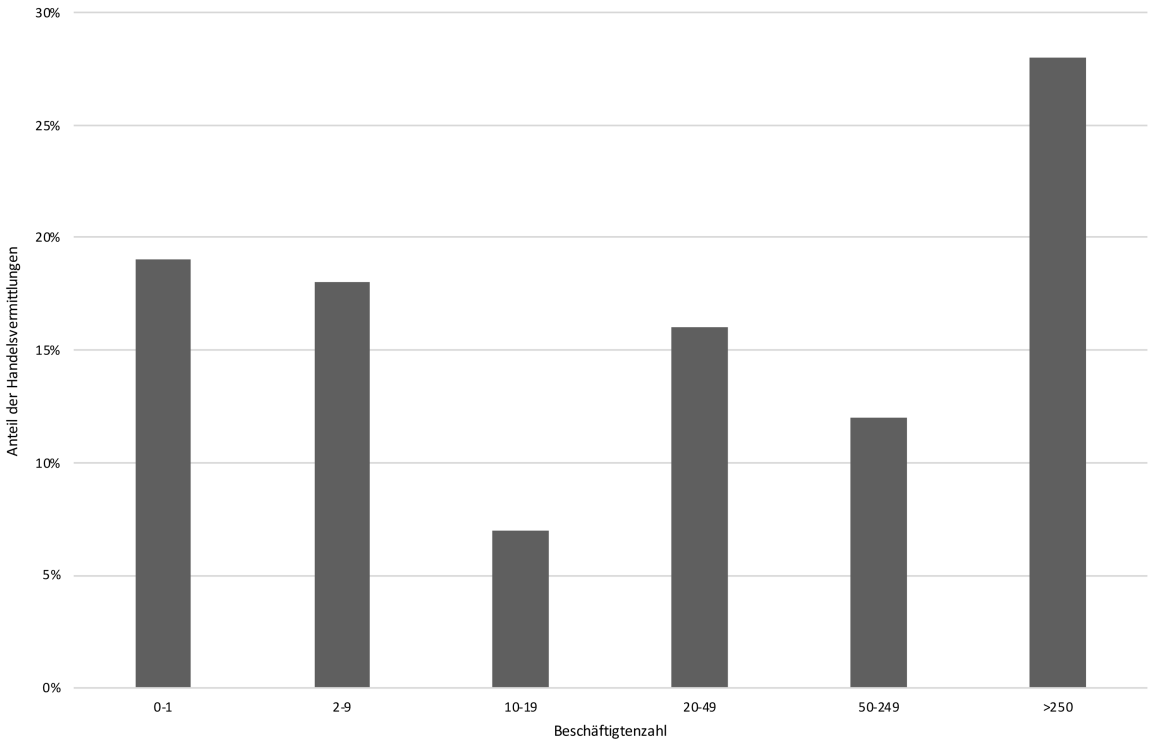

Abbildung 2: Größe (Beschäftigtenzahl) der Handelsvermittlungen in den Mitgliedstaaten (2016)[153]

I.C. 3. Gesamtumsatz der Handelsvermittlungen in der Europäischen Union

Der Gesamtumsatz dieser *Handelsvermittlungen* im B2B-Bereich der Europäischen Union lag in der Zeit von 2011 bis 2015 jährlich zwischen 250 Mrd. und 260 Mrd. Euro, stieg dann im Verlaufe des Jahres 2016 auf 268 Mrd. Euro an.[154] Den größten Anteil am Gesamtumsatz hatten Frankreich (131 Mrd. Euro), das Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland (30 Mrd. Euro), Italien (24 Mrd. Euro) und Deutschland (9 Mrd. Euro).[155]

Die Gesamtumsatztendenz war von 2011 bis 2014 sinkend, stieg dann jedoch wieder an.[156] Diese Tendenz ist nur bedingt aussagefähig, da der Wert von 2014 einer abweichenden

153 Eigene Darstellung; Daten: Eurostat (2019)
154 Eurostat (2019)
155 Eurostat (2019)
156 Eurostat (2019)

Definition unterlag und darüber hinaus geschätzt wurde.[157] Die Statistik Maltas beinhaltet ferner seit 2011 keine Daten unter der Anmerkung der Unzuverlässigkeit.[158]

I.C. 4. Wirtschaftsergebnisse explizit für Handelsvertreter

Mit dem Ziel des Erhalts der Handelsvertreterrichtlinie bezogen sich im Rahmen der *REFIT-Evaluierung*[159] der Europäischen Kommission

- EuroCommerce[160], als Interessenvertretung von Handel, Großhandel und Internationalem Handel von 31 europäischen Staaten,
- die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., als Verband deutscher Handelsvermittlerbetriebe[161],
- Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB)[162], als Allianz von selbständigen Vertriebsunternehmen (insbes. Handelsvertreter- und Handelsmakler-Organisationen),

in einer gemeinsamen Stellungnahme[163] auf eine von *Agent 321*[164] (international bureau of commercial agents, brokers and distributors) durchgeführte Studie[165], die u.a. *Handelsvertreter*[166] zum Untersuchungsgegenstand hatte. Dem Teil der Studie zur Klassifizierung europäischer Handelsvertreter[167] lag die Auswertung von 393.411 Fragebögen zugrunde.[168] Sie besagt, dass

- mittlerweile 46 % der *Handelsvertreter* über die Grenzen des eigenen Staates hinaus tätig sind[169] und
- 88 % der vertretenen Unternehmer sich als kleine und mittelständische Unternehmen definieren.[170]

Die am häufigsten vertretenen Branchen sind

- Industrie (13,83 %),
- Nahrungsmittel (12,42 %),
- Service (11,46 %),
- Bau und Konstruktion (7,43 %) sowie der
- Handel mit Möbeln (7,05 %).[171]

---

157 Eurostat (2019)
158 Eurostat (2019)
159 Siehe: Kapitel III.B. 2.5
160 https://www.eurocommerce.eu
161 https://www.cdh.de
162 https://www.iucab.com
163 EuroCommerce et al. (2014)
164 http://www.agent321.com/
165 Agent321 International Bureau of Commercial Agents, Brokers & Distributors (2014); Studie im Jahr 2014 in den Ländern Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Spanien, dem Vereinigten Königreich, Zypern und Norwegen
166 Hier findet ausdrücklich der Handelsvertreter (vorher nur als Unterfall des Handelsvermittlers) Beachtung
167 „Classification of European Commercial Agents according to Market Sectors“
168 Vgl. Agent321 International Bureau of Commercial Agents, Brokers & Distributors (2014), Kap. 2.1
169 Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014), S. 7 Sieht auch eine Zunahme in der internationalen Tätigkeit der deutschen Handelsvertreter
170 Vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 7
171 Vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 8

- Weitere Branchen, in denen Handelsvertreter tätig sind, sind landwirtschaftlicher Bedarf, Textilien und Schuhe, Treibstoffe und Chemikalien, Holz und Baumaterial sowie medizinischer Bedarf.[172]

Nicht nur die oben aufgeführten Umsatz- und Beschäftigungszahlen verdeutlichen, wie wichtig die Garantie des freien Warenverkehrs für Handelsvermittler bzw. Handelsvertreter sowie Unternehmer ist, sondern die hohe Quote der grenzüberschreitenden Tätigkeiten[173] unterstreicht dies.

[172] Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final vom 16.07.2015, S. 13

[173] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014), S. 7 Prognostiziert eine Zunahme in der internationalen Tätigkeit der deutschen Handelsvertreter

I.D. Gang der Arbeit

Nach erfolgter Einleitung in Kapitel I, die neben der Problemstellung (Kapitel I.A) die Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik zur Rechtsharmonisierung (Kapitel I.B), sowie die pragmatische Bedeutung der Tätigkeit des Handelsvertreters aufzeigt (Kapitel I.C), folgt in Kapitel II eine Erläuterung der Neuen Institutionenökonomik als ökonomischer Bewertungsmaßstab der Effizienz europäischer und nationaler Regulierungen.

Kapitel II.A gibt zu Beginn die wichtigsten Aussagen der Neuen Institutionenökonomik wieder. Dies geschieht, indem vorliegende Arbeit in Kapitel II.A. 1 zur Neoklassik sowie in Kapitel II.A. 2 zur ökonomischen Analyse des Rechts (i.S.v. *POSNER*) abgrenzt.

Als Kernelement der ökonomisch-rechtlichen Analyse beschreibt Kapitel II.A. 3 die theoretischen Grundlagen der Neuen Institutionenökonomik. Dazu ist sowohl die Erläuterung und Darstellung der Wirkungsweise von Transaktionskosten (Kapitel II.A. 3.1), als auch die von Institutionen erforderlich (Kapitel II.A. 3.2).

Kapitel II.A. 4 unterscheidet anschließend die Betrachtungsebenen des „institutionellen Umfelds“ vom „institutionellen Arrangement“ und stellt dar, inwiefern Änderungen des „institutionellen Umfelds“ Wirkungen auf „institutionelle Arrangements“ haben.

Das Subsidiaritätsprinzip gibt den Rahmen der Kompetenzausübung durch die Europäische Union vor. Hierzu bedient es sich eines effizienzbemessenden Mechanismus, der sich in dieser Arbeit an Transaktionskosten orientiert (Kapitel II.B). Um dies aufzuzeigen, leitet Kapitel II.B. 1 in das allgemeine Verständnis des Subsidiaritätsprinzips ein, Kapitel II.B. 2 zeigt das europarechtliche Verständnis des Subsidiaritätsprinzips auf und stellt dabei insbesondere auf die Regeln des Art. 5 EUV (Kapitel II.B. 3) ab. Kapitel II.B. 4 schließt dann mit der Erläuterung von Transaktionskosten als Bemessungskriterium des Subsidiaritätsprinzips. Kapitel II.B. 5 veranschaulicht anschließend graphisch das Verhältnis zwischen Transaktionskosten und Informationsbedarf im Zusammenhang des Subsidiaritätsprinzips.

Kapitel II.C verdeutlicht unter Einbeziehung der getroffenen Annahmen die Vorgehensweise der Komparativen Analyse von Rechtsinstituten.

Kapitel II.D erläutert dann konkret, in welcher Weise die Neue Institutionenökonomik mit ihrem Transaktionskostenverständnis interdisziplinär auf handelsvertreterrechtliche Zusammenhänge zur Bemessung der Qualität von Rechtsnormen anwendbar ist. Es fasst damit die Methode der komparativen Effizienzbemessung von Institutionen zum Zweck der Rechtsvergleichung (Komparative Institutionenökonomik), unter Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips, zusammen.

In der weiteren Untersuchung bedarf es vorerst einer Untersuchung der europarechtlichen Vorgaben des Handelsvertreterrechts (Kapitel III).

Dazu beleuchtet Kapitel III.A die allgemeinen Bedingungen der europäischen Rechtsangleichung, mitsamt etwaiger Nachteile (Kapitel III.A. 1), ihren

Harmonisierungsinstrumenten (Kapitel III.A. 2), den Möglichkeiten der Harmonisierung (Kapitel III.A. 3) und der Wahl der Harmonisierungsmethode (Kapitel III.A. 4).

Kapitel III.B betrachtet daraufhin die konkreten Umstände des Europäischen Handelsvertreterrechts. Zum einen durch die Darstellung des Internationalen Privatrechts (Kapitel III.B. 1) und zum anderen durch die Erläuterungen der Handelsvertreterrichtlinie bzw. der mit ihr verbundenen Voraussetzungen (Kapitel III.B. 2).

Zum Zwecke der ökonomischen Bewertung der Effizienz der Rechtsharmonisierung unter den Prämissen des Subsidiaritätsprinzips bedarf es dann eines Abgleichs der nationalen Normen des Handelsvertreterrechts (Kapitel IV). Dazu teilt Kapitel IV.A die nationalen Rechtsordnungen in Rechtskreise ein, um ggf. bereits hierdurch Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede sichtbar zu machen.

Anschließend stellen die Kapitel IV.B (romanischer Rechtskreis), IV.C (deutscher Rechtskreis), IV.D (nordischer Rechtskreis), IV.E (anglo-amerikanischer Rechtskreis), IV.F (hybride Rechtssysteme) die nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen dar, um in Kapitel VI deren nationale Effizienz analysieren zu können.

Zum Zwecke dieser ökonomischen Analyse bedarf es in der Länderbetrachtung der Kapitel IV.B, IV.C, IV.D, IV.E, IV.F einer einheitlichen Gliederung der Rechtsinstitute und Rechtsregeln, die es erlaubt, die gegenwärtige Rechtssituation übereinstimmend auszuarbeiten.

Die Wahl sämtlicher Handelsvertreterrechtsordnungen aller europäischen Mitgliedstaaten war notwendig, da die vorhandene Literatur den Anforderungen der ökonomischen Analyse andernfalls nicht standhält und nur so eine fundierte Beantwortung des Untersuchungsgegenstandes zu erwarten ist.[174]

Hierdurch entsteht ein vergleichbarer Katalog der Regelungen des Europäischen Handelsvertreterrechts. Eine Gliederung in Rechtskreise erscheint zudem sinnvoll, um in der ökonomischen Analyse ggf. auf eine weitere Bewertungsebene zurückgreifen zu können.

Die daraus gewonnene Übersicht an Abweichungen nationaler Rechtsbestände des Europäischen Handelsvertreterrechts (sog. Friktionen[175]) zeigt, nach dazu relevanten methodischen Erläuterungen des Kapitels V, Regelungsdisharmonien bzw. Rechtsfriktionen (Kapitel VI) auf. Die Kapitel VI.A und VI.B stellen die Friktionen dar, die sich aus den Vorgaben bzw. den Wahloptionen der Handelsvertreterrichtlinie ergeben. Kapitel VI.C schließt mit Friktionen an, die aufgrund der nicht durch die Handelsvertreterrichtlinie erfassten Bereiche existieren.

---

174 Die Untersuchung beachtet folgende faktische Schwierigkeiten:
- Rechtsquellen und nationale Spezialliteratur liegen zumeist in ausländischer Sprache vor, so dass Übersetzungen notwendig sind.
- Deutsche und englischsprachige Sammelwerke zum Handelsvertreterrecht betrachten nicht sämtliche Europäische Mitgliedstaaten.
- Teile der Literatur verweisen nicht auf die Fundstellen in den nationalen Rechtsordnungen.
- Der Rechtsstand der Literatur ist nicht gleich bzw. aktuell.
- Übersetzungen der Rechtsquellen sind veraltet (Übersetzungen stammen zumeist aus der Zeit der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie) und bedürfen der Einarbeitung von Rechtsänderungen.
- Autoren setzen in ihren Aufsätzen zum nationalen Handelsvertreterrecht unterschiedliche Schwerpunkte.

175 Siehe: Kapitel VI

Kapitel VII betrachtet und bewertet die Rechtswahlmöglichkeiten der Handelsvertreter-vertragsparteien.

Das Fazit des Kapitels VIII gibt in der Gesamtschau wieder, ob und inwieweit eine weitergehende europäische Harmonisierung des Handelsvertreterrechts ökonomisch notwendig und zulässig ist und leitet daraus Handlungsempfehlungen für die regulierenden Ebenen ab.

II. Neue Institutionenökonomik als Bewertungsmaßstab juristischer Zusammenhänge

Die Neue Institutionenökonomik, als eine Entwicklung der *Ökonomische Theorie des Rechts* zielt darauf, rechtliche Fragestellungen durch wirtschaftswissenschaftliche Methoden interdisziplinär zu beantworten.[176] Ein eigener Forschungszweig ist die Rechtsvergleichung mittels der Neuen Institutionenökonomik[177] (die sog. *Komparative Institutionenökonomik*[178]).

Die *Neue Institutionenökonomik* ermöglicht es, ihre methodische Vorgehensweise auf die unterschiedlichsten Forschungsbereiche[179] anzuwenden. Der Umstand, dass rechtliche Regelungen verhaltensbeeinflussenden[180] Charakter haben,[181] eröffnet der Neuen Institutionenökonomik die Gelegenheit, über reine Allokationsentscheidungen[182] hinaus[183], das institutionelle Rechtsumfeld[184] und deren Bedeutung für die Parteien bzw. für die Gesamtwirtschaft zu analysieren. Damit ist die Neue Institutionenökonomik nicht nur eine auf mikroökonomische Spezialthemen begrenzte Wissenschaft, sondern dringt bereits ihrem Ansatz nach, in sämtliche Bereiche der sozialwissenschaftlichen Fragestellungen[185] vor.

Die Neue Institutionenökonomik lässt sich auch im Rahmen der Rechtsvergleichung einsetzen, indem sie die Transaktionskostenvorteile[186] der diversen gesetzlichen

---

176 Nicht die „Ökonomischen Analyse des Rechts" i.S.v. POSNER; zur Begrifflichkeit der Ökonomischen Theorie des Rechts: Kirchner (1997), S. 5 f.; zur Abgrenzung gegenüber der „Ökonomischen Analyse des Rechts" siehe: Kapitel II.A. 2

177 Ausführlich zur Neuen Institutionnökonomik: Siehe: Eggertsson (1990); siehe: Furubotn/Richter (2005); siehe: Richter/Furubotn (2010); siehe: T. Persson/Tabellini (2000); siehe: Ménard/Shirley (2008); siehe: Acemoglu/Robinson (2006); siehe: Voigt (2009); siehe: Erlei et al. (2007); siehe: Martiensen (2000); siehe: Göbel (2002); siehe: North et al. (2012)

178 Der Begriff der „komparativen Institutionenanalyse" ist auf COASE zurückzuführen, der sie zum Vergleich bereits realisierter Institutionen einsetzt: Coase (1937), S. 386, 390 ff.; (1959), S. 1 ff.; Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; Coase (1960), S. 1, 5 f.; (1984), S. 230; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; zu unterschiedlichen Erscheinungsformen der „komparativen Institutionenanalyse" siehe: Cole (2013), S. 383 ff.; Diese Arbeit verwendet den Begriff „Komparative Institutionenökonomik" im Sinne einer „komparativen Institutionenanalyse" (von Rechtsinstitutionen bzw. von Rechtsinstituten), die der Wirkung institutioneller Anpassungen auf die Marktakteure Beachtung schenkt. Transaktionskosten bilden hierbei das Kriterium des Effizienzvergleichs. Dazu grundlegend: Krimphove (2006), S. 1 ff.; siehe: Kapitel II

179 Siehe: Becker (1973); siehe: Hamermesh/Soss (1974)

180 Siehe: North (1990a), S. 4 f. („Conceptually, what must be clearly differentiated are the rules from the players. The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game - by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means."); siehe auch: Williamson (2000), S. 595 ff.; siehe auch: Ménard (2018), S. 6 f.; Überblick in: Mohr (2015), S. 397 ff. (m.w.N.); siehe: Kapitel II.A. 3.2; Kapitel II.A. 4

181 Vgl. Kötz/Schäfer (2003): Vorwort, S. VI

182 Vertikale Betrachtungsebene in Abbildung 3

183 Horizontale Betrachtungsebene in Abbildung 3

184 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; Kapitel II.A. 4

185 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 96 f.

186 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

Institutionen[187] vergleicht und deren Auswirkungen[188] auf die in diesem Einflussbereich[189] agierenden Parteien[190] aufzeigt.[191]

Im Zentrum der Untersuchung steht damit, wie Kapitel II.B aufzeigt, die ökonomische Wirkung der Rechtsinstitute[192] bzw. der Rechtsinstitutionen (institutionelles Umfeld) auf die Anbahnung[193], Durchführung[194] und Durchsetzung[195] des Handelsvertretervertragsverhältnisses.

---

187 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

188 Siehe: Kapitel II.A. 4; Vertikale Betrachtungsebene in Abbildung 3

189 Vgl. North (1990a), S. 4 f. („Conceptually, what must be clearly differentiated are the rules from the players. The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game - by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means."); siehe auch: Ménard (2018), S. 6 f.

190 Horizontale Betrachtungsebene in Abbildung 3

191 Vgl. Krimphove (2001), S. 506 (m.w.N.); vgl. Voigt (2009), S. 41

192 Vgl. Leschke (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht in: Fehling/Ruffert, S. 281 ff.; vgl. North (1990a), S. 3, 5

193 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

194 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

195 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

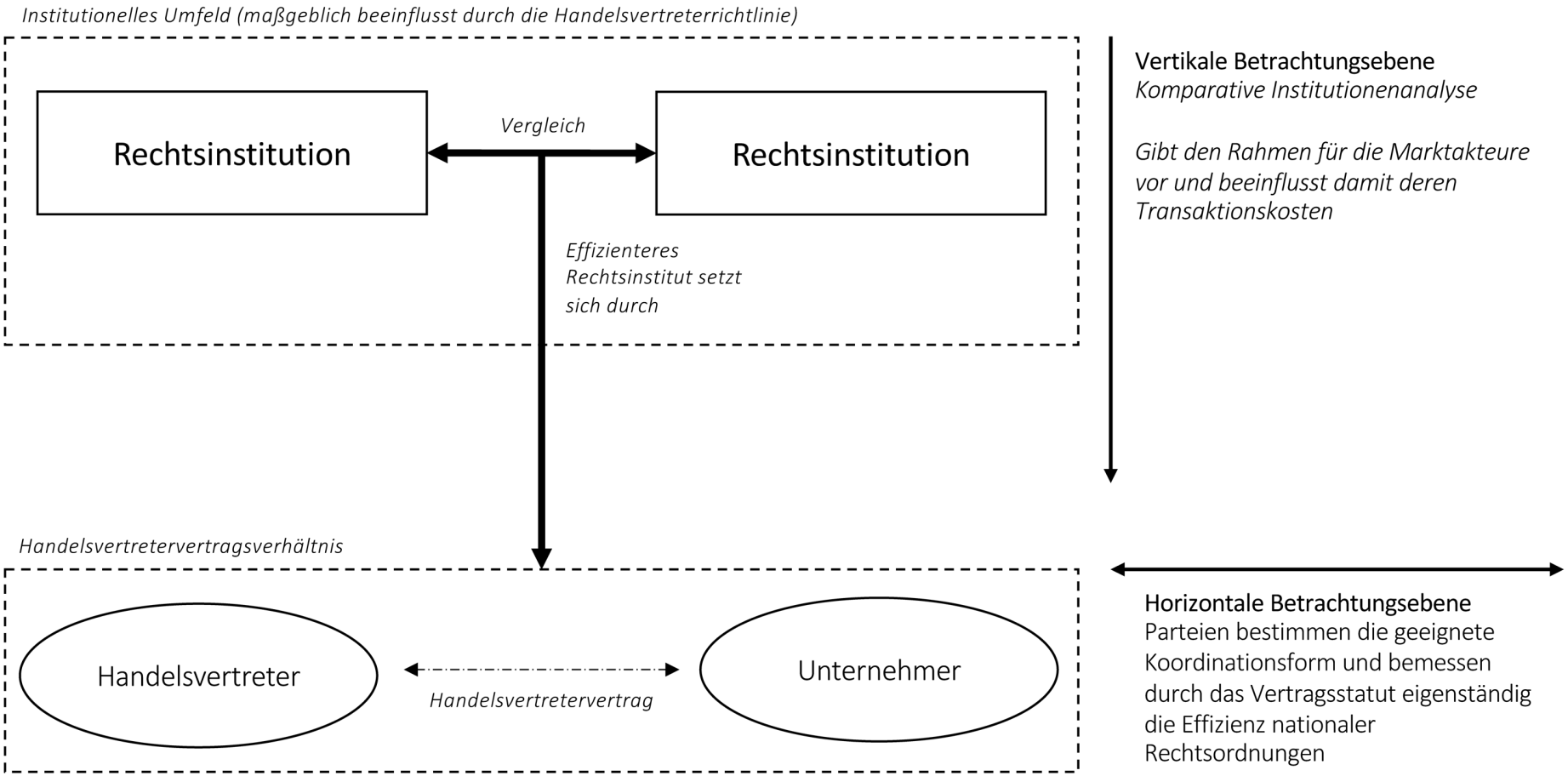

Abbildung 3: Untersuchungsebenen der Institutionen des Handelsvertreterrechts[196]

[196] Eigene Darstellung; siehe zur Abgrenzung: Kapitel II.A. 3.2

II.A. Aussagen der Neuen Institutionenökonomik

Ökonomik steht für die Wissenschaft rationaler Wahlhandlungen der Individuen in einer ressourcenbeschränkten Welt, in der es unbegrenzte Bedürfnisse gibt.[197] Die Neue Institutionenökonomik[198] bzw. die hier angewandte *Komparative Institutionenökonomik*[199] erkennt in jedem Wirtschaftsvorgang das Auftreten von Transaktionskosten[200].

Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder deren Distribution zu fördern.[201] Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs.[202] Transaktionskosten

- senken die wirtschaftliche Interaktion der Parteien,
- erschweren die geeignete Ressourcenallokation,
- begünstigen Versorgungsengpässe bzw. Verschwendung,
- verzerren Preismechanismen von Waren und Dienstleistungen, und
- beeinträchtigen somit den Wettbewerb selbst und
- binden finanzielle Mittel, die dann nicht für Alternativinvestitionen für die Unternehmen verwendbar sind.[203]

Institutionen[204] sind in der Lage diese gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten zu senken[205]. Der Institutionenbegriff[206] umfasst nicht nur Wirtschaftsinstitutionen, sondern auch rechtliche Arrangements, wie Rechtsinstitute im klassischen Sinne, sowie gesetzliche Normen und vertragliche Absprachen.[207]

Mit diesem Bewertungsansatz ist es der Neuen Institutionenökonomik (in der Anwendung als *Komparative Institutionenökonomik*) gegeben, verschiedene Rechtsinstitute unter dem Gesichtspunkt ihrer ökonomischen Effizienz gegenüberzustellen und jenes Institut anzugeben, welches das größte Potential an Transaktionskostenersparnis beinhaltet.

---

197 Vgl. Robbins (1932), S. 16; vgl. Göbel (2002), S. 23; vgl. Leschke (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht in: Fehling/Ruffert, Rn. 136

198 Vgl. Coase (1937), S. 390 f. [...] The costs of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction which takes place on a market must also be taken into account [...]

199 Zur Begrifflichkeit: Krimphove (2006)

200 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

201 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)

202 Vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)

203 Vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.)

204 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

205 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 8 f.; vgl. Voigt (2009), S. 26 f.; vgl. Williamson (1985a), S. 17; ausführlich in: Ensminger (1992), S. 21 ff.; North sieht im Gegensatz zu Williamson die Existenz von Institutionen nicht allein in ihrem transaktionssenkenden Effekt begründet: North (1990a), S. 8, 52; zur Nutzenfundierung von Institutionen: Führ (2000), S. 40 ff.; siehe: Kapitel II.A. 3.2

206 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. (1994a), S. 360

207 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

Die Neue Institutionenökonomik entwickelte sich aus der Institutionenökonomik und der Neoklassik.[208] Letzterer Ansatz weist eine disparate Betrachtungsweise auf. Um die Neue Institutionenökonomik für diese Arbeit plausibel darzustellen, bedarf es der Abgrenzung[209] der Neuen Institutionenökonomik zu diesen geistigen Ursprüngen der Neoklassik.

Zur Vermeidung von inhaltlichen Missverständnissen ist es auch nötig eine Abgrenzung[210] der *Komparativen Institutionenökonomik* zur – insbesondere durch *POSNER* geprägten – Ökonomischen Analyse des Rechts vorzunehmen.

[208] Vgl. Coase (1998), S. 72 f.; vgl. Rutherford (2001), S. 173 ff.
[209] Siehe: Kapitel II.A. 1
[210] Siehe: Kapitel II.A. 2

II.A. 1. Abgrenzung der Neuen Institutionenökonomik zur Neoklassik

Die Neue Institutionenökonomik hat sich im 20. Jahrhundert sukzessiv aus der Kritik von Ökonomen an dem friktionslosen[211] neoklassischen Modell, da es die Problemstellungen der realen Welt nicht ausreichend löst, entwickelt.[212]

Das neoklassische Modell setzt ein Wirtschaftssystem mit flexiblen Preisen für Güter-, Dienstleistungen und Ressourcen voraus.[213] Angebot und Nachfrage der Wirtschaftsteilnehmer vermitteln als Koordinationsmechanismus den markträumenden Gleichgewichtspreis.[214] Ist das freie Spiel der Akteure gegeben, findet eine effiziente Allokation statt, so dass es keiner zentralen oder externen Koordinationsinstanz (Institution) bedarf.[215]

Die Neoklassik stellt damit die effiziente Allokation, den rationalen und wirtschaftlichen Umgang mit knappen Mitteln, in den Fokus.[216] Ist eine solche erreicht, sind die Mittel der optimalen Verwendung zugeführt; die Allokation stiftet dann den höchsten Nutzen.[217]

Während die Neoklassik Bestimmungsgründe und Kostenwirkungen als optimal und kostenlos ansieht und die Allokationseffizienz im Mittelpunkt steht, spricht sich die Neue Institutionenökonomik gegen diese Vereinfachung aus, und sie sieht institutionelle Rahmenbedingungen nicht nur als Mittel zur Schaffung der Voraussetzung der Pareto-Optimalität.[218] Dies zeigt gleichsam die Grenzen der Neoklassik auf. Zwar kann sie die Rolle der Preise herausarbeiten, vernachlässigt jedoch institutionelle Nebenbedingungen und damit die ökonomische Bedeutung der Transaktionskosten und antwortet somit nur sehr abstrakt auf die Frage der sinnvollen Allokation von Ressourcen.[219]

Die Neue Institutionenökonomik untersucht die Auswirkung[220] unterschiedlicher Regelungen[221] auf die Sicht und das Verhalten der handelnden Akteure, insbesondere in Unsicherheits- und Risikosituationen[222].

---

211 So z.B. Coase (1988a), S. 7 f. („In an economic theory which assumes that transaction costs are nonexistent, markets have no function to perform, and it seems perfectly reasonable to develop the theory of exchange by an elaborate analysis of individuals exchanging nuts for apples on the edge of the forest or some similar fanciful example."); Williamson (1985a), S. 87 („Only as market-mediated contracts break down are the transactions in question re-moved from markets and organized internally. The presumption that 'in the beginning there were markets' informs this perspective."); North (1981), S. 41 ("All of the modern neoclassical literature discusses the firm as a substitute for the market. For the economic historian this perspective is useful; its usefulness is limited, however, because it ignores a crucial fact of history: Hierarchical organization forms and contractual arrangements in exchange predate the price-making market."); Überblick in: Ménard/Shirley (2014), S. 541 ff.

212 Vgl. Williamson (1975), S. 1 ff.; vgl. Opper (2001), S. 602; Überblick in: Richter (2005), S. 163 mit Verweisen zu Coase, Alchian, Buchanan und Tullock, Olson, Williamson, North und Thomas

213 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 43

214 Vgl. Varian/Buchegger (2007), S. 3; vgl. Erlei et al. (2007), S. 43 f.

215 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 44

216 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 2; vgl. Voigt (2009), S. 20

217 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 2; vgl. Voigt (2009), S. 20

218 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 2 f.; vgl. Opper (2001), S. 602; Kritisch zur Verwendung in der ökonomischen Analyse des Rechts: Schäfer (1989): Allokationseffizienz als Grundprinzip des Zivilrechts in: Ott/Schäfer, S. 1 ff.

219 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 2 f.

220 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

221 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; Kapitel II.A. 4

222 Vgl. Rau-Bredow (1992), S. 36

In der Neuen Institutionenökonomik steht damit nicht nur das Wirtschaftssubjekt im Mittelpunkt, sondern Institutionen[223], die als Teil des ökonomischen Systems[224] den Rahmen[225] für menschliches Handeln strukturieren und die Akteure somit beeinflussen, erfahren zentrale Bedeutung.

Ein Hauptunterschied der Neuen Institutionenökonomik zur Neoklassik besteht im Verständnis des *Homo Oeconomicus*. Neben dem angepassten Verhaltensmodell des neoklassischen *Homo Oeconomicus* adaptiert die Neue Institutionenökonomik weitere neoklassische Grundannahmen[226].[227]

Die Neoklassik untersucht anhand der Grundannahmen des *Homo Oeconomicus*[228], menschliches Verhalten[229] in Knappheitssituationen, in denen sie nicht alle Bedürfnisse gleichzeitig befriedigen können.[230] Der ökonomisch vollständig rational[231] handelnde Mensch verfolgt in der Neoklassik das Ziel, seinen Nutzen bei konstanten Wertvorstellungen zu maximieren.[232] Dazu besitzt er

- bei vollkommener Markttransparenz,
- vollständige Informationen über sämtliche Handlungsalternativen.[233]
- Im betrachteten Bereich herrscht ein Marktgleichgewicht, und
- Transaktionen sind kostenlos.[234]

Nutzen die Akteure Faktoren nicht optimal, bleibt das Niveau der Bedürfnisbefriedigung hinter dem erreichbaren Niveau zurück.[235]

Die Neue Institutionenökonomik setzt hingegen nicht grundsätzlich eine vollständige Rationalität voraus, sondern geht in dem hier verwandten rechtsvergleichenden Ansatz von einer beschränkten Rationalität (bounded rationality)[236] und mitunter eigennützigem Verhalten[237] der Akteure aus.[238] Sie sieht die Annahme von kostenneutralen Tauschhandlungen als irreführend an und rückt politische Transaktionskosten[239] der Institutionen selbst und den transaktionskostenreduzierenden Einfluss[240] von Institutionen auf die

- Vertragsanbahnungskosten (Such- und Informationskosten)[241],
- Vertragsabschlusskosten (Verhandlungs- und Entscheidungskosten)[242] und

223 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
224 Vgl. Cheung (1992): On the New Institutional Economics in: Werin/Wijkander, S. 57
225 Siehe: Kapitel II.A. 4
226 Vgl. North (1986), S. 230 ff.; vgl. Richter (2005), S. 163 ff.
227 Vgl. Voigt (2009), S. 19 ff.
228 Vgl. Führ (2000), S. 30 ff.
229 Vgl. Varian/Buchegger (2007), S. 20 f.; vgl. Voigt (2009), S. 19 ff.
230 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 2
231 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 96 ff.
232 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3 f.
233 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 4
234 Vgl. Hanisch (2014), S. 13
235 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 2
236 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
237 Siehe: Kapitel II.A. 1.2
238 Vgl. Voigt (2009), S. 22
239 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
240 Siehe: North (1987), S. 419 ff.; siehe: Kapitel II.A. 4
241 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
242 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

- Kontrollkosten (Überwachungs- und Durchsetzungskosten)[243]

der Akteure in den Vordergrund[244].

II.A. 1.1. Methodologischer Individualismus

Wie auch die Neoklassik beachten die Ansätze der Neuen Institutionenökonomik in angepasster Form den methodologischen Individualismus.[245] Gemäß des methodologischen Individualismus sind Unternehmen, Staat oder Gesellschaft nicht als Handlungseinheit anzusehen.[246] Vielmehr ergibt sich die Handlung von Kollektiven aus dem Zusammenspiel der Aktivitäten ihrer einzelnen Mitglieder.[247] Damit können nur Individuen Ziele oder Strategien haben, Kollektive indes nicht.[248]

Kollektive sind somit nur die Schnittmenge der Individualziele,[249] wobei die entscheidungsbefähigten Individuen über einen unterschiedlichen Informationsstand (asymmetrische Information) verfügen.[250]

Hier sieht die Neue Institutionenökonomik die Funktion der einzelnen Entscheidungssubjekte neuartig, denn sie betont, dass die Verschiedenheit der Individuen unterschiedliche Präferenzen, Ziele, Zwecke und Ideen mit sich bringt.[251] So lässt sich u.a. die Bestimmung des institutionellen Umfelds auf individuelle Handlungen zurückführen.[252]

II.A. 1.2. Individualprinzip und eigennütziges Verhalten

In der *Neuen Institutionenökonomik* verfolgen Individuen ihre eigenen Interessen innerhalb ihres Verständnishorizontes und versuchen ihren Nutzen im Rahmen der bestehenden institutionellen Ordnung und ihrer Möglichkeiten zu maximieren.[253]

Anders als in der Neoklassik bezieht sich dieser Gedanke auf sämtliche individuelle Wahlhandlungen, nur die Struktur und die Grenzen der Organisation schränken die eigenen Interessen der Entscheidungsträger ein.[254] Damit verfolgen Individuen in der Neuen Institutionenökonomik nicht zwingend die *vollständige* Nutzenmaximierung, sondern ein individuell zufriedenstellendes Ergebnis kann bereits (etwa aus Kostengründen) ausreichend sein.[255]

---

243 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
244 Vgl. Voigt (2009), S. 23 f.
245 Vgl. Richter (2005), S. 170 f. (168 ff.) (m.w.N.)
246 Vgl. Kirchner (1997), S. 18 ff.; vgl. Lieth (2007), S. 59
247 Vgl. Arrow (1994), S. 3
248 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 23
249 Vgl. Göbel (2002), S. 24
250 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 23
251 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3
252 Vgl. Büschges et al. (1998), S. 82 ff.
253 Vgl. Williamson (1975), S. 26 ff. (m.w.N.); vgl. (1985a), S. 47 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3; vgl. Kirchgässner (2000), S. 31
254 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3
255 Vgl. Eidenmüller (1994), S. 21 ff.; siehe auch: Mohr (2015), S. 403 f. Ebenfalls mit Verweisen zu Eidenmüller; vgl. Williamson (1985a), S. 44 ff.; vgl. (1990a), S. 50 ff.

Ferner akzeptiert die Neue Institutionenökonomik die Neigung der Individuen zu rein eigennützigem, kooperativem und nicht-kooperativem sowie opportunistischem[256] Verhalten, bei dem die Individuen eine bewusste Schädigung des Vertragspartners in Kauf nehmen.[257] So können die Individuen eigene Vorteile begünstigen, indem sie den Vertragspartner über ihre wahren Präferenzen nicht informieren.[258] Eine derart beeinflusste[259] Beziehung der Akteure kann sich negativ auf Transaktionen auswirken und durch die Kooperationsstörung zum Ausbleiben wohlfahrtsfördernder Transaktionen führen.

Die Wirkung von Informationsungleichheiten und damit das Risiko der *adverse selectio*n (Negativauslese) und des *moral hazard*[260] hat *AKERLOF* in „market for lemons"[261] aufgezeigt.[262]

Das Privatrecht bzw. eine Rechtsordnung[263] gilt in diesem Kontext als Institution, die das Verhältnis der Akteure zueinander in einer Weise beeinflusst, die Marktversagen[264] verhindert.[265]

II.A. 1.3. Rationalitätsprinzip

Nach der Neoklassik versuchen Individuen ihren Nutzen vollständig rational zu maximieren.[266] Hierzu müssen sie sämtliche Zustände vorhersagen können.[267] Im Sinne der vollständigen individuellen Rationalität sind Individuen zudem konstant und stabil in ihren Präferenzen.[268] Dies setzt voraus, dass sie in der Position sind, alle Entscheidungsalternativen und deren Konsequenzen abzuwägen, um so umgehend und kostenlos rational zu urteilen.[269] Das Individuum der Neoklassik handelt klar nach einem Kosten-Nutzen-Kalkül,[270] indem es sich in einer Entscheidungssituation vor dem Hintergrund knapper Ressourcen für eine Alternative entscheidet.[271]

---

256 Vgl. Williamson (1973), S. 317; vgl. Kirchner (1997), S. 13

257 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 49 ff.; Womit z.B. shirking, moral-hazard (adverse selection/strategic default), free-riding und hold-up-Problematiken relevant werden

258 Vgl. Williamson (1985a), S. 47 f.; siehe: Mohr (2015), S. 404 f.

259 Siehe: Mohr (2015), S. 404 ff.; vgl. Fornasier (2013), S. 51 f.

260 Siehe: Akerlof (1970), S. 488 ff.; siehe: Arrow (1963), S. 941 ff.

261 Akerlof (1970), S. 488 ff.

262 Vgl. Mohr (2015), S. 405 mit Verweisen zu Fornasier und Fritsch; vgl. Fornasier (2013), S. 53; vgl. Fritsch (2011), S. 257

263 Vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 56 (m.w.N.)

264 Allgemeiner zur Beseitigung von Marktversagen als Ziel der Regulierung: Cremer (2010): §5 Regulierung und Freiheit in: Fehling/Ruffert, S. 250 ff.; siehe auch: Leschke (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht in: Fehling/Ruffert, S. 281 ff.

265 Vgl. Mohr (2015), S. 405 mit Verweisen zu Fornasier; vgl. Fornasier (2013), S. 55; siehe: Kapitel VII

266 Vgl. Voigt (2009), S. 22 f. (m.w.N.)

267 Vgl. Voigt (2009), S. 22 f. (m.w.N.)

268 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 4 f.

269 Vgl. Voigt (2009), S. 22 f. verweist auf Kreps (1990); vgl. Kreps (1990), S. 745

270 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 4 f.

271 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 14

Dies trifft in der Praxis nicht zu, weshalb sich die Neue Institutionenökonomik u.a. im Falle des Transaktionskostenansatzes[272] von der neoklassischen Annahme der vollständigen Rationalität distanziert und den Akteuren eine beschränkte individuelle Rationalität (bounded rationality[273]) zuspricht.[274]

Die beschränkte Rationalität sagt aus, dass Individuen zwar rational agieren *wollen*, dies aufgrund beschränkter kognitiver Fähigkeiten zur Informationsaufnahme, -filterung, und -verarbeitung *nicht können* und ihnen zumeist *nicht sämtliche erforderlichen Informationen* dazu vorliegen.[275] Darüber hinaus können sich Präferenzen der Individuen über die Zeit verändern.[276]

Der unbegrenzte Erwerb von Wissen ist selbst nicht nur kostenintensiv, sondern im Fall zukünftiger Ereignisse, unmöglich.[277] Individuelle Handlungen können somit in der Neuen Institutionenökonomik nur bis zu einem gewissen Grad rational sein.[278]

---

272 Vgl. Richter (2005), S. 173 (m.w.N.); vgl. Williamson (1975), S. 4; vgl. North (1995): The new institutional economics and Third World development in: Harriss/Hunter/Lewis, S. 18 ff.; vgl. Coase (1998), S. 231

273 Siehe: Simon (1955), S. 99 ff.; siehe: (1957); siehe: (1959), S. 253 ff.; siehe: Kirchner (1997), S. 14 ff.; Überblick in: Mohr (2015), S. 401 ff.

274 Vgl. Williamson (1973), S. 317; vgl. (1975), S. 21 ff.

275 Vgl. Williamson (1975), S. 19 ff.; vgl. Kirchgässner (2000), S. 13; vgl. Kirchner (1997), S. 13 f.; vgl. Opper (2001), S. 603

276 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 4 f.

277 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 4 f.

278 Vgl. Opper (2001), S. 603

II.A. 2. Abgrenzung der Komparativen Institutionenökonomik zur Ökonomischen Analyse des Rechts

Als Schnittstelle zwischen Rechts- und Wirtschaftswissenschaft zielt die *Ökonomische Theorie des Rechts*[279] darauf, rechtliche Fragestellungen durch wirtschaftswissenschaftliche Methoden interdisziplinär zu beantworten. Es gab bereits vor den 1960er Jahren in den USA Gedanken zu den Verbindungen dieser Disziplinen,[280] doch waren es insbesondere *COASE*[281] und *CALABRESI*[282], die sich konkreter mit der Frage der Verhaltensbeeinflussung rechtlicher Regeln auf die Wirtschaft beschäftigt haben und dadurch maßgeblich innerhalb der neoklassischen Idealvorstellung die *Ökonomische Analyse des Rechts*[283] geprägt haben. Während sich u.a. *COASE*[284] mit der Problematik externer Effekte bei nicht eindeutig zugeordneten Eigentumsrechten befasst hat, hat *CALABRESI*[285] seinerzeit über die Zuordnung von Schadensrisiken im Haftungssystem, abweichend vom Verschuldensprinzip, geforscht.

Der *Ökonomischen Analyse des Rechts* liegt der Gedanke zugrunde, dass sich bei vollständiger Konkurrenz und der Abwesenheit von Transaktionskosten Effizienz einstellt.[286] Ihr Bild des *Homo Oeconomicus* entspricht dem *neoklassischen Modell*.[287] Rechtliche Normen und insbesondere ihre Sanktionen beeinflussen ihn in seinem rationalen und nutzenmaximierenden Verhalten,[288] denn eine Übertretung der Normen ist mit Kosten verbunden.[289]

Der Homo Oeconomicus bewertet mit zunehmender Sanktionierung den Stellenwert rechtlicher Normen höher.[290] Er handelt nutzenmaximierend, wobei die Sanktion die Kosten seiner Handlung erhöhen.[291] Er nimmt die Sanktionen dennoch in Kauf, wenn er seinen Nutzen – trotz der Sanktion – maximieren kann bzw. er nicht von der Verhängung einer Sanktion ausgehen muss.[292]

Die *Ökonomische Analyse des Rechts* fragt nach dem Potenzial des Rechts den Individualnutzen im obigen Sinne und die allgemeine Wohlfahrt zu steuern und zu fördern.[293]

---

279 Zur Begrifflichkeit der Ökonomischen Theorie des Rechts: Kirchner (1997), S. 5 f.
280 Vgl. Kirchner (1991), S. 280
281 Vgl. Coase (1960), S. 30–34
282 Calabresi (1970)
283 Vgl. Posner (1998), S. 25 f.; siehe: Kirchner/Koch (1989), S. 111 ff.; siehe: Kirchner/Schanze (1993); siehe: Kirchner (1993): Ökonomische Analyse des Rechts: Interdisziplinäre Zusammenarbeit von Ökonomie und Rechtswissenschaft in: Assmann/Kirchner/Schanze, S. 62 ff.; siehe: Kötz (1993), S. 57 ff.; siehe: Schmidtchen/Weth (1999): Die ökonomische Analyse des Rechts, S. 9 ff.; siehe: Cziupka (2010), S. 261 ff.; siehe: Effer-Uhe (2013), S. 39 ff.
284 Coase (1960)
285 Vgl. Calabresi (1961), S. 505
286 Vgl. Lieth (2007), S. 43
287 Vgl. Kirchner (2006): The Development of European Community Law in the light of New Institutional Economics in: Bindseil/Haucap/Wey, S. 317; vgl. Eidenmüller (1994), S. 28 f.
288 Vgl. Eidenmüller (1994), S. 35; vgl. Richter (2008), S. 16 (m.w.N.)
289 Vgl. Eidenmüller (1994), S. 35; vgl. Richter (2008), S. 16 (m.w.N.)
290 Vgl. Kirchner/Koch (1989), S. 116; vgl. Eidenmüller (1994), S. 35
291 Vgl. Eidenmüller (1994), S. 35
292 Vgl. Eidenmüller (1994), S. 35
293 Vgl. Posner (1998), S. 25 f.

Insbesondere *POSNER* hat Regelungssysteme dahingehend untersucht, ob sie geeignet sind, durch die Erhöhung von Nutzenvorteilen die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt zu steigern.[294]

Diese Orientierung am pareto-optimalen Effizienzkriterium hat zu großen Diskussionen geführt. Der Vorwurf – analog zur Kritik der Neue Institutionenökonomik an der Neoklassik –[295] besteht weitgehend in der Verwendung des neoklassischen Effizienzansatzes oder multipler pareto-optimaler Zustände[296].[297]

Die *Komparative Institutionenökonomik* nutzt hingegen Transaktionskosten als Vergleichsmaßstab.[298] Zwar handelt es sich bei der Neuen Institutionenökonomik um einen ökonomischen Ansatz,[299] jedoch liegt der Fokus der *Komparativen Institutionenökonomik* nicht mehr unmittelbar auf dem Verhalten der Marktakteure. Die *Komparative Institutionenökonomik* fokussiert vielmehr die Bestimmung des Handlungsfelds[300] und des rechtlichen Rahmens der Akteure (Handelsvertretervertragsparteien).

Folglich rückt auch in der *Komparativen Institutionenökonomik* der kritisierte pareto-optimale Effizienzgedanke[301] in den Hintergrund, und Institutionen als transaktionskostenoptimierende Einheit[302] gewinnen an Bedeutung.[303] Die *Komparative Institutionenökonomik* betrachtet zunächst nicht gesamtwirtschaftliche Vorteile und die Schaffung absoluter Effizienz. Vielmehr betrachtet sie Transaktionskostenvorteile der einzelnen Rechtsinstitute[304]. Erst durch deren Selektion entsteht dann ein gesamtökonomischer Sinn.[305]

Die *Komparative Institutionenökonomik* ermöglicht es so, ökonomische Wirkungen von Normen darzustellen, diese mit alternativen Regelungsmöglichkeiten zu vergleichen und im Sinne eines qualitativen Rechtsvergleichs auf deren Effizienz[306] zu bewerten.

---

294 Vgl. Krimphove (2001), S. 502; vgl. Buchanan (1974), S. 485 f.
295 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 563 ff.
296 Vgl. Effer-Uhe (2013), S. 45; vgl. Dahlman (1979), S. 150 f.
297 Vgl. Krimphove (2001), S. 502–504 (m.w.N.)
298 Vgl. Kirchner (1997), S. 7
299 Vgl. Kirchner (1997), S. 7
300 Siehe: Kapitel II.A. 4
301 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 16; vgl. Dahlman (1979), S. 150 f.; vgl. Kübler (1990): Effizienz als Rechtsprinzip: Überlegungen zum rechtspraktischen Gebrauch ökonomischer Argumente in: Baur/Hopt/Mailänder, S. 687 ff.
302 Vgl. Göbel (2002), S. 49; vgl. Posner (1993), S. 392
303 Vgl. Kirchner (2006): The Development of European Community Law in the light of New Institutional Economics in: Bindseil et al., S. 320 f.; siehe: Kapitel II.A. 4
304 Vgl. Coase (1960), S. 18; vgl. Raiser (2014): Institutionelles Rechtsdenken in: Kirchner et al., Rn. 1265
305 Vgl. Krimphove (2001), S. 506
306 Vgl. Krimphove (2006), S. 9, 527 ff.; vgl. (1998), S. 185 ff.; vgl. (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 130 ff.

II.A. 3. Theoretische Fundierung der Neuen Institutionenökonomik

Die *Neue Institutionenökonomik* bildet einen parallelen Forschungsstrom[307], der nicht darauf zielt, die Neoklassik zu ersetzen sondern sie zu ergänzen.[308] Neben u.a. der Theorie der Verfügungsrechte (Property-Rights-Ansatz[309]), der Problematik der asymmetrisch verteilten Informationen innerhalb der Prinzipal-Agenten-Theorie[310] (auch Agency-Theorie oder Vertretungstheorie) ist die Neue Institutionenökonomik entscheidend durch Transaktionskosten[311] geprägt, die auch in ihren übrigen Strömungen bedeutsam sind.[312]

Die Neue Institutionenökonomik ist auf *COASE* zurückzuführen, der in seinem Aufsatz „*The nature of the Firm*"[313] den Zweck von Großunternehmen mit der Ersparnis von Kosten, den sog. Transaktionskosten[314], begründet.

Transaktionskosten treten bei der Marktbenutzung auf und machen dadurch die Nutzung des Unternehmens ökonomisch, denn Transaktionskosten fallen bei der Vertragsverhandlung und dem Vertragsschluss aller Verträge an.[315]

Wie eingangs[316] erwähnt, ist die Beachtung von Transaktionskosten bedeutsam, da Transaktionskosten[317] gesamtwirtschaftlich schädlich sind.[318] Zur Reduktion von

---

307 Vgl. Posner (1993), S. 390

308 Vgl. Coase (1998), S. 73; vgl. Richter (2005), S. 172 (m.w.N.)

309 Siehe: Demsetz (1967), S. 347 ff.; siehe: Elsner (1986); siehe: Schäfer/Ott (1986), S. 67 f.; siehe: Davies/Brucato (1987), S. 7 ff.; siehe: Granick (1988), S. 871 ff.; siehe: Wieland (1996), S. 95 ff.; siehe: Siemer (2000): Der Beitrag von Ronald H. Coase zur ökonomischen Theorie des Rechts: Transaktionskosten, Property Rights oder Reziprozität in: Pies/Leschke, S. 173 ff.; siehe: Martiensen (2000), S. 219 ff.; siehe: Göbel (2002), S. 66 ff.; siehe: Erlei et al. (2007), S. 294 ff.; siehe: Richter/Furubotn (2010), S. 87 ff.; siehe: Schäfer/Ott (2012), S. 67 ff.

310 Siehe: M. Meyer (2004), S. 61 ff.; siehe: Martiensen (2000), S. 367 ff.; siehe: Göbel (2002), S. 98 ff.; siehe: Erlei et al. (2007), S. 69 ff.; siehe: Richter/Furubotn (2010), S. 225 ff.

311 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

312 Vgl. Rau-Bredow (1992), S. 1; Übersicht zu den Ansätzen: Göbel (2002), S. 60 ff.; Überblick zu konzeptionellen Gemeinsamkeiten verschiedener Strömungen: Richter (2005), S. 168 ff. (m.w.N.)

313 Coase (1937)

314 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

315 Vgl. Coase (1937), S. 390 f. [...] The costs of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction which takes place on a market must also be taken into account [...]

316 Siehe: Kapitel II.A

317 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

318 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.): Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder deren Distribution zu fördern. Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs. Transaktionskosten senken die wirtschaftliche Interaktion der Parteien, erschweren die geeignete Ressourcenallokation, begünstigen Versorgungsengpässe bzw. Verschwendung, verzerren Preismechanismen von Waren und Dienstleistungen, und beeinträchtigen somit den Wettbewerb selbst und binden finanzielle Mittel, die dann nicht für Alternativinvestitionen für die Unternehmen verwendbar sind.

Transaktionskosten stehen sog. Institutionen (bzw. Institute) zur Verfügung.[319] Derartige Institute sind u.a. Rechtsordnungen[320].

COASE hat seinen Transaktionskostenansatz zunächst als positives Analyseinstrument genutzt, indem er die Transaktionskostenersparnis durch die hierarchische Koordination von einem Konzernunternehmen beleuchtet hat.[321]

Er setzt dann diesen Ansatz in einem abgewandelten Verständnis zur Ermittlung wohlfahrtökonomischer Politikempfehlungen ein.[322]

Die *Komparative Institutionenökonomik*[323] verfolgt eben dieses Ziel durch die Gegenüberstellung verschiedener Rechtsinstitute[324] unter dem Gesichtspunkt ihrer Effizienz, um so jenes Institut herauszustellen, dass das größte Potential an Transaktionskostenersparnis beinhaltet. Folglich arbeitet die *Komparative Institutionenökonomik* mit einem Transaktionskostenvergleich unterschiedlicher Rechtsinstitute.

Die *Komparative Institutionenökonomik* bewertet dabei Rechtsinstitute (Richtlinien/Verordnungen/Gesetze) und Verträge aufgrund ihrer Transaktionskostenersparnis und empfiehlt gesamtwirtschaftlich wünschenswerte transaktionskostensparende Lösungen.

---

319 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 8 f.; vgl. Voigt (2009), S. 26 f.; vgl. Williamson (1985a), S. 17; ausführlich in: Ensminger (1992), S. 21 ff.; North sieht im Gegensatz zu Williamson die Existenz von Institutionen nicht allein in ihrem transaktionssenkenden Effekt begründet: North (1990a), S. 8, 52; zur Nutzenfundierung von Institutionen: Führ (2000), S. 40 ff.; siehe: Kapitel II.A. 3.2

320 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. (1994a), S. 360; siehe: Kapitel II.A. 3.2

321 Vgl. Pies (2000): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 4

322 Vgl. Pies (2000): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 17

323 Vgl. Krimphove (2006), S. 9 ff.

324 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

II.A. 3.1. Transaktionskosten

Für die Neue Institutionenökonomik bzw. die *Komparative Institutionenökonomik* ist der Transaktionskostenvergleich charakteristisch. Dies war in der Entwicklungsgeschichte der Neuen Institutionenökonomik nicht immer so.

In der Entstehung der Neuen Institutionenökonomik gibt es zwei grundlegende Strömungen[325]:

- In der ersten spielen Transaktionskosten keine Rolle, sie nennt sich „invisible-hand-approach". In dieser Denkweise argumentieren *HUME*[326], *MENGER*[327], *HAYEK*[328], *NELSON und WINTER*[329], *KIRZNER*[330], *LEWIS*[331], *SCHOTTER*[332], *AXELROD*[333], *BINMORE*[334], *GREIF*[335], *AOKI*[336].
- In der zweiten Strömung, dem "visible-hand-approach", sind Transaktionskosten bzw. Informationskosten das erklärende Element. Wichtige Vertreter in der Entstehung dieser Sichtweise sind etwa *KNIGHT*[337], *COMMONS*[338], *BARNARD*[339], *HAYEK*[340], *COASE*[341], *BUCHANAN und TULLOCK*[342], *OLSON*[343], *CHANDLER*[344], *SIMON*[345], *ALCHIAN*[346], *ARROW*[347], *WILLIAMSON*[348], *DAVIS/NORTH*[349], sowie *NORTH*[350].

Die Neue Institutionenökonomik folgt in der konkreten Anwendungsform der *Komparativen Institutionenökonomik* der zweiten Strömung. Rechtsinstitute verursachen damit nicht nur selbst Transaktionskosten, sondern beeinflussen die Transaktionskosten der

---

325 Siehe: Richter (2015): Chapter 1: The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects in: Richter, S. 4 (in abgeänderter Form zur Erstveröffentlichung 2005); im Original: Richter (2005), S. 165
326 Hume (1739)
327 Menger (1883)
328 Hayek (1948); (1967)
329 Nelson/Winter (1982)
330 Kirzner (1981): An „Austrian" Perspective on the Crisis in: Bell/Kristol
331 Lewis (1969)
332 Schotter (1981)
333 Axelrod (1984)
334 Binmore (1994); (1998)
335 Greif (1998); (1998): Self-enforcing political systems and economic growth: Late Medieval Genoa in: Bates
336 Aoki (2001)
337 Knight (1921)
338 Commons (1934)
339 Barnard (1938)
340 Hayek (1945)
341 Coase (1937); (1960)
342 Buchanan/Tullock (1962)
343 Olson (1982)
344 Chandler (1962); (1977)
345 Simon (1957)
346 Alchian (1961)
347 Arrow (1969)
348 Williamson (1975); (1985a); (2005)
349 Davis et al. (1971)
350 North (1981); (1990a); (2005)

Marktakteure.[351] Um herauszufinden, welches Rechtsinstitut[352] dies ökonomisch effizienter vermag, bilden dann Transaktionskosten[353] den Bewertungsmaßstab des Effizienzbegriffs des Subsidiaritätsprinzips[354].

II.A. 3.1.1. Entwicklung des Transaktionskostenbegriffs

In der Entwicklung des Transaktionskostenansatzes waren zunächst nur die „*marketing costs*" i.S.v. Vermarktungskosten Forschungsgegenstand.[355] Zu ihnen treten Transaktionskosten zur Bewältigung von Vertragsproblemen[356].

Zwar bezeichnete *COASE* seinerzeit die von ihm aufgefundenen Kosten der Nutzung von Preismechanismen[357] (respektive der Marknutzung) nicht ausdrücklich als Transaktionskosten,[358] beschreibt jedoch ihr Konstrukt im Wesen.

In der Folgezeit entstanden unterschiedliche Transaktionskostenansätze. Hauptlinie sind der durch *WILLIAMSON* geprägte Ansatz, der die Governancekosten[359] (in weiten Teilen der Literatur Transaktionskostentheorie bezeichnet[360]) der Marktbenutzung betrachtet und die Prinzipal-Agenten-Theorie, welche die Messkosten in den Mittelpunkt stellt.[361]

WILLIAMSON[362] hat an die Überlegungen zu den Kosten der Marktnutzung von *COASE* angeknüpft und sich intensiver und inhaltlich abweichend[363] mit der Entwicklung der Transaktionskostentheorie in Märkten und Hierarchien befasst.

Erst *WILLIAMSON* hat den Begriff der *Neuen Institutionenökonomik* in „*Market and Hierarchies*" im Jahr 1975 geprägt[364].[365] *WILLIAMSON* hat dort eine Abgrenzung zum Institutionalismus vorgenommen, sich allerdings im Wesentlichen mit der Transaktionskostentheorie, die er in „*The economic Institutions of capitalism*"[366] und „*The mechanics of Governance*"[367] weiterverfolgt[368] hat, beschäftigt.

---

351 Siehe: Kapitel II.A. 4
352 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
353 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
354 Siehe: Kapitel II.B
355 Vgl. Coase (1937), S. 392; vgl. Williamson (1985a), S. 3 f.
356 Vgl. Williamson (1985a), S. 15 ff.; vgl. Göbel (2002), S. 63 ff.
357 Siehe: Coase (1988a), S. 38
358 Vgl. Coase (1937), S. 403; vgl. Rau-Bredow (1992), S. 7
359 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
360 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 199 ff.
361 Vgl. Leschke (2001): Spezifische Investitionen und Hold up: Welche Gründe gibt es noch für die Wahl von „governance structures" in: Pies/Leschke, S. 55
362 Williamson (1971); (1973)
363 Coase (1937); (1960); (1974); (1998); (1988a); (1998); Übersicht zu Coase: Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences (1991); Übersicht zu Coase: Picot (1992); Übersicht zu Transaktionskosten: Cheung (1992): On the New Institutional Economics in: Werin/Wijkander; Williamson (1967); (1971); (1973); (1975); (1979); (1981); (1985a); (1985b); (1990b); (1991); (1993); (1996); (1998); Übersicht zu Williamson: Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences (2009); Historie in: Demsetz/Demsetz (2000)
364 Siehe: Williamson (1975), S. 1
365 Vgl. Williamson (1973), S. 316 ff.; vgl. Coase (1992): Cheung: On the New Institutional Economics - Comment in: Werin/Wijkander, S. 72
366 Williamson (1985a)
367 Williamson (1996)
368 Vgl. Dietl (2001): Spezifische Investitionen und Hold up: Kernelemente einer Theorie der Unternehmung? in: Pies/Leschke, S. 29

Die Beachtung von Transaktionskosten in der Neuen Institutionenökonomik stellt den größten Unterschied zur Neoklassik dar, denn, wie schon *COASE* 1937 in „*The nature of the Firm*“[369] bzw. 1960 in „*The Problem of Social Cost*“[370] angedeutet hat, fehlt den Institutionen (etwa durch die Annahme einer kostenlosen Rechtssicherung) in der Neoklassik weitgehend der Existenzsinn.[371]

Auch *NORTH* nutzt in seinen Studien Transaktionskosten als zentrales Bewertungskriterium[372]. Der Begriff der Transaktionskosten unterscheidet sich insoweit vom Verständnis der von *WILLIAMSON* mit Rückgriff auf *COASE* verwendeten Markttransaktionskosten[373], dass *NORTH* Transaktionskosten zur Bewertung der Institutionen selbst nutzt. *NORTH* betrachtet damit vielmehr die sog. Marktschaffungskosten[374].[375]

In einer neoklassischen Modellwelt, in der keine Transaktionskosten vorkommen, ist rechtliche Regulierung nachrangig. Finden dagegen Transaktionskosten Beachtung, ist das Recht mittelbar als Institution, die den Handlungsrahmen[376] der Akteure vorgibt von Bedeutung für die Effizienzbestimmung der Parteien. Das institutionelle Umfeld beeinflusst dann institutionelle Arrangements der Parteiebene (Marktakteure).[377] Hier bietet sich ein Vergleich alternativer rechtlicher Ausgestaltungsvarianten[378] an, um die *koordinationseffizientere Institution* zu bestimmen.

II.A. 3.1.2. Transaktionskostenverständnis dieser Arbeit

Der Begriff der Transaktionskosten ist unscharf abgegrenzt,[379] weshalb er nach wie vor umstritten ist.

Grundlegend sind sie nach *ARROW „costs of running the economic system“*[380], sprich Kosten der Nutzung des Wirtschaftssystems. Zu ihnen gehören nach seiner Sicht aber auch alle Kosten, die der Bereitstellung, Nutzung, Aufrechterhaltung und Reorganisation von Institutionen dienen.[381]

---

369 Vgl. Coase (1937), S. 386 ff.

370 Coase (1960); Teile in deutscher Übersetzung: (1993): Das Problem der sozialen Kosten in: Assmann/Kirchner/Schanze

371 Vgl. Voigt (2009), S. 23 f.; vgl. Maurer (2001): Organisationssoziologie versus Organisationsökonomik? in: Pies/Leschke, S. 64 f. (m.w.N.)

372 North (1984); (1987); (1990b); (1992); (1994b); (2000)

373 Vgl. Coase (1937), S. 392; vgl. Williamson (1985a), S. 3 f.

374 Vgl. G. Schröder (2009): Approach matters - Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischem Ansatz in: Pies/Leschke, S. 44

375 Ausführlich Darstellung der unterschiedlichen Ansätze: Ensminger (1992), S. 17–24; zum Einfluss des institutionellen Umfelds auf institutionelle Arrangements siehe: Kapitel II.A. 3.2

376 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; Kapitel II.A. 4

377 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; Kapitel II.A. 4

378 Vgl. Aufderheide (2000): Nicht allokative, sondern institutionelle Effizienz als Ziel der Rechtsetzung: Die ökonomische Theorie des Rechts nach Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 147

379 Kritik an der Transaktionskostentheorie: Sydow (1999): Quo Vadis Transaktionskostentheorie? Wege, Irrwege, Auswege in: Edeling/Jann/Wagner; Problembereiche: Bössmann, Ewa (1982); zu Kritikern der Ansätze von Williamson und North: Richter (2005), S. 178 ff.

380 Arrow (1969), S. 48; siehe auch: Williamson (1985a), S. 18

381 Vgl. Arrow (1969), S. 48; siehe auch: Richter (2011), S. 35; siehe auch: (1994), S. 6; siehe auch: Richter/Furubotn (2010), S. 57

Diese Arbeit sieht Transaktionskosten als diejenigen Kosten, die auf die Veränderung formaler oder informeller institutioneller Maßnahmen zurückzuführen sind, um der eingeschränkten Rationalität[382] der Akteure sowie dem Individualprinzip[383] entgegenzutreten[384].

Transaktionskosten sind demnach – neben denjenigen, die sich durch informelle Tätigkeit im Kontext einer formalen Ordnung ergeben – im Einflussbereich formaler Institutionen diejenigen Kosten, die mit der Einrichtung, der Benutzung, dem Erhalt und der Veränderung von

- Institutionen im Sinne des staatlichen Rechts (z.B. HGB, BGB, Richtlinie, Verordnung) und
- Institutionen im Sinne des durch Parteien gesetzten Rechts (z.B. Handelsvertretervertrag) zusammenhängen.[385]

Im Zusammenhang mit Institutionen des staatlichen Rechts sind diese Kosten, die mit der Einrichtung, der Benutzung, dem Erhalt und der Veränderung als *politische Transaktionskosten*[386], also die Kosten der Nutzung und Veränderung dieser Institutionen, zu bezeichnen.[387] Bei der Marktbenutzung der Parteien fallen sog. *Markt-*[388] *und Unternehmenstransaktionskosten*[389] an.[390]

II.A. 3.1.3. Ökonomische Wirkung von Transaktionskosten

Je höher Transaktionskosten sind, desto geringer ist die Zahl der Transaktionen, was zu einer Verhinderung von Allokationsprozessen[391] und in der Konsequenz zu Marktversagen führen kann.

Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder die Distribution zu fördern.[392] Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs.[393] Transaktionskosten

- senken die wirtschaftliche Interaktionsbereitschaft der Parteien,
- erschweren die effiziente Ressourcenallokation von knappen Gütern,
- begünstigen Versorgungsengpässe oder Verschwendung,
- verzerren den Preismechanismus von Waren und Dienstleistungen, womit sie
- den Wettbewerb selbst verzerren und

382 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
383 Siehe: Kapitel II.A. 1.1
384 Vgl. Picot/Dietl (1990), S. 179 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 56; vgl. Williamson (1998), S. 37 ff.
385 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 57
386 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
387 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 57 f.
388 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
389 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.b
390 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 57
391 Vgl. Williamson (1979), S. 249
392 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)
393 Vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)

- finanzielle Mittel binden, die dann nicht mehr für Alternativinvestitionen verwendbar sind (Forschung und Entwicklung, Verbesserung der Distribution etc.) alternativ auf dem Markt verwendbar sind.[394]

In der modernen Marktwirtschaft können Transaktionskosten 50 %-60 %[395] des Nettosozialprodukts erreichen und nehmen Einfluss auf die Ökonomie.[396]

Abbildung 4 stellt dar, inwiefern die Transaktionskostensphäre des Handelsvertretervertragsverhältnisses Einfluss auf Handelsvertreter, Unternehmer und Dritte (Handel) nimmt und infolgedessen Auswirkungen auf den Konsumenten hat.

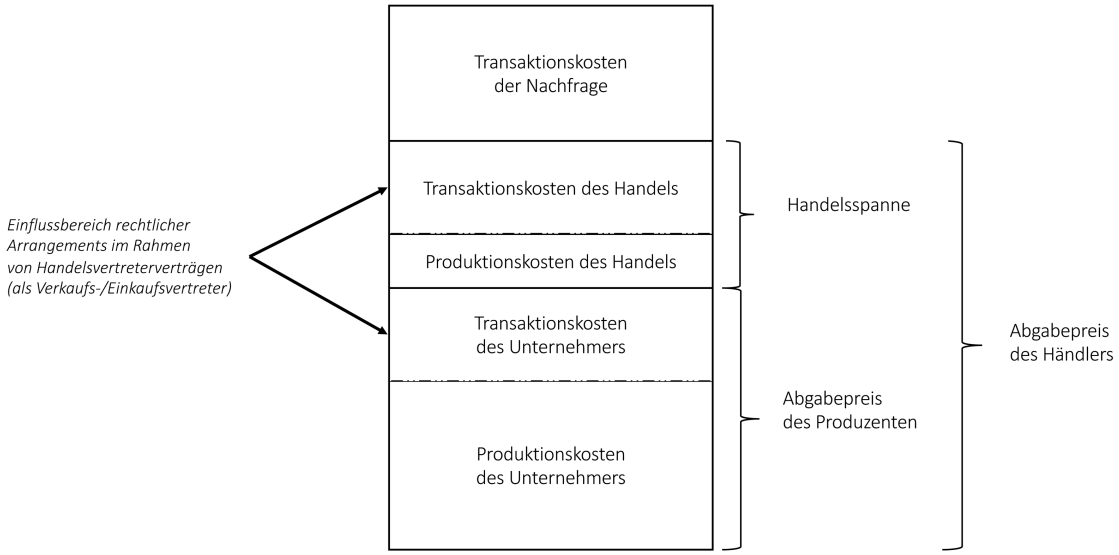

Abbildung 4: Auswirkungen von Transaktionskosten eines Handelsvertretervertragsverhältnisses auf die Handelsstufen[397]

II.A. 3.1.4. Untergliederung von Transaktionskosten

Folgende Transaktionskosten, die im Handelsvertreterrecht entstehen können, lassen sich unterscheiden:

a. Markttransaktionskosten

Die Kosten der Marktnutzung umfassen die Kosten der Vertragsanbahnung, des Abschlusses von Verträgen und die Kosten der Überwachung und Durchsetzung von Leistungspflichten der Parteien.[398]

394 Vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.); siehe: Kapitel II.B

395 Richter/Furubotn (2010), S. 53; North (1984), S. 7 Schätzt die Transaktionskosten auf 50 % des Bruttosozialprodukts

396 Vgl. Kirchner/Picot (1986), S. 93 f.; vgl. Picot (1986), S. 3 f.

397 Eigene Darstellung in Anlehnung an: Kirchner/Picot (1986), S. 93 f.; in Anlehnung an: Picot (1986), S. 3 f.

398 Vgl. Coase (1960), S. 15 ff.; vgl. Dahlman (1979), S. 148; vgl. Picot (1982), S. 270

Diese Transaktionskosten lassen sich in *vorvertragliche (ex-ante)* und *nachvertragliche (ex-post)* Transaktionskosten unterscheiden.[399] Ex-ante Transaktionskosten sind die Vertragsanbahnungskosten[400], ex-post Transaktionskosten die nachvertraglichen Kontrollkosten[401]. Die Vertragsabschlusskosten[402] bilden den Übergang zwischen den beiden Polen. Die Vertragsanbahnungskosten und die Vertragsabschlusskosten beeinflussen damit die Vertragsplanungsphase, die Kontrollkosten die Vollzugsphase des Vertrags.

Markttransaktionskosten sind im Handelsvertreterrecht entsprechend diejenigen Transaktionskosten[403], die den Parteien (Handelsvertreter und Unternehmer) bei Anbahnung[404] und Abschluss[405] des Handelsvertretervertrags bzw. bei der Kontrolle- und Sicherstellung[406] ihrer Rechtspositionen entstehen.

i. Such- und Informationskosten

Hauptanwendungsfall der Vertragsanbahnungskosten sind Such- und Informationskosten[407]. Sie entstehen durch die Suche nach potentiellen Vertragspartnern, entweder dem Akteur unmittelbar (z.B. durch Werbung, Vertreterbesuche) oder mittelbar durch die Einrichtung bzw. Nutzung von organisierten Märkten (Börsen, Messen, Wochenmärkte etc.).[408] Neben Kommunikationskosten mit dem potentiellen Handelspartner (Telefon, Internet) zählen auch Kosten der Marktanalyse (Preisinformationen, Wettbewerbsinformation) oder Prüfkosten im Rahmen der Qualitätskontrolle zu den Vertragsanbahnungskosten.[409] Im Falle von Dienstleistungen umfassen die Informationskosten auch eine Überprüfung der Qualität des Anbieters[410] (bzw. der Zahlungsfähigkeit des Abnehmers).

Überträgt man diese Überlegungen auf das europäische Handelsvertretervertragsverhältnis, hat die Vereinheitlichung unterschiedlicher nationaler Handelsvertreterrechtsordnungen das Potential Informationskosten zu beeinflussen.[411]

Zudem erspart harmonisiertes Recht eine sonst notwendige Auseinandersetzung der Parteien mit den Unterschieden fremdstaatlicher Rechtsordnungen.[412]

---

399 Vgl. Williamson (1985a), S. 20; vgl. Picot/Dietl (1990), S. 179 f.
400 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
401 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
402 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
403 Vgl. Coase (1960), S. 15 ff.; vgl. Dahlman (1979), S. 148; vgl. Picot (1982), S. 270
404 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
405 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
406 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
407 Vgl. Dahlman (1979), S. 141 ff.; vgl. Williamson (1985a), S. 20 f.
408 Vgl. Picot (1982), S. 270; vgl. Richter (1994), S. 6 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 59; vgl. Williamson (1985a), S. 19 ff.
409 Vgl. Richter (1994), S. 6 f.
410 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60
411 Vgl. Krimphove (2006), S. 26
412 Siehe: Kapitel VII

ii. Verhandlungs- und Entscheidungskosten

Vertragsabschlusskosten, wie Verhandlungs- und Entscheidungskosten,[413] entstehen z.B. beim Aushandeln eines Vertrags und umfassen etwa den dazu notwendigen Zeitaufwand.[414] Unsichere und zu weite nationale Regelungen schaffen Rechtsunsicherheit, die die Vertragsverhandlungskosten erhöhen.[415] Die Entscheidungskosten sind eng an Kosten der Informationsverarbeitung geknüpft und umfassen u.a. Kosten der Informationsaufbereitung, sprachliche Übersetzung, Beratungskosten.[416] Es gilt, je aufwändiger und komplizierter das Vertragswerk ist, etwa aufgrund ungeeigneter Institutionen des Rechts, desto umfangreicher sind die Kosten.[417]

Gerade im Kontext dieser Arbeit verursacht eine mögliche Wahl des nationalen Handelsvertreterrechts[418] Beratungskosten. Rechtsinstitute wie z.B. Formerfordernisse oder Verjährungsfristen haben dann ihrerseits das Potential Transaktionskosten zu beeinflussen.

Schließen die Parteien, aufgrund der eingeschränkten Rationalität[419] und des Individualprinzips[420] – wie es insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen der Fall ist – keine vollständigen Verträge, so lassen sich nicht sämtliche ex-post Transaktionskosten bereits ex-ante ausschließen[421].

iii. Überwachungs- und Durchsetzungskosten

Kontrollkosten gliedern sich in Überwachungs- und Durchsetzungskosten. Überwachungskosten[422] beziehen sich auf die Überwachung gesetzlicher oder vertraglicher Regelungen, wie z.B. die Einhaltung vereinbarter Liefertermine, Qualitäten, Quantitäten und Preise.[423] Neben Kosten, die mit der Sicherung der Durchsetzbarkeit von Forderungen verbunden sind,[424] zählen hierzu auch Kosten, die mit der eigentlichen Durchsetzung verbunden sind.[425]

Nicht nur die Kontrolle der Einhaltung von Verträgen ist kostspielig, sondern auch die Wahrung und juristische Durchsetzung von Rechten.[426]

Durchsetzungskosten entstehen u.a. durch die gerichtliche Durchsetzung der Pflichten aus dem Vertrag. Europäische Rechtsvorgaben berühren mit ihrer Ausstrahlung auf nationale Gesetzgebung die Parteien des Handelsvertretervertragsverhältnisses.

---

413 Vgl. Dahlman (1979), S. 141 ff.
414 Vgl. Picot (1982), S. 270; vgl. Richter (1994), S. 7; vgl. Williamson (1985a), S. 20 f.
415 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60
416 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60
417 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60
418 Abwägung der Zentralisierung gegen die Dezentralisierung: Van den Bergh (1996), S. 365 ff.; Grundlegend: Tiebout (1956), S. 416 ff.; siehe: Kapitel VII
419 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
420 Siehe: Kapitel II.A. 1.2
421 Vgl. Williamson (1985a), S. 47 ff.
422 Vgl. Dahlman (1979), S. 141 ff.
423 Vgl. Picot (1982), S. 270
424 Vgl. Williamson (1985a), S. 21
425 Vgl. Richter (1994), S. 7
426 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60

Entstehende Rechtsunsicherheit und mangelnde Rechtsvorhersehbarkeit verursachen in diesem Zusammenhang Transaktionskosten.

b. Unternehmenstransaktionskosten

Unternehmenstransaktionskosten entstehen dem Arbeitgeber gehäuft im Zusammenhang mit der Erfüllung von Arbeitsverträgen.[427] Im Betrieb eines Unternehmers (als Wirtschaftsteilnehmer) fallen Transaktionskosten der Einrichtung, Erhaltung oder Änderung der Organisationsstruktur[428] an.[429] Weiterhin entstehen Informationskosten (Überwachung durch das Management, Informationsbeschaffung und -verarbeitung, Leistungsmessung) oder Kosten im Zusammenhang mit dem Güteraustausch bzw. Kontrollkosten sowie der Aufwand der für den Betrieb des Unternehmens erforderlich ist.[430]

Die Kosten des Güteraustauschs unterscheiden sich ihrerseits in logistische Transaktionskosten, Ausgleichstransaktionen, Qualitätstransaktionskosten und Veränderungskosten.[431]

Relevant für die vorliegende Arbeit sind Unternehmenstransaktionskosten, die beispielsweise dann entstehen, wenn sie eine unternehmerische oder organisatorische Erleichterung beinhalten, die eine Kontrolle des Handelsvertreters beeinflusst.

c. Politische Transaktionskosten

Gegenüber den Transaktionskosten aus Punkt a und Punkt b sind politische Transaktionskosten diejenigen Kosten, die bei der Bereitstellung und Nutzung von z.B. nationalen oder internationalen Organisationen anfallen und zur Durchsetzung und zur Sicherung der Existenz der Institute notwendig sind.[432]

So sind beispielsweise die ökonomischen, wohlfahrtssteigernden Effekte des Instituts „Eigentum“, nur dann gewährleistet, wenn das „Eigentum“ durch den Berechtigten frei ausgeübt werden kann und die Rechtsordnung das „Eigentum“ auch schützt.[433]

Neben Ausgaben für Rechtsprechung und öffentliche Einrichtungen treten Ausgaben zur Führung des Staates und seiner Einrichtungen, also Kosten für öffentliche Güter.[434]

Eine Rechtsangleichung gerade im Handelsvertreterrecht lässt politische Transaktionskosten steigen, während sie Informationskosten senken kann. Eine Anpassung einer nationalen oder europäischen Regelung oder die Auslegung des Handelsvertreterrechts bewirken politische Transaktionskosten der Rechtsangleichung auf Ebene des institutionellen Umfelds selbst.

---

427 Vgl. Williamson (1973), S. 320; vgl. Coase (1960), S. 17
428 Vgl. Picot (1982), S. 279
429 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 61 f.
430 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 61 f.
431 Vgl. Picot (1982), S. 279 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 62
432 Vgl. Richter (1994), S. 8 f.
433 Vgl. Krimphove (2016), S. 271 ff.
434 Vgl. Richter (1994), S. 8 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 63 f.

II.A. 3.1.5. Häufigkeit der Transaktionen

Sieht man Transaktionskosten im Zusammenhang einer hierarchischen Regulierung (Europäischer Gesetzgeber, nationaler Gesetzgeber, Parteivereinbarung), stellt sich die Frage, wie häufig die damit verbundenen Transaktionen auftreten.

Im Verständnis dieser Arbeit fallen

- Vertragsanbahnungskosten[435]
- Vertragsabschlusskosten[436]
- Kontrollkosten[437] auf Ebene der Parteien an.

Politische Transaktionskosten[438] entstehen den Institutionen bei der Regulierung der Sachverhalte. Diese Regulierungsmaßnahmen können diejenigen Transaktionskosten der Parteien sowohl positiv als auch negativ beeinflussen.[439]

Im Kontext einer ökonomischen Analyse des Rechts, die durch die Handelsvertreterrichtlinie getragen, auf das Handelsvertretervertragsverhältnis abstellt, ergeben sich Besonderheiten bzgl. der Häufigkeiten der relevanten Transaktionen.

Die ökonomische Analyse des Kapitels VI betrachtet vorerst nicht das Handelsvertretervertragsverhältnis als Ganzes, sondern die nationalen Rechtsunterschiede (sog. Rechtsfriktionen oder Disharmonien), die sich aus der Handelsvertreterrichtlinie, ihren Vorgaben, Wahlmöglichkeiten und ungeregelten Bereichen auf nationaler Ebene für die Parteien ergeben.

Ungeachtet ihrer Höhe fallen die Such- und Informationskosten (Vertragsanbahnungskosten[440]) im grenzüberschreitenden Verkehr sehr häufig an, denn sie resultieren zumeist aus nationalen Rechtsunterschieden, die für den Großteil der Handelsvertretervertragsparteien relevant sind.

Die Verhandlungs- und Entscheidungskosten (Vertragsabschlusskosten[441]) kommen bei dieser fokussierten Friktionsbetrachtung indes weniger häufig vor, weil nicht jede Partei über die Folge einer Friktion bzw. deren Beseitigung verhandeln bzw. entscheiden muss. Ein Sachverhalt kann für die Parteien schlichtweg nicht relevant sein.

Die Überwachungskosten der Leistungspflichten aus dem Vertrag sowie die Durchsetzungskosten (Kontrollkosten[442]), insbesondere die der gerichtlichen Durchsetzung, treten am seltensten (es sei denn es handelt es sich um eine so grundlegende Friktion, die jedes Vertragsverhältnis in einen Streit führen würde) auf, denn sie wirken nur bedarfsweise. In letzterem Fall bedeutet dies, dass sie auftreten, wenn die Parteien z.B. einen Streit beilegen wollen.

---

435 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
436 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
437 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
438 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
439 Siehe: Kapitel II.A. 4
440 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
441 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
442 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Eine Regulierung, die auf die Durchsetzungskosten[443] zielt, betrifft also grundsätzlich die Transaktionskostenniveaus von weniger Parteien, als eine Maßnahme, die Such- und Informationskosten[444] bzw. Verhandlungs- und Entscheidungskosten[445] fokussiert.

Die Höhe der entstehenden Transaktionskosten lässt sich zwar nicht in absoluten Werten ermitteln, dieser Ansatz unterstützt jedoch die Gewichtung der Folgen einer institutionellen Maßnahme.

II.A. 3.1.6. Quantifizierung von Transaktionskosten

Versuche, Transaktionskosten explizit zu quantifizieren, resultieren zumeist in Schätzverfahren[446],[447] was lange Zeit die geringe Zahl an empirischen Arbeiten[448] belegt hat.[449] Es besteht nicht nur Uneinigkeit über die Abgrenzung von Transaktionskosten, sondern sie treten häufig im Zusammenhang mit Transformationskosten (Kosten für die Transformation von Ressourcen, also Inputs in Outputs) auf.[450] Darüber hinaus können Transaktionskosten in prohibitiver Höhe[451] vorkommen, was dazu führt, dass diese nur fiktiv angefallen wären, nicht aber existieren.[452] Ferner können Transaktionskosten akteurspezifisch sein, was die Messbarkeit der relevanten volkswirtschaftlichen Gesamtheit unrealistisch erscheinen lässt.

---

443 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
444 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
445 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
446 Vgl. Picot/Dietl (1990), S. 178; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 65 ff. (m.w.N.)
447 Vgl. Meramveliotakis/Milonakis (2010), S. 1053 ff.
448 Siehe z.B. Merkert et al. (2012), S. 349 ff.
449 Vgl. Rindfleisch/Heide (1997), S. 30 ff. (Übersicht empirischer Arbeiten); zu weiteren methodischen Problembereichen: Ménard (2001)
450 Vgl. Voigt (2009), S. 72 Verweis auf einen Konferenzbeitrag von Benham/Benham, der später veröffentlicht worden ist; siehe: Benham/Benham (2001)
451 Vgl. Arrow (1969), S. 48
452 Vgl. Voigt (2009), S. 72 Verweis auf einen Konferenzbeitrag von Benham/Benham, der später veröffentlicht worden ist; siehe: Benham/Benham (2001); vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 53 ff.

II.A. 3.2. Institutionen bzw. Institute

Die Neue Institutionenökonomik zielt auf die Vermeidung gesamtwirtschaftlich schädlicher Transaktionskosten. Hierzu stehen Institutionen zur Verfügung.

Institutionen bringen Ordnung[453] in Situationen, in denen Akteure interagieren und bestimmte Erwartungen an die andere Partei haben.[454] Dadurch lenken Institutionen das Handeln der Parteien, verringern Transaktionskosten[455] und fördern ein höheres Wohlstandsniveau.[456]

II.A. 3.2.1. Definition von Institutionen

Die Literatur hat keinen festen Begriff[457] der Institutionen geschaffen und nimmt somit keine exakte Definition[458] vor. Die *Komparative Institutionenökonomik* legt den Institutionenbegriff typischerweise weit aus.

So sieht diese Arbeit Institutionen als explizit und implizit vereinbarte Koordinationsmechanismen,[459] die der Durchsetzung durch Dritte bedürfen. Eine Institution kann damit ein Regelsystem, ein Vertrag oder ein Vertragssystem, inkl. entsprechender Durchsetzungsmechanismen, die das Verhalten von Individuen beeinflussen, sein.[460] Dies können Konventionen, *informelle Regeln* (Sitten, Gebräuche und Traditionen) oder *formelle Regeln* (z.B. Verordnungen, Richtlinien, Gesetze) des privaten oder öffentlichen Rechts bzw. von den Parteien geschaffene vertragliche Absprachen oder Normen sein.[461]

Damit wendet diese Arbeit folgendes Institutionenverständnis an:[462]

---

453 Zur generellen Notwendigkeit marktstrukturierender Institutionen: Rawls (2005), S. 274 ff. (S. 275, „Without an appropriate scheme of these background institutions the outcome of the distributive process will not be just.“)

454 Vgl. North (1990a), S. 3; vgl. Göbel (2002), S. 1; vgl. Kirchner (1988): Über das Verhältnis der Rechtswissenschaft zur Nationalökonomie: Die Neue Institutionenökonomik und die Rechtswissenschaft in: Boettcher/Herder-Dorneich/Schenk, S. 198 f.; vgl. Crawford/Ostrom (1995), S. 582

455 Vgl. Richter (2005), S. 173 verweist auf Ensminger; ausführlich in: Ensminger (1992), S. 21 ff.; vgl. Williamson (1985a), S. 17; North sieht im Gegensatz zu Williamson die Existenz von Institutionen nicht allein in ihrem transaktionssenkenden Effekt begründet North (1990a), S. 8, 52

456 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 8 f.; vgl. Voigt (2009), S. 26 f.; zur Nutzenfundierung von Institutionen: Führ (2000), S. 40 ff.; Kritischer Überblick: Bardhan (1989), S. 1389 ff.

457 Vgl. Cheung (1992): On the New Institutional Economics in: Werin/Wijkander, S. 51 ff.

458 Vgl. Schotter (1986): The evolution of rules in: Langlois, S. 117 f. Unterschiedliche Institutionendefinitionen lassen sich in zwei grundlegende Richtungen, die „rules view“ und die „behavioural view“ aggregieren.

459 Vgl. North (1990a), S. 4

460 Vgl. Williamson (1993), S. 89; vgl. North (1989), S. 1321 ff.

461 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1217 f.; vgl. Erlei et al. (2007), S. 22 f.

462 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. Schotter (1986): The evolution of rules in: Langlois, S. 117 ff.; vgl. Erlei et al. (2007), S. 22; vgl. Picot/Dietl (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht in: Ott/Schäfer, S. 307; Übersicht und Einordnung weiterer Definitionen in: Cole (2013), S. 388 ff. (Allan Schmid [Wirtschaftswissenschaft], Charles Reinold Noyes [Wirtschaftswissenschaft], Douglass North [Wirtschaftswissenschaft], Elinor Ostrom [Politikwissenschaft], Everett C. Hughes [Soziologie], Geoffrey M. Hodgson [Wirtschaftswissenschaft], Gustav von Schmoller [Wirtschaftswissenschaft], Masahiko Aoki [Wirtschaftswissenschaft], Neil Komesar [Recht], Randall Calvert [Politikwissenschaft], Richard Scott [Soziologie], Ronald Coase [Wirtschaftswissenschaft], Susan Crawford and Elinor Ostrom [Politikwissenschaft], Thorstein Veblen [Wirtschaftswissenschaft], Vincent Ostrom [Politikwissenschaft], Walter Hamilton [Wirtschaftswissenschaft]); Kritik der Sozialwissenschaften an einem zu breiten Institutionenbegriff: Dallinger (2007), S. 66 ff. (m.w.N.)

Institutionen sind Regeln oder Regelsysteme, Verträge oder Vertragssysteme, inklusive der jeweiligen Durchsetzungsmechanismen, die das Verhalten von Individuen lenken. Dies umfasst formelle Regeln (z.B. des privaten und öffentlichen Rechts) sowie informelle Regeln (Sitten, Gebräuche, Traditionen etc.).

Diesem Verständnis unterfallen Rechtsinstitute.[463]

II.A. 3.2.2. Durchsetzung von Institutionen

Institutionen sind grundsätzlich Ge-/Verbote. Derartige Regeln gelten in der Neuen Institutionenökonomik gemeinhin als bekannt.[464] Es muss aber nicht jeder Akteur sämtliche Regeln lückenlos kennen.[465] Regeln können entweder *formell*, also vom Menschen bewusst gegeben, oder *informell*, also das Ergebnis menschlichen Handelns sein.[466]

Institutionen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Durchsetzung[467]. Institutionen, die zu ihrer Durchsetzung nicht auf den Staat zurückgreifen, sind dabei als *interne Institutionen*, diejenigen, die zur Durchsetzung auf den Staat zurückgreifen, als *externe Institutionen* zu sehen.[468] Bei (externen) Institutionen übernimmt üblicherweise der Staat diese Funktion durch Gerichte, Polizei etc. Es gibt allerdings auch (interne) Rechtsinstitute, die ausschließlich die Parteien selbst durchsetzen (Vertragsstrafe, Nicht-Abschluss weiterer Verträge etc.).

Die Tabelle beschreibt diese Typen interner und externer Institutionen:

Ebene	Überwachungsart	Typ	Beispiel
Konventionen	Selbstüberwachung	Interne Durchsetzung	Grammatikalische Regeln der Sprache
Ethische Regeln	Imperative Selbstbindung		Dekalog, kategorischer Imperativ
Sitte	Spontane Überwachung durch andere Akteure		Gesellschaftliche Umgangsformen
Formelle private Regeln	Geplante Überwachung durch andere Akteure		Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft
Regeln des positiven Rechts	Organisierte staatliche Überwachung	Externe Durchsetzung	Privat- und Strafrecht

Tabelle 1: Typen interner und externer Institutionen[469]

463 Vorliegende Arbeit untersucht Friktionen des Europäischen Handelsvertreterrechts und ihre Lösungsmöglichkeiten. Sie bedient sich zur Effizienzbemessung von Rechtnormen bzw. ihren Instituten einem Transaktionskostenvergleich, der ein greifbares Effizienzkriterium des Subsidiaritätsprinzips darstellt. Aus dieser ökonomischen Efffizienzbeurteilung lässt sich dann folgern, ob eine Harmonisierung des nationalen Rechts sinnvoll ist oder ob die nationale Ebene bzw. die Parteiebene die Friktionen effizienter auflösen kann. Siehe: Kapitel II.D; siehe auch: Krimphove (2001), S. 497 ff.; siehe auch: (2006), S. 10 ff.

464 Vgl. North (1990a), S. 4

465 Vgl. North (1990a), S. 4; siehe: Kapitel II.A. 1.3

466 Vgl. North (1990a), S. 4

467 Vgl. John N. Drobak/North (2005): 3. Legal change in economic analysis in: J.G. Backhaus, S. 53

468 Vgl. Voigt (2009), S. 28–31

469 In Anlehnung an: Voigt (2009), S. 31

Die Umsetzung von internen Institutionen erscheint in der Praxis nicht ausreichend, so dass es ihrer externen Durchsetzung bedarf. Nur dadurch ist gewährleistet, dass der methodologische Individualismus[470], das Individualprinzip[471] und die eingeschränkte Rationalität[472] der Akteure (Handelsvertretervertragsparteien) Beachtung finden.

Allerdings verursacht sowohl die interne wie die externe Durchsetzung von Institutionen ihrerseits Transaktionskosten.[473] So ist z.B. der Unterhalt von Gerichten (externe Durchsetzung) aber ebenfalls die Kontrolle moralischen Verhaltens (interne Durchsetzung) aufwändig und führt für die Gemeinschaft zu Transaktionskosten. Die Durchsetzungsinstanzen sind dann ökonomisch gerechtfertigt, wenn ihre eigenen Transaktionskosten die angestrebten Transaktionskostenersparnisse[474] (durch ein Institut) unterschreiten.

470 Siehe: Kapitel II.A. 1.1
471 Siehe: Kapitel II.A. 1.2
472 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
473 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
474 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

II.A. 4. Wirkung des institutionellen Umfelds auf die Bestimmung der geeigneten Koordinationsform

Die *Neue Institutionenökonomik* unterscheidet insbesondere zwei grundlegende Analyseebenen,[475] zum einen das „institutionelle Umfeld"[476] und zum anderen das „institutionelle Arrangement"[477].

Das „institutionelle Umfeld"[478] beschreibt die grundlegenden politischen, sozialen und rechtlichen Bestimmungen, die den Rahmen für die Tätigkeit der Marktakteure bilden. Das „institutionelle Arrangement"[479] wählen die Marktakteure, indem sie jene Institute bevorzugen, die ihnen zur Koordination ihres geschäftlichen Handelns am geeignetsten erscheinen.[480]

Der Blickwinkel der *Komparativen Institutionenökonomik* ist ein Anderer[481], als die[482] von *WILLIAMSON* vertretene Betrachtung[483] und ihre Ausreifung[484] zum Governancekostenansatz[485].

Während sich die *Neue Institutionenökonomik* – insbesondere *WILLIAMSON* – vornehmlich mit der Analyse „institutioneller Arrangements" auseinandersetzt,[486] untersucht die vorliegende Arbeit das „institutionelle Umfeld" und dessen Wirkungen, die sich aus der Veränderung dieses Handlungsrahmens für die Vereinbarung des „institutionellen Arrangements" ergeben.

Die hier verwandte *Komparative Institutionenökonomik* greift dazu auf *WILLIAMSON* zurück:
In *WILLIAMSONS* Betrachtung institutioneller Arrangements beeinflussen Verträge Transaktionskosten in unterschiedlichem Maße.[487] Zum einen entstehen Transaktionskosten *ex-ante*, also vor Vertragsabschluss, zum anderen *ex-post*, nach dem Vertragsabschluss.[488]

---

475 Davis et al. (1971); siehe auch: North (1990a), S. 3 f („Conceptually, what must be clearly differentiated are the rules from the players. The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game - by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means."); zu möglichen Analyseebenen siehe: Williamson (2000), S. 596 f. (insbes. S. 597, Abb. 1)

476 Davis et al. (1971), S. 6 (im Original „institutional environment")

477 Davis et al. (1971), S. 7 (im Original „institutional arrangement")

478 Vgl. Davis et al. (1971), S. 6

479 Vgl. Davis et al. (1971), S. 7

480 Vgl. Davis et al. (1971), S. 7

481 Vertikale Betrachtungsebene in Abbildung 3

482 Horizontale Betrachtungsebene in Abbildung 3

483 Williamson (1985a)

484 Vgl. Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 15 ff.

485 Williamson (1996); Die hier relevanten Teile bereits: (1991)

486 Vgl. Williamson (1996), S. 222 ff., 325 f.

487 Vgl. Williamson (1985a), S. 20 f.

488 Vgl. Williamson (1985a), S. 20 f.

Eine *ex-ante* Gestaltung eines Vertrags in allen seinen Einzelheiten (vollständiger Vertrag) ist sehr transaktionskostenintensiv, denn die Parteien müssen vorvertraglich sämtliche Sachverhalte[489] prognostizieren und ausschließen.[490]

Die Akteure handeln allerdings begrenzt rational,[491] und es besteht die Möglichkeit ihres opportunistischen Verhaltens[492]. Aufgrund der begrenzten Rationalität[493] der Parteien ist ein vollständiger Ausschluss von *ex-post* Transaktionskosten bereits vor dem Vertragsabschluss (*ex-ante*) nicht möglich.[494] Opportunistisches Verhalten z.B. die Täuschung (Individualprinzip[495]) verstärkt die *ex-post* Transaktionskosten.[496]

II.A. 4.1. Vorbereitende Sichtweise von Williamson

Neben der Unsicherheit[497] ist eine weitere Einflussgröße von Transaktionskosten die Faktorspezifität.[498] Die Faktorspezifität bezieht sich auf Investitionen, die zur Herstellung eines Produkts getätigt werden müssen und derart spezifisch sind, dass sie nicht sinnvoll für andere Anwendungen einzusetzen sind.[499]

Die Faktorspezifität hängt nach *WILLIAMSON* u.a. mit der Vertragsdauer zusammen.[500] Er untergliedert sie in Standort-, Sachkapital- und Humankapitalspezifität sowie zweckspezifische Sachwerte.[501]

Zu den Einflussgrößen auf Transaktionskosten tritt noch das Kriterium der Häufigkeit[502] der Transaktionen.

Der Ansatz von *WILLIAMSON* differenziert das Entstehen der oben genannten Einflussgrößen auf Transaktionskosten in Kosten der Marktnutzung (preisliche Koordination) und der Unternehmensnutzung (hierarchische Koordination).[503]

Er betrachtet die Akteure, bei deren Abwägung der im Zusammenhang mit der Marktnutzung und mit der Unternehmensnutzung entstehenden Transaktionskosten.[504] Dieses Verhältnis erläutert Abbildung 5.

---

489 Diejenigen Sachverhalte, die das Potential haben ex-post Transaktionskosten zu verursachen
490 Vgl. Williamson (1985a), S. 43 ff.
491 Vgl. Williamson (1985a), S. 45 ff.; siehe: Kapitel II.A. 1.3
492 Vgl. Williamson (1985a), S. 47 ff.; siehe: Kapitel II.A. 1.2
493 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
494 Vgl. Williamson (1985a), S. 45 ff.
495 Siehe: Kapitel II.A. 1.2
496 Vgl. Williamson (1985a), S. 47 ff.
497 Vgl. Williamson (1985a), S. 56 ff.
498 Vgl. Williamson (1985a), S. 52 ff.
499 Siehe: Williamson (1999a), S. 1087 ff.
500 Vgl. Williamson (1985a), S. 54
501 Vgl. Williamson (1985a), S. 55 f.
502 Vgl. Williamson (1985a), S. 60 f.
503 Vgl. Coase (1988b), S. 19; vgl. Williamson (1997): Revisiting Legal Realism: The Law, Economics and Organizaztion Perspective in: Medema, S. 123
504 Vgl. Coase (1988b), S. 19; vgl. Williamson (1997): Revisiting Legal Realism: The Law, Economics and Organizaztion Perspective in: Medema, S. 123

Da Markt und Hierarchie die Extrempole darstellen, ergänzt *WILLIAMSON* seine Darstellung in späteren Ausarbeitungen um einen hybriden Zwischenraum.[505] Die entsprechende Hybridkurve, bildet dies in Abbildung 5 ab.

[505] In Anlehnung an: Williamson (1991), S. 284; (1996), S. 108; Deutsche Bezeichnungen nach: Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17

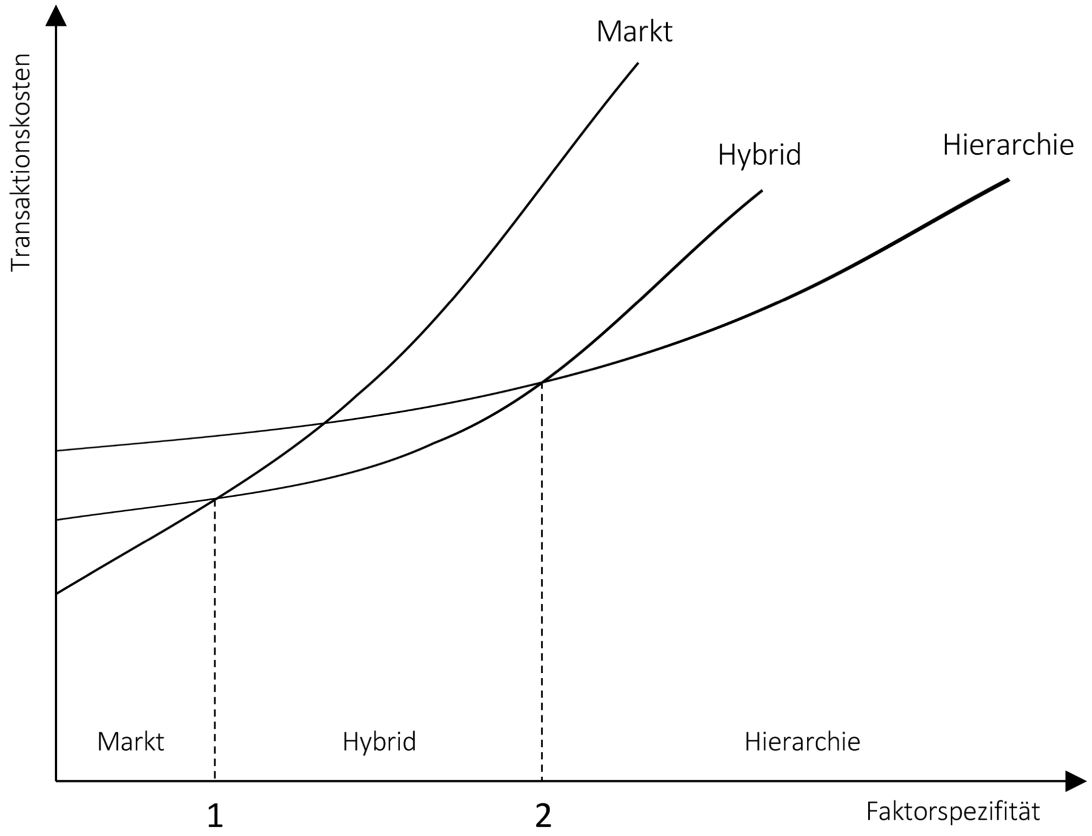

Abbildung 5: Trade-off zwischen Markt, Hybrid und Hierarchie[506]

Dies bedeutet im Einzelnen:
Bei dem hier unterstellten Kostenverlauf steigen mit zunehmendem Faktorspezifitätsgrad die Transaktionskosten.[507] An den Schnittpunkten der Kurven (Punkt 1 und 2), den sog. Trade-offs, sind kritische Faktorspezifitätsgrade erreicht, an denen die Realisierung einer anderen Koordinationsform effizienter ist.[508] Bis zum Schnittpunkt 1 ist es sinnvoll, den Markt zu nutzen. Ab Punkt 2 erscheint es sinnvoll, die Hierarchie zu wählen. Zwischen diesen Schnittpunkten ist ein Hybrid die geeignete Koordinationsform.

Im neueren Governancekostenansatz wandelt *WILLIAMSON* die verwendeten Begriffe ab.[509] Den Begriff Markt setzt er mit der rechtsstaatlichen Lösung von Konflikten (z.B. Gesetze) gleich, der hybride Bereich entspricht dann einer Schlichtungslösung und die Hierarchie einer vertraglichen Lösung.[510]

---

506 Eigene Darstellung in Anlehnung an: Williamson (1991), S. 284; Deutsche Bezeichnungen nach: Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17; siehe: Picot (1982), S. 271, 277 Stellt übergeordnet auf Informationsprobleme ab; Teile der Literatur nutzen in diesem Kontext die Begriffe Transaktionskosten und Governancekosten als Synonym

507 Siehe: Abbildung 11

508 Vgl. Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17

509 Vgl. Williamson (1991), S. 280 f.

510 Vgl. Williamson (1991), S. 280 f.

Für relationale Vertrage folgert *WILLIAMSON* anhand der Ausprägungen von Faktorspezifität, Unsicherheit und Häufigkeit geeignete Koordinationsformen (Markt, Hybrid, Hierarchie).[511]

II.A. 4.2. Eigene methodische Sichtweise

In Anlehnung an *WILLIAMSON* ergibt sich für diese Arbeit, wie in Abbildung 6 dargestellt, die Abhängigkeit des *institutionellen Arrangements* vom *institutionellen Umfeld*:[512]

Die Effizienz der von den Akteuren gewählten Koordinationsform hängt maßgeblich vom institutionellen Umfeld ab. Ändert sich das institutionelle Umfeld (z.B. durch eine Gesetzesänderung), findet eine Verschiebung der Parameter statt.[513] Dies hat einen Effekt auf die bestehende Koordinationsform.[514]

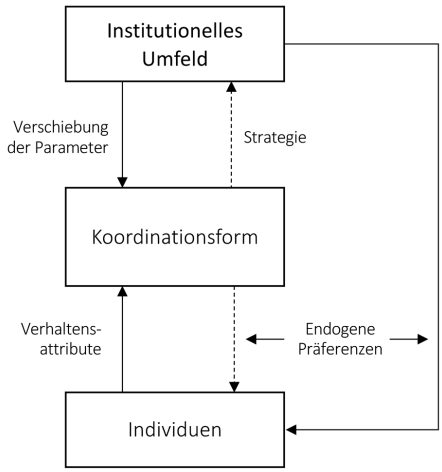

Abbildung 6: Einflussbereich des institutionellen Umfelds[516]

Daher müssen die Marktakteure (Individuen) unter den geänderten Voraussetzungen des institutionellen Umfelds die Effizienz ihrer Koordinationsform neu bewerten.[515]

Die transaktionskostenvergleichende Betrachtung von Rechtsinstituten der *Komparativen Institutionenökonomik* findet gegenüber dem Ansatz *WILLIAMSONS* nicht auf der Ebene der „institutionellen Arrangements“ (Lenkungsform, Koordinationsmechanismus), sondern auf Ebene der Institutionen, die Einfluss auf den Handlungsrahmen der Parteien nehmen, statt. Die Analyse des institutionellen Umfelds untersucht damit, welche normativen Maßnahmen einen transaktionskostengünstigeren Rahmen für die „institutionellen Arrangements“ der Parteien schaffen.

Während *WILLIAMSON* (Abbildung 5) die Akteure anleitet, die transaktionskostengünstige Koordinationsform für ihre spezifischen Handlungen zu wählen, stellt die in dieser Arbeit verwendete *Komparativen Institutionenökonomik* die Frage, welche Institution (Europäisches Recht, nationales Recht, Vertragsautonomie, Rechtswahlautonomie)[517] auf die Handelsvertretervertragsparteien einen möglichst transaktionskostengünstigen Einfluss hat und somit die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt steigert.

Um an obige Sicht von *WILLIAMSON* anzuschließen, nimmt Abbildung 7 *WILLIAMSONS* Modell aus Abbildung 5 zur Grundlage. Diese Darstellung dient nur der

511 Vgl. Williamson (1985a), S. 79
512 Vgl. Williamson (1996), S. 222 ff., 325 f.
513 Vgl. Williamson (1996), S. 222 ff., 325 f.
514 Vgl. Williamson (1996), S. 222 ff., 325 f.
515 Vgl. Williamson (1996), S. 222 ff., 325 f.
516 Eigene Darstellung in Anlehnung an: Williamson (1996), S. 326; Eigene Übersetzung: Endogene Präferenzen (Endogenous Preferences); Individuen (Individual); Institutionelles Umfeld (Institutional Environment); Koordinationsform (Governance); Strategie (Strategic); Verhaltensattribute (Behavioral Attributes); Verschiebung der Parameter (Shift Parameters)
517 Siehe: Kapitel VI; Kapitel VII

Erläuterung der unterschiedlichen Blickwinkel des Ansatzes von *WILLIAMSON* gegenüber dem der *Komparativen Institutionenökonomik*. Sie verzichtet zur Vereinfachung auf die Darstellung einer anderweitigen Beeinflussung der Kostenkurven durch institutionelle Maßnahmen.

Die höher gelegenen Kurven der Abbildung 7 repräsentieren die Kostenkurven von Markt, Hybrid und Hierarchie unter dem Einfluss einer bestehenden Institution (z.B. den Handlungsrahmen der Handelsvertretervertragsparteien im gegenwärtigen Handelsvertreterrecht).

Die Maßnahme 1 der Abbildung 7 verdeutlicht (Pfeile), dass die *Anpassung dieser bestehenden Institution* (z.B. europarechtliche Harmonisierung des Handelsvertreterrechts) einen insgesamt transaktionskostensenkenden Effekt auf die Rahmenbedingungen der Parteien (Marktakteure) hat. Daher verlagert diese Anpassungsmaßnahme die Kostenkurven nach unten.

Maßnahme 2 der Abbildung 7 zeigt gegenüber der Maßnahme 1 einen stärkeren transaktionskostensenkenden Effekt bei Realisierung oder Anpassung einer *alternativen Institution bzw. institutionellen Maßnahme* (z.B. nationale gesetzgeberische Maßnahmen).

Die beiden Geraden zwischen Maßnahme 1 und Maßnahme 2, verdeutlichen den transaktionskostensenkenden Unterschied zwischen dem Ergreifen der Maßnahme 1 und der Maßnahme 2.

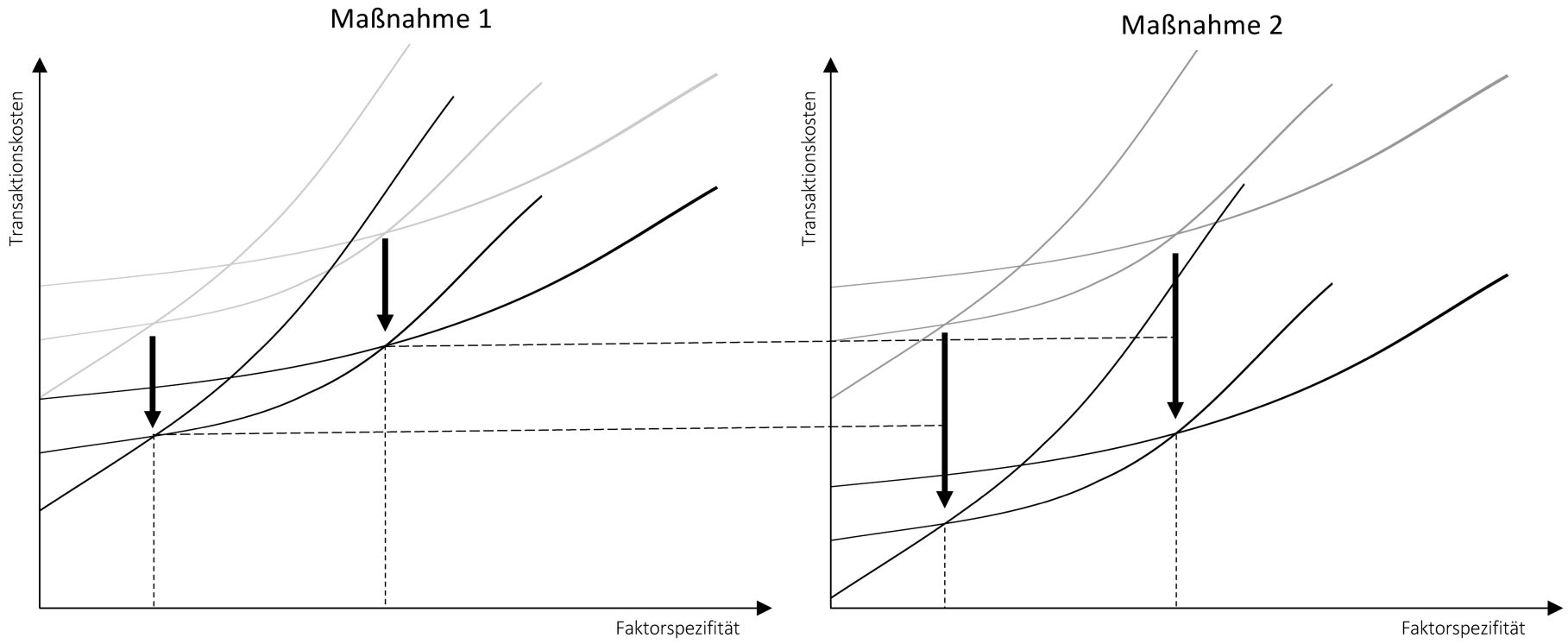

Abbildung 7: Wirkung der Veränderung des institutionellen Umfelds auf institutionelle Arrangements[518]

[518] Eigene Darstellung in Anlehnung an: Williamson (1991), S. 284; Deutsche Bezeichnungen nach: Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17; Teile der Literatur nutzen in diesem Kontext die Begriffe Transaktionskosten und Governancekosten synonym

Die hier verwandte *Komparative Institutionenökonomik* übernimmt weitgehend die Sichtweise *WILLIAMSONS*. Auch nach der *Komparativen Institutionenökonomik* fallen wesentliche Elemente der Sicht *WILLIMASONS* nicht weg. Dies gilt für Transaktionskosten[519], Institutionen[520] sowie seine Sicht des Homo Oeconomicus[521].

Von Relevanz bleiben auch die Fragestellungen zu Marktgleichgewichten, unvollständigen Verträgen, asymmetrischer Informationsverteilung, Wissensveränderung, beschränkter Rationalität, eigennützigem Verhalten sowie dem Moral Hazard und die damit verknüpften Theorien,[522] jedoch tritt der Einfluss von Transaktionskosten der regulatorischen Maßnahmen von Rechtsinstituten in das Zentrum der Betrachtung.

Es verschiebt sich damit der Blick von den „institutionellen Arrangements“ auf das „institutionelle Umfeld“ und dessen Wirkung auf „institutionellen Arrangements“.

519 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
520 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
521 Siehe: Kapitel II.A. 1
522 Siehe zu den Inhalten: Voigt (2009); siehe zu den Inhalten: Erlei et al. (2007); siehe zu den Inhalten: Richter/Furubotn (2010); siehe zu den Inhalten: Schäfer/Ott (2012)

II.B. Institutioneller Charakter des Subsidiaritätsprinzips

Die Neue Institutionenökonomik bzw. die Komparative Institutionenökonomik ermöglicht es, Institutionen[523] in Bezug auf die gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten[524] interdisziplinär[525] zu vergleichen, um so herauszustellen, welche Institution einen Sachverhalt ökonomisch effizienter behandelt. Die vorliegende Untersuchung legt den Begriff der Institutionen[526] weit aus.

Dieser weite, interdisziplinäre Charakter[527] ermöglicht es der Neuen Institutionenökonomik, neben den Wirtschaftsinstitutionen auch Rechtsinstitute (institutionelles Umfeld[528]), die den Rahmen[529] für das wirtschaftliche Handeln der Parteien bilden[530] zu untersuchen. Rechtsordnungen stellen derartige Institutionen dar, die auf die Vermeidung ökonomisch schädlicher Kosten zielen.[531]

Mit der Absicht, die Warendistribution auf den internationalen und europäischen Märkten zu erhöhen, ist es nicht nur konsequent, sondern auch notwendig, das Subsidiaritätsprinzip als Institution[532] anzusehen, denn das Subsidiaritätsprinzip könnte, da es den Rahmen der Kompetenzausübung durch die Europäische Union vorgibt und kleinen Einheiten gegenüber den größeren Einheiten einen Zuständigkeitsvorrang zuspricht,[533] zu einer Ersparnis von Transaktionskosten[534] führen.

Zur Verdeutlichung dieses Zusammenhangs bedarf es einer Betrachtung des historischen Verständnisses des Subsidiaritätsprinzips[535] und seiner heutigen europarechtlichen Anwendung[536].

---

523 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

524 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

525 Vgl. Williamson (1999b), S. 36 f.; vgl. Kirchner (1991), S. 278 (m.w.N.); vgl. Kirchgässner (2000), S. 133 ff.

526 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; vgl. North (1990a), S. 4; vgl. Schotter (1986): The evolution of rules in: Langlois, S. 117 ff.; vgl. Erlei et al. (2007), S. 22; vgl. Picot/Dietl (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht in: Ott/Schäfer, S. 307: Institutionen sind Regeln oder Regelsysteme, Verträge oder Vertragssysteme, inklusive der jeweiligen Durchsetzungsmechanismen, die das Verhalten von Individuen lenken. Dies umfasst formelle Regeln (z.B. des privaten und öffentlichen Rechts) sowie informelle Regeln (Sitten, Gebräuche, Traditionen etc.).

527 Vgl. Williamson (1999b), S. 36 f.; vgl. Kirchner (1991), S. 278 (m.w.N.); vgl. Kirchgässner (2000), S. 133 ff.

528 Siehe: Kapitel II.A. 4

529 Vgl. Raiser (2014): Institutionelles Rechtsdenken in: Kirchner et al., S. 1274

530 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. Schotter (1986): The evolution of rules in: Langlois, S. 117; vgl. Salje (1984), S. 278 f.; siehe auch: Krimphove (2006), S. 11 f.; Recht aus der Soziologischen Institutionenlehre zur Sicherung des sozialen Zusammenhalts: Raiser (2014): Institutionelles Rechtsdenken in: Kirchner et al., S. 1266 f.

531 Vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 56 (m.w.N.)

532 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; siehe: Ménard (2018), S. 8 (Beschreibt dies als sog. „meso-institution“. […] meso-institutions translate, adapt, and allocate rights.")

533 Siehe: Kapitel II.B. 2

534 Siehe: Kapitel II.B. 4

535 Siehe: Kapitel II.B. 1

536 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3

II.B. 1. Allgemeines Verständnis des Subsidiaritätsprinzips

Aufbauend auf der Lehre von *THOMAS VON AQUIN*, gibt die *Katholische Soziallehre* eine grundlegende Darstellung der Subsidiarität.[537] Seine klassische Formulierung gab *Papst Pius XI*[538] im Jahre 1931 in der Sozialenzyklika *Quadragesimo anno* als Antwort auf das von *Papst Leo XIII*[539] im Jahre 1891 herausgegebene Rundschreiben *Rerum Novarum*.[540]

Die Katholische Soziallehre hat im Anschluss an „*Quadragesimo anno*"[541] das Subsidiaritätsprinzip als Struktur- und Ordnungsprinzip der menschlichen Gesellschaft herausgearbeitet.[542] Es steht als Maxime der Kompetenzzuweisung und der gesellschaftlichen Struktur[543] und findet seine Begründung in der Freiheit und Würde des Menschen.[544]

In einer gegliederten Gesellschaft setzt es soziale Kooperation voraus[545] und vereint dabei zwei Denkweisen, nämlich die „Ausschließung und Abgrenzung" und die „Hilfe von oben nach unten".[546] Konkreter besagt das Subsidiaritätsprinzip, dass dem Individuum bzw. der kleineren Sozialeinheit in Zuständigkeitsfragen für Problemlösungen bzw. Entscheidungen der Vorrang einzuräumen ist.[547] Die größere Einheit darf der kleineren Einheit weder die Möglichkeit der Aufgabenerfüllung abnehmen (Verrichtungs-Souveränität der kleineren Einheit) noch darf sie die autonome Wahl der Mittel zur Erfüllung der kleineren Einheit (Ausführungskompetenz) beeinflussen.[548] Das Subsidiaritätsprinzip gilt aber nur, sofern die kleine Einheit ihre Aufgaben auch tatsächlich effizient erfüllen kann.[549]

Das Subsidiaritätsprinzip erläutert damit das Verhältnis zwischen Individuum und Kollektiv. Das Kollektiv soll dem Individuum nur unterstützend zur Seite stehen, sofern dies notwendig ist.[550] Das Subsidiaritätsprinzip fördert die Hilfe zur Selbsthilfe, indem es diese Reihenfolge von Unterstützungsmaßnahmen von der sachnächsten, kleineren Partei zum Kollektiv vorgibt.[551] Dies hat für das Individuum am wenigsten den Charakter der Fremdhilfe, und die Selbstbestimmung bzw. Selbsthilfe des Individuums bleibt erhalten und kann sich entfalten.[552]

---

537 Vgl. Stewing (1992), S. 12
538 Pius XI (1931)
539 Leo XIII (1891)
540 Vgl. Sachße (1994), S. 725; vgl. Krimphove (2017a), S. 41 ff. (m.w.N.); vgl. Stewing (1992), S. 12
541 Vgl. Pius XI (1931), Rn. 77, 79; vgl. Stewing (1992), S. 12
542 Vgl. Rauscher (2013): Das Subsidiaritätsprinzip in der Kirche in: Weber, S. 304; vgl. Sachße (1994), S. 718
543 Vgl. F.-X. Kaufmann (2006): Joseph Höffner als Sozialpolitiker in: Höffner/Gabriel, S. 41
544 Vgl. Höffner (1955): Der Start zur neuen Sozialpolitik in: Höffner/Gabriel, S. 164
545 Vgl. Rauscher (2013): Das Subsidiaritätsprinzip in der Kirche in: Weber, S. 304
546 Vgl. Höffner (1955): Der Start zur neuen Sozialpolitik in: Höffner/Gabriel, S. 164
547 Vgl. Pius XI (1931), Rn. 79; Enzyklika Quadragesimo anno 79 (Deutsche Übersetzung) (Online: 05.09.2019); siehe auch: Dölken (1992), S. 69
548 Vgl. Pius XI (1931), Rn. 79; Enzyklika Quadragesimo anno 79 (Deutsche Übersetzung) (Online: 05.09.2019); siehe auch: Krimphove (2017a), S. 42 (m.w.N.)
549 Vgl. Dölken (1992), S. 70; vgl. Krimphove (2017a), S. 42 (m.w.N.)
550 Vgl. Von Nell-Breuning (1985), S. 56
551 Vgl. F.-X. Kaufmann (2006): Joseph Höffner als Sozialpolitiker in: Höffner/Gabriel, S. 164
552 Vgl. Dölken (1992), S. 60; vgl. Von Nell-Breuning (1985), S. 56

Was die kleinere Einheit selbst erledigen kann, darf nicht Aufgabe des Kollektivs/Staats sein.[553] Der Staat darf lediglich dort eingreifen, wo die kleinere Einheit nicht mehr erfolgreich ist.[554]

Das Subsidiaritätsprinzip enthält also einen Effizienzvergleich beider Einheiten.[555] Im Falle der nur teilweise effizienten Aufgabenerfüllung der kleineren Einheit kann die größere Einheit dann aber unterstützend (partielle Subsidiarität) eingreifen.[556]

Das Subsidiaritätsprinzip beschränkt sich somit nicht auf die Einforderung von Hilfeleistungen (positiv), sondern stellt auch ein Mittel dar, um sich gegen Übermaß zu wehren (negativ).[557]

Es erweist sich deswegen als Zuständigkeits- und als Rechtsprinzip[558], denn es regelt die Kompetenzen zwischen Individuum, Gesellschaft und Staat.[559] Daher ist es nicht verwunderlich, dass es seither insbesondere im staatstheoretischen Diskurs steht und Anwendung findet.[560]

Mit der Ergebnisabhängigkeit vom notwendigen Erfolg der kleinen Einheit steht das Subsidiaritätsprinzip in einem unmittelbaren inhaltlichen Zusammenhang zur *Komparativen Institutionenökonomik*.

KRIMPHOVE[561] hat die obige Betrachtung des Subsidiaritätsprinzips wie folgt zusammengefasst:

- Vorrang der kleineren Einheit (bei eigenständig effizienter Lösung der kleineren Einheit),
- Verrichtungs-Souveränität der kleineren Einheit (Möglichkeit der eigenständigen Lösung darf nicht entfallen),
- autonome Ausführungskompetenz der kleineren Einheit (die kleinere Einheit wählt die Mittel zur Aufgabenerfüllung selbst),
- Kompetenzverzicht der größeren Einheit (keine Beeinflussung der kleineren Einheit),
- Vollständigkeit des Subsidiaritätsprinzips (bei eigenständig effizienter Lösung der kleineren Einheit greift die größere Einheit nicht ein),
- Effizienz der Aufgabenerfüllung (die Erledigung der Aufgabe durch die effizientere Institution sichert das Gemeinwohl),
- partielle Subsidiarität (Teilübernahme von Aufgaben durch die größere Einheit bei partieller Effizienz der kleineren Einheit),

553 Vgl. Dölken (1992), S. 70
554 Vgl. Dölken (1992), S. 70
555 Vgl. Dölken (1992), S. 70; vgl. Krimphove (2017a), S. 42 (m.w.N.)
556 Vgl. Krimphove (2017a), S. 43
557 Vgl. Von Nell-Breuning (1985), S. 57; vgl. Dölken (1992), S. 69; vgl. Homann/Kirchner (1995): Das Subsidiaritätsprinzip in der Katholischen Soziallehre und in der Ökonomik in: Gerken/Beermann, S. 48; vgl. Sachße (1994), S. 718
558 Vgl. Häberle (1994): Das Prinzip der Subsidiarität aus der Sicht der vergleichenden Verfassungslehre in: Riklin/Batliner, S. 275 ff. Erster Teil: Elemente einer Bestandsaufnahme: Erscheinungsformen der Text- und Literaturgeschichte in Sachen Subsidiarität
559 Vgl. Von Nell-Breuning (1985), S. 57
560 Vgl. Stewing (1992), S. 20 ff., 22 ff., 31 ff., 55 ff. Zum Diskurs im Liberalismus, Förderalismus, dem Einsatz in der BRD und EG-Recht
561 Vgl. Krimphove (2017a), S. 42 f. (m.w.N.)

- Verhältnismäßigkeit der Kompetenzübernahme (nur notwendige Unterstützungsmaßnahmen),
- Verpflichtung zur Subsidiarität (Unterstützung der größeren Einheit, wenn die kleinere Einheit nicht eigenständig effizient agieren kann) und
- Entscheidungsprärogative der größeren Einheit.

II.B. 2. Europarechtlicher Hintergrund des Subsidiaritätsprinzips

Im Europarecht hat das Subsidiaritätsprinzip mit dem *Maastricht-Vertrag von 1992*[562] nach intensivem Diskurs und anschließender Kontroversen in Politik und Wissenschaft[563] Bedeutung als zentrales Verfassungsprinzip[564] erlangt. Denn bis dahin gab es zwar bereits gesetzestechnische Subsidiaritätsregeln[565], jedoch keine explizite Geltung des Subsidiaritätsprinzips.[566]

Zwar war die Subsidiaritätsregel spätestens durch die *Einheitliche Europäische Akte von 1987*[567] im Umweltbereich[568] eingeführt, allerdings ohne sie ausdrücklich als solche zu bezeichnen. Auch stellte die Subsidiaritätsregel im Gegensatz zum *Maastricht-Vertrag*[569] keinen allgemeinen Rechtsgrundsatz[570] dar. So hat der EuGH in seinem Urteil vom 21.2.1995[571] festgestellt, dass das Subsidiaritätsprinzip vor Inkrafttreten des Vertrags über die Europäische Union (*Maastricht-Vertrag von 1992*[572]*)* keinen allgemeinen Rechtsgrundsatz dargestellt,[573] anhand dessen die Rechtmäßigkeit der Gemeinschaftshandlungen zu prüfen gewesen wäre.

Die Einführung des Subsidiaritätsprinzips durch den *Maastricht-Vertrag* von 1992[574] sollte als Gegenpol[575] der Zentralisierungstendenzen der Europäische Union dienen.

Der *Amsterdamer Vertrag von 1997*[576] konkretisierte[577] das Subsidiaritätsprinzip durch die Vorgaben des *Protokolls über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit von 1997*[578].

---

562 Vertrag von Maastricht über die Europäische Union vom 7.2.1992, in Kraft ab 01.11.1993, ABl. C 191 vom 29.7.1992

563 Vgl. Böttger (2004), S. 15; vgl. Lecheler (1993), S. 11 ff.

564 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 2 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 2 (m.w.N.); vgl. Sachße (1994), S. 734; vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 20 f. (m.w.N.)

565 Vgl. Stewing (1992), S. 55 (m.w.N.); vgl. Merten (1994), S. 27 ff. (m.w.N.)

566 Vgl. Stewing (1992), S. 55 (m.w.N.); zur Historie: K. H. Fischer (2016), S. 150 ff.

567 Einheitliche Europäische Akte vom 17.2.1986 (Unterzeichnung in Luxemburg) bzw. 28.2.1986 (Unterzeichnung in Den Haag), in Kraft ab 01.07.1987, ABl. L 169 vom 29.6.1987

568 Vgl. Novak (2014), S. 1

569 Vertrag von Maastricht über die Europäische Union vom 7.2.1992, in Kraft ab 01.11.1993, ABl. C 191 vom 29.7.1992

570 Vgl. Kirchner (2006): The Development of European Community Law in the light of New Institutional Economics in: Bindseil et al., S. 316

571 EuGH, Urteil, Rs. TS-29/92 vom 21.02.1995, Slg. 1995 II–00289

572 Vertrag von Maastricht über die Europäische Union vom 7.2.1992, in Kraft ab 01.11.1993, ABl. C 191 vom 29.7.1992

573 EuGH, Urteil, Rs. TS-29/92 vom 21.02.1995, Slg. 1995 II–00289, Rn. 331

574 Vertrag von Maastricht über die Europäische Union vom 7.2.1992, in Kraft ab 01.11.1993, ABl. C 191 vom 29.7.1992

575 Vgl. Homann/Kirchner (1995): Das Subsidiaritätsprinzip in der Katholischen Soziallehre und in der Ökonomik in: Gerken/Beermann, S. 45 (m.w.N.) zu dem geführten Diskurs; vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, S. 35 ff.

576 Vertrag von Amsterdam zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union, der Verträge zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften sowie einiger damit zusammenhängender Rechtsakte vom 2.10.1997, in Kraft ab 01.05.1999, ABl. C 340 vom 10.11.1997

577 Vgl. Schröter (2002), S. 3 ff., 11 ff.

578 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 02.10.1997, ABl. C340 vom 10.11.1997 (S. 105)

Der *Vertrag von Lissabon*[579] verankert[580] schließlich das Subsidiaritätsprinzip. Bei gleichbleibender Bezeichnung ersetzte das

- *Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 13.12.2007*[581] das
- *Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 2.10.1997*[582] und

ergänzte[583] es um einen expliziten Verweis auf das Subsidiaritätsprinzip. Die wichtigste Änderung[584] besteht in der Rolle der nationalen Parlamente bei der Kontrolle der Einhaltung des Subsidiaritätsprinzips.

Als zentrale, dem ursprünglichen Subsidiaritätsprinzip entstammende Norm[585] des europäischen Kompetenzgefüges[586] gibt Art. 5 EUV die grundlegenden Voraussetzungen für die Kompetenzausübung der Europäischen Union vor[587] und regelt damit als grundlegende Vorschrift der Verträge[588], neben Art. 1, Art. 4 und Art. 7 EUV, die Beziehungen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten[589]. Insgesamt unterstreicht Art. 5 EUV die verfassungsrechtlichen Grenzen des Unionshandelns.[590]

---

579 Vertrag von Lissabon zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union und des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 13.12.2007, in Kraft ab 01.12.2009, ABl. C 306 vom 17.12.2007

580 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 1

581 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 13.12.2007, ABl. C306 vom 12.12.2007 (S. 150)

582 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 02.10.1997, ABl. C340 vom 10.11.1997 (S. 105)

583 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 02.10.1997, ABl. C340 vom 10.11.1997 (S. 105) Geändert durch Art. 1 Abs. 9 lit. g Protokoll Nr. 1 zum Vertrag von Lissabon vom 13.12.2007, ABl. C306, S. 165; Aufgehoben zum 1.12.2009 durch Art. 1 Abs. 9 lit. g Protokoll vom 13.12.2007, ABl. C306, S. 165

584 Vgl. Novak (2014), S. 1 f.

585 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 1 (m.w.N.); vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 1 (m.w.N.)

586 Siehe: Roth (2009): Kompetenzen der EG zur vollharmonisierenden Angleichung des Privatrechts in: Gsell/Herresthal, S. 14 ff.

587 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 1 ff. (m.w.N.); vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 4 ff. (m.w.N.); vgl. Von Danwitz (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung in: Dauses/Ludwigs, Rn. 148

588 Siehe auch: Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 1 (m.w.N.)

589 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 4 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 1 (m.w.N.)

590 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 3 (m.w.N.)

II.B. 3. Regelungsinhalte und Aussagen des Art. 5 EUV

Art. 5 EUV hat unterschiedliche Regelungsgehalte, auf die sich diese Untersuchung bezieht. Aus diesem Grund ist es erforderlich, die einzelnen Inhalte des Art. 5 EUV gesondert darzustellen.

Das Subsidiaritätsprinzip adressiert die Europäische Union und ihre Institutionen.[591] Begünstigte sind die Mitgliedstaaten und ihre Untergliederungen.[592] Das europäische Subsidiaritätsprinzip berührt nicht die innere Ordnung der nationalen europäischen Mitgliedstaaten.[593] Zudem sind die Bereiche der ausschließlichen EU-Zuständigkeit (z.B. EuGH)[594] ausgenommen.[595]

II.B. 3.1. Art. 5 Abs. 1 EUV

Art. 5. Abs. 1 EUV unterstreicht, dass es sich beim Subsidiaritätsprinzip nicht um eine Leitlinie der vertraglichen Zuweisung (und damit der Auslegung) von Kompetenzen, sondern um einen Ausübungsmaßstab handelt.[596]

Ungeachtet der politischen Diskussion und der Anwendungsprobleme, erhält das Subsidiaritätsprinzip damit als Mechanismus für die Kompetenzausübung zwischen Europäischer Union und Mitgliedstaaten Gestaltungskraft und stärkt die nationale Selbstverwaltung.[597]

II.B. 3.2. Art. 5 Abs. 2 EUV

Art. 5 Abs. 2 EUV beschäftigt sich mit dem Grundsatz der Einzelermächtigung, der die EU-Zuständigkeiten von denen der Mitgliedstaaten abgrenzt.[598] Im Kern verfügt die Europäische Union nur über Zuständigkeiten, die ihr die Mitgliedstaaten verleihen.[599] Dies verdeutlicht, dass die Europäische Union nicht die Befugnis hat, sich selbständig Kompetenzen zuzuteilen.[600]

In der Prüfung des Subsidiaritätsprinzips ist als erstes zu fragen, ob die Europäische Union aufgrund der ihr verliehenen Kompetenzen überhaupt tätig werden kann (Kann-

---

591 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 29

592 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 29

593 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 24 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 8–15 (m.w.N.)

594 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 24 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 53 (m.w.N.)

595 Art. 3 EUV; ausführlich in: Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 39 ff. (m.w.N.)

596 Vgl. Nettesheim (2015): Subsidiarität durch politische Verhandlung - Art. 5 Abs. 3 EUV entmaterialisierte Verfahrensnorm in: König/Uwer, Rn. 4; vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 4 (m.w.N.)

597 Vgl. Stein (1994): Subsidiarität als Rechtsprinzip? in: Merten, S. 23 ff.; vgl. Sachße (1994), S. 734 f.

598 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 4; vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 4 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 5 ff. (m.w.N.)

599 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 6 (m.w.N.)

600 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 14 (m.w.N.). Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 4 (m.w.N.)

Frage).[601] Sie muss in jedem verbindlichen Rechtsakt nicht nur die ausdrückliche, sondern auch die korrekte Kompetenzgrundlage feststellen.[602]

II.B. 3.3. Art. 5 Abs. 3 EUV

Art. 5 Abs. 3 EUV befasst sich mit dem Subsidiaritätsprinzip im engeren Sinne.

Ähnlich wie in der Katholischen Soziallehre[603] lässt sich der Subsidiaritätsbegriff aus Art. 5 Abs. 3 EUV im europarechtlichen Kontext dahingehend definieren, dass die kleinere Einheit, sofern sie eigenständig effizient agieren kann, den Vorrang gegenüber der größeren Einheit hat (Zuständigkeitsprärogative).[604]

Art. 5 Abs. 3 EUV findet nur Anwendung, wenn die Europäischen Union nach Art. 5 Abs. 2 EUV handeln darf (positive Antwort auf die Kann-Frage).[605]

Sofern die Europäische Union zur Erreichung des jeweiligen Ziels[606] eingreifen darf (Kann-Frage), stellt sich die Frage, ob Mitgliedstaaten dieses Ziel nicht selber (effizient) erreichen können (Negativkriterium).[607]

Dem Wortlaut des Art. 5 Abs. 3 EUV ist zu entnehmen, dass kumulativ zu dem Kriterium der ausreichenden Tätigkeit (Negativkriterium)[608] zusätzlich das Kriterium der besseren Ausübung (Positivkriterium) tritt.[609]

Es reicht somit nicht aus, dass ein Mitgliedstaat die Aufgabe (Ziele) nicht effizient erledigen kann. Hinzukommen muss, dass die höhere Einheit (Europäische Union) dies im Vergleich zum Mitgliedstaat besser reguliert. Denn nur wenn die Europäische Union den Sachverhalt effizienter lösen kann,[610] ist ein Eingreifen der höheren Einheit (Europäischen Union) sinnvoll.[611]

Diese Effizienzbemessung (komparativer Effizienztest) führt in der Praxis zu großen Problemen und einer Reihe heterogener juristischer Ansichten,[612] da in der bisherigen

---

601 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 9 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 9 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 16–20 (m.w.N.)

602 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 9 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 9 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 16–20 (m.w.N.)

603 Siehe: Kapitel II.B. 1

604 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 19

605 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 30 (m.w.N.)

606 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 34 (m.w.N.)

607 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 35 (m.w.N.)

608 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 33 (m.w.N.)

609 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 54 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 30; vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 24 (m.w.N.)

610 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 40 (m.w.N.)

611 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 39 (m.w.N.)

612 Vgl. Von Danwitz (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung in: Dauses/Ludwigs, Rn. 138 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 33, 39 ff.; ausführlicher Diskurs: Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 29 ff. (m.w.N.)

wissenschaftlichen Praxis hierzu kein eigenes Instrumentarium – wie die hier verwandte *Komparative Institutionenökonomik* – Anwendung findet.

In dieser Diskussion unterstützt die vorliegende Arbeit, indem sie zur Effizienzbemessung die Betrachtung von Transaktionskosten[613], von Institutionen und die Wirkung des institutionellen Umfelds auf die Vertragsanbahnungs-[614], Vertragsabschluss-[615] und Durchsetzungskosten[616] der Akteure (der Handelsvertretervertragsparteien) anwendet.

II.B. 3.4. Art. 5 Abs. 4 EUV

Art. 5 Abs. 4 EUV regelt die Verhältnismäßigkeit (Übermaßverbot) der Maßnahmen zur Zielerreichung. Er stellt also letztlich die Frage nach Art, Umfang und Intensität der zulässigen Maßnahmen (Wie-Frage).[617] Art. 5 Abs. 4 EUV verbietet unverhältnismäßige Maßnahmen und bezieht mit seinem Wortlaut das *Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit*[618] und den völkerrechtlich geltenden Grundsatz der Verhältnismäßigkeit ein.

Die Verhältnismäßigkeit besteht in der Geeignetheit der Maßnahme zur Erreichung ihres Zwecks, ihrer Erforderlichkeit und dem Übermaßverbot.

- Die Eignung einer Maßnahme zur konkreten Zielerreichung gibt der Europäischen Union einen weiten Einschätzungsspielraum, der in der Praxis allerdings vornehmlich zum Ausschluss offensichtlich ungeeigneter Maßnahmen führt.[619]
- Die Erforderlichkeit impliziert eine Auswahl zwischen unterschiedlichen geeigneten Lösungen.[620] Diejenige geeignete Maßnahme, die die Mitgliedstaaten im geringsten Maße einschränkt, ist zu wählen (Übermaßverbot),[621] also eine Maßnahme, die das Ziel ebenso gut erreicht und dabei die Autonomie der Mitgliedstaaten weniger stark beschränkt.[622] So ist beispielsweise keine Vollharmonisierung[623] notwendig, sofern eine Teilharmonisierung[624] die Zielerreichung ausreichend sicherstellt.[625]

---

613 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
614 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
615 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
616 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
617 Vgl. Von Danwitz (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung in: Dauses/Ludwigs, Rn. 149 ff. (m.w.N.); vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 43 ff. (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 43 ff. (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 25 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 70 ff. (m.w.N.)
618 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 13.12.2007, ABl. C306 vom 12.12.2007 (S. 150)
619 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 51 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 44 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 70 ff. (m.w.N.)
620 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 51 (m.w.N.)
621 Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 71 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 51 (m.w.N.)
622 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 44 (m.w.N.); vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 71 (m.w.N.)
623 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 46
624 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
625 Vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 51 (m.w.N.)

Zu wählen ist folglich das mildeste Mittel[626], das die Zielerreichung sicherstellt. Zulässige Maßnahmen dürfen nicht über das erforderliche Maß zur Zielerreichung hinausgehen.[627]

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, darf die Europäische Union auch nach dem Subsidiaritätsprinzip des Art. 5 EUV eingreifen, wenn die Mitgliedstaaten einen Sachverhalt nicht selbst effizient regulieren können.

626 Vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 47 ff. (m.w.N.)

627 Vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 48 (m.w.N.); vgl. Kadelbach (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 49 (m.w.N.)

II.B. 4. Transaktionskosten als Bemessungskriterium des Subsidiaritätsprinzips

Bei Fehlen geeigneter Bemessungskriterien trifft das Subsidiaritätsprinzip ökonomisch nur unzureichende Aussagen.[628] Daher verwendet diese Arbeit als ökonomisches Bemessungskriterium die Transaktionskosten[629].

II.B. 4.1. Effizienzvergleich von Rechtsinstituten

Eines der Ziele einer Institution[630] ist es, Transaktionskosten[631] zu senken. Zur Effizienzbemessung eines gegebenen Rechtsinstituts[632] sind daher deren anfallende Transaktionskosten[633] zu ermitteln und einander gegenüberzustellen. Der so angewandte Effizienzbegriff ist nicht als pareto-optimaler Zustand[634], sondern als ein eigenständiger[635] Effizienzbegriff zu verstehen.

Die Frage ist also, ob es unter den Prämissen des Subsidiaritätsprinzips vorteilhafter (effizienter) ist, wenn die nationalen Gesetzgeber oder der Europäische Gesetzgeber das Europäische Handelsvertreterrecht regeln (bzw. deren Rechtsfriktionen beheben), um so gesamtwirtschaftlich hinderliche Transaktionskosten[636] zu vermeiden.

II.B. 4.2. Verlagerung der Effizienzgewährleistung auf die Parteiebene

Nach Einordnung des Subsidiaritätsprinzips als Institution eröffnet sich ferner die Möglichkeit, das grundlegende Subsidiaritätsprinzip auf der Ebene des *Internationalen Privatrechts*[637] zur Effizienzbemessung privater Handelsvertretervertragsbeziehung anzuwenden.

Beispielsweise ist denkbar, dass sich im Internationalen Privatrecht[638] auf der Ebene der Handelsvertretervertragsparteien die effizienteste nationale Rechtsordnung dadurch durchsetzt, dass die Parteien diese wählen.[639]

---

628 Vgl. Picot (1991), S. 110 ff.; siehe: Böttger (2004), S. 81 ff.
629 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
630 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
631 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
632 Vgl. Picot/Dietl (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht in: Ott/Schäfer, S. 313
633 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
634 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 16; vgl. Dahlman (1979), S. 150 f.
635 Vgl. Coase (1988a), S. 28; vgl. (1998), S. 230 [...] The choice in economic policy is a choice of institutions. And what matters is the effects that a modification in these institutions will actually make in the real world [...]; vgl. Williamson (1985a), S. 22 f., 31; vgl. Döring (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik - zwischen allgemeiner Methode und bereichsspezifischer Analyse in: Pies/Leschke, S. 81
636 Vgl. Göbel (2002), S. 49
637 Siehe: Kapitel III.B. 1
638 Zur Überwindung der Rechtsunsicherheit durch das IPR: Streit/Mangels (1996): Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen, S. 78 ff.
639 Siehe: Kapitel III.B. 1.2

Zwar ist das Subsidiaritätsprinzips in der Katholische Soziallehre[640] und in der europarechtlichen Ausgestaltung[641] für eine spezifische Ausprägung gedacht, die dahinterliegende Systematik für weitere Sachverhalte bleibt dennoch vielseitig anwendbar[642], insbesondere da das Effizienzkriterium in vielen Regelungssystemen sinnvoll erscheint.

So stellt sich für die Harmonisierungsbemühungen[643] des Europäischen Handelsvertreterrechts[644] unter Berücksichtigung der Institutionendefinition[645], dem Subsidiaritätsprinzip[646] und der Transaktionskostenbetrachtung[647] die Frage, welche Institution (nationales oder Europäisches Recht) es im Transaktionskostenvergleich am effizientesten vermag, das Verhalten der Handelsvertretervertragsparteien auf eine Weise zu lenken, dass die geringsten Transaktionskosten[648] entstehen und dieses Arrangement somit der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt dient.

II.B. 4.3. Visualisierung der Effizienzbemessung des Subsidiaritätsprinzips mittels Transaktionskosten zur Behebung von „Rechtsfriktionen“

Fasst man diese Gedanken für den konkreten Anwendungsfall des Handelsvertreterrechts zusammen, ergibt sich die in Abbildung 8 dargestellte Übersicht.

Die Handelsvertreterrichtlinie gibt den nationalen Gesetzgebern ein Mindestmaß[649] an einheitlichem Europäischen Handelsvertreterrecht[650] vor. Da es sich um eine Mindestharmonisierung[651] handelt, ist das nationale Recht nur ähnlich und nicht gleich[652]. Diese Unterschiede gelten als Regelungsdisharmonien oder Rechtsfriktionen (status-quo; realisierte Rechtsinstitute). In diesem rechtlichen Rahmen agieren die Handelsvertretervertragsparteien (Vertreter und Unternehmer). Die aufzufindenden Rechtsfriktionen[653] bedingen gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten, die es zu reduzieren gilt. Zur Reduktion der Transaktionskosten stellt sich die Frage, ob die Institution

- der *Rechtsharmonisierung (1)* oder die
- der *nationalen Normierung (2)*

die Friktionen beseitigen sollen. Sofern vom Subsidiaritätsprinzip[654] getragen, ist die kleine Institution (nationales Recht) in der Regulierungsverantwortung.

---

640 Siehe: Kapitel II.B. 1
641 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
642 Siehe dazu: Krimphove (2017a), S. 41 ff.
643 Siehe: Kapitel III.A
644 Siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel IV
645 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
646 Siehe: Kapitel II.B. 1; Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
647 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
648 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
649 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
650 Siehe: Kapitel III.B. 2
651 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
652 Siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel IV
653 Siehe: Kapitel VI
654 Siehe: Kapitel II.B. 2

Allerdings können die Handelsvertretervertragsparteien im grenzüberschreitenden Verkehr durch die Rechtswahl[655] selbständig eine *Effizienzbemessung (3)* der Regulierung vornehmen. Das Internationale Privatrecht bildet hier in der Wirkungsweise der privaten Effizienzbemessung ein Pendant zum Subsidiaritätsprinzip, denn es verlagert die Effizienzbemessung subsidiär auf die Parteiebene.[656]

655 Siehe: Kapitel III.B. 1.2

656 Siehe: Kapitel VII

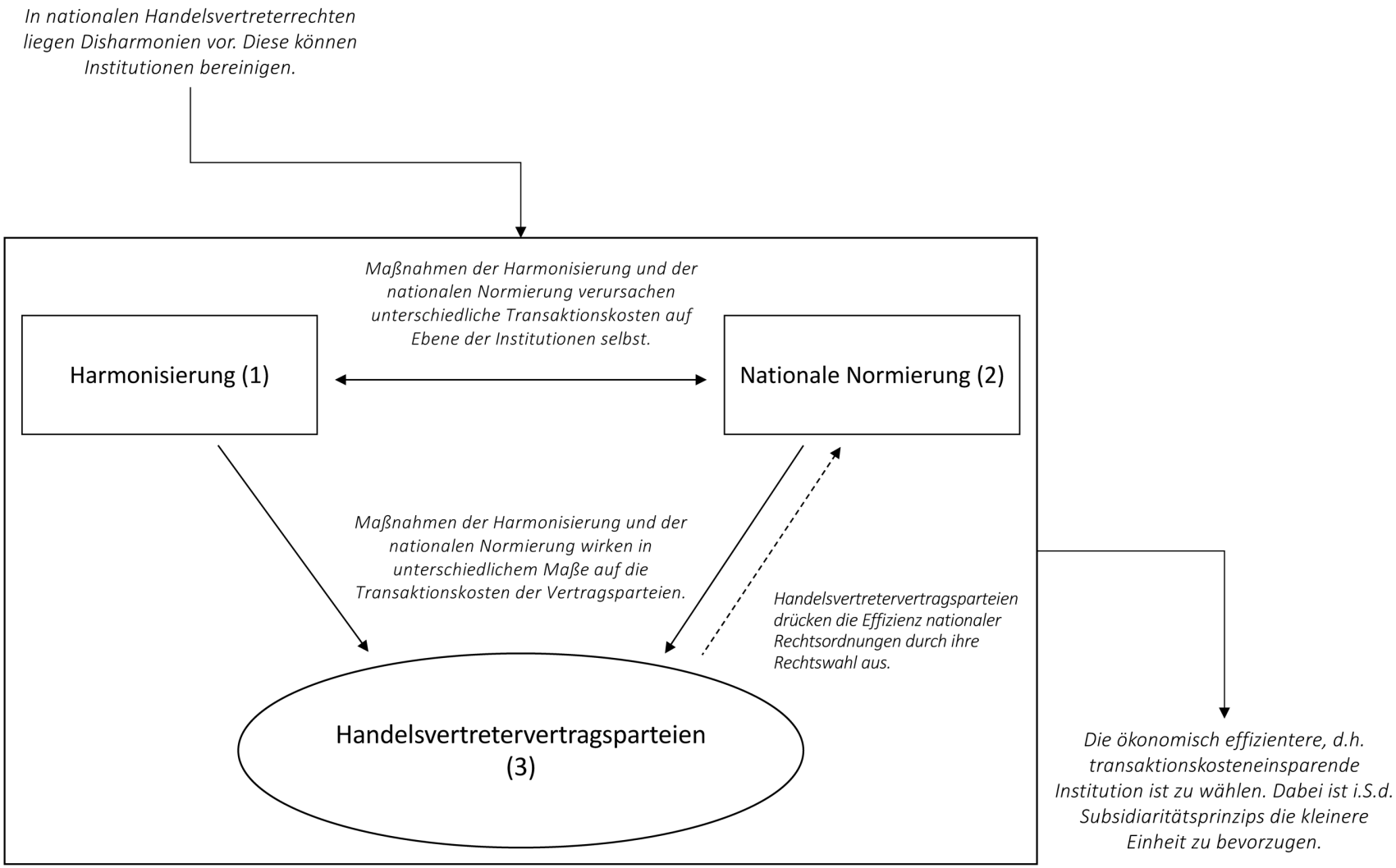

Abbildung 8: Visualisierung eines Transaktionskostenvergleichs im Handelsvertreterrecht[657]

[657] Eigene Darstellung

II.B. 5. Graphische Darstellung der Subsidiarität im Zusammenhang des hierarchischen Rechtssystems der Europäischen Union

Wenngleich diese Ausarbeitung nicht die Perspektive von *WILLIAMSON*[658] einnimmt, sondern das „institutionelle Umfeld" zur transaktionskosteneffizienteren Beseitigung von Rechtsfriktionen analysiert[659], bieten sich seine Charakterisierung bzw. die Charakterisierung durch die zugrundeliegende Neuen Institutionenökonomik bzw. des Homo Oeconomicus[660], von Institutionen[661], der Transaktionskosten[662] sowie der verwendeten Nomenklatur und Darstellungsweise zur Verdeutlichung des Subsidiaritätsprinzips in einem hierarchischen Rechtssystem an.

Nachfolgende Ausführungen bedienen sich dazu der (Bild-)Sprache von *WILLIAMSON*, zielen allerdings auf die Darstellung eines **anderen Zusammenhangs**, der sich aus der Betrachtung des institutionellen Umfelds und nicht aus der parteilichen Suche nach der optimalen Koordinationsform erschließt.

II.B. 5.1. Abgrenzung

In einer hierarchischen europäischen Regulierung des Handelsvertreterrechts ist es an oberster Stelle der Europäische Gesetzgeber, der den Rahmen des institutionellen Umfeldes schafft.[663] Das europäische Subsidiaritätsprinzip[664] bzw. dessen ökonomische Effekte, versetzen den Europäischen Gesetzgeber in eine zu *WILLIAMSON*[665] ähnliche „make-or-buy" Situation. Allerdings geht es hier darum, welches Rechtsinstitut einen Sachverhalt möglichst effizient zur alternativen Institution regulieren kann.

Der Unterschied, dass der Europäische Gesetzgeber (institutionelles Umfeld) den Rahmen für *WILLIAMSONS* Parteientscheidung (institutionelle Arrangements) vorgibt und sie somit maßgeblich beeinflusst, bleibt jedoch.[666]

WILLIAMSON setzt in der parteilichen Wahl der optimalen Koordinationsform die Transaktionskosten bzw. Governancekosten in Bezug zur „Faktorspezifität".[667] Die Faktorspezifität bezieht sich auf Investitionen, die zur Herstellung eines Produkts getätigt werden müssen und so spezifisch sind, dass sie nicht sinnvoll für andere Anwendungen einzusetzen sind.[668]

---

658 Vgl. Williamson (1991), S. 280 f.
659 Siehe: Kapitel IV
660 Siehe: Kapitel II.A
661 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
662 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
663 Siehe: Kapitel III.A
664 Siehe: Kapitel II.B. 2
665 Vgl. Williamson (1991), S. 280 f.; siehe: Kapitel II.A. 4
666 Siehe: Kapitel II.A. 4
667 Siehe: Kapitel II.A. 4
668 Siehe: Williamson (1999a), S. 1087 ff.

Zwar könnte man auch im europarechtlichen Effizienzkalkül zur Wahl der Regulierungsebene argumentieren, dass zumindest der Begriff „Spezifität“ anwendbar ist – sofern man ihn abstrahiert, als Grad der wirtschaftlichen Wiederverwendbarkeit sieht –, doch wäre dies in der nachfolgenden Erläuterung verwirrend, da man immer erst erschließen müsste, ob sich die Betrachtung auf den Ansatz von *WILLIAMSON* zur parteilichen Bestimmung des Koordinationsmechanismus (institutionelles Arrangement)[669] bezieht oder auf die möglichst effiziente Gesetzgebung (institutionelles Umfeld)[670].

Daher sei der Begriff „Faktorspezifität“ im gesamtwirtschaftlichen Bezug der Bestimmung des *institutionellen Umfelds* des Handelsvertreterrechts durch den Begriff *„Informationsbedarf“* (also die Notwendigkeit der *„Sachnähe“* zur Regulierung*)* ersetzt.

II.B. 5.2. Graphische Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs in einer hierarchischen Gesetzgebung

Abbildung 9 stellt verallgemeinernd Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs der Regulierung im hierarchischen Rechtssystem der Europäischen Union dar.

Die Kostenkurven Europarecht, nationale Rechtsordnung und Parteivereinbarung zeigen die in einem zu regulierenden Sachverhalt dort anfallenden Transaktionskosten. Die Transaktionskosten sind dabei abhängig von den in dem Sachverhalt erforderlichen Informationen. Mit dem zunehmenden Informationsbedürfnis in der Regulierung verlagert sich somit die Effizienz der Regulierung auf die jeweils nächst kleinere Regulierungseinheit.

669 Siehe: Kapitel II.A. 4
670 Siehe: Kapitel II.A. 4

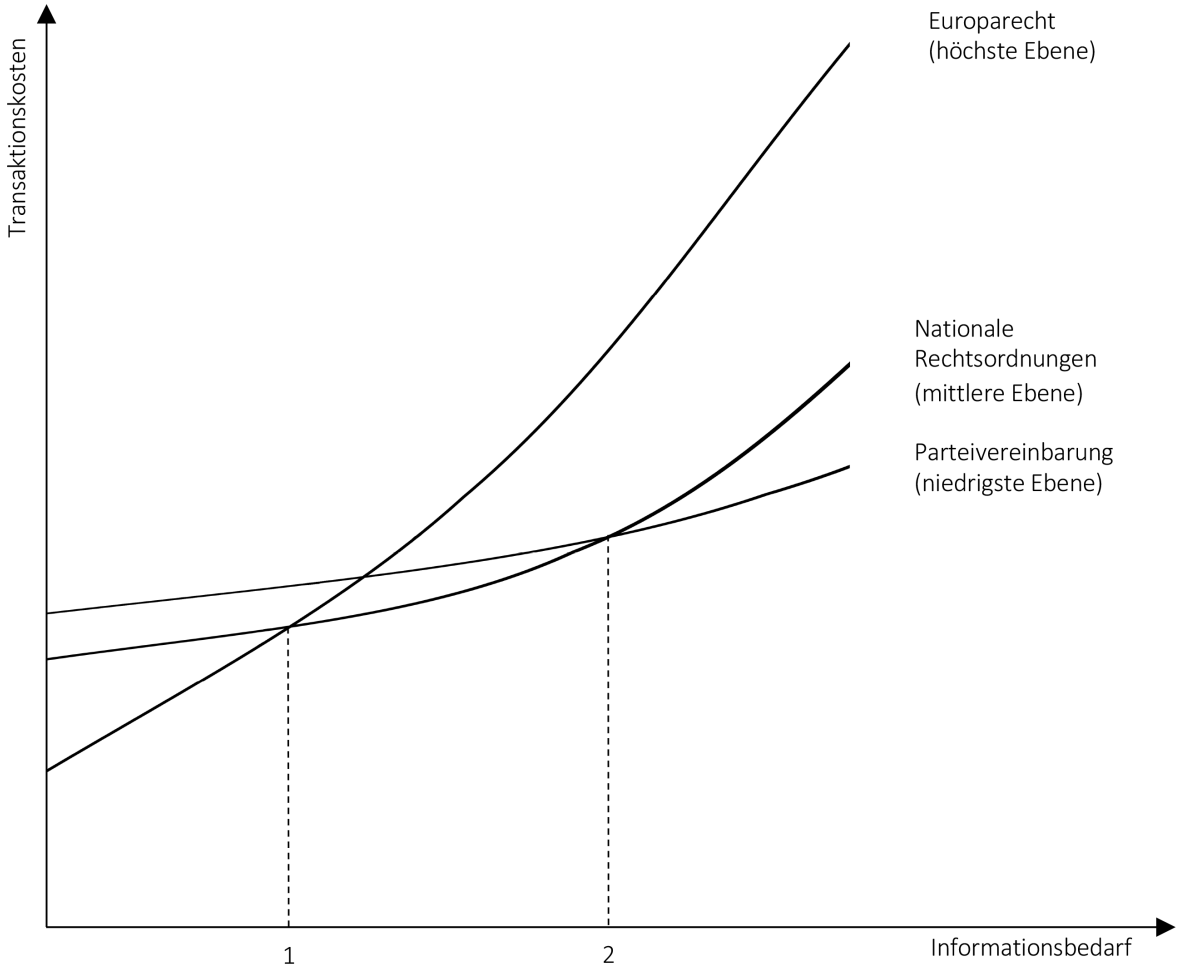

Abbildung 9: Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs in einer hierarchischen Gesetzgebung[671]

[671] Eigene Darstellung in Anlehnung an: Williamson (1991), S. 284; Deutsche Bezeichnungen nach: Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17

Der Schnittpunkt zwischen europäischer und nationaler Regulierung (Punkt 1) entspricht in diesem Aspekt somit dem europarechtlichen Verständnis des Subsidiaritätsprinzips[672], denn an diesem Punkt ist es nicht mehr möglich, dass die europäische effizienter reguliert als die nationale Ebene. Im erweiterten Effizienzverständnis des Subsidiaritätsprinzips[673] bedeutet dies in der Folge, dass am Schnittpunkt zwischen nationalem Recht und Parteivereinbarung (Punkt 2) eine Regelung auf Parteiebenen stattfinden muss.

Verallgemeinernd ergeben sich die Verläufe der Kostenkurven wie folgt:

- Mit zunehmendem Erfordernis an Informationen (der Spezifität eines zu regulierenden Sachverhalts) steigen die Transaktionskosten im Europäischen Recht, im nationalen Recht und auf Ebene der Parteien.
- Eine Maßnahme des Europäischen Gesetzgebers bzw. der nationalen Gesetzgeber verursacht nicht nur eigene (politische[674]) Transaktionskosten, sondern aufgrund des hierarchischen Charakters der Rechtsordnungen auch auf darunterliegenden Ebenen. Auf Ebene der nationalen Gesetzgeber sind dies politische[675] Transaktionskosten, auf Ebene der Parteien Marktransaktionskosten[676].
- Die Parteien kennen ihre Sonderbedürfnisse am besten. Als sachnächste Instanzen verfügen sie über die größtmöglichen Informationen. Einen sehr konkreten Sachverhalt können sie daher im Vergleich zum europäischen und nationalen Recht effizienter lösen. (Dies stellt im Prinzip ein Wissensproblem i.S.v. Hayek dar,[677] das auf die Frage nach der Vorteilhaftigkeit eines dezentralisierten oder zentralisierten Rechtssystems vorerst nur mit der Nichtzentralisierbarkeit von Wissen[678] und der Befürwortung der Lokalität antworten kann.[679])

Umgekehrt hat eine Maßnahme des Europäischen Gesetzgebers somit das Potential, über vielfach vorkommende nationale Fragestellungen wiederkehrende parteiliche Transaktionskosten einzusparen. Transaktionskosteneinsparend ist dies allerdings nur, wenn die Maßnahme soweit abstrahierbar ist, dass sie den darunterliegenden Einheiten genügend Spielraum lässt, um sie auf die konkreten Bedürfnisse anzupassen.

II.B. 5.3. Graphische Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs unter Beachtung der Rechtswahl

Ergänzend zur Abbildung 9 ist jedoch eine Besonderheit in der hierarchischen Gesetzgebung der Europäischen Union zu beachten. Es gibt nicht nur ein einzelnes nationales Recht, sondern unterschiedliche nationale Rechtsordnungen[680], was Abbildung 10 skizziert. Damit treten neben die in Abbildung 9 bereits eingezeichnete Kostenkurve des

672 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
673 Siehe: Kapitel II.B
674 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
675 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
676 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.aII.A. 3.1.4.c
677 Vgl. Easterbrook (1994), S. 124 ff.
678 Vgl. Hayek (1945), S. 519 ff.
679 Vgl. Kerber/Heine (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht in: Ott/Schäfer, S. 185 ff. Mit Ausführungen zur Anwendbarkeit ausserhalb von Planwirtschaften
680 Siehe: Kapitel IV

nationalen Rechts diejenigen Kurven sämtlicher nationaler Rechtsordnungen in der Europäischen Union.[681]

Abbildung 10 verdeutlicht, dass es nicht nur jeweils einen Schnittpunkt gibt, an dem die darunterliegenden Ebene effizienter regulieren kann (Effizienzübergang auf die untergeordnete Ebene) sondern, dass es sowohl zwischen europäischer Ebene und nationaler Ebene, als auch zwischen nationaler Ebene und Parteiebene zu einer Reihe unterschiedlicher Effizienzübergänge kommt.

Diese verschiedenen Effizienzübergänge zwischen europäischer Vorgabe und nationalen Regulierungen (Abbildung 10, Nr. 1) erklären sich, am Beispiel des Handelsvertreterrecht, durch unterschiedliche nationale Voraussetzungen:
Vergegenwärtigt man sich z.B. das vor der Einführung der Handelsvertreterrichtlinie vorherrschende nationale Verständnis des Schutzniveaus von Handelsvertreter und Unternehmer,[682] hat das Vereinigte Königreich den Unternehmer als besonders schutzwürdig angesehen, die kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen hingegen den Handelsvertreter.[683] Dementsprechend unterschiedlich war vor Einführung der Handelsvertreterrichtlinie das (noch) nicht angeglichene nationale Handelsvertreterrecht ausgeprägt.[684] So bedeutete eine europäische Maßnahme für einen Teil der nationalen Rechtsordnungen eine Senkung von Transaktionskosten, für einen anderen den Anstieg an Transaktionskosten.

Kern der weiteren Erläuterung sind nun die Effizienzübergange der nationalen Ebenen auf die Parteiebene (Abbildung 10, Nr. 2). Die Betrachtung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen zeigt[685], dass die nationalen Gesetzgeber den Handelsvertretervertragsparteien innerhalb der zulässigen Grenzen der europarechtlichen Vorgaben[686] ein unterschiedliches Maß an dispositiven Freiheiten[687] einräumen und die europäischen Vorgaben im nationalen Ermessensspielraum umsetzen und anwenden.

Abbildung 10 weist zur vereinfachten Darstellung dazu nur auf die Schnittpunkte eines bestimmten Handelsvertretervertragsverhältnis, also die Vereinbarung zwischen zwei Parteien, hin. In Abhängigkeit der Situation anderer Parteien würde sich die Kurve der Parteivereinbarung verschieben bzw. sich ihr Verlauf ändern. Jedes existierende Handelsvertretervertragsverhältnis müsste folglich mit einer eigenen Kostenkurve der Parteivereinbarung bedacht sein.

---

681 Die Verläufe der eingezeichneten Kostenkurven entsprechen nicht der Realität. Sie zeigen lediglich eine modellhafte Tendenz auf. So ist es möglich, dass sich die Kurven schneiden, verschieden verlaufen oder sich z.B. überlagern. Ferner stellt die Abbildung einen Sachverhalt dar, der informationsintensiven Regulierungsbedarf vorraussetzt (Informationsbedarf > 0). Zur vereinfachenden Darstellung des Sachverhalts wurde auf diese möglichen Ausprägungen verzichtet.

682 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

683 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

684 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

685 Siehe: Kapitel IV

686 Siehe: Kapitel III.B

687 Siehe: Kapitel IV

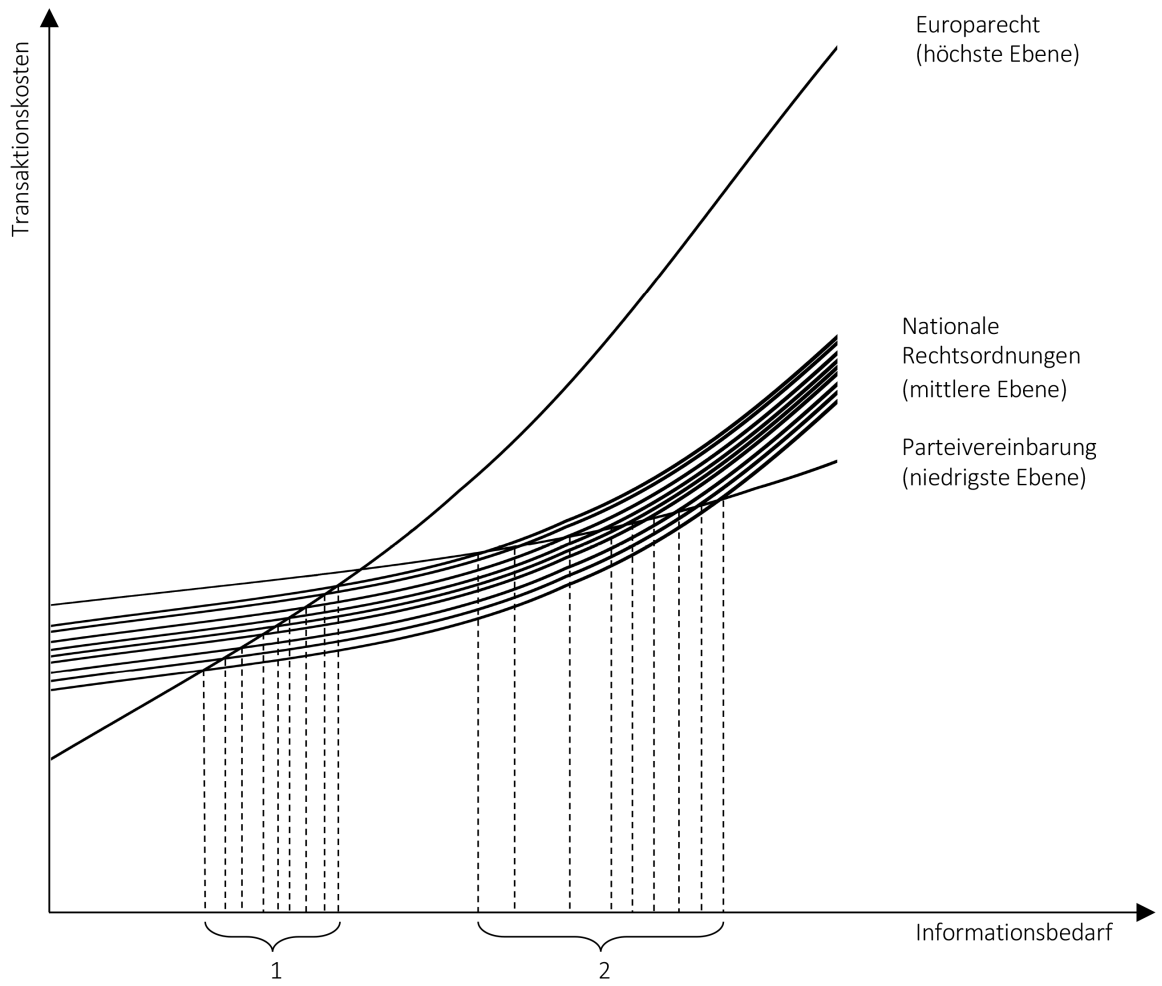

Abbildung 10: Darstellung der Transaktionskosten in Abhängigkeit des Informationsbedarfs unter Beachtung der Rechtswahl[688]

[688] Eigene Darstellung in Anlehnung an: Williamson (1991), S. 284; Deutsche Bezeichnungen nach: Pies (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons in: Pies/Leschke, S. 17

Wie in Kapitel III.B. 1 erläutert, steht es den Handelsvertretervertragsparteien im grenzüberschreitenden Verkehr i.S.d. Art. 3 ROM I-VO frei, das für ihre Vereinbarung geltende Recht zu vereinbaren.

Dabei stehen ihnen folgende Möglichkeiten offen:[689]

- Vereinbarung des Rechts des Staates des Handelsvertreters,
- Vereinbarung des Rechts des Staates des Unternehmers,
- Wahl eindeutig bestimmter Teile unterschiedlicher Rechtsordnungen,
- Wahl des Rechts eines „Drittstaates".

Dies bietet den Parteien grundsätzlich die Möglichkeit, eine Vereinbarung darüber zu treffen, welches nationale Recht (hier nur auf die EU begrenzt veranschaulicht) auf das Handelsvertretervertragsverhältnis Anwendung finden soll.[690] In Bezug auf Abbildung 10 bedeutet dies, dass die Parteien nicht gezwungen sind, das durch den (eigenen) nationalen Gesetzgeber vorgegebene Transaktionskostenniveau zu akzeptieren. Sie können durch die Rechtswahl[691] eine für ihre parteiautonomen Bedürfnisse effizientere nationale Rechtsordnung wählen. Die Parteien entscheiden damit in ihrem ökonomischen Kalkül über das „bessere" oder „passendere"[692] Recht und dadurch über die – zwar durch bereits regulierte Sachverhalte eingeschränkten – dispositiven Freiheiten bzw. den Grad der Vertragsfreiheit, welche die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen[693] anbieten.

Mit zunehmender Harmonisierung macht eine Rechtswahl[694] für die Parteien ökonomisch weniger Sinn, denn die Unterschiede der in Abbildung 10 gezeigten Kostenkurve der nationalen Rechtsordnungen verringern sich, bis sie durch eine Vollharmonisierung[695] letztlich in einer überlagerten Kurve enden. Bei einer Vollharmonisierung wäre damit die Wahl des nationalen Rechts aus ökonomischer Parteiperspektive irrelevant.

Entgegen diesem Vollharmonisierungsszenario zielt die Handelsvertreterrichtlinie darauf, das nationale Schutzniveau von Handelsvertretern sowie die nationalen Wettbewerbsbedingungen anzugleichen[696]. In Abbildung 10 bezweckt dies lediglich eine Annäherung der Schnittpunkte der Parteien und der nationalen Rechtsordnungen.

Damit stellen die in Abbildung 10 (Nr. 2) eingezeichneten Schnittpunkte zwischen nationalen Rechten und Parteivereinbarung die für die Parteien gegebenen Wahlalternativen dar.

---

689 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 330 (m.w.N.)
690 Siehe: Kapitel III.B. 1.2
691 Siehe: Kapitel III.B. 1.2
692 Abwägung der Zentralisierung gegen die Dezentralisierung: Van den Bergh (1996), S. 365 ff.; grundlegend: Tiebout (1956), S. 416 ff.
693 Siehe: Kapitel IV
694 Siehe: Kapitel III.B. 1.2
695 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 46
696 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

II.B. 5.4. Wettbewerb nationaler Rechtsordnungen

Aus parteilicher Sicht zwar ökonomisch nachvollziehbar, aber dennoch problematisch im Zusammenhang der Ziele der Handelsvertreterrichtlinie kann eine Rechtswahlmöglichkeit sein, wenn vorhandene Rechtsunterschiede bzw. Rechtsfriktionen die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen in einen Wettbewerb stellen.

In einem solchen Wettbewerb der nationalen Rechtsordnungen können die nationalen Gesetzgeber durch Effizienzanreize die Wahl des eigenen Rechts sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Dies kann die Konkurrenz der nationalen Rechtssysteme[697] forcieren, was allerdings dem Gedanken des gemeinsamen Binnenmarkts bzw. den Schutzzielen der Handelsvertreterrichtlinie widerspricht. Hier bedarf es eines Korrektivs zur Reduktion der dadurch entstehenden Transaktionskosten.

Ein Wettbewerb der Rechtsordnungen kann zwar gegen europäische Bestrebungen laufen, aus ökonomischer Parteiperspektive ist er allerdings nicht zwingend ineffizient. Denn eine möglichst parteioptimale[698] Ausgestaltung bzw. Wahl nationaler Rechtsordnungen bzw. eine möglichst große Vertragsfreiheit begünstigen die bestmögliche Allokation[699] und sind damit gesamtwirtschaftlich förderlich.

Betrachtet man das Subsidiaritätsprinzip[700] auf der einen und die Möglichkeit der Rechtswahl[701] auf der anderen Seite, dienen beide der Bestimmung der effizienten Rechtsordnung[702].

Einen ökonomischen Vorteil haben die Parteien aus der Rechtswahl und damit aus dem potentiellen Wettbewerb der Rechtsordnungen nur, wenn sie in der Wahl des optimalen Rechts möglichst frei sind. So darf beispielsweise in der Vertragsanbahnung eines schwedischen Handelsvertretervertrags die Vereinbarung zum Vertragsstatut nicht nur auf den skandinavischen Rechtskreis beschränkt sein, sondern muss eine angemessene[703] Zahl an Rechtsordnungen zulassen. Andernfalls können die Parteien die für ihre Bedürfnisse effizienteste Rechtordnung nicht transaktionskostenoptimal wählen, sondern sich dem Optimum nur annähern. Je größer die Wahlmöglichkeiten an Rechtsordnungen und je unterschiedlicher diese ausgeprägt sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass eine der Rechtsordnungen möglichst nah an den Bedürfnissen der Parteien liegt. Die Zahl der Rechtsordnungen darf allerdings nicht derart hoch sein, dass die vorvertraglichen Informationskosten[704] der Abwägung des optimalen Rechts die Einsparungen auf Ebene der

---

697 Vgl. Rühl (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit in: Kirchner et al., S. 975 ff.; 993; vgl. Kieninger (2002), S. 14 ff.; Streit/Mussler (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union in: Gerken/Beermann, S. 75 ff.; vgl. Caspari (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, S. 110 ff.

698 Abwägung von Zentralisierung und Dezentralisierung: Van den Bergh (1996), S. 365 ff.; Grundlegend: Tiebout (1956), S. 416 ff.

699 Siehe: Kapitel II.A

700 Siehe: Kapitel II.B. 2

701 Siehe: Kapitel III.B. 1.2

702 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 139

703 Vgl. Van den Bergh (1996), S. 365

704 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Durchsetzungs-[705] und Kontrollkosten[706] übersteigen. Die Parteien können sich allerdings wiederkehrend mit bevorzugten Rechtsordnungssystematiken (z.B. innerhalb bestimmter Rechtskreise[707]) auseinandersetzen und so ihre Auswahlmöglichkeiten selbständig beschränken.

Zur Analyse der Regelungskompetenz auf parteilicher Ebene und deren Begrenzungen verweise ich auf Kapitel VII.

705 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
706 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
707 Siehe: Kapitel IV.A

II.C. Vorgehensweise bei der komparativen Analyse von Rechtsinstituten

Mit einer komparativen Institutionenanalyse, die zur Effizienzbemessung von Rechtsinstituten Transaktionskosten nutzt (*Komparative Institutionenökonomik*[708]), ist es innerhalb der Ökonomischen Theorie des Rechts[709] möglich, die institutionelle Effizienz von Handelsrechtsregeln i.w.S. als Voraussetzung zur Bewertung des Parteiverhaltens und seiner Bedeutung für die Steigerung ökonomischer Effizienz in den Vordergrund zu stellen.

Eine vergleichende Betrachtung verschiedener Rechtsinstitute stellt dann heraus, welche bereits realisierte Institution[710] eine transaktionskostensenkende Wirkung[711] auf den Handlungsrahmen[712] der Parteiebene (Akteure) hat und somit das Wirtschaftsgeschehen durch eine Transaktionskosteneinsparung positiv beeinflusst. Von daher sind die Unterschiede zwischen wirtschaftlichen und rechtlichen Institutionen zu beachten.[713]

II.C. 1. Allgemeine Vorgehensweise der komparativen Institutionenanalyse

Zur Ermittlung der *institutionellen Effizienz* sind folgende Kriterien maßgeblich:

- Identifikation der relevanten Institutionen,
- Untersuchung ihrer Vorteilhaftigkeit, unter Darlegung des
- Einflusses auf die Akteure.[714]

Daraufhin können notwendige institutionelle Anpassungen vorgenommen werden.[715]

---

708 Der Begriff der „komparativen Institutionenanalyse" ist auf COASE zurückzuführen, der sie zum Vergleich bereits realisierter Institutionen einsetzt: Coase (1937), S. 386, 390 ff.; (1959), S. 1 ff.; Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; Coase (1960), S. 1, 5 f.; (1984), S. 230; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; zu unterschiedlichen Erscheinungsformen der „komparativen Institutionenanalyse" siehe: Cole (2013), S. 383 ff.; Diese Arbeit verwendet den Begriff „Komparative Institutionenökonomik" im Sinne einer „komparativen Institutionenanalyse" (von Rechtsinstitutionen bzw. von Rechtsinstituten), die der Wirkung institutioneller Anpassungen auf die Marktakteure Beachtung schenkt. Transaktionskosten bilden hierbei das Kriterium des Effizienzvergleichs. Dazu grundlegend: Krimphove (2006), S. 1 ff.; siehe: Kapitel II

709 Ökonomische Theorie des Rechts als Oberbegriff der Anwendung wirtschaftswissenschaftlicher Instrumentarien auf rechtliche Fragestellungen i.S.v. Kirchner (1997), S. 5 ff.

710 Vgl. Krimphove (2001), S. 506 (m.w.N.); vgl. Coase (1937), S. 386, 390 ff.; vgl. (1959), S. 1 ff.; vgl. (1960), S. 1, 5 f.; vgl. (1984), S. 230; vgl. Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; vgl. Waldkirch (2001): Organisationsökonomik und moderne Gesellschaft in: Pies/Leschke, S. 137

711 Vgl. Williamson (1985a), S. 17; vgl. Ramstad (1996), S. 415

712 Vgl. Krimphove (2006), S. 25; vgl. Picot/Dietl (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht in: Ott/Schäfer, S. 313; vgl. Williamson (1985a), S. 22; vgl. (1997): Revisiting Legal Realism: The Law, Economics and Organizaztion Perspective in: Medema, S. 129; vgl. North (1990a), S. 3, 5; vgl. Leschke (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht in: Fehling/Ruffert, S. 281 ff.

713 Vgl. Mohr (2015), S. 398; siehe: Kapitel II.A. 3.2

714 Vgl. Aufderheide (2000): Nicht allokative, sondern institutionelle Effizienz als Ziel der Rechtsetzung: Die ökonomische Theorie des Rechts nach Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 158 ff.

715 Vgl. Aufderheide (2000): Nicht allokative, sondern institutionelle Effizienz als Ziel der Rechtsetzung: Die ökonomische Theorie des Rechts nach Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 158 ff.

Institutionelle Effizienz ist erst dann erreicht, wenn die Parteien bei vormals bestehendem Nachbesserungsbedarf die Änderung der Institution[716] annehmen.

Diese grundsätzliche Vorgehensweise ermöglicht es, das effizientere (Rechts-)Institut zu bestimmen.[717]

II.C. 2. Spezielle Voraussetzungen für das Handelsvertreterrecht

Übertragen auf das Europäische Handelsvertreterrecht, erfordert dies eine Analyse der Rechtsinstitute

- der europäischen Harmonisierung[718] des Handelsvertreterrechts,
- der nationalen Gesetzgebung[719] des Handelsvertreterrechts sowie
- der bestehenden handelsrechtlichen Verträge und dem Verhalten der Handelsvertretervertragsparteien bei der möglichen Wahl nationalen Handelsrechts[720].

Dabei ist zu bedenken, dass bei der Vielzahl der unterschiedlichen Normensysteme[721] durchaus Rechtsfriktionen[722] auftreten können.

Ein das Subsidiaritätsprinzip[723] beachtender Transaktionskostenvergleich stellt dabei heraus, welches Rechtsinstitut die auftretenden Rechtsfriktionen transaktionskosteneffizienter beseitigen kann.[724]

Ein solcher Transaktionskostenvergleich[725] beachtet durch die Festlegung des ökonomisch effizienteren Rechtsinstituts die eingeschränkte Rationalität[726] und das Individualprinzip sowie das eigennützige Verhalten[727] der Akteure (Handelsvertretervertragsparteien). Dadurch zielt dieses Vorgehen auf eine Verringerung von Transaktionskosten[728] und fördert ein höheres Wohlstandsniveau[729].

---

716 Vgl. Aufderheide (2000): Nicht allokative, sondern institutionelle Effizienz als Ziel der Rechtsetzung: Die ökonomische Theorie des Rechts nach Ronald Coase in: Pies/Leschke, S. 158 ff.

717 Zur weiteren Effizienzsteigerung kann nach erfolgter Umsetzung eine institutionelle Maßnahme und ihrer parteilichen Annahme bzw. Ablehnung auf Grundlage der neuen Erkenntnisse erneut mit dem ersten Schritt begonnen werden.

718 Siehe: Kapitel III.B. 2

719 Siehe: Kapitel VI

720 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII

721 Siehe: Kapitel IV

722 Siehe: Kapitel VI

723 Siehe: Kapitel II.B

724 Siehe: Kapitel VI

725 Vgl. Göbel (2002), S. 139 f.; vgl. Krimphove (2006), S. 25; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 53; vgl. Williamson (1985a), S. 3 f.; vgl. Waldkirch (2001): Organisationsökonomik und moderne Gesellschaft in: Pies/Leschke, S. 138 ff. (m.w.N.)

726 Siehe: Kapitel II.A. 1.3

727 Siehe: Kapitel II.A. 1.2

728 Vgl. Williamson (1985a), S. 17

729 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 8 f.; vgl. Voigt (2009), S. 26 f.; zur Nutzenfundierung von Institutionen: Führ (2000), S. 40 ff.

II.C. 3. Ergänzende Transaktionskostenbetrachtung durch die Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips

Kombiniert man obige Erkenntnisse zu Institution[730] und Transaktionskosten[731] (und deren Verringerung durch die Parteien und/oder gesetzgeberisches Verhalten) mit den Ausführungen zum Subsidiaritätsprinzip[732], lassen sich als Bemessungskriterium des Effizienzbegriffs innerhalb der Subsidiarität Transaktionskosten[733] einsetzen, wodurch sich eine weitere und genauere Beurteilungsskala des Handelsvertreterrechts eröffnet.

In diesem Sinne verursacht eine Rechtsänderung des Europäischen Gesetzgebers politische Transaktionskosten[734] auf der institutionellen (europäischen und nationalen) Ebene. Da die Gesetzgeber (Europäischer und nationale) den Rahmen für das Handeln der Marktakteure bestimmen, beeinflussen sie die Transaktionskostenniveaus[735] der im dortigen Rechtssystem agierenden Parteien[736]. Sie verändern somit die auf Parteiebene anfallenden Markttransaktionskosten[737].[738]

Für das Handelsvertreterrecht bedeutsam sind folglich sowohl

- die politischen Transaktionskosten[739] (die durch die Anpassung des gesetzlichen Umfelds entstehen) als auch
- die auf Parteiebene (der Ebene der Handelsvertretervertragsparteien) entstehenden Transaktionskosten
  - der Vertragsanbahnung[740],
  - des Vertragsabschlusses[741] und
  - die Kontrollkosten[742].[743]

Abbildung 11 visualisiert diese Ebenen der Transaktionskostenbetrachtung.

730 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
731 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
732 Siehe: Kapitel II.B
733 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
734 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
735 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
736 Vgl. Picot/Dietl (1990), S. 178
737 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
738 Siehe: Kapitel II.A. 3.2; Abbildung 1
739 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
740 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
741 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
742 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
743 Von nachgelagerter Relevanz in einer handelsvertreterrechtlichen Harmonisierungsdiskussion sind die dem Unternehmer entstehenden Unternehmenstransaktionskosten. Dem Handelsvertreter und dem Unternehmer können im Rahmen der Internationalisierung neben Unternehmens- und Markttransaktionskosten auch Aufwendungen im Rahmen sozialer Investitionen entstehen, die jedoch bei der Betrachtung des institutionellen Umfelds des Handelsvertreterrechts nicht vordergründig sind.

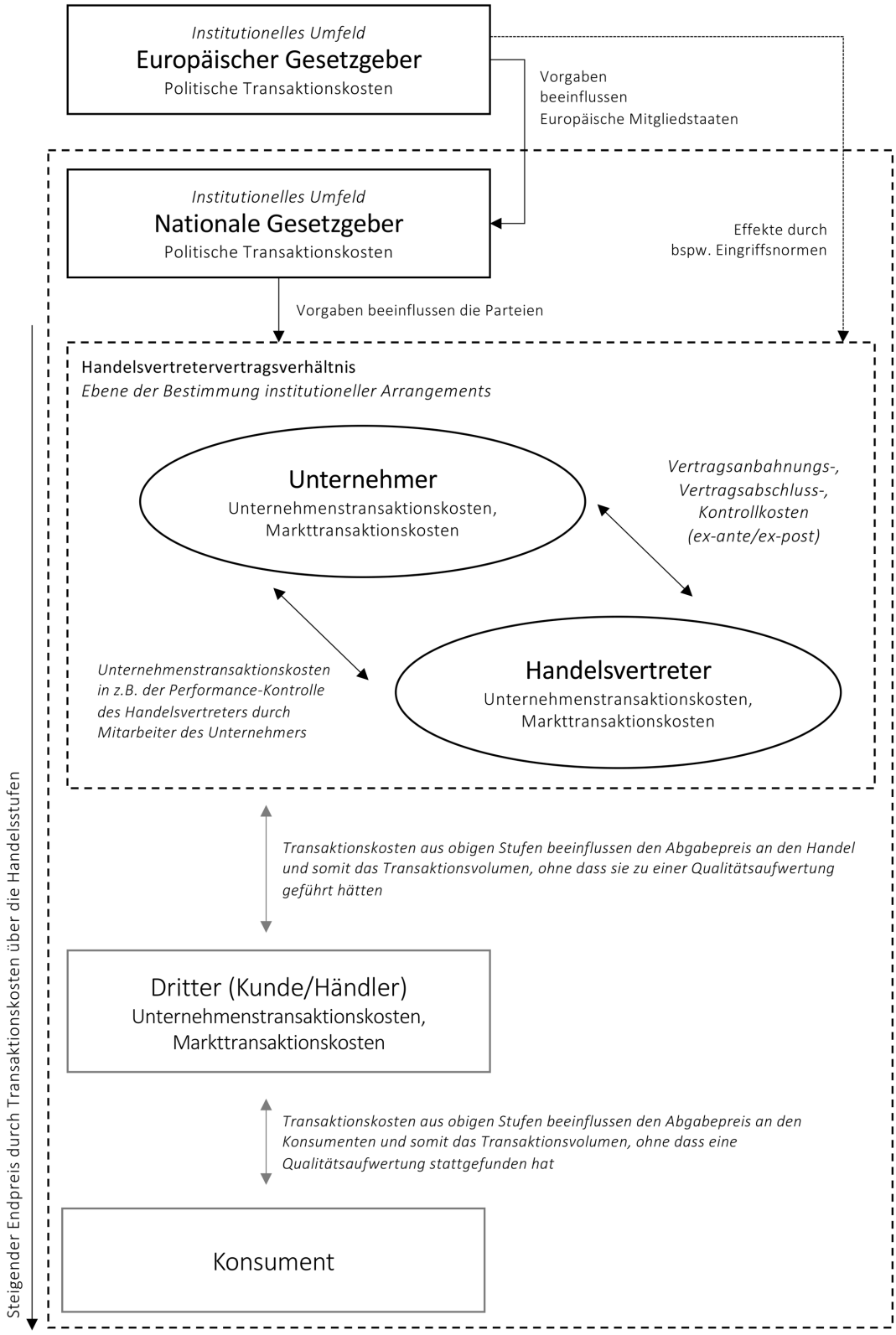

Abbildung 11: Visualisierung des Transaktionskostengefüges im Handelsvertreterrecht[744]

[744] Eigene Darstellung in Anlehnung an obige Ausführungen zu den Transaktionskosten und im Grundkonzept an: Erlei (1998), S. 148; siehe auch: Picot (1986) Darstellung bzgl. der Transaktionskosten im Handel; Verdeutlicht die Verschiebung der Parameter aus Abbildung 6

II.D. Zusammenfassende Sichtweise der Komparativen Institutionenökonomik zur ökonomischen Bewertung des Europäischen Handelsvertreterrechts

Die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie[745] führt in der Europäischen Union zwar zu einem sehr ähnlichem nationalen Handelsvertreterrecht[746], jedoch lässt sie den nationalen Gesetzgebern und Parteien Wahlmöglichkeiten und erfasst zudem nicht sämtliche Regelungsbereiche (des Handelsvertreterrechts), wodurch weiterhin nationale Rechtsunterschiede[747] bestehen.

Uneinheitlichkeit in den Rechts- bzw. Vertragsbedingungen (Rechtsfriktionen) verursachen nicht nur auf institutioneller Ebene (politische Transaktionskosten[748]), sondern auf der Ebene der Handelsvertretervertragsparteien Transaktionskosten in Form von Anbahnungs-[749], Vertragsabschluss-[750] und Kontrollkosten[751].

Wie oben beschrieben, sind Transaktionskosten gesamtwirtschaftlich schädlich.[752]

Daher gilt es, Transaktionskoten zu vermeiden oder zu vermindern. Im Sinne der *Komparativen Institutionenökonomik*[753] mindern Institutionen[754] die durch Rechtsfriktionen entstehenden Transaktionskosten[755], denn durch die Vorgabe eines Handlungsrahmens für die Parteien[756] lenken Rechtsinstitute das Miteinander der Parteien in transaktionskosteneinsparender Weise[757] und fördern ein höheres Wohlfahrtsniveau[758].

---

745 Siehe: Kapitel III.B. 2

746 Siehe: Kapitel IV

747 Siehe: Kapitel VI; Übersicht der analyserelevanten Rechtsunterschiede: Tabelle 23

748 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

749 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

750 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

751 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

752 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.): Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder deren Distribution zu fördern. Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs. Transaktionskosten senken die wirtschaftliche Interaktion der Parteien, erschweren die geeignete Ressourcenallokation, begünstigen Versorgungsengpässe bzw. Verschwendung, verzerren Preismechanismen von Waren und Dienstleistungen, und beeinträchtigen somit den Wettbewerb selbst und binden finanzielle Mittel, die dann nicht für Alternativinvestitionen für die Unternehmen verwendbar sind.

753 Siehe: Kapitel II

754 Vgl. North (1990a), S. 4; vgl. (1994a), S. 360; siehe: Kapitel II.A. 3.2

755 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

756 Vgl. Erlei et al. (2007), S. 25; vgl. Raiser (2014): Institutionelles Rechtsdenken in: Kirchner et al., S. 1274 f.; siehe: Kapitel II.A. 4

757 Vgl. John N. Drobak/North (2005): 3. Legal change in economic analysis in: J.G. Backhaus, S. 54 („The clarity and transparency of any law is relevant to the transaction costs associated with using the law. The clearer and more transparent the law, the less costly it will be to use.“); siehe: Coase (1960)

758 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 8 f.; vgl. Voigt (2009), S. 26 f.

Gerade das Subsidiaritätsprinzip[759] stellt ein solches Institut dar, denn es vermittelt einen rechtlich vorgegebenen Handlungsrahmen. Damit sind die Transaktionskosten (bzw. die Transaktionskostensenkung der anderen Institute) eigens auch im Rahmen des Subsidiaritätsprinzips zu beachten.

Diesen Zusammenhang stellt Abbildung 12 dar:

- Unter den Prämissen des Subsidiaritätsprinzips[760] liegt es bei Rechtsfriktionen in der Verantwortung des Europäischen Gesetzgebers oder in nationaler Hand, das Handelsvertreterrecht anzupassen.
- Den Handelsvertretervertragsparteien steht es im grenzüberschreitenden Verkehr (eingeschränkt) frei, das für sich effizienteste Recht selbständig zu bestimmen und als Vertragsstatut[761] zu wählen.

Die Institutionen[762] verursachen ihrerseits aber bei der Rechtsharmonisierung/Beseitigung von Rechtsfriktionen jedoch Transaktionskosten[763]. Diese (negativen) Transaktionskosten sind mit den (zu erwartenden positiven) Transaktionskostenersparnissen zu vergleichen.

Dazu erfolgt die Analyse in folgenden Schritten:

1. Im ersten Schritt ist zu bestimmen, welche der Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie bzw. welcher ihrer nicht regulierten Bereiche zu Rechtsfriktionen[764] führen.
2. Zur Beseitigung dieser Friktionen stellt sich die Frage, ob im Rahmen eines Effizienzvergleichs i.S.d. Subsidiaritätsprinzips[765] nationale Gesetzgeber oder der Europäische Gesetzgeber handeln soll. Hierbei ist zu untersuchen[766], ob die kleinere Einheit (nationale Gesetzgeber) gegenüber der Europäischen Union effizienter handeln kann. Die Effizienz des Subsidiaritätsprinzips[767] bestimmt sich anhand der Analyse der anfallenden Transaktionskosten, die sich beim Vergleich möglicher Regelungsmaßnahmen des Europäischen oder der nationalen Gesetzgeber auf institutioneller und auf Parteiebene ergeben.
3. Abschließend ist abzuwägen, ob die Handelsvertretervertragsparteien im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr
    - durch die Wahl des geltenden Rechts[768] sowie
    - durch die Verwendung geeigneter Vertragsregeln ihre Rechtsbeziehung ökonomisch effizient[769] ausgestalten können.

---

759 Siehe: Kapitel II.B; siehe: Ménard (2018), S. 8 (Beschreibt dies als sog. „meso-institution“. […] meso-institutions translate, adapt, and allocate rights.")

760 Siehe: Kapitel II.B

761 Siehe: Kapitel III.B. 1.2

762 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

763 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

764 Vgl. Hagemeister (2004), S. 20 ff.; vgl. Thume (2006), S. 141 ff.; vgl. Goyder (2011), S. 214 ff.; vgl. Kiene (2004), S. 6 ff.; vgl. Fock (2001), S. 258 ff.; vgl. Martinek (2014), S. 141 ff.; vgl. Krusche (2001), S. 524 f.; vgl. Westphal (1994), S. 6 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 118 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 218 ff.; siehe: Kapitel VI; Übersicht der analyserelevanten Rechtsfriktionen: Tabelle 23

765 Vgl. Dölken (1992), S. 70; vgl. Homann/Kirchner (1995): Das Subsidiaritätsprinzip in der Katholischen Soziallehre und in der Ökonomik in: Gerken/Beermann, S. 55

766 Untersuchung in: Kapitel VI

767 Siehe: Kapitel II.B

768 Siehe: Kapitel III.B. 1.2

769 Untersuchung in: Kapitel VII

Die dabei auftretenden unterschiedlichen Transaktionskostenniveaus ermöglichen

- einen qualitativen Vergleich von Rechtsnormen[770] zum Zweck der Transaktionskostenersparnis und
- die Berücksichtigung der Transaktionskostenersparnis von Markttransaktionskosten (Vertragsanbahnungskosten[771], Vertragsabschlusskosten[772], Kontrollkosten[773]) sowie
- die Beachtung gegenläufiger Kosten, die mit der Gründung, der Nutzung und dem Einsatz der Institutionen[774] (politische Transaktionskosten[775]) verbunden sind.

770 Untersuchung in: Kapitel VI
771 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
772 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
773 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
774 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
775 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

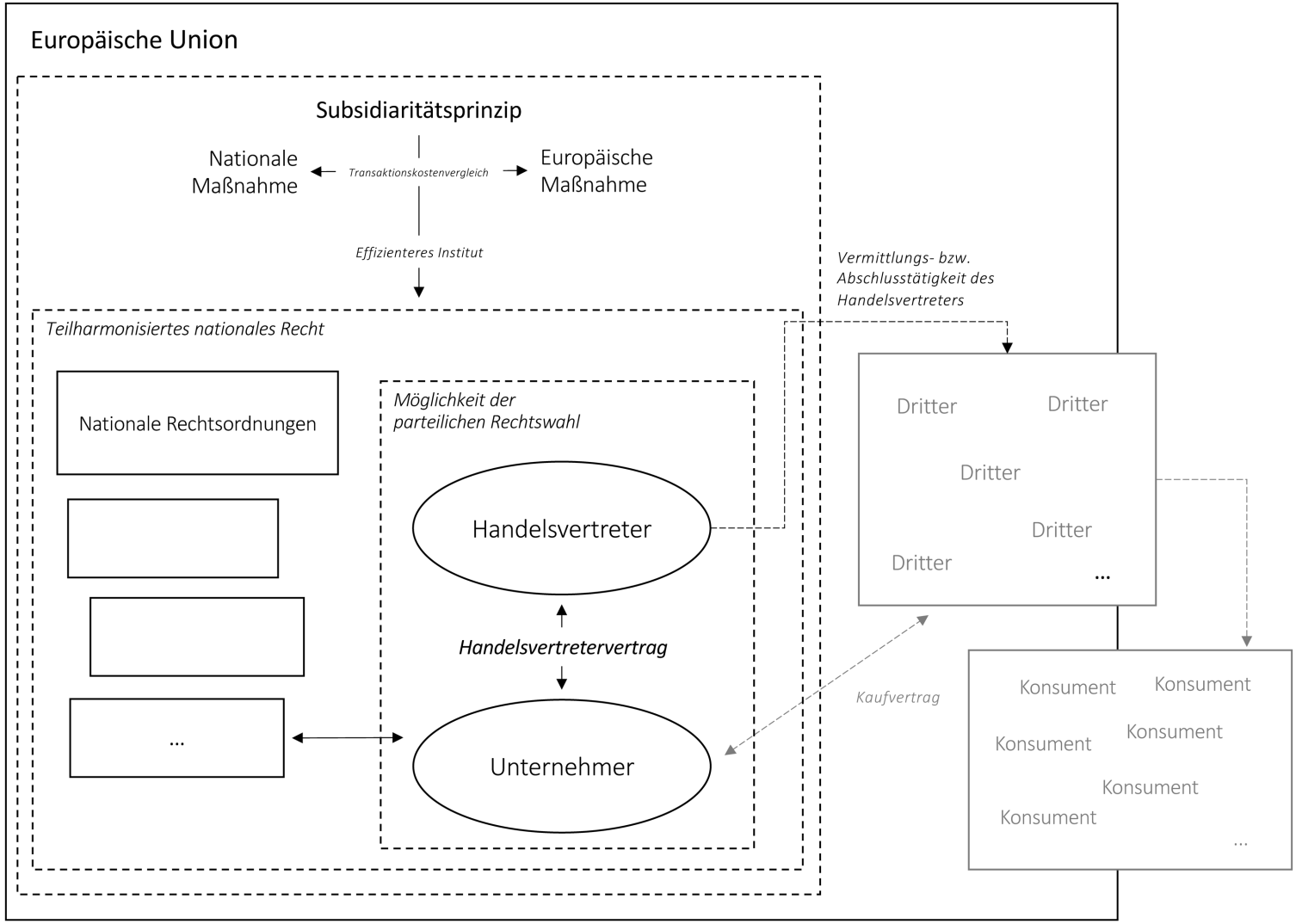

Abbildung 12: Institutionelles Gefüge des Europäischen Handelsvertreterrechts[776]

[776] Eigene Darstellung

III. Europäisches Handelsvertreterrecht

Der Handelsvertreter ist – neben dem Groß- und Einzelhändler, dem Direktabsatz über eigene Filialen – einer der drei üblichen Absatzkanäle zwischen Hersteller bzw. Händler und Endabnehmer.[777]

Als selbständiger Unternehmer[778] ist der Handelsvertreter in den Vertrieb eines anderen Unternehmens eingegliedert[779] und erhält für die Vermittlung bzw. den Abschluss von Geschäften i.d.R. eine leistungsabhängige[780] Provision[781] von etwa 5-15 % des Umsatzes.[782] Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen sind aus wirtschaftlichen Gründen, vor allem im grenzübergreifenden europäischen Verkehr,[783] Handelsvertreter ein adäquates Mittel zum Vertrieb ihrer Waren,[784] denn sie ersparen dem Unternehmer eigene Filialen im Ausland. Oftmals arbeiten diese Vertreter für 3-5 unterschiedliche Firmen[785].

Im transnationalen Kontext reguliert und vereinfacht der Handelsvertretervertrag die Gestaltung des Warenverkehrs erheblich, doch aufgrund nationaler Disharmonien[786] (hier als Friktionen bezeichnet) kommt es zu ökonomischen Effizienzeinbußen.[787] Zwar harmonisiert die Handelsvertreterrichtlinie europaweit nationale Rechtsordnungen, gleicht diese allerdings nur in wesentlichen Bereichen auf einen Mindeststandard[788] für Warenhandelsvertreter an.[789]

---

777 Vgl. Pißler/Pißler (2009): Handelsvertreter in: Basedow/Hopt/Zimmermann, S. 808; vgl. Meffert (1978), S. 84, 393, 398; vgl. Meffert et al. (2015), S. 532

778 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. Art. I.11.1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1, Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) in einer oder mehreren Vertragsregionen, Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO) nicht untergeordnet; Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §670 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 1 Abs. 2, 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen (allgemein): Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Litauen (int. Warenhandel): Art. 2169 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY)]

779 Vgl. Pißler/Pißler (2009): Handelsvertreter in: Basedow et al., S. 808

780 Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie

781 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5

782 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.

783 Vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 2, 4, 7

784 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.

785 Vgl. EuroCommerce et al. (2014), S. 2, 7

786 Zusammengefasst in Tabelle 23

787 Siehe: Kapitel VI

788 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.

789 Vgl. Müller-Graff (1993), S. 19 Regelentwicklung; vgl. Husmann (2010), S. 655; vgl. Westphal (1996), S. 43

III.A. Bedingungen der Rechtsharmonisierung innerhalb der Europäischen Union

Der Europäische Gesetzgeber ist nicht nur bestrebt, die Funktion des einheitlichen Binnenmarkts zu garantieren, sondern nach Art. 26 AEUV dazu verpflichtet.[790]

III.A. 1. Nachteile bestehender nationaler Normendiversität als Anlass der Rechtswahl

Die Diversität nationaler Rechtsordnungen kann im grenzüberschreitenden Warenverkehr zu Normierungslücken, Normenkonflikten und Vollzugsdefiziten führen.[791] Im Handelsvertreterrecht beeinflussen derartige Friktionen den reibungslosen Binnenhandel, indem sie die Rechtsunsicherheit der Handelsvertretervertragsparteien auf Partnersuche nicht nur einschränken, sondern auch Vertragsverhandlungen unnötig verkomplizieren und zudem gerichtliche Klärung verlangen.[792] Hierdurch entstehen gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten[793].[794]

Die somit gebundenen Finanzmittel der Parteien stehen dann einer marktlichen Verwendung nicht mehr zur Verfügung.[795] Dies behindert nicht nur Preis-, sondern auch Wettbewerbsmechanismen[796] und erschwert darüber Ressourcenallokation[797] und stört damit den reibungslosen innereuropäischen[798] Handel. Auch können unterschiedlich ausgeprägte nationale Rechtsordnungen, die in den Wettbewerb zueinander treten, gleichsam neue Friktionen bedingen und mitunter Marktversagen bewirken.[799]

---

790 Vgl. Van Vormizeele (2015): AEUV Artikel 26 (ex-Artikel 14 EGV) in: Von der Groeben/Schwarze/Hatje, Rn. 1 ff. (m.w.N.); Europäisches Parlament, Entschließung zu einem Binnenmarkt für Unternehmen und Wachstum (2010/2277(INI)) vom 06.04.2011, ABl. C296E vom 2.10.2012 (S. 70)

791 Vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 10

792 Siehe: Kapitel II.D; Kapitel VI

793 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

794 Siehe: Kapitel II.D; Kapitel VI

795 Siehe: Kapitel II.D; Kapitel VI

796 Vgl. Picot (1986), S. 1; vgl. Krimphove (2006), S. 10 f.

797 Siehe: Kapitel II.D; Kapitel VI

798 Europäisches Parlament, Entschließung für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen (2011/2013(INI)) vom 08.06.2011, ABl. C380E vom 11.12.2012 (S. 59), S. 59–60 Erwägungsgründe

799 Vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 30; vgl. Rühl (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit in: Kirchner et al., S. 975 ff., 993; vgl. Kieninger (2002), S. 14 ff.; vgl. Streit/Mussler (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union in: Gerken/Beermann, S. 75 ff.; vgl. Caspari (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, S. 110 ff.

III.A. 2. EU-Harmonisierungsinstrumente

Die Rechtsangleichung dient keinem Selbstzweck, sondern ist „Mittel zum Zweck der Integration", der gemäß dem EuGH[800] darauf gerichtet ist, die in der Diversität nationaler Vorschriften begründeten „Hindernisse aller Art" zu mildern.[801]

Im Sinne des Art. 114 AEUV kann der Europäische Gesetzgeber den größten Einfluss auf das europäische Vertragsrecht durch sekundärrechtliche Verordnungen und Richtlinien ausüben.[802] Während Verordnungen, die für Mitgliedstaaten und Bürger bzw. Unternehmen unmittelbar und direkt mit ihrem Erlass gelten (Art. 288 Abs. 2 AEUV), einen geringen Ermessensspielraum in der Autonomie der nationalen Gesetzgeber belassen, gelten Richtlinien gemäß Art. 288 Abs. 3 AEUV nur gegenüber den Mitgliedstaaten und sind von diesen in ihr national geltendes Recht umzusetzen. Richtlinien folgen den Anforderungen des Subsidiaritätsprinzips[803] nach Art. 5 EUV. Sie erlauben eine sachnähere Umsetzungskompetenz durch nationale Gesetzgebungsorgane.[804]

Um die Grundfreiheiten in der Europäischen Union zu garantieren,[805] ist es erforderlich, nationales, entgegenstehendes Recht europarechtskonform auszulegen, sowie etwaige Störungen zu beseitigen.[806]

In der Rechtsangleichung sieht sich der Europäische Gesetzgeber regelmäßig damit konfrontiert, zwischen voll-[807] und teilharmonisierenden[808] Maßnahmen zu wählen.[809] Während die Vollharmonisierung eher in Konflikt mit dem Subsidiaritätsprinzip[810] stehen kann,[811] ist bei den teilharmonisierenden[812] Maßnahmen mehr Raum für die Beachtung der Subsidiarität[813].

Es ist allerdings zu bedenken, dass die Mitgliedstaaten den Inhalt der Richtlinie bereits vollständig umzusetzen haben.[814] Hier ist der EuGH diejenige Institution, die die korrekte Umsetzung von Verordnungen oder Richtlinien beurteilt, und die europarechtseinheitliche Auslegung garantiert.[815]

---

800 EuGH, Urteil, Rs. 193/80 vom 09.12.1981, Slg. 1981–03019; vgl. Korte (2016): AEUV Art. 114 (ex-Art. 95 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 2 (m.w.N.)
801 EuGH, Urteil, Rs. 193/80 vom 09.12.1981, Slg. 1981–03019; vgl. Korte (2016): AEUV Art. 114 (ex-Art. 95 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 2 (m.w.N.)
802 Vgl. Mittwoch (2013), S. 14
803 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
804 Vgl. Heiderhoff (2012), Rn. 11; vgl. Mittwoch (2013), S. 14; vgl. Dickersbach (2015), S. 3
805 Vgl. Van Vormizeele (2015): AEUV Artikel 26 (ex-Artikel 14 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 8
806 Vgl. Dickersbach (2015), S. 3
807 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 46
808 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
809 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 82 ff.
810 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
811 Vgl. Heiderhoff (2012), Rn. 11; vgl. Mittwoch (2013), S. 14; vgl. Dickersbach (2015), S. 3
812 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
813 Siehe: Kapitel II.B. 2; Kapitel II.B. 3
814 Vgl. Bast (2018): AEUV Art. 26 in: Grabitz/Hilf/Nettesheim, S. 8 ff. (m.w.N.); siehe: Kapitel IV
815 Vgl. Dickersbach (2015), S. 5 f.

Kommt es bei der Umsetzung und Anwendung einer Maßnahme zu nationalen Unterschieden, entstehen ökonomisch schädliche, transaktionskostenintensive Friktionen[816].

Sofern den Akteuren eine freie Wahl an Rechten zusteht (z.B. Art. 3 Rom I-VO), werden diese das kostengünstigere Recht wählen. Die Kostenunterschiede der Friktionen begünstigen so einen Wettbewerb[817] der nationalen Rechtsordnungen.

III.A. 3. Möglichkeiten der Harmonisierung

Um parallel geltende nationale Rechtsordnungen anzugleichen,[818] sah der Europäische Gesetzgeber für die Annäherung des Vertragsrechts[819] innerhalb der Europäischen Union insbesondere folgende Ansätze als zweckmäßig:

1. Harmonisierung über den Markt[820]: Eine Rechtsharmonisierung sollte nicht vom Europäischen Gesetzgeber vorgezeichnet sein, sondern über den Markt bzw. die Nachfrage an geeigneten Rechtsordnungen erfolgen. Dies bietet eine freie Rechtswahl. Im Rahmen einer Rechtswahl bestimmen die Parteien die für sie günstigsten Normen.[821] Es ist dann nicht mehr der Gesetzgeber, der nach der effektivsten Friktionsbeseitigung sucht, sondern die Parteien bemessen jene Rechtsordnung, die für sie die effizienteste Lösung darstellt. Dadurch generieren sie auch die ökonomisch effizienteste Möglichkeit.[822]
2. Schaffung neuer von den Parteien gebildeter Rechtswahlmöglichkeiten[823]: In dem die Parteien (im Falle des dispositiven Rechts) eigene vertragliche Regelungen finden, schaffen sie Normen, auf die sie sich, aber auch nationale Gerichte bzw. Schiedsgerichte sowie Schlichtungsstellen beziehen können.
3. Überarbeitung und Verbesserung des geltenden Europäischen Rechts:[824] Mit dem Ziel der Vereinheitlichung und Angleichung will der Europäische Gesetzgeber seine Europarechtsnormen überarbeiten und verbessern. Dies gewährleistet, dass Europäisches Recht sowie in nationale Rechtsordnungen umgesetztes Europäisches Recht Sachverhalte auch zukünftig befriedigend regeln kann.

---

816 Vgl. Heinicke (2013), S. 275 ff.; vgl. Hagemeister (2004), S. 20 ff.; vgl. Thume (2006), S. 141 ff.; vgl. Goyder (2011), S. 214 ff.; vgl. Kiene (2004), S. 6 ff.; vgl. Fock (2001), S. 258 ff.; vgl. Martinek (2014), S. 141 ff.; vgl. Krusche (2001), S. 524 f.; vgl. Westphal (1994), S. 6 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 118 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 218 ff.

817 Vgl. Rühl (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit in: Kirchner et al., S. 975 ff., 993; vgl. Kieninger (2002), S. 14 ff.; vgl. Streit/Mussler (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union in: Gerken/Beermann, S. 75 ff.; vgl. Caspari (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, S. 110 ff.

818 Vgl. U. Schneider/Nietsch (2004): Internationale Rechtsangleichung in: Mansel et al., S. 1361 ff.; vgl. Hesselink (2012), S. 359 ff. (m.w.N.)

819 Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg. vom 11.07.2001, ABl. 255 vom 13.9.2001, S. 2 f.; vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 1 f.; siehe auch: Von Bar (2004): Ein gemeinsamer Referenzrahmen für das marktrelevante Privatrecht in der Europäischen Union in: Mansel et al., S. 1217 ff.; siehe auch: Gomez (2011): Some Law and Economics of Harmonizing European Private Law in: Hartkamp et al., S. 402 ff.; siehe auch: Müller-Graff (2011): EU Directives as a Means of Private Law Unification in: Hartkamp et al., S. 149 ff.; siehe auch: Kirchner (2000): Ein Regelungsrahmen für Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt in der Gemeinschaft in: Grundmann, S. 100 ff.; siehe auch: Kerber (2000): Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt aus ökonomischer Sicht in: Grundmann, S. 68 ff.

820 Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg. vom 11.07.2001, ABl. 255 vom 13.9.2001, Kap. 4.1

821 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII

822 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII

823 Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg. vom 11.07.2001, ABl. 255 vom 13.9.2001, Kap. 4.2

824 Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg. vom 11.07.2001, ABl. 255 vom 13.9.2001, Kap. 4.3

4. Erlass neuer unionsweiter, verbindlicher Vorschriften durch den Europäischen Gesetzgeber:[825] Mit der Überarbeitung und Verbesserung geltenden Rechts geht einher, dass der Europäische Gesetzgeber zur Rechtsharmonisierung neues Europäisches Recht (Verordnung, Richtlinien) setzt. Die so geschaffenen Vorschriften können – insbesondere im Fall der Verordnung – neben nationales Recht treten oder dieses ersetzen.

Zwar bezieht sich der Europäische Gesetzgeber in obigen Optionen nicht explizit auf das Handelsvertreterrecht, jedoch sind diese Ansätze für den Spezialfall des Handelsvertreterrechts ebenfalls anwendbar.

Im Rahmen der Komparativen Institutionenökonomik muss sich die Auswahl obiger Optionen (1-4) und deren Instrumente an Effizienzkriterien bemessen lassen.[826] Zwar mag aus europäischer Sicht eine Friktionsbeseitigung durch eine Harmonisierung sinnvoll sein, Transaktionskosten senken und den Binnenmarkt[827] fördern. Allerdings können auch diese Korrekturvorschläge neue Friktionen und damit Transaktionskosten verursachen, die die durch die Harmonisierung eingesparten Transaktionskosten übersteigen.[828]

Maßgeblich bleibt, welche Institution im hierarchischen Gesetzgebungssystem des Europäischen Handelsvertreterrechts eine Regelung erlässt, um möglichst geringe gesamtwirtschaftliche schädliche Transaktionskosten zu bewirken.[829]

III.A. 4. Wahl der Harmonisierungsmethode

Um die nationalen Gesetzgeber und den Markt nicht zu überlasten, hat der Europäische Gesetzgeber die Möglichkeit, die Harmonisierung schrittweise und sukzessiv zu verfolgen.[830]

---

825 Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg. vom 11.07.2001, ABl. 255 vom 13.9.2001, Kap. 4.4

826 Siehe: Kapitel II.B; Kapitel V; Kapitel VI; Kapitel VII

827 Vgl. Kieninger (2002), S. 335 ff.; vgl. Bast (2018): AEUV Art. 26 in: Grabitz et al., Rn. 8 ff. (m.w.N.)

828 Vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 22; vgl. Kirchner (2006): The Development of European Community Law in the light of New Institutional Economics in: Bindseil et al., S. 45 f. Introduction

829 Siehe: Kapitel II; Kapitel VI; Kapitel VII

830 EuGH, Urteil, Rs. C-227/82 vom 30.11.1983, Slg. 1983–03883, S. 3903 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-193/94 vom 29.02.1996, Slg. 1996 I–00929, S. I–929 Rn. 24; EuGH, Urteil, Rs. C-233/94 vom 13.05.1997, Slg. 1997 I-2405, S. I-2405 Rn. 43; vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 1 ff. (m.w.N.)

III.B. Europäisches Handelsvertreterrecht

Aufgrund der unterschiedlichen und auch gegenläufigen Interessen und Vorstellungen der einzelnen Mitgliedstaaten beim Handelsvertreterrecht ist es nicht verwunderlich, dass es kein eigenes internationales oder europäisches Einheitsrecht für Handelsvertreterverträge gibt.[831]

Der Internationale und Europäische Gesetzgeber regeln das Handelsvertreterrecht nach dem allgemeinen Internationalen Privatrecht (IPR), dessen Hauptstützen die römischen Verordnungen (Rom I-VO[832], Rom II-VO[833]) sind.

Neben den Rechtswahlmöglichkeiten der Parteien nach dem IPR, enthält zusätzlich die Handelsvertreterrichtlinie selbst Rechtswahlmöglichkeiten. Diese bestehen insbesondere in den nachfolgenden Teilen:

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 2 Abs. 2	Ausschluss nebenberuflicher Handelsvertreter
Art. 7 Abs. 2	Wahlmöglichkeit zwischen Bezirks-, Kundenkreis- oder Alleinvertretung
Art. 12 Abs. 4	Gewährung eines Rechts auf Einsicht in die Bücher des Unternehmens durch den Handelsvertreter
Art. 15 Abs. 3	Verlängerung der Mindestkündigungsfristen des Handelsvertretervertrags
Art. 16	Nationale Regelungen zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags
Art. 17 Abs. 1	Wahlmöglichkeit zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch
Art. 20 Abs. 4	Beschränkungen zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters
Art. 21	Einschränkung der Offenlegungspflichten

Tabelle 2: Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für die nationale Umsetzungskompetenz

Diese Rechtswahlmöglichkeiten besitzen die Staaten selbst.

831 Vgl. Gildeggen/Willburger (2012), S. 211
832 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)
833 VO (EG) NR. 864/2007 (ROM II-VO), ABl. L 199 vom 31.7.2007 (S. 40)

III.B. 1. Internationales Privatrecht

In der Europäischen Union regeln grundsätzlich nationale Vorschriften[834] das Handelsvertreterrecht. Die Handelsvertreterrichtlinie[835] gleicht die nationalen Vorschriften[836] für den Bereich der Warenhandelsvertreter einander an.

Grundsätzlich können die Vertragsparteien das anwendbare Recht (Vertragsstatut) im grenzüberschreitenden Verkehr frei wählen[837].[838] Die Handelsvertreterrichtlinie gleicht die Europäischen Handelsvertreterrechtsordnungen zwar an, jedoch nicht deckungsgleich[839], was die grundlegende Bedeutung der Rechtswahl[840] bereits innerhalb der Europäischen Union erklärt.[841]

III.B. 1.1. Rechtswahlmöglichkeiten nach dem Internationalen Privatrecht

Aufgabe des internationalen Handelsvertreterrechts, als Anwendungsfall des Internationalen Privatrechts, ist es, jenes nationale Recht zu wählen, das auf einen Handelsvertreter Anwendung findet.[842]

III.B. 1.2. Rechtswahl in Handelsvertreterverträgen

Für nach dem 17.12.2009 geschlossene schuldrechtliche Verträge[843] können die Parteien gemäß des Grundsatzes der Parteiautonomie das anwendbare staatliche[844] Recht gemäß Art. 3 ROM I-VO festlegen. Dabei stehen ihnen folgende Möglichkeiten offen:[845]

---

834 Nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht; Frankreich: Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce; Italien: Art. 1742-1753 Codice Civile; Luxemburg: Loi 3.6.1994; Niederlande: Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek; Portugal: Decreto-Lei Nr. 178/86; Rumänien: Art. 2072-2102 Codul Civil; Spanien: Ley 12/92]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32-48 Търговски закон; Deutschland: §§84-92c Handelsgesetzbuch; Estland: §§670-691 Võlaõigusseadus; Griechenland: Προεδρικό Διάταγμα 219/1991; Kroatien: Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima; Lettland: Art. 45-63 HGB Komerclikums; Litauen: Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas; Österreich: Handelsvertretergesetz 1993; Polen: Art. 758-764 Kodeks cywilny; Slowakei: §652-672a Obchodný zákonník; Slowenien: Art. 807-836 Obligacijski zakonik; Tschechien: §§2483-2520 Občanský zákoník; Ungarn: §§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: Lov 272; Finnland: Laki 417/1992; Schweden: Lag 1991:351]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Irland: European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997; Vereinigtes Königreich: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; Nordirland: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70-78J Commercial Code; Zypern: Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992]; siehe: Kapitel IV

835 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 1

836 Siehe: Kapitel IV

837 Vgl. Richter (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik in: Pies/Leschke, S. 227; bereits Williamson (1985) führte aus, dass sich Akteure ggf. vor Vertragsschluss auf eine geeignete Governance-Struktur einigen

838 Vgl. Kindler (2014): Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 1–2

839 Siehe: Kapitel IV; Kapitel VI

840 Siehe: Kapitel VII

841 Vgl. Kindler (2014): Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 1–2

842 Vgl. Kindler (2014): Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 3

843 Art. 28 ROM I-VO

844 Vgl. Spickhoff (2017): VO (EG) 593/2008 Art. 3 in: Bamberger et al., Rn. 7 (m.w.N.)

845 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 330 (m.w.N.)

- Vereinbarung des Rechts des Staates des Handelsvertreters,
- Vereinbarung des Rechts des Staates des Unternehmers,
- Wahl eindeutig bestimmter Teile unterschiedlicher Rechtsordnungen,
- Wahl des Rechts eines „Drittstaates".

III.B. 1.2.1. Ausdrückliche Rechtswahl

Die Parteien können ihre Rechtswahl ausdrücklich, schriftlich sowie mündlich durchführen.[846] Dies stellt im internationalen Handel die gängige Art der Rechtswahl dar.[847] Die Vertragsparteien verhandeln, unter Abwägung ihrer Vor- und Nachteile, hierzu das dem Vertrag zugrundeliegende Recht.

III.B. 1.2.2. Stillschweigende Rechtswahl

Die Rechtswahl können die Parteien auch stillschweigend vornehmen. Eine solche konkludente Rechtswahl tritt in der Praxis insbesondere dann auf, wenn die Parteien des Handelsvertretervertrags die Möglichkeit der Rechtswahl nicht kennen oder diese falsch einschätzen.[848]

Einzelfallabhängige Indizien einer konkludenten Rechtswahl sind auch im Handelsvertreterrecht:

- Gerichtsstandsvereinbarung[849],
- Schiedsklausel[850],
- Geschäftspraxis der Parteien[851],
- Verhandlungspraxis der Parteien[852],
- Prozessverhalten der Parteien[853],
- Bezugnahme auf fremdes Sachrecht[854],
- Bezugnahme auf sonstige Aspekte einer fremden Rechtsordnung[855].

III.B. 1.2.3. Einschränkungen der Rechtswahl

Mit der Einführung der Verordnung (EG) Nr. 593/2008[856] (im Folgenden ROM I-VO) ist jedoch keine vollständige Rechtswahl geschaffen. Beschränkt ist die freie Rechtswahl bei reinen Inlandssachverhalten.[857]

---

846 Vgl. Ferrari (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 3 in: Ferrari et al., Rn. 23 (m.w.N.); vgl. Spickhoff (2017): VO (EG) 593/2008 Art. 3 in: Bamberger et al., Rn. 18 (m.w.N.)

847 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 333 (m.w.N.)

848 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 335 f. (m.w.N.)

849 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 338 ff. (m.w.N.)

850 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 341 f. (m.w.N.)

851 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 342 f. (m.w.N.)

852 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 345 f. (m.w.N.)

853 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 346 ff. (m.w.N.)

854 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 351 f. (m.w.N.)

855 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 353 ff. (m.w.N.)

856 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)

857 Vgl. Ferrari (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 3 in: Ferrari et al., Rn. 87 ff. (m.w.N.); vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 79, 92

Eine weitere Einschränkung erhält die Rechtswahl gemäß Art. 3 Abs. 4 der ROM I-VO. Keine Rechtswahlmöglichkeit besteht, wenn, im Fall der Wahl eines Drittstaatsrechtes, die anderen – als die in Art. 3 Abs. 3 ROM I-VO genannten – Sachverhaltselemente, in einem oder mehreren Mitgliedstaaten belegen sind.[858]

III.B. 1.2.4. Eingeschränkter Anwendungsbereich des Art. 3 Rom I-VO

Die Rechtswahl ist ausgeschlossen, sofern schon die ROM I-VO nicht anwendbar ist.

Obgleich sich Dänemark[859] nicht für die Anwendung der ROM I-VO entschieden hat[860],[861] ist er dessen ungeachtet nach Art. 1 Abs. 4 S. 2 ROM I-VO im Sinne der Binnenmarktklausel als Mitgliedstaat anzusehen.[862] Denn im Fall der Binnenmarktklausel geht es lediglich um die Durchsetzung von Unionsrecht.[863] Daher sind hier auch EU-Staaten, die Nichtmitgliedstaaten der ROM I-VO sind, einzubeziehen.[864]

III.B. 1.2.5. Begrenzung der Rechtswahl durch Eingriffsnormen des Handelsvertreterrechts

Neben den oben genannten Begrenzungen der Rechtswahl stellen insbesondere Eingriffsnormen Rechtswahlbegrenzungen des Handelsvertreterrechts dar.

Eingriffsnormen sind zwingende Vorschriften, deren Einhaltung so wichtig für die Wahrung des öffentlichen Interesses und die politische, soziale oder wirtschaftliche Organisation eines Staates[865] ist, dass die Eingriffsnormen für alle Sachverhalte gelten, die in ihren Regelungsbereich fallen (Art. 9 ROM I-VO).[866]

Die zwingenden Eingriffsnormen des Unionsrechts bleiben trotz der Rechtswahl anwendbar.[867] Dies soll insbesondere sicherstellen, dass die Rechtswahl die europäischen Akteure gegenüber den drittstaatlichen Akteuren nicht benachteiligt und somit die Funktion des gemeinsamen Binnenmarkts[868] gefährdet.[869]

Solch geartete Schutzvorschriften finden sich insbesondere in der Handelsvertreterrichtlinie in den folgenden Artikeln:[870]

---

858 Vgl. Kindler (2011): Handelsvertreterrichtlinie und Rom I in: Kronke/Thorn, S. 198 f.
859 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16) Erwägungsgründe Rn. 46
860 Protokoll (Nr. 22) über die Position Dänemarks, ABl. C 32673 vom 26.10.2012 (S. 299) Art. 1, Art. 2
861 Die übrigen Mitgliedstaaten der Rom I-VO wenden sie auch gegenüber Dänemark an und nicht das EVÜ
862 Vgl. Kindler (2011): Handelsvertreterrichtlinie und Rom I in: Kronke/Thorn, S. 199
863 Vgl. Martiny (2018): Rom I-VO Art. 3 in: Säcker/Rixecker, Rn. 98
864 Vgl. Martiny (2018): Rom I-VO Art. 3 in: Säcker/Rixecker, Rn. 98
865 Art. 3 Abs. 3 ROM I-VO
866 Vgl. Schönbohm (2019): Verordnung (EG) 593/2008 Art. 9 in: Rolfs et al., Rn. 1; vgl. Staudinger (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 9 in: Ferrari et al., Rn. 5
867 Vgl. Ferrari (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 3 in: Ferrari et al., Rn. 2 (m.w.N.); vgl. Martiny (2018): Rom I-VO Art. 3 in: Säcker/Rixecker, Rn. 98
868 Vgl. Kieninger (2002), S. 335 ff.
869 Vgl. Jayme (2001), S. 191
870 Siehe auch: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 583 (m.w.N.)

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 5 (Art. 3, 4)	Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien
Art. 10 Abs. 4	Provisionsanspruch des Handelsvertreters
Art. 11 Abs. 3	Entfallen des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters
Art. 12 Abs. 3	Abrechnung und Überprüfung der Provision des Handelsvertreters
Art. 13 Abs. 1	Anspruch auf ein schriftliches und unterzeichnetes Dokument über den Handelsvertretervertragsinhalt
Art. 15	Kündigungsfristen des Handelsvertretervertrags
Art. 17-19	Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch

Tabelle 3: Schutzvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie i.S.d. Art. 3 Abs. 4 ROM I-VO

Strittig ist in diesem Kontext, ob Regelungen, die dem Individualschutz dienen, keine Eingriffsnormen im Sinne des Art. 9 ROM I-VO sind:[871]

Hier ist die *INGMAR*[872] Entscheidung zu nennen. In ihr erkennt der EuGH an, dass Vorschriften des Individualschutzes, die zumindest mittelbar auch dem öffentlichen Interesse dienen, Eingriffsnormen sind.[873]

Dieser Entscheidung liegt folgender Sachverhalt zugrunde:
Ein Handelsvertreter hat seine Tätigkeit in Großbritannien ausgeübt, das vertretene Unternehmen war in Kalifornien in den USA ansässig.[874] Die Parteien vereinbarten das US-amerikanische Recht als Grundlage des Handelsvertretervertrags.[875] Dieses Recht kennt keinen Handelsvertreterausgleichsanspruch.[876]

Der EuGH[877] entschied, dass die Art. 17 bis Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie nicht durch Rechtswahl veränderbar ist.[878] Die Regelung des Ausgleichs- und Ersatzanspruchs hat im internationalen Handelsrecht zwingende Wirkung i.S.d. Art. 9 Rom I-VO.[879]

Es ist demnach selbst dann nicht möglich, einem Handelsvertreter mit Sitz in der Europäischen Union den Ausgleichs- oder Ersatzanspruch zu verwehren, wenn der Unternehmer (der Prinzipal) seinen Sitz in einem Drittstaat hat.[880]

871 Vgl. Drexl (2015): Internationales Immaterialgüterrecht (IntImmGR) in: Säcker/Rixecker/Oetker, Rn. 241

872 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.

873 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 584 ff. (m.w.N.); vgl. Drexl (2015): Internationales Immaterialgüterrecht (IntImmGR) in: Säcker et al., Rn. 241

874 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 13; vgl. Staudinger (2001), S. 1975

875 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 13 lit. d; vgl. Staudinger (2001), S. 1975

876 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305 Entscheidung; vgl. Staudinger (2001), S. 1975

877 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.

878 Siehe: Randolph/Davey (2010), S. 26 ff.; siehe: Staudinger (2001), S. 1975 ff.; siehe: Freitag/Leible (2001), S. 287 ff.; siehe: H. L. E. Verhagen (2002), S. 135 ff.; siehe: Jayme (2001), S. 190 f.; siehe: Schurig (2004): „Ingmar“ und die „international zwingende“ Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm in: Mansel et al., S. 837 ff.; siehe: Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; siehe: Jayme/Kohler (2005), S. 482; siehe: Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; siehe: Dathe (2010a), S. 2196 ff.; siehe: Lakkis (2016): §57 Internationales Vertriebsrecht in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 6; siehe: C. A. Meyer (2016), S. 629 ff.; siehe: Martiny et al. (2018), S. 235 ff.

879 Siehe: Randolph/Davey (2010), S. 26 ff.; siehe: Staudinger (2001), S. 1975 ff.; siehe: Freitag/Leible (2001), S. 287 ff.; siehe: H. L. E. Verhagen (2002), S. 135 ff.; siehe: Jayme (2001), S. 190 f.; siehe: Schurig (2004): „Ingmar“ und die „international zwingende“ Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm in: Mansel et al., S. 837 ff.; siehe: Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; siehe: Jayme/Kohler (2005), S. 482; siehe: Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; siehe: Dathe (2010a), S. 2196 ff.; siehe: Lakkis (2016): §57 Internationales Vertriebsrecht in: Martinek et al., Rn. 6; siehe: C. A. Meyer (2016), S. 629 ff.; siehe: Martiny et al. (2018), S. 235 ff.

880 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 582 (m.w.N.); vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 70

Im Fall *UNAMAR*[881] entschied der EuGH anders. Während er im Fall *INGMAR*[882] den Handelsvertreterausgleichsanspruch noch zu einer Eingriffsnorm i.S.d. Art. 9 Rom I-VO erklärte, war dies im Fall *UNAMAR*[883] nicht notwendig.[884]

Im zugrundeliegenden Sachverhalt des Falls *UNAMAR*[885] hatten sowohl der bulgarische[886], als auch der belgische[887] Gesetzgeber die Handelsvertreterrichtlinie für den Handelsvertreter – in unterschiedlichem Maße – vorteilhaft (überschießend) umgesetzt.[888]

Zwar hatten die Handelsvertretervertragsparteien das bulgarische Sachenrecht vereinbart, doch kam das Sachenrecht des angerufenen belgischen Gerichts (lex fori) zur Anwendung, denn der EuGH befand[889], dass die überschießende belgische Schutzvorschrift für den Handelsvertreter eine Eingriffsnorm i.S.d. Art. 9 ROM I-VO sei.

881 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663
882 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.
883 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663
884 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)
885 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663
886 Siehe: Kapitel IV.C. 1
887 Siehe: Kapitel IV.B. 1
888 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 52 f.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)
889 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 5; vgl. Martiny (2018): Rom I-VO Art. 9 in: Säcker/Rixecker, Rn. 29a; vgl. Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; vgl. Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)

III.B. 2. Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie[890] bestimmt europaweite Mindeststandards zum Handelsvertretervertragsverhältnis zwischen Unternehmer und selbständigen Warenhandelsvertretern[891]. Ihr Regelungsbereich umfasst

- grundlegende Rechte und Pflichten der Parteien[892],
- Normen zur Vergütung des Handelsvertreters, ihrer Abrechnung und Überprüfung,[893]
- dem Abschluss,
- der Form und
- der Beendigung des Handelsvertretervertrags mitsamt
- des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. -ersatzanspruchs[894] sowie
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters.[895]

890 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17)
891 Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie
892 Art. 3-5 Handelsvertreterrichtlinie
893 Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie
894 Art. 13-20 Handelsvertreterrichtlinie
895 Art. 21 Handelsvertreterrichtlinie

III.B. 2.1. Einführung und Zweck der Handelsvertreterrichtlinie

Erste Bemühungen zur Vereinheitlichung des Handelsvertreterrechts in den 1960er Jahren bedurften aufgrund des Beitritts von Großbritannien, Irland und Dänemark[896] zu den Europäischen Gemeinschaften einer Überarbeitung.[897] Denn insbesondere für das Vereinigte Königreich war das kontinentaleuropäische Verständnis der Schutzwürdigkeit des Handelsvertreters fremd.[898] Vielmehr sahen die damaligen Agency Rules nicht den Handelsvertreter sondern den Unternehmer aufgrund des möglichen Missbrauches der Vertretungsmacht als schutzbedürftige Partei an.[899] Die Handelsvertreterrichtlinienentwürfe von 1976[900] und 1979[901] verfolgten einen Konsens zwischen den damaligen Mitgliedstaaten, was sich dennoch, aufgrund des unterschiedlichen Rechtsverständnisses[902] von „Civil Law"[903] und „Common Law"[904] Staaten[905], schwierig und langwierig gestaltete.[906] Die Regelungsdichte der damaligen Entwürfe war umfangreicher, als die der heutigen Handelsvertreterrichtlinie. Neben den Normen der Handelsvertreterrichtlinie umfasste der Vorschlag zu einer Handelsvertreterrichtlinie vom 17.12.1976[907] zahlreiche zusätzliche Bestimmungen:

	Rl.-Vorschlag 1976[908]
Anwendungsbereich nicht auf den Warenhandelsvertreter beschränkt	Art. 2
Weitergehende Rechte und Pflichten des Handelsvertreters	
Informationspflicht des Handelsvertreters über die Zahlungsfähigkeit von Dritten	Art. 5 Abs. 2 lit. a
Regelung zur Aufbewahrung empfangener Gelder	Art. 5 Abs. 2 lit. b
Buchführungspflichten zu Außenständen des Unternehmers	Art. 5 Abs. 2 lit. b
Recht zur Untervertretung	Art. 5 Abs. 3
Geheimhaltungspflichten des Handelsvertreters	Art. 6
Normen zum Eigenvertrieb von Waren oder Dienstleistungen	Art. 7

896 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, der Französischen Republik, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande (Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften), dem Königreich Dänemark, Irland, dem Königreich Norwegen und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland über den Beitritt des Königreichs Dänemark, Irlands, des Königreichs Norwegen und des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und zur Europäischen Atomgemeinschaft, in Kraft ab 01.01.1973, ABl. L73 vom 27.3.1972 (S. 11)

897 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 13 ff.; vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 2; vgl. Westphal (1994), S. 6; vgl. Ankele (1982), S. 157; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 356

898 Vgl. Martinek (2014), S. 139

899 Vgl. Lando (1980), S. 6; vgl. Martinek (2014), S. 139

900 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976)

901 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1979)

902 Siehe: Tietje (2018): AEUV Art. 114 in: Grabitz et al., Rn. 12

903 Siehe: Kapitel IV.B; Kapitel IV.C

904 Siehe: Kapitel IV.E

905 Siehe dazu: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 17 ff.; vgl. Lando (1980), S. 3 f.

906 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–001; vgl. Ankele (1982), S. 157; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 353

907 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976)

908 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976)

Entschädigungsmöglichkeit des Handelsvertreters wegen einer durch den Unternehmer verursachten Verletzung eines Rechts aus gewerblichem oder geistigem Eigentum	Art. 8
Weitere Bestimmungen zum Vollmachtsumfang des Handelsvertreters	Art. 9
Detailliertere Normen zur Vergütung des Handelsvertreters und deren Überprüfung	
Regulierung von Vergütungsformen außer der Provision	Art. 11 Abs. 1
Inkassoprovision	Art. 14
Provision bei nur teilweiser Ausführung eines Vertrags	Art. 15 Abs. 3
Abhängigkeit der Provision von der Leistung der dritten Partei	Art. 15 Abs. 4
Berechnungsmodalitäten der Provision	Art. 17
Möglichkeit der Einsicht in die Bücher des Unternehmers durch den Handelsvertreter	Art. 18 Abs. 2
Ersatz von Aufwendungen des Handelsvertreters	Art. 20
Regelung zum Delkredere	Art. 21
Bestimmungen zum Konkurs des Unternehmers, der Pfändung und der Forderungsabtretung	Art. 22
Zusätzliche Bestimmungen zur Vertragsbeendigung bzw. Kündigung des Handelsvertretervertrags	
Herausgabe einer Urkunde zur Vertragsbeendigung	Art. 24
Beendigung eines befristeten Handelsvertretervertrags	Art. 25
Normen zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags	Art. 27
Schadensersatz bei nicht gerechtfertigter außerordentlicher Kündigung des Handelsvertretervertrags	Art. 28
Rückgabe von Materialen nach der Vertragslaufzeit und Zurückbehaltungsrecht	Art. 29
Detailliertere Regelung des Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters	
Angemessene Entschädigung des Handelsvertreters für die Zeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots	Art. 32 Abs. 4
Verzicht des Unternehmers auf ein bereits vereinbartes nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters	Art. 32 Abs. 4
Vorgabe von Verjährungsfristen	Art. 34

Tabelle 4: Von der Handelsvertreterrichtlinie abweichende Bestimmungen des Vorschlags zu einer Handelsvertreterrichtlinie vom 17.12.1976

Der langwierige Prozess der Konsensfindung führte dazu, dass von den 37 Artikeln des Vorschlags einer Handelsvertreterrichtlinie vom 17.12.1976[909], aufgrund des Widerstands der damaligen Mitgliedstaaten, letztlich 23 Artikel in die endgültige Fassung der Handelsvertreterrichtlinie eingeflossen sind.

Im Jahr 1986 verabschiedete der Rat schließlich die Richtlinie 86/653/EWG[910] zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten, betreffend den selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertreterrichtlinie). Seither nimmt die Handelsvertreterrichtlinie Einfluss auf die nationale Gesetzgebung des Handelsvertreterrechts. Zwar

[909] Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976)
[910] Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 65

reguliert[911] die Handelsvertreterrichtlinie europaweit nationale Rechtsordnungen[912], gleicht diese jedoch nur auf einen Mindeststandard[913] an.[914]

911 Vgl. Oetker (2018): §6 Der Kaufmann als Absatzmittler, Rn. 9
912 Siehe: Kapitel IV
913 Vgl. Kahl (2011): Art. 114 AEUV in: Calliess/Ruffert, Rn. 15
914 Vgl. Müller-Graff (1993), S. 19 Regelentwicklung; vgl. Husmann (2010), S. 655

III.B. 2.2. Ökonomische Notwendigkeit der Harmonisierung des Handelsvertreterrechts

Der Europäische Gesetzgeber begründete die Notwendigkeit der Harmonisierung dadurch, dass die bisherigen einzelstaatlichen Rechtsnormen zu einer Einschränkung des grenzüberschreitenden Handels und dadurch zu einer Gefährdung der europäischen Wettbewerbsbedingungen geführt hat.[915] Durch die Einführung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit durch den EWG-Vertrag aus dem Jahr 1957[916] und insbesondere durch die Richtlinie 64/224/EWG[917] zur Aufhebung der Beschränkung für Vermittler in Handel, Industrie und Handwerk, hinderten nur noch die nationalen Rechtsunterschiede die Akteure in der Ausübung ihrer Tätigkeit.[918] Je nach Ausgestaltung der nationalen Rechtsordnung entstanden für lokale Handelsvertretervertragsparteien Vorteile gegenüber denen anderer europäischer Staaten, denn sie konnten ihre Waren günstiger anbieten und ihre Vertriebssysteme flexibler gestalten.[919]

Zudem sah der Rat eine Behinderung im Verhältnis zwischen Vertreter und Unternehmer, die in unterschiedlichen Mitgliedstaaten niedergelassen sind, was im Kontext des gemeinsamen Binnenmarkts[920] gegen dessen Grundsätze spricht.[921]

Bereits vereinheitlichte Kollisionsnormen auf diesem Gebiet konnten angestrebte Harmonisierungseffekte nicht ausreichend sicherstellen.[922]

Als wohl wichtigster Zweck der Richtlinie hat sich im Laufe der Rechtsprechung neben der Harmonisierung der fragmentierten nationalen Rechtsordnungen, der Schutzbedarf[923] des Handelsvertreters herausgebildet. Dies geht nicht nur aus den Erwägungsgründen der Handelsvertreterrichtlinie hervor, sondern auch aus der vielfältigen Rechtsprechung[924] zu dieser Thematik.[925] Der Handelsvertreter kann in seiner Selbständigkeit zwar kein Arbeitnehmer sein und damit weitreichenden arbeitsrechtlichen Schutz beanspruchen, er bedarf aufgrund seiner schwächeren Position gegenüber dem Unternehmer allerdings einem Mindestmaß an sozialem Schutz.[926]

---

915 Erwägungsgründe der Handelsvertreterrichtlinie

916 Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG-Vertrag) vom 25.3.1957

917 Rl. 64/224/EWG, ABl. 56 vom 4.4.1964 (S. 869)

918 Vgl. Fock (2001), S. 15

919 Vgl. Westphal (1994), S. 28

920 Vgl. Dauses/Brigola (2018): C. I. Grundregeln in: Dauses/Ludwigs, Rn. 1 ff.

921 Erwägungsgründe der Handelsvertreterrichtlinie

922 Erwägungsgründe der Handelsvertreterrichtlinie; siehe auch: Emde/Valdini (2016), S. 355 (m.w.N.)

923 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 37; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 29

924 EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795

925 Vgl. Emde (2014): Vor §84, Kapitel B, Rn. 15; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 17, 18

926 Wirtschafts- und Sozialausschuss (1977), Rn. 1.3 ff.

III.B. 2.3. Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in nationales Recht

Die Handelsvertreterrichtlinie ist in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union umgesetzt[927], und sie gehört zu den Rechtsstandards der EFTA-Staaten[928], die sie im Rahmen des EWR übernommen haben[929]. Daher wenden auch Norwegen, Island und Liechtenstein diese Regelungen an.[930] Innerhalb der Europäischen Union bzw. des Europäischen Wirtschaftsraums, ist das Handelsvertreterrecht daher ähnlich aber nicht identisch.[931]

Bei der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie hatten einige Rechtskreise[932] gegenüber anderen einen größeren Aufwand. Nachfolgende Tabelle gibt – geordnet nach den Rechtskreisen – wider, wann und wodurch die einzelnen europäischen Mitgliedstaaten[933] die Richtlinie in ihr nationales Recht transformiert haben:[934]

927 Siehe: Tabelle 5

928 Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, in Kraft ab 01.01.1994, ABl. L 1 vom 3.1.1994 (S. 3), S. 392

929 Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 3; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 1

930 Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 3; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 1

931 Vgl. Gildeggen/Willburger (2012), S. 212 f.

932 Siehe: Kapitel IV.A

933 EUR-Lex, Nationale Gesetzesakte der Handelsvertreterrichtlinienumsetzung (Online: 12.09.2019)

934 Zu den Änderungen und Ergänzungen der nationalen Rechtsordnungen: Siehe die jeweiligen Länderteile in Kapitel IV

	Umsetzungsfrist	In Kraft seit	Nationale Umsetzungsmaßnahme	Gegenwärtige Regulierung
Romanischer Rechtskreis				
Belgien	1.1.1990	12.6.1995	Loi du 13.4.1995[935]	Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht[936]
Frankreich	1.1.1990	28.6.1991	Loi n° 91-593 du 25.6.91[937]	Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce[938]
Italien	1.1.1990	1.1.1994	Decreto legislativo del 10.9.1991 n. 303[939]	Art. 1742-1753 Codice Civile[940]
Luxemburg			Loi du 3.6.1994[941]	Loi du 3.6.1994[942]
Niederlande	1.1.1990	1.1.1994	Wet van 5.7.1989 (PBEG Landbouwschap 382/17)[943]	Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek[944]
Portugal	1.1.1990	1.1.1994	Decreto-Lei n. 178/86 de 3.7.1986[945] Decreto-Lei n. 118/93 de 13.4.1993[946]	Decreto-Lei n. 178/86 de 3.7.1986[947]
Rumänien	1.1.2007	5.10.2002	Lege privind agenţii comerciali permanenţi[948]	Art. 2072-2102 Codul Civil[949]

935 Handelsvertretergesetz Belgien, Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995 (Wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst (Handelsvertretervertragsgesetz, außer Kraft 31.5.2014), in Kraft ab 12.06.1995, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad) vom 2.6.1995 (S. 15621)

936 Siehe: Kapitel IV.B. 1

937 Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants; außer Kraft), in Kraft ab 28.06.1991, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991 (S. 8271)

938 Siehe: Kapitel IV.B. 2

939 Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 303 vom 10.9.1991 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie (Attuazione della direttiva n. 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, a norma dell'art. 15 della legge 29.12.1990, n. 428), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 221 vom 20.9.1991 - Suppl. Ordinario Nr. 57 (S. 11)

940 Siehe: Kapitel IV.B. 3

941 Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18.12.1986), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A58 vom 6.7.1994 (S. 1088)

942 Siehe: Kapitel IV.B. 4

943 Gesetz (Wet) vom 5.7.1989 zur Anpassung des Wetboek van Koophandel an die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie (Herziening van de bepalingen inzake de agentuurovereenkomst), Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 312 von 1989

944 Siehe: Kapitel IV.B. 5

945 Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986 (Contrato de Agência ou Representação Comercial), in Kraft ab 18.06.1986, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 150/1986, Série I vom 3.7.1986 (S. 1575)

946 Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 118/93 vom 13.4.1993 zur Änderung der Artikel 1, 4, 13, 16, 17, 18, 22, 27, 28, 33, 34 des Gesetzesdekretes (Decreto-Lei) Nr. 178/86, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 86/1993, Série I-A vom 13.4.1993 (S. 1818)

947 Siehe: Kapitel IV.B. 6

948 Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenţii comerciali permanenţi), in Kraft ab 05.10.2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002

949 Siehe: Kapitel IV.B. 7

Spanien	1.1.1990	1.1.1994	Ley 12/92 de 27.5.1992[950]	Ley 12/92 de 27.5.1992[951]

Deutscher Rechtskreis				
Bulgarien	1.1.2007	1.1.2007	Търговски закон[952]	Art. 32-48 Търговски закон[953]
Deutschland	1.1.1990	1.1.1990	Gesetz zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.10.1989[954]	§§84-92c Handelsgesetzbuch[955]
Estland	1.5.2004	1.5.2004	Võlaõigusseadus[956]	§§670-691 Võlaõigusseadus[957]
Griechenland		1.1.1994	Προεδρικό Διάταγμα 219/1991[958]	Προεδρικό Διάταγμα 219/1991[959]
Kroatien	1.7.2013	1.1.2006	Zakon o obveznim odnosima[960] Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o obveznim odnosima[961]	Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima[962]
Lettland	1.5.2004	1.1.2002	Komerclikums[963]	Art. 45-63 HGB Komerclikums[964]
Litauen	1.5.2004	1.7.2001	Civilinis Kodeksas[965]	Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas[967]

950 Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 129 vom 29.5.1992 (S. 18314)

951 Siehe: Kapitel IV.B. 8

952 Handelsrecht Bulgarien, Änderungen und Ergänzungen des bulgarischen Handelsrechts u.a. zur Anpassung an die Handelsvertreterrichtlinie (Търговски закон), in Kraft ab 01.01.2007, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 38 vom 9.5.2006 (S. 6)

953 Siehe: Kapitel IV.C. 1

954 Gesetz zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.10.1989, in Kraft ab 01.01.1990, Bundesgesetzblatt (Deutschland) vom 31.10.1989 (S. 1910)

955 Siehe: Kapitel IV.C. 2

956 Gesetz über Änderungen und Ergänzungen des u.a. Schuldvertragsrechts (Võlaõigusseadus) Estland (Asjaõigusseaduse, Eesti väärtpaberite keskregistri seaduse, krediididasutuste seaduse, kindlustustegevuse seaduse, pankrotiseaduse, võlaõigusseaduse, rahvusvahelise eraõiguse seaduse ja väärtpaberituru seaduse muutmise seadus), in Kraft ab 01.05.2004, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2004, 37, 255

957 Siehe: Kapitel IV.C. 3

958 Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A81 vom 30.5.1991 (S. 1223)

959 Siehe: Kapitel IV.C. 4

960 Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), in Kraft ab 01.01.2006, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 35/05 vom 17.3.2005

961 Gesetz über Änderung und Ergänzungen des Gesetzes über Schuldverhältnisse (Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o obveznim odnosima), in Kraft ab 17.04.2008, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 41/08 vom 9.4.2008

962 Siehe: Kapitel IV.C. 5

963 Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 158 vom 4.5.2000 (S. 2069)

964 Siehe: Kapitel IV.C. 6

965 Einführungsgesetz des Zivilgesetzes Litauen (Civilinis Kodeksas) vom 18.7.2000 (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso patvirtinimo, įsigaliojimo ir įgyvendinimo įstatymas. Civilinis kodeksas), in Kraft ab 01.07.2001, Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 74 vom 6.9.2000 (S. 2262)

967 Siehe: Kapitel IV.C. 7

			Lietuvos Respublikos civilinio kodekso 1.3, 2.55, 2.61, 2.72, 2.79, 2.112, 2.152, 2.160, 2.167, 4.176, 6.292, 6.298, 6.299, 6.747, 6.748, 6.751, 6.753 straipsnių pakeitimo ir papildymo įstatymas[966]	
Österreich	1.1.1990	1.3.1993	Handelsvertretergesetz 1993[968]	Handelsvertretergesetz 1993[969]
Polen	1.5.2004	9.12.2002	Kodeks Cywilny[970]	Art. 758-764 Kodeks Cywilny[971]
Slowakei	1.5.2004	1.1.2002	Zákon č. 513/1991[972] Zákon č. 500/2001[973]	§652-672a Obchodný zákonník[974]
Slowenien	1.5.2004	1.1.2002	Obligacijski zakonik[975]	Art. 807-836 Obligacijski zakonik[976]
Tschechien	1.5.2004	1.1.2001	Zákon č. 370/2000[977] Zákon č. 554/2004[978] Zákon č. 89/2012[979]	§§2483-2520 Občanský zákoník[980]
Ungarn	1.5.2004	1.2.2001	1952. évi III. törvény a polgári perrendtartásról[981] 1959. évi IV. törvény a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről[982]	§§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről[983]

966 Gesetz zur Änderung und Ergänzung der Artikel 1.3, 2.55, 2.61, 2.72, 2.79, 2.112, 2.152, 2.160, 2.176, 4.176, 6.292, 6.298, 6.298, 6.299, 6.747, 6.748, 6.751, 6.753 des Zivilgesetzbuchs der Republik Litauen (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso), Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 72 vom 30.4.2004

968 Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter, in Kraft ab 01.03.1993, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 88/1993 vom 11.2.1993 (S. 1153)

969 Siehe: Kapitel IV.C. 8

970 Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), in Kraft ab 01.01.1965, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1964.16.93

971 Siehe: Kapitel IV.C. 9

972 Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 5.11.1991, in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 98/1991 vom 18.12.1991 (S. 2474)

973 Gesetz (Zákon) 500/2001 vom 3.1.2001, Ergänzungen zum Handelsgesetz, in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 200/01 vom 05.12.2001 (S. 5238)

974 Siehe: Kapitel IV.C. 10

975 Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Slowenien (Uradni list), Nr. 83/2001 vom 25.10.2001 (S. 8345)

976 Siehe: Kapitel IV.C. 11

977 Gesetz (Zákon č.) Nr. 370/2000 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, in Kraft ab 01.01.2001, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 100 vom 25.10.2000 (S. 4698)

978 Gesetz (Zákon č.) Nr. 554/2004, in Kraft ab 01.01.2005, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 189 vom 9.11.2004

979 Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012, in Kraft ab 01.01.2014, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 33 vom 22.3.2012 (S. 1026)

980 Siehe: Kapitel IV.C. 12

981 Gesetz (törvény) III von 1952 zur Zivilprozessordnung (a polgári perrendtartásról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 48 vom 6.6.1952 (S. 422)

982 Gesetz (törvény) IV von 1959 über das Zivilgesetzbuch der Republik Ungarn (a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 40 vom 11.8.1959 (S. 500)

983 Siehe: Kapitel IV.C. 13

Nordischer Rechtskreis				
Dänemark	1.1.1990	1.1.1992	Lov nr. 272 af 2.5.1990[984]	Lov nr. 272 af 2.5.1990[985]
Finnland	1.1.1990	1.11.1992	Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä (417/92) 8.5.1992[986]	Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä (417/92) 8.51992[987]
Schweden	1.1.1990	1.1.1992	Lag om handelsagentur[988]	Lag om handelsagentur[989]

Anglo-amerikanischer Rechtskreis				
Irland	1.1.1994	1.1.1994	European Communities (Commercial Agents) Regulation[990]	European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997[991]
Vereinigtes Königreich	1.1.1994	1.1.1994	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993[992]	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993[993]
- (Gibraltar)			The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar)[994]	
- (Nordirland)[995]		13.1.1994	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993[996]	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993[997]

Hybride Systeme				
Malta	1.5.2004	1.1.2004	Chapter 13 Commercial Code[998]	Art. 70-78J Commercial Code[999]

984 Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 (om handelsagenter og handelsrejsende), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 3.5.1990

985 Siehe: Kapitel IV.D. 1

986 Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende vom 8.5.1992 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä), in Kraft ab 01.11.1992, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 417/1992

987 Siehe: Kapitel IV.D. 2

988 Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1991:351 vom 2.5.1991

989 Siehe: Kapitel IV.D. 3

990 Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 21.2.1994, in Kraft ab 01.01.1994, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 33/1994

991 Siehe: Kapitel IV.E. 1

992 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993

993 Siehe: Kapitel IV.E. 2

994 The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar), Legal Notice Nr. 9/1994, Erste Ergänzung zum Amtsblatt Gibraltar (Gibraltar Gazette) Nr. 2801/1994

995 Weitgehend wortgleiche Umsetzung zu Großbritannien

996 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993, in Kraft ab 13.01.1994, Statutory Rules of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993

997 Siehe: Kapitel IV.E. 2

998 Handelsgesetz Malta (Chapter 13), Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) vom 3.8.1933

999 Siehe: Kapitel IV.F. 1

Zypern	1.5.2004	1.5.2004	Νόμος που προνοεί για τη ρύθμιση των σχέσεων μεταξύ εμπορικού αντιπροσώπου και αντιπροσωπευομένου[1000] Ο Περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευόμενου (Τροποποιητικός)[1001]	Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992[1002]

Tabelle 5: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den Mitgliedstaaten

[1000] Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Ο περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευομένου), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2721 vom 3.7.1992 (S. 799)

[1001] Gesetz (Νόμος) Nr. 149(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000

[1002] Siehe: Kapitel IV.F. 2

III.B. 2.4. Inhalt der Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie enthält eine Reihe von Normen, welche die europaweite Handelsvertretervertragsgestaltung koordiniert.[1003] Sie belässt dabei den Mitgliedstaaten einen Ermessensspielraum sowohl in der inhaltlichen Gestaltung durch den nationalen Gesetzgeber als auch in der Auslegung.[1004]

Nachfolgende Bestimmungen zeigen die europarechtlichen Umsetzungsvorgaben der Richtlinie, so dass deutlich ist, an welchen Stellen sie dem nationalen Gesetzgeber Freiräume zugesteht.[1005] Letzteres ist im Rahmen dieser Arbeit besonders wichtig, da dies zu Disharmonien bzw. nationalen Umsetzungsfriktionen[1006] führt.

III.B. 2.4.1. Adressatenkreis der Richtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie gilt grundsätzlich für alle europäischen Mitgliedstaaten. Nach Art. 22 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie waren die Mitgliedstaaten verpflichtet, sie bis zum 1.1.1990 umzusetzen. Gemäß Art. 22 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie war die Umsetzungsfrist für die Republik Irland sowie für das Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland auf den 1.1.1994 verlängert. Eine weiter Ausnahme galt für Italien, das den Art. 17 Handelsvertreterrichtlinie (Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch[1007]) erst zum 1.1.1993 umsetzen musste.[1008]

III.B. 2.4.2. Tatbestandsmerkmale des Handelsvertreters (Art. 1 bzw. Art. 2)

Die Aufführung der Tatbestandsmerkmale und damit die Festlegung eines Begriffs des Handelsvertreters in der Europäischen Union ist wichtig, da einige Länder vor Einführung der Handelsvertreterrichtlinie den Handelsvertreter nicht oder nicht in dieser Weise kannten.[1009] Dadurch kam es zu Schwierigkeiten bei der Abgrenzung des Handelsvertreters zu anderen Beteiligten im Absatzprozess[1010] (z.B. dem Kommissionär, der entgegen dem Handelsvertreter in eigenem Namen agiert).[1011]

a. Person des Handelsvertreters (Art. 1)

Handelsvertreter im Sinne der Richtlinie ist nach ihrem Art. 1 Abs. 2 eine Person, die

- als selbständiger Gewerbetreibender
- ständig damit betraut ist,

1003 Vgl. Oetker (2018): §6 Der Kaufmann als Absatzmittler, Rn. 9

1004 Vgl. Müller-Graff (1993), S. 19 Regelentwicklung; vgl. Husmann (2010), S. 655; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 17

1005 Vgl. Westphal (1996), S. 43 f.; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 12 f.

1006 Vgl. Goyder (2011), S. 214

1007 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7

1008 Art. 22 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

1009 So bereits ausdrücklich in den Erläuterungen zu Art. 2: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 17

1010 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

1011 So bereits ausdrücklich in den Erläuterungen zu Art. 2: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 17

- für eine andere Person (den sog. Unternehmer)
- den Verkauf oder den Ankauf von Waren
- zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) und/oder
- diese Geschäfte im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen (Abschlussvertreter).

Damit ist der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig. Vertragshändler (in eigenem Namen und auf eigene Rechnung) und Kommissionär (in eigenem Namen und auf fremde Rechnung) zählen folglich nicht zu den Handelsvertretern[1012]. Damit unterfallen letztere nicht dem unmittelbaren[1013] Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie.

i. Selbständigkeit des Handelsvertreters

Mit ihrer ausschließlichen Wirkung für selbständige Handelsvertreter gilt die Richtlinie indes nicht auf abhängig Beschäftigte (Arbeitnehmer).[1014]

Im Fall *ZAKO*[1015] stellte der EuGH zur Selbständigkeit des Handelsvertreters am 21.11.2018 fest, dass ein Handelsvertreter seine Handelsvertretertätigkeit auch aus den Geschäftsräumen des Unternehmers aus verrichten kann, sofern ihn dies in der unabhängigen Ausübung seiner Handelsvertretertätigkeit (Selbständigkeit) nicht einschränkt.[1016] Ferner ist der Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie eröffnet, wenn ein Handelsvertreter neben der Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit für den Unternehmer weitere zu seiner Vertretertätigkeit gehörende Aufgaben (zusätzliche branchen- bzw. sektorspezifische[1017] Aufgaben) für den Unternehmer verrichtet, die jedoch nicht die selbständige Handelsvertretertätigkeit einschränken dürfen.[1018] Tritt die Tätigkeit des Handelsvertreters gegenüber seinen weiteren Aufgaben als Nebentätigkeit zurück, ergeben sich Besonderheiten für die Geltung des Handelsvertreterrechts für nebenberuflich tätige Vertreter[1019].[1020]

Die Bezeichnung des selbständigen Gewerbetreibenden bedeutet nicht, dass es sich bei einem Handelsvertreter um eine juristische Person handeln muss.[1021] Auch eine natürliche Person kann im Sinne der Richtlinie Handelsvertreter sein.[1022]

1012 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 9; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 5; so bereits ausdrücklich in den Erläuterungen zu Art. 2: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 17

1013 Vgl. Emde/Valdini (2016), S. 359

1014 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 33 f.; vgl. Westphal (1996), S. 43

1015 EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12)

1016 EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12), Rn. 36

1017 EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12), Rn. 46

1018 EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12), Rn. 51

1019 Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

1020 EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12), Rn. 43, 51

1021 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 6

1022 Vgl. Westphal (1994), S. 37

ii. Dauerhaftigkeit der Tätigkeit des Handelsvertreters für den Unternehmer

Ferner muss die Tätigkeit des Handelsvertreters für den Unternehmer von dauerhafter Natur (ständige Betrauung) sein.[1023] Der EuGH[1024] erkannte im Jahr 2006, dass ein Handelsvertreter schon dann ein Handelsvertreter im Sinne der Richtlinie ist, wenn dieser lediglich dazu bevollmächtigt ist, einen einzelnen Vertrag mit einem Dritten (Kunden) zu verhandeln, aber diesen Vertrag regelmäßig jährlich verlängert.

iii. Eingeschränkter Vertretungsbereich

Ausdrücklich wirkt die Handelsvertreterrichtlinie nur für Warenhandelsvertreter; also diejenigen Personen, die den Warenankauf und/oder Warenverkauf vermitteln bzw. abschließen.[1025] Waren[1026] als bewegliche Sache[1027] können weder

- Versicherungsprodukte, Immobilien, Finanzprodukte, Dienstleistungen oder die Wartung von Gerätschaften sein,[1028] noch
- betrifft dies z.B. Reisevermittlungen, Versicherungsagenten, Musik-, Theater- und Sportagenturen.[1029]

Die Handelsvertreterrichtlinie sieht eine einheitliche Regelung nur für Warenhandelsvertreter vor, sodass sie die Beurteilung vom im Dienstleistungssektor angesiedelten Vertretern von Versicherungen und Kreditinstituten der einzelstaatlichen Regelung überlässt.[1030]

Die Handelsvertreterrichtlinie schließt nicht aus, dass die nationalen Gesetzgeber weitere Funktionsträger des Absatzprozesses (z.B. Dienstleistungsvertreter) in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts einbeziehen[1031] sofern dies dem generellen Zweck der Handelsvertreterrichtlinie nicht entgegensteht[1032].

In jenen Staaten, deren Handelsvertreterrecht sowohl den Warenhandelsvertreter als auch den Dienstleistungsvertreter[1033] behandelt[1034], nimmt die Europäische Handelsvertreterrichtlinie daher zumindest mittelbar auch auf die nationalen

---

1023 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

1024 EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505

1025 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 136; vgl. Westphal (1996), S. 43; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 37 f.; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 7; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 7

1026 Vorlagefrage zu Computersoftware: EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

1027 Vgl. Emde (2014a), S. 220

1028 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 5

1029 Vgl. Goyder (2011), S. 216

1030 So bereits ausdrücklich in den Erläuterungen zu Art. 3: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 17

1031 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 3, 14

1032 Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 9; vgl. Emde (2014a), S. 221; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 7; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 1a, 1b

1033 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)

1034 Vgl. Thume (2009a), S. 147; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 1; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 359; Eine generelle Anwendbarkeit auf weitere Vermittlertypen (hier Kommissionäre) sieht die Richtlinie jedoch nicht vor: EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573

Dienstleistungsvertreter Einfluss. Denn zur Gewährleistung der einheitlichen nationalen Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie sieht sich der EuGH in ständiger Rechtsprechung[1035] auch dann als zuständig, wenn die nationalen Gesetzgeber Warenhandelsvertreter und Dienstleistungsvertreter nicht getrennt voneinander regulieren.

iv. Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters

Die Richtlinie kennt den *Vermittlungsvertreter* und den *Abschlussvertreter*.[1036]

Der Umfang der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters ist in den nationalen Rechtsordnungen unterschiedlich geprägt. Während in einigen Staaten die reine Vermittlungstätigkeit[1037] zur Entstehung eines Provisionsanspruchs genügt, bedarf es in anderen Staaten vor der Vermittlung des Geschäfts einer aktiven Verhandlungstätigkeit des Handelsvertreters mit dem Drittem[1038].[1039]

Dies hat zur Folge, dass z.B. der Betrieb von Selbstbedienungstankstellen in der Europäischen Union nicht nach jedem nationalen Rechtsverständnis unter den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts fällt.[1040]

Abschlussvertreter ist nach der Handelsvertreterrichtlinie nur derjenige, der den Abschluss eines Geschäfts bewirkt.[1041]

b. Nichtanwendbarkeit der Handelsvertreterrichtlinie auf bestimmte Vertreter

Die Handelsvertreterrichtlinie geht nicht soweit, sämtliche Vertretungsverhältnisse in ihren Regelungsbereich aufzunehmen. Sie nimmt dabei insbesondere jene Vertretungsverhältnisse aus, die im Zusammenhang mit anderen Rechtsgebieten, wie etwa dem Gesellschafts- und Insolvenzrecht stehen.

1035 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.

1036 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

1037 Belgien: I.11.1 WER (BE); Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Dänemark: §2 HVG (DK); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §620 Abs. 1 SRG (EE); Finnland: §1 HVG (FI); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Portugal: Art. 1 HVG (PT); Schweden: §1 HVG (SE); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Spanien: Art. 1 HVG (ES); Tschechische Republik: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)

1038 Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR); Griechenland: Art. 1 Abs. 2 HVO (GR); Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland, Republik: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Malta: Art. 70A v HGB (MT); Nordirland: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB-NIR); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY)

1039 Siehe: Kapitel VI.C. 3; siehe: Emde/Valdini (2016), S. 361

1040 Siehe: Kapitel VI.C. 3; siehe: Emde/Valdini (2016), S. 361

1041 Art. 7 Abs. 1 lit. a, Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

i. Nichtanwendbarkeit auf Organvertreter

Art. 1 Abs. 3 und Art. 2 Handelsvertreterrichtlinie schließen zudem bestimmte Vermittler (Organvertreter) explizit vom Anwendungsbereich der Richtlinie aus. Dies sind nach Art. 1 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie neben

- Personen, die als Organ die Befugnis haben, für eine Gesellschaft oder Vereinigung verbindlich zu handeln, auch
- Gesellschafter, die rechtlich befugt sind, für andere Gesellschafter verbindlich zu handeln.

ii. Nichtanwendbarkeit auf bestimmte gesetzliche Vertreter

Gemäß Art. 1 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie unterfallen dem Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie auch keine gesetzlichen Vertreter, d.h.

- Zwangsverwalter,
- gerichtlich bestellten Vermögensverwalter,
- Liquidatoren oder
- Konkursverwalter.

iii. Nichtanwendbarkeit auf spezielle Vertretergruppen

Die Richtlinie findet letztlich gemäß Art. 2 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie keine Anwendung auf Vertreter,

- die für ihre Tätigkeit kein Entgelt erhalten (unentgeltliche Vertretungsverhältnisse),
- die ihre Tätigkeit an Handelsbörsen oder Rohstoffmärkten ausüben (Börsen- und Rohstoffvertreter), sowie auf
- die britische Körperschaft der „Crown Agents for Overseas Governments and Administrations“ und deren Tochterunternehmen.

Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie stellt es den Mitgliedstaaten frei, ob nebenberuflich tätige Handelsvertreter in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts fallen sollen (nebenberuflich tätiger Vertreter). Eine Definition des Handelsvertreters im Nebenberuf gibt die Richtlinie nicht. Dies begründet der Europäische Richtliniengeber mit den zu unterschiedlichen diesbezüglichen nationalen Vorstellungen.[1042]

III.B. 2.4.3. Form des Handelsvertretervertrags (Art. 13)

Nach Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie können die Parteien die Aushändigung einer unterzeichneten Urkunde, die den Inhalt des Handelsvertretervertrags und etwaige Ergänzungen darlegen, verlangen.[1043] Dies bedeutet aber nicht, dass der Handelsvertretervertrag nach der Europäischen Richtlinie zu seiner Gültigkeit der Schriftform bedarf. Die Richtlinie geht somit von der Formfreiheit des Handelsvertretervertrags aus.[1044]

1042 Bereits in den Erläuterungen zu Art. 4: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18

1043 Dies ist beispielsweise für das Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland ein bedeutsamer Aspekt, bedenkt man, dass dort laut einer Studie 67,5 % der Handelsvertreter keinen schriftlichen Vertrag haben. Siehe dazu: Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final vom 16.07.2015, S. 9 Fn. 9

1044 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14

Der Wortlaut des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie hindert die Mitgliedstaaten aber nicht daran, die Schriftform als Wirksamkeitserfordernis des Handelsvertretervertrags vorzuschreiben.[1045]

In der Entscheidung *BELLONE*[1046] erläutert der EuGH, dass die Mitgliedstaaten als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags nur die Schriftform vorsehen können. Daraus leitet der EuGH ab, das nationale Gesetzgeber die Wirksamkeit des Handelsvertretervertrags im Europäischen Handelsvertreterrecht nicht an andere Voraussetzungen, wie etwa die Eintragung in ein nationales Register, knüpfen dürfen.[1047] Eine Eintragung in ein Register kann allerdings zulässig sein, wenn ihr Fehlen die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags nicht berührt (rein deklaratorische Eintragungen) und dessen Nichteintragung in das Register den Schutz des Handelsvertreter nicht verkürzt.[1048]

III.B. 2.4.4. Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien (Art. 3-5)

Art. 3 bis Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie beinhalten die nicht abschließenden[1049], grundlegenden Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien. Dabei unterscheidet sie zwischen den Pflichten des Handelsvertreters[1050] und denen des Unternehmers[1051] (dem Vertretenen).

a. Pflichten des Handelsvertreters (Art. 3)

Die Pflichten des Handelsvertreters orientieren sich im Wesentlichen am Grundsatz Treu und Glauben[1052].

Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie verlangt vom Handelsvertreter, seine Tätigkeit im Interesse des Unternehmers am Gebot Treu und Glauben auszurichten. Art. 3 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie nennt hierzu

- eine angemessene Vermittlungstätigkeit bzw. Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters,
- seine Informationspflicht gegenüber dem Unternehmer, sowie
- die Einhaltung angemessener Weisungen des Unternehmers.

Die Weisungen des Unternehmers dürfen nicht so weit gehen, dass sie die Selbständigkeit des Handelsvertreters in Frage stellen.[1053]

1045 Sollten die Handelsvertretervertragsparteien standardisierte Vertragswerke nutzen, können hierdurch in den nationalen Rechtsordnungen u.U. Regelungen für allgemeine Geschäftsbedingungen anwendbar sein. Siehe dazu: Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 38; siehe auch: Randolph/Davey (2010), S. 87 f.

1046 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.

1047 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 361 (m.w.N.); EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007, S. 98

1048 EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371

1049 Bereits in den Erläuterungen zu Art. 5 f.: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18

1050 Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie

1051 Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie

1052 Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1053 Bereits in den Erläuterungen zu Art. 5: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18

Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie nimmt keine Stellung zu einem etwaigen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters *während* der Vertragslaufzeit.[1054] Für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot macht der Europäische Gesetzgeber hingegen in Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie Vorgaben.[1055]

b. Pflichten des Unternehmers (Art. 4)

Synallagmatische Pflicht des Unternehmers ist die (in Kapitel III.B. 2.4.5 gesonderte betrachtete) Vergütung des Handelsvertreters.

Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie beinhaltet das Gebot *Treu und Glauben* des Unternehmers. Dieses bezieht sich nach Art. 4. Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie insbesondere auf die

- Informationspflicht[1056] (z.B. über Geschäftsabschlüsse[1057]) des Unternehmers und
- dessen Pflicht der Zurverfügungstellung von Unterlagen bzgl. der Vertragswaren an den Handelsvertreter.

Ferner sieht Art. 4. Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie vor, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter (innerhalb angemessener Frist) Auskunft über Annahme oder Ablehnung bzw. Nichtausführung des Geschäfts signalisiert.[1058]

c. Unabdingbarkeit der Pflichten der Parteiebene (Art. 5)

Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie weist die nationalen Gesetzgeber an, eine Abbedingung der oben genannten Pflichten aus Art. 3 und 4 Handelsvertreterrichtlinie durch die Parteien auszuschließen.

Eine inhaltliche Konkretisierung der Rechte und Pflichten der Parteien schließt der Artikel nicht aus, denn er bezieht sich nur auf den Kern der in Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie aufgeführten Rechte und Pflichten.[1059]

Die Richtlinie überlässt es den gesetzgebenden Mitgliedstaaten, die Rechtsfolgen bei Verstößen gegen die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien vorzusehen.[1060]

1054 Vgl. Gildeggen/Willburger (2012), S. 214

1055 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

1056 Vgl. Gorrie/Pålshammar (2000): Distribution and Commercial Agency and EC Law in: Bogaert/Lohmann, Kap. 6.3.1.2; vgl. Westphal (1996), S. 44

1057 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 55 f.; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 22

1058 Vgl. Goyder (2011), S. 216 f.

1059 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 23; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 60 ff.

1060 Vgl. Goyder (2011), S. 216 f.; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 21

III.B. 2.4.5. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters (Art. 6-12)

Während die Vermittlung bzw. der Abschluss von Verträgen mit Dritten die Hauptpflicht des Handelsvertreters ist, stellt die Vergütung[1061] des Handelsvertreters die synallagmatische Pflicht des Unternehmers dar.

Die Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie regulieren die Vergütung des Handelsvertreters. Der Begriff der Vergütung umfasst auch die Provision.[1062] Bei der Ermittlung einer üblichen Vergütung ist zu prüfen, ob neben einer Provision noch andere Vergütungsbestandteile zu leisten sind.[1063]

Die Vergütung des Handelsvertreters ist typischerweise abhängig von Zahl und Wert des zugrundliegenden Geschäfts.[1064] Diese erfolgsabhängige Vergütungsform ist gemäß Art. 6 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie die sog. Provision.

Andere Vergütungsformen, wie regelmäßig wiederkehrende Beträge, Pauschalzahlungen und Boni (sowie auch einen Aufwendungsersatz) erfasst die Handelsvertreterrichtlinie nicht und belässt sie daher im Ermessenspielraum nationaler Gesetzgeber.[1065]

a. Provisionshöhe (Art. 6)

Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie verdeutlicht, dass dem Handelsvertreter grundsätzlich eine Vergütung für seine Tätigkeit zusteht, die von den Handelsvertreterparteien zu vereinbaren ist.

Einigen sich die Handelsvertretervertragsparteien gemäß Art. 6 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht auf eine zumindest anteilige Provision, sind die Art. 7-12 Handelsvertreterrichtlinie nicht anwendbar. Dies ist selbsterklärend, denn die Art. 7-12 Handelsvertreterrichtlinie beziehen sich in ihrem Regelungsgehalt ausschließlich auf die Provision.[1066]

Fehlt eine solche Parteivereinbarung greift nach Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie ein orts- und tätigkeitsüblicher Vergütungsanspruch. Ist ein solcher nicht zu ermitteln, greift ein angemessener Vergütungssatz.[1067]

Eine Einschränkung zu konkreten nationalen Regelungen bzgl. der Vergütungshöhe trifft der Europäische Gesetzgeber nicht.[1068]

1061 Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie
1062 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 4 (m.w.N.)
1063 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 4 (m.w.N.)
1064 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 3
1065 Vgl. Westphal (1996), S. 44 f.; siehe: Kapitel IV Vergütung; Kapitel VI.A. 4
1066 Vgl. Emde/Valdini (2016), S. 5
1067 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 4
1068 Vgl. Saintier (2002), S. 105; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 24

b. Provisionspflichtige Geschäfte während der Handelsvertretervertragslaufzeit (Art. 7)

Der Handelsvertreter hat gemäß Art. 7 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie während der Vertragslaufzeit einen Provisionsanspruch, wenn

- der Geschäftsabschluss zwischen Unternehmer und Drittem durch den Handelsvertreter zustande gekommen ist, der Handelsvertreter also ursächlich für den Abschluss des Vertrags gewesen ist, oder wenn
- der Unternehmer mit einem Dritten, den der Handelsvertreter bereits früher für ein artgleiches Geschäft geworben hat (Bestandskunde), ein (Direkt-) Geschäft abschließt (Folgeprovision)[1069].

Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie belässt es darüber hinaus im Ermessensspielraum der nationalen Einheiten, ob sie entweder einen Bezirks- oder einen Alleinvertretungsprovisionsanspruch einführen[1070]:

- Der Bezirksprovisionsanspruch steht dem Handelsvertreter zu, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter einen Bezirk (Bezirksschutz) oder Kundenkreis (Kundenschutz) zugewiesen hat und der Unternehmer mit einem Dritten (Kunden) dieses Bezirkes oder Kundenkreises ein artgleiches Geschäft abschließt.[1071]
- Auch kann der nationale Gesetzgeber den Provisionsanspruch an einen Alleinvertretungsanspruch des Handelsvertreters knüpfen.[1072] Alleinvertretungsanspruch bedeutet, dass der Unternehmer im Bezirk oder Kundenkreis des Handelsvertreters nicht selbst tätig sein oder dort einen zusätzlichen Vermittler einsetzen darf.[1073]

Weitere Einzelheiten hinsichtlich der Anforderungen des Provisionsanspruchs ergeben sich aus der Rechtsprechung des EuGHs.

Der EuGH konkretisierte im Fall *KONTOGEORGAS*[1074] zum Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie den Anspruch des Handelsvertreters auf die Bezirksprovision.

Im Fall *CHEVASSUS-MARCHE*[1075] verneinte der EuGH im Jahr 2008 einen Provisionsanspruch des Bezirksvertreters für ein Geschäft eines Bezirkskunden mit einem Dritten, an dem der Unternehmer beteiligt war. Dieser Fall tritt insbesondere bei Unternehmensgruppen und den Geschäften ihrer Filialen (Zentraleinkauf mit dezentraler Belieferung) auf.[1076]

1069 Vgl. Saintier (2002), S. 106; vgl. Westphal (1994), S. 42

1070 Vgl. Saintier (2002), S. 106 f.; vgl. Westphal (1996), S. 45; vgl. Goyder (2011), S. 217

1071 Siehe dazu: EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643; siehe auch: Westphal (1996), S. 45

1072 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 73 f.; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 29

1073 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 73 f.; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 29

1074 EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643

1075 EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; siehe auch: Randolph/Davey (2010), S. 74 f.

1076 Vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 4; vgl. Gorrie/Pålshammar (2000): Distribution and Commercial Agency and EC Law in: Bogaert/Lohmann, Kap. 6.3.1.1; vgl. Emde (2014b), S. 911, §87 Abs. 2 Bezirksprovision; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 73 f.

c. Provisionspflichtige Geschäfte nach der Handelsvertretervertragslaufzeit (Art. 8-9)

Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie erläutert, in welchen Fällen dem Handelsvertreter eine Provision aus Geschäften zusteht, die nach Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zum Tragen kommen. Dies ist nach

- Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie zum einen der Fall, wenn das Geschäft überwiegend auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Geschäftsabschluss in einer angemessenen Frist[1077] nach Ende des Handelsvertretervertrags zustande gekommen ist oder wenn
- die Bestellung des Dritten gemäß Art. 8 lit. b Handelsvertreterrichtlinie vor Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist.

Ein Handelsvertreter hat gemäß Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht. Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie grenzt dies in seinem Wortlaut ein, sofern eine Teilung der Provision zwischen vormals tätigem und neuem Handelsvertreter der Billigkeit entspricht.

d. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters (Art. 10)

Sind die Voraussetzung für das Entstehen eines Provisionsanspruchs erfüllt, ist der Provisionsanspruch gemäß Art. 10 Handelsvertreterrichtlinie abhängig von der Ausführung des Geschäfts durch den Dritten (Kunden) bzw. den Unternehmer.[1078] Denn gemäß Art. 10 Handelsvertreterrichtlinie müssen Dritter (Kunde) und Unternehmer das Geschäft noch ausführen.

Der Provisionsanspruch entsteht nach Art. 10 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, nämlich sobald

- der Unternehmer das Geschäft mit dem Dritten ausgeführt hat,[1079]
- der Unternehmer das Geschäft mit dem Dritten nach terminlicher Vereinbarung hätte ausführen müssen,[1080] oder
- der Dritte das Geschäft (z.B. Eingang der Zahlung des Dritten beim Unternehmer[1081]) ausgeführt hat.[1082]

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch nach Art. 10 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, wenn

- der Dritte seiner Verpflichtung gegenüber dem Unternehmer nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, falls der Unternehmer seine Verpflichtung erfüllt hätte.

1077 Vgl. Westphal (1996), S. 46; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 77; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 30

1078 Vgl. Goyder (2011), S. 217; vgl. Westphal (1994), S. 43; vgl. Saintier (2002), S. 108

1079 Art. 10 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1080 Art. 10 Abs. 1 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1081 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 33

1082 Art. 10 Abs. 1 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

Zur Zahlung fällig ist die Provision gemäß Art. 10 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist. In der Wirtschaft spiegelt sich dies in der gebräuchlichen Praxis quartalsweiser Provisionsabrechnungen wider.[1083]

Der Europäische Gesetzgeber lässt durch Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie keine Abbedingung des Entstehens des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) und seiner Fälligkeit (Art. 10 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie) zu Lasten des Handelsvertreters zu.

Nicht zu Lasten des Handelsvertreters sind vertragliche Abweichungen, des Entstehungszeitpunkts des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie). Hierbei müssen die Parteien allerdings die Voraussetzungen des Art. 10 Abs. 2 (Spätestes Entstehen des Provisionsanspruchs) beachten.

e. Entfallen des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters (Art. 11)

Kommt es gemäß Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie zu keiner Ausführung des Geschäfts, und hat der Unternehmer dies nicht zu vertreten, so entfällt der Provisionsanspruch.[1084]

Sobald feststeht, dass Unternehmer und Dritter ein Geschäft nicht ausführen und dies der Unternehmer nicht zu vertreten hat, hat der Handelsvertreter nach Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie keinen Provisionsanspruch.[1085] Liefert der Unternehmer nicht, etwa aufgrund von Lagerfehlbeständen, befreit ihn dies nicht vom Provisionsanspruch des Handelsvertreters (Art. 11 Abs. 1).

Der EuGH stellte am 17.5.2017[1086] fest, dass sich das schuldhafte Verhalten des Unternehmers nicht nur auf die vollständige Nichtausführung eines Vertrags bezieht, sondern auch auf dessen teilweise Nichtausführung. Zudem beschränkt sich das „Vertretenmüssen“ des Unternehmers nicht auf diejenigen Gründe, die zur Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Unternehmer und Drittem führen.[1087] Sondern sie umfassen auch die Gründe, die zur Nichtausführung des einzelnen Geschäfts geführt haben.[1088]

Besteht nach obigem Ausführen ein Handelsvertreterprovisionsanspruch nicht, der Unternehmer hat dem Handelsvertreter aber bereits eine Provision ausgezahlt, muss der Handelsvertreter die Provision gemäß Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie an den Unternehmer zurückzahlen. Nach Art. 11 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie können die Handelsvertretervertragsparteien diese Norm nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.

1083 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 33; Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 21 Art. 15

1084 Vgl. Goyder (2011), S. 217; vgl. Westphal (1994), S. 43; vgl. Saintier (2002), S. 108

1085 EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; siehe auch: Randolph/Davey (2010), S. 74 f.

1086 EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377

1087 EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377

1088 EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377

f. Abrechnung der Provision und Auskünfte (Art. 12)

Nach Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie muss der Unternehmer dem Vertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, Auskunft über die entstandene Provision (Provisionsabrechnung) geben.

Darüber hinaus sieht Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie vor, dass der Handelsvertreter zum Zwecke der Überprüfung seiner Forderung entsprechende Buchauszüge verlangen kann. Der Handelsvertreter kann Buchauszüge nur in dem Maße verlangen, die er benötigt, um die ihm zustehenden Provisionen nachzuprüfen. Darüber hinaus gibt Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie keine nähere Auskunft über den Umfang der Mitteilungspflicht.[1089] Hier steht es dem nationalen Gesetzgeber frei, durch Gesetze oder Richterrecht zu präzisieren und die Rechtsfolgen bei etwaigen Verstößen zu bestimmen.[1090]

Diese Norm ist gemäß Art. 12 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar. Ferner belässt es die Richtlinie gemäß Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie in der Autonomie der nationalen Gesetzgeber, ob sie diesen Auskunftsanspruch auch als Anspruch auf Einsicht in die Unternehmensbücher realisieren.[1091]

III.B. 2.4.6. Handelsvertretervertragsbeendigung (Art. 14-16)

Handelsvertreterverträge enden, sofern sie zeitlich befristet sind, mit Ablauf der Zeit. Nach Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie gilt ein befristeter Handelsvertretervertrag, den die Handelsvertretervertragsparteien nach Ablauf des Vertragszeitraums fortsetzen, als auf unbefristete Zeit geschlossen.[1092]

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag nach Art. 15 Handelsvertreterrichtlinie kündigen.

Für unbefristete Verträge nach Art. 15. Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie und solche, die durch Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie[1093] als unbefristete Verträge fortwähren[1094], sehen Art. 15 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie eine an die Vertragslaufzeit gebundene, gestaffelte Mindestkündigungsfrist vor.

Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie statuiert eine Mindestkündigungsfrist von

- einem Monat für das erste Vertragsjahr,
- zwei Monaten für das zweite Vertragsjahr und
- drei Monaten ab dem dritten Vertragsjahr.

Die nationalen Gesetzgeber können vom Wahlrecht des Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch machen und striktere Mindestkündigungsfristen einführen. Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie sieht dann Mindestkündigungsfristen von

---

1089 Vgl. Saintier (2002), S. 108; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 80 ff.
1090 Vgl. Goyder (2011), S. 217; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 36
1091 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 85
1092 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 89; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 6
1093 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
1094 Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie

- vier Monaten ab dem vierten Vertragsjahr,
- fünf Monaten ab dem fünften Vertragsjahr und
- fortwährend sechs Monaten ab dem sechsten Vertragsjahr vor.

Wie in Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen, gelten obige Fristen gemäß Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie auch für diejenigen Verträge, welche die Parteien nach Fristablauf fortgesetzt haben und die damit als unbefristete Verträge fortwähren. Nach Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie müssen die Parteien die bereits im befristeten Vertragsverhältnis verstrichene Vertragslaufzeit dann in die Berechnung der Kündigungsfrist einbeziehen.

Handelsvertreter und Unternehmer steht es nach Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie frei, längere Fristen zu vereinbaren, sofern diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.

Mangels anderslautender parteilicher Vereinbarung ist die Kündigung nach Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie zum Ende des Monats zulässig.

Unberührt von der Handelsvertreterrichtlinie bleiben nationale Normen, nach denen eine Kündigung rechtsmissbräuchlich, somit unwirksam sein kann und damit Schadensersatzansprüche entstehen.[1095] Erblickt man im Einzelfall in einem Handelsvertretervertragsverhältnis eine missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Unternehmensstellung, können sich die Kündigungsfristen – aufgrund spezialgesetzlicher kartell- und wettbewerbsrechtlicher Bestimmungen (z.B. für das deutsche Recht gemäß §19 Abs. 1 GWB) – verlängern.[1096]

Art. 16 Handelsvertreterrichtlinie nimmt jene Regelungen zur fristlosen Handelsvertretervertragsbeendigung von ihrem Regelungsbereich aus, die eine solche Beendigung für die Fälle vorsehen, dass eine oder beide Parteien ihren Pflichten ganz oder teilweise nicht nachkommen oder außergewöhnliche Umstände eintreten. Dieser Handlungsspielraum hat zur Folge, dass in diesem Bereich in den nationalen Rechtsordnungen große inhaltliche Unterschiede bestehen.

Entgegen der Pflichtverletzung sind „außergewöhnliche Umstände“ zumeist durch externe Einflüsse bedingt.[1097]

Durch diese beiden Varianten, insbesondere die der außergewöhnlichen Umstände, deckt der Europäische Gesetzgeber alle weiteren nationalen Spezialkündigungsgründe ab.[1098]

Die Rechtsfolgen einer ausgesprochenen Kündigung ergeben sich nicht nach Europäischem, sondern nach nationalem Recht.[1099]

1095 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 41
1096 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 41
1097 Siehe: Tabelle 57
1098 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 8 (m.w.N.); vgl. Emde (2014): HGB §89a, Rn. 3
1099 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 8

Die Handelsvertreterrichtlinie trägt damit dem allgemeinen Rechtsprinzip Rechnung, dass bei Unzumutbarkeit der Fortführung eines Vertrags die Möglichkeit seiner außerordentlichen Kündigung besteht.[1100]

Darüber hinaus ist eine einvernehmliche Beendigung des Vertragsverhältnisses (Aufhebungsvertrag) ohnehin möglich.[1101]

III.B. 2.4.7. Ansprüche nach der Handelsvertretervertragsbeendigung (Art. 17-19)

Einer der meist diskutierten Aspekte[1102] des Europäischen Handelsvertreterrechts ist die Systematik des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs. Dies ist ein höchst relevantes Thema des zwingenden Handelsvertreterrechts.[1103] Dieser Anspruch und sein Ausschluss haben für den Handelsvertreter und den Unternehmer unter Umständen existenziellen Charakter.[1104]

Beide Abfindungsansprüche schützen den Handelsvertreter ökonomisch dahingehend, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter nicht ohne ein finanzielles Risiko kündigen kann.[1105] Da der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags die vom Handelsvertreter akquirierten oder ausgebauten Geschäftsbeziehungen zu Dritten selbst übernehmen kann, könnte er sich der Vergütung des Handelsvertreters entziehen.[1106]

Ausgleichsanspruch und Ersatzanspruch stellen auch für nationale Gesetzgeber eine große Herausforderung dar,[1107] denn das unterschiedliche nationale Rechtsverständnis macht die konkrete Berechnung des Anspruchs (der Europäische Gesetzgeber belässt die Berechnung bei den Mitgliedstaaten[1108]) schwer greifbar.[1109]

Während der Verhandlungen zur Einführung der Handelsvertreterrichtlinie konnten die Mitgliedstaaten keinen Konsens darüber erzielen,[1110] ob sie in ihren Rechtsordnungen den Handelsvertreterausgleichsanspruch oder den -ersatzanspruch einführen. Daher belässt

---

1100 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 91 f.

1101 Vgl. Gildeggen/Willburger (2012), S. 217

1102 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12)

1103 Vgl. Guski (2009), S. 286

1104 Vgl. Guski (2009), S. 286

1105 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–001

1106 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–001

1107 Siehe: Kapitel IV Abfindungsanspruch; Kapitel VI.B. 5

1108 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 26; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 21; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 34 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 17 f.; Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

1109 Vgl. Krusche (2001), S. 523

1110 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9

es Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie im Umsetzungsermessen der nationalen Gesetzgeber, entweder einen Handelsvertreterausgleichsanspruch oder einen Handelsvertreterersatzanspruch einzuführen.[1111]

Die unterschiedliche Behandlung beider „Entschädigungsmöglichkeiten" basiert auf verschiedenartigem nationalen Rechtsverständnis[1112]. Diese Entscheidungsmöglichkeit ist insofern zweckmäßig, als dass der Europäische Gesetzgeber die bei Einführung der Handelsvertreterrichtlinie vorherrschenden nationalen Unterschiede in den Gesetzgebungen berücksichtigt hat.[1113] Der Ausgleichsanspruchs folgt einem früheren deutschen Ansatz, die des Handelsvertreterersatzanspruchs dem französischen Recht.[1114]

Nachfolgende Tabelle zeigt, welche Mitgliedstaaten den Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. den -ersatzanspruch eingeführt haben:

Handelsvertreterrichtlinie	Ausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2)	Ersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3)
Romanischer Rechtskreis		
Belgien	X.18 WER (BE)	
Frankreich		Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)
Italien	Art. 1751 HVG (IT)	
Luxemburg	Art. 19 Abs. 1 HVG (LU)	
Niederlande	Art. 7:442 BGB (NL)	
Portugal	Art. 33 HVG (PT)	
Rumänien	Art. 2091 ZGB (RO)	
Spanien	Art. 28 HVG (ES)	
Deutscher Rechtskreis		
Bulgarien	Art. 40 HGB (BG)	
Deutschland	§89b HGB (DE)	
Estland	§688 Abs. 1 SRG (EE)	
Griechenland	Art. 9 Abs. 1 lit. a HVO (GR)	
Kroatien	Art. 830 ZOO (CR)	
Lettland	§59 HGB (LV)	
Litauen	Art. 2.167 Abs. 1 ZVG (LT)	Art. 2.167 Abs. 6 ZVG (LT)
Österreich	§24 HVG (AT)	
Polen	Art. 764-3§1 ZGB (PL)	
Slowakei	§669 HGB (SK)	
Slowenien	Art. 833 OG (SI)	
Tschechien	§2514 ZGB (CZ)	
Ungarn	§6:298 BGB (HU)	

1111 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 24

1112 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9

1113 Vgl. Fock (2001), S. 150; vgl. Kiene (2004), S. 7

1114 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Krusche (2001), S. 523 ff.; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9

Nordischer Rechtskreis		
Dänemark	§25 Abs. 1 HVG (DK)	
Finnland	§28 HVG (FI)	
Schweden	§28 HVG (SE)	

Anglo-amerikanischer Rechtskreis		
Irland		Art. 2 HVG97 (IE)
Vereinigtes Königreich (Nordirland)	Art. 17 Abs. 6 HVG93 (GB) Art. 17 Abs. 6 HVG93 (GB-NIR)	Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB) Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB-NIR)

Hybride Systeme		
Malta	Art. 78D Abs. 1 HGB (MT)	Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT)
Zypern	Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY)	Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)

Tabelle 6: Umsetzung von Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch in den nationalen Rechtsordnungen

Der Europäische Gesetzgeber hat bereits 1996 erkannt, dass *neben* der Gewährung eines Handelsvertreterausgleichsanspruchs nach Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie *kein* Handelsvertreterersatzanspruch gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie treten kann.[1115]

Dies bestätigt der EuGH im Jahr 2015 im Urteil *QUENON*[1116]. Es ist einem Handelsvertreter zwar möglich, neben der Ausgleichszahlung einen weitergehenden Schadensersatz[1117] aufgrund tatsächlich erlittener Schäden bei Vertragsbeendigung zu fordern[1118], eine doppelte Beendigungsentschädigung für den Verlust zukünftiger Provisionen (Handelsvertreterausgleichsanspruch *zusätzlich zum* Handelsvertreterersatzanspruch) ist hingegen ausgeschlossen.[1119]

Ferner verdeutlichte der EuGH im Jahr 2006 in der Entscheidung *HONYVEM*[1120], dass nationale Gesetzgeber den Handelsvertreterausgleichsanspruch nur durch eine eigenständige nationale Regelung (im konkreten Fall durch die Berechnung nach speziellen italienischen Kollektivverträgen[1121]) ersetzen können, wenn diese den Handelsvertreter gleich oder besser stellen, als durch Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen.

Gemäß Art. 17 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie überdauern Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch den Tod des Handelsvertreters.

Macht der Handelsvertreter seinen Anspruch gemäß Art. 17 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie gegenüber dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung geltend, entfällt der Anspruch.

1115 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 16
1116 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795
1117 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
1118 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 43 Antwort auf die erste Vorlagefrage
1119 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35
1120 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879
1121 Siehe: Kapitel IV.B. 3.10.3

a. Handelsvertreterausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2)

Durch den Handelsvertreterausgleichsanspruch gleicht der Unternehmer jene Vermögenseinbußen des Handelsvertreters, die diesem durch die Handelsvertretervertragsbeendigung entstehen können, gemäß Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie aus. Hierdurch ersetzt der Unternehmer die potentiellen Vermögensvorteile des ehemaligen Handelsvertreters

- für neu geworbene Kunden bzw. wesentlich erweiterte Geschäftsbeziehungen von Bestandskunden, vorausgesetzt
- der Unternehmer zieht hieraus zukünftig noch erhebliche Vorteile.

Weiterhin muss die Ausgleichszahlung nach Art. 17 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie der Billigkeit entsprechen. Die Mitgliedstaaten können nähere Bedingungen hierzu festlegen.[1122]

Nach Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie ist der Ausgleichsanspruch auf eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre begrenzt. Bei Vertragslaufzeiten unter fünf Jahren bildet sich nach Art. 17 Abs. 2 lit. b Hs. 2 Handelsvertreterrichtlinie der maximale Ausgleichsanspruch auf Grundlage einer mittleren Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.

Zieht der Unternehmer aus den Neukundenakquisitionen bzw. den erweiterten Geschäftsbeziehungen des Handelsvertreters mit den Bestandskunden keine oder geringere verbleibende Vorteile, mindert dies den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entsprechend bzw. lässt ihn entfallen.[1123]

Die Gewährung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs gemäß Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie beeinträchtigt einen weitergehenden Anspruch auf Schadensersatz (z.B. aus einer unberechtigten Vertragsbeendigung durch den Unternehmer) nicht.

Wie die nationalen Gesetzgeber in der Berechnung des Handelsvertreterausgleichs vorgehen müssen, hat der Europäische Gesetzgeber nicht näher präzisiert. Hier sind nationale Regelungen in richtlinienkonformer[1124] Auslegung[1125] möglich.

Zwar gab die Kommission im Bericht[1126] von 1996 zur Anwendung der Abfindungssysteme eine beispielhafte Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs, bezog sich damit jedoch lediglich auf die damalige deutsche Berechnungssystematik.

Damit sieht Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie zur Bestimmung des Ausgleichs lediglich drei Stufen vor:[1127]

1122 Art. 17 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1123 Vgl. Kiene (2004), S. 6; vgl. Pollkläsener (2003), S. 927 ff.

1124 EuGH, Urteil, Rs. 7/90 vom 02.10.1991, Slg. I–4371, Rn. 6; EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643, Rn. 25; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 17

1125 Vgl. Emde (2014a), S. 219; vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 7, 8; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 48

1126 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 3 ff.

1127 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 28; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 19

1. Die erheblichen Vorteile, die dem Unternehmer nach Handelsvertretervertragsbeendigung aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verbleiben, sind zu quantifizieren.[1128]
2. Der sich ergebende Betrag muss, unter Berücksichtigung aller einzelfallabhängigen Umstände (vor allem dem Provisionsverlust des Handelsvertreters), der Billigkeit entsprechen.[1129]
3. Ergibt sich aus (1) und (2) ein Betrag, der den Höchstbetrag[1130] des Ausgleichsanspruch aus Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (5-Jahres Regelung) überschreitet, muss er auf diesen Maximalbetrag begrenzt werden.[1131]

Nach Art. 17 Abs. 2 lit. c kann der Handelsvertreter neben obigem Ausgleichsanspruch Schadensersatzansprüche geltend machen.[1132]

Der Europäische Gesetzgeber reguliert also nur den Ausgleichsanspruch. Eine Vereinheitlichung sämtlicher nationaler Entschädigungsmöglichkeiten, wie etwa eine vertragliche oder deliktische Unternehmerhaftung, nimmt er nicht vor.[1133] Dies bleibt in der Autonomie der nationalen Gesetzgeber.[1134]

Dieser weitergehende Ersatzanspruch muss allerdings einen Schaden zum Gegenstand haben, der von dem des Handelsvertreterausgleichsanspruchs abweicht, da ansonsten die Maximalhöhe des Ausgleichsanspruchs umgangen werden könnte.[1135]

b. Handelsvertreterersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3)

Die alternative Regelung zum Handelsvertreterausgleichsanspruch ist der Handelsvertreterersatzanspruch nach Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie. Dieser Ersatzanspruch ist ein Schadensersatzanspruch. Er umfasst insbesondere jene Schäden,

- die dem Handelsvertreter aus einem Provisionsverlust durch die Beendigung des Vertrags entstehen und darüber hinaus
- aus den Nachteilen der Nicht-Amortisation von Kosten und Aufwendungen, die der Handelsvertreter in Ausführung des Vertrags auf Unternehmerempfehlung getätigt hat.[1136]

Die Regelung sieht vor, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter den verlorenen Marktanteil (zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertrags) kompensiert.[1137] Denn dies soll den Handelsvertreter für den Zeitaufwand entschädigen, den er benötigt, um für eine neue Vertretung einen entsprechenden Kundenstamm aufzubauen.[1138]

1128 Art. 17 Abs. 2 lit. a (erster Gedankenstrich) Handelsvertreterrichtlinie
1129 Art. 17 Abs. 2 lit. a (zweiter Gedankenstrich) Handelsvertreterrichtlinie
1130 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie sieht einen Maximalbetrag in einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre bzw. bei einer kürzeren Vertragsdauer einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit vor
1131 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1132 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 29 f.
1133 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 31
1134 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 32
1135 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 40 f.
1136 Vgl. Goyder (2011), S. 220
1137 Vgl. Saintier (2002), S. 116; vgl. Kiene (2004), S. 7
1138 Vgl. Saintier (2002), S. 116; vgl. Kiene (2004), S. 7

Eine Unterscheidung in Neu- und Bestandskunden (wie beim Ausgleichsanspruch nach Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) ist beim Ersatzanspruch nicht notwendig.[1139] Dieser Ersatzanspruch ist nicht auf ein Fehlverhalten des Unternehmers zurückzuführen, sondern entsteht bereits mit der regulären Handelsvertretervertragsbeendigung.[1140]

Im Ergebnis ist der Handelsvertreterersatzanspruch nach Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie ein Ausgleich für den Schaden, der dem Handelsvertreter aufgrund des Gewinnverlusts entsteht.[1141]

Gegenüber dem Ausgleichsanspruch sieht die Berechnung des Ersatzanspruchs keinen Höchstbetrag vor.[1142] Die Rechtsprechung und Literatur legen den Ersatzanspruch regelmäßig auf zwei durchschnittliche Jahresprovisionen fest.[1143]

Der Unterschied zwischen der Maximalhöhe des Ausgleichsanspruchs (eine Jahresprovision) und dem Ersatzanspruch (zwei Jahresprovisionen) relativiert sich allerdings dadurch, dass im Falle der Ausgleichszahlung der zusätzliche unbegrenzte Schadensersatzanspruch nach Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie[1144] ergänzend möglich ist. Im Fall des Handelsvertreterersatzanspruchs[1145] sind diese Schadensersatzforderungen bereits eingeschlossen.[1146]

c. Nichtbestehen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 18)

Ein Anspruch auf Ausgleich oder Ersatz steht dem Handelsvertreter gemäß Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie nicht zu,[1147] wenn

1. der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aus schuldhaftem Grund des Handelsvertreters beendet[1148],
2. der Handelsvertreter selbst kündigt (Eigenkündigung)[1149],
3. der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten in beidseitigem Einverständnis (Handelsvertreter und Unternehmer) an einen Dritten weitergibt[1150].

Ausgenommen nach Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (Punkt 2) sind Situationen, in denen

- der Unternehmer den Kündigungsgrund des Handelsvertreters liefert oder

---

1139 Vgl. Kiene (2004), S. 7
1140 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 11; vgl. Goyder (2011), S. 220
1141 Vgl. Küstner et al. (1998), S. 111
1142 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 10; vgl. Westphal (1994), S. 52; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 46
1143 Vgl. Westphal (1994), S. 52; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 46; siehe: Unterkapitel zur nationalen Umsetzung des Handelsvertreterersatzanspruchs in Kapitel IV
1144 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
1145 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
1146 Vgl. Westphal (1994), S. 52; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 14
1147 Siehe auch: Guski (2009), S. 286 ff.
1148 Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie
1149 Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1150 Art. 18 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

- dem Handelsvertreter aufgrund von Alter, Krankheit oder Gebrechen eine Vertragsfortführung nicht zumutbar ist.

Die Ausschlussgründe des Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie sind eng auszulegen, so dass kein Grund neben die in der Richtlinie aufgeführten Gründe treten kann, der den Anspruch des Handelsvertreters ausschließt.[1151] In diesem Sinne verdeutlichte der EuGH am 28.10.2010 im Urteil *WEIDENSDORF*[1152], dass der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht verliert, sofern der Unternehmer den Handelsvertretervertrag bereits ordentlich gekündigt hat und erst nach Zugang der ordentlichen Kündigung beim Handelsvertreter einen Grund feststellt, der eine außerordentliche Kündigung gerechtfertigt hätte.

Trotz einer Eigenkündigung des Handelsvertreters verliert dieser seinen Anspruch nicht, wenn die Kündigung während einer Probezeit (durch die Handelsvertreterrichtlinie nicht ausgeschlossen) erfolgte.[1153]

d. Unabdingbarkeit von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 19)

Zum Schutze des Handelsvertreters dürfen die Parteien nach Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie vor Ablauf des Handelsvertretervertrags keine Vereinbarungen treffen, die den Handelsvertreter schlechter stellen, als Art. 17 und Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie dies vorsehen.[1154]

Die Rechtsprechung des EuGHs hat die Frage, der Unabdingbarkeit bzw. der zwingenden Geltung des Handelsvertretervertrags in den letzten Jahren durch seine Rechtsprechung in den Fällen *INGMAR*[1155] und *UNAMAR*[1156] geklärt.

Seither der Entscheidung im Fall *INGMAR*[1157] ist ausgeschlossen, dem Handelsvertreter mit Sitz in der Europäischen Union den Ausgleichs- oder Ersatzanspruch, selbst wenn der Unternehmer seinen Sitz in einem Drittstaat hat, zu verwehren.[1158] Damit sieht der EuGH den Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch des Handelsvertreters auch gegen eine Drittstaatunternehmen als zwingende Norm (Eingriffsnorm i.A. Art. 9 Rom I-VO) an.

Im Fall *INGMAR* hat der EuGH zu entscheiden über:[1159]

1151 EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 42

1152 EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721

1153 EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12); siehe auch: Kutscher-Pui, Fabienne (2018), S. 250 ff.

1154 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 128

1155 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe auch: Staudinger (2001); siehe auch: Schurig (2007): Rechtsfragen des italienischen Handelsvertreterrechts mit kollisionsrechtlichen Bezügen in: Jayme/Mansel/Pfeiffer; siehe auch: Dathe (2010b); siehe auch: H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 7

1156 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; siehe auch: Rühl (2016), S. 209 ff.

1157 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe auch: Staudinger (2001); siehe auch: Schurig (2007): Rechtsfragen des italienischen Handelsvertreterrechts mit kollisionsrechtlichen Bezügen in: Jayme et al.; siehe auch: Dathe (2010b); siehe auch: H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 7

1158 Vgl. Thume (2009a), S. 143

1159 Siehe auch: Mogendorf (2016), S. 97 ff.; siehe auch: Leible (2001); siehe auch: H. L. E. Verhagen (2002); siehe auch: Schurig (2004): „Ingmar“ und die „international zwingende“ Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer

Die Gesellschaft Ingmar GB Ltd. mit Sitz im Vereinigten Königreich war für die Firma Eaton Leonard Technologies Inc. mit Sitz in Kalifornien[1160] als Handelsvertreter im Vereinigten Königreich[1161] tätig. Im Handelsvertretervertrag vereinbarten die Parteien 1989 kalifornisches Recht.[1162] 1996 wurde der Handelsvertretervertrag beendet.[1163] Ingmar versuchte daraufhin seinen Handelsvertreterausgleichsanspruch einzuklagen.[1164] Aufgrund der Geltung kalifornischen Rechts wies der High Court dies am 23.10.1997 ab.[1165] Ingmar legte Berufung beim Court oft Appeal ein, der die Frage zur Vorabentscheidung beim EuGH eingereicht hat.[1166] Nach dem Urteil des EuGHs sind die Art. 17 und Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie zum Schutze des Handelsvertreters[1167] auch dann anzuwenden, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem europäischen Mitgliedstaat ausübt, der Unternehmer seinen Sitz aber in einem Drittstaat hat und der Handelsvertretervertrag dem Recht dieses Landes unterliegt.[1168]

Auch die Wahrung von individuellen Interessen stuft der EuGH seit der Entscheidung *UNAMAR*[1169] als öffentliches Interesse und damit als zwingende, nicht abzubedingende Eingriffsnorm, ein. Denn nach dem EuGH liegt die Feststellung des öffentlichen Interesses im Ermessen des Mitgliedstaates. Hierin kann auch, wie im Fall Belgien bzw. *UNAMAR*[1170] ein überschießender Schutz des Handelsvertreters nach belgischem Recht liegen.

Dies kann zu einem höheren Stellenwert des nationalen Sonderprivatrechts[1171] führen, was wiederum Anreize zum „forum shopping“[1172] setzt.

Schon jetzt ist festzustellen, dass dies insbesondere im Kontext des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. -ersatzanspruchs ein wichtiger Diskussionspunkt ist,[1173] denn durch die unterschiedliche finanzielle Belastung der nationalen Ausprägungen der Abfindungssystematiken ist es für die Parteien relevant, eine geschickte Rechtswahl zu vollziehen.

e. Bericht zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 17 Abs. 6)

Um die Regelungen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs flexibel zu halten, und um neue nationale Anregungen aufnehmen zu können, fordert Art.

Kollisionsnorm in: Mansel et al.; siehe auch: Dathe (2010b); siehe auch: Gräfe/Giesa (2014); siehe auch: Lüttringhaus (2014)

1160 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 2
1161 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 10
1162 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 10
1163 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 11
1164 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 11
1165 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 12
1166 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 13
1167 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 20 ff.
1168 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 25 f.
1169 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; siehe auch: Rühl (2016), S. 209 ff.
1170 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; siehe auch: Rühl (2016), S. 209 ff.
1171 Vgl. VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16), S. 9, Begründungserwägung Nr. 37
1172 Vgl. Gräfe/Giesa (2014), S. 29; siehe: Kapitel VII
1173 Vgl. Gräfe/Giesa (2014), S. 29 f.

17 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie, dass die Kommission dem Rat acht Jahre nach Einführung der Handelsvertreterrichtlinie einen Bericht zur Koordinierung der nationalen Umsetzungen des Ausgleichs- und Ersatzanspruchs vorlegt.

Diesen Bericht hat die Kommission am 23.07.1996 vorgelegt.[1174]

In diesem Bericht stellte die Kommission fest, dass die Einzelstaaten vorwiegend das Ausgleichssystem eingeführt haben.[1175] Die Kommission und im Anschluss der EuGH kritisierten das Fehlen der Berechnungsmodalitäten von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch,[1176] was zu einer höheren Rechtssicherheit beigetragen hätte. Aus diesem Grund reklamierte die Kommission zukünftigen Klärungsbedarf[1177].[1178]

III.B. 2.4.8. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters (Art. 20)

Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie ermöglicht eine nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung des Handelsvertreters (sog. nachvertragliche Wettbewerbsabrede[1179]).

Diese darf nach Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie die maximale Dauer von zwei Jahren nicht überschreiten.

Nachvertragliche Wettbewerbsverbote bedürfen nach Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie nicht nur

- der Schriftform, sondern auch
- ihre inhaltliche Beschränkung auf den vertraglich zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und
- die Festlegung auf die vertraglich bestimmte Warengattung.[1180]

Die Richtlinie geht nicht auf Entschädigungspflichten des Unternehmers (Karenzentschädigung)[1181] im Rahmen dieses Wettbewerbsverbots ein.[1182]

Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie stellt den einzelstaatlichen Gesetzgebern frei, weitere Regelungen zur Eingrenzung der Wettbewerbsabrede zu treffen[1183] bzw. eine gerichtliche Minderung der Pflichten der Parteien aus einem Wettbewerbsverbot zuzulassen.

1174 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996

1175 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

1176 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 26; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 21; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 34 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 17 f.; Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

1177 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 26; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 21; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 34 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 17 f.; Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

1178 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

1179 Art. 20 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1180 Vgl. Goyder (2011), S. 220; siehe auch: Saintier (2002), S. 117 (m.w.N.)

1181 Siehe: Unterkapitel zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters in Kapitel IV

1182 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 128 ff.

1183 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 128 ff.

III.B. 2.5. Europäische Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie (REFIT)

Die Problematik eines zeitgemäßen bzw. effizienten Handelsvertreterrechts hat der Europäische Gesetzgeber 2014 aufgegriffen.

So ist es mit Blick auf die nationalen Abweichungen vom Europäischen Handelsvertreterrecht nicht verwunderlich, dass die Europäische Kommission im Rahmen des Programms zur Gewährleistung der Effizienz und Leistungsfähigkeit der Rechtsetzung (REFIT-Programm)[1184] auch die Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie[1185] mit einbezog.[1186] Im Zeitraum vom 25.7.2014 bis zum 31.10.2014 führte die Kommission eine öffentliche Konsultation durch und erhielt insbesondere von Einzelvertretern, Interessensvereinigungen und Handelskammern entsprechende Antwortdokumente.[1187] Obige Interessensgruppen stuften diesen europäischen Effizienztest als Gefahr für eine Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie ein. So führte die REFIT-Evaluation nicht nur zu einem breiten Diskurs unter Handelsvertretern, deren Vereinigungen und Verbänden,[1188] sondern auch unter Vertriebsrechtsexperten.[1189] Die gravierendsten Folgen der Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie sahen die Beteiligten in

- einer Rechtsfragmentierung,
- einer erhöhten Rechtsunsicherheit und damit
- erhöhten Beratungskosten und
- einem eingeschränkten Binnenhandel.[1190]

Die Befragten sahen die geltenden Normen der Handelsvertreterrichtlinie nicht als optimale Lösung an, sprachen sich aber im Rahmen der REFIT-Konsultation insbesondere aufgrund folgender Punkte für den Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie aus. Diese Punkte bestehen insbesondere in der Verwendung

1. einheitlicher Mindeststandards und verpflichtender Regelungen für beide Vertragsparteien, so z.B. in
    - einem ausdrücklichen Rechtsrahmen, der zu höherer Rechtssicherheit beiträgt,
    - einer vereinfachten Verhandlungsbasis und damit einer
    - Reduktion von Rechtsberatungen, sowie einer
    - Vermeidung von Kosten durch unnötig komplexe Vertretungsverträge und
    - einem kostenreduzierenden Gebrauch von Musterverträgen.

Weitere Aspekte, die für den Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie sprechen sind deren

2. bestehende Kostenvorteile für Handelsvertreter und Unternehmer,
3. deren geringere Markterschließungskosten und

1184 Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg. vom 02.10.2013

1185 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17)

1186 Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg, Anhang vom 02.10.2013, S. 15

1187 Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

1188 Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

1189 Vgl. Emde (2014a), S. 218; vgl. Martinek (2014), S. 139 ff.

1190 Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

4. dem insofern bestehenden Anreiz für kleine und mittlere nationale Unternehmen, kostengünstig international zu expandieren, die
5. Verminderung von Handelshemmnissen und die
6. Gewährleistung eines Mindestschutzes für Handelsvertreter.[1191]

Nach dem Abschluss der REFIT-Konsultation veröffentlichte die Europäische Kommission am 16.7.2015[1192] den Abschlussbericht zur Evaluierung der Handelsvertreterrichtlinie. In ihm hält sie aufgrund des Analyseergebnisses (Überprüfung von Effektivität, Effizienz, Relevanz, Mehrwert und Kohärenz mit EU-Grundsätzen[1193]) an der Handelsvertreterrichtlinie fest.

[1191] Department of Jobs, Enterprise and Innovation (2014); Association of European Distribution Lawyers (2014); European Confederation of Fuel Distributors (2014); International Distribution Institute (IDI) (2014); The Danish Chamber of Commerce (2014); The Manufacturers' Agents' Association of Great Britain and Ireland Incorporated (2014); The Swedish Association of Agents (2014); Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry - Utrikeshandelns Agentförbund rf (2014); Union of European Petroleum Independents (UPEI) (2014); Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani - U.S.A.R.C.I. (2014); Verbond van Nederlandse Tussenpersonen (VNT) (2014); BDV Berufsverband der Medienvertreter e.V. (2014); Bundesgremium der Handelsagenten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) (2014); Bundesgremium Fahrzeughandel (2014); Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2014); Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) e.V. (2014); Bundesverband Freier Tankstellen und unabhängiger Deutscher Mineralölhändler e.V. (2014); Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (2014); Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche e. V. (btg-minden) (2014); Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2014); Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. (UNITI) (2014); Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV) (2014); DRV Deutscher ReiseVerband e.V. (2014); Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2014); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014); Mineralölwirtschaftsverband e.V. (2014); Tankstellen-Interessenverband e.V. (2014); Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. (UNITI) (2014); Verband der Automobilindustrie (2014); Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e.V. (2014); Zentralverband Tankstellengewerbe e.V. (ZTG) (2014); Chambre Nationale Syndicale des Intermédiaires et Mandataites - Agents Commerciaux de l'Immobilier (2014); Chambre professionnelle des agents commerciaux d'alsace et de france-comte (2014); Chambre professionnelle des agents commerciaux du sud-ouest (2014); Commerce et Gastronomie (2014); Fédération Nationale des Agents Commerciaux (F.N.A.C.) (2014); Organisation Professionnelle des Agents Commerciaux de France APAC (2014); Handelsvertreter/Interessensverbände (2014); EuroCommerce et al. (2014); Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB), IUCAB (Online: 07.09.2019); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014); Weitere Einzelmeinungen unter: Europäische Kommission, Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) (Online: 14.09.2019)

[1192] Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final vom 16.07.2015

[1193] Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final vom 16.07.2015, S. 4

III.B. 2.6. Bestehende Handlungsspielräume der Handelsvertreterrichtlinie für die Mitgliedstaaten und die Vertragsparteien

Die Handelsvertreterrichtlinie ist in den geregelten Bereichen abschließend, so dass sie hier vor nationalen Gerichten bzw. nationalen Gesetzgebern nicht zur Disposition steht.[1194] An einigen Stellen räumt die Handelsvertreterrichtlinie den nationalen Gesetzgebern indes explizit Umsetzungsermessen ein.[1195]

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 2 Abs. 2	Ausschluss von nebenberuflichen Handelsvertretern
Art. 6 Abs. 1 S. 2	Provisionsanspruch des Handelsvertreters
Art. 7 Abs. 2	Wahlmöglichkeit zwischen Bezirks- bzw. Kundenkreis- oder Alleinvertretung
Art. 12 Abs. 4	Gewährung eines Rechts auf Einsicht in die Bücher des Unternehmens durch den Handelsvertreter
Art. 13 Abs. 2	Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags
Art. 15 Abs. 3	Verlängerung der Mindestkündigungsfristen des Handelsvertretervertrags
Art. 16	Nationale Regelungen zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags
Art. 17 Abs. 1	Wahlmöglichkeit zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch
Art. 20 Abs. 4	Beschränkungen zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Tabelle 7: Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für nationales Umsetzungsermessen

III.B. 2.6.1. Bestehende Handlungsspielräume der Mitgliedstaaten

In Form einer Richtlinie entfaltet die Handelsvertreterrichtlinie ihren Harmonisierungszweck nicht umgehend und unmittelbar, sondern erst nach der richtlinienkonformen Umsetzung in nationales Recht.[1196] Als abgeleitetes Unionsrecht (Sekundärrecht) sind Richtlinien ein Bestandteil der durch den Vertrag geschaffenen autonomen Rechtsordnung, und die Mitgliedstaaten können sich aufgrund des Vorrangs des Unionsrechts[1197] nicht auf entgegenstehendes nationales Recht berufen.[1198]

Die nationalen Gesetzgeber dürfen die Handelsvertreterrichtlinie im harmonisierten Kontext jedoch nicht „verwässern",[1199] da dies gegen das Ziel der einheitlichen Regeln in der Gemeinschaft verstößt.[1200] So müssen sie die Richtlinie unter Beachtung deren Sinn und Zweck richtlinienkonform umsetzen bzw. auslegen. Neben der Harmonisierung der nationalen Vorschriften des Handelsvertreterrechts hat sich in ständiger Rechtsprechung des

[1194] Vgl. Westphal (1994), S. 71 f.; siehe auch: Emde (2014): Vor §84, Kapitel B, Rn. 14; vgl. (2014a), S. 219 f.

[1195] Vgl. Emde (2014a), S. 219 (m.w.N.)

[1196] Art. 22 Handelsvertreterrichtlinie; vgl. Thume (2006), S. 141; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 1; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 353

[1197] EuGH, Urteil, Rs. 6/64 vom 15.07.1964, Slg. 1964–01253 (S. 1259); EuGH, Urteil, Rs. 14/68 vom 13.02.1996, Slg. 1969–00001; EuGH, Urteil, Rs. C-262/88 vom 17.05.1990, Slg. 1990 I–01889

[1198] Vgl. Krusche (2001), S. 524; Art. 288 Abs. 3 AUEV

[1199] Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 9; siehe auch: Emde (2014a), S. 218 ff.

[1200] Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 3; vgl. Emde (2014a), S. 219; vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 7, 8; vgl. Dickersbach (2015), S. 4

EuGHs als weiteres Hauptziel[1201] der Handelsvertreterrichtlinie der Schutz des Handelsvertreters verstärkt, was es bei der nationalen Behandlung ebenfalls zu beachten gilt.

a. Form und Mittel der Richtlinienumsetzung

Nach Art. 288 Abs. 3 AEUV besitzen die Mitgliedstaaten bei der Umsetzung der Richtlinie die Wahl der Form und der Mittel.[1202]

Die europäischen Mitgliedstaaten haben die Handelsvertreterrichtlinie in folgender Form umgesetzt:[1203]

[1201] EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159, Rn. 22; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19

[1202] Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 6; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 7

[1203] Zu den Quellen siehe: Tabelle 5

	Umsetzungsfrist	Nationale Umsetzung
Gesetz		
Belgien	1.1.1990	Loi du 13.4.1995
Bulgarien	1.1.2007	Търговски закон
Dänemark	1.1.1990	Lov nr. 272 af 2.5.1990
Deutschland	1.1.1990	Gesetz zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.10.1989
Estland	1.5.2004	Võlaõigusseadus
Finnland	1.1.1990	Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä (417/92) 8.5.1992
Frankreich	1.1.1990	Loi n° 91-593 du 25.6.91
Kroatien	1.7.2013	Zakon o obveznim odnosima Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o obveznim odnosima
Lettland	1.5.2004	Komerclikums
Litauen	1.5.2004	Civilinis Kodeksas Lietuvos Respublikos civilinio kodekso 1.3, 2.55, 2.61, 2.72, 2.79, 2.112, 2.152, 2.160, 2.167, 4.176, 6.292, 6.298, 6.299, 6.747, 6.748, 6.751, 6.753 straipsnių pakeitimo ir papildymo įstatymas
Luxemburg		Loi du 3.6.1994
Malta	1.5.2004	Chapter 13 Commercial Code
Niederlande	1.1.1990	Wet van 5.7.1989 (PBEG Landbouwschap 382/17)
Österreich	1.1.1990	Handelsvertretergesetz 1993
Polen	1.5.2004	Kodeks Cywilny
Rumänien	1.1.2007	Lege privind agenţii comerciali permanenţi
Schweden	1.1.1990	Lag om handelsagentur
Slowakei	1.5.2004	Zákon č. 513/1991 Zákon č. 500/2001
Slowenien	1.5.2004	Obligacijski zakonik
Spanien	1.1.1990	Ley 12/92 de 27.5.1992
Tschechien	1.5.2004	Zákon č. 370/2000 Zákon č. 554/2004 Zákon č. 89/2012
Ungarn	1.5.2004	1952. évi III. törvény a polgári perrendtartásról 1959. évi IV. törvény a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről
Zypern	1.5.2004	Νόμος που προνοεί για τη ρύθμιση των σχέσεων μεταξύ εμπορικού αντιπροσώπου και αντιπροσωπευομένου Ο Περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευόμενου (Τροποποιητικός)
Verordnung		
Griechenland		Προεδρικό Διάταγμα 219/1991
Irland	1.1.1994	European Communities (Commercial Agents) Regulation
Vereinigtes Königreich	1.1.1994	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993
- (Gibraltar)		The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar)
- (Nordirland)		The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993
Italien	1.1.1990	Decreto legislativo del 10.9.1991 n. 303
Portugal	1.1.1990	Decreto-Lei n. 178/86 de 3.7.1986 Decreto-Lei n. 118/93 de 13.4.1993

Tabelle 8: Form der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den Mitgliedstaaten

Tabelle 8 zeigt, dass 23 Länder die Handelsvertreterrichtlinie als Gesetz und 5 Länder (sowie Gibraltar und Nordirland) in Form einer Verordnung (bzw. Dekreten mit Gesetzeskraft) umgesetzt haben.

b. Von der Handelsvertreterrichtlinie offengelassene Bereiche

Die von der Handelsvertreterrichtlinie nicht erfassten Regelungsmaterien, stehen den nationalen Gesetzgebern zur Regelung zu.

So gibt die Handelsvertreterrichtlinie nur Normen zum Verhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter innerhalb des Handelsvertretervertrags vor. Das Verhältnis zu Dritten berührt sie hingegen nicht.[1204]

Folgende Inhalte behandelt die Handelsvertreterrichtlinie nicht:[1205]

- Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis,
- Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters,
- Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit,
- Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern,
- Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses,
- Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung,
- Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters,
- Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte,
- Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen,
- Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags
- Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen

Ferner beinhaltet die Handelsvertreterrichtlinie eine Reihe beispielhafter, nicht abschließender Sachverhalte:

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 1 Abs. 3	Bestimmung von Vermittlern, die insbesondere nicht als Handelsvertreter zählen
Art. 3 Abs. 2	Grundlegende Pflichten des Handelsvertreters
Art. 4 Abs. 2	Grundlegende Pflichten des Unternehmers
Art. 12 Abs. 2	Anspruch auf Auskünfte vom Unternehmer zur Berechnung der Provision, der insbesondere den Buchauszug umfasst
Art. 17 Abs. 2 lit. a	Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere den zukünftigen Provisionsverlusten im Zusammenhang der Billigkeitserwägungen des Ausgleichsanspruchs
Art. 17 Abs. 3	Der Schaden im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs umfasst insbesondere bestimmte verbleibende Vorteile für den Unternehmer und Nachteile des Handelsvertreters

Tabelle 9: Nicht abschließende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie

c. Regelungsspielraum bei unbestimmten Rechtsbegriffen

Bei den unbestimmten Rechtsbegriffen, erscheint fraglich, ob hier eine „Regelungslücke“ im Europäischen Recht vorliegt, die die Mitgliedstaaten durch ihr eigenes nationales Recht füllen können.

Die Handelsvertreterrichtlinie kennt in nachfolgenden Bereichen zahlreiche unbestimmte Rechtsbegriffe:

[1204] Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–005
[1205] Siehe: Kapitel VI.C

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Nebenpflichten des Handelsvertreters

Die Pflichterfüllung des Handelsvertreters nach dem Gebot *Treu und Glauben*[1206].[1207]

Die Pflichten des Handelsvertreters umfassen insbesondere

- die *angemessene* Vermittlungstätigkeit[1208] des Handelsvertreters,
- die Übermittlung für den Unternehmer *erforderlicher*[1209] Informationen,
- die Befolgung *angemessener* Weisungen[1210].

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Nebenpflichten des Unternehmers

Die Pflichterfüllung des Unternehmers unter Berücksichtigung des Gebots *Treu und Glauben*[1211].[1212]

Die Pflichten des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter umfassen

- die Zurverfügungstellung *erforderlicher* Unterlagen[1213],
- die Weitergabe *erforderlicher* Informationen[1214]
- die Benachrichtigung des Handelsvertreters innerhalb *angemessener*[1215] Frist, sofern der Geschäftsumfang *erheblich*[1216] geringer ausfällt, als der Handelsvertreter *normalerweise*[1217] erwarten könnte.

Der Unternehmer muss den Handelsvertreter innerhalb *angemessener*[1218] Frist über die Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung eines Geschäfts benachrichtigen.

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Vergütung des Handelsvertreters und ihre Überprüfung

- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf eine (orts- und tätigkeits-)*übliche*[1219] Vergütung, ersatzweise hat er einen Anspruch auf eine *angemessene*[1220], alle *Faktoren berücksichtigende*[1221] Vergütung.
- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf eine Vergütung nach der Handelsvertretervertragsbeendigung, wenn das Geschäft während der Vertragslaufzeit *überwiegend*[1222] auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist und innerhalb *angemessener*[1223] Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung erfolgt.
- Eine Provisionsteilung zwischen Handelsvertreter und dem vormals tätigen Handelsvertreter erfolgt, wenn die *Umstände*[1224] diese Teilung rechtfertigen.
- Der Provisionsanspruch entfällt, wenn die Nichtausführung des Geschäfts zwischen Unternehmer und Drittem nicht auf vom Unternehmer zu vertretenden *Umständen*[1225] beruht.
- Die Abrechnung des Handelsvertreters muss alle *wesentlichen*[1226] Berechnungsangaben umfassen.
- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf alle *notwendigen* Angaben[1227] (inkl. Buchauszug), die er zur Überprüfung des Provisionsanspruchs benötigt.

1206 Bis heute fehlt es an einer europaeinheitlichen Wertung des Gebots Treu und Glauben: Kapitel VI.A. 3.1; siehe: Tabelle 26; vgl. Stempel (2016), S. 16 ff.; vgl. Remien (2002), S. 517; vgl. M. Schmidt (2009), S. 112

1207 Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1208 Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1209 Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1210 Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

1211 Bis heute fehlt es an einer europaeinheitlichen Wertung des Gebots Treu und Glauben: Kapitel VI.A. 3.1; siehe: Tabelle 26; vgl. Stempel (2016), S. 16 ff.; vgl. Remien (2002), S. 517; vgl. M. Schmidt (2009), S. 112

1212 Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1213 Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1214 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1215 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1216 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1217 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

1218 Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

1219 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1220 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1221 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1222 Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1223 Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

1224 Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie

1225 Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

1226 Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

1227 Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags
Nationale Vorschriften zu einer *teilweisen* oder vollständigen[1228] Nichterfüllung einer Pflicht bzw. zu *außergewöhnlichen Umständen*[1229], die eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen, bleiben bestehen.

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen des Abfindungsanspruch des Handelsvertreters
Im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bedarf es u.a. einer *wesentlichen* Geschäftserweiterung[1230] und *erheblicher* Vorteile[1231], die dem Unternehmer verbleiben. Die Billigkeitserwägungen zur Zahlung des Ausgleichs erfolgen unter Berücksichtigung aller *Umstände*[1232].

- Der Handelsvertreterersatzanspruch erfordert u.a., dass dem Unternehmer durch die Nichtzahlung der Provision nach Vertragsbeendigung *wesentliche* Vorteile[1233] verbleiben.
- Auch umfasst er die Beachtung der dem Handelsvertreter entstandenen *Nachteile*[1234] durch die nicht erfolgte Amortisation von Kosten und Aufwendungen aufgrund von Empfehlungen des Unternehmers.

Der Ausgleichsanspruch oder Ersatzanspruch entfällt wegen des *schuldhaften*[1235] Verhaltens oder der Eigenkündigung des Handelsvertreters, es sei denn

- die *Umstände*[1236] sind dem Unternehmer zuzurechnen oder
- dem Handelsvertreter ist aufgrund von Alter, Gebrechen oder Krankheit eine Vertragsfortführung *unzumutbar*[1237].

Tabelle 10: Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie

Zwar bleibt den Mitgliedstaaten sowohl die legislative als auch die judikative Konkretisierung[1238] dieser unbestimmten Rechtsbegriffe überlassen,[1239] bei der Interpretation dieser *unbestimmten Rechtsbegriffe* sind die Mitgliedstaaten aber weitgehend angewiesen auf eine europarechtskonforme Auslegung.[1240]

Diese Vorgaben gibt insbesondere die Rechtsprechung des EuGHs vor, denn der EuGH besitzt gemäß Art. 267 AEUV grundsätzlich ein Auslegungsmonopol[1241].[1242] In diesen Fragen müssen die nationalen Gesetzgeber dann nach Art. 267 Abs. 3 AEUV den Weg des Vorabentscheidungsverfahrens beschreiten.

1228 Art. 16 lit. a Handelsvertreterrichtlinie
1229 Art. 16 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1230 Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie
1231 Art. 17 Abs. 2 lit. a Spiegelstrich 1 Handelsvertreterrichtlinie
1232 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1233 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
1234 Art. 17 Abs. 3 Spiegelstrich 2 Handelsvertreterrichtlinie
1235 Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie
1236 Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1237 Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
1238 Grundsätzlich sollte diese Konkretisierungsaufgabe die nationalen Gesetzgeber treffen. Aufgrund der großen Vielfalt der damit abzudeckenden (z.T. einzelfallabhängigen) Sachverhalte ist diese Konkretisierung allerdings nicht allein durch den Gesetzgeber realisierbar, sondern bedarf der einzelfallabhängigen Unterstützung von Gerichten: Westphal (1994), S. 75 f.
1239 Siehe: Emde/Valdini (2016), S. 354 (m.w.N.); siehe auch: Westphal (1994), S. 75 ff.
1240 Siehe: Emde/Valdini (2016), S. 356 f. (m.w.N.); siehe auch: Westphal (1994), S. 77 f.
1241 Im Fall SEMEN unterstrich der EuGH beispielsweise die Relevanz der Schutzbedürftigkeit des Handelsvertreters als Richtlinienzweck: EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); zudem muss bei der Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie dieser Schutzbereich des Handelsvertreters entsprechend Beachtung finden: Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 37; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 29; siehe auch: Emde/Valdini (2016), S. 357 (m.w.N.)
1242 Siehe auch: Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 17

III.B. 2.6.2. Bestehende Regelungsspielräume der Parteien des Handelsvertretervertrags

Auch für die Parteien des Handelsvertretervertrags bestehen eigene und damit nationale Regelungsspielräume:

a. Durch die Richtlinie eingeräumte Spielräume

Die Handelsvertreterrichtlinie bzw. deren Umsetzung steht nur außerhalb der zwingenden und halbzwingenden Normen zur Disposition durch die Vertragsparteien:[1243]

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 3	Rechte und Pflichten des Handelsvertreters
Art. 4	Rechte und Pflichten des Unternehmers
Art. 10 Abs. 2	Späteste Entstehung des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters
Art. 10 Abs. 3	Späteste Fälligkeit der Zahlung der Provision an den Handelsvertreter
Art. 11 Abs. 3	Erlöschen des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters
Art. 12 Abs. 1	Provisionsabrechnung
Art. 12 Abs. 2	Provisionsabrechnungsüberprüfung
Art. 13 Abs. 1	Anspruch auf die Herausgabe einer gegengezeichneten Urkunde über den Vertragsinhalt nebst Ergänzungen
Art. 17	Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch
Art. 18	Nichtbestehen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch
Art. 19	Keine Möglichkeit vor Vertragsbeendigung vom Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. dem -ersatzanspruch zum Nachteil des Handelsvertreters abzuweichen

Tabelle 11: Zwingende bzw. halbzwingende Normen der Handelsvertreterrichtlinie

Die detaillierte Ausarbeitung obiger Verbotsnormen lässt, unter Einbeziehung der Wettbewerbsfreiheit, darauf schließen, dass die übrigen Normen, sofern in der nationalen Richtlinienumsetzung zulässig, zur parteilichen Disposition stehen.[1244]

b. Bestehende Rechtswahl der Parteien

Auch durch die allgemeine, nach dem IPR der Rom I-VO bestehende Möglichkeit nationales Vertragsrecht zu wählen, bestehen europarechtliche Spielräume für die Parteien, ein bestimmtes nationales Sachrecht zur Anwendung zu bringen.[1245]

[1243] Vgl. Emde (2014a), S. 219 (m.w.N.)
[1244] Vgl. Westphal (1994), S. 70 f. (m.w.N.); siehe auch: Emde (2014a), S. 219 (m.w.N.)
[1245] Einzelheiten hierzu siehe: Kapitel III.B. 1

IV. Nationales Handelsvertreterrecht

Das Handelsvertreterrecht der Mitgliedstaaten ist prinzipiell auf nationaler Ebene geregelt,[1246] jedoch beeinflusst die Europäische Handelsvertreterrichtlinie[1247] die nationale Ausgestaltung in wichtigen Teilbereichen. Die nationalen Gesetzgeber wiederum sind verpflichtet, die Regelungsbereiche der Richtlinie im eigenen Rechtssystem richtlinienkonform abzubilden und anzuwenden[1248].[1249] Insoweit stimmen die nationalen Rechtsordnungen in den durch die Handelsvertreterrichtlinie geregelten Bereichen[1250] weitgehend überein.[1251]

In spezifischen Fragen[1252] verbleiben jedoch Unterschiede[1253], die insbesondere im grenzüberschreitenden Handelsvertretervertragsverhältnis Rechtsunsicherheiten bedingen. Daneben sind es die ungeregelten Bereiche,[1254] die zu inhaltlichen Komplikationen und damit zu Rechtsunsicherheiten mit gesteigertem Beratungsbedarf führen.

1246 Siehe: Kapitel III.A; Kapitel III.B; Kapitel IV.B; Kapitel IV.C; Kapitel IV.D; Kapitel IV.E; Kapitel IV.F
1247 Siehe: Kapitel III.B. 2
1248 EuGH, Urteil, Rs. 7/90 vom 02.10.1991, Slg. I–4371, Rn. 6; EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643, Rn. 25; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 17
1249 Siehe: Kapitel III.A; Kapitel III.B. 2
1250 Siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel VI.A; Kapitel VI.A. 1
1251 Siehe: Kapitel IV
1252 Siehe: Kapitel III.B. 2
1253 Siehe: Kapitel VI.A; Kapitel VI.B
1254 Siehe: Kapitel VI.C

IV.A. Einteilung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen in Rechtskreise

Zum Zwecke der Vergleichung nationaler Handelsvertreterrechtsordnungen bietet es sich an, die europäischen Mitgliedstaaten in für das Vertragsrecht relevante Rechtskreise zu unterteilen, denn dies vereinfacht es Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Richtlinienumsetzung zu identifizieren und nachzuvollziehen und somit als Grundlage der ökonomischen Analyse der Friktionen aufzubereiten.

Die generelle Zuordnung der Rechtskreise erscheint nicht immer eindeutig, da sie vom Rechtsgebiet (öffentliches/privates Recht) abhängig ist. Im Folgenden orientiert sich die Darstellung aufgrund der Ausrichtung vorliegender Arbeit am Handelsvertreterrecht vorwiegend an zivilrechtlichen Kriterien.

Rechtskreise fassen Rechtsordnungen unterschiedlicher Staaten zusammen, die sich in Systematik, Religion, Kultur, Wirtschaft oder Politik ähneln.[1255] Eine exakte und allgemein anerkannte Zuordnung von Staaten in bestimmte Rechtskreise ist nicht möglich, da einzelne Rechtsgebiete einer Rechtsordnung unterschiedlichen Rechtskreisen zurechenbar sein können.[1256]

In der Europäischen Union sind insbesondere drei Dogmatiken zu unterscheiden. Der anglo-amerikanische Rechtskreis (1) und der römisch-germanische Rechtskreis mit seinen Untergruppen des romanischen (2) und deutschen Rechtskreises (3).[1257] Die ehemals kommunistischen Staaten lassen sich heute der Obergruppe des römisch-germanischen Rechtskreis zuordnen.[1258]

Zudem ist der Rechtskreis der nordischen Länder zu beachten, der zwischen dem römisch-germanischen Rechtskreis und dem anglo-amerikanischen Rechtskreis steht, jedoch in seiner Ausprägung näher am römisch-germanischen Rechtskreis liegt.[1259]

Zypern und Malta (sowie Schottland) lassen sich weder dem römisch-germanischen Rechtskreis noch dem anglo-amerikanischen Rechtskreis zuordnen, da sowohl die kodifizierten Zivilrechtsordnungen als auch das Richterrecht von Bedeutung sind.[1260]

1255 Vgl. Steinert (1993), S. 19; vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)
1256 Vgl. Hertel (2009), S. 157 ff.
1257 Die Einteilung folgt: Zweigert/Kötz (1996)
1258 Vgl. Hertel (2009), S. 158 f.; vgl. Pißler, Sozialistisches Recht (Online: 10.09.2019)
1259 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271; siehe auch: Dölemeyer, Rechtsräume, Rechtskreise (Online: 12.09.2018)
1260 Vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)

Römisch-germanischer Rechtskreis		Nordischer Rechtskreis	Anglo-amerikanischer Rechtskreis
Geprägt durch kodifiziertes Zivilgesetz		Eigenständig; näher am römisch-germanischen Rechtskreis	Geprägt durch Richterrecht
Romanischer Rechtskreis	Deutscher Rechtskreis		
Frankreich, Belgien, Luxemburg Italien, Spanien, Portugal, Niederlande[1261] Rumänien[1262]	Deutschland, Griechenland Österreich Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn,[1263] Bulgarien[1264], Kroatien, Polen[1265], Estland, Lettland,[1266] Litauen[1267]	Dänemark Finnland, Schweden[1268]	England (und Nordirland), Irland[1269]

Hybride Rechtssysteme
(relevanter Einfluss von Civil Law und Common Law)

Malta und Zypern[1270]

Tabelle 12: Einordnung des nationalen Handelsvertreterrechts der Mitgliedstaaten in die Rechtskreise

1261 Vgl. Wieacker (1967), S. 496–513; Portugal und Niederlande waren ursprünglich stark vom spanischen Recht geprägt, was heute verblasst. Hier nimmt das deutsche Recht einen zunehmend größeren Einfluss.
1262 Vgl. Lydorf, Romanischer Rechtskreis (Online: 08.09.2019)
1263 Vgl. Hertel (2009), S. 164
1264 Vgl. Schlosser (2001), S. 189 f., 214.; Zuordnung nicht unproblematisch
1265 Vgl. Hertel (2009), S. 164; Zuordnung nicht unproblematisch
1266 Vgl. Heiss (2006), S. 22
1267 Vgl. Heiss (2006), S. 22; Aufgrund der Nähe zum estnischen Vertragsrecht ist Litauen im Rahmen vorliegender Arbeit dem deutschen Rechtskreis zugeordnet
1268 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271
1269 Vgl. Posch (2000), S. 115
1270 Vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)

IV.B. Romanischer Rechtskreis

Der „*Code Civil*“[1271] von 1804 kodifizierte nicht nur das französische Zivilrecht, sondern ist Vorlage für die nationalen Normen des Privatrechts des romanischen Rechtskreises.[1272] Im Gegensatz zum anglo-amerikanischen Rechtskreis steht im romanischen Rechtskreis nicht das Richterrecht im Mittelpunkt, sondern kodifizierte Rechtsnormen.[1273]

Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im romanischen Rechtskreis:

Belgien	Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht[1274]
Frankreich	Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce[1275]
Italien	Art. 1742-1753 Codice Civile[1276]
Luxemburg	Loi 3.6.1994[1277]
Niederlande	Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek[1278]
Portugal	Decreto-Lei Nr. 178/86[1279]
Rumänien	Art. 2072-2102 Codul Civil[1280]
Spanien	Ley 12/92[1281]

Tabelle 13: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im romanischen Rechtskreis

1271 Code civil des Français (Code Napoléon), in Kraft ab 21.03.1804

1272 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 74

1273 Vgl. Steinert (1993), S. 60

1274 Wirtschaftsgesetzbuch Belgien (Teil X) vom 28.2.2013 (Code de droit économique/Wetboek van economisch recht), in Kraft ab 12.12.2013, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 97 vom 23.3.2013 X (S. 19975)

1275 Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), in Kraft ab 01.09.2001

1276 Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Dekret (Decreto) Nr. 262 vom 16.3.1942, in Kraft ab 19.04.1942, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 79 vom 4.4.1942

1277 Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18.12.1986), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A58 vom 6.7.1994 (S. 1088)

1278 Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek) vom 22.11.1991, in Kraft ab 01.09.1992, Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 600 von 1991

1279 Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986 (Contrato de Agência ou Representação Comercial), in Kraft ab 18.06.1986, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 150/1986, Série I vom 3.7.1986 (S. 1575), S. 86

1280 Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009 (Inhaltsverzeichnis), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 511 vom 24.7.2011

1281 Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 129 vom 29.5.1992 (S. 18314)

IV.B. 1. Belgien

Der belgische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie[1282] mit dem Handelsvertretervertragsgesetz[1283] (im Folgenden HVG (BE)) in belgisches Recht umgesetzt.[1284] Im Jahr 2014 hat er das belgische Wirtschaftsrecht durch die Einführung des neuen Wirtschaftsgesetzbuchs (im Folgenden WER (BE)) vollständig reformiert.[1285] Beginnend mit dem 31.5.2014, findet der Handelsvertretervertrag daher seine gegenwärtige Kodifizierung[1286] in Art. I.11.1 und Art. X.1 bis X.25 WER (BE).[1287] Subsidiär finden die Art. 1779-1999 des Zivilgesetzbuchs Belgiens (im Folgenden ZGB (BE)) Anwendung.[1288]

IV.B. 1.1. Synopse der Änderungen des belgischen Handelsvertreterrechts

Neben orthographischen und grammatikalischen Änderungen handelt es sich bei den Anpassungen im Kodifizierungskontext zumeist um Korrekturen der Formulierungen, der Wortwahl oder der Artikelzuordnung. Inhaltliche Änderungen hat der belgische Gesetzgeber hingegen nicht vorgenommen[1289], was weiterhin zulässt, unter Beachtung der geänderten Fundstellen, die bestehende Literatur zum belgischen Handelsvertreterrecht zu nutzen.

1282 Siehe: Kapitel III.B. 2

1283 Handelsvertretergesetz Belgien, Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995 (Wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst (Handelsvertretervertragsgesetz, außer Kraft 31.5.2014), in Kraft ab 12.06.1995, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad) vom 2.6.1995 (S. 15621); geändert durch: Gesetz (Wet) Nr. 99-1596 vom 4.5.1999 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), (Änderungen in Art. 3; 15 des HVG (BE)), in Kraft ab 02.06.1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 106 vom 2.6.1999 (S. 19958); geändert durch: Gesetz (Wet) Nr. 99-2307 vom 1.6.1999 (Wet tot bekrachtiging van sommige bepalingen van het koninklijk besluit van 19 augustus 1998 tot vaststelling van de retributies en bijdragen verschuldigd aan het Begrotingsfonds voor de grondstoffen en tot wijziging van artikel 25 van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), (Änderung in Art. 25 HVG (BE)), in Kraft ab 13.09.1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 137 vom 13.7.1999 (S. 26951); geändert durch: Gesetz (Wet) Nr. 05-700 vom 21.2.2005 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst met het oog op de bescherming van de kandidaten en de leden van de paritaire overlegorganen), (Änderung in Art. 18 HVG (BE)), in Kraft ab 13.09.2004, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 86 vom 16.3.2005 (S. 10923)

1284 Zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie: Herring (1994), S. 629 ff.; zur Historie: Haumann (1976): Das Handelsvertreterrecht in Belgien in: Maier et al.; zur Historie: Goovaerts (1996): Belgium in: Clasen; siehe auch: Bogaert et al. (2000): Belgium in: Bogaert/Lohmann

1285 Vgl. Dickstein/Van den Brande (2017): Belgium in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 3.1 A1

1286 Siehe auch: German Trade and Invest (2014a), S. 7 f.

1287 Gesetz (Wet) Nr. C-2014/11218 vom 2.4.2014 (Wet houdende invoeging van boek X "Handelsagent- uurovereenkomsten, commerciële samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies" in het Wetboek van economisch recht, en houdende invoeging van de definities eigen aan boek X in boek I van het Wetboek van economisch recht), (Gesetz zur Einfügung der Regelungen des HVG (BE) in Art. I.11 und X.1 ff. WER (BE)), in Kraft ab 31.05.2014, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 126 vom 28.4.2014 (S. 35053); Gesetz Nr. C-2016/00059 vom 2.4.2014 zur Einfügung von Buch X „Handelsvertreterverträge, Vereinbarungen über Handelspartnerschaften und Vertriebsverträge" in das Wirtschaftsgesetzbuch und zur Einfügung der Buch X eigenen Begriffsbestimmungen in Buch I des Wirtschaftsgesetzbuches, in Kraft ab 31.05.2014, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 36 vom 08.2.2016 (S. 8628)

1288 Vgl. Dickstein/Van den Brande (2017): Belgium in: Albaric et al., Kap. 3.1 A1

1289 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

HVG (BE) bis 31.5.2014	WER (BE) ab 1.6.2014	Änderung
Art. 1	Art. I.11.1	
Art. 2		entfallen
Art. 3	Art. X.1	
Art. 3 S. 1	Art. X.1	
Art. 3 S. 2	-	bereits früher entfallen[1290]
Art. 3 S. 3	-	bereits früher entfallen[1291]
Art. 4	Art. X.2	
Art. 5	Art. X.3	
Art. 6	Art. X.4	
Art. 7	Art. X.5	
Art. 8	Art. X.6	
Art. 9	Art. X.7	Formulierung angepasst
Art. 10	Art. X.8	Präzisierung
Art. 11	Art. X.9	Präzisierung
Art. 12	Art. X.10	
Art. 13	Art. X.11	
Art. 14	Art. X.12	
Art. 15	Art. X.13	Präzisierung, Formulierung angepasst
Art. 16	Art. X.14	Präzisierung, Formulierung angepasst
Art. 17	Art. X.15	
Art. 18	Art. X.16	Präzisierung, Formulierung angepasst
Art. 19	Art. X.17	
Art. 20	Art. X.18	Präzisierung, Formulierung angepasst
Art. 21	Art. X.19	
Art. 22	Art. X.20	
Art. 23	Art. X.21	Präzisierung
Art. 24	Art. X.22	Präzisierung
Art. 25	Art. X 23	
Art. 26	Art. X.24	Formulierung angepasst
Art. 27	Art. X.25	Formulierung angepasst
Art. 28		
Art. 29		

Tabelle 14: Synopse des belgischen Handelsvertreterrechts

IV.B. 1.2. Definition und Anwendungsbereich des belgischen Handelsvertreterrechts

Der belgische Gesetzgeber definiert den Handelsvertretervertrag heute in Art. I.11.1 WER (BE). Die Normen des Titels 1, Buch X WER (BE) sind gemäß Art. X 1 WER (BE) auf Handelsvertreterverträge gemäß der Legaldefinition des Art. I.11.1 WER (BE) anzuwenden.

Als selbständiger Gewerbetreibender ist der Handelsvertreter (Handelsagent/Agent Commercial) dauerhaft und gegen ein Entgelt damit betraut, für den Auftraggeber Geschäfte

[1290] Gesetz (Wet) Nr. 99-1596 vom 4.5.1999 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), (Änderungen in Art. 3; 15 des HVG (BE)), in Kraft ab 02.06.1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 106 vom 2.6.1999 (S. 19958)

[1291] Gesetz (Wet) Nr. 99-1596 vom 4.5.1999 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), (Änderungen in Art. 3; 15 des HVG (BE)), in Kraft ab 02.06.1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 106 vom 2.6.1999 (S. 19958)

zu vermitteln oder diese im Namen und auf Rechnung des Auftragsgebers abzuschließen.[1292] Damit sind dem belgischen Handelsvertreterrecht sowohl Vermittlungsvertreter als auch Abschlussvertreter bekannt.[1293]

Seine Tätigkeit gestaltet der Handelsvertreter frei, und er bestimmt selbständig über seine Zeit.[1294]

Auf Handelsvertreter, welche ihre Tätigkeit nicht regelmäßig ausüben, sind diese Regelungen gemäß Art. X.1 WER (BE) explizit nicht anwendbar.

Die Parteien können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein. Eine Beschränkung gemäß Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1295], auf Warenhandelsvertreter, trifft der belgische Gesetzgeber nicht, womit er Dienstleistungsvertreter in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts einbezieht, sofern diese nicht an anderer Stelle spezialrechtlich reguliert sind.[1296]

Nach Art. X.25 WER (BE) unterliegt der Handelsvertretervertrag, vorbehaltlich internationaler Vereinbarungen, aber ungeachtet anderslautender vertraglicher Klauseln, dem belgischen Gesetz und der Zuständigkeit belgischer Gerichte, wenn der Handelsvertreter mit Hauptniederlassung in Belgien tätig ist.

IV.B. 1.3. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der freie Handelsvertreter ist als selbständiger Gewerbetreibender von ähnlichen Funktionsträgern im Absatzprozess wie z.B. angestellten Reisenden[1297], Handelsmaklern[1298], Kommissionären[1299] oder Vertragshändlern[1300] abzugrenzen.

- Der Handelsmakler (Makelaar/Courtier) agiert in eigenem Namen, um seinen Auftraggeber mit einem Dritten zwecks eines Vertragsschlusses zusammenzubringen.[1301] Der Handelsvertreter ist hingegen nach Art. I.11.1 WER (BE) zwingend dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.
- Der Kommissionär (Commissionair/Commissionnaire) handelt in eigenem Namen und auf fremde Rechnung.[1302] Er ist kein Handelsvertreter, denn dieser agiert nach Art. I.11.1 WER (BE) zwingend dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.

1292 Art. I.11.1 WER (BE)
1293 Vgl. E. Hoffmann (2013): Belgium in: Campbell, S. 4; vgl. Herring (1994), S. 629
1294 Art. I.11.1 WER (BE)
1295 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
1296 Vgl. Dickstein/Van den Brande (2017): Belgium in: Albaric et al., Kap. 3.1 B1; vgl. Stuyck et al. (2015): Belgium (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 345
1297 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
1298 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 18; vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 43
1299 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 27, 29; vgl. Herring (1994), S. 630
1300 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 23; Art. X.35 ff. WER (BE)
1301 Vgl. Herring (1994), S. 630
1302 Vgl. Stuyck et al. (2015): Belgium (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 345

- Der Vertragshändler kauft Waren in eigenem Namen und verkauft diese auf eigene Rechnung an Dritte.[1303] Demgegenüber ist der Handelsvertreter nach Art. I.11.1 WER (BE) dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig. Problematisch sind diese Abgrenzungsfragen insbesondere, da das belgische Recht bei der Beendigung eines exklusiven und unbefristeten Vertragshändlervertrags in Art. X.36 WER (BE) einen eigenständigen Ausgleichsanspruch kennt.[1304]
- Ein angestellter Reisender (Handelsvertegenwoordiger/Représentant de Commerce) führt eine dem Handelsvertreter ähnliche Absatzfunktion aus.[1305] Während der Handelsvertreter gemäß Art. I.11.1 WER (BE) selbständig ist, handelt es sich beim angestellten Reisenden um einen Arbeitnehmer[1306], was weitreichende sozialversicherungs-, steuer- und arbeitsrechtliche Folgen hat.[1307] Diese Abgrenzung zum Handelsvertreter ist in der Vertragsgestaltung besonders relevant,[1308] da das belgische Arbeitsvertragsgesetz[1309], bis zum Beweis des Vorliegens eines Handelsvertretervertrags, von einer Tätigkeit als Arbeitnehmer ausgeht.[1310] Sofern sich der Handelsvertreter als solcher in das Handelsregister eintragen lässt, kommt dies dem Nachweis eines Handelsvertretervertragsverhältnisses entgegen.[1311] Die Abgrenzungen entscheiden Gerichte im Einzelfall. Umsatzabhängige Provision[1312], freie Planung der Arbeits- und Urlaubszeiten[1313], fehlende Kostenerstattung[1314] sowie eigene Arbeitsräume und eigene Mitarbeiter sind ein starkes Anzeichen für einen freien Handelsvertreter.[1315] Weniger gehaltvolle Punkte zur Bewertung sind ein eigener Briefkopf, unterschiedliche Auftraggeber, Wettbewerbsverbote[1316], Mindestumsatzregelungen, und die Exklusivität für einen Vertretungsbezirk.[1317] Auch der Titel des Vertrags, Registrierungen bei Sozialversicherung, Banken oder Steuerbehörden sind nicht pauschal zu bewerten.[1318] Weitgehende Weisungs- und Berichtspflichten[1319], die denen von Personen mit Arbeitsverträgen gleichen oder die verpflichtende Teilnahme an Unternehmensveranstaltungen, deuten hingegen ein abhängiges Angestelltenverhältnis an.[1320]

1303 Vgl. Herring (1994), S. 630
1304 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 39
1305 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Stuyck et al. (2015): Belgium (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 353 (m.w.N.)
1306 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
1307 Vgl. Kocks/Abdolrahimi (2012), S. 361 f.; vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 4 ff. (m.w.N.)
1308 Vgl. Herring (1994), S. 629 f.
1309 Arbeitsvertragsgesetz Belgien vom 3.7.1978 (Wet betreffende de arbeidsovereenkomsten), in Kraft ab 01.09.1978, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 78 vom 22.8.1978 (S. 9277)
1310 Vgl. Dörfler-Collin (2002): Das Handelsvertreterrecht in Europa in: Brenner/Würth, S. 122; vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 43
1311 Vgl. Dörfler-Collin (2002): Das Handelsvertreterrecht in Europa in: Brenner/Würth, S. 122; vgl. Detzer (1997): Belgien in: Detzer, S. 60
1312 Cour du Travail Liège, vom 22.12.1983, Chron. 1983 (S. 224)
1313 Appellationshof (cour d'appel) Liège, Cour d'appel Liège vom 24.12.1962, Chron. 1962–1963 (S. 186); vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 13
1314 Cour du Travail Liège, vom 22.12.1983, Chron. 1983 (S. 224); vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 15 (m.w.N.)
1315 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 4 (m.w.N.)
1316 Appellationshof (cour d'appel) Bruxelles, Cour d'appel Bruxelles vom 19.10.1995, Rechtskundig Weekblad 1996–1997 (S. 393)
1317 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 4 f. (m.w.N.)
1318 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1
1319 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 12 (m.w.N.)
1320 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 5 (m.w.N.)

IV.B. 1.4. Form des Handelsvertretervertrags

Zwar ist der belgische Handelsvertretervertrag prinzipiell formfrei, er erfordert allerdings einen schriftlichen Nachweis von

- Vertragsfristen[1321],
- Wettbewerbsklauseln[1322] oder
- Delkrederevereinbarungen[1323].[1324]

Verfassen die Parteien den Vertrag nicht schriftlich, orientiert sich der Inhalt an den lokalen Gesetzen des Handelsvertreterrechts, der Handelsvertreterrichtlinie, allgemeinen belgischen Rechtsgrundsätzen, der belgischen Rechtsprechung und -lehre sowie an den belgischen Handelsbräuchen.[1325]

Schließen die Parteien einen Vertrag nicht schriftlich ab, oder sie schließen ihn schriftlich ab und vereinbaren keine Vertragslaufzeit, gilt der Handelsvertretervertrag als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.[1326]

Problematisch erscheint bei der fehlenden schriftlichen Fixierung, dass im Klagefall vor belgischen Gerichten i.d.R. Schriftbeweise notwendig sind, wohingegen Zeugenbeweise eine eher unbedeutende Stellung einnehmen.[1327]

Hier entscheidet sich der belgische Gesetzgeber gegen die Option zum schriftlichen Formerfordernis aus Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1328].

Diesem Umstand trägt der Art. X.3 WER (BE) Rechnung, indem jede Partei, ungeachtet ob sie den Vertrag ursprünglich mündlich geschlossen haben, ein gegengezeichnetes Schreiben zum Vertragsinhalt inkl. Änderungen und Ergänzungen verlangen kann. Diese belgische Umsetzung des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[1329] ersetzt aber nicht die Vertragsurkunde, da sie nur eine einseitig aufgesetzte Erklärung darstellt.[1330] Zu beachten ist, dass, wenn eine Partei ein Schriftstück mit Vertragsbedingungen ohne Widerspruch entgegennimmt, dieses in der Regel als akzeptiert gilt.[1331] Vor dem Hintergrund der schriftlichen Beweisführung scheint es verwunderlich, dass sich der Gesetzgeber in der Umsetzungskompetenz der Handelsvertreterrichtlinie zu Gunsten einer größeren Vertragsfreiheit gegen die Möglichkeit der ausschließlichen Schriftform des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie entschieden hat.

1321 Art. X.2 WER (BE)
1322 Art. X.22 §1 S. 1 WER (BE)
1323 Art. X.23 WER (BE)
1324 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 7
1325 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 38
1326 Art. X.2 WER (BE)
1327 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 22; vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 39
1328 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
1329 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
1330 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 44; vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 39; vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1
1331 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 38

Bei der inhaltlichen Gestaltung des Handelsvertretervertrags sind die Parteien frei,[1332] müssen sich aber an den zwingenden Rechtsnormen orientieren.[1333] Die Wahl der Vertragssprache liegt bei den Parteien, belgische Gerichte fordern allerdings regelmäßig niederländische oder französische Übersetzungen.[1334]

IV.B. 1.5. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Zwar besteht für Handelsvertreter keine berufsrechtliche Registrierungspflicht, jedoch müssen sie sich als Selbständige, sofern sie regelmäßig in Belgien tätig sind, bei den Sozialversicherungsbehörden und in der Unternehmensdatenbank (Kruispuntbank van Ondernemingen/Banque-Carrefour des Entreprises) registrieren lassen.[1335] Für Vertreter im Bankenbereich gelten hingegen die Eintragungspflichten des Gesetzes vom 22.3.2006.[1336]

IV.B. 1.6. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der Handelsvertreter verpflichtet sich mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns,[1337] nach Art. X.4 Abs. 1 WER (BE), aktiv[1338] die Interessen des Auftraggebers zu verfolgen und nach dem Gebot des Treu und Glauben (loyaal en te goeder trouw/loyalement et de bonne foi)[1339] zu handeln.

Dabei muss er sich insbesondere um die Vermittlung und ggf. den Abschluss der Geschäfte kümmern, alle erforderlichen Informationen an den Unternehmer weiterleiten und die Weisungen in einer Form, die seine Selbständigkeit nicht in Frage stellen,[1340] befolgen.[1341] Nach ständiger Rechtsprechung reicht eine rein passive Tätigkeit des Mittlers nicht aus, um sich als Handelsvertreter zu qualifizieren, vielmehr muss er aktiv mit Kunden in Kontakt treten und Geschäfte im Namen des Unternehmers verhandeln und ggf. abschließen.[1342]

Neben denjenigen Pflichten, die sich bereits in den Pflichten des Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1343] widerspiegeln, ergeben sich im belgischen Recht, aus der Rechtslehre, weitere Pflichten. Diese umfassen z.B. den Kundenstamm zu pflegen, zu entwickeln und

---

1332 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 42 f.
1333 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 40 f.
1334 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1
1335 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 43; vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 3
1336 Gesetz (Wet) Nr. C-2006/03247 vom 22.3.2006 (Wet betreffende de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumente), in Kraft ab 01.07.2006, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad) Nr. 139 vom 28.4.2006 (S. 22598); vgl. Dickstein/Van den Brande (2017): Belgium in: Albaric et al., Kap. 3.1 A2
1337 Vgl. Herring (1994), S. 630
1338 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 48
1339 Allgemein gilt: Art. 1134 ZVG (BE) in gutem Glauben (goeder trouw/bonne foi)
1340 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 45
1341 Art. X.4 Abs. 2 WER (BE)
1342 Appellationshof Brussel, Hof van Beroep Brussel vom 25.03.2005; Appellationshof Ghent, Hof van Beroep Gent vom 18.06.2007
1343 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

zu halten.[1344] Aus der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters ergibt sich ferner eine Verschwiegenheitspflicht zu den Geschäftsgeheimnissen des Unternehmers.[1345] Zudem steht es den Parteien frei, weitere Präzisierungen, wie etwa vertragliche Umsatzziele, zu vereinbaren.[1346]

Bei einem Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben[1347] (der den Handelsvertreter dazu verpflichtet nach bestem Gewissen und Vermögen im Interesse seines Unternehmers zu handeln) leitet sich ein Haftungsanspruch ab.[1348] Diese Verpflichtungen gehen so weit, dass der Handelsvertreter Bonitätsunklarheiten der Kunden, unabhängig von einer etwaigen Delkredereregelung, an den Unternehmer berichten muss.[1349]

Eine über die Bonitätsauskunft hinausgehende Verpflichtung können die Parteien durch die Delkrederehaftung[1350] aus Art. X.23 WER (BE) schriftlich[1351] vereinbaren. Mangels anderslautender Vereinbarung, ist der Handelsvertreter nach Art. X.23 WER (BE) im Rahmen einer Delkredervereinbarung nur für die Bonität des Kunden haftbar, wenn der Handelsvertreter an dem Geschäft mit dem Dritten aktiv beteiligt war.[1352] Ändert der Unternehmer ohne Zustimmung des Handelsvertreters Zahlungs- oder Lieferbedingungen ist die Delkredervereinbarung gemäß Art. X.23 WER (BE) nicht weiter verbindlich. Nach Art. X.23 WER (BE) darf es in den Vereinbarungen zu keinem Missverhältnis zwischen Provision und Risiko kommen, so dass die Haftungssumme die Provision nicht übersteigt, es sei denn, es handelt sich um ein bestimmtes, z.B. besonders risikovolles[1353] Geschäft oder um Geschäfte, die der Handelsvertreter eigenständig im Namen des Unternehmers abschließt. Besteht ein solches Missverhältnis dennoch, kann dies ein Gerichtsbescheid, unter Abwägung aller Umstände, begrenzen.[1354]

Eine Sonderregelung trifft der Gesetzgeber durch Art. X.23 WER (BE) für den Sektor der Kreditinstitute, denn die Parteien können eine Haftungsgrenze, die über der Provision liegt, vereinbaren, was durch den Betrag, den der Dritte dem Unternehmer schuldet, begrenzt ist.

Weitergehende vertretbare Rechte und Pflichten, wie etwa ein Gebietsschutz[1355], Exklusivitäts-[1356] oder Geheimhaltungsvereinbarungen[1357] sind dispositiv.[1358] So ist der Handelsvertreter frei, weitere Vertretungen aufzunehmen, sofern diese nicht durch Wettbewerbsklauseln oder eine Exklusivitätsabrede[1359] ausgeschlossen sind.

1344 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 45
1345 Vgl. Hesselink (2006), S. 116
1346 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 45
1347 Art. 1134 Abs. 3 ZVG (BE)
1348 Vgl. Delforge (2008), S. 187 ff.
1349 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 47; dem folgt: Ivens (1996): §4 Handelsvertreter - Länderteil in: Salger, Rn. 3
1350 Siehe auch: Delforge (2008), S. 185 ff.; siehe: Struyven (2004): §3 Het delcrederebeding, S. II.2 55 ff.
1351 Vgl. Struyven (2004): §3 Het delcrederebeding, Rn. 3795; Art. X.23 §1 S. 1 WER (BE)
1352 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 45; vgl. Struyven (2004): §3 Het delcrederebeding, Rn. 3690
1353 Vgl. Struyven (2004): §3 Het delcrederebeding, Rn. 3725
1354 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 12; vgl. Struyven (2004): §3 Het delcrederebeding, Rn. 3730
1355 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 59
1356 Möglichkeit erwähnt in Art. X.8 Abs. 2 S. 3 WER (BE); vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2
1357 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 52
1358 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2
1359 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 44

Der Handelsvertreter kann gemäß Art. X.5 WER (BE) Untervertreter, in eigener Haftung und auf eigene Rechnung mit den Vermittlungsaufgaben betreuen, sofern dies der Vertrag nicht ausschließt.[1360]

Die synallagmatische Hauptflicht des Unternehmers ist die Zahlung der Vergütung.[1361] Art. X.6 WER (BE) regelt die elementaren Pflichten des Unternehmers. Der Unternehmer verpflichtet sich zu einer loyalen Geschäftsbeziehung mit dem Handelsvertreter nach dem Grundsatz von Treu und Glauben (loyaal en te goeder trouw/loyalement et de bonne foi).[1362] Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter

- alle erforderlichen Unterlagen (Muster, Prospekte, Werbematerialien)[1363] und
- zur Realisierung der Geschäfte notwendige Informationen zur Verfügung und
- teilt dem Handelsvertreter in vertretbarer Frist mit, wenn er beabsichtigt, Geschäfte anzunehmen, abzulehnen, nicht auszuführen oder ihnen nur in geringerem Umfang nachkommen kann.[1364]

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter die durch seinen Auftrag entstandenen Aufwendungen zu ersetzen, selbst wenn dieser nicht zum Tragen kommt.[1365] Diese Aufwendungen sind zumeist durch Provisions- oder Pauschalzahlungen abgegolten, um nicht die Vermutung aufkommen zu lassen, dass der Handelsvertreter in einem abhängigen Angestelltenverhältnis zum Unternehmer steht.[1366]

IV.B. 1.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Erteilt der Unternehmer dem Handelsvertreter keine schriftliche oder mündliche Vollmacht zum Abschluss von Geschäften und ergibt sich diese nicht konkludent, darf der Handelsvertreter nur Verträge verhandeln (Vermittlungsvertreter).[1367] In diesem Fall, kommt das Vermittlungsgeschäft erst durch Annahme des Unternehmers zustande,[1368] welche der Unternehmer nicht systematisch und ohne sachlichen Grund verweigern darf.[1369]

Ob der zum Geschäftsabschluss bevollmächtigte Handelsvertreter auch Rabatte gewähren, Stundungen vereinbaren, und Forderungen entgegennehmen darf, hängt von der einzelgeschäftsspezifischen Aussage des Unternehmers, dem Handelsvertretervertrag bzw. der Geschäftssitte ab.[1370]

1360 Vgl. Dickstein/Van den Brande (2017): Belgium in: Albaric et al., Kap. 3.1 B3; vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.10.2
1361 Vgl. E. Hoffmann (2013): Belgium in: Campbell, S. 5
1362 X.6 Abs. 1 WER (BE); allgemein gilt: Art. 1134 ZVG (BE) gutem Glauben (goeder trouw/bonne foi)
1363 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 57
1364 Art. X.6 Abs. 2 WER (BE)
1365 Art. 1999 ZVG (BE); vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 55; dem folgt: Ivens (1996): §4 Handelsvertreter - Länderteil in: Salger, Rn. 4
1366 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3; vgl. Detzer (1997): Belgien in: Detzer, S. 64
1367 Appellationshof Antwerpen, Hof van Beroep Antwerpen vom 19.09.2005
1368 Vgl. E. Hoffmann (2013): Belgium in: Campbell, S. 4; vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 49
1369 Vgl. Ivens (1996): §4 Handelsvertreter - Länderteil in: Salger, Rn. 3
1370 Vgl. E. Hoffmann (2013): Belgium in: Campbell, S. 4

Schließt der vollmachtlose Vertreter dennoch ein Geschäft mit dem Dritten ab, ist der Unternehmer nur daran gebunden, wenn er dem nicht autorisierten Handeln des Handelsvertreters nachträglich zustimmt.[1371]

Wenngleich das belgische Recht keine kodifizierte Norm zur Anscheinsvollmacht bereithält, können Handlungen des vollmachtlosen Vertreters dennoch einen gültigen Vertrag zwischen Drittem und Unternehmer bewirken, wenn der Unternehmer den Dritten im Glauben lässt, dass der Handelsvertreter über das notwendige Mandat verfügt.[1372]

IV.B. 1.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Den Normierungen der Handelsvertreterrichtlinie zur Vergütung des Handelsvertreters folgt der belgische Gesetzgeber[1373]. Überschießend reguliert er in Art. X.7 und X.15 WER (BE) Pauschalzahlungen.

Die Regelungen zum belgischen Handelsvertreterrecht treffen keine Aussage darüber,[1374] welche Vergütungshöhe angemessen ist, lassen aber nach Art. X.7 Abs. 1 WER (BE) eine pauschale, provisionsabhängige oder eine Mischform der Vergütung zu.

Art. X.7 Abs. 2 WER (BE) bestimmt, dass jede Zahlung, die sich auf die Anzahl von Geschäften oder deren Höhe bezieht, als Provision gilt. Bestehen die Vergütungsleistungen nach Art. X.7 Abs. 3 WER (BE) nicht aus einer zumindest anteiligen Provision, finden die Art. X.8 – X.14 WER (BE) keine Anwendung.

IV.B. 1.8.1. Provisionshöhe

Die Höhe der Provision unterliegt der Vertragsfreiheit, wobei es den Parteien freisteht, nach Kundenkategorien, Produktkategorien oder Art und Aufwand der Dienstleistung zu unterscheiden.[1375] Findet keine vertragliche Festlegung der Provisionshöhe statt und lässt sie sich nicht ableiten, richtet sie sich gemäß Art. X.13 WER (BE) an sektorüblichen Maßstäben, die bei ähnlichen Handelsgeschäften vorliegen.

Sofern die Parteien keine anderweitige Formulierung vereinbaren, ist die Bemessungsgrundlage der Provision nach Art. X.13 WER (BE) der an den Kunden fakturierte Rechnungsbetrag. Sind die Nebenkosten (z.B. Verpackung, Versand und Versicherung) nicht gesondert aufgeführt, und die Parteien schließen sie aus der Provisionsregelung nicht aus, unterfallen sie der Bemessungsgrundlage.[1376] Steuern und Zölle hingegen unterfallen ohne vertragliche Zusatzregelung nicht der Berechnungsgrundlage der

---

1371 §1998 ZVG (BE); vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 81 ff. (m.w.N.)

1372 Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie vom 20.06.1988, RW 1989/90 (S. 1425); Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie vom 20.01.2000, RW 2001-2002 (S. 501); Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie vom 25.04.2004, RW 2006-2007 (S. 959); Appellationshof Ghent, Hof van Beroep Gent vom 10.03.2010; vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 67 ff. (m.w.N.)

1373 Art. X.7 WER (BE)

1374 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 9

1375 Art. X.13 WER (BE)

1376 Art. X.13 WER (BE)

Provision.[1377] Gewährt der Unternehmer ohne Zustimmung des Handelsvertreters Rabatte oder Nachlässe, mindern diese nicht die Bemessungsgrundlage.[1378] Besonders wichtig, da in der Praxis aufgrund von Unwissenheit durchgeführt, ist der Umstand, dass einseitige Änderungen des Provisionssatzes einen Vertragsbruch gemäß Art. X.13 WER (BE) darstellen. Widerspricht der Vertreter diesem Vorgehen nicht, sieht die Rechtsprechung dies als Indiz für eine stillschweigende Zustimmung.[1379]

Wohingegen eine einseitige Provisionsänderung unter Umständen eine schadensersatzpflichtige Aufhebung des Handelsvertretervertrags ermöglichen kann.[1380]

Art. X.15 WER (BE) enthält abweichende Sonderregelungen für das Versicherungswesen, Kreditinstitute und Wertpapiermärkte zur zulässigen Änderung der Provisionssätze.

IV.B. 1.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Als provisionspflichtige Geschäfte gelten nach Art. X.8 WER (BE) diejenigen Geschäfte, die der Handelsvertreter in der Handelsvertretervertragslaufzeit vermittelt bzw. abgeschlossen hat.[1381] Wenn der Handelsvertreter einen Dritten (Kunden) bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Bestandskunde), und der Unternehmer mit diesem direkt einen Vertrag schließt, steht dem Handelsvertreter hierfür eine Provision zu (Folgeprovision).[1382] Sofern die Parteien eine Gebiets- oder Kundenkreisexklusivität vereinbart haben, sind auch Direktgeschäfte mit diesen Zielkunden provisionspflichtig.[1383]

Diejenigen Geschäfte, die innerhalb von sechs Monaten nach Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zum Abschluss kommen, sind nach Art. X.9 WER (BE) provisionspflichtig, wenn

- der Vertragsschluss überwiegend auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist, oder wenn
- die Bestellung des Dritten i.S.d. Art. X.9 WER (BE) dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer vor Handelsvertretervertragsende zugeht.

Ein Handelsvertreter hat hingegen keinen Anspruch auf Provision nach Art. X.8 WER (BE), wenn diese gemäß Art. X.9 WER (BE) dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sein denn, eine Provisionsteilung unter den Vertretern wäre angemessen.

IV.B. 1.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Die Provision ist nach Art. X.11 Abs. 1 WER (BE) fällig, sobald der

- Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
- hätte ausführen müssen bzw.
- der Kunde seinen Verpflichtungen nachkommt.

1377 Art. X.13 WER (BE)
1378 Art. X.13 WER (BE)
1379 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 9; vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 66
1380 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 66
1381 Art. X.8 S. 1 WER (BE)
1382 Art. X.8 S. 2 WER (BE)
1383 Art. X.8 S. 3 WER (BE)

Spätestens ist die Provision fällig, sobald

- der Kunde seinen Verpflichtungen nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Vereinbarung mit dem Dritten eingehalten hätte.[1384]

Die Provision ist gemäß Art. X.11 Abs. 3 WER (BE) spätestens am letzten Tag des Monats zu zahlen, der auf das Quartal folgt, in dem sie fällig ist. Eine vertragliche Regelung, die von den Art. X.11 Abs. 2, 3 WER (BE) zum Nachteil des Vertreters abweicht, ist nicht möglich.[1385]

IV.B. 1.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch aus den Art. 10 und Art. 11 WER (BE) kann gemäß Art. X.12 WER (BE) entfallen, wenn feststeht, dass

- der Dritte (Kunde) ohne Verschulden des Unternehmers seiner Pflicht nicht nachkommt (etwa Zahlungsunfähigkeit),
- dem Unternehmer eine nicht von ihm verschuldete Unmöglichkeit der Bearbeitung vorliegt (z.B. höhere Gewalt),
- dem Unternehmer eine Ausführung durch einen, vom Dritten (Kunden) verursachten schwerwiegenden Grund, nicht zumutbar ist.[1386]

In diesem Fall muss der Handelsvertreter dem Unternehmer bereits empfangene Provisionen zurückerstatten.[1387]

IV.B. 1.8.5. Abrechnung und Auskünfte

Der nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbare[1388] Art. X.14 WER (BE) bestimmt, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats nach dem Quartal der Fälligkeit der Provision eine detaillierte Abrechnung mit entsprechender Bemessungsgrundlage übermittelt.[1389] Dem Handelsvertreter steht es frei, weitergehende Informationen zur Berechnung der ihm zustehenden Provision inkl. eines Buchauszuges zu verlangen,[1390] womit Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie[1391] seine Umsetzung findet.

Vereinbaren die Parteien nach Art. X.7 WER (BE) eine teilweise oder vollständige Zahlung einer Pauschale zur Abgeltung der Leistungen des Handelsvertreters, sind diese gemäß Art. X.15 WER (BE), mangels anderslautender Vereinbarung, monatlich zu begleichen.

1384 Art. X.11 Abs. 2 WER (BE)
1385 Art. X.11 Abs. 4 WER (BE)
1386 Art. X.12 WER (BE)
1387 Art. X.12 WER (BE)
1388 Art. X.14 Abs. 3 WER (BE)
1389 Art. X.14 Abs. 1 WER (BE)
1390 Art. X.14 Abs. 2 WER (BE)
1391 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f

IV.B. 1.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Nach Art. X.2 WER (BE) können die Parteien einen Handelsvertretervertrag auf bestimmte oder unbestimmte Zeit abschließen. Schließen die Parteien den Handelsvertretervertrag nicht schriftlich ab oder legen in einer schriftlichen Vereinbarung keine Vertragslaufzeit fest, gilt er als auf unbefristete Zeit geschlossen.[1392] Führen die Vertragsparteien nach Fristablauf den Handelsvertretervertrag fort, sieht Art. X.2 WER (BE) eine Umwandlung in einen unbefristeten Vertrag ab dem Zeitpunkt des ursprünglichen Vertragsschlusses vor. Hier fasst der belgische Gesetzgeber die Vorgaben der Art. 14 und Art. 15 Handelsvertreterrichtlinie weiter, in dem er die belgische Umsetzung durch den Zusatz obiger mündlicher Vereinbarungen und der Folgen bei fehlender Vereinbarung ergänzt.

Neben

- dem Ablauf der Vertragslaufzeit[1393],
- einem Aufhebungsvertrag,
- dem Tod des Handelsvertreters,
- dem Konkurs oder der Zahlungsunfähigkeit einer der Parteien,[1394]

sind die gängigen Beendigungsoptionen des Handelsvertretervertrags die ordentliche[1395] und außerordentliche[1396] Kündigung.

IV.B. 1.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Ist der Vertrag entweder auf unbestimmte Zeit oder auf bestimmte Zeit mit vorheriger Vertragskündigungsmöglichkeit geschlossen, können ihn die Parteien nach Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE) ordentlich kündigen.

Wenn die Parteien keine längeren Fristen vereinbart haben, wobei die Position des Unternehmers gegenüber der des Handelsvertreters nicht besser sein darf,[1397] gilt im ersten Vertragsjahr eine Mindestkündigungsfrist von einem Monat, die sich jährlich um einen Monat steigert, bis ab Beginn des sechsten Jahres eine Frist von sechs Monaten gilt.[1398] Hier wählt der belgische Gesetzgeber die Möglichkeit des Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1399] und führt die verlängerten Kündigungsfristen ein.

Mangels einer anderslautenden Vereinbarung fällt das Ende der Kündigungsfrist auf ein Monatsende.[1400]

Die kündigende Partei setzt dazu ein Kündigungsschreiben auf, dass u.a. Beginn und Ende der Kündigungsfrist beinhaltet und stellt es der Gegenseite per Einschreiben oder

---

1392 Art. X.2 WER (BE)
1393 Art. X.2 WER (BE)
1394 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 75; vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 13–19 (m.w.N.)
1395 Art. X.16 WER (BE)
1396 Art. X.17 WER (BE)
1397 Art. X.16 §1 Abs. 3 WER (BE)
1398 Art. X.16 §1 Abs. 2 WER (BE)
1399 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
1400 Art. X.16 §2 WER (BE)

Gerichtsvollzieher zu.[1401] Das Einschreiben ist erst drei Tage nach dem Versand wirksam.[1402]

Diejenige Partei, die sich nicht an obige Fristen hält oder sich nicht auf außerordentliche Gründe des Art. X.17 WER (BE) beruft, ist der anderen Partei gegenüber in Höhe der üblichen Vergütung dieses Zeitraums ersatzpflichtig.[1403]

IV.B. 1.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Verletzt eine Partei die Vertragspflichten[1404] grob oder liegen außergewöhnliche Umstände vor, die eine weitere Zusammenarbeit unmöglich machen, bleibt den Parteien die Möglichkeit der außerordentlichen Kündigung ohne Einhaltung der Beendigungsfristen.[1405]

Schwerwiegende Gründe, die den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigen sind Pflichtverletzungen des Handelsvertreters wie z.B.

- grobe Nachlässigkeiten, die zu schlechten Geschäftszahlen führen,
- die Vermittlung von zahlungsunfähigen Kunden,
- die Inanspruchnahme von Untervertretern trotz Ausschluss,[1406]
- die Annahme von Bestechungsgeldern,
- ein Verstoß gegen ein Wettbewerbsverbot oder
- ein nicht vereinbartes Geschäft auf eigene Rechnung.[1407]

Kündigungsgründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung des Vertretervertrags berechtigen sind z.B. die Missachtung von Vereinbarungen zur Produkt-, Kunden- oder Gebietsexklusivität[1408] oder der Verstoß gegen ein Geheimhaltungsvereinbarung durch den Unternehmer.[1409]

Zur außerordentlichen Kündigung muss nicht zwingend eine Vertragsverletzung vorliegen. Der Konkurs einer der Parteien, eine Verurteilung des Handelsvertreters, die es dem Unternehmer unmöglich macht, den Vertrag weiterzuführen, wie z.B.

- Produktplagiate oder
- Wirtschaftsspionage[1410]

1401 Art. X.16 §2 WER (BE)
1402 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 85
1403 Art. X.16 §3 WER (BE)
1404 Siehe auch: Art. X.4 WER (BE), Art. X.6 WER (BE)
1405 Art. X.17 Abs. 1 WER (BE)
1406 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 47
1407 Handelsgericht Ghent, Rechtbanken van koophandel Gent vom 22.10.1998; Handelsgericht Ghent, Rechtbanken van koophandel Gent vom 19.03.1998; Handelsgericht Brüssel, Rechtbanken van koophandel Brussel vom 31.05.2000; Appellationshof Ghent, Hof van Beroep Gent vom 18.06.2007; siehe auch: Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 17 (m.w.N.)
1408 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 17
1409 Vgl. Bröckerhoff (2013): Belgien in: Rödl & Partner, S. 47
1410 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 18

stellen derartige Gründe dar. Die Formulierung der „Unmöglichkeit" ist nicht zu stringent zu sehen. Es darf von der jeweils anderen Partei nicht erwartet werden, dass sie das Vertragsverhältnis fortsetzen kann.[1411] Dies könnte z.B. durch die Gesundheit der anderen Partei oder die Übernahme der Handelsvertretung durch einen der größten Wettbewerber des Unternehmers begründet sein.[1412]

Zum Erhalt der Fristen muss die kündigende Vertragspartei der Gegenseite innerhalb von sieben Tagen nach der Pflichtverletzung fristlos per Einschreiben oder Gerichtsvollzieher kündigen.[1413] Die Parteien können diese Klauseln vor Vertragsende nicht zum Nachteil des Vertreters abbedingen.[1414]

IV.B. 1.9.3. Sonderregelungen für in paritätischen Konzertierungsorganen oder Handelsvertreterorganisationen gewählte Handelsvertreter

Art. X.16 §4 WER (BE) enthält über die Handelsvertreterrichtlinie hinausschießende Sonderregelungen für den Bereich der Versicherungen, der Kreditinstitute und der geregelten Wertpapiermärkte, die über ein paritätisches Konzertierungsorgan verfügen. Ist der Handelsvertreter für ein solches paritätisches Konzertierungsorgan oder für eine Handelsvertreterorganisation gewählt tätig, kann der Unternehmer in der Zeit des Mandats den Handelsvertretervertrag nicht einseitig kündigen.[1415] Von dieser Regelung ist abzusehen, wenn der Handelsvertreter seiner Tätigkeit nicht wie vereinbart nachkommt oder objektive wirtschaftliche Gründe seitens des Unternehmers vorliegen.[1416] Kündigt der Auftraggeber dennoch den Vertrag, obgleich keine Pflichtverletzung des Handelsvertreters[1417] vorliegt und sich nicht durch obige wirtschaftliche Aspekte[1418] begründen lässt, ist der Auftraggeber dem Handelsvertreter, ungeachtet weiterer Ansprüche der Regelungen zum Handelsvertretervertrag, ersatzpflichtig.[1419] Diese Anwendungsfälle sind sechs Monate, nachdem eine andere Person obige Mandate übernommen hat, gültig.[1420] Sie greifen bereits ab dem Zeitpunkt der Bekanntgabe der Kandidatur für ein solches Gremium.[1421] Die außerordentliche Kündigung aufgrund außergewöhnlicher Umstände oder einer groben Pflichtverletzung[1422] bleibt von dieser Regelung unberührt.[1423]

1411 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 1.2.8.1
1412 Vgl. Van Couter/Pauwels (2019): Belgium in: A. Jausàs, Kap. 8
1413 Art. X.17 Abs. 2 WER (BE)
1414 Art. X.17 Abs. 3 WER (BE)
1415 Art. X.16 §4 WER (BE)
1416 Art. X.16 §4 WER (BE)
1417 Art. X.17 Abs. 1 WER (BE)
1418 Art. X.16 §4 WER (BE)
1419 Art. X.16 §4 WER (BE)
1420 Art. X.16 §4 WER (BE)
1421 Art. X.16 §5 WER (BE)
1422 Art. X.17 Abs. 1 WER (BE)
1423 Art. X.16 §5 WER (BE)

IV.B. 1.10. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der belgische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs gemäß Art. X.18 WER (BE) nach dem Vorbild des Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1424] entschieden.

Dieser stellt einen Ausgleich für während der Handelsvertretervertragslaufzeit vom Handelsvertreter für den Unternehmer

- neu geworbene Kunden oder erheblich erweiterte Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden dar,
- von denen der Unternehmer in Zukunft (vertragsbeendigungsübergreifend) noch wesentlich profitiert.[1425]
- Wenn der Handelsvertretervertrag eine Wettbewerbsklausel beinhaltet, ist davon auszugehen, dass diese erheblichen Vorteile in Zukunft noch vorliegen, es sei denn, der Unternehmer kann das Gegenteil beweisen.[1426]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch setzt nicht voraus, dass dem Handelsvertreter ein tatsächlicher Schaden entstanden ist.[1427]

Den Handelsvertreterausgleichsanspruch[1428] und etwaige weitergehende Ansprüche auf Schadensersatz[1429] aus einem tatsächlich erlittenen Schaden können die Parteien, selbst im Falle des Todes des Handelsvertreters,[1430] nicht vor Vertragsbeendigung zu seinem Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[1431]

In diesem Zusammenhang merkte der Europäische Gesetzgeber bereits 1996[1432] an, dass Handelsvertreterausgleichsanspruch[1433] und -ersatzanspruch[1434] nicht kumulativ wirken dürfen. Hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen Ausgleich, und dieser deckt nicht den tatsächlich und nachweisbar erlittenen Schaden ab, kann er, einen vom Ausgleichsanspruch unabhängigen Schadensersatz einfordern.[1435] Ganz in diesem Sinne entschied der EuGH zur Konkurrenz von Ausgleichs- und Kündigungsschadensersatzansprüchen des Handelsvertreters nach Vorabentscheidungsersuchen des Appellationsgerichtshofs Brüssel.[1436] Es ist einem Handelsvertreter zwar möglich, wenn die Ausgleichszahlung nicht den gesamten tatsächlichen Schaden deckt, einen weitergehenden Schadensersatz zu fordern, eine doppelte Beendigungszahlung für den Verlust zukünftiger Provisionen ist jedoch ausgeschlossen.[1437]

1424 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
1425 Art. X.18 Abs. 1 WER (BE)
1426 Art. X.18 Abs. 2 WER (BE)
1427 Vgl. Lefebvre (2016): §59 Belgien in: Martinek et al., Rn. 23
1428 Art. X.18 WER (BE)
1429 Art. X.19 WER (BE)
1430 Art. X.20 WER (BE)
1431 Art. X.21 WER (BE)
1432 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 16; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1433 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
1434 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
1435 Art. X.19 WER (BE)
1436 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795
1437 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35

Zu beachten ist die geführte Diskussion zu den zwingenden Normen im Rahmen der Entscheidungen *INGMAR*[1438].[1439] Seit diesen Entscheidungen können die Parteien den zwingenden Handelsvertreterausgleichsanspruch nicht abbedingen, wenn der Handelsvertreter seinen Sitz in der Europäischen Union hat.[1440] Dies ist bei einem in der Europäischen Union tätigen Handelsvertreter selbst dann nicht möglich, wenn das Unternehmen seinen Sitz in einem Drittstaat hat.[1441]

IV.B. 1.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Bemessungsgrundlage für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs bilden diejenigen Kundenbeziehungen, bei denen der Vertreter das Geschäft erheblich erweiterte und diejenigen Kunden, die er neu geworben hat.[1442]

Der maximale Ausgleichsanspruch berechnet sich als durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[1443] Bei kürzeren Vertragszeiträumen berechnet er sich auf Basis einer entsprechend kürzeren durchschnittlichen Bemessungsgrundlage.[1444]

IV.B. 1.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Ein Ausgleichsanspruch ist nicht gegeben, wenn der Unternehmer den Vertrag aus wichtigem Grund außerordentlich[1445], oder der Handelsvertreter den Vertrag ordentlich gekündigt hat.[1446] Liegen die Gründe für eine außerordentliche Kündigung[1447] beim Unternehmer oder ist dem Handelsvertreter aufgrund von Alter, Krankheit oder Invalidität eine Vertragsfortsetzung nicht zumutbar, bleibt der Ausgleichsanspruch bestehen.[1448]

Der Ausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[1449] Liegt eine Vereinbarung zwischen Unternehmer und Handelsvertreter oder seinen Erben vor, die eine Sukzession der Rechte und Pflichten des Vertrags an Dritte zulassen, geht der Handelsvertreterausgleichsanspruch an die dritte Partei über.[1450]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[1451]

1438 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001)
1439 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.d
1440 Vgl. Thume (2009a), S. 143
1441 Vgl. Thume (2009a), S. 143
1442 Art. X.18 Abs. 3 WER (BE)
1443 Art. X.18 Abs. 4 WER (BE)
1444 Art. X.18 Abs. 4 WER (BE)
1445 Art. X.17 Abs. 1 WER (BE)
1446 Art. X.18 Abs. 5 S. 1 WER (BE)
1447 Art. X.17 Abs. 1 WER (BE)
1448 Art. X.18 Abs. 5 S. 2 WER (BE)
1449 Art. X.20 WER (BE)
1450 Art. X.18 Abs. 3 WER (BE)
1451 Art. X.18 Abs. 6 WER (BE)

IV.B. 1.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Der belgische Gesetzgeber lässt ein höchstens sechsmonatiges nachvertragliches Wettbewerbsverbot zu, sofern

- die Parteien es schriftlich treffen und auf den
- räumlichen und sachlichen Bereich des Handelsvertretervertragsverhältnisses beschränken.[1452]

Das Wettbewerbsverbot darf allerdings nicht dazu führen, dass der Handelsvertreter seine Tätigkeit überhaupt nicht mehr oder nur stark eingeschränkt ausführen kann.[1453]

Damit setzt der belgische Gesetzgeber die Bestimmungen des Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[1454] um und bestimmt eine verhältnismäßig kurze Maximaldauer des Wettbewerbsverbots von sechs Monaten. Zudem präzisiert er i.S.d. Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie[1455] folgende einzelstaatliche Vorschriften:

Kündigt der Auftraggeber den Handelsvertretervertrag, ohne einen wichtigen Grund[1456] anzuführen oder kündigt der Handelsvertreter den Vertrag unter Angabe eines wichtigen Grundes[1457], ist das Wettbewerbsverbot unwirksam.[1458]

Zugunsten des Handelsvertreters vermutet Art. X.22 §3 WER (BE), dass der Handelsvertreter Kunden geworben hat, es sei denn, der Unternehmer kann diese Vermutung widerlegen. Die Formulierung kommt prinzipiell einer Beweislastumkehr zum Anspruch auf eine Handelsvertreterausgleichszahlung gleich.[1459]

Die Parteien können eine pauschale Entschädigungshöhe, die bei einer Verletzung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots fällig ist, vereinbaren. Diese beträgt maximal eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre; bei kürzeren Vertragszeiträumen berechnet sie sich auf Grundlage eines entsprechend kürzeren Durschnitts.[1460] Weist der Unternehmer nach, dass er einen höheren Schaden als diesen Pauschalbetrag erlitten hat, kann er eine entsprechend angepasste Schadensersatzforderung stellen.[1461]

IV.B. 1.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung.[1462] Entstehen die Ansprüche bereits während der Vertragslaufzeit, verjähren sie fünf Jahre nach der Anspruchsentstehung, spätestens aber ein Jahr nach Beendigung des Handelsvertretervertrags.[1463]

1452 Art. X.22 §1 WER (BE)
1453 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 134, 137; dem folgt: Ivens (1996): §4 Handelsvertreter - Länderteil in: Salger, Rn. 7
1454 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1455 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1456 Art. X.22 §1 WER (BE)
1457 Art. X.22 §1 WER (BE)
1458 Art. X.22 §2 WER (BE)
1459 Vgl. Kocks (1995): Belgien in: Von Westphalen, Rn. 139
1460 Art. X.18 Abs. 4 WER (BE)
1461 Art. X.24 §4 WER (BE)
1462 Art. X.24 WER (BE)
1463 Art. X.24 WER (BE)

IV.B. 2. Frankreich

Zum 1.1.1994 hat der französische Gesetzgeber die Europäische Handelsvertreterrichtlinie[1464] in französisches Recht umgesetzt (im Folgenden HVG (FR)).[1465] Mit der Reform[1466] des französischen Handelsgesetzbuchs im Jahr 2001[1467] (im Folgenden HGB (FR)) hat er diese Regelungen in die Art. L134-1 – L134-17 HGB (FR)[1468] und die Art. R134-1 – R134-17 HGB (FR) übernommen.[1469] So fanden die Rechte und Pflichten des Dekrets vom 10.6.1992[1470] (im Folgenden Dekret 92-506 (FR)) über den Art. L134-17 HBG (FR) Aufnahme in das novellierte französische Handelsgesetzbuch (im Folgenden ZGB (FR)).[1471]

Weiterhin sind die Normen zur Registereintragungspflicht des französischen Handelsvertreters anzuwenden.[1472] Da es sich beim Handelsvertreter primär um einen Beauftragten[1473] (mandataire)[1474] des Unternehmers handelt, finden u.a. die Normen des Mandats (Auftrags) der Art. 1984 – 2007 des französischen Zivilgesetzbuchs[1475] Anwendung.

IV.B. 2.1. Synopse der Änderungen des französischen Handelsvertreterrechts

Mit der Reform des HGB (FR) im Jahr 2001 hat der französische Gesetzgeber die vormals zum Handelsvertreterrecht geltenden Normen wie folgt übernommen:

1464 Siehe: Kapitel III.B. 2

1465 Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants; außer Kraft), in Kraft ab 28.06.1991, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991 (S. 8271); Verordnung (Décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (modifiant le décret no 58-1345 du 23.12.1958 relatif aux agents commerciaux), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 135 vom 12.6.1992 (S. 7719); Verordnung (Décret) Nr. 58-1345 vom 23.12.1958 (relativ aux agents commerciaux, außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel) vom 28.12.1958 (S. 11947); zur Umsetzung: Hurstel (1992), S. 826 f.; vgl. Klima (1991), S. 712 f.; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599

1466 Verordnung (Ordonnance) Nr. 2000-912 vom 18.9.2000 (relative à la partie législative du code de commerce), in Kraft ab 21.09.2001, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 219, Text 22 vom 21.9.2001 (S. 14783)

1467 Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), in Kraft ab 01.09.2001

1468 Vgl. Kiene (2007), S. 294; vgl. Henderson/Chance (2017): France in: Campbell, S. 3

1469 Vgl. Albaric (2017): France in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 7.1 A1

1470 Verordnung (Décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (modifiant le décret no 58-1345 du 23.12.1958 relatif aux agents commerciaux), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 135 vom 12.6.1992 (S. 7719); Verordnung (Décret) Nr. 58-1345 vom 23.12.1958 (relativ aux agents commerciaux, außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel) vom 28.12.1958 (S. 11947); Art. R134-1 HGB (FR) – Art. R134-4 HGB (FR)

1471 Vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 96

1472 Verordnung (Décret) Nr. 2010-1310 vom 2.11.2010 (relatif au registre spécial des agents commerciaux), in Kraft ab 05.11.2010, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 256 vom 4.11.2010 (S. 19707); Art. R134-5-R134-17

1473 Vgl. Storp (1994), S. 473

1474 L134-1 HGB (FR)

1475 Zivilgesetzbuch Frankreich (Code Civil), in Kraft ab 01.10.2016

Gesetz 91-953[1476] →	HGB (FR)	Dekret 58-1345[1477] →	HGB (FR)
Art. 1	L134-1	Art. 1	R134-1
Art. 2	L134-2	Art. 2	R134-2
Art. 3	L134-3	Art. 3	R134-3
Art. 4	L134-4	Art. 3-1	R134-4
Art. 5	L134-5	Art. 4 Abs. 1	entfallen
Art. 6	L134-6	Art. 4 Abs. 2-5	R134-6[1478]
Art. 7	L134-7	Art. 4-1	R134-5[1479]
Art. 8	L134-8	Art. 5	R134-7[1480]
Art. 9	L134-9	Art. 6	R134-8
Art. 10	L134-10	Art. 7	R134-9
Art. 11	L134-11	Art. 8	R134-10
Art. 12	L134-12	Art. 9	R134-11
Art. 13	L134-13	Art. 10	R134-12[1481]
Art. 14	L134-14	Art. 10-1	R134-13[1482]
Art. 15	L134-15	Art. 11	R134-14
Art. 16	L134-16	Art. 12	R134-15[1483]
Art. 17-18	entfallen	Art. 13	R134-16
Art. 19	L134-17	Art. 14	R134-17
Art. 20-21	entfallen		

Tabelle 15: Synopse des französischen Handelsvertreterrechts[1484]

IV.B. 2.2. Definition und Anwendungsbereich des französischen Handelsvertreterrechts

Das französische Gesetz sieht den Handelsvertreter (Agent Commerciale) gemäß Art. L124-1 HGB (FR) als Beauftragten in selbständiger Berufsausübung, der dauerhaft damit betraut ist, im Namen und auf Rechnung des Unternehmers (z.B. Hersteller, Lieferant, Händler oder anderer Handelsvertreter) Kauf-, Leih- oder Dienstleistungsverträge zu verhandeln bzw. abzuschließen.[1485]

1476 Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants; außer Kraft), in Kraft ab 28.06.1991, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991 (S. 8271)

1477 Verordnung (Décret) Nr. 58-1345 vom 23.12.1958 (relativ aux agents commerciaux, außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel) vom 28.12.1958 (S. 11947); Verordnung (Décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (modifiant le décret no 58-1345 du 23.12.1958 relatif aux agents commerciaux), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 135 vom 12.6.1992 (S. 7719)

1478 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010 (S. 23450)

1479 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010 (S. 23450)

1480 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010 (S. 23450)

1481 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010 (S. 23450)

1482 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010 (S. 23450)

1483 Geändert durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1310 vom 2.11.2010 (relatif au registre spécial des agents commerciaux), in Kraft ab 05.11.2010, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 256 vom 4.11.2010 (S. 19707)

1484 Legifrance, Partie législative au Journal Officiel 21.9.2000 (ancienne numérotation/nouvelle numérotation) (Synopse HGB (FR) - Legislativer Gesetzesteil) (Online: 12.09.2019); Partie réglementaire au Journal Officiel 27.3.2007 (ancienne numérotation/nouvelle numérotation) (Synopse HGB (FR) - Regulatorischer Gesetzesteil) (Online: 12.09.2019)

1485 Vgl. Westphal (1994), S. 133; vgl. Kiene (2004), S. 103; vgl. Saintier (2002), S. 170 f.; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 152; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599; vgl. Hurstel (1992), S. 826

Der französische Gesetzgeber erfasst demnach neben der Vermittlung bzw. dem Abschluss von Warenhandelsgeschäften, die Vermittlung und den Abschluss von Dienstleistungsverträge, womit er weiter geht, als es Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1486] erfordert.[1487]

Der Wortlaut des Art. L134-1 Abs. 2 HGB (FR) lässt sowohl natürliche als auch juristische Personen als Handelsvertreter zu.[1488] Der Handelsvertreter ist Unternehmer, nicht aber notwendigerweise Kaufmann.[1489]

Eine einschränkende Norm zu nebenberuflichen Vertretern trifft der französische Gesetzgeber nicht.[1490] Doch um in den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts zu fallen muss auch ihre Tätigkeit gemäß Art. L134-1 HGB (FR) u.a. von dauerhafter[1491] Natur sein.

Überwiegt gegenüber der Handelsvertretertätigkeit eine andere Tätigkeit, können die Parteien die Anwendung der spezialrechtlichen Handelsvertreternormen abbedingen.[1492] Die Abbedingung ist nicht zulässig, wenn die Handelsvertretertätigkeit in der tatsächlichen Vertragsausübung überwiegt.[1493]

IV.B. 2.3. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertretervertrag kennt das französische Recht u.a. den Handelsmakler,[1494] den Kommissionär[1495] und den Vertragshändler.

- Der Handelsmakler (courtier) vermittelt in eigenem Namen Verträge.[1496] Demgegenüber ist der Handelsvertreter nach Art. L124-1 HGB (FR) in fremden Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Der Kommissionär (commissionnaire) handelt in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers.[1497] Damit ist er kein Handelsvertreter, denn dieser ist nach Art. L124-1 HGB (FR) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Der Vertragshändler (concessionnaire) kauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren oder Dienstleistungen des Unternehmers und verkauft diese an Dritte.[1498] Eine spezialrechtliche Normierung nimmt der französische Gesetzgeber

---

1486 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
1487 Vgl. Westphal (1994), S. 133
1488 Vgl. Kiene (2004), S. 103; vgl. Saintier (2002), S. 172; vgl. Gunther (2000): France in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.1.1
1489 Vgl. Storp (1994), S. 474
1490 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2165; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 157; vgl. Westphal (1994), S. 133 f.; vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 144; vgl. Storp (1994), S. 475
1491 Vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599 f.
1492 Art. L134-15 Abs. 1 HGB (FR)
1493 Art. L134-15 Abs. 2 HGB (FR)
1494 Art. L131-1-L131-35 HGB (FR)
1495 Art. L132-1-L132-2 HGB (FR)
1496 Art. L131-1 ff. HGB (FR)
1497 Art. L132-1 HBG (FR)
1498 Vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 148; vgl. Sommer (2000), S. 130 ff.; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 36 ff.

für den Vertragshändler nicht vor.[1499] Eine generelle Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts auf den Vertragshändler ist nicht gegeben.[1500] Wenn der Vertragshändler in einer Form in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden ist, die einer Handelsvertretertätigkeit entspricht, ist eine Anwendung des Handelsvertreterrechts auf den Vertragshändler möglich.[1501] Eine generelle Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts liegt im Falle des Vertragshändlers nicht vor, denn gegenüber dem Vertragshändler ist der Handelsvertreter nach Art. L124-1 HGB (FR) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.

Ähnliche Absatzfunktionen wie der Handelsvertreter (Agent Commerciale) erfüllen weitere Mittlerformen, wie der „Voyageur, représentant ou placier"[1502] und der angestellte Reisende (commis voyager)[1503], die allerdings unter arbeitsrechtliche Normierungen fallen. Diese seien aufgrund ihres hohen Stellenwerts in Frankreich und damit, zur Abgrenzung weiterer Mittlerformen, zumindest erwähnt.

- Der „Voyageur, représentant ou placier" existiert gemäß Art. L7311-1 – L7313-18 Arbeitsgesetz (FR)[1504] neben dem Handelsvertreter mit einer eigenen spezialrechtlichen Verankerung.[1505]
- Zudem gibt es im französischen Recht den angestellten Reisenden (commis voyager), der in einem festen Arbeitsverhältnis steht und gegenüber dem „Voyageur, représentant ou placier" zwingend weisungsgebunden handelt.[1506]

In der Abgrenzung entspricht der angestellte Reisende (commis voyager) etwa den Vorgaben des deutschen Außendienstmitarbeiters, der in die Vertriebsorganisation des Unternehmers eingegliedert ist und vornehmlich fremdbestimmte, weisungsgebundene Tätigkeiten verrichtet, ohne unter die Voraussetzungen der Legaldefinition des „Voyageur, représentant ou placier" zu fallen.[1507] Während die Abgrenzung dieser beiden Funktionsträger untereinander in Frankreich bereits zu großer Rechtsunsicherheit führt, ist insbesondere die Abgrenzung zwischen Handelsvertreter (nach dem Vorbild der Handelsvertreterrichtlinie) und „Voyageur, représentant ou placier" relevant.[1508] Wichtigstes Abgrenzungskriterium bleibt der Grad der Weisungsbefugnis durch den Unternehmer.[1509] Die Selbständigkeit des Handelsvertreters aus Art. L124-1 HGB (FR) steht der arbeitsrechtlichen Regulierung des „Voyageur, représentant ou placier" gegenüber. Die Überschneidungen des „Voyageur, représentant ou placier" zum Handelsvertreter sind durch den Grad der Freiheit in seiner Tätigkeitsausübung[1510] wesentlich fließender als die zwischen Handelsvertreter und angestelltem Reisenden (commis voyager).

1499 Vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 148; vgl. Sommer (2000), S. 130 ff.; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 36 ff.

1500 Vgl. Sommer (2000), S. 139

1501 Vgl. Sommer (2000), S. 139

1502 Arbeitsgesetz Frankreich (Code du Travail); vgl. Klima (1991), S. 712 f.

1503 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 26; vgl. Klima (1991), S. 713 f.

1504 Arbeitsgesetz Frankreich (Code du Travail); vgl. Klima (1991), S. 712 f.

1505 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 16; vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 141; vgl. Kiene (2004), S. 139; vgl. Sommer (2000), S. 45 f.; zur Historie des VRP: Langer (1976): Das Handelsvertreterrecht in Frankreich in: Maier et al., S. 149 ff. (m.w.N.)

1506 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 26; vgl. Klima (1991), S. 713 f.

1507 Art. L7331-3 Arbeitsgesetz (FR); vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 28; vgl. Klima (1991), S. 713 f.

1508 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 26; vgl. Klima (1991), S. 713 f.

1509 Vgl. Klima (1991), S. 713

1510 Art. L7331-3 Arbeitsgesetz (FR)

IV.B. 2.4. Form des Handelsvertretervertrags

Der französische Handelsvertretervertrag bedarf nicht der zwingenden Schriftform, so dass prinzipiell mündliche und konkludente Vereinbarungen möglich sind.[1511] Es kommt nicht auf die Bezeichnung des Vertrags als Handelsvertretervertrag an, sondern auf die tatsächlich ausgeübte Tätigkeit (falsa demonstratio non nocet).[1512] Nach Art. L134-2 HGB (FR) hat jede Vertragspartei den unabdingbaren Anspruch, von der anderen Partei eine unterzeichnete Urkunde über den Inhalt des Handelsvertretervertrags mitsamt etwaiger Ergänzungen oder Änderungen zu erhalten. Dies entspricht dem Erfordernis des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[1513].

Art. L134-16 HGB (FR) sieht eine Reihe unabdingbarer Bestimmungen

- zum Recht auf Aushändigung einer Urkunde über den Vertragsinhalt[1514],
- den Rechten und Pflichten der Parteien[1515],
- den Kündigungsfristen[1516] des Handelsvertretervertrags und
- zur Abdingbarkeit der gesetzlichen Bestimmungen des Handelsvertreterrechts[1517] vor.

Die Parteien dürfen nach Art. L134-16 HGB (FR) Regelungen zum

- Provisionsanspruch des Handelsvertreters[1518], seinem Anspruch auf Buchauszug,[1519]
- zur Kündigungsentschädigung[1520] und
- zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[1521]

nicht für den Handelsvertreter nachteilig gestalten.

Nach Art. L134-15 HGB (FR) ist es möglich, von den gesetzlichen Bestimmungen des französischen Handelsvertreterrechts abzuweichen, wenn die Parteien einen schriftlichen Vertrag geschlossen haben und die Haupttätigkeit nicht derjenigen eines Handelsvertreters entspricht.[1522] Dies ist z.B. der Fall, wenn ein Lagerhalter insbesondere das Lagergeschäft übernimmt und daneben in geringem Umfang die Vermittlung von Einlagerungsgeschäften betreibt. Hier fällt die Tätigkeit nicht in den Bereich des Handelsvertreterrechts, da sie lediglich akzessorisch ist.[1523]

1511 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 177; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 9; vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 97; vgl. Klima (1991), S. 714; vgl. Storp (1994), S. 475; vgl. Dowding (2018): France in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2

1512 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 01-11.923 vom 10.12.2003, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2003, IV, Nr. 198 (S. 220)

1513 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

1514 Art. L.134-2

1515 Art. L134-4 Abs. 3-4 HGB (FR); Art. 3.1 Dekret 52-506 (FR) bzw. Art. R134-4 HGB (FR)

1516 Art. L134-11 HGB (FR)

1517 Art. L134-15 HGB (FR)

1518 Art. L134-9 Abs. 2 HGB (FR); Art. L134-10 Abs. 1 HGB (FR)

1519 Art. 3.1 Dekret 52-506 (FR) bzw. Art. R134-4 HGB (FR)

1520 Art. L134-12 HGB (FR); Art. L134-13 HGB (FR)

1521 Art. L134-14 Abs. 3 HGB (FR)

1522 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 33

1523 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 33

IV.B. 2.5. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Während sich ein Handelsvertreter früher verpflichtend in ein spezielles Handelsvertreterregister (registre spécial des agents commerciaux) eintragen musste[1524], sieht Art. R134-6 HGB (FR)[1525] diese Pflicht nur noch für denjenigen Handelsvertreter mit Sitz in Frankreich vor, nicht aber für einen Handelsvertreter mit Sitz im Ausland, wenn dieser seine Tätigkeit nur vorübergehend in Frankreich ausübt.[1526] Einzelheiten hierzu legen die Art. R134-4 – R134-17 HGB (FR) fest. Ein Versäumen der Eintragung, der Änderung oder der Austragung kann Geldstrafen bedingen.[1527] Diese Eintragung ist aber kein Wirksamkeitserfordernis zur Ausübung der Handelsvertretertätigkeit.[1528]

IV.B. 2.6. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Parteien üben ihre vertraglich geschuldigte Tätigkeit unter Wahrung ihrer gegenseitigen Interessen aus,[1529] wobei ihr Verhältnis durch den Grundsatz von Treu und Glauben geprägt ist.[1530]

Dabei führt der Handelsvertreter seine Tätigkeit mit kaufmännischer Sorgfalt aus, während ihn der Unternehmer unterstützt.[1531] Mit dem Geschäftsabschluss ist die Tätigkeit des Handelsvertreters nicht beendet, sondern er muss die Interessen des Unternehmers gegenüber dem Dritten (Kunden) darüber hinaus wahrnehmen.[1532]

Bei der Ausübung seiner Pflichten muss der Handelsvertreter den angemessenen Weisungen des Unternehmers nachkommen, die nicht so weit gehen dürfen, dass sie den Handelsvertreter in seiner Selbständigkeit einschränken.[1533] Andernfalls ist davon auszugehen, dass Gerichte anstelle eins unabhängigen Handelsvertretervertragsverhältnisses ein abhängiges Arbeitsverhältnis als „Voyageur, représentant ou placier“ oder Reisender sehen.[1534]

1524 Verordnung (Arrêté) vom 8.1.1993 (relatif à l'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux; außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991 (S. 8271)

1525 ergänzt durch: Verordnung (Décret) Nr. 2010-1310 vom 2.11.2010 (relatif au registre spécial des agents commerciaux), in Kraft ab 05.11.2010, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 256 vom 4.11.2010 (S. 19707)

1526 Verordnung (Décret) Nr. 2010-1310 vom 2.11.2010 (relatif au registre spécial des agents commerciaux), in Kraft ab 05.11.2010, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 256 vom 4.11.2010 (S. 19707); vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 97; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Henderson/Chance (2017): France in: Campbell, S. 12 f.; vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 A2; vgl. De Giovanni (2018): France in: A. Jausàs, Kap. 1.3

1527 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Henderson/Chance (2017): France in: Campbell, S. 13

1528 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 02-17.107 vom 12.07.2004, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2004, IV, Nr. 146 (S. 185); Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 07-21.790 vom 12.11.2009, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2009, II, Nr. 43; vgl. De Giovanni (2018): France in: A. Jausàs, Kap. 1.3; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599; vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 A2

1529 Art. L134-4 Abs. 1 HGB (FR)

1530 Art. L134-4 Abs. 2 Loyalität und gegenseitige Informationspflicht (loyauté et un devoir réciproque d'information); allgemein gilt: Art. 1134 Abs. 3 ZGB (FR) Verträge unterliegen dem guten Glauben (bonne foi)

1531 Art. L134-4 Abs. 3 HGB (FR)

1532 Vgl. De Giovanni (2018): France in: A. Jausàs, Kap. 1.9

1533 Vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 98

1534 Vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 98

Dekret Nr. 92-506 (FR) hält weitere unabdingbare[1535] Rechte und Pflichten der Parteien bereit. Demnach ist der Handelsvertreter verpflichtet, dem Unternehmer alle vertragsrelevanten Informationen mitzuteilen und zur Verfügung zu stellen.[1536] Zudem steht es dem Handelsvertreter i.S.d. Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR) frei Untervertreter einzusetzen.[1537]

Der Handelsvertreter darf ohne Zustimmung des Unternehmers für mehrere Unternehmer tätig sein, wobei diese nicht im Wettbewerb stehen dürfen.[1538] Es ist aber unkritisch, wenn die Waren bzw. Dienstleistungen zwar im Wettbewerb stehen, die Vertriebsregionen sich aber unterscheiden.[1539]

Die Parteien können das Vertragsverhältnis auf bestimmte Kundengruppen (groupe de personnes déterminé) bzw. einen Bezirk (exclusivité de secteur géographique), oder aber durch eine Alleinvertretungsklausel (clauses d' exclusivité) beschränken.[1540] Fehlt eine diesbezügliche Vereinbarung, steht es dem Unternehmer frei, weitere Handelsvertreter einzusetzen, was nicht zu einer vollständigen Verhinderung der Handelsvertretertätigkeit führen darf.[1541]

Der Handelsvertreter kann die Leistungen des Dritten absichern, indem er eine Delkrederevereinbarung (ducroire)[1542] mit dem Unternehmer schließt.

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter sämtliche notwendigen Unterlagen über Waren oder Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen und ihm alle relevanten Informationen zur Vertragserfüllung zukommen zu lassen.[1543] Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist mitteilen, ob er ein durch den Handelsvertreter vermitteltes Geschäft annimmt, ablehnt bzw. nicht ausführt.[1544]

Der Unternehmer muss den Handelsvertreter informieren, sobald er absehen kann, dass der Geschäftsumfang wesentlich geringer ausfällt, als es der Handelsvertreter gewöhnlich erwarten kann.[1545]

1535 Art. 3.1 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-4 HGB (FR)

1536 Art. 2 Abs. 1 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-1 HGB (FR)

1537 Vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 B2

1538 Art. L134-3 HGB (FR); vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. De Leysasac (1995): France in: Clasen, Kap. §2.1.2; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599

1539 Art. L134-3 HGB (FR); vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 98

1540 Vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 98; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 12

1541 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 94-20488 vom 22.10.1996, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 1996, IV, Nr. 246 (S. 213)

1542 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 94-20488 vom 22.10.1996, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 1996, IV, Nr. 246 (S. 213); vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 C2

1543 Art. 2 Abs. 1 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-2 HGB (FR)

1544 Art. 2 Abs. 3 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-2 HGB (FR)

1545 Art. 2 Abs. 2 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-2 HGB (FR)

IV.B. 2.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Vor der Vertragsrechtsreform des Jahres 2016[1546] hat das französische Recht durch das „mandat"[1547] unmittelbar nur das Innenverhältnis[1548] zwischen Vertreter und Vertretenem reguliert.[1549] Seit der Reform des Jahres 2016[1550] regelt der französische Gesetzgeber zudem das Außenverhältnis der Stellvertretung[1551] in den Art. 1153 – 1161 ZGB (FR). Damit hat er die Stellvertretung als eigenes Rechtsinstitut anerkannt.[1552]

Nach Art. L134-1 HGB (FR) ist der Handelsvertreter bevollmächtigt, für den Unternehmer Geschäfte zu vermitteln.[1553] Zum Abschluss von Geschäften im Namen und auf Rechnung des Unternehmers bedarf es einer Vereinbarung zwischen den Handelsvertretervertragsparteien.[1554]

Gemäß Art. 1153 ZGB (FR) darf der Handelsvertreter nur innerhalb der Grenzen dieser Vereinbarung agieren. Schließt ein Handelsvertreter ein Geschäft mit einem Dritten im Namen und auf Rechnung des Unternehmers ab, ist der Unternehmer gemäß Art. 1154 ZGB (FR) an diesen Vertrag zum Dritten gebunden. Erklärt ein Vertreter, dass er für eine andere Partei (den Unternehmer) agiert, aber einen Vertrag in eigenem Namen schließt, ist der Vertreter gemäß Art. 1154 ZGB (FR) an den Vertrag gebunden. Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien die Vertretungsbefugnisse nur verallgemeinernd, decken sie nach Art. 1155 ZGB (FR) nur erhaltende und verwaltende Tätigkeiten ab. Eine spezifische Vollmacht hingegen ermächtigt den Handelsvertreter zum Abschluss von Geschäften innerhalb seiner Vertretungsbefugnis mitsamt akzessorischen Geschäften.[1555]

Überschreitet der Handelsvertreter seine Vertretungsbefugnisse oder handelt vollmachtlos, kann er für den Unternehmer gemäß Art. 1156 ZGB (FR) kein verbindliches Geschäft eingehen, es sei denn, die dritte Partei nimmt aufgrund des Verhaltens oder der Aussagen des Unternehmers berechtigterweise an, dass der Vertreter zum Geschäftsabschluss für den Unternehmer befugt gewesen ist. Wenn der Dritte nicht wusste, dass der Handelsvertreter ohne bzw. außerhalb seiner Befugnisse agiert, kann der Dritte die Nichtigkeit des Geschäfts verlangen.[1556] Dies ist nicht mehr möglich, sobald der Unternehmer den Handlungen des Handelsvertreters zugestimmt hat.[1557]

1546 Verordnung (Ordonnance) Nr. 2016-131 vom 10.2.2016 (portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations), in Kraft ab 01.10.2016, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 35, Text 26 vom 11.2.2016; siehe zur Reform: Klein (2016), S. 328 ff.

1547 Vgl. Hübner/Constantinesco (2001), S. 170–172

1548 Art. 1984-2010 ZGB (FR)

1549 Vgl. Kömpf (2017), S. 354

1550 Verordnung (Ordonnance) Nr. 2016-131 vom 10.2.2016 (portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations), in Kraft ab 01.10.2016, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 35, Text 26 vom 11.2.2016; siehe zur Reform: Klein (2016), S. 328 ff.

1551 Vgl. Babusiaux/Witz (2017), S. 501

1552 Vgl. Babusiaux/Witz (2017), S. 501

1553 Vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 C1; vgl. Westphal (1994), S. 133; vgl. Kiene (2004), S. 103; vgl. Saintier (2002), S. 170 f.; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 152; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 599; vgl. Hurstel (1992), S. 826

1554 Vgl. Henderson/Chance (2017): France in: Campbell, S. 15 f.

1555 Art. 1155 ZGB (FR)

1556 Art. 1153 ZGB (FR)

1557 Art. 1153 ZGB (FR)

Sofern dem Dritten bewusst gewesen ist oder hätte bewusst sein müssen, dass der Handelsvertreter seine Vertretungsbefugnis zum Nachteil des Unternehmers ausnutzt, kann der Unternehmer nach Art. 1157 ZGB (FR) die Nichtigkeit der Geschäfte anführen.

Zweifelt der Dritte an der Vertretungsmacht des Handelsvertreters, kann er den Unternehmer nach Art. 1158 ZGB (FR) schriftlich ersuchen, in einer durch den Dritten festgelegten angemessen Frist den Umfang der Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters zu bestätigen. Die schriftliche Anfrage des Dritten muss darauf hinweisen, dass bei einer nicht fristgemäßen Antwort des Unternehmers die Tätigkeit des Handelsvertreters als bestätigt gilt.[1558]

Der Handelsvertreter darf gemäß Art. 1161 ZGB (FR) weder im Namen beider Parteien tätig sein noch in eigenem Namen einen Vertrag abschließen, es sei denn, dies ist durch die Gesetzgebung vorgegeben oder die vertretenen Parteien bestätigen die Handlungen des Handelsvertreters.[1559]

IV.B. 2.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Gemäß Art. L134-5 Abs. 1 HGB (FR) sind Provisionen diejenigen Vergütungsbestandteile, die abhängig von der Menge oder dem Wert eines Geschäfts sind. Vergütet der Unternehmer den Vertreter mit einer Provision, finden die Art. L134-6 – L134-9 HGB (FR) Anwendung.[1560] Neben den Provisionszahlungen sind weitere Möglichkeiten der Vergütung, wie eine Pauschalzahlung oder Kombinationen, denkbar.[1561] Beim Vorliegen einer Delkrederevereinbarung (ducroire) können die Parteien zudem eine Delkredereprovision vereinbaren.[1562]

IV.B. 2.8.1. Provisionshöhe

Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Höhe der Vergütung, hat der Vertreter Anspruch auf einen seiner Tätigkeit entsprechenden ortsüblichen, ersatzweise angemessenen Vergütungssatz.[1563] Hiermit übernimmt der französische Gesetzgeber den Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[1564].

IV.B. 2.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Vertragslaufzeit steht dem Handelsvertreter eine Provision für Geschäfte zu,

- die aus seiner vertragsgemäßen Tätigkeit resultieren, oder wenn
- der Unternehmer Verträge mit Dritten schließt (Bestandskunden), die der Handelsvertreter bereits vorher geworben hat (Folgeprovision).[1565]

1558 Art. 1158 ZGB (FR)
1559 Art. 1161 ZGB (FR)
1560 Art. L134-5 Abs. 1 HGB (FR)
1561 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 179; vgl. Klima (1991), S. 714
1562 Vgl. Sonnenberger/Dammann (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme, Rn. II 98; vgl. Henderson/Chance (2017): France in: Campbell, S. 5
1563 Art. L134-5 Abs. 2 HGB (FR)
1564 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.a
1565 Art. L134-6 Abs. 1 HGB (FR)

Bestimmen die Parteien die Exklusivität für einen Bezirk oder einen Kundenkreis,[1566] steht dem Handelsvertreter eine Provision für sämtliche Geschäfte zu, die der Unternehmer in diesem Bezirk bzw. mit diesen Kunden schließt (Bezirksprovision).[1567]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[1568]

Ist die Provision hingegen dem vormals tätigen Handelsvertreter zurechenbar, hat der gegenwärtige Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Teilung der Provision.[1569]

IV.B. 2.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer das Geschäft mit dem Dritten (Kunden) ausgeführt hat,
- hätte ausführen müssen oder wenn
- der Dritte (Kunde) seinen Teil des Geschäfts erfüllt hat.[1570]

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, wenn

- der Dritte (Kunde) seine Verpflichtung erfüllt hat bzw.
- erfüllt hätte, sofern der Unternehmer seiner Pflicht nachgekommen wäre.[1571]

Fällig ist die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[1572] Hier setzt der französische Gesetzgeber Art. 10 Handelsvertreterrichtlinie[1573] um.

IV.B. 2.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entfällt, wie durch Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie[1574] gefordert, sobald feststeht, dass ein Geschäft zwischen Unternehmer und Drittem (Kunden) nicht zustande kommt und dies nicht durch den Unternehmer verschuldet ist.[1575] Wenn

---

1566 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 08-17.749 vom 08.12.2009, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2009, IV, Nr. 154; Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 05-10.264 vom 23.01.2007, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2007, IV, Nr. 5 (S. 5); vgl. Albaric (2017): France in: Albaric et al., Kap. 7.1 E1

1567 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 12

1568 Art. L134-7 HGB (FR)

1569 Art. L134-8 HBG (FR)

1570 Art. L134-9 Abs. 1 HGB (FR)

1571 Art. L134-9 Abs. 2 HGB (FR)

1572 Art. L134-9 Abs. 2 HGB (FR)

1573 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.d

1574 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.e

1575 Art. L134-10 Abs. 1 HGB (FR)

der Provisionsanspruch entfällt, muss der Handelsvertreter dem Unternehmer bereits gezahlte Provisionen zurückerstatten.[1576]

IV.B. 2.8.5. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter, spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Übersicht der fälligen Provisionen (Provisionsabrechnung) zukommen lassen, die ihre Berechnungsgrundlage beinhaltet.[1577] Dem Handelsvertreter steht es zur Überprüfung des Provisionsanspruchs frei, vom Unternehmer sämtliche Unterlagen (insbesondere einen Buchauszug) zu fordern, die zur Berechnung der Provision dienen.[1578]

IV.B. 2.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das HGB (FR) kennt neben Handelsvertreterverträgen auf unbestimmte Zeit außerdem befristete Handelsvertreterverträge.[1579] Sofern die Parteien einen befristeten Vertrag nach Fristablauf fortsetzen, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit verlängert.[1580] Im Kündigungsfall ist die Dauer des befristeten Vertragsverhältnis in die Berechnung der Kündigungsfrist einzubeziehen.[1581]

IV.B. 2.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Handelsvertreterverträge können die Parteien unter Berücksichtigung der Kündigungsfristen beenden.[1582] Die Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat
- im zweiten Vertragsjahr zwei Monate und
- ab dem dritten Vertragsjahr drei Monate.[1583]

Einigen sich die Parteien nicht anderweitig, ist das Fristende das Ende des Kalendermonats.[1584] Kürzere Fristen sind unzulässig, längere Fristen können die Parteien vereinbaren, sofern diese den Handelsvertreter nicht schlechter als den Unternehmer stellen.[1585]

Gemäß Art. L134-11 Abs. 5 HGB (FR) sind die Kündigungsfristen im Falle der außerordentlichen Kündigung nicht zu beachten.

Eine vorzeitige Beendigung eines befristeten Vertrags durch eine der Parteien, ist nur zulässig, sofern die Parteien dies vereinbart haben.[1586]

1576 Art. L134-10 Abs. 2 HGB (FR)
1577 Art. 3 Abs. 1 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-3 HGB (FR)
1578 Art. 3 Abs. 2 Dekret 92-506 (FR); Art. R134-3 HGB (FR)
1579 Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR)
1580 Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR)
1581 Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR)
1582 Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR)
1583 Art. L134-11 Abs. 3 HGB (FR)
1584 Art. L134-11 Abs. 3 HGB (FR)
1585 Art. L134-11 Abs. 4 HGB (FR)
1586 Vgl. Hesselink (2006), S. 121

Im französischen Recht gibt es Regelungen zu gefestigten geschäftlichen Beziehungen (relations commerciales établies)[1587], aus denen längere Kündigungsfristen resultieren[1588]. Die Normen des Art. L134-11 HGB (FR) stellen aber abschließende Sonderregelungen dar, womit diese Bestimmungen zu verlängerten Kündigungsfristen im Falle des Handelsvertreterrechts nicht anzuwenden sind.[1589]

IV.B. 2.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die außerordentliche Handelsvertretervertragskündigung ist bei schwerem Verschulden (faute grave) einer Partei oder im Falle höherer Gewalt (force majeure) möglich.[1590] Schwerwiegende Verstöße liegen dann vor, wenn der Vertreter beispielsweise

- die Loyalitätspflicht bzw.
- das Konkurrenzverbot verletzt oder etwa seiner
- Vermittlungspflicht nachhaltig nicht nachkommt oder
- der Unternehmer die Provision nicht zahlt.[1591]

Höhere Gewalt beschreibt im i.S.d. Art. 1218 BGB (FR) ein externes, unerwartetes und unabwendbares Ereignis.[1592]

IV.B. 2.10. Handelsvertreterersatzanspruch

Der Handelsvertreterersatzanspruch aus Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie ist dem französischen Recht nachgebildet.[1593]

So gilt im französischen Recht nicht der Handelsvertreterausgleichsanspruch[1594], stattdessen hat der französische Gesetzgeber den Ersatzanspruch nach Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1595] übernommen.

Seit der Gesetzesnovelle des Jahres 2001 ist dieser Ersatzanspruch des Handelsvertreters in Art. L134-12 HGB (FR) verankert.

Nach Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR) hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Ersatz seines erlittenen Schadens aufgrund der Vertragsbeendigung. Gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1596] umfasst dieser Schaden u.a. den Wegfall zukünftiger

---

1587 Art. L442-6 lit. I Nr. 5 HGB (FR); siehe auch: Delgrange/Riedel (2015), S. 45 ff.

1588 Siehe auch: Beltz (2010), S. 209 ff.

1589 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 17; Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 11-13.527 vom 03.04.2012, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2012, IV, Nr. 71 (S. 232)

1590 Vgl. Ferrier (2016): Agency Law France in: IDI Project, Kap. 13.5; vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 189, 198 ff.; vgl. Klima (1991), S. 715

1591 Vgl. Klima (1991), S. 715

1592 Siehe auch: Appellationsgerichtshof Versailles (Cour d'Appel), Urteil 12/06455 vom 20.03.2014

1593 Vgl. Saintier (2002), S. 110 f.; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 601; Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9, zu Nr. 6 §89b

1594 Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9, zu Nr. 6 §89b; vgl. Saintier (2002), S. 110

1595 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

1596 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

Provisionen sowie Nachteile, die der Handelsvertreter aus Kosten und Aufwendungen erleidet, die er aufgrund von Empfehlungen und Weisungen des Unternehmers getätigt hat.[1597]

Der französische Handelsvertreterersatzanspruch stellt eine ausgleichende Entschädigung des gesamten[1598] erlittenen Schadens aus der Handelsvertretervertragsbeendigung dar.[1599]

IV.B. 2.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterersatzanspruchs

Französische Gerichte veranschlagen zumeist Handelsvertreterersatzzahlungen in Höhe von zwei durchschnittlichen Jahresprovisionen der letzten drei Vertragsjahre.[1600] Liegt die Handelsvertretervertragsdauer unter zwei Jahren, haben Gerichte bereits geurteilt, dass den Vertretern dann zwei durchschnittliche Jahresprovisionen zustehen.[1601]

Die Anspruchshöhe berechnet sich nach der Gesamtheit der bezogenen Provisionen, unabhängig der Ausprägung der Kundenbeziehungen und ohne Abzug der dem Handelsvertreter entstandenen Kosten.[1602]

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertreterersatzanspruch gemäß Art. L134-16 HGB (FR) nicht für den Handelsvertreter nachteilig gestalten.[1603]

IV.B. 2.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterersatzanspruchs

Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aufgrund eines groben Verschuldens des Handelsvertreters, hat letzterer keinen Handelsvertreterersatzanspruch.[1604] Beendet der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag (Eigenkündigung), ohne dass dies durch den Unternehmer verursacht ist, hat er keinen Handelsvertreterersatzanspruch, es sei denn, diese Kündigung ist durch Alter, Krankheit oder Gebrechen des Handelsvertreters, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, bedingt.[1605]

1597 Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR); vgl. Westphal (1994), S. 140 f.; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 19

1598 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 10-19,902 vom 21.06.2011, (S. 65)

1599 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 194; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

1600 Vgl. Krusche (2001), S. 527; vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 196; vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 147; vgl. Legeais (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? in: Saenger/Schulze, S. 115; vgl. Saintier (2004), S. 146 (m.w.N.); vgl. Klima (1991), S. 716; vgl. Storp (1994), S. 479

1601 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 23

1602 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 22

1603 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 146; vgl. Legeais (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? in: Saenger/Schulze, S. 98

1604 Art. L134-13 lit. a HGB (FR)

1605 Art. L134-13 lit. b HGB (FR); vgl. Randolph/Davey (2010), S. 168; vgl. Detzer (1997): Frankreich in: Detzer, S. 147; vgl. Legeais (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? in: Saenger/Schulze, S. 98 f.

Der *Appellationsgerichtshof Rennes*[1606] stellte 2013 klar, dass der Handelsvertreter seinen Handelsvertreterersatzanspruch verliert, sofern er den Vorschlag des Unternehmers ablehnt, einen befristeten Vertrag für eine kürzere Dauer als den vorherigen Vertrag zu verlängern, es sei denn, der Vorschlag des Unternehmers ist missbräuchlich.[1607] Der *Kassationsgerichtshof* entschied im Jahr 2017[1608], dass dem Handelsvertreter trotz Ablehnung des Vorschlags des Unternehmers der Handelsvertreterersatzanspruch zustehen kann.

Eine Eigenkündigung durch den Vertreter unter Beibehaltung der Entschädigungsrechte ist umgekehrt möglich, wenn der Unternehmer die Kündigung verschuldet hat (z.B. Bezirksveränderungen oder Änderung des Provisionssatzes).[1609]

Endet ein befristeter Vertrag durch Zeitablauf, bleibt der Ersatzanspruch bestehen.[1610]

Gibt der Handelsvertreter die Rechte und Pflichten des Vertragsverhältnisses im Einvernehmen mit dem Unternehmer etwa im Rahmen einer Nachfolgeregelung[1611] nach Art. L134-13 lit. c HGB (FR) an einen Dritten weiter, geht der Handelsvertreterersatzanspruch auf diesen über. Bei Vertragsbeendigung aufgrund des Todes des Handelsvertreters geht dieser Anspruch auf die Angehörigen des Vertreters über.[1612]

Macht der Handelsvertreter seinen Ersatzanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend, verliert er diesen gemäß Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR).

IV.B. 2.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Die Vorgaben des Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[1613] zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot hat der französische Gesetzgeber in sein nationales Vertragswerk übernommen. Art. L134-14 HGB (FR) bestimmt, dass die Parteien eine nachvertragliche Wettbewerbsregelung[1614] zur Gültigkeit

- schriftlich[1615] abfassen müssen und sie sich für
- eine Maximaldauer von zwei Jahren[1616]
- nur auf den vertraglich vom Handelsvertreter betreuten Bezirk bzw. Kundenkreis und
- die vertriebenen Waren oder Dienstleistungen

beziehen dürfen[1617]. Eine zwingende Vergütung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots sieht das französische Handelsvertreterrecht nicht vor.[1618]

1606 Appellationsgerichtshof Rennes (Cour d'Appel), Urteil 12/00752 vom 09.04.2013
1607 Vgl. De Giovanni (2018): France in: A. Jausàs, Kap. 1.11.1.1
1608 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 15-29.127 vom 21.06.2017
1609 Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 203
1610 Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 01-15.639 vom 23.04.2003, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2003, IV, Nr. 55 (S. 65)
1611 Vgl. Kiene (2006), S. 344 ff.
1612 Art. L134-12 Abs. 2 HBG (FR)
1613 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1614 Art. L134-14 Abs. 1 HGB (FR)
1615 Art. L134-14 Abs. 2 HGB (FR)
1616 Art. L134-14 Abs. 3 HGB (FR)
1617 Art. L134-14 Abs. 2 HGB (FR)
1618 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 25; vgl. Westphal (1994), S. 141

IV.B. 2.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Da die Provision keinen arbeitsrechtlichen Lohnanspruch darstellt, sondern als eine Forderung aus einem Handelsgeschäft zwischen Kaufmann und Nichtkaufmann gilt,[1619] verjährt diese mangels spezialrechtlicher Regelungen, gemäß Art. L110-4 HGB (FR) innerhalb von fünf Jahren.

[1619] Vgl. Klima (1995): Frankreich in: Von Westphalen, Rn. 185; vgl. Westphal (1994), S. 141

IV.B. 3. Italien

Der italienische Gesetzgeber reguliert den Handelsvertretervertrag (contratto di agenzia) heute in den Art. 1742-1753 des italienischen Zivilgesetzbuchs[1620] (im Folgenden ZVG (IT)).

Er hat die Handelsvertreterrichtlinie im Jahr 1991 mit dem Gesetzesdekret Nr. 303[1621] umgesetzt. Die Regeln sind zum 5.10.1991 für Neuverträge und zum 1.1.1994 für Bestandsverträge in Kraft getreten, wobei die Normen zur Handelsvertreterausgleichszahlungen[1622] bei Bestandsverträgen bereits zum 1.1.1993 in Kraft getreten sind.[1623]

Neben den Normen zum Handelsvertretervertrag aus den Art. 1742-1753 ZVG (IT), sind u.a. die subsidiär anwendbaren vertragsrechtlichen Grundlagen der Art. 1321 ff. ZVG (IT), die Bestimmungen des Kommissionsvertrags[1624] und die Verjährungsfristen aus den Art. 2946 und 2948 ZVG (IT) für das Handelsvertretervertragsverhältnis von Bedeutung.

IV.B. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des italienischen Handelsvertreterrechts

Der italienische Gesetzgeber definiert in Art. 1742 Abs. 1 ZVG (IT) nicht den Handelsvertreter, sondern den Handelsvertretervertrag (contratto di agenzia).[1625] Durch ihn übernimmt der Handelsvertreter vom Unternehmer dauerhaft und gegen ein Entgelt die Vertragsabschlussförderung in einem Gebiet.[1626]

Hieraus ergibt sich dann die unstrittige Definition des italienischen Handelsvertreters:

1620 Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Dekret (Decreto) Nr. 262 vom 16.3.1942, in Kraft ab 19.04.1942, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 79 vom 4.4.1942

1621 Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 303 vom 10.9.1991 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie (Attuazione della direttiva n. 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, a norma dell'art. 15 della legge 29.12.1990, n. 428), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 221 vom 20.9.1991 - Suppl. Ordinario Nr. 57 (S. 11); Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 65 vom 15.2.1999 zur erneuten Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie (Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18.12.1986), in Kraft ab 03.04.1999, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 65 vom 19.3.1999 (S. 5); Gesetz (Legge) Nr. 526 vom 21.12.1999, u.a. in Art. 28 zur Delkredereübernahme (Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunita' europee), in Kraft ab 02.02.2000, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 13 vom 18.1.2000 - Suppl. Ordinario Nr. 15 (S. 5); Gesetz (Legge) Nr. 422 vom 29.12.2000, u.a. in Art. 23 zur Neuregelung der Wettbewerbsabrede (Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunita' europee), in Kraft ab 04.02.2001, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 16 vom 20.1.2001 - Supplemento Ordinario Nr. 14 (S. 5)

1622 Art. 1751 ZVG (IT)

1623 Zur Historie: Portale (2011): Neue Perspektiven des italienischen Handelsrechts in: Portale et al.

1624 Art. 1731-1736 ZVG (IT)

1625 Vgl. Westphal (1994), S. 144

1626 Art. 1742 Abs. 1 ZVG (IT)

Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Gewerbetreibender, der für einen oder mehrere Unternehmer im Rahmen einer ständigen Beauftragung in einer Region Geschäfte vermittelt oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abschließt.[1627]

Damit kennt das italienische Recht sowohl den Vermittlungsvertreter (agente di commercio) nach Art. 1742 ZVG (IT) als auch den Abschlussvertreter (rappresentante di commercio) gemäß Art. 1752 ZVG (IT).

Sowohl juristische als auch natürliche Personen können die Funktion eines Handelsvertreters übernehmen.[1628]

Zudem wendet der italienische Gesetzgeber die Normen des Handelsvertreterrechts auf Versicherungsvertreter an, wenn

- die Versicherungsvertreter nicht aufgrund ihrer spezifischen Tätigkeit einer anderen gesetzlichen Normierung unterliegen[1629], und wenn die Vorschriften nicht
- aufgrund von Handelsbräuchen oder Kollektivvereinbarungen abbedungen und zudem
- mit der Natur des Versicherungsvertreters vereinbar sind.[1630]

Der italienische Gesetzgeber beschränkt damit den Anwendungsbereich seines Handelsvertreterrechts nicht auf Warenhandelsvertreter, sondern erweitert ihn auf Dienstleistungsvertreter, wodurch er die italienischen Regeln zum Handelsvertreterrecht weiter fasst, als es der Europäische Gesetzgeber in Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1631] verlangt.

IV.B. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Vom italienischen Handelsvertreter sind vor allem der Gelegenheitsvermittler, der Handelsmakler, der Kommissionär, der Vertragshändler und der Franchisenehmer abzugrenzen:

- Neben dem Handelsvertreter haben italienische Gerichte den Gelegenheitsvermittler (procacciatore d'affari) bestimmt.[1632] Im Gegensatz zum Handelsvertreter hat der Gelegenheitsvermittler keine dauerhafte Pflicht zur Verkaufsförderung.[1633] Das italienische Handelsvertreterrecht findet auf Gelegenheitsvermittler analog Anwendung, mit Ausnahme der Normen, die ein dauerhaftes Vertragsverhältnis der

---

1627 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 58; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 1

1628 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 58; vgl. Bettella (2013): Italien in: Rödl & Partner, S. 161

1629 Wie etwa: Gesetz (Legge) Nr. 48 vom 7.2.1979 zur Einrichtung und Führung des nationalen Registers der Versicherungsagenten (Istituzione e funzionamento dell'albo nazionale degli agenti di assicurazione), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 49 vom 19.2.1979 (S. 1615)

1630 Art. 1753 ZVG (IT); vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 2

1631 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

1632 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 20322/2013 Zuccheri Ricambi SPA ./. Fondazione ENASARCO vom 26.06.2013

1633 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 20322/2013 Zuccheri Ricambi SPA ./. Fondazione ENASARCO vom 26.06.2013

Parteien voraussetzen (Exklusivität, Kündigung, Handelsvertreterausgleichsanspruch).[1634]

- Die Bestimmungen zum Handelsmakler finden sich in den Art. 1754-1765 ZVG (IT). Er führt zwei oder mehrere Parteien zum Vertragsabschluss zusammen, vertritt aber keine dieser Parteien.[1635] Gegenüber dem Handelsvertreter fehlen die Charakteristika der ständigen Beauftragung und der Gebietszuweisung.[1636]
- Der Kommissionsvertrag ist durch die Art. 1731-1736 ZVG (IT) reguliert. Art. 1731 ZVG (IT) definiert den Kommissionsvertrag als einen Unterfall des Auftrags, der den An- oder Verkauf von Sachen in eigenem Namen und auf fremde Rechnung beinhaltet und daher keine Parallelen zum Handelsvertreterrecht aufweist.[1637]
- Das Vertragsverhältnis zwischen Vertragshändler (concessionario di vendita) und Unternehmer findet im italienischen Recht keine spezialrechtliche Normierung.[1638] Der Vertragshändlervertrag kombiniert nach neuerer Ansicht An- und Verkaufsverträge innerhalb eines Rahmenvertrags.[1639] Der Vertragshändler handelt im Unterschied zum Handelsvertreter auf eigene Rechnung in eigenem Namen.[1640] Es besteht ein weitgehender Konsens, dass die Anwendung des Handelsvertreterrechts auf Vertragshändler nicht stattfinden kann.[1641]
- Mit dem Gesetz 129/2004[1642] führte der italienische Gesetzgeber Normen zum Franchising ein. Dieser Vertragstyp zeigt Nähe zum Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Arbeitsvertrag.[1643] Der Franchisenehmer nutzt gegen eine Vergütung das Franchisekonzept des Franchisegebers zum Verkauf von Waren oder Dienstleistungen an Dritte.[1644] Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts bzw. des Handelsvertreterausgleichsanspruchs lehnt die Literatur bisher ab.[1645]

1634 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 59

1635 Vgl. Ghidini/Panucci (2012): Italy (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 111; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 16; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 60

1636 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 60; vgl. Cocuzza (2000): Italy in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.3; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 55; 100

1637 Vgl. Monateri et al. (1999): Italy (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 275; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 97; vgl. Ghidini/Panucci (2012): Italy (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 113

1638 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 81; vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 2.1; vgl. Bettella (2013): Italien in: Rödl & Partner, S. 745; vgl. Cocuzza (2000): Italy in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1

1639 Vgl. Ghidini/Panucci (2012): Italy (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 106; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 40

1640 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 2382/1987, Luigi Santoro ./. SO.GE.M.A. SPA (società generale macchine agricole) vom 06.03.1987; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 58, 90

1641 Vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 92 f.; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 57

1642 Gesetz (Legge) Nr. 129 vom 6.5.2004 (Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale), in Kraft ab 25.05.2004, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 120 vom 24.5.2004 (S. 4); geändert durch: Dekret (Decreto) Nr. 204 vom 2.9.2005 (Regolamento recante norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale di cui all'articolo 4, comma 2, della legge 6.5.2004, n. 129), in Kraft ab 19.10.2005, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 231 vom 4.10.2005 (S. 3)

1643 Vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 104, 159; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 70

1644 Vgl. Ghidini/Panucci (2012): Italy (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 109

1645 Vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 104, 159; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 70

- Wichtigstes Kriterium zur Abgrenzung zwischen Handelsvertreter und angestelltem Reisenden (commesso)[1646] ist die persönliche Unabhängigkeit des Handelsvertreters.[1647] Die Form der Vergütung (z.B. Provision oder Pauschalzahlung) kann ein Indiz dafür sein, dass es sich nicht um Handelsvertreter handelt, sondern um den arbeitsrechtlich regulierten angestellten Reisenden.[1648] Rechtsunsicherheit besteht daher insbesondere, wenn der Unternehmer den Handelsvertreter mit Pauschalzahlungen anstelle von Provisionen vergütet.[1649]

IV.B. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags

Obgleich Art. 1742 Abs. 2 ZVG (IT) die schriftliche Beweisform des Handelsvertretervertrags vorsieht, ist die Schriftform kein Wirksamkeitserfordernis[1650] so dass die Parteien den italienischen Handelsvertretervertrag formfrei[1651] schließen können.[1652] Das *Kassationsgericht* hat aber 2014[1653] und 2015[1654] zum Nachweis von Handelsvertretervertragsverhältnissen schriftliche Beweise, außer den Handelsvertretervertrag, abgelehnt.

Die Parteien haben das unabdingbare Recht, von der jeweils anderen Partei eine unterschriebene Urkunde über Vertragsinhalt und -ergänzungen zu verlangen.[1655]

Der italienische Gesetzgeber bestimmt, dass die Handelsvertretervertragsparteien die Normen

- zu obiger Beurkundung[1656],
- den Rechten[1657] und Pflichten[1658] des Handelsvertreters,
- den Pflichten des Unternehmers[1659],
- den Mindestkündigungsfristen[1660],
- den verlängerten Kündigungsfristen[1661],
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[1662] und bei

1646 Art. 2210-2213 ZVG (IT)

1647 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 76; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 14; vgl. Detzer (1997): Italien in: Detzer, S. 200 f.

1648 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 76; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 14; vgl. Detzer (1997): Italien in: Detzer, S. 200 f.

1649 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 76; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 14; vgl. Detzer (1997): Italien in: Detzer, S. 200 f.

1650 Art. 1350 HVG (IT); Art. 2725 Abs. 1 ZVG (IT); vgl. Kindler (2000), S. 162

1651 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 71

1652 Vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 3; vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 6; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 57

1653 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 5165/2015 Salvatore Russo ./. CDV Italia SRL vom 17.12.2014

1654 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 13822/2015 Vladimiro Celanti ./. Ingrosso Furniture Mobiler SNC vom 17.03.2015

1655 Art. 1742 Abs. 2 ZVG (IT)

1656 Art. 1742 Abs. 2 ZVG (IT)

1657 Art. 1748 Abs. 4, 6 ZVG (IT)

1658 Art. 1746 Abs. 1 ZVG (IT)

1659 Art. 1749 Abs. 4 ZVG (IT)

1660 Art. 1750 Abs. 3 ZVG (IT)

1661 Art. 1750 Abs. 4 ZVG (IT)

1662 Art. 1751 Abs. 6 ZVG (IT)

- den Anforderungen an das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[1663]

nicht bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen können.

IV.B. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Durch das Gesetz Nr. 204 aus dem Jahr 1985[1664] hat der italienische Gesetzgeber Anforderungen an die Ausübung der Vertretertätigkeit gestellt. Diese haben u.a. die Eintragung des Handelsvertreters in ein spezielles Handelsvertreterregister vorgesehen.[1665]

Mit dem Gesetz Nr. 59/2010[1666] hat der italienische Gesetzgeber die Richtlinie 2006/123/EG[1667] in nationales Recht umgesetzt. Eine Folge dieser Umsetzung ist, dass Teile des Gesetzes 204/1985[1668] zu den berufsrechtlichen Regelungen von Handelsvertretern[1669] ihre Gültigkeit verloren haben.[1670]

Ein Handelsvertreter darf seine Tätigkeit nicht ausüben, sofern ihn italienische Gerichte wegen einschlägiger Delikte i.S.d. Art. 5 lit. c Gesetz Nr. 204[1671] verurteilt haben oder seine Verurteilung noch nicht aus den Strafregistern gelöscht worden ist.

Seit einer Gesetzesänderung im Jahr 2011[1672] muss sich der Handelsvertreter,

- der als juristische Person agiert, in das Handelsregister eintragen lassen, wenn er
- als Einzelperson tätig ist, in das Verzeichnis der Wirtschafts- und Verwaltungsdaten[1673].[1674]

Eine italienische Besonderheit ist die Körperschaft des privaten Rechts[1675] „Fondazione ENASARCO“ (Ente nazionale di assistenza per gli agenti e i rappresentanti di commercio), die öffentliche Interessen verfolgt, indem sie der sozialen Sicherung der Handelsvertreter

---

1663 Art. 1752 ZVG (IT)

1664 Gesetz (Legge) Nr. 204 vom 3.5.1985 zur Berufsausübung des Handelsvertreters (Disciplina dell'attivita' di agente e rappresentante di commercio), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.5.1985 (S. 3623)

1665 Gesetz (Legge) Nr. 204 vom 3.5.1985 zur Berufsausübung des Handelsvertreters (Disciplina dell'attivita' di agente e rappresentante di commercio), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.5.1985 (S. 3623)

1666 Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 59 vom 26.3.2010 (Attuazione della direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno), in Kraft ab 08.05.2010, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 94 vom 23.4.2010 - Suppl. Ordinario Nr. 75 (S. 1)

1667 Rl. 2006/123/EG, ABl. L 376 vom 27.12.2006 (S. 36)

1668 Gesetzesverordnung (Decreto Legislativo) Nr. 204 vom 3.5.1985, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.05.1985

1669 Zu früheren Regelungen siehe: Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, S. 87 ff.; siehe auch: Jayme (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht in der Gutachtenpraxis

1670 Ausführlich in: Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1 (m.w.N.)

1671 Art. 5 Gesetz (Legge) Nr. 204 vom 3.5.1985 zur Berufsausübung des Handelsvertreters (Disciplina dell'attivita' di agente e rappresentante di commercio), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.5.1985 (S. 3623)

1672 Dekret (Decreto) vom 26.10.2011 (Modalita' di iscrizione nel registro delle imprese e nel REA, dei soggetti esercitanti l'attivita' di mediatore disciplinata dalla legge 3.2.1989, n. 39, in attuazione degli articoli 73 e 80 del decreto legislativo 26.3.2010, n. 59), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 10 vom 13.1.2012 (S. 33)

1673 Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.)

1674 Vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 4

1675 Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 50 vom 23.2.1974; Regelungen zur Durchführung von Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973 vom 20.2.1974, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 58 vom 2.3.1974

dient.[1676] ENASARCO agiert im Rahmen einer Satzung und wird sowohl vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Sozialpolitik als auch vom Ministerium für Wirtschaft und Finanzen beaufsichtigt.[1677] Die Organisation zieht Beträge zu Alters-, Berufsunfähigkeits-, Invaliden- bzw. Witwenrenten ein.[1678] Als Körperschaft des privaten Rechts[1679] regelt ENASARCO ihre Innen- und Außenbeziehung durch autonome Satzungen.

Unternehmer sind aufgrund der Satzung verpflichtet, Handelsvertreter innerhalb der ersten 30 Tage nach Vertragsabschluss dort anzumelden.[1680] Unabhängig davon, ob der Unternehmer ebenfalls einen Sitz in Italien hat, gilt diese Anmeldungspflicht seit einer Satzungsänderung im Jahr 2012, soweit zumindest der Handelsvertreter seinen Sitz in Italien hat.[1681] Zwar hat die ENASARCO-Satzungsänderung des Jahres 2012 keine Aussage über in Italien tätige Vertreter eines EU-Unternehmens ohne italienischen Sitz getroffen, die Fondazione ENASARCO hat die in Italien tätigen Vertreter eines EU-Unternehmens ohne italienischen Sitz allerdings im Nachhinein einbezogen. Die Fondazione ENASARCO rechtfertigt die Einbeziehung durch die EU-Verordnung zur Koordinierung der Systeme der sozialen Sicherheit[1682] und durch ein Informationsschreiben des italienischen Arbeitsministeriums[1683].[1684] Eine Ausnahme von der Eintragungspflicht gilt nur, soweit der italienische Handelsvertreter ausschließlich im Ausland tätig ist.[1685]

IV.B. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Bei der sorgfältigen Ausübung[1686] des Handelsvertretervertrags muss der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers wahrnehmen und sich ihm gegenüber loyal und im Sinne des Grundsatzes von Treu und Glauben (lealtà e buona fede)[1687] verhalten.

Dabei verfolgt er die Aufträge des Unternehmers gemäß dessen angemessenen Weisungen,[1688] und informiert diesen über die Marksituation im Vertretungsgebiet.[1689] Diese Regelungen stehen nicht zur vertraglichen Disposition.[1690]

Zwar muss der Handelsvertreter im Rahmen seiner Treue- und Informationspflichten ein offensichtliches Bonitätsrisiko[1691] des Kunden an den Unternehmer berichten, jedoch

---

1676 Siehe: www.ensasarco.it; zu früheren Regelungen siehe: Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, S. 87 ff.; siehe auch: Jayme (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht in der Gutachtenpraxis

1677 Siehe: www.ensasarco.it; vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 83

1678 Vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 4; vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 3

1679 Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 50 vom 23.2.1974; Regelungen zur Durchführung von Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973 vom 20.2.1974, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 58 vom 2.3.1974

1680 Vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 4; vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1

1681 Fondazione ENASARCO, Eintragungs - und Einzahlungsverfahren für ausländische Unternehmen (Online: 05.09.2019)

1682 VO (EG) Nr. 883/2004, ABl. L 200 vom 7.6.2004 (S. 1)

1683 Prot. 37/20183 vom 19.11.2013, Interpello Nr. 32/2013

1684 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 83

1685 Fondazione ENASARCO, Eintragungs - und Einzahlungsverfahren für ausländische Unternehmen (Online: 05.09.2019)

1686 Art. 1176 ZVG (IT)

1687 Art. 1746 Abs. 1 ZVG (IT)

1688 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 65

1689 Art. 1746 Abs. 1 ZVG (IT)

1690 Art. 1746 Abs. 1 ZVG (IT)

1691 Vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 9

kommt dies keiner Delkrederehaftung gleich,[1692] denn eine generelle Delkrederehaftung besteht seit einer Gesetzesänderung aus dem Jahr 2000 nicht mehr.[1693] Die Parteien dürfen nach Art. 1746 Abs. 3 ZVG (IT) keine Delkrederehaftung vereinbaren, die grundsätzlich für alle Geschäfte zwischen Unternehmer und Dritten (Kunden) gültig ist. Den Handelsvertretervertragsparteien steht es allerdings frei, auftragsbezogene Garantien[1694] zu vereinbaren, die nicht die mögliche Provisionshöhe des Handelsvertreters überschreiten dürfen. Diese Risikoübernahme muss der Unternehmer dem Handelsvertreter vergüten (Delkredereprovision).[1695]

Ein Handelsvertreter darf Untervertreter beschäftigen.[1696] Diese stehen jedoch in keinem direkten Vertragsverhältnis zum Unternehmer des Hauptvertreters.[1697]

Ferner gelten für den Handelsvertreter die grundlegenden Pflichten des Kommissionärs[1698], ausgenommen sind

- Normen, die gegen die Natur des Handelsvertretervertrags sprechen und die
- spezialgesetzliche Delkrederehaftung[1699] des Kommissionärs.[1700]

Ist es dem Handelsvertreter nicht möglich, die ihm anvertrauten Aufgaben auszuführen, muss er den Unternehmer hierüber informieren.[1701] Sollte der Handelsvertreter dieser Pflicht nicht nachkommen, kann er dem Unternehmer zum Schadensersatz verpflichtet sein.[1702]

Von den Pflichten des Handelsvertreters aus Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1703] finden sich in den Regelungen des ZVG (IT)

- der Grundsatz von Treu und Glauben (lealtà e buona fede),
- die Informationspflicht und
- die Pflicht zur Weisungsbefolgung.[1704]

Zudem regelt der italienische Gesetzgeber

- Exklusivitätsvereinbarungen[1705],

1692 Vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3

1693 Gesetz (Legge) Nr. 526 vom 21.12.1999, u.a. in Art. 28 zur Delkredereübernahme (Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunita' europee), in Kraft ab 02.02.2000, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 13 vom 18.1.2000 - Suppl. Ordinario Nr. 15 (S. 5)

1694 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 67; vgl. Cocuzza (2000): Italy in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.4; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 62

1695 Art. 1746 Abs. 3 ZVG (IT)

1696 Vgl. Marangoni (2017): Italy in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 12.1 B3; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 58; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 17; vgl. Bettella (2013): Italien in: Rödl & Partner, S. 165

1697 Vgl. Marangoni (2017): Italy in: Albaric et al., Kap. 12.1 B3; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 58; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 17; vgl. Bettella (2013): Italien in: Rödl & Partner, S. 165

1698 Art. 1731-1736 ZVG (IT)

1699 Art. 1736 ZVG (IT)

1700 Art. 1746 Abs. 2 ZVG (IT)

1701 Art. 1747 ZVG (IT)

1702 Art. 1747 ZVG (IT)

1703 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

1704 Vgl. Westphal (1994), S. 145

1705 Art. 1743 ZVG (IT)

- Inkassovereinbarungen[1706],
- Delkrederehaftung[1707],
- Stellvertretungsbefugnisse des Handelsvertreters[1708] und
- die Verhinderung des Handelsvertreters[1709]

überschießend.

Auf der Gegenseite muss sich der Unternehmer im Verhältnis zum Handelsvertreter loyal und gemäß dem Gebot Treu und Glauben (lealtà e buona fede) verhalten.[1710] Zudem besorgt der Unternehmer dem Handelsvertreter alle notwendigen Unterlagen für die Ausübung dessen Tätigkeit und gibt ihm alle für ihn relevanten Informationen.[1711] Dies umfasst, dass er den Handelsvertreter innerhalb einer angemessener Frist informiert, ob er den Vertrag mit dem Dritten (Kunden) annimmt, ablehnt oder nicht ausführt.[1712]

Sobald der Unternehmer absehen kann, dass der Geschäftsumfang wesentlich geringer ausfällt, als es der Handelsvertreter im Normalfall erwarten dürfte, muss der Unternehmer dies dem Handelsvertreter mitteilen.[1713] Diese grundlegenden Pflichten stehen vertraglich nicht zur Disposition.[1714]

Einen großen Unterschied zu den übrigen nationalen Rechtsordnungen, stellt die italienische Alleinvertretungsregelung dar.[1715] Es ist in der Europäischen Union zwar durchaus möglich, dass die Parteien ein Alleinvertretungsrecht vereinbaren können, in Italien stellt dies nach Art. 1743 ZVG (IT) allerdings die Regel dar. Der Handelsvertreter darf mangels anderslautender Vereinbarung[1716]

- im Vertragsgebiet kein Wettbewerbsunternehmen vertreten und

der Unternehmer darf

- im Vertragsgebiet keine anderen Vertreter mit dem gleichen Geschäftsbereich einsetzen.[1717]

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien kein Tätigkeitsgebiet des Handelsvertreters und ergibt sich das Gebiet nicht implizit, erstreckt sich das Vertragsgebiet des Handelsvertreters auf die gesamte Welt.[1718]

1706 Art. 1744 ZVG (IT)
1707 Art. 1746 Abs. 3 ZVG (IT)
1708 Art. 1745 ZVG (IT)
1709 Art. 1747 ZVG (IT)
1710 Art. 1749 Abs. 1 ZVG (IT)
1711 Art. 1749 Abs. 1 ZVG (IT)
1712 Art. 1749 Abs. 1 ZVG (IT)
1713 Art. 1749 Abs. 1 ZVG (IT)
1714 Art. 1749 Abs. 4 ZVG (IT)
1715 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 78 f.; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 59
1716 Vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 22; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 63
1717 Art. 1743 ZVG (IT); vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2
1718 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 79 (m.w.N.); Appellationshof Rom (Corte d'Appello di Roma), Urteil (Sentenza) vom 21.01.1991

IV.B. 3.6. Exkurs: Nichtgeltung italienischer Handelsvertreter-Kollektivverträge im europäischen Handelsverkehr

Rein italienische Handelsvertreterverträge sind durch Kollektivverträge geprägt (Accordi Economici Collettivi, AEC).[1719] Gemäß Art. 1 ZVG (IT) sieht der italienische Gesetzgeber derartige Kollektivverträge als Rechtsquelle.[1720] Die Einbeziehung der Kollektivverträge führt insbesondere im Kontext des Handelsvertreterausgleichsanspruchs zur Rechtsunsicherheit, denn die gesetzlichen Normen zum Handelsvertreterausgleichsanspruch gemäß Art. 1751 ZVG (IT) sehen eine andere Berechnungsmethode der Ausgleichshöhe vor, als die der Kollektivverträge.[1721]

Die AEC von 1956[1722] über Handelsvertreter von Industrieunternehmen und die AEC von 1958[1723] über Handelsvertreter von Handelsunternehmen haben *allgemeinverbindliche* Wirkung.[1724]

Dementgegen weisen eine Reihe von *branchenspezifischen Kollektivverträgen*[1725] diese Allgemeinverbindlichkeit nicht auf. Sie entfalten ihre Wirkung nur, wenn sowohl Handelsvertreter als auch Unternehmer den entsprechenden Tarifparteien angehören oder den AEC ausdrücklich oder stillschweigend zustimmen.[1726] Obgleich diese spezifischen AEC, mangels ausdrücklicher Einbeziehung in den Handelsvertretervertrag, nur für Tarifpartner gelten[1727] und somit vornehmlich italienische Belange berühren,[1728] greift die Rechtsprechung gelegentlich auf die AEC zurück,[1729] was sodann grenzüberschreitende Vertragsverhältnisse beeinflussen kann. Selbst wenn die verbindlichen AEC[1730] im grenzüberschreitenden Kontext nicht anwendbar sind, empfiehlt es sich, deren

---

1719 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 69; vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 1 ff.; vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 77; vgl. Lauser/Reifenrath (2002), S. 746; vgl. Kindler (2000), S. 164; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 4; vgl. Euro Info Centre Market Access Working Group (2004), S. 68; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 48–53; vgl. Marangoni (2017): Italy in: Albaric et al., Kap. 12.1 A

1720 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 98

1721 Siehe: Kapitel IV.B. 3.10.3

1722 Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Industrieunternehmen) vom 20.06.1956, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 76 vom 25.3.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1

1723 Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Handelsunternehmen) vom 27.02.1958, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 51 vom 27.2.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1

1724 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 77

1725 Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del comparto Artigiano (Handelsvertreter im Handwerk) vom 10.12.2014; Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del Settore Industriale e della Cooperazione (Handelsvertreter in der Industrie) vom 30.07.2014; Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del settore del commercio (Handelsvertreter im Handel) vom 16.02.2009; siehe: Marangoni (2017): Italy in: Albaric et al., Kap. 12.1 A (m.w.N.)

1726 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 77 f.

1727 Vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 1; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 100 ff.; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 6

1728 Vgl. Kindler (2000), S. 164 f.

1729 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 69

1730 Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del comparto Artigiano (Handelsvertreter im Handwerk) vom 10.12.2014; Accordo Economico Collettivo per la Disciplina

Anwendung im Handelsvertretervertrag auszuschließen, um Rechtssicherheit und -vorhersehbarkeit herbeizuführen.[1731]

Die Anwendbarkeit der *allgemeinverbindlichen AEC*[1732] bei grenzüberschreitenden Handelsvertreterverträgen bedarf einer differenzierten Betrachtung. Zum einen unterfallen Handelsvertreterverträge zwischen einem ausländischen Unternehmer und einem in Italien tätigen Handelsvertreter den verbindlichen AEC. Zum anderen sind sie nicht auf italienische Handelsvertreterverträge anwendbar, in denen der Handelsvertreter außerhalb von Italien tätig ist.[1733]

Eine nähere Einbeziehung der Kollektivverträge in vorliegende Ausarbeitung findet wegen der geringen Bedeutung für grenzüberschreitende Handelsvertretervertragsverhältnisse im Folgenden nur statt, sofern die Rechtsprechung[1734] die AEC auf grenzüberschreitende Vertragsverhältnisse anwendet.

IV.B. 3.7. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter in Italien ist ein Vermittlungsvertreter (agente di commercio), es sei denn, der Unternehmer erteilt ihm i.S.d. Art. 1752 ZVG (IT) (rappresentante di commercio) eine Abschlussvollmacht. Der Handelsvertreter darf gemäß Art. 1744 ZVG (IT) ohne eine zusätzliche Vollmacht (Inkassovollmacht) keine Forderungen des Unternehmers einziehen und keine Nachlässe oder Zahlungsziele vereinbaren.

Im italienischen Geschäftsleben sind Handelsvertreter selten mit einer Abschlussvollmacht vom Unternehmer ausgestattet.[1735] Daher hat der Gesetzgeber dem Dritten die gesetzliche Möglichkeit gegeben vom Vertreter zu verlangen, ein vom Unternehmer unterzeichnetes Dokument darüber vorzulegen.[1736] Das Gesetz trifft keine Fiktion zum Vorliegen dieser Vollmacht, was zur Folge hat, dass diejenige Partei, die sich auf die Existenz einer Vollmacht beruft, in der Beweispflicht ist.[1737] Dennoch kennt das italienische Recht die Rechtsfigur der Anscheinsvollmacht[1738] und unterfasst ihr auch, was im deutschen Recht der Duldungsvollmacht[1739] entspricht.[1740]

---

del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del Settore Industriale e della Cooperazione (Handelsvertreter in der Industrie) vom 30.07.2014; Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del settore del commercio (Handelsvertreter im Handel) vom 16.02.2009

1731 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 78

1732 Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Handelsunternehmen) vom 27.02.1958, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 51 vom 27.2.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1; Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Industrieunternehmen) vom 20.06.1956, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 76 vom 25.3.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1

1733 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 78; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 87–89

1734 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 69

1735 Vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 6

1736 Vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 6 f.

1737 Gericht (Tribunal) Bologna, Urteil (Sentenza) vom 16.03.2010

1738 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 1841/1990, Anscheinsvollmacht vom 08.03.1990

1739 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 7860/1995, Duldungsvollmacht vom 19.07.1995

1740 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 69 (m.w.N.)

Der vollmachtlose Handelsvertreter kann bestimmte Stellvertretungsfunktionen für den Unternehmer gegenüber den Kunden übernehmen.[1741] Sofern der Handelsvertreter am Geschäftsabschluss mit dem Dritten beteiligt gewesen ist, darf der Handelsvertreter vom Dritten Erklärungen zur Ausführung oder Beanstandungen zur Nichterfüllung des Vertrags zwischen Unternehmer und Drittem entgegennehmen.[1742] Außerdem kann der Handelsvertreter im Interesse und zur Wahrung der Rechte des Unternehmers i.S.d. Art. 1745 Abs. 2 ZVG (IT) Sicherungsmaßnahmen beim Dritten vornehmen.

IV.B. 3.8. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Art. 1742 ZVG (IT) verdeutlicht, dass dem Handelsvertreter für die Ausübung seiner Tätigkeit eine Vergütung zusteht. Gemäß Art. 1748 ZVG (IT) ist diese in Form einer Provision vom Unternehmer an den Handelsvertreter zu zahlen. Zwar sind anstelle von Provisionszahlungen in Italien Pauschalzahlungen zulässig, jedoch besteht das Risiko, ein Abgrenzungskriterium zum angestellten Reisenden zu verlieren.[1743]

Einigen sich die Handelsvertretervertragsparteien auf eine Delkredereübernahme des Handelsvertreters für bestimmte Geschäfte, steht dem Handelsvertreter im Gegenzug eine Delkredereprovision zu.[1744]

In seiner Funktion als selbständiger Mittler hat der Handelsvertreter keinen darüberhinausgehenden Anspruch auf Ersatz der Aufwendungen aus seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (z.B. Reisekosten).[1745]

IV.B. 3.8.1. Provisionshöhe

Eine gesetzlich verpflichtende Provisionshöhe oder Berechnungsart besteht in Italien nicht,[1746] so dass die Parteien dies im Rahmen der gesetzlichen Grenzen frei vereinbaren können.[1747] Nebenkosten (z.B. Frachten) fließen typischerweise nicht in die Provision ein.[1748]

Vereinbaren die Parteien keine Provisionshöhe, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Provision zu.[1749] Ist eine solche nicht zu ermitteln, entscheidet ein Gericht über eine billige Provision.[1750]

1741 Art. 1745 Abs. 1 ZVG (IT)
1742 Art. 1745 Abs. 1 ZVG (IT)
1743 Vgl. Aparo/Ghitti (2018): Italy in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 76; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 14
1744 Art. 1746 Abs. 3 ZVG (IT)
1745 Art. 1748 Abs. 7 ZVG (IT)
1746 Vgl. Westphal (1994), S. 149
1747 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 72
1748 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 72
1749 Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. 1733 ZVG (IT)
1750 Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. 1733 ZVG (IT)

IV.B. 3.8.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Für diejenigen Geschäfte, die während der Vertragslaufzeit auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, hat er einen Provisionsanspruch.[1751] Dieser besteht, wenn der Unternehmer

- einen Vertrag mit einem Dritten abschließt, den der Handelsvertreter bereits vorher für ein artgleiches Geschäft (Bestandskunden) geworben hat (Folgeprovision),[1752] oder
  direkt mit einem Dritten (Direktgeschäft) aus dem Gebiet, Kundenkreis oder der Kategorie des Vertreters ein Geschäft abschließt, es sein denn die Parteien haben die Exklusivität abbedungen[1753].

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[1754]

Der Handelsvertreter hat hingegen keinen Provisionsanspruch, sofern die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung zwischen Beiden.[1755]

IV.B. 3.8.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Haben die Parteien keine anderweitige Vereinbarung getroffen, entsteht der Provisionsanspruch sobald

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder
- hätte ausführen müssen.[1756]

Unabdingbar entsteht dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch spätestens, wenn

- der Dritte seiner Verpflichtung nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Leistung erbracht hätte.[1757]

Einigen sich Unternehmer und Dritter bilateral über eine teilweise oder vollständige Nichtausführung eines Vertrags, steht dem Handelsvertreter für diesen Teil eine verminderte Provision zu,

- die sich nach bestehenden Handelsbräuchen berechnet, bzw. wenn diese fehlen
- kann ein Richter sie nach Billigkeitskriterien bestimmen.[1758]

1751 Art. 1748 Abs. 1 ZVG (IT)
1752 Art. 1749 Abs. 1 ZVG (IT)
1753 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 75
1754 Art. 1748 Abs. 3 ZVG (IT)
1755 Art. 1748 Abs. 3 ZVG (IT)
1756 Art. 1748 Abs. 4 ZVG (IT)
1757 Art. 1748 Abs. 4 ZVG (IT)
1758 Art. 1748 Abs. 5 ZVG (IT)

In der Praxis haben Vertreter zudem bei Zahlungsverzug des Dritten die Möglichkeit, eine anteilige Provisionsvorauszahlung vom Unternehmer zu verlangen.[1759]

Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[1760]

IV.B. 3.8.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Wenn feststeht, dass der Unternehmer die Nichtausführung eines Vertrags mit dem Dritten (Kunden) nicht zu vertreten hat, entfällt der Provisionsanspruch des Handelsvertreters.[1761] In diesem Fall muss der Handelsvertreter dem Unternehmer überzahlte Provisionen zurückerstatten.[1762] Diese Norm ist nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar.[1763]

IV.B. 3.8.5. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung ausstellen.[1764] Diese enthält die Bemessungsgrundlagen der Provision.[1765] Ferner hat der Handelsvertreter das Recht, alle Informationen (inkl. eines Buchauszugs) zu verlangen, die notwendig sind, um die Provisionsberechnung zu überprüfen.[1766] Anderslautende Vereinbarungen sind nicht zulässig.[1767]

IV.B. 3.9. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das italienische Recht kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge und behält zu deren ordentlicher und außerordentlicher Kündigung eine Reihe von Normen bereit.[1768]

Wenn die Parteien einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag nach Fristablauf fortführen, wandelt sich dieser in einen unbefristeten Vertrag.[1769]

IV.B. 3.9.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag kann jede Partei unter Einhaltung der Kündigungsfrist,[1770] falls nicht anderweitig vereinbart, zum letzten Tag des Monats[1771] beenden. Die Mindestfristen betragen

---

1759 Vgl. Bernardi (2016): Italy in: Campbell, S. 8
1760 Art. 1749 Abs. 2 ZVG (IT)
1761 Art. 1748 Abs. 6 ZVG (IT)
1762 Art. 1748 Abs. 6 ZVG (IT)
1763 Art. 1748 Abs. 6 ZVG (IT)
1764 Art. 1749 Abs. 2 ZVG (IT)
1765 Art. 1749 Abs. 2 ZVG (IT)
1766 Art. 1749 Abs. 3 ZVG (IT)
1767 Art. 1749 Abs. 4 ZVG (IT)
1768 Art. 1750 ZVG (IT)
1769 Art. 1750 Abs. 1 ZVG (IT)
1770 Art. 1750 Abs. 2 ZVG (IT)
1771 Art. 1750 Abs. 5 ZVG (IT)

- im ersten Vertragsjahr einen,
- im zweiten zwei Monate,
- im dritten drei Monate,
- im vierten vier Monate,
- im fünften fünf Monate und
- ab dem sechsten Vertragsjahr sechs Monate.[1772]

Längere Fristen sind nur zulässig, wenn sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[1773] Damit macht der italienische Gesetzgeber von der Möglichkeit des Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch, die eine zusätzliche Steigerung der Kündigungsfrist nach dem dritten Jahr vorsieht.

IV.B. 3.9.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können sowohl den befristeten als auch den unbefristeten Vertrag aus wichtigem Grund (recesso per giusta causa) – analog des arbeitsrechtlichen Art. 2119 ZVG (IT) – kündigen.[1774] Ein solch wichtiger Grund liegt vor, wenn es die Umstände unzumutbar machen, das Vertragsverhältnis bis zum regulären Vertragsende fortzuführen.[1775]

Zudem haben die Parteien neben obiger außerordentlicher Kündigung die Möglichkeit, eine Auflösungsklausel gemäß der Art. 1453 ff. ZVG (IT) in den Vertrag aufzunehmen, die nach Art. 1456 ZVG (IT) eine Aufhebung bewirkt, falls eine Partei einer Vertragspflicht nicht nachkommt.[1776]

IV.B. 3.10. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der italienische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs nach deutschem Vorbild, i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1777] entschieden. Die Parteien können die diesbezüglichen Vorschriften des Art. 1751 ZVG (IT) nicht für den Handelsvertreter nachteilig vereinbaren.[1778]

Gemäß Art. 1751 Abs. ZVG (IT) muss der Unternehmer dem Handelsvertreter einen Ausgleich dafür zahlen, dass ihm aus

- Neukundenakquise oder der wesentlichen Erweiterung des Geschäfts bei Bestandskunden durch den Handelsvertreter
- nach Handelsvertretervertragsbeendigung ein erheblicher Vorteil verbleibt.[1779]

1772 Art. 1750 Abs. 3 ZVG (IT)
1773 Art. 1750 Abs. 4 ZVG (IT)
1774 Vgl. W. Schneider (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien in: Von Boehmer, S. 74; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 82, 87
1775 Vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 82
1776 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 80; vgl. Assam (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten, S. 87; vgl. Baldi (1995): Italien in: Von Westphalen, Rn. 107
1777 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
1778 Art. 1751 Abs. 6 ZVG (IT)
1779 Art. 1751 Abs. 1 lit. a ZVG (IT)

- Die Zahlung des Ausgleichs muss alle Umstände berücksichtigen, der Billigkeit entsprechen und die zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters beachten.[1780]

Die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs schließt einen weitergehenden Schadensersatz aus tatsächlich erlittenen Schäden aufgrund der Vertragsbeendigung nicht aus.[1781]

IV.B. 3.10.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Ausgleichshöhe darf einen Maximalbetrag einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre, im Falle einer kürzeren Vertragsdauer eines Jahresdurschnitts des gesamten Vertragszeitraums, nicht überschreiten.[1782]

IV.B. 3.10.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Kündigt der Unternehmer dem Handelsvertreter aufgrund einer schwerwiegenden Vertragsverletzung, die eine Vertragsfortsetzung unzumutbar macht, hat der Handelsvertreter keinen Handelsvertreterausgleichsanspruch.[1783] Der Ausgleichsanspruch steht dem Handelsvertreter nicht zu, wenn der Handelsvertreter selbst kündigt (Eigenkündigung), es sei denn, dies ist durch den Unternehmer verschuldet oder der Vertreter kündigt aufgrund von Alter, Gebrechen oder Krankheit, die eine Vertragsfortsetzung unzumutbar machen.[1784]

Es steht den Parteien frei, eine Übergabe der Rechte und Pflichten aus der Handelsvertretung an einen Dritten zu vereinbaren, was dazu führt, dass auch der Handelsvertreterausgleichsanspruch an den Dritten übergeht.[1785]

Der Tod des Handelsvertreters führt hingegen nicht zum Entfallen des Ausgleichsanspruchs.[1786]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen Anspruch.[1787]

IV.B. 3.10.3. Besonderheiten bei Anwendbarkeit der Accordi Economici Collettivi (AEC)

Wenn die Accordi Economici Collettivi (AEC) auf das Vertragsverhältnis anwendbar sind, treten die AEC an die Stelle des Ausgleichsanspruchs aus Art. 1751 ZVG (IT), was zu erheblicher Rechtsunsicherheit führt.[1788] Falls die Parteien keine Tarifparteien der AEC

1780 Art. 1751 Abs. 1 lit. b ZVG (IT)
1781 Art. 1751 Abs. 4 ZVG (IT)
1782 Art. 1751 Abs. 3 ZVG (IT)
1783 Art. 1751 Abs. 2 lit. a ZVG (IT)
1784 Art. 1751 Abs. 2 lit. b ZVG (IT)
1785 Art. 1751 Abs. 2 lit. c ZVG (IT)
1786 Art. 1751 Abs. 7 ZVG (IT)
1787 Art. 1751 Abs. 5 ZVG (IT)
1788 Vgl. Marangoni (2017): Italy in: Albaric et al., Kap. 12.1 G4; vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 81 ff.

sind und der Handelsvertretervertrag ihre Einbindung nicht bestimmt, finden (selbst im Falle eines deutschen Unternehmers mit einem nach italienischem Recht agierenden Handelsvertreter) die allgemeinverbindlichen AEC Anwendung.[1789] Dies führt dazu, das zum einen eine Berechnungsmethode des Handelsvertreterausgleichs i.S.d. Art. 1751 ZVG (IT) und zum anderen eine Berechnungsmethode des Ausgleichs nach den AEC vorliegen, was in der Praxis Auslegungsbedarf verursacht.[1790]

Größte Unterschiede sind, dass

- Art. 1751 ZVG (IT) keine Berechnungskriterien angibt, während
- die AEC eine Berechnungsmethode vorgeben.[1791]

Zudem trägt der Handelsvertreter

- beim Anspruch aus Art. 1751 ZVG (IT) die Beweislast zur Erweiterung des Kundenstamms, wohingegen dies
- in den AEC nicht der Fall ist.[1792]

Der berechnete Ausgleich aus Art. 1751 ZVG (IT) liegt zumeist über dem Betrag, der sich auf der Grundlage der AEC ergibt.[1793] Diesbezüglich hat der EuGH im Jahr 2006[1794] entschieden, dass eine derartige Berücksichtigung eines Tarifvertrags nur dann zulässig ist, wenn sie den Handelsvertreter im Vergleich zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie stets gleich oder besser stellt. Allerdings kann keine Aussage darüber getroffen werden, wann eine Gleich- oder Besserstellung des Handelsvertreters vorliegt, da das italienische Recht in Art. 1751 ZVG (IT) keinen Vergleichsmaßstab bietet.[1795] Methodisch greifen daher die Gerichte auf Art. 1751 ZVG (IT) als Maßstab zurück. Sie gelangen also zur Anwendung der AEC nur, wenn sie den Handelsvertreter im Vergleich zum Art. 1751 ZVG (IT) gleich oder besserstellt.[1796]

1789 Vgl. Gozzo/Budde (2017), N. 38; Gericht (Tribunale) Neapel, Urteil (Sentenza) Nr. 4045/2016 vom 06.05.2016

1790 Vgl. Lauser/Reifenrath (2002), S. 746; vgl. Euro Info Centre Market Access Working Group (2004), S. 69

1791 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 81 ff.; vgl. Budde (2016): §64 Italien in: Martinek et al., Rn. 33; vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 79

1792 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 81 ff.

1793 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 81 ff.

1794 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879

1795 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 82 f.

1796 Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4056/2008 vom 19.02.2008; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 21301/2006 vom 03.10.2006; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 5690/2007, D.P.C. ./. Robert Bosch SPA vom 12.03.2007; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 12724/2009, Giancarlo Franceschini ./. D.C. SPA vom 01.06.2009; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4149/2012 Thermo Commerciale SRL ./. Martini Fulvio vom 08.02.2012; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 8295/2012, Marcello Trisolini ./. Diners Club Italia SPA vom 20.03.2012; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 18413/2013, Di Giovanni Carmelo ./. SSL Healthcare Italia SPA vom 10.04.2013; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 7576/2014, Enel Servizio Elettrico SPA ./. Paola Simeone vom 12.03.2014; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4202/2014, Goffredo Viscardi & C. SNC ./. Vaillant Saunier Duval Italia SPA vom 09.01.2014; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 11369/2014, M&F di Pietro Muraglia SNC ./. Cameo SPA vom 13.02.2014; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 25904/2014, Luigi Mecozzi ./. Acqua Minerale San Benedetto SPA vom 21.10.2014; Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 486/2016 Giancarlo Franceschini ./. D.C. SPA vom 04.11.2015

IV.B. 3.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters ist gemäß Art. 1751bis Abs. 2 ZVG (IT) nur zulässig für

- eine Höchstdauer von zwei Jahren, sofern die Parteien das Wettbewerbsverbot
- schriftlich treffen und
- es sich auf das Vertragsgebiet des Handelsvertretervertrags,
- den vertraglichen Kundenkreis und
- die vertraglichen Waren oder Dienstleistungen

bezieht.[1797] Für dieses Wettbewerbsverbot steht dem Handelsvertreter eine Vergütung zu, die kein Bestandteil der üblichen Provision ist.[1798] Die Vergütungshöhe orientiert sich an

- der Verbotsdauer,
- der Natur des Handelsvertretervertrags und
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch.[1799]

Die Parteien können die Höhe der Vergütung verhandeln, müssen allerdings dabei ggf. anwendbare Kollektivverträge (AEC) berücksichtigen.[1800] Beim Fehlen einer vertraglichen Vereinbarung über die Höhe dieser Vergütung, entscheidet ein Richter auf Grundlage

- einer durchschnittlichen Provision der Handelsvertretervertragstätigkeit,[1801]
- der Gründe für die Vertragsbeendigung,[1802]
- der Größe des zugewiesenen Gebiets[1803] und
- dem Vorliegen einer Ausschließlichkeitsbindung an den Unternehmer[1804].

Damit folgt der italienische Gesetzgeber den Gültigkeitskriterien des Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[1805], setzt die Höchstdauer des Wettbewerbsverbots von zwei Jahren aus Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie um und führt im Sinne des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie Kriterien zum Wettbewerbsverbot an.

IV.B. 3.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die gewöhnliche Verjährung aus dem Handelsvertretervertrag beträgt, vorbehaltlich gesetzlicher Abweichungen, zehn Jahre.[1806] Alle Ansprüche auf jährlich oder kürzer wiederkehrende Zahlungen, wie etwa Provisionen[1807], verjähren innerhalb von fünf Jahren.[1808]

1797 Art. 1751bis Abs. 1 ZVG (IT)
1798 Art. 1751bis Abs. 2 ZVG (IT)
1799 Art. 1751bis Abs. 2 ZVG (IT)
1800 Art. 1751bis Abs. 2 ZVG (IT)
1801 Art. 1751bis Abs. 2 lit. 1 ZVG (IT)
1802 Art. 1751bis Abs. 2 lit. 2 ZVG (IT)
1803 Art. 1751bis Abs. 2 lit. 3 ZVG (IT)
1804 Art. 1751bis Abs. 2 lit. 4 ZVG (IT)
1805 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1806 Art. 2946 ZVG (IT)
1807 Vgl. Kindler (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler, Rn. 70
1808 Art. 2948 ZVG (IT)

IV.B. 4. Luxemburg

Mit dem Gesetz vom 3.6.1994[1809] (im Folgenden HVG (LU)) hat der luxemburgische Gesetzgeber die Europäische Handelsvertreterrichtlinie in luxemburgisches Recht umgesetzt.[1810] Diese Regelungen gelten für Bestandsverträge, die bereits vor dem 1.1.1994 gültig gewesen sind und auch für Neuverträge nach diesem Datum.[1811] Die Regelungen zum Auftrag der Art. 1984 ff. des luxemburgischen Zivilgesetzbuchs[1812] (im Folgenden ZGB (LU)) finden subsidiär Anwendung auf Handelsvertretervertragsverhältnisse.[1813]

IV.B. 4.1. Definition und Anwendungsbereich des luxemburgischen Handelsvertreterrechts

Nach Art. 1 HVG (LU) ist ein Handelsvertreter (agent commercial) ein selbständiger Vermittler, der dauerhaft in Teil- oder Vollzeit für den Unternehmer gegen ein Entgelt Verträge (Waren und Dienstleistungen) verhandelt (Vermittlungsvertreter) oder diese in Namen und auf Rechnung des Unternehmers verhandelt und abschließt (Abschlussvertreter).[1814] Der Handelsvertreter steht in keinem untergeordneten Arbeitnehmerverhältnis zum Unternehmer, sondern ist eigenständiger Kaufmann[1815]. Natürliche und juristische Personen können Handelsvertreter sein.[1816]

Vorliegende Normen sind auf

- Vertreter an Handels- oder Warenbörsen sowie
- Vertreter von Versicherungs- oder Kreditunternehmen nicht anwendbar.[1817]

Zudem ist der Anwendungsbereich des HVG (LU) nicht eröffnet für

- Personen, die als Rechtssubjekt eine Firma oder Gesellschaft leiten[1818], oder
- Gesellschafter mit der Vertretungsbefugnis für andere Gesellschafter[1819] bzw.
- offizielle Vermögensverwalter, Liquidatoren und Insolvenzverwalter[1820].

Damit übernimmt der luxemburgische Gesetzgeber nahezu wortgenau die Formulierungen des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1821], erweitert jedoch den

---

1809 Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18.12.1986), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A58 vom 6.7.1994 (S. 1088)

1810 Zur Historie: Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 1–7

1811 Art. 28 HVG (LU)

1812 Zivilgesetzbuch Luxemburg (Code Civil), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A5 von 1804 (Zur Einführung als: Code civil des Français) (S. 1)

1813 Vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §2.2.2

1814 Siehe auch: Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 34, 342 vom 22.04.2010

1815 Art. 1 HVG (LU)

1816 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 5; vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 18

1817 Art. 2 HVG (LU)

1818 Art. 2 lit. a HVG (LU)

1819 Art. 2 lit. b HVG (LU)

1820 Art. 2 lit. c HVG (LU)

1821 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

Anwendungsbereich des luxemburgischen Handelsvertreterrechts um Dienstleistungsvertreter[1822].

Eine Einschränkung i.S.d. Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1823] für nebenberufliche Vertretertätigkeiten trifft er nicht. Vielmehr bezieht er diese durch Art. 1 HVG (LU) ausdrücklich in den Anwendungsbereich des Gesetzes ein.[1824]

IV.B. 4.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der Handelsvertreter ist von weiteren Funktionsträgern[1825] des Absatzprozesses abzugrenzen:

- Der Kommissionsvertrag findet keine spezialrechtliche Statuierung im luxemburgischen Recht. Der Kommissionär ist der luxemburgischen Rechtsordnung allerdings nicht unbekannt.[1826] Der Kommissionär betreibt Geschäfte in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers.[1827] Damit ist er kein Handelsvertreter nach Art. 1 HVG (LU), denn dieser agiert in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.
- Wie der Handelsvertreter agiert der Handelsmakler in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.[1828] Gegenüber dem Handelsvertreter fehlt dem Handelsmakler das Merkmal der ständigen Ausübung der Tätigkeit[1829], und er ist sowohl für den Unternehmer als auch für den Dritten tätig, womit er das Interesse beider Parteien beachten muss.[1830]
- Vertragshändlerverträge finden keine spezialrechtliche Regelung im luxemburgischen Recht[1831], so dass allgemeines Vertragsrecht anwendbar ist.[1832] Der Vertragshändler handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[1833] Eine analoge Anwendung der Normierungen des Handelsvertreterrechts ist nicht bekannt.
- Das luxemburgische Recht enthält keine spezialrechtlichen Bestimmungen zu Franchiseverträgen.[1834] Franchisenehmer agieren in eigenem Namen und auf eigene Rechnung und sind damit keine Handelsvertreter nach Art. 1 HVG (LU), die in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig sind.
- Gegenüber dem Handelsvertreter des HVG (LU) steht der angestellte Handelsreisende (Représentant de Commerce) in einem untergeordneten Arbeitsverhältnis

1822 Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 34, 342 vom 22.04.2010
1823 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
1824 Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 30, 367 vom 15.11.2006, S. 30367
1825 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
1826 Vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §1
1827 Vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §1
1828 Vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 28; vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §1
1829 Art. 1 HVG (LU)
1830 Vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 28; vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §1
1831 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 43; vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.2.1
1832 Vgl. Bagot/Fessmann (2018): Luxembourg in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1
1833 Vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.2.1; vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §1, §3.1
1834 Vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 3

zum Unternehmer.[1835] Der Handelsreisende lässt sich gegenüber dem Handelsvertreter insbesondere durch den Arbeitsvertrag, die geringere Eigenständigkeit in der Arbeitsorganisation, die Vergütungsform und durch die fehlende Möglichkeit, andere Personen einzustellen, abgrenzen.[1836] Demgegenüber ist der Handelsvertreter nach Art. 1 HVG (LU) selbständig.

IV.B. 4.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Parteien müssen den Handelsvertretervertrag mitsamt seiner Zusätze in zweifacher Ausfertigung (eine Ausfertigung je Partei) schriftlich festhalten.[1837] Sind diesbezügliche Aufzeichnungen nicht vorhanden, kann der Handelsvertreter die Existenz des Vertrag, ungeachtet des Streitwertes, durch alle zulässigen Beweismittel nachweisen.[1838] Diese ergeben sich aus Art. 109 des luxemburgischen Handelsgesetzbuchs (im Folgenden HGB (LU))[1839].[1840] Die Frage, ob und inwieweit die schriftliche Form nur als Beweismittel dient oder eine Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags ist, konnte bisher keine abschließende Bewertung finden. Jedoch zeigt sich bei Fehlen des schriftlichen Formerfordernisses, dass der Vertrag nicht zwingend nichtig ist.[1841]

Art. 13 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass jede Partei von der jeweils anderen Vertragspartei eine schriftliche Urkunde über den Vertragsinhalt verlangen kann. Eine derartige Formulierung führt der luxemburgische Gesetzgeber im HVG (LU) nicht auf. Dies ist nachvollziehbar, da bereits Art. 15 HVG (LU) die verpflichtende Schriftform des Handelsvertretervertrags vorsieht.

Zudem behält das HVG (LU) eine Reihe ausdrücklich nicht abdingbarer bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbarer Normen bereit. Diese umfassen

- die Rechte und Pflichten der Parteien[1842],
- den Entstehungszeitpunkt des Provisionsanspruchs[1843] des Handelsvertreters, den spätesten Abrechnungszeitpunkt der Provision[1844], das Entfallen des Provisionsanspruchs[1845] sowie seiner Abrechnung und Überprüfung[1846],
- den Handelsvertreterausgleichsanspruch[1847],
- die außerordentliche Kündigung[1848] des Handelsvertretervertrags und
- das Wettbewerbsverbot[1849] des Handelsvertreters.

1835 Vgl. Detzer (1997): Luxembourg in: Detzer, S. 265; vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 27; vgl. Schmitt (1994): Luxembourg in: Clasen, Kap. §2.1.1
1836 Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 34, 342 vom 22.04.2010
1837 Art. 15 HVG (LU)
1838 Art. 15 HVG (LU); Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 30, 367 vom 15.11.2006
1839 Handelsgesetzbuch Luxemburg (Code de Commerce), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A8 von 1807
1840 Vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2
1841 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 6; vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2 (m.w.N.)
1842 Art. 5 HVG (LU)
1843 Art. 11 Abs. 3 HVG (LU)
1844 Art. 12 HVG (LU)
1845 Art. 13 Abs. 1 HVG (LU)
1846 Art. 14 Abs. 3 HVG (LU)
1847 Art. 22 HVG (LU)
1848 Art. 23 Abs. 3 HVG (LU)
1849 Art. 26 HVG (LU)

IV.B. 4.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine spezielle Registrierungspflicht für Handelsvertreter oder den Handelsvertretervertrag gibt es in Luxemburg nicht. Der Handelsvertreter benötigt allerdings als Kaufmann, sofern er seine Tätigkeit in Luxemburg ausführen möchte,[1850] eine Lizenz zur Geschäftsausübung.[1851]

IV.B. 4.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Hauptflicht des Handelsvertreters ist die Vermittlung bzw. der Abschluss von Verträgen.[1852] Die synallagmatische Pflicht des Unternehmers ist die Vergütung dieser Tätigkeit.[1853] Neben diesen gelten eine Reihe von Nebenpflichten:

Der Handelsvertreter muss seine vertraglichen Verpflichtungen im Interesse des Unternehmers unter Befolgung von Treu und Glauben (bonne foi) nachkommen.[1854] Der Handelsvertreter strebt danach, den Abschluss von Geschäften für den Unternehmer zu fördern.[1855]

Der Handelsvertreter unterrichtet den Unternehmer über für ihn relevanten Informationen[1856] und kommt in der Ausübung seiner Tätigkeit den angemessenen Weisungen des Unternehmers nach.[1857] Diese Pflichten aus Art. 3 HVG (LU) stehen nicht zur parteilichen Disposition.[1858]

Mangels anderslautender Vereinbarung kann der Handelsvertreter als Mehrfirmenvertreter agieren.[1859] Er ist jedoch i.S.d. Treu und Glauben (bonne foi) dazu verpflichtet, nicht mit dem Unternehmer in den Wettbewerb zu treten.[1860]

In Luxemburg muss der Handelsvertreter seine Tätigkeit grundsätzlich persönlich ausüben, was bedingt, dass die Parteien Untervertretungen ausdrücklich vereinbaren müssen.[1861]

Spezialrechtliche Normen zu einer Delkrederevereinbarung hält das HVG (LU) nicht bereit. Diese entsprechen nicht der gängigen Praxis in Luxemburg, die Parteien können sie dennoch vertraglich festlegen.[1862]

1850 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 5
1851 Gesetz (Loi) vom 2.9.2011 (réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales), in Kraft ab 25.09.2011, Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A198 vom 22.9.2011 (S. 3602); vgl. Bagot/Fessmann (2018): Luxembourg in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2.2
1852 Art. 3 HVG (LU)
1853 Art. 6 HVG (LU)
1854 Art. 3 Abs. 1 HVG (LU); allgemein gilt: Art. 1134 ZVG (LU) guter Glaube (bonne foi)
1855 Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG (LU)
1856 Art. 3 Abs. 2 lit. b. HVG (LU)
1857 Art. 3 Abs. 2 lit. c. HVG (LU); vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 49
1858 Art. 5 HVG (LU)
1859 Vgl. Plottké (2013): Luxemburg in: Rödl & Partner, S. 239
1860 Vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.3
1861 Vgl. Plottké (2013): Luxemburg in: Rödl & Partner, S. 244
1862 Vgl. Harles (2000): Luxembourg in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2

Der Unternehmer muss sich im Verhältnis zum Handelsvertreter an das Gebot Treu und Glauben (bonne foi) halten.[1863] In diesem Zusammenhang stellt er dem Vertreter alle relevanten Unterlagen[1864] sowie alle Informationen, die zur Vertragsausübung notwendig sind, zur Verfügung.[1865]

Kann der Unternehmer absehen, dass sich das Geschäft schlechter entwickelt, als der Handelsvertreter dies normalerweise erwarten dürfte, muss er dies dem Handelsvertreter innerhalb angemessener Frist mitteilen.[1866] Zudem muss er den Handelsvertreter über Annahme, Ablehnung bzw. Nichtausführung der durch den Handelsvertreter vermittelten Geschäfte benachrichtigen.[1867] Dieser Pflichtenkatalog des Unternehmers aus Art. 4 HVG (LU) steht nicht zur Disposition.[1868]

Obige Rechte und Pflichten aus den Art. 3-5 HVG (LU) entsprechen den Vorgaben der Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie[1869].

IV.B. 4.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Mangels anderslautender Vereinbarung liegt eine Abschlussvollmacht des Handelsvertreters nur vor, wenn die Parteien dies vereinbaren oder sich dies aus konkludentem Handeln ergibt.[1870] Mangels Vereinbarung, müssen Gerichte die diesbezüglichen gemeinsamen Interessen der Vertragsparteien auslegen.[1871]

Ein vollmachtloser Vertreter kann dennoch durch eine Anscheinsvollmacht mit dem Dritten für den Unternehmer verbindliche Verträge eingehen.[1872]

IV.B. 4.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der luxemburgische Gesetzgeber übernimmt die Regelungen zur Vergütung des Handelsvertreters aus den Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie präzise in die Art. 6-14 HVG (LU).

Den Parteien steht es frei, eine Provision, eine Pauschalvergütung oder eine Kombination beider Varianten zu vereinbaren.[1873] Eine Provision ist diejenige Vergütungsvariante, die sich am Umfang und Wert des Geschäfts orientiert.[1874]

Die nachfolgenden Art. 8-14 HVG (LU) sind im Falle von Pauschalzahlungen oder nicht zumindest teilweisen Provisionszahlungen nicht anwendbar.

1863 Art. 4 Abs. 1 HVG (LU); allgemein gilt: Art. 1134 ZVG (LU) guter Glaube (bonne foi)
1864 Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG (LU)
1865 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU)
1866 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU)
1867 Art. 4 Abs. 3 HVG (LU)
1868 Art. 5 HVG (LU)
1869 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
1870 Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 35, 180 vom 09.03.2011
1871 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 7
1872 Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 30, 465 vom 30.01.1998; siehe auch: Lemmer (2017): Agency Law Luxembourg in: IDI Project, Kap. 2.3
1873 Art. 6 HVG (LU)
1874 Art. 7 HVG (LU)

Bezüglich einer Kostenerstattung behält das HVG (LU) keine spezialrechtlichen Normen bereit,[1875] so dass der Art. 1999 ZGB (LU) zum Mandat (Auftrag) Anwendung findet. Nach diesem muss der Unternehmer dem Handelsvertreter diejenigen Kosten erstatten, die dem Handelsvertreter auf Veranlassung des Unternehmers entstehen.[1876]

IV.B. 4.7.1. Provisionshöhe

Mangels Vereinbarung der Vergütungshöhe, schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter eine tätigkeitsübliche Vergütung.[1877] Lässt sich eine übliche Vergütung nicht ermitteln, steht dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung zu, die sämtliche Umstände des Geschäfts berücksichtigt.[1878]

IV.B. 4.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften, deren Abschluss auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist[1879]. Betreibt der Unternehmer Direktgeschäfte mit Dritten, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Bestandskunden), hat der Handelsvertreter hierfür einen Provisionsanspruch[1880] (Folgeprovision). Sofern der Unternehmer und der Handelsvertreter vereinbaren, dass der Handelsvertreter ein Gebiet- oder Kundenkreis exklusiv betreut, und die Parteien Vorteile aus Alleinvertretungsrechten nicht ausdrücklich abbedingen, steht dem Handelsvertreter aus den Direktgeschäften des Unternehmers in diesem Exklusivitätsbereich eine Provision zu[1881].

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss insbesondere auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit[1882] gekommen ist oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[1883]

Steht die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zu, hat der gegenwärtige Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[1884]

IV.B. 4.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

1875 Vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 81; vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 9
1876 Art. 1999 ZGB (LU)
1877 Art. 6 HVG (LU)
1878 Art. 6 HVG (LU)
1879 Art. 8 lit. a HVG (LU)
1880 Art. 8 lit. b HVG (LU)
1881 Art. 8 lit. c HVG (LU)
1882 Art. 9 lit. a HVG (LU)
1883 Art. 9 lit. b HVG (LU)
1884 Art. 10 HVG (LU)

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat,[1885]
- es gemäß dem Vertrag mit dem Dritten hätte ausführen müssen[1886] oder sobald
- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat[1887].

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch des Handelsvertreters, sobald

- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat oder
- ausgeführt hätte, sofern der Unternehmer seiner Pflicht nachgekommen wäre.[1888]

Diese Regelungen dürfen die Parteien vertraglich nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[1889]

Die Provision ist spätesten am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[1890]

IV.B. 4.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Nach Art. 13 Abs. 1 HVG (LU) hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, wenn

- der Unternehmer und der Dritte einen Vertrag nicht ausführen und der Unternehmer dies nicht schuldhaft zu vertreten hat.[1891]

Eine für den Handelsvertreter nachteilige Regelung ist nicht zulässig.[1892] Überzahlte Provisionen muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[1893]

IV.B. 4.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer schuldet dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung unter Angabe der Berechnungsgrundlage der zu zahlenden Provisionen.[1894] Der Handelsvertreter hat das Recht, Informationen, insbesondere einen Buchauszug, vom Unternehmer zu verlangen, die ihm eine Prüfung seiner Ansprüche ermöglichen.[1895] Dies können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[1896]

IV.B. 4.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl auf bestimmte als auch auf unbestimmte Dauer schließen.[1897] Führen die Parteien einen Vertrag nach Ablauf der Befristung fort, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[1898]

1885 Art. 11 Abs. 1 lit. a HVG (LU)
1886 Art. 11 Abs. 1 lit. b HVG (LU)
1887 Art. 11 Abs. 1 lit. c HVG (LU)
1888 Art. 11 Abs. 2 HVG (LU)
1889 Art. 11 Abs. 3 HVG (LU)
1890 Art. 12 HVG (LU)
1891 Art. 13 Abs. 1 HVG (LU)
1892 Art. 13 Abs. 2 HVG (LU)
1893 Art. 13 Abs. 2 HVG (LU)
1894 Art. 14 Abs. 1 HVG (LU)
1895 Art. 14 Abs. 2 HVG (LU)
1896 Art. 14 Abs. 3 HVG (LU)
1897 Art. 15 HVG (LU)
1898 Art. 16 HVG (LU)

IV.B. 4.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen auf unbestimmte Zeit und einen auf bestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag mit der Option der vorzeitigen Vertragsbeendigung kann jede Partei unter Berücksichtigung der Fristen kündigen.[1899] Die Mindestkündigungsfristen betragen

- im ersten Jahr einen Monat und
- erhöhen sich jährlich um je einen Monat, bis
- ab dem sechsten Jahr fortwährend eine Frist von sechs Monaten gilt.[1900]

Kürzere Fristen sind nicht zulässig,[1901] längere Fristen hingegen schon, wenn sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht schlechter stellen[1902].

Mangels anderslautender Vereinbarung ist die Kündigung zum Monatsende möglich.[1903]

Falls die Parteien einen befristeten Vertrag nach Fristablauf fortführen, wandelt sich dieser in einen unbefristeten Vertrag und ist im Kontext der Kündigung gleich zu behandeln.[1904] Dies hat zur Folge, dass bei der Berechnung der Kündigungsfrist die bereits im befristeten Verhältnis verstrichene Vertragslaufzeit anzurechnen ist.[1905]

IV.B. 4.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Neben den Normen zur ordentlichen Kündigung führt der luxemburgische Gesetzgeber in Art. 18 HVG (LU) Spezialnormen zur außerordentlichen Handelsvertretervertragsbeendigung auf. Wenn

- eine der Parteien ihre Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag schwerwiegend verletzt[1906] oder
- das Vertragsverhältnis aufgrund außergewöhnlicher Umstände derart beeinträchtigt ist, dass eine Vertragsfortführung nicht möglich ist,[1907]

können die Parteien ohne Berücksichtigung der Kündigunsfristen bzw. der verbleibenden Zeit bis zum Vertragsablauf kündigen.[1908] Die kündigende Partei muss das Vorliegen derartiger Gründe beweisen.[1909] Gerichte stellen die Wirksamkeit der außergewöhnlichen Gründe fest.[1910]

Eine Kündigung ohne Zustimmung der gekündigten Partei bedingt einen Schadensersatzanspruch der gekündigten Partei gegenüber der kündigenden Partei, es sei denn,

- die Kündigung ist aufgrund einer schwerwiegenden Vertragsverletzung gerechtfertigt und

---

1899 Art. 17 Abs. 1 HVG (LU)
1900 Art. 17 Abs. 2 HVG (LU)
1901 Art. 17 Abs. 2 HVG (LU)
1902 Art. 17 Abs. 3 HVG (LU)
1903 Art. 17 Abs. 4 HVG (LU)
1904 Art. 17 Abs. 5 HVG (LU)
1905 Art. 17 Abs. 5 HVG (LU)
1906 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 12
1907 Vgl. Manhaeve et al. (2016): Luxembourg in: Campbell, S. 13
1908 Art. 18 HVG (LU)
1909 Art. 18 HVG (LU)
1910 Art. 18 HVG (LU)

- die kündigende Partei hat der gekündigten Partei den Kündigungsgrund unverzüglich mittgeteilt.[1911]

In letzterem Fall, also einer berechtigten außerordentlichen Kündigung, ist die gekündigte Partei der kündigenden Partei gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet.[1912] Es ist nicht zulässig, dass die Parteien eine Vertragsklausel vereinbaren, die einer einzelnen Partei die Möglichkeit einräumt, die schwerwiegenden Vertragsverletzungsgründe zu bestimmen.[1913]

Die Höhe des Schadensersatzes orientiert sich an der Vergütungshöhe, die zwischen der außerordentlichen Kündigung und einer fristgemäßen Vertragsbeendigung angefallen wäre.[1914] Dieser Betrag beachtet neben Provisionen alle sonstigen Umstände.[1915] Ein Richter kann ihn herabsetzen, wenn die konkreten Umstände dies erfordern[1916]. Die geschädigte Partei hat die Möglichkeit, anstelle obiger pauschaler Ersatzzahlung, den tatsächlich entstandenen Schaden zu beanspruchen, sofern sie diesen nachweist.[1917]

Vereinbarungen zum Schadensersatz aus Art. 23 und Art. 24 HVG (LU), die den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer benachteiligen, sind nicht zulässig.[1918]

IV.B. 4.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der luxemburgische Gesetzgeber hat sich für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[1919] entschieden.

Die Ausgleichszahlung steht dem Handelsvertreter zu, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat und
- dem Unternehmer hieraus weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben.[1920]
- Die Zahlung des Ausgleichs erfolgt unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters aufgrund der Vertragsbeendigung und die Zahlung muss der Billigkeit entsprechen.[1921] Liegt ein Wettbewerbsverbot nach Art. 26 HVG (LU) vor, ist dies bei der Ausgleichsberechnung zu berücksichtigen.[1922]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch schließt einen weitergehenden Schadensersatzanspruch nicht aus.[1923]

1911 Art. 23 Abs. 1 HVG (LU)
1912 Art. 23 Abs. 2 HVG (LU)
1913 Art. 23 Abs. 3 HVG (LU)
1914 Art. 24 Abs. 1 HVG (LU)
1915 Art. 24 Abs. 1 HVG (LU)
1916 Art. 24 Abs. 2 HVG (LU)
1917 Art. 24 Abs. 3 HVG (LU); vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 101
1918 Art. 25 HVG (LU)
1919 Art. 19 HVG (LU)
1920 Art. 19 Abs. 1 lit. a HVG (LU)
1921 Art. 19 Abs. 1 lit. b HVG (LU)
1922 Art. 19 Abs. 1 lit. b HVG (LU)
1923 Art. 19 Abs. 3 HVG (LU)

Vor Ablauf des Handelsvertretervertrags können die Parteien den Handelsvertreterausgleichsanspruch nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[1924]

IV.B. 4.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Höhe des Ausgleichsanspruchs liegt bei einer durchschnittlichen Jahresvergütung des Handelsvertreters der letzten fünf Jahre.[1925] Bei einer kürzeren Vertragsdauer orientiert sich der maximale Ausgleichsbetrag an einer durchschnittlichen über die gesamte Vertragslaufzeit berechneten Jahresprovision.[1926]

IV.B. 4.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Einen Handelsvertreterausgleichsanspruch hat der Vertreter nicht, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter aufgrund schuldhaften Verhaltens, welches eine außerordentliche Vertragsbeendigung rechtfertigt, kündigt.[1927] Auch im Falle einer Eigenkündigung des Handelsvertreters hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch, es sei denn,

- die Kündigung ist durch den Unternehmer bedingt oder
- der Handelsvertreter kündigt aufgrund von Alter, Gebrechen oder Krankheit, die ihm eine Vertragsfortsetzung unzumutbar machen.[1928]

Einigen sich Unternehmer und Handelsvertreter darauf, dass die vertraglichen Rechte und Pflichten des Handelsvertreters an einen Dritten übergehen, hat der Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer keinen Ausgleichsanspruch.[1929]

Endet das Handelsvertretervertragsverhältnis aufgrund des Todes des Handelsvertreters, entsteht der Handelsvertreterausgleichsanspruch dennoch.[1930] Der Anspruch geht dann auf die Erben des Handelsvertreters über.[1931]

Macht der Handelsvertreter seinen Anspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend, verliert er diesen.[1932]

IV.B. 4.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach der Handelsvertretervertragsbeendigung in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt.[1933] Es ist

---

1924 Art. 22 HVG (LU)
1925 Art. 19 Abs. 2 HVG (LU)
1926 Art. 19 Abs. 2 HVG (LU)
1927 Art. 20 lit. a HVG (LU)
1928 Art. 20 lit. b HVG (LU)
1929 Art. 20 lit. c HVG (LU)
1930 Art. 19 Abs. 4 HVG (LU)
1931 Vgl. Meeussen (1995): Luxemburg in: Von Westphalen, Rn. 108
1932 Art. 21 HVG (LU)
1933 Art. 26 Abs. 1 HVG (LU)

- maximal zwölf Monate gültig,[1934]

sofern die Parteien es

- schriftlich treffen und
- es sich nur auf den vertraglichen Bezirk oder Kundenkreis und
- die vertraglichen Warengattungen bezieht[1935].

Damit bleibt der luxemburgische Gesetzgeber unter der von Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[1936] vorgegebenen Maximalzeitraum von zwei Jahren.

Der Unternehmer hat nicht das Recht, auf die Einhaltung des Wettbewerbsverbots seitens des Handelsvertreters zu bestehen, wenn

- die Handelsvertretervertragsbeendigung darauf zurückzuführen ist, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter ohne dessen Zustimmung außerordentlich kündigt oder
- ihn über einen schwerwiegenden Grund, der die außerordentliche Kündigung rechtfertigt, nicht unverzüglich informiert.[1937]

Zudem kann sich der Unternehmer nicht auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot berufen, wenn

- der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag außerordentlich wegen einer schwerwiegenden Vertragsverletzung unter Einhaltung der Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung kündigt[1938] oder falls
- ein Gerichtsurteil vorliegt, das Ansprüche des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer begründet.[1939]

Ein Gericht kann auf Antrag des Handelsvertreters das Wettbewerbsverbot, unter Berücksichtigung des berechtigten Interesses des Unternehmers, verwerfen oder beschränken.[1940] Falls ein Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot durch den Unternehmer mit einer Strafe oder Entschädigung belegt ist, kann der Handelsvertreter vor Gericht dessen Anpassung beantragen, falls diese zu hoch ist.[1941]

Der luxemburgische Gesetzgeber kommt mit der nationalen Norm zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot in Art. 26 HVG (LU) nicht nur der europäischen Vorgabe aus Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[1942] nach, sondern führt diese in Art. 27 HVG (LU) dahingehend überschießend aus, als dass er präzisiert, unter welchen Umständen der Unternehmer sich nicht auf sie berufen kann.

IV.B. 4.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in Luxemburg nach Art. 2262 ZGB (LU) 30 Jahre. Die Verjährungsfrist im Zusammenhang mit Handelsgeschäften beträgt gemäß Art. 189

1934 Art. 26 Abs. 3 HVG (LU)
1935 Art. 26 Abs. 2 HVG (LU)
1936 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
1937 Art. 27 Abs. 1 lit. a HVG (LU)
1938 Art. 27 Abs. 1 lit. b HVG (LU)
1939 Art. 27 Abs. 1 lit. c HVG (LU)
1940 Art. 27 Abs. 2 HVG (LU)
1941 Art. 27 Abs. 3 HVG (LU)
1942 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

HGB (LU) zehn Jahre. Widerkehrende Forderungen aus Dauerschuldverhältnissen, wie z.B. Provisionszahlungen verjähren gemäß Art. 2277 ZGB (LU) nach fünf Jahren.

IV.B. 5. Niederlande

Am 1.11.1989[1943] hat der niederländische Gesetzgeber die Vorgaben der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie durch die Art. 7:74-7:74s des niederländischen Handelsgesetzbuchs[1944] in Kraft gesetzt.[1945] Im Kontext einer Gesetzesnovelle hat der niederländische Gesetzgeber diese Normen mit Wirkung zum 1.1.1994 in angepasster Form[1946] in den Art. 7:428-7:445 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs[1947] (im folgenden BGB (NL)) umgesetzt.[1948] Der Handelsvertretervertrag stellt als gegenseitiger Dienstvertrag einen Sonderfall des Vermittlungsvertrags[1949] dar, der wiederum eine Form des Auftrags ist[1950].[1951] Daher sind neben der spezialrechtlichen Statuierung, Normen zum Auftrag[1952] und zum Vermittlungsvertrag[1953] für das Handelsvertretervertragsverhältnis subsidiär von Relevanz.

IV.B. 5.1. Definition und Anwendungsbereich des niederländischen Handelsvertreterrechts

Entgegen der Definition des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1954] definiert der niederländische Gesetzgeber in Art. 7:428 BGB (NL) nicht den Handelsvertreter, sondern den Handelsvertretervertrag.

Nach Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) beauftragt der Unternehmer den Handelsvertreter, der dem Unternehmer nicht untergeordnet ist, durch den Handelsvertretervertrag für eine bestimmte oder unbestimmte Zeit gegen ein Entgelt, Verträge zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen

---

1943 Gesetz (Wet) vom 5.7.1989 zur Anpassung des Wetboek van Koophandel an die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie (Herziening van de bepalingen inzake de agentuurovereenkomst), Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 312 von 1989

1944 Handelsgesetzbuch Niederlande (Wetboek van Koophandel), außer Kraft ab 1.9.1993, in Kraft ab 01.11.1989, Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 18 von 1826

1945 Vgl. Palstra (1990), S. 55

1946 Gesetz (Wet) vom 27.5.1993 zur u.a. Übernahme des Handelsvertretervertragsrechts in das Neue BGB (NL) (Vaststelling en invoering van de titels 7.7 (Opdracht), 7.9 (Bewaarneming), 7.14 (Borgtocht) en 7.15 (Vaststellingsovereenkomst) van het nieuwe Burgerlijk Wetboek), Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 309 von 1993

1947 Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek) vom 22.11.1991, in Kraft ab 01.09.1992, Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 600 von 1991

1948 Siehe auch: Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 1; zur Historie siehe: Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 1 ff., 29; vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1; vgl. Hartkamp (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics) in: Herbot, Rn. 221; vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. Apendix B; vgl. Lap/Teteleüta (2017): The Netherlands in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 14.1 A1

1949 Art. 7:425–7:427 BGB (NL)

1950 Art. 7:400–7:413 BGB (NL)

1951 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.1; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 23

1952 Art. 7:400–7:413 BGB (NL)

1953 Art. 7:425–7:427 BGB (NL)

1954 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

(Abschlussvertreter). Der Handelsvertreter kann sowohl eine juristische als auch eine natürliche Person sein.[1955]

Die Formulierung auf „bestimmte“ und auf „unbestimmte Zeit“ stellt auf die notwendige Dauerhaftigkeit des Vertragsverhältnisses ab.[1956]

Das niederländische Handelsvertreterrecht umfasst nicht nur Warenhandelsgeschäfte, sondern auch Dienstleistungsverträge[1957]. Damit greift das niederländische Recht weiter, als es Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[1958] erfordert.

Die nebenberufliche Handelsvertretertätigkeit ist im niederländischen Recht[1959], i.S.d. Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, nicht ausgeschlossen.

Gemäß Art. 7:428 Abs. 2 BGB (NL) ist das Handelsvertreterrecht nicht auf Vermittler von Finanzdienstleistungen, die das Gesetz über die Finanzaufsicht regelt, anwendbar.

IV.B. 5.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertreter gibt es andere Vermittler, die dem Handelsvertreter ähnliche Funktionen übernehmen und daher von ihm abzugrenzen sind.

- Makler vermitteln Geschäfte in Namen und auf Rechnung eines Dritten, allerdings sind diese Tätigkeiten nicht wie beim Handelsvertreter von zwingend dauerhafter[1960] Natur.[1961]
- Der Kommissionsagent unterfällt den Normen des Mandatsvertrags gemäß Art. 7:414-7:424 BGB (NL).[1962] Ein Kommissionsagent schließt gegen eine Vergütung Verträge in eigenem Namen und auf Rechnung des Auftraggebers ab.[1963] Dahingegen agiert der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung[1964].
- Vertragshändler sind im niederländischen Recht nicht spezialrechtlich reguliert.[1965] Es gelten insbesondere die allgemeinen Regeln des niederländischen Kaufrechts[1966],

---

1955 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 3; vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 1

1956 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 6

1957 Vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 2; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 5; vgl. Lap/Teteleüta (2017): The Netherlands in: Albaric et al., Kap. 14.1 A1; vgl. Palstra (1990), S. 54

1958 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

1959 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 21; vgl. Detzer (1997): Niederlande in: Detzer, S. 304; vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2014), S. 20

1960 Art. 62 HGB (NL)

1961 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.4; vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 10; vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. §1.2.5 lit. b

1962 Vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. §1.2.5 lit. a

1963 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 17

1964 Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL)

1965 Vgl. Detzer (1997): Niederlande in: Detzer, S. 308; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 12

1966 insbes. Art. 7:1-50 BGB (NL)

des niederländischen Schuldrechts[1967] und des allgemeinen Vermögensrechts[1968].[1969] Im Gegensatz zum Handelsvertreter kaufen Vertragshändler in einem definierten Rahmen auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung vom Unternehmer und verkaufen wiederum in eigenem Namen und auf eigene Rechnung an Dritte.[1970] Die Analogien zwischen Handelsvertreter und Vertriebshändlerecht des z.B. deutschen Rechts sind dem niederländischen Recht nicht geläufig.[1971]

- Ein Reisender ist, entgegen dem Handelsvertreter, nicht selbständig, sondern Arbeitnehmer des Unternehmers, und er hat zumeist neben einem Basisgehalt einen Anspruch auf eine Entlohnung für vermittelte Geschäfte.[1972] Er unterfällt arbeitsrechtlichen Normierungen.[1973] Wichtiges Abgrenzungskriterium zum selbständigen Handelsvertreter ist der Grad der Weisungen des Unternehmers.[1974]

IV.B. 5.3. Form des Handelsvertretervertrags

Einer zwingend schriftlichen Form, bedarf der niederländische Handelsvertretervertrag nicht.[1975] Nach Art. 7:428 Abs. 3 BGB (NL) müssen die Parteien auf Verlangen der jeweils anderen Partei ein gegengezeichnetes schriftliches Dokument über den gegenwärtig geltenden Vertragsinhalt zur Verfügung stellen.

Darüber hinaus bestimmt der niederländische Gesetzgeber in Art. 7:445 BGB (NL), eine Reihe nicht abdingbarer Bestimmungen

- zur Vertragsurkunde[1976],
- zur Delkrederevereinbarung[1977],
- zu den Pflichten des Handelsvertreters[1978] und des Unternehmers[1979],
- zum Provisionsanspruch[1980] des Handelsvertreters, dessen Entstehung[1981] und Abrechnung[1982],
- zu Kündigungsfristen[1983], zur außerordentlichen Kündigung[1984], der Beendigung durch gerichtliche Auflösung[1985] und dem Schadensersatz bei Kündigung[1986],

---

1967 6. Buch BGB (NL)
1968 3. Buch BGB (NL)
1969 Vgl. Hermes (1999), S. 83
1970 Vgl. Diewitz/Tudyka (2015), S. 5; vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1
1971 Vgl. Hermes (1999)
1972 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.3; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 9; vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 3
1973 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 9
1974 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1
1975 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2; vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 3; vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 4; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 53
1976 Art. 7:428 Abs. 3 BGB (NL)
1977 Art. 7:429 BGB (NL)
1978 Art. 7:401-7:403 BGB (NL)
1979 Art. 7:430 BGB (NL)
1980 Art. 7:431 Abs. 2 BGB (NL)
1981 Art. 7:432 Abs. 2 BGB (NL)
1982 Art. 7:433 BGB (NL)
1983 Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL)
1984 Art. 7:439 BGB (NL)
1985 Art. 7:440 BGB (NL)
1986 Art. 7:441 BGB (NL)

- zum Wettbewerbsverbot[1987] des Handelsvertreters und
- zu Verjährungsfristen[1988].[1989]

Den Parteien ist es ferner nicht möglich,

- die Beweispflicht des Unternehmers bei Nichtzahlung der Provision[1990] des Handelsvertreters,
- die Provisionsfälligkeit[1991] und
- den Handelsvertreterausgleichsanspruch vor Vertragsende[1992]

für den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nachteilig zu gestalten.[1993]

IV.B. 5.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Ein spezielles Handelsvertreterregister oder besondere Voraussetzung zur Ausübung des Berufs des Handelsvertreters gibt es in den Niederlanden nicht. Eine juristische Person, die als Handelsvertreter tätig ist, muss sich aber bei der zuständigen Handelskammer registrieren und beim Finanzamt anmelden.[1994]

IV.B. 5.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Pflichten des Handelsvertreters statuiert der niederländische Gesetzgeber nicht in den spezialrechtlichen Regeln des Handelsvertretervertrags, sondern in den Art. 7:401-7:403 BGB (NL) zum Auftrag.[1995]

Der Handelsvertreter muss seine Tätigkeit gemäß Art. 7:401 BGB (NL) mit aller Sorgfalt ausführen. Die ausdrückliche Formulierung von Treu und Glauben hat der niederländische Gesetzgeber, mit der Begründung, dass gemäß Art. 6:2 BGB (NL) sämtliche Verträge dem Gebot Treu und Glauben (redelijkheid en billijkheid) unterliegen, nicht erneut in die speziellen Normen des Handelsvertreterrechts übernommen.[1996]

Nach Art. 7:402 Art. 1 BGB (NL) muss der Handelsvertreter dem Unternehmer unverzüglich alle für den Unternehmer relevanten Informationen mitteilen und nach Art. 7:402 Abs. 2 BGB (NL) in der Ausübung der Handelsvertretertätigkeit die vertretbaren Weisungen des Unternehmers befolgen. Der Grad dieser Weisungen des Unternehmers an den Handelsvertreter muss in einem angemessenen Verhältnis zur Selbständigkeit des Handelsvertreters stehen, da ansonsten ein Abgrenzungskriterium zum arbeitsrechtlichen Verhältnis des angestellten „Reisenden“ verloren geht.[1997]

1987 Art. 7:443 Abs. 2 BGB (NL)
1988 Art. 7:444 BGB (NL)
1989 Art. 7:445 Abs. 1 BGB (NL)
1990 Art. 7:432 Abs. 3 BGB (NL)
1991 Art. 7:434 BGB (NL)
1992 Art. 7:442 BGB (NL)
1993 Art. 7:445 Abs. 2 BGB (NL)
1994 Vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. §2.3; vgl. Lap/Teteleüta (2017): The Netherlands in: Albaric et al., Kap. 14.1 A1; vgl. Van Dijk (2013): Niederlande in: Rödl & Partner, S. 257
1995 Vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 5; vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.1
1996 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 100
1997 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1; vgl. Palstra (1990), S. 55

Wie Art. 7:431 BGB (NL) vorgibt, ist der Handelsvertreter mangels anderslautender Vereinbarung, exklusiv für den ihm zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis zuständig, so dass der Unternehmer dort keine weiteren Handelsvertreter oder sonstige Vermittler einsetzen darf.

Es steht dem Handelsvertreter frei, als Mehrfirmenvertreter zu agieren.[1998] Ob die Aufnahme einer Vertretung, die im Wettbewerb zum Unternehmer steht, gegen die Loyalitätspflicht des Handelsvertreters verstößt, ist einzelfallabhängig.[1999]

Die spezialrechtlichen Normen des Handelsvertreterrechts beinhalten keine Regelungen zur Untervertretung, so dass die allgemeinrechtlichen Normen subsidiär gelten.[2000] Nach Art. 7:404 BGB (NL) i.V.m. Art. 3:64 BGB (NL) muss der Handelsvertreter seine Tätigkeit persönlich ausüben. Sofern vertraglich vereinbart, darf der Handelsvertreter Untervertreter einsetzen, die nach Art. 6:76 BGB (NL) in einem direkten Vertragsverhältnis zu ihm selbst, nicht aber zum Unternehmer, stehen.[2001]

Obwohl der Handelsvertreter den Unternehmer über offensichtliche Bonitätsproblematiken der Dritten bereits im Kontext der Loyalitäts- und Berichtspflicht informieren muss, haftet er nicht per se für Bonitätsausfälle.[2002] Eine Haftungsübernahme können die Parteien jedoch durch eine Delkrederevereinbarung i.S.d. Art. 7:429 BGB (NL) bestimmen.[2003] Eine solche Vereinbarung ist nur gültig, wenn die Parteien der Schriftform folgen[2004]. Zwar behält das niederländische Recht keine verpflichtende Norm zu einer erhöhten Delkredereprovision vor, eine privatautonome Ausgestaltung ist jedoch möglich und üblich.[2005] Sofern nicht explizit anderweitig vereinbart, haftet der Handelsvertreter nur für die Leistungsausfälle[2006] des Dritten. Die generelle Haftungsobergrenze des Handelsvertreters liegt bei der aus dem Geschäft zu erreichenden Provision.[2007] Eine höhere Haftungsgrenze ist möglich, wenn sich die Delkrederevereinbarung auf

- einen bestimmten Vermittlungsauftrag oder auf
- einen Auftrag, den der Handelsvertreter selbst im Namen des Unternehmers abgeschlossen hat,[2008] bezieht.

Wenn offensichtlich ist, dass Risiko und zu erwartende Provision in einem Missverhältnis stehen, kann ein Richter den Haftungsbetrag, unter Berücksichtigung aller Umstände, reduzieren.[2009]

1998 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.3; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 106

1999 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.3; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 106

2000 Vgl. Van Dijk (2013): Niederlande in: Rödl & Partner, S. 260

2001 Vgl. Lap/Teteleüta (2017): The Netherlands in: Albaric et al., Rn. 14.1 B3

2002 Vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2; vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 111 f.; vgl. Harms (2018): Netherlands in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2; vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 5

2003 Vgl. Hartkamp (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics) in: Herbot, Rn. 223

2004 Art. 7:429 Abs. 1 BGB (NL)

2005 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 122

2006 Art. 7:429 Abs. 2 BGB (NL)

2007 Art. 7:429 Abs. 3 BGB (NL)

2008 Art. 7:429 Abs. 3 BGB (NL)

2009 Art. 7:429 Abs. 4 BGB (NL)

Die Pflichten des Unternehmers sind in Art. 7:430 BGB (NL) aufgeführt. Der Unternehmer muss den Handelsvertreter dahingebend unterstützen, dass der Handelsvertreter seine Tätigkeit ordnungsgemäß ausführen kann.[2010] Dies umfasst die Zurverfügungstellung von Materialen über Vertragswaren und ggf. Dienstleistungen und anderweitigen Informationen, die der Handelsvertreter zur Tätigkeitsausübung benötigt.[2011] Ist für den Unternehmer absehbar, dass der Geschäftsumfang hinter den Erwartungen des Handelsvertreter zurückbleibt, muss der Unternehmer dies dem Handelsvertreter mitteilen.[2012] Darüber hinaus muss der Unternehmer dem Handelsvertreter über Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung von Verträgen, die unter der Mitwirkung des Handelsvertreters entstanden sind, benachrichtigen.[2013]

IV.B. 5.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Die Vollmachten reguliert der niederländische Gesetzgeber in den Art. 3:60 – 3:79 BGB (NL). Während der Handelsvertreter ohne besondere Vollmacht als Vermittlungsvertreter auftritt,[2014] können die Parteien vereinbaren, dass er Geschäfte im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abschließt (Abschlussvertreter).[2015] Dazu kann der Unternehmer den Handelsvertreter mit einer formfreien[2016] Vollmacht nach Art. 3:60 ff. BGB (NL) ausstatten,

- die eine Loyalitätsverpflichtung[2017],
- das Verbot des Selbsteintritts[2018],
- das Verbot beide Vertragspartner (Unternehmer und Dritten) zu vertreten[2019], und
- eine Informationspflicht bei Interessenkonflikten des Handelsvertreters[2020]

mit sich bringt.[2021] Missbraucht der Handelsvertreter diese Vollmacht, die durch Kündigung, Tod, Vormundschaft oder Insolvenz endet,[2022] haftet er dafür[2023].[2024]

Der Unternehmer kann gemäß Art. 3:69 Abs. 1 BGB (NL) einem Geschäft, das ein vollmachtloser Handelsvertreter mit einem Dritten abgeschlossen hat, nachträglich zustimmen. Rechtskräftige Geschäfte eines vollmachtlosen Handelsvertreters zwischen Unternehmer und Drittem können gemäß Art. 3:61 Abs. 2 BGB (NL) durch eine Anscheinsvollmacht dennoch zustande kommen.[2025]

2010 Art. 7:430 Abs. 1 BGB (NL)
2011 Art. 7:430 Abs. 2 BGB (NL)
2012 Art. 7:430 Abs. 3 BGB (NL)
2013 Art. 7:430 Abs. 4 BGB (NL)
2014 Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL)
2015 Vgl. Hartkamp (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics) in: Herbot, Rn. 222
2016 Art. 3:61 Abs. 1 BGB (NL)
2017 Art. 7:401-403 BGB (NL)
2018 Art. 3:68 BGB (NL)
2019 Art. 7:416 BGB (NL)
2020 Art. 7:418 BGB (NL)
2021 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 59–62; vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2014), S. 20
2022 Art. 3:72 BGB (NL), Art. 7:422 BGB (NL)
2023 Art. 3:70 BGB (NL)
2024 Vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 4; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 63, 65
2025 Vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 144 ff. (m.w.N.)

IV.B. 5.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Wie in Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) bestimmt, steht der Hauptpflicht der Vermittlungs- und ggf. Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters die synallagmatische Vergütungspflicht des Unternehmers gegenüber. Der Handelsvertreter hat nach Art. 7:431 BGB (NL) Anspruch auf die vereinbarte Vergütung. Typischerweise erhält der Vertreter eine Provision, die einem prozentualen Anteil des Werts des vermittelten bzw. abgeschlossenen Vertrags entspricht.[2026] Andere Vergütungsformen wie z.B. Pauschalzahlung sind zulässig.[2027]

Neben der Vergütung kann der Handelsvertreter einen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen haben, wenn diese nicht bereits durch die Provisionszahlung abgegolten sind, wie es normalerweise bei regelmäßigen Geschäftsaufwendungen des Handelsvertreters der Fall ist.[2028]

Macht der Unternehmer von der Leistung des Handelsvertreters keinen oder geringeren Gebrauch, der Handelsvertreter ist aber dazu bereit, den vereinbarten Vertragsverpflichtungen nachzukommen, steht dem Handelsvertreter dennoch eine Vergütung zu, es sei denn, der Unternehmer hat diesen Umstand nicht zu vertreten.[2029] Die Höhe dieser Vergütung orientiert sich dann, unter Berücksichtigung aller Umstände (wie z.B. denjenigen Kosten die dem Handelsvertreter nicht entstehen), an früheren Abrechnungsperioden.[2030] Hier räumt der niederländische Gesetzgeber dem Handelsvertreter ein zusätzliches Schutzrecht ein, das über die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie hinausgeht.

IV.B. 5.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Gemäß Art. 6:52 Abs. 1 BGB (NL) kann der Handelsvertreter seine Tätigkeit aussetzen, sofern der Unternehmer ihn nicht ordnungsgemäß vergütet und die Tätigkeit des Handelsvertreters und die Schuld des Unternehmers eine ausreichend große Verbindung aufweisen[2031]. Neben der Aussetzung seiner Tätigkeit, hat der Handelsvertreter gemäß Art. 3:290 BGB (NL) die Möglichkeit, bewegliche und unbewegliche Sachen erst an den Unternehmer zurückzugeben, wenn der Unternehmer seine Schuld gegenüber dem Handelsvertreter beglichen hat.[2032]

IV.B. 5.7.2. Provisionshöhe

Fehlt eine Vereinbarung zur Vergütungshöhe, richtet sie sich an Handelsbräuchen oder entspricht einer üblichen Provision.[2033]

2026 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 149; vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. §2.8.1

2027 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 149; vgl. Kernkamp (1998): The Netherlands in: Clasen, Kap. §2.8.1

2028 Art. 7:406 Abs. 1 BGB (NL); vgl. Detzer (1997): Niederlande in: Detzer, S. 307; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 5 f.

2029 Art. 7:435 Abs. 1 BGB (NL)

2030 Art. 7:435 Abs. 2 BGB (NL)

2031 Art. 6:52 Abs. 2 BGB (NL)

2032 Vgl. Hesselink (2006), S. 154

2033 Art. 7:431 Abs. 1 BGB (NL); vgl. Palstra (1990), S. 56

IV.B. 5.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat während der Vertragslaufzeit einen Provisionsanspruch, wenn das Geschäft durch ihn zustande gekommen ist.[2034] Diesen Anspruch hat der Handelsvertreter selbst, wenn der Unternehmer ein Geschäft mit einem Dritten direkt abschließt, den der Handelsvertreter für artgleiche Geschäfte (Bestandskunde) bereits vorher geworben hat (Folgeprovision).[2035] Bedingen die Parteien das Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters nicht ab, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch für Direktgeschäfte, die der Unternehmer innerhalb des Bezirks- oder Kundenkreises des Handelsvertreters abschließt.[2036] Dies bedeutet, dass nach Art. 7:431 Abs. 1 lit. c BGB (NL) ein Handelsvertretervertrag, der dem Vertreter einen Bezirk oder eine Kundengruppe zuweist, ihn gleichsam als Alleinvertreter vorsieht, es sei denn, die Parteien schließen dies schriftlich aus.[2037]

Nach der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- vor allem er den Vertrag mit dem Dritten bereits während der Vertragslaufzeit vorbereitet hat und das Geschäft innerhalb angemessener Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung abgeschlossen worden ist[2038] oder wenn
- die Bestellung des Dritten noch während der Vertragslaufzeit beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[2039]

IV.B. 5.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht im Moment des Vertragsabschlusses zwischen Unternehmer und Drittem[2040].

Gemäß Art. 7:426 Abs. 2 BGB (NL) können die Parteien (zwingend schriftlich[2041]) vereinbaren, dass dem Handelsvertreter dieser Anspruch erst mit der Pflichterfüllung des Dritten entsteht (z.B. Zahlungseingang). Vereinbaren Handelsvertreter und Unternehmer diese Abhängigkeit von der Leistungserfüllung des Dritten, entsteht der Provisionsanspruch spätestens, wenn

- der Dritte seiner Pflicht nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hätte.[2042]

Tritt der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter auf, gilt der Auftrag des Dritten – im Rahmen der Entstehung des Provisionsanspruchs – als durch den Unternehmer angenommen, wenn der Unternehmer nicht innerhalb einer angemessenen Frist

2034 Art. 7:431 Abs. 1 lit. a BGB (NL)
2035 Art. 7:431 Abs. 1 lit. b BGB (NL)
2036 Art. 7:431 Abs. 1 lit. c BGB (NL)
2037 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2.; vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 19; vgl. Van Steenbergen/Monster (2000): The Netherlands in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.2.2
2038 Art. 7:431 Abs. 2 und Abs. 2 lit. a BGB (NL)
2039 Art. 7:431 Abs. 2 lit. b BGB (NL)
2040 Art. 7:426 Abs. 1 BGB (NL)
2041 Art. 7:432 Abs. 2 BGB (NL)
2042 Art. 7:432 Abs. 3 BGB (NL)

widerspricht.[2043] Vereinbaren die Parteien eine derartige Frist nicht, beträgt sie einen Monat.[2044]

Nach Art. 7:433 BGB (NL) muss der Unternehmer dem Handelsvertreter unter Angabe der Berechnungsgrundlage eine schriftliche Provisionsabrechnung des Vormonats, vor Ablauf des Folgemonats zur Verfügung stellen. Zu diesem Zeitpunkt ist nach Art. 7:434 BGB (NL) die Provision fällig. Die Parteien können schriftlich vereinbaren, dass der Unternehmer die Provisionsabrechnung zweimonatlich oder spätestens quartalsweise erstellt,[2045] womit sich zudem die Fälligkeit der Provision nach Art. 7:434 BGB (NL) verzögert.

Während der Europäische Gesetzgeber sowohl im Fall des Provisionsanspruchs aus Art. 10 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2046], als auch im Falle der Provisionsabrechnung aus Art. 12. Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[2047] eine Höchstdauer eines Quartals mit einer Ausführung am letzten Tag des darauffolgenden Monats definiert, ist das niederländische Recht strikter und bestimmt, mangels anderslautender Vereinbarung, die Fristen von einem Monat.

IV.B. 5.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Kommt der Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem nicht zur Ausführung und dies ist nicht schuldhaft durch den Unternehmer bedingt, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch.[2048] Der Handelsvertreter hat auch keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht und die Umstände keine Provisionsteilung rechtfertigen.[2049]

IV.B. 5.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter

- monatlich,
- sofern schriftlich vereinbart, spätestens nach drei Monaten

eine Provisionsabrechnung zur Verfügung stellen,[2050] wobei zu diesem Zeitpunkt ebenfalls die Provision fällig ist.[2051] Zudem hat der Handelsvertreter das Recht, Einsicht in die Berechnungsunterlagen zu verlangen (Bucheinsicht), allerdings ohne ein Recht auf Herausgabe der Unterlagen (Buchauszug).[2052] Es steht dem Handelsvertreter frei, auf seine Kosten einen Sachverständigen hinzuzuziehen, den der Unternehmer entweder akzeptiert oder den das zuständige Landgericht auf Initiative des Handelsvertreter bestellt.[2053] Als Sachverständiger kann z.B. ein Buchprüfer fungieren.[2054] Zudem können

2043 Art. 7:432 Abs. 1 BGB (NL)
2044 Art. 7:432 Abs. 1 BGB (NL)
2045 Art. 7:433 Abs. 1 BGB (NL)
2046 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.d
2047 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
2048 Art. 7:432 Abs. 3 BGB (NL)
2049 Art. 7:431 Abs. 3 BGB (NL)
2050 Art. 7:433 Abs. 1 BGB (NL)
2051 Art. 7:434 BGB (NL)
2052 Art. 7:433 Abs. 2 BGB (NL)
2053 Art. 7:433 Abs. 2 BGB (NL)
2054 Vgl. Palstra (1990), S. 56

die Parteien schriftlich im Vertrag festhalten, dass ein Dritter Einsicht in die Unterlagen nehmen kann.[2055] Kommt der Dritte seiner Tätigkeit nicht nach, bestellt das Landgericht eine entsprechende Stellvertretung.[2056] Sowohl der Handelsvertreter, der Sachverständige als auch ein vereinbarter Dritter unterliegen der Geheimhaltungspflicht gegenüber Außenstehenden.[2057] Diese Geheimhaltungspflicht gilt bzgl. der Provisionsabrechnung nicht gegenüber dem Handelsvertreter.[2058]

IV.B. 5.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das niederländische Recht kennt sowohl befristete wie unbefristete Handelsvertreterverträge.[2059] Führen die Parteien ein befristetes Handelsvertretervertragsverhältnis nach Fristablauf fort, gilt dieses als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[2060]

Neben der ordentlichen und der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags, endet er durch den Tod des Handelsvertreters.[2061] Stirbt der Unternehmer, können innerhalb von neun Monaten dessen Erben, sowie der Handelsvertreter den Vertretervertrag mit einer viermonatigen Kündigungsfrist beenden.[2062]

IV.B. 5.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien eines unbefristeten oder eines befristeten Vertrags, der die Möglichkeit einer Zwischenkündigung offenlässt, können unter Einhaltung der vereinbarten Fristen jeweils zum Monatsende[2063] kündigen.[2064] Die vertraglich vereinbarte Frist darf

- im ersten Jahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate und
- ab dem dritten Jahr drei Monate

nicht unterschreiten.[2065] Den Parteien steht es frei, längere Fristen zu vereinbaren, soweit diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[2066]

Vereinbaren die Parteien hingegen keine Kündigungsfrist, liegt die gesetzliche Frist

- in den ersten drei Vertragsjahren bei vier Monaten,
- im fünften Jahr bei fünf Monaten und
- ab dem sechsten Jahr bei sechs Monaten.[2067]

Der Europäische Gesetzgeber sieht in Art. 15 Abs. 2 und 3 Handelsvertreterrichtlinie eine sukzessive Erhöhung der Kündigungsfristen vom ersten bis zum dritten[2068] und optional

---

2055 Art. 7:433 Abs. 3 BGB (NL)
2056 Art. 7:433 Abs. 3 BGB (NL)
2057 Art. 7:433 Abs. 4 BGB (NL)
2058 Art. 7:433 Abs. 4 BGB (NL)
2059 Art. 7:436 BGB (NL); vgl. Palstra (1990), S. 56
2060 Art. 7:436 BGB (NL)
2061 Art. 7:438 Abs. 1 BGB (NL)
2062 Art. 7:438 Abs. 2 BGB (NL)
2063 Art. 7:437 Abs. 3 BGB (NL)
2064 Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL)
2065 Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL)
2066 Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL)
2067 Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL)
2068 Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

bis zum sechsten[2069] Vertragsjahr um je einen Monat vor. Dies sind Mindestfristen, die der nationale Gesetzgeber erweitern kann. Dem entspricht der niederländliche Gesetzgeber auch in dem Fall, wenn die Handelsvertretervertragsparteien keine Kündigungsfrist vereinbart haben. In den ersten drei Jahre beträgt die Kündigungsfrist vier Monate, im fünften Jahr fünf Monate und sie verbleibt ab dem sechsten Jahr bei sechs Monaten.[2070]

IV.B. 5.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Neben der ordentlichen Kündigung können die Parteien den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund kündigen.[2071] Ein wichtiger Grund zeichnet sich dadurch aus, dass bei dessen Vorliegen bereits eine zeitweise Vertragsfortführung unzumutbar ist.[2072] In diesem Fall ist die vertragsverletzende Partei schadensersatzpflichtig.[2073] Eine Vertragsklausel, welche die Beurteilung der Vorlage eines wichtigen Grundes nur einer Partei zugesteht, ist nicht zulässig.[2074] Diejenige Partei, die den Vertrag ohne Angabe eines wichtigen Grundes und dessen umgehende Mitteilung außerordentlich kündigt, ist der anderen Partei gegenüber zu Schadensersatz verpflichtet.[2075]

Der wichtige Grund ist im niederländischen Recht ein unbestimmter Rechtsbegriff. Wichtige Gründe, die zur außerordentlichen Kündigung aufgrund des Verhaltens des Handelsvertreters berechtigen, sind beispielsweise seine

- Insolvenz,
- Bestechlichkeit,
- nicht abgesprochene Vertretung von Wettbewerbern des Unternehmers oder
- Geschäfte auf eigene Rechnung.[2076]

Wichtige Gründe, die zur außerordentlichen Kündigung aufgrund des Verhaltens des Unternehmers berechtigen, können z.B. durch

- unvorhersehbare Erhöhung der Verkaufsziele,
- drastische Reduzierung der Provision oder etwa durch
- das Einsetzen eines weiteren Vertreters trotz Exklusivitätsabrede in einem bestimmten Gebiet oder Kundenkreis vorliegen.[2077]

Ist der Unternehmer die schadensersatzpflichtige Partei, entspricht die Höhe des Schadensersatzes der Provision, die bis zum fristgemäßen Ende des Handelsvertretervertrags angefallen wäre.[2078] Diese Abstandszahlung errechnet sich, unter Abwägung aller sonstigen Umstände, auf Grundlage der Provisionen der vorherigen Abrechnungszeiträume.[2079]

2069 Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
2070 Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL)
2071 Vgl. Palstra (1990), S. 56
2072 Art. 7:439 Abs. 2 BGB (NL)
2073 Art. 7:439 Abs. 3 BGB (NL)
2074 Art. 7:439 Abs. 4 BGB (NL)
2075 Art. 7:439 Abs. 1 BGB (NL)
2076 Vgl. Hannema (2018): Netherlands in: A. Jausàs, Kap. 1.2.7; vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 7 f.; vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 8; VGl. Hartkamp (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics) in: Herbot, Rn. 230
2077 Vgl. Bedaux et al. (2013): The Netherlands in: Campbell, S. 8; vgl. Van Hees (2016): §66 Niederlande in: Martinek et al., Rn. 8; vgl. Hartkamp (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics) in: Herbot, Rn. 230
2078 Vgl. Palstra (1990), S. 56
2079 Art. 7:441 Abs. 1 BGB (NL)

Erscheint dieser Betrag zu hoch, kann ein Richter ihn, unter Berücksichtigung aller sonstigen Umstände, reduzieren.[2080] Wenn die verletzte Partei einen höheren tatsächlichen Schaden erlitten hat und dies nachweisen kann, kann sie den tatsächlich erlittenen Schaden beanspruchen.[2081]

IV.B. 5.8.3. Beendigung des Handelsvertretervertrags durch gerichtliche Auflösung

Art. 7:440 BGB (NL) sieht vor, dass es den Parteien freisteht, eine Auflösung des Handelsvertretervertrags beim Amtsgericht zu beantragen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, der selbst eine zeitweise Fortsetzung des Vertragsverhältnisses unzumutbar macht[2082].[2083] Gibt der Richter diesem Antrag statt, und der Antragsgegner hat den wichtigen Grund zu vertreten, ist Letzterer dem Antragsteller gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet.[2084] Die Höhe des Ersatzes bemisst sich an den Provisionszahlungen, die bis zum regulären Vertragsende unter Berücksichtigung aller Umstände zu erwarten wären, wobei die vergangenen Provisionen als Berechnungsgrundlage dienen.[2085] Ein Richter kann eine Schadensersatzzahlung reduzieren, und es steht der verletzten Partei frei, beweispflichtig den tatsächlich erlittenen Schaden zu beanspruchen.[2086]

Eine Partei kann die Vertragsauflösung ferner beantragen, wenn sich die Umstände des Vertrags in einer Form verändert haben, dass es billig ist, den Vertrag umgehend bzw. in kürzester Zeit zu beenden[2087]. Folgt der Richter diesem Antrag, kann er einer der Parteien eine Vergütung (Einmal- oder Ratenzahlung) zusprechen.[2088]

Weitergehend sind die prozessualen Bestimmungen zur Auflösung von Arbeitsverträgen nach Art. 7:685 Abs. 5-11 BGB (NL) auf den Handelsvertretervertrag anzuwenden.

IV.B. 5.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der niederländische Gesetzgeber hat sich für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[2089] entschieden. Der Handelsvertreter hat einen Ausgleichsanspruch, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden akquiriert oder das Geschäft mit bestehenden Kunden erweitert hat und
- der Unternehmer daraus weiterhin erhebliche Vorteile zieht.[2090]

2080 Art. 7:441 Abs. 2 BGB (NL)
2081 Art. 7:441 Abs. 3 BGB (NL)
2082 Art. 7:439 Abs. 2 BGB (NL)
2083 Art. 7:440 Abs. 1 lit. a BGB (NL)
2084 Art. 7:440 Abs. 2 BGB (NL)
2085 Art. 7:441 Abs. 1 BGB (NL)
2086 Art. 7:441 Abs. 2, 3 BGB (NL)
2087 Art. 7:440 Abs. 1 lit. b BGB (NL)
2088 Art. 7:440 Abs. 3 BGB (NL)
2089 Art. 7:442 Abs. 1 lit. b BGB (NL)
2090 Art. 7:442 Abs. 1 lit. a BGB (NL)

- Zudem muss die Zahlung des Ausgleichs, unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände, insbesondere der zukünftig ausbleibenden Provisionen des Handelsvertreters, der Billigkeit entsprechen.[2091]

Die Gewährung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs schließt einen Schadensersatzanspruch aus tatsächlich erlittenen Schäden (z.B. durch die Vertragsbeendigung) nicht aus.[2092]

IV.B. 5.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Ausgleichshöhe entspricht einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre, bei kürzerer Vertragsdauer einer mittleren Jahresprovision der gesamten Vertragsdauer.[2093]

Die Berechnung des Ausgleichsbetrags erfolgt in drei Schritten.[2094] Im ersten Schritt müssen die Vorteile quantifiziert werden, die dem Unternehmer aus den Beziehungen mit solchen Kunden verbleiben, die der Handelsvertreter geworben bzw. dessen Geschäfts er ausgebaut hat. In der zweiten Phase ist der Betrag insoweit anzupassen, als dies der Billigkeit entspricht.[2095] Dabei sind alle Umstände des konkreten Vertragsverhältnisses zu berücksichtigen, insbesondere die zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters.[2096] Zum Schluss ist zu prüfen, ob der ermittelte Betrag den in Art. 7:442 Abs. 2 BGB (NL) bezeichneten Höchstbetrag nicht übersteigt.[2097]

IV.B. 5.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Ausgleichsanspruch, wenn

- der Unternehmer den Handelsvertreter gemäß Art. 7:439 Abs. 3 BGB (NL) rechtmäßig aus wichtigem Grund kündigt[2098] oder
- der Handelsvertreter selbst kündigt (Eigenkündigung) und dies nicht auf den Unternehmer oder auf Alter, Invalidität oder Krankheit des Handelsvertreters, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, zurückzuführen ist[2099].

Des weiteren hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch, wenn die Parteien eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters an eine dritte Partei vereinbaren.[2100]

2091 Art. 7:442 Abs. 1 lit. b BGB (NL)
2092 Art. 7:442 Abs. 1 BGB (NL)
2093 Art. 7:442 Abs. 2 BGB (NL)
2094 Oberster Gerichtshof Niederlande (Hoge Raad der Nederlanden), Urteil 11/01448 T-Mobile ./. Klomp vom 02.11.2012
2095 Oberster Gerichtshof Niederlande (Hoge Raad der Nederlanden), Urteil 11/01448 T-Mobile ./. Klomp vom 02.11.2012
2096 Oberster Gerichtshof Niederlande (Hoge Raad der Nederlanden), Urteil 11/01448 T-Mobile ./. Klomp vom 02.11.2012
2097 Oberster Gerichtshof Niederlande (Hoge Raad der Nederlanden), Urteil 11/01448 T-Mobile ./. Klomp vom 02.11.2012
2098 Art. 7:442 Abs. 4 lit. a BGB (NL)
2099 Art. 7:442 Abs. 4 lit. b BGB (NL)
2100 Art. 7:442 Abs. 4 lit. c BGB (NL)

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch entsteht auch, wenn der Vertrag durch den Tod des Handelsvertreters endet.[2101]

Der Handelsvertreter verliert seinen Ausgleichsanspruch, wenn er ihn nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend macht.[2102]

IV.B. 5.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Nach Art. 7:443 BGB (NL) sieht der niederländische Gesetzgeber die Möglichkeit eines

- zwingend schriftlichen[2103], für eine
- Höchstdauer von zwei Jahren[2104]

ausgestalteten nachvertraglichen Wettbewerbsverbots vor, das sich nur auf

- die vertraglichen Waren und Dienstleistungen sowie
- den vereinbarten Bezirk bzw. Kundenkreis des Handelsvertreters

beziehen darf.[2105]

Benachteiligt eine Regelung den Handelsvertreter unbillig, kann ein Richter auf Antrag des Handelsvertreters die Unwirksamkeit des Wettbewerbsverbots erklären.[2106] Verletzt der Handelsvertreter das Wettbewerbsverbot, und der Unternehmer fordert eine unverhältnismäßig hohe Ersatzleistung, kann ein Richter diese auf Antrag des Handelsvertreters herabsetzen[2107].

IV.B. 5.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in den Niederlanden gemäß Art. 3:306 BGB (NL) 20 Jahre, es sei denn, ein Gesetz gibt dies abweichend vor. Ansprüche aus Vertragsverhältnissen verjähren fünf Jahre ab ihrem Entstehungszeitpunkt.[2108] Schadensersatzansprüche aus einer außerordentlichen Kündigung[2109] und aus der gerichtlichen Vertragsauflösung[2110] des Handelsvertretervertrags verjähren nach einem Jahr,[2111] Provisionsansprüche fünf Jahre nachdem sie entstanden sind.[2112] Die Verjährungsfrist des Ausgleichsanspruchs beträgt fünf Jahre ab Handelsvertretervertragsbeendigung.[2113]

2101 Vgl. Bitter (1995): Niederlande in: Von Westphalen, Rn. 220; vgl. Palstra (1990), S. 57
2102 Art. 7:442 Abs. 3 BGB (NL)
2103 Art. 7:443 Abs. 4 lit. a BGB (NL)
2104 Art. 7:443 Abs. 2 BGB (NL)
2105 Art. 7:443 Abs. 4 lit. b BGB (NL)
2106 Art. 7:443 Abs. 3 BGB (NL)
2107 Art. 7:443 Abs. 4 BGB (NL)
2108 Art. 3:307-310 BGB (NL)
2109 Art. 7:439 BGB (NL)
2110 Art. 7:440 BGB (NL)
2111 Art. 7:444 BGB (NL)
2112 Art. 3:307 f. BGB (NL)
2113 Art. 3:307 BGB (NL)

IV.B. 6. Portugal

Der portugiesische Gesetzgeber hat die nationalen Normen des Handelsvertreterrechts im Hinblick auf die Umsetzung der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie bereits im Jahr 1986 weitgehend an die europäischen Vorgaben angepasst.[2114] Im Jahr 1993 musste der lokale Gesetzgeber, im Rahmen der nunmehr verpflichtenden Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Änderungen und Ergänzungen am bestehenden Handelsvertretergesetz (im Folgenden HVG (PT)) vornehmen, welche er mit dem Gesetzesdekret 118/93 vom 13.4.1993[2115] umgesetzt hat.

Zur Einführung des HVG (PT) haben die Normen auf Bestands- und Neuverträge Anwendung gefunden, es sei denn, die vormals getroffenen vertraglichen oder gesetzlichen Regelungen haben den Handelsvertreter bessergestellt.[2116] Zu zwingend schriftlichen Anpassungen der Altverträge hat der portugiesische Gesetzgeber den Handelsvertretervertragsparteien eine Frist von 60 Tagen eingeräumt.[2117] Ferner hatten die Handelsvertreter eine Frist von 60 Tagen, in denen sie ihren durch das HVG (PT) vorgegebenen Informations- und Aushangpflichten zu erteilten Vollmachten nachkommen konnten.[2118]

IV.B. 6.1. Definition und Anwendungsbereich des portugiesischen Handelsvertreterrechts

In Art. 1 HVG (PT) nimmt der portugiesische Gesetzgeber die Legaldefinition der Handelsvertretung vor.

Nach dieser handelt es sich um einen Vertrag, durch den der selbständige Handelsvertreter (agente comercial) für den Unternehmer, dauerhaft und gegen ein Entgelt, Vertragsabschlüsse in einem bestimmten Bezirk oder einem definierten Kundenkreis fördert (Vermittlungsvertreter).[2119] Der Handelsvertreter übernimmt mangels anderslautender Vereinbarung eine Vermittlungstätigkeit (Vermittlungsvertreter) und benötigt zum Abschluss von Verträgen im Namen und auf Rechnung des Unternehmers eine schriftliche Vollmacht (Abschlussvertreter).[2120]

Handelsvertreter kann sowohl eine juristische als auch eine natürliche Person sein.[2121] Die gesetzlichen Normen des HVG (PT) sind nicht auf die Förderung von Warengeschäften

---

2114 Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986 (Contrato de Agência ou Representação Comercial), in Kraft ab 18.06.1986, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 150/1986, Série I vom 3.7.1986 (S. 1575)

2115 Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 118/93 vom 13.4.1993 zur Änderung der Artikel 1, 4, 13, 16, 17, 18, 22, 27, 28, 33, 34 des Gesetzesdekretes (Decreto-Lei) Nr. 178/86, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 86/1993, Série I-A vom 13.4.1993 (S. 1818), S. 93

2116 Art. 37 Abs. 1 HVG (PT)

2117 Art. 37 Abs. 2 HVG (PT)

2118 Art. 37 Abs. 3 HVG (PT)

2119 Art. 1 HVG (PT)

2120 Art. 2 Abs. 1 HVG (PT)

2121 Vgl. Bessa Monteiro et al. (2018): Portugal in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.3

beschränkt, so dass einige Dienstleistungsvertreter, etwa bei Miet- oder Pachtverträgen, seinem Anwendungsbereich unterfallen.[2122]

Einen ausdrücklichen Ausschluss nebenberuflicher Vertreter, i.S.d. Art. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2123], nimmt der portugiesische Gesetzgeber nicht vor.

IV.B. 6.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Im portugiesischen Recht gibt es Funktionsträger[2124] im Absatzprozess, die dem Handelsvertreter ähneln und daher voneinander abzugrenzen sind:

- Das Mandat (mandato) ist in den Art. 1157 ff. des portugiesischen Zivilgesetzbuchs[2125] (im Folgenden ZGB (PT)) reguliert. Entgegen dem Handelsvertreter handelt der Mandatar (mandatário) in eigenem Namen und ist nicht auf die vertriebliche Funktion, wie z.B. die Förderung von Vertragsabschlüssen, beschränkt.[2126]
- Der Kommissionsvertrag (comissão) ist in den Art. 266 ff. HGB (PT)[2127] normiert. Ein Kommissionär handelt immer in eigenem Namen und auf fremde Rechnung, womit er nicht dem Anwendungsbereich des in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätigen Handelsvertreter aus Art. 1 HVG (PT) unterfällt.
- Der Vermittler (mediador comercial) fördert und bereitet in eigenem Namen und auf fremde Rechnung zwischen zwei oder mehreren Parteien Verträge vor, wobei er, entgegen dem Handelsvertreter, eine unparteiische Position einnimmt.[2128]
- Das portugiesische Recht behält keine spezialrechtlichen Vertragshändlervertragsnormen bereit.[2129] Entgegen dem Handelsvertreter aus Art. 1 HVG (PT), handelt der Vertragshändler (concessão comercial) in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[2130] Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs kennt das portugiesische Recht nur, wenn der Vertragshändler die Funktionen des Handelsvertreters übernimmt.[2131]
- Das Franchising (franquia) ist in Portugal nicht spezialrechtlich statuiert. Der Franchisenehmer (franqueado) agiert in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter der Nutzung der Marken, Namen, Warenzeichen und des sonstigen Knowhows des

---

2122 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 4

2123 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

2124 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

2125 Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 47344/66 vom 25.11.1966, Zivilgesetzbuch (Código Civil), in Kraft ab 01.06.1967, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 274/1966 Série I vom 25.11.1966

2126 Vgl. A. D. Pereira et al. (2015): Portugal (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 184; vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 12; vgl. Loos/Bueno Díaz (2013), S. 135 (m.w.N.)

2127 Handelsgesetz Portugal (Código Commercial), Amtsblatt Portugal (Diário do Governo), Nr. 203/1888 Série I vom 6.9.1888

2128 Vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §1.3; vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 14

2129 Vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 2; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 27; vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1

2130 Vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.1; vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 15; vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §1.3; vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 2

2131 Vgl. Da Costa Mendes (2017): Distribution Law Portugal in: IDI Project, Kap. 16; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 33; vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 1.10; vgl. A. L. D. Pereira (2015), S. 25 f. (m.w.N.)

Franchisegebers (franqueador).[2132] Dafür vergütet der Franchisenehmer den Franchisegeber.[2133] Da der Franchisenehmer in eigenem Namen und auf eigene Rechnung handelt, ist er kein Handelsvertreter, der gemäß Art. 1 HVG (PT), in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist.

- Entgegen dem Handelsvertreter ist der angestellte Reisende ein Arbeitnehmer[2134]. Das Maß der Weisungsgebundenheit und der Grad der Integration in die Absatzorganisation des Unternehmers, sind beim Reisenden größer als beim Handelsvertreter.[2135]

IV.B. 6.3. Form des Handelsvertretervertrags

Gibt das portugiesische Gesetz keine bestimmte Form vor, können die Parteien Verträge formfrei schließen.[2136] Im Falle des Handelsvertretervertrags liegt, mangels einer spezialrechtlichen Norm, die Formfreiheit vor.[2137]

Treffen die Handelsvertretervertragsparteien allerdings Vereinbarungen

- zur Abschlussvollmacht[2138] des Handelsvertreters,
- zum Alleinvertretungsrecht[2139] des Handelsvertreters,
- zu einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[2140] des Handelsvertreters,
- zu einer Delkredereübernahme[2141] des Handelsvertreters, oder einigen sich auf eine
- Vertragsaufhebung[2142],

müssen sie zwingend die Schriftform einhalten.

Beide Handelsvertretervertragsparteien haben das unabdingbare Recht, von der anderen Partei eine unterschriebene Urkunde samt Vertragsinhalt und sämtlichen Änderungen und Ergänzungen anzufordern.[2143]

Auf Handelsvertreterverträge, die ausschließlich oder zum größten Teil im Inland (Portugal) durchgeführt werden, können die Parteien, im Hinblick auf die Vertragsbeendigung, nur ein anderes staatliches Recht wählen, wenn dieses den Handelsvertreter besser als das portugiesische Recht stellt.[2144]

2132 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 16; vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §1.3
2133 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 16; vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §1.3
2134 Zur Abgrenzung: Art. 12 Gesetz (Lei) Nr. 7/2009, Arbeitsgesetz (Código do Trabalho), in Kraft ab 17.02.2009, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 30/2009 Série I vom 12.2.2009; Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 05S3485 vom 08.02.2006
2135 Vgl. Detzer (1997): Portugal in: Detzer, S. 353; vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §1.2.2; vgl. A. L. D. Pereira (2015), S. 12
2136 Art. 217, 219 ZGB (PT), Vgl. Alves Pereira (1994): Portugal in: Clasen, Kap. §2.3
2137 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 21; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 5; vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2.2
2138 Art. 2 Abs. 1 HVG (PT)
2139 Art. 4 HVG (PT)
2140 Art. 9 Abs. 1 HVG (PT)
2141 Art. 10 Abs. 2 HVG (PT)
2142 Art. 25 HVG (PT)
2143 Art. 1 Abs. 2 HVG (PT)
2144 Art. 38 HVG (PT)

IV.B. 6.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Personen, die ihre Tätigkeit in Portugal ausüben, müssen sich in ein Handelsregister eintragen lassen.[2145] Einen schriftlich geschlossenen Vertrag müssen die Parteien nach Art. 10 lit. e des Handelsregistergesetzes[2146] registrieren lassen. Fehlt eine Registrierung beeinflusst dies jedoch nicht die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags.[2147]

IV.B. 6.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Bei der Förderung von Vertragsabschlüssen und sämtlichen anderen Verpflichtungen muss der Handelsvertreter

- nach dem Gebot Treu und Glauben (boa fé) handeln,
- die Interessen des Unternehmers schützen und
- alles Notwendige unternehmen, um den Vertragszweck vollständig zu erfüllen.[2148]

Dies umfasst die Befolgung angemessener Weisungen des Unternehmers, soweit diese nicht gegen die Selbständigkeit des Handelsvertreters sprechen.[2149] Der Handelsvertreter muss dem Unternehmer alle Informationen geben, die er erlangt und der Unternehmer zur Geschäftsausführung benötigt.[2150] Dies gilt auch für Auskünfte über die Marktentwicklungen und Entwicklungsperspektiven.[2151] Ferner ist der Handelsvertreter dem Unternehmer gegenüber

- zu den vereinbarten Zeitpunkten, oder wenn
- es notwendig erscheint, verpflichtet, Bericht zu erstatten.[2152]

Ist es dem Handelsvertreter zeitweise nicht möglich, seinen Vertragspflichten nachzukommen, muss er den Unternehmer hierüber informieren.[2153]

Den Parteien steht es frei, zwingend schriftliche gebiets- oder kundenkreisbezogene Exklusivrechte zu vereinbaren.[2154] Der Handelsvertreter darf, mangels anderslautender Vereinbarung, zusätzliche Vertretungen aufnehmen.[2155] Aus der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters ergibt sich, dass der Handelsvertreter nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten darf.[2156]

2145 Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 129/98 vom 13.5.1998 (Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC)), in Kraft ab 01.07.1998, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 110/1998, Série I-A vom 13.5.1998 (S. 2228); Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 403/86 vom 3.12.1986, Handelsregistergesetz (Código do Registo Comercial), in Kraft ab 01.01.1987, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 278/1986 Série I vom 3.12.1986 (S. 3623); siehe auch: Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 6 f.

2146 Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 403/86 vom 3.12.1986, Handelsregistergesetz (Código do Registo Comercial), in Kraft ab 01.01.1987, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 278/1986 Série I vom 3.12.1986 (S. 3623)

2147 Vgl. Da Costa Mendes (2017): Agency Law Portugal in: IDI Project, Rn. 2.6

2148 Art. 6 HVG (PT), allgemein gilt: Art. 762 Abs. 2 ZVG (PT) in gutem Glauben (boa fé)

2149 Art. 7 lit. b HVG (PT)

2150 Art. 7 lit. b HVG (PT)

2151 Art. 7 lit. c HVG (PT)

2152 Art. 7 lit. d HVG (PT); vgl. Freyer (1994), S. 39

2153 Art. 11 HVG (PT)

2154 Art. 4 HVG (PT)

2155 Art. 4 HVG (PT)

2156 Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 1889/03.7TBVFR.P1.S1 vom 14.02.2012

Der Handelsvertreter darf ohne Zustimmung des Unternehmers Untervertreter einsetzen.[2157] Auf das Untervertretungsverhältnis ist dann ggf. das HVG (PT) anwendbar.[2158] Das Vertragsverhältnis besteht dennoch ausschließlich zwischen Handelsvertreter und Untervertreter.[2159]

Falls erforderlich, muss der Handelsvertreter, im Rahmen der Interessenswahrungspflichten des Unternehmers, Informationen über die Bonität des Dritten einholen und den Unternehmer darüber informieren.[2160] Daraus leitet sich keine pauschale Haftungsübernahme des Handelsvertreters für die Leistungserbringung des Dritten ab. Es steht den Parteien diesbezüglich frei, eine Delkrederevereinbarung zu treffen, soweit

- diese der Schriftform genügt und
- sich auf Verträge mit Dritten bezieht, an deren Entstehung oder Abschluss der Handelsvertreter beteiligt ist.[2161]

Die Delkrederevereinbarung darf sich allerdings nur auf

- ein bestimmtes Geschäft oder
- auf Geschäfte mit bestimmten Dritten

erstrecken,[2162] so dass eine generelle Haftungsübernahme des Handelsvertreters nicht möglich ist. Für die Haftungsübernahme des Handelsvertreters steht ihm eine zusätzliche Provision zu.[2163]

Zudem hat der Handelsvertreter während und nach der Vertragslaufzeit eine Verschwiegenheitspflicht zu Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen des Unternehmers.[2164]

Der portugiesische Gesetzgeber definiert die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters sehr ausführlich. Die Pflichten des Handelsvertreters ergeben sich aus Art. 7 HVG (PT), die Rechte des Handelsvertreters aus Art. 13 HVG (PT). Im Gegensatz zur Europäischen Handelsvertreterrichtlinie bezeichnet der portugiesische Gesetzgeber die Pflichten des Unternehmers (Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie[2165]) in Art. 13 HVG (PT) als Rechte des Handelsvertreters.[2166]

Grundsätzlich darf der Handelsvertreter nach Art. 12 HVG (PT) vom Unternehmer erwarten, dass dieser sich bei der Durchführung sämtlicher Vertragszwecke an das Gebot Treu und Glauben (boa fé)[2167] hält. Die Handelsvertreterrechte umfassen die Unterstützung seiner Tätigkeit durch

- die notwendigen Unterlagen des Unternehmers[2168] und

2157 Art. 5 Abs. 1 HVG (PT); vgl. Da Costa Mendes (2017): Agency Law Portugal in: IDI Project, Rn. 2.5
2158 Art. 5 Abs. 2 HVG (PT)
2159 Art. 5 Abs. 2 HVG (PT)
2160 Art. 7 lit. b HVG (PT); vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 38; vgl. Stieb/Glücksmann (1988), S. 358; vgl. Westphal (1994), S. 190
2161 Art. 10 Abs. 1 HVG (PT)
2162 Art. 10 Abs. 2 HVG (PT)
2163 Art. 13 lit. f HVG (PT)
2164 Art. 8 HVG (PT)
2165 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2166 So auch: Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 2
2167 Allgemein gilt: Art. 762 Abs. 2 ZVG (PT) in gutem Glauben (boa fé)
2168 Art. 13 lit. a HVG (PT)

- die unverzügliche Unterrichtung darüber, ob der Unternehmer einen vermittelten oder (ohne Vertretungsvollmacht) abgeschlossenen Vertrag mit einem Dritten annimmt oder ablehnt.[2169]

Der Handelsvertreter hat ein Recht darauf, vom Unternehmer zu erfahren, wenn dieser absehen kann, dass er Geschäfte nur in erheblich geringerem Maße abschließen kann oder will, als es der Handelsvertreter unter normalen Umständen erwarten dürfte.[2170]

Beide Vertragsparteien sind nach der Handelsvertretervertragsbeendigung dazu verpflichtet, Waren, Werte und Unterlagen der anderen Partei zurückzugegeben.[2171]

IV.B. 6.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne eine Vereinbarung agiert der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter, den der Unternehmer durch eine Vollmacht zum Vertragsabschluss ermächtigen kann.[2172]

Über diese Vollmachten, insbesondere über diejenigen zum Abschluss und Inkasso,[2173] muss der Handelsvertreter Dritte informieren.[2174] Dies geschieht zum einen durch Aushänge in den Geschäftsräumen des Handelsvertreters und zum anderen durch die Angabe der Vollmachten in allen Schriftstücken, die er bzgl. seiner Handelsvertretertätigkeit verfasst.[2175]

Liegt keine Abschlussvollmacht vor,[2176] können Dritte dennoch Mängelrügen oder vertragsbezogene Erklärungen wirksam an den Handelsvertreter richten.[2177] In diesem Zusammenhang muss der Handelsvertreter sodann, zum Schutze der Unternehmerinteressen, alle dringlichen und unverzichtbaren Maßnahmen ergreifen.[2178]

Auf Verträge, die der vollmachtlose Handelsvertreter abschließt, findet Art. 268 Abs. 1 ZGB (PT) Anwendung,[2179] nach dem die Wirksamkeit des Vertrags von der nachträglichen Genehmigung des Unternehmers abhängt. Erteilt der Unternehmer seine Zustimmung nicht, ist der Vertrag mit dem Dritten nicht wirksam.[2180] Informiert der Unternehmer den gutgläubigen Dritten nicht innerhalb von fünf Tagen nach Kenntniserlangung über den Abschluss durch den vollmachtlosen Handelsvertreter, gilt der Vertrag mit dem Dritten als genehmigt.[2181]

2169 Art. 13 lit. b HVG (PT)
2170 Art. 14 HVG (PT)
2171 Art. 36 HVG (PT)
2172 Art. 2 Abs. 1 HVG (PT); Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Urteil vom 11.07.1985, Samlung des Justizministeriums (Boletim do Ministério da Justiça), Nr. 349 (S. 490); vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 1.3; vgl. A. D. Pereira et al. (2015): Portugal (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 184, 192
2173 Art. 21 HVG (PT)
2174 Art. 21 HVG (PT)
2175 Art. 21 HVG (PT)
2176 Art. 2 Abs. 1 HVG (PT)
2177 Art. 2 Abs. 2 HVG (PT)
2178 Art. 2 Abs. 3 HVG (PT)
2179 Art. 22 Abs. 1 HVG (PT); siehe auch: Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2.4; vgl. Freyer (1994), S. 37 f.; vgl. A. L. D. Pereira (2015), S. 10
2180 Art. 22 Abs. 2 HVG (PT)
2181 Art. 22 Abs. 1 HVG (PT)

Der portugiesische Gesetzgeber bestimmt zum Schutz des Dritten ferner eine Regelung zur Anscheinsvollmacht.[2182] Ein Geschäft, das der vollmachtlose Handelsvertreter abgeschlossen hat, gilt als im Namen des Unternehmers abgeschlossen, wenn gewichtige und objektive Umstände vorliegen, die den Dritten im Glauben lassen, dass der Handelsvertreter eine Abschlussvollmacht hat und der Unternehmer seinerseits diesen Anschein gestützt hat.[2183] Dies gilt im Fall der Inkassovollmacht analog.[2184]

Die Parteien haben die Möglichkeit, eine Vereinbarung zu treffen, dass der Handelsvertreter Forderungen für den Unternehmer einziehen darf (Inkassovollmacht).[2185] Diese bedarf zwingend der Schriftform.[2186]

Ist der Handelsvertreter vom Unternehmer mit einer Abschlussvollmacht ausgestattet, darf der Dritte vermuten, dass der Handelsvertreter auch Forderungen aus Geschäften einziehen darf, die er im Namen des Unternehmers abgeschlossen hat.[2187]

Zieht der Handelsvertreter unberechtigt Forderungen ein, ist Art. 770 ZGB (PT) anzuwenden.[2188] Dies führt dazu, dass die Leistung des Dritten an den nicht einzugsberechtigten Handelsvertreter keine befreiende Wirkung für den Dritten hat.[2189] Nur wenn die Voraussetzungen des Art. 23 Abs. 1 i.V.m. 23 Abs. 2 HVG (PT) vorliegen, also der Unternehmer einen entsprechenden Rechtsschein für die Vertretungsberechtigung des Handelsvertreters gesetzt hat, kann der Dritte darauf vertrauen und befreiend an den Handelsvertreter leisten.[2190]

IV.B. 6.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf die mit dem Unternehmer vereinbarte Vergütung.[2191] Typischerweise handelt es sich bei der Vergütung um eine Provision, doch Sockel- oder Pauschalbeträge sind zulässig.[2192] Mangels anderslautender Vereinbarung, sind mit der vereinbarten Vergütung auch die Kosten der üblichen Geschäftstätigkeit des Handelsvertreters abgegolten, so dass ihm kein weiterer Ersatz für entstandene Kosten zusteht.[2193] Besteht für ein Geschäft eine Delkrederevereinbarung, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine zusätzliche Delkredereprovision.[2194]

2182 Vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 1.7.5; vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2.4
2183 Art. 23 Abs. 1 HVG (PT); vgl. Freyer (1994), S. 38
2184 Art. 23 Abs. 2 HVG (PT)
2185 Art. 3 Abs. 1 HVG (PT)
2186 Art. 3 Abs. 1 HVG (PT)
2187 Art. 3 Abs. 2 HVG (PT)
2188 Art. 3 Abs. 3 HVG (PT)
2189 Art. 770 ZGB (PT)
2190 So auch: Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 8
2191 Art. 13 lit. e HVG (PT)
2192 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 11
2193 Art. 20 HVG (PT)
2194 Art. 13 lit. f HVG (PT)

IV.B. 6.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Gegen Forderungen aus dem Handelsvertretervertrag hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht an den Waren und Werten des Unternehmers.[2195]

IV.B. 6.7.2. Provisionshöhe

Mangels Vereinbarung zur Vergütungshöhe, steht dem Handelsvertreter eine übliche, nach Handelsbrauch bemessene Vergütung zu.[2196] Lässt sich diese nicht ermitteln, steht dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung zu.[2197]

IV.B. 6.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch für vermittelte bzw. abgeschlossene Geschäfte, die aufgrund seiner Mitwirkung zustande gekommen sind.[2198] Diesen Anspruch hat der Handelsvertreter gleichsam für Direktgeschäfte des Unternehmers mit Kunden, die der Handelsvertreter bereits vorher geworben hat (Bestandskunden, Folgeprovision).[2199] Wenn die Parteien einen bezirks- oder kundenkreisbezogenen Exklusivschutz vereinbart haben, hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provisionen aus Geschäften, die der Unternehmer ohne Mitwirkung des Handelsvertreters innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs abschließt (Bezirksprovision).[2200]

Für nachvertragliche Geschäfte hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn er nachweislich bereits während der Handelsvertretervertragslaufzeit maßgeblich am Vertragsabschluss mit dem Dritten beteiligt gewesen ist und der Vertrag in angemessener Zeit nach Vertragsbeendigung abgeschlossen worden ist.[2201]

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn dieser dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen billigerweise eine Provisionsteilung.[2202]

IV.B. 6.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer den Vertrag erfüllt hat bzw.
- ihn aufgrund seiner vertraglichen Pflichten mit dem Dritten hätte erfüllen müssen[2203] oder, wenn
- der Dritte den Vertrag erfüllt hat[2204].

2195 Art. 35 HVG (PT)
2196 Art. 15 HVG (PT)
2197 Art. 15 HVG (PT); vgl. Freyer (1994), S. 41
2198 Art. 16 Abs. 1 HVG (PT)
2199 Art. 16 Abs. 1 HVG (PT); vgl. Freyer (1994), S. 41; vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 57; Im Original: „O agente tem direito a uma comissão [...] pelos contratos concluídos com clientes por si angariados [...]“
2200 Art. 16 Abs. 2 HVG (PT)
2201 Art. 16 Abs. 3 HVG (PT)
2202 Art. 17 HVG (PT)
2203 Art. 18 Abs. 1 lit. a HVG (PT)
2204 Art. 18 Abs. 1 lit. b HVG (PT)

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, sobald

- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat oder
- ausgeführt hätte, sofern der Unternehmer seiner Verpflichtung nachgekommen wäre.[2205]

Zur Zahlung fällig ist die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[2206] Wenn die Provision aus einem Geschäft entstammt, für die der Handelsvertreter ein Delkredere übernommen hat, kann der Handelsvertreter die Provision bereits zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses fordern.[2207]

IV.B. 6.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Führen Unternehmer und Dritter ein Geschäft aufgrund des Verschuldens des Unternehmers nicht aus, hat der Handelsvertreter dennoch eine Provisionsanspruch.[2208] Dies bedeutet gleichsam, dass, falls der Umstand der ausbleibenden Vertragsausführung nicht dem Unternehmer zuzurechnen ist, der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch hat.[2209]

IV.B. 6.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine Provisionsabrechnung unter Angabe der Berechnungsgrundlage erstellen.[2210] Zur Überprüfung seiner Provision kann der Handelsvertreter alle notwendigen Informationen, insbesondere einen Buchauszug, vom Unternehmer fordern.[2211]

IV.B. 6.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl auf bestimmte, als auch auf unbestimmte Dauer schließen.[2212] Ein Handelsvertretervertrag, den die Parteien ohne Angabe einer Laufzeit eingehen, gilt als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[2213] Führen die Parteien einen befristeten Vertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Dauer geschlossen.[2214]

Das portugiesische Handelsvertretergesetz sieht die Beendigung des Handelsvertretervertrags durch die

- Aufhebungsvereinbarung[2215],

2205 Art. 18 Abs. 2 HVG (PT)
2206 Art. 18 Abs. 3 HVG (PT)
2207 Art. 18 Abs. 4 HVG (PT)
2208 Art. 19 lit. a HVG (PT)
2209 Vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 11 f.; vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2.3.1; vgl. Bessa Monteiro et al. (2018): Portugal in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.3
2210 Art. 13 lit. c HVG (PT)
2211 Art. 13 lit. d HVG (PT)
2212 Art. 27 HVG (PT)
2213 Art. 27 Abs. 1 HVG (PT)
2214 Art. 27 Abs. 2 HVG (PT)
2215 Art. 24 lit. a HVG (PT)

- Hinfälligkeit[2216],
- ordentliche Kündigung[2217] und
- Auflösung (außerordentliche Kündigung[2218])[2219] vor.[2220]

Erstere Beendigungsvariante, die gegenseitige Aufhebungsvereinbarung (acordo das partes), bedarf zwingend der Schriftform.[2221]

Die Hinfälligkeit (caducidade) umfasst allgemein diejenigen Vertragsbeendigungsformen, die keine gerichtliche Handlung oder eine Willenserklärung der Parteien benötigen.[2222] Sie tritt z.B. durch Fristablauf ein[2223], oder wenn die vertraglich vereinbarte auflösende Bedingung erreicht ist bzw. sobald feststeht, dass eine vereinbarte, aufschiebende Bedingung nicht eintreten kann.[2224] Der Tod des Handelsvertreters oder die Auflösung der Körperschaft führt zur Hinfälligkeit des Vertrags.[2225]

IV.B. 6.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Auf unbestimmte Dauer geschlossene Verträge können die Parteien unter Einhaltung der Kündigungsfrist

- schriftlich und
- mangels anderslautender Vereinbarung zum Monatsende[2226] kündigen (denúncia).[2227]

Die Mindestkündigungsfristen liegen

- im ersten Jahr der Vertragslaufzeit bei einem Monat[2228],
- im zweiten Jahr der Vertragslaufzeit bei zwei Monaten[2229] und
- ab dem dritten Jahr bei drei Monaten[2230].

Damit hat Portugal keinen Gebrauch von der für die Parteien verpflichtenden Verlängerung der Mindestkündigungsfristen i.S.d. Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2231] gemacht.

Diese Fristen gelten rückwirkend zum ursprünglichen Vertragsbeginn, für diejenigen Verträge, die sich durch dessen Fortführung nach Fristablauf in unbefristete Verträge gewandelt haben.[2232] Es steht den Parteien frei, die Kündigungsfrist zu verlängern, wenn

---

2216 Art. 24 lit. b HVG (PT)
2217 Art. 24 lit. c HVG (PT)
2218 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 81; vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 1.8
2219 Art. 24 lit. d HVG (PT)
2220 Siehe auch: Freyer (1994), S. 43 ff.
2221 Art. 25 HVG (PT)
2222 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 73
2223 Art. 26 lit. a HVG (PT)
2224 Art. 26 lit. b HVG (PT); vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 73; vgl. Freyer (1994), S. 43 f.
2225 Art. 26 lit. c HVG (PT)
2226 Art. 28 Abs. 2 HVG (PT)
2227 Art. 28 Abs. 1 HVG (PT)
2228 Art. 28 Abs. 1 lit. a HVG (PT)
2229 Art. 28 Abs. 1 lit. b HVG (PT)
2230 Art. 28 Abs. 1 lit. c HVG (PT)
2231 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
2232 Art. 28 Abs. 4 HVG (PT)

sie nicht nachteilig für den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer ausgestaltet sind.[2233]

Kündigt der Unternehmer ohne Einhaltung der Kündigungsfrist, steht dem Handelsvertreter eine pauschale Entschädigung zu.[2234] Diese Sonderreglung und damit ein zusätzliches Schutzrecht, das sich nur für den Handelsvertreter bietet, hat der portugiesische Gesetzgeber geschaffen, da es für den Handelsvertreter schwer ist nachzuweisen, ob und in welcher Höhe ihm hieraus ein Schaden entsteht.[2235] Dieser Anspruch bemisst sich auf Seiten des Handelsvertreters an

- einer mittleren monatlichen Vergütung des Vorjahres,
- multipliziert mit den Monaten, die unter der Einhaltung der Kündigungsfrist bis zum Vertragsende verblieben wären.[2236]

Bei Vertragslaufzeiten, die kürzer als ein Jahr sind, bemisst sich diese Zahlung, unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist, an einer

- durchschnittlichen Monatsprovision
- der gesamten Vertragslaufzeit, multipliziert mit den Differenzmonaten zum Vertragsende.[2237]

Der Handelsvertreter hat die Möglichkeit anstelle dieser pauschalen Entschädigung, den tatsächlich erlittenen Schaden nachzuweisen und zu beanspruchen.[2238]

IV.B. 6.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Vertrag aufgrund von Pflichtverletzungen der anderen Partei außerordentlich kündigen (resolução).[2239] Dies müssen

- besonders schwerwiegende und
- wiederholte Pflichtverletzungen (einzelfallabhängige Würdigung) sein,[2240]
- die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen.[2241]

Unabhängig der Möglichkeit zur Vertragsauflösung entsteht der geschädigten Partei dann ein allgemeinrechtlicher Schadensersatzanspruch.[2242]

Neben Pflichtverletzungen können außergewöhnliche Umstände eintreten, die eine Vertragserfüllung unmöglich machen, so dass selbst eine Vertragsbeendigung unter Einhaltung der Fristen bzw. eine Fortführung des Vertrags bis zum regulären Fristablauf unzumutbar sind.[2243] Dies können höhere Gewalt oder z.B. persönliche Gründe, wie eine schwere Erkrankung des alleintätigen Handelsvertreters sein.[2244] In diesem Fall bemisst

2233 Art. 28 Abs. 3 HVG (PT)
2234 Art. 29 Abs. 1 HVG (PT)
2235 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 80; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 14 f.; vgl. Ruiz et al. (2000): Portugal in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2.5.2
2236 Art. 29 Abs. 2 HVG (PT)
2237 Art. 29 Abs. 2 HVG (PT)
2238 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 80
2239 Art. 30 lit. a HVG (PT)
2240 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 81
2241 Art. 30 lit. a HVG (PT)
2242 Art. 32 Abs. 1 HVG (PT)
2243 Art. 30 lit. b HVG (PT)
2244 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 84; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 14

sich der Schadensersatz nach der Billigkeit.[2245] Denn da die Umstände außerhalb des Einflussbereichs der Parteien liegen, könnte ein uneingeschränkter Ersatzanspruch (wie im Falle der Pflichtverletzung) eine der Parteien unangemessen benachteiligen[2246].

Sowohl die Kündigung aufgrund einer Pflichtverletzung als auch die Kündigung wegen außergewöhnlicher Umstände ist innerhalb eines Monats nach Kenntniserlangung über den auflösenden Umstand schriftlich und begründet vorzunehmen.[2247]

IV.B. 6.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der portugiesische Gesetzgeber hat sich gemäß Art. 33 Abs. 1 HVG (PT) für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2248] entschieden. Demnach hat der Handelsvertreter nach der Handelsvertretervertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden maßgeblich erweitert[2249] hat, und
- dem Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifen erhebliche Vorteile verbleiben[2250],
- dem Handelsvertreter hingegen nicht[2251].

Portugiesische Gerichte haben bereits konkrete Nachweise über das gegenwärtige Bestehen der Vorteile des Unternehmers[2252] und zudem detaillierte Informationen zum Fortwähren der Vorteile des Unternehmers[2253] gefordert. Diese Vorteile sind nur in die Ausgleichsberechnung einzubeziehen, wenn der Unternehmer fortwährenden und dauerhaften Zugang zu den vom Handelsvertreter geworbenen Dritten hat.[2254]

Der Ausgleichsanspruch berührt nicht das Recht des Handelsvertreters weitergehende Ersatzansprüche aus tatsächlich durch die Vertragsbeendigung erlittenen Schäden zu fordern.[2255]

IV.B. 6.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch bemisst sich nach der Billigkeit (termos equitativos), darf aber nicht höher sein als eine durchschnittliche Jahresvergütung der letzten fünf Jahre.[2256] Bei

---

2245 Art. 32 Abs. 2 HVG (PT)
2246 Vgl. Stock (1995): Portugal in: Von Westphalen, Rn. 87; vgl. Santos Reis et al. (2013): Portugal in: Campbell, S. 14
2247 Art. 31 HVG (PT)
2248 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
2249 Art. 33 Abs. 1 lit. a HVG (PT)
2250 Art. 33 Abs. 1 lit. b HVG (PT)
2251 Art. 33 Abs. 1 lit. c HVG (PT)
2252 Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 06A027 vom 07.03.2006
2253 Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 03B2244 vom 25.09.2003
2254 Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 03B2244 vom 25.09.2003
2255 Art. 33 Abs. 1 HVG (PT); vgl. A. L. D. Pereira (2015), S. 21 f.
2256 Art. 34 HVG (PT)

einer kürzeren Vertragslaufzeit ist der maximale Ausgleichsbetrag über eine mittlere Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit zu berechnen.[2257]

IV.B. 6.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Endet der Vertrag aus Gründen, die dem Vertreter zuzuschreiben sind, oder wenn der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten im Einvernehmen mit dem Unternehmer an einen Dritten weitergegeben hat, entsteht der Ausgleichsanspruch nicht.[2258]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters, so dass seine Erben ihn geltend machen können.[2259]

Machen der Handelsvertreter oder seine Erben den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verlieren sie den Anspruch.[2260] Innerhalb eines Jahres nach der Mitteilung über die Geltendmachung des Anspruchs muss der Handelsvertreter ggf. Klage auf Zahlung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs einreichen.[2261]

IV.B. 6.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters bedarf der

- Schriftform[2262] und ist
- maximal für die Dauer von zwei Jahren[2263] zulässig.

Das Wettbewerbsverbot darf sich nur auf

- den vertraglich vereinbarten Kundenkreis oder Bezirk des Handelsvertretervertrags

beziehen.[2264]

Für die Dauer des Wettbewerbsverbots steht dem Handelsvertreter eine Entschädigung durch den Unternehmer zu.[2265]

IV.B. 6.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist (prazo ordinário) beträgt in Portugal nach Art. 309 ZGB (PT) 20 Jahre. Ersatzansprüche verjähren gemäß Art. 498 Abs. 1 HVG (PT) innerhalb von drei Jahren ab dem Tag der Kenntniserlangung über die Entstehung. Die Frist von Zahlungsansprüchen für Freiberufler beträgt gemäß Art. 317 lit. c ZGB (PT) zwei Jahre.

2257 Art. 34 HVG (PT)
2258 Vgl. Lopes et al. (2017): Portugal in: A. Jausàs, Kap. 1.10 m.w.N.
2259 Art. 33 Abs. 2 HVG (PT)
2260 Art. 33 Abs. 4 HVG (PT)
2261 Art. 33 Abs. 4 HVG (PT)
2262 Art. 9 Abs. 1 HVG (PT)
2263 Art. 9 Abs. 2 HVG (PT)
2264 Art. 9 Abs. 2 HVG (PT)
2265 Art. 13 lit. g HVG (PT)

IV.B. 7. Rumänien

Mit dem Beitritt Rumäniens zur Europäischen Union zum 1.1.2007[2266], stellte sich die Notwendigkeit der Umsetzung der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie in das rumänische Recht. Diesem Erfordernis ist der rumänische Gesetzgeber zunächst durch das Gesetz Nr. 509 vom 12.7.2002[2267] (im Folgenden HVG (RO)) nachgekommen.

Nach einer Novellierung des rumänischen Zivilgesetzes, statuiert er das Handelsvertreterrecht heute in den Art. 2072-2095 des neuen rumänischen Zivilgesetzbuchs[2268] (Noul Codul Civil[2269], im Folgenden ZGB (RO)), wobei es den Grundbestand der Inhalte des Gesetzes Nr. 509[2270] übernommen und dessen Inhalte der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie weitgehend angepasst hat.[2271]

Wenn der Anwendungsbereich des rumänischen Handelsvertreterrechts eröffnet ist, gelten die Normen des Kommissionsvertrags (contractul de comision) nach Art. 2043-2053 ZGB (RO) subsidiär.[2272] Sofern der Unternehmer den Handelsvertreter bevollmächtigt hat, in seinem Namen und auf seine Rechnung Verträge abzuschließen (Abschlussvertreter), finden zudem die Normen des Mandatsvertrags mit Repräsentationsrechten (contractul de mandat cu reprezentare) der Art. 2013-2038 ZGB (RO) Anwendung.[2273]

IV.B. 7.1. Definition und Anwendungsbereich des rumänischen Handelsvertreterrechts

Durch den Handelsvertretervertrag beauftragt der Unternehmer (comitentul) den Handelsvertreter (agent) dauerhaft in einer oder mehreren Regionen gegen ein Entgelt, Verträge zu verhandeln (Vermittlungsvertreter) und im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen (Abschlussvertreter).[2274]

2266 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Bulgarien und Rumänien über den Beitritt der Republik Bulgarien und Rumäniens zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.01.2007, ABl. L157 vom 21.6.2005 (S. 11)

2267 Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenţii comerciali permanenţi), in Kraft ab 05.10.2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002

2268 Gesetz (Lege) Nr. 71/2011 vom 3.6.2011 zur Umsetzung des Gesetzes Nr. 287/2009 betreffend das Neue ZGB (pentru punerea în aplicare a Legii nr. 287/2009 privind Codul civil), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 409 vom 10.6.2011

2269 Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 511 vom 24.7.2011

2270 Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenţii comerciali permanenţi), in Kraft ab 05.10.2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002

2271 Vgl. Mocanu (2014), S. 160 ff.; vgl. Cojocaru (2012), S. 124 ff.

2272 Art. 2095 Art. 1 ZGB (RO); siehe auch: Popa/Puscasu (2015): Romania in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 134; siehe auch: Sitaru (2011), S. 513 ff.; siehe auch: Velicu (2013), S. 411

2273 Art. 2095 Art. 2 ZGB (RO); siehe auch: Popa/Puscasu (2015): Romania in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 134; siehe auch: Sitaru (2011), S. 512 f.

2274 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)

Der Handelsvertreter ist ein professioneller[2275] eigenverantwortlicher Mittler (titlu profesional), der in einem selbständigen Dienstverhältnis zum Unternehmer steht.[2276] Art. 3 ZGB (RO) fasst unter die professionelle Tätigkeit jede Person, sowohl juristische als auch natürliche,

- die ein Unternehmen betreibt und
- diese Tätigkeit systematisch, organisiert, allein oder im Verbund,
- in den Bereichen Produktion, Verwaltung und Vertrieb von Waren und Dienstleistungen,
- unabhängig davon, ob diese profitorientiert ist, verfolgt.

Der rumänische Gesetzgeber verdeutlicht bezüglich des Handelsvertretervertrags, dass eine derartige Tätigkeit nur gegen ein Entgelt möglich ist.[2277]

Während Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2278] den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts nur für Warenhandelsvertreter zwingend vorsieht, hebt der rumänische Gesetzgeber diese Einschränkung auf.[2279] Denn Art. 2072 ZGB (RO) umfasst sämtliche Geschäfte des Handelsvertreters, womit eine Vermittlung von Dienstleistungen dem Anwendungsbereich des rumänischen Handelsvertreterrechts unterfällt, es sei denn, die Vermittlung ist spezialgesetzlich reguliert oder, wie im Folgenden ausdrücklich vom rumänischen Handelsvertreterrecht ausgenommen.

Die Regelungen zum rumänischen Handelsvertretervertrag finden nach Art. 2073 ZGB (RO) keine Anwendung auf Makler an Wertpapierbörsen, Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten.[2280] Versicherungs- oder Rückversicherungsvertreter[2281] sowie Vertreter, die für die Tätigkeit kein Entgelt[2282] erhalten, sind keine Handelsvertreter. Im Sinne vorliegender Normen, gelten Personen nicht als Handelsvertreter, wenn

- sie als gesetzliche oder satzungsmäßige Organe dazu befugt sind, verbindlich für eine Gesellschaft oder Vereinigung zu agieren,[2283]
- als Gesellschafter oder Aktionäre gesetzlich dazu befugt sind, andere Gesellschafter oder Aktionäre zu vertreten[2284] oder
- im Verhältnis zum Unternehmer als vom Gericht bestellter Geschäftsführer, Liquidator, Vormund, Kurator, Treuhänder oder Sequester auftreten[2285].

Der Anwendungsbereich des rumänischen Handelsvertreterrechts ist, wenn nicht spezialrechtlich ausgeschlossen[2286], eröffnet für einen

- professionell agierenden[2287] selbständigen Mittler[2288],

---

2275 Art. 3 ZGB (RO)
2276 Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO)
2277 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2278 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
2279 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2280 Art. 2073 Abs. 1 lit. a ZGB (RO)
2281 Art. 2073 Abs. 1 lit. b ZGB (RO)
2282 Art. 2073 Abs. 1 lit. c ZGB (RO)
2283 Art. 2073 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)
2284 Art. 2073 Abs. 2 lit. b ZGB (RO)
2285 Art. 2073 Abs. 2 lit. c ZGB (RO)
2286 Art. 2073 ZGB (RO)
2287 Art. 3 ZGB (RO)
2288 Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO)

- der in keinem Subordinationsverhältnis zum Unternehmer steht,[2289]
- dauerhaft vom diesem ermächtigt ist[2290]
- Verträge (über Waren oder Dienstleistungen)[2291] zu vermitteln bzw. mit besonderer Vollmacht[2292] im Namen und auf Rechnung[2293] des Unternehmers abzuschließen[2294] und
- dafür im Gegenzug eine Vergütung erhält[2295].

IV.B. 7.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Vom Handelsvertretervertrag[2296] abzugrenzen sind in Rumänien, neben dem Vertrag des angestellten Reisenden, insbesondere der Mandatsvertrag[2297], der Kommissionsvertrag[2298], der Vermittlungsvertrag[2299] und der Vertragshändlervertrag.

- Durch den Mandatsvertrag (Contractul de Mandat)[2300] ermächtigt eine Partei die andere Partei zur Verhandlung bzw. zum Abschluss von juristischen Handlungen.
  - Der *Mandatar mit Repräsentationsrechten* agiert gemäß Art. 2013 ZGB (RO) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.
  - Der *Mandatar ohne Repräsentationsrechte* handelt nach Art. 2039 ZGB (RO) in eigenem Namen und auf fremde Rechnung.

  Entgegen dem Handelsvertretervertrag stellt der Mandatsvertrag nicht ausschließlich auf eine vertriebliche Tätigkeit ab, sondern umfassend weitere juristische Handlungen.[2301]
- Der Kommissionsvertrag[2302] (Contractul de comision) stellt ein Mandat (Auftrag) eines Unternehmers über den Kauf oder Verkauf von Waren oder Dienstleistungen dar.[2303] Der Kommissionär agiert in eigenem Namen und auf fremde Rechnung, wohingegen der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist.[2304]
- Zweck eines Vermittlungsvertrags[2305] (Contractul de intermediere) ist es, dass ein Vermittler einen Unternehmer mit einer dritten Partei zum Vertragsschluss zusammenbringt.[2306] Gegenüber dem Handelsvertretervertrag ist diese Tätigkeit nicht von

---

2289 Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO)
2290 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2291 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2292 Vgl. Cojocaru (2012), S. 125
2293 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2294 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2295 Art. 2073 Abs. 1 lit. c ZGB (RO)
2296 Art. 2072-2095 ZGB (RO)
2297 Art. 2009 ff. ZGB (RO)
2298 Art. 2043-2053 ZGB (RO)
2299 Art. 2096-2102 ZGB (RO)
2300 Art. 2009 ZGB (RO)
2301 Vgl. Popa/Puscasu (2015): Romania in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 116 ff.
2302 Art. 2043-2053 ZGB (RO)
2303 Art. 2043 ZGB (RO)
2304 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2305 Art. 2096-2102 ZGB (RO)
2306 Vgl. Stanescu/Timofti (2017): Romania (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 506–508

zwingend dauerhafter[2307] Natur und der Vermittler nimmt nicht an der eigentlichen Vertragsverhandlung zwischen Unternehmer und dritter Partei[2308] teil.

- Der Vertragshändler ist in Rumänien nicht spezialrechtlich reguliert. Entgegen dem Handelsvertreter, der in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist,[2309] kauft und verkauft der Vertragshändler Waren oder Dienstleistungen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[2310]
- Der angestellte Reisende übernimmt die gleiche Absatzfunktion wie der Handelsvertreter, unterliegt allerdings arbeitsrechtlichen Normierungen[2311]. Gemäß Art. 1373 Abs. 2 ZGB (RO) sind zur Abgrenzung insbesondere der Grad der Weisungsbefugnis und Kontrolle des Reisenden durch den Unternehmer ausschlaggebend.

IV.B. 7.3. Form des Handelsvertretervertrags

Den Handelsvertretervertrag können die Parteien unter einer anderen Bezeichnung schließen. Nicht als Handelsvertretervertrag bezeichnete Verträge unterfallen – wenn sie die Funktion des Handelsvertreters nachzeichnen – dem rumänischen Handelsvertreterrecht (falsa demonstratio non nocet).[2312]

Nach Art. 2078 Abs. 1 S. 1 ZGB (RO) bedarf der Handelsvertretervertrag der Schriftform (dies bedeutet im rumänischen Recht, die notarielle Beglaubigung der Unterschriften oder die einfache Schriftform). Dieses Formerfordernis dient vornehmlich zu Beweis- und Dokumentationszwecken des Vertragsinhalts.[2313] Folgerichtig zieht eine Nichteinhaltung der o.g. Form nicht in jedem Fall die Unwirksamkeit des Vertrags nach sich.[2314] Während der Handelsvertretervertrag bei dessen fehlender Schriftform weiterhin Gültigkeit behält (ad probatiem)[2315], führt der Mangel der Schriftform des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots (ad validatem)[2316] zu deren Ungültigkeit.

Wie in Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[2317] vorgegeben, übernimmt der rumänische Gesetzgeber den unabdingbaren Anspruch der Parteien, von der Gegenseite eine unterzeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt, mitsamt etwaigen Änderungen und Ergänzungen, zu erhalten.[2318]

Nicht bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar[2319] sind

---

2307 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2308 Vgl. Popa/Puscasu (2015): Romania in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 138
2309 Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)
2310 Vgl. Tararache (2017): Distribution Law Romania in: IDI Project, Kap. 1
2311 Arbeitsgesetzbuch Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 53/2003 vom 24.1.2003 (Codul Muncii), in Kraft ab 01.03.2003, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 72 vom 5.2.2003, S. 53; zur Einführung in das Arbeitsrecht: Gotha (2011): Arbeitsrecht in Rumänien in: Henssler/Braun
2312 Kassationsgerichtshof (Înalta Curte de Casație și Justiție) Rumänien, Urteil 3209/2009 vom 03.12.2009, Rechtsprechungssammlung (Buletinul jurisprudenţei) Nr. 5/2010, S. 1 (m.w.N.)
2313 Art. 2078 Abs. 1 S. 2; vgl. Cojocaru (2012), S. 126
2314 Vgl. Mocanu (2014), S. 163; vgl. Cojocaru (2012), S. 125 f.; vgl. Popa/Puscasu (2015): Romania in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 135
2315 Art. 2078 Abs. 1 ZGB (RO)
2316 Art. 2075 Abs. 2 ZGB (RO)
2317 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2318 Art. 2078 Abs. 2 ZGB (RO)
2319 Art. 2094 ZGB (RO)

- die Pflichten des Handelsvertreters[2320] und des Unternehmers[2321],
- der Provisionsanspruch des Handelsvertreters während[2322] und nach der Handelsvertretervertragslaufzeit[2323] sowie die Normen zur Provision bei der Nichtausführung von Verträgen[2324] und
- die Bestimmungen zur ordentlichen[2325] sowie außerordentlichen[2326] Kündigung des Handelsvertretervertrags und
- der Handelsvertreterausgleichsanspruch[2327].

Weichen die Parteien dennoch von diesen Normen ab, treten die gesetzlichen Bestimmungen an ihre Stelle.[2328]

IV.B. 7.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine berufsrechtliche Zulassungspflicht oder ein besonderes Register für Handelsvertreter gibt es in Rumänien nicht. Handelsvertreter unterliegen gemäß Gesetz Nr. 26 vom 5.11.1990[2329] allerdings einer allgemeinen Eintragungspflicht im Handelsregister.

IV.B. 7.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der rumänische Gesetzgeber setzt die Vorgaben des Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2330], nämlich die Vermittlungs- und Abschlusspflicht als Hauptpflicht des Vertreters um.[2331] Als Nebenpflichten statuiert er die Interessenwahrungspflicht[2332], die Informationspflicht[2333] und die Sorgfaltspflicht[2334] des Handelsvertreters.

Grundsätzlich muss der Handelsvertreter seinen Vertragspflichten selbst oder in Vertretung (prepușii săi) loyal und nach dem Grundsatz von Treu und Glauben (bună-credință si loialitate) nachkommen.[2335]

Insbesondere informiert der Handelsvertreter den Unternehmer über alle für den Unternehmer relevanten Gegebenheiten innerhalb der Vertragsregion sowie über weitere Umstände, die für den Unternehmer von Interesse sind.[2336] In Anbetracht seiner Sorgfaltspflichten strebt der Handelsvertreter in seiner Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit

---

2320 Art. 2079 ZGB (RO)
2321 Art. 2080 ZGB (RO)
2322 Art. 2085 ZGB (RO)
2323 Art. 2084 ZGB (RO)
2324 Art. 2086 Abs. 1, 2, 4 ZGB (RO)
2325 Art. 2089 ZGB (RO)
2326 Art. 2090 ZGB (RO)
2327 Art. 2091 f. ZGB (RO)
2328 Art. 1255 Abs. 2, 3 ZGB (RO)
2329 Gesetz (Lege) Nr. 26/1990 vom 5.11.1990 (Handelsregistergesetz), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 121 vom 7.11.1990, S. 26
2330 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2331 Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)
2332 Art. 2079 Abs. 1 ZGB (RO)
2333 Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)
2334 Art. 2079 Abs. 2 lit. b ZGB (RO)
2335 Art. 2079 Abs. 1 ZGB (RO); siehe auch: Dinu (2015) Allgemeine Pflicht nach dem Gebot Treu und Glauben in Art. 1170 ZGB (RO) in gutem Glauben (bună-credintă)
2336 Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)

nach möglichst vorteilhaften Bedingungen für den Unternehmer.[2337] Zudem befolgt der Handelsvertreter in der Ausübung seiner Pflichten die angemessenen Weisungen des Unternehmers.[2338]

Die Tätigkeit des Handelsvertreters schuldet dieser in Person.[2339] Daher darf der Handelsvertreter, ohne Zustimmung des Unternehmers, keine Untervertreter beschäftigen. Übernimmt eine andere Person vollständig oder in Teilen die Vertretung, finden die Normen des sog. Mandatsvertrags (contractul de mandat)[2340] Anwendung.

Mangels anderslautender Vereinbarung darf der Handelsvertreter gemäß Art. 2074 Abs. 1 ZGB (RO) in der Vertragsregion nicht auf eigene Rechnung konkurrierende Tätigkeiten zu Verträgen von Waren und Dienstleistungen verfolgen. Ihm steht es indes frei, mehr als eine Vertretung für die Vertragsregion aufzunehmen.[2341] In diesem Fall darf sich die zusätzliche Vertretung des Handelsvertreters nur im Wettbewerb mit dem Unternehmer befinden, sofern dies die Vereinbarung mit dem Unternehmer ausdrücklich zulässt.[2342] Im Gegenzug darf der Unternehmer nach Art. 2074 Abs. 2 ZGB (RO) in der gleichen Region weiteres Vertriebspersonal beschäftigen, es sei denn, die Parteien vereinbaren dies anderweitig. Den Parteien steht unter den Gültigkeitsvoraussetzungen des Art. 2075 ZGB (RO) frei, weitergehende Wettbewerbsbeschränkungen während oder nach der Vertragslaufzeit zu treffen.[2343]

Ist der Handelsvertreter als Mehrfirmenvertreter tätig, führt er für jeden seiner Unternehmer getrennt Buch[2344] und lagert Waren und Muster auf eine Art und Weise, die ihm eine Zuordnung zu den entsprechenden Unternehmern ermöglicht[2345].

Kann der Handelsvertreter seinen Pflichten nicht nachkommen, muss er den Unternehmer hierüber gemäß Art. 2079 Abs. 4 ZGB (RO) umgehend informieren; andernfalls ist er ihm gegenüber schadensersatzpflichtig.

Seinerseits hat der Unternehmer eine Reihe von allgemeinen Pflichten. Diese gibt bereits Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie[2346] verbindlich vor. Hauptpflicht und synallagmatische Pflicht des Unternehmers ist es, dem Handelsvertreter die Tätigkeit vertragsgemäß zu vergüten.[2347]

An ihre Seite treten eine Reihe von Nebenpflichten, die zur Erfüllung des Handelsvertreterverhältnisses notwendig sind. Diese umfassen u.a. die Treuepflicht[2348], die Überlassungspflicht von Unterlagen[2349] sowie die Informationspflicht[2350].

2337 Art. 2079 Abs. 2 lit. b ZGB (RO)
2338 Art. 2079 Abs. 2 lit. c ZGB (RO)
2339 Vgl. Mocanu (2014), S. 161
2340 Art. 2079 Abs. 3 ZGB (RO)
2341 Art. 2074 Abs. 2 ZGB (RO)
2342 Art. 2074 Abs. 3 ZGB (RO)
2343 Art. 2075 Abs. 1 ZGB (RO); siehe: Kapitel IV.B. 7.10
2344 Art. 2079 Abs. 2 lit. d ZGB (RO)
2345 Art. 2079 Abs. 2 lit. e ZGB (RO)
2346 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2347 Art. 2080 Abs. 2 lit. d ZGB (RO)
2348 Art. 2080 Abs. 1 ZGB (RO)
2349 Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)
2350 Art. 2080 Abs. 2 lit. c ZGB (RO)

Der Unternehmer ist dem Handelsvertreter zur Loyalität verpflichtet und nach Art. 2080 Abs. 1 ZGB (RO) an das Gebot Treu und Glauben (loialitate si cu bună-credinţă)[2351] gebunden. Insbesondere muss er dem Handelsvertreter alle zur Ausübung seiner Tätigkeit notwendigen Mittel (Muster, Kataloge, Preislisten und andere Dokumente) in ausreichender Menge zur Verfügung stellen[2352] und sämtliche relevanten Informationen, die der Handelsvertreter zur Vertragsausübung benötigt, liefern[2353]. Der Unternehmer muss den Handelsvertreter nach Art. 2080 Abs. 2 lit. c ZGB (RO) in angemessener Zeit darüber informieren, dass er hinter der Erfüllung des Vertragsvolumens, das der Handelsvertreter unter normalen Umständen erwarten darf, zurückbleibt. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter gemäß Art. 2080 Abs. 3 ZGB (RO) in angemessener Zeit über Annahme oder Ablehnung sowie über die Nichtausführung von Geschäften zu unterrichten.

IV.B. 7.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während die Handelsvertreterrichtlinie keine ausdrücklichen Bestimmungen zu Vollmachten bereithält, unterfasst der rumänische Gesetzgeber seinem Handelsvertreterrecht diesbezügliche spezialrechtliche Normen:

Mangels anderslautender Vereinbarung agiert der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter.[2354] Bestätigt der Unternehmer den durch einen vollmachtlosen Vertreter verhandelten Vertrag mit einem Dritten nicht innerhalb angemessener Zeit, gilt die Zustimmung des Unternehmers gemäß Art. 2081 ZGB (RO) als nicht erteilt.[2355]

Im Verhältnis zum Dritten darf der Handelsvertreter, ohne besondere Vereinbarung mit dem Unternehmer, keine Zahlungsziele vereinbaren, Rabatte einräumen oder Stundungen verhandeln[2356].

Ohne besondere Vollmacht darf der Handelsvertreter Mängelrügen entgegennehmen, muss den Unternehmer allerdings umgehend darüber unterrichten.[2357] Zudem ist es dem Handelsvertreter nach Art. 2077 Abs. 2 ZGB (RO) erlaubt, in diesem Zusammenhang alle notwendigen Maßnahmen zur Interessenssicherung des Unternehmers zu ergreifen.

IV.B. 7.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf eine Vergütung aus allen Geschäften, die unter seiner Beteiligung während der Handelsvertretervertragslaufzeit entstanden sind.[2358]

2351 Art. 2079 Abs. 1 ZGB (RO); siehe auch: Dinu (2015) Allgemeine Pflicht nach dem Gebot Treu und Glauben in Art. 1170 ZGB (RO) in gutem Glauben (bună-credintă)

2352 Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO)

2353 Art. 2080 Abs. 2 lit. b ZGB (RO)

2354 Vgl. Stanescu/Timofti (2017): Romania (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 493; vgl. Sitaru (2011), S. 106; vgl. Mocanu (2014), S. 163; vgl. Cojocaru (2012), S. 125

2355 Vgl. Stanescu/Timofti (2017): Romania (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 493

2356 Art. 2076 ZGB (RO)

2357 Art. 2077 Abs. 1 ZGB (RO)

2358 Art. 2082 Abs. 1 ZGB (RO)

Diese Vergütung kann aus pauschalen (Pauschalzahlung) oder variablen Vergütungselementen (Provision) bestehen.[2359] Diejenige Vergütung, die sich an der Anzahl der Geschäfte oder ihrem Wert orientiert, gilt als Provision.[2360] Für Vergütungsformen, die zumindest zu einem Teil aus einer Provision bestehen, sind die nachfolgenden Art. 2083-2087 ZGB (RO) anwendbar.[2361]

IV.B. 7.7.1. Provisionshöhe

Mangels einer parteiautonomen oder gesetzlichen Bestimmung der Vergütungshöhe, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung.[2362] Ist eine solche nicht zu ermitteln, hat der Handelsvertreter ersatzweise Anspruch auf eine angemessene Vergütung.[2363]

IV.B. 7.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht während der gesamten Vertragslaufzeit aufgrund eines Vertragsabschlusses mit einem Dritten, der durch die Tätigkeit des Handelsvertreters zustande gekommen ist.[2364] Folgegeschäfte, die der Unternehmer mit vom Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworbenen Kunden (Bestandskunden) abschließt, bedingen einen Provisionsanspruch (Folgeprovision) des Handelsvertreters.[2365] Sofern die Parteien sich darauf einigen, dass der Handelsvertreter exklusiv für eine bestimmte Region oder einen bestimmten Kundenkreis zuständig ist, entsteht der Provisionsanspruch zudem aus sämtlichen Vertragsabschlüssen des Unternehmers innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs (Bezirksprovision).[2366]

Für nachvertragliche Geschäfte hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- maßgeblich die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Handelsvertretervertragslaufzeit zum Vertragsabschluss mit dem Dritten in angemessener Zeit nach Handelsvertretervertragsbeendigung geführt hat[2367], oder wenn
- das Vertragsangebot des Dritten vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[2368].

Der Anspruch entsteht hingegen nicht, sofern die Provision dem vorherigen Handelsvertreter zusteht. Art. 2084 Abs. 2 ZGB (RO) enthält von diesem Grundsatz eine Ausnahme: Aus Billigkeitsgründen, d.h. falls die Umstände eine Provisionsteilung rechtfertigen ist die Provision zwischen den Parteien aufzuteilen. Dem Zweck des Art. 2084 Abs. 2 ZGB (RO) ist zu entnehmen, dass die Provisionsaufteilung nicht rechnerisch nach Personen, sondern nach dem Aufwand der geleisteten Arbeit zu erfolgen hat.

2359 Art. 2082 Abs. 2 ZGB (RO)
2360 Art. 2082 Abs. 2 ZGB (RO)
2361 Art. 2082 Abs. 5 ZGB (RO)
2362 Art. 2082 Abs. 3 ZGB (RO)
2363 Art. 2082 Abs. 4 ZGB (RO)
2364 Art. 2083 lit. a ZGB (RO)
2365 Art. 2083 lit. b ZGB (RO)
2366 Art. 2083 lit. c ZGB (RO)
2367 Art. 2084 Abs. 1 lit. a ZGB (RO)
2368 Art. 2084 Abs. 1 lit. b ZGB (RO)

IV.B. 7.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht zum Zeitpunkt der

- Pflichterfüllung des Unternehmers gegenüber dem Dritten (Vertragspartner)[2369], bzw. wenn
- der Unternehmer diese Pflicht hätte erfüllen müssen[2370] oder
- der Dritte seiner Pflicht nachgekommen ist[2371].

Der Provisionsanspruch entsteht auch, wenn der Handelsvertreter seine vertragliche Pflicht erfüllt hat, der Unternehmer und der Dritte allerdings vereinbart haben, das Geschäft nicht auszuführen.[2372]

Zahlbar ist diese Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, indem der Anspruch entstanden ist.[2373]

IV.B. 7.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Handelsvertreter hat gemäß Art. 2086 Abs. 1 ZGB (RO) einen Provisionsanspruch, soweit er seine vertragliche Pflicht erfüllt hat, selbst wenn der Unternehmer und der Dritte eine Nichtausführung des Geschäfts vereinbart haben. Ist eine solche Nichtausführung durch den Handelsvertreter verursacht, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch bzw. er reduziert sich um den nicht ausgeführten Anteil.[2374] Bei Teilleistungen des Dritten, die nicht durch den Unternehmer verschuldet sind, reduziert sich der Provisionsanspruch des Handelsvertreters auf den verbleibenden Geschäftsanteil.[2375] Hat der Handelsvertreter in den letztgenannten Fällen aus Art. 2086 Abs. 2 und Abs. 4 ZGB (RO) bereits Provisionszahlungen erhalten, muss er diese dem Unternehmer in entsprechendem Umfang erstatten.

IV.B. 7.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter, neben der Provisionsabrechnung unter Angabe der Berechnungsgrundlage, Kopien der dazugehörigen Rechnungen senden.[2376]

Die Parteien können diese Regelungen aus Art. 2087 ZGB (RO) nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[2377]

2369 Art. 2085 Abs. 1 lit. a ZGB (RO)
2370 Art. 2085 Abs. 1 lit. b ZGB (RO)
2371 Art. 2085 Abs. 1 lit. c ZGB (RO)
2372 Art. 2086 Abs. 1 ZGB (RO)
2373 Art. 2085 Abs. 3 ZGB (RO)
2374 Art. 2086 Abs. 2 ZGB (RO)
2375 Art. 2086 Abs. 3 ZGB (RO)
2376 Art. 2087 Abs. 1, 2 ZGB (RO)
2377 Art. 2087 Abs. 3 ZGB (RO)

IV.B. 7.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Sofern keine spezialrechtlichen Normen vorliegen, enden Verträge gemäß Art. 1321 ZGB (RO) durch

- Fristablauf,
- beidseitige Aufhebungsvereinbarung,
- ordentliche Kündigung,
- Erfüllung bzw. Nichterfüllung einer Bedingung,
- Unmöglichkeit und in jedweden weiteren, vom Gesetz bestimmten Fällen.

Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Handelsvertretervertrag endet gemäß Art. 2088 ZGB (RO) mit Ablauf der vereinbarten Zeit. Setzen die Parteien das Handelsvertreterverhältnis nach Fristablauf fort, gilt es als auf unbefristete Dauer verlängert.[2378]

IV.B. 7.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Den unbefristeten Vertrag[2379] und einen befristeten Vertrag[2380], mit einer ausdrücklichen Klausel zur einseitigen Kündigung, können die Parteien unter Einhaltung der Fristen kündigen.

Die Kündigungsregeln gelten gleichsam für befristete Verträge, welche die Parteien nach Fristablauf fortsetzen, so dass sie gemäß Art. 2089 Abs. 7 ZGB (RO) als auf unbestimmte Dauer abgeschlossen gelten. In diesem Fall muss die bereits vergangene Vertragslaufzeit des befristeten Verhältnisses auf die für die Kündigungsfrist relevante Vertragslaufzeit angerechnet werden.[2381]

Im ersten Jahr des Handelsvertretervertrags beträgt die Mindestkündigungsfrist

- einen Monat[2382], und
- sie verlängert sich mit jedem weiteren Vertragsjahr um einen weiteren Monat,
- bis ab dem sechsten Jahr eine Mindestkündigungsfrist von sechs Monaten gilt[2383].

Längere Fristen können die Parteien vereinbaren, welche den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer allerdings nicht benachteiligen dürfen.[2384] Mangels einer anderweitigen Parteivereinbarung, erfolgt die Kündigung zum Ende des Kalendermonats.[2385]

IV.B. 7.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Nach Art. 16 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie bleibt es den nationalen Gesetzgebern auch im Falle der Handelsvertreter überlassen, außerordentliche Kündigungen aufgrund von Pflichtverletzungen und außergewöhnlichen Umständen selbständig zu regulieren.

2378 Art. 2088 ZGB (RO)
2379 Art. 2089 Abs. 1 ZGB (RO)
2380 Art. 2089 Abs. 2 ZGB (RO)
2381 Art. 2089 Abs. 7 ZGB (RO)
2382 Art. 2089 Abs. 3 ZGB (RO)
2383 Art. 2089 Abs. 4 ZGB (RO)
2384 Art. 2089 Abs. 5 ZGB (RO)
2385 Art. 2089 Abs. 6 ZGB (RO)

Während der rumänische Gesetzgeber eine Kündigung ohne Einhaltung einer Frist bzw. vor Fristablauf im Handelsvertretergesetz von 2002[2386] noch ausdrücklich vornahm, ist eine derartige spezialrechtliche Norm heute nicht mehr vorhanden, so dass die allgemeinrechtlichen Normen zur Kündigung aufgrund von Pflichtverletzungen gemäß Art. 1550 ZGB (RO) und Art. 1552 ZGB (RO)[2387] Anwendung finden.

Gleichsam formuliert der rumänische Gesetzgeber in Art. 2090 Abs. 1 ZGB (RO) eine, bereits früher angewandte[2388], spezialrechtliche Regelung zur Vertragsbeendigung ohne Einhaltung einer Frist. Hiernach können die Parteien einen Vertrag auflösen, wenn außergewöhnliche Umstände vorliegen, die nicht höhere Gewalt oder Zwangslagen sind, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen.[2389] In diesem Fall muss die eine Partei der geschädigten Partei den Schaden ersetzen.[2390] Mit Eingang der Kündigungserklärung, unter Angabe des Kündigungsgrundes, ist sie sodann wirksam.[2391]

IV.B. 7.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Von besonderer wirtschaftlicher Relevanz sowohl für den Handelsvertreter als auch für den Unternehmer, ist die Frage nach einer Entschädigung des Handelsvertreters nach erfolgter Handelsvertretervertragskündigung.

Der rumänische Gesetzgeber entschied sich in Art. 2091 ZGB (RO) für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2392] nach deutschem Vorbild[2393]. Nach Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie[2394] ist dieser Ausgleichsanspruch unabhängig von einem weitergehenden Ersatzanspruch, den der Handelsvertreter aufgrund eines tatsächlich erlittenen Schadens aus der Vertragsbeendigung erleidet, was der rumänische Gesetzgeber in Art. 2091 Abs. 3 ZGB (RO) umsetzt.

Der Ausgleichsanspruch entsteht, soweit der Handelsvertreter für den Unternehmer während der Vertragslaufzeit

- Neukunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden maßgeblich erweitert hat,
- der Unternehmer hieraus nach Handelsvertretervertragsbeendigung weiterhin erheblich profitiert[2395] und

---

2386 Art. 21 Abs. 1 Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenţii comerciali permanenţi), in Kraft ab 05.10.2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002

2387 Siehe auch: Ionaș (2016), S. 110 ff.; siehe auch: Foltiş (2012), S. 61 ff.

2388 Art. 21 Abs. 2 Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenţii comerciali permanenţi), in Kraft ab 05.10.2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002

2389 Art. 2090 Abs. 1 ZGB (RO)

2390 Art. 2090 Abs. 1 ZGB (RO)

2391 Art. 2090 Abs. 3 ZGB (RO)

2392 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a

2393 Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988; Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989; vgl. Saintier (2002), S. 110 f.

2394 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a

2395 Art. 2091 Abs. 1 lit. a ZGB (RO)

- die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere dem Ausbleiben zukünftiger Provisionen des Handelsvertreters und etwaigen Einschränkungen durch ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, der Billigkeit entspricht[2396].

IV.B. 7.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Höchstbetrag der Ausgleichszahlung entspricht einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[2397] Bei einer kürzeren Dauer des Handelsvertretervertrags ist er anhand eine durchschnittliche Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit zu ermitteln.[2398]

IV.B. 7.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch besteht nach Art. 2092 lit. a ZGB (RO) nicht, falls der Unternehmer den Vertrag rechtmäßig aufgrund von schwerwiegendem schuldhaftem Verhalten des Handelsvertreters kündigt. Wenn der Handelsvertreter selbst den Vertrag beendet (Eigenkündigung) besteht der Ausgleichsanspruch nicht, es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer begründet, oder durch
- Alter, Gebrechen oder Krankheit des Handelsvertreters, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, gerechtfertigt.[2399]

Tritt der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten an einen Dritten ab[2400], oder tritt ein Dritter an die Stelle des Handelsvertreters[2401], entsteht der Ausgleichsanspruch ebenfalls nicht.

Dieser Anspruch entsteht gemäß Art. 2091 Abs. 4 ZGB (RO) selbst, wenn der Vertrag durch den Tod des Handelsvertreters endet.

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[2402]

IV.B. 7.10. Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Während Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[2403] nur Vorgaben zu einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot macht, reguliert der rumänische Gesetzgeber auch ein Wettbewerbsverbot während der Vertragslaufzeit[2404] spezialrechtlich.

2396 Art. 2091 Abs. 1 lit. b ZGB (RO)
2397 Art. 2091 Abs. 2 ZGB (RO)
2398 Art. 2091 Abs. 2 ZGB (RO)
2399 Art. 2092 lit. b ZGB (RO)
2400 Art. 2092 lit. c ZGB (RO)
2401 Art. 2092 lit. d ZGB (RO)
2402 Art. 2091 Abs. 5 ZGB (RO)
2403 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
2404 Art. 2075 Abs. 1 ZGB (RO)

Ein Wettbewerbsverbot, welches die wirtschaftliche Tätigkeit des Handelsvertreters während bzw. nach der Vertragslaufzeit einschränkt[2405], bedarf zu seiner Gültigkeit der Schriftform[2406].

Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot darf nach Art. 2075 Abs. 4 ZGB (RO) maximal auf eine Dauer von zwei Jahren angelegt sein. Es kann sich gemäß Art. 2075 Abs. 3 ZGB (RO) nur auf

- die geographische Region bzw. den Kundenkreis sowie
- die Vertragswaren bzw. Dienstleistungen, die Gegenstand des Handelsvertretervertrags sind, beziehen.

Der Unternehmer kann sich nicht auf das Wettbewerbsverbot berufen, wenn er den Handelsvertretervertrag einseitig ohne Einhaltung der gesetzlichen oder vertraglichen Fristen kündigt, es sei denn, es liegt ein schwerwiegender Grund, ausgenommen derjenigen aus Art. 2090 ZGB (RO), vor, den er dem Vertreter umgehend mitgeteilt hat. Bei einer Kündigung des Handelsvertreters aufgrund des pflichtwidrigen Verhaltens des Unternehmers kann Letzterer nicht auf Einhaltung des Wettbewerbsverbots bestehen.[2407]

Auf Antrag des Handelsvertreters kann ein Gericht – unter Berücksichtigung der rechtmäßigen Interessen des Unternehmers – das Wettbewerbsverbot aufheben oder einschränken, wenn die Folgen für den Handelsvertreter schwerwiegend und unbillig erscheinen.[2408]

IV.B. 7.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die Verjährungsfrist im Kontext von Handelsvertreterverträgen beträgt in Rumänien gemäß Art. 2517 ZGB (RO) drei Jahre.

[2405] Art. 2075 Abs. 1 ZGB (RO)
[2406] Art. 2075 Abs. 2 ZGB (RO)
[2407] Art. 2093 Abs. 1 lit. b ZGB (RO)
[2408] Art. 2093 Abs. 2 ZGB (RO)

IV.B. 8. Spanien

Mit dem Gesetz 12/1992[2409] über den Handelsvertretervertrag (im Folgenden HVG (ES)) vom 27.5.1992 hat der spanische Gesetzgeber die Europäische Handelsvertreterrichtlinie sowohl für Waren- als auch für Dienstleistungsvertreter[2410] mit Wirkung zum 1.1.1994[2411] in spanisches Recht umgesetzt.[2412] Der spanische Gesetzgeber hat damit erstmals Regelungen des Handelsvertreterrechts spezialrechtlich kodifiziert, denn bis dahin orientierte sich die rechtliche Situation größtenteils an von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen.[2413] Zudem hat der spanische Gesetzgeber bis zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in spanisches Recht immer wieder auf die Normen von Kommissionär, Makler und zum Auftrag zurückgegriffen, um die Funktion des Handelsvertreters nachzuzeichnen.[2414] Subsidiär sind mangels spezialrechtlicher Normierungen das spanische Zivil-[2415] und Handelsgesetz[2416] von Bedeutung.

In den Erwägungsgründen des spanischen Handelsvertretergesetzes hat sich der lokale Gesetzgeber gegen eine Kodifizierung innerhalb des spanischen Handelsgesetzes[2417] (im Folgenden HGB (ES)) ausgesprochen, da er die von der Europäischen Kommission gewünschten Anpassungen dort funktional[2418] nicht hätte abbilden können.

IV.B. 8.1. Definition und Anwendungsbereich des spanischen Handelsvertreterrechts

Im HVG (ES) definiert der Gesetzgeber nicht den Handelsvertreter (agente), sondern den Handelsvertretervertrag (contrato de agencia).[2419]

2409 Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 129 vom 29.5.1992 (S. 18314); geändert durch: Gesetz (Ley) 22/2003 vom 9.7.2003 (Concursal), in Kraft ab 01.09.2004, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 164 vom 10.7.2003 (S. 26905); geändert durch: Gesetz (Ley) 2/2011 vom 4.3.2011 über nachhaltige Wirtschaft (de Economía Sostenible), in Kraft ab 06.03.2011, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 55 vom 5.3.2011 (S. 25033); geändert durch: Gesetz (Ley) 7/2011 vom 11.4.2011 (por la que se modifican la Ley 41/1999, de 12.11.1999, sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores y el Real Decreto-ley 5/2005, de 11.3.2005, de reformas urgentes para el impulso a la productividad y para la mejora de la contratación pública), in Kraft ab 01.07.2011, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 87 vom 12.4.2011 (S. 37491)

2410 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 13

2411 Übergangsbestimmungen (Disposicón transitoria) HVG (ES)

2412 Zur Historie: Pombo/Peña (1992): Spain in: Clasen

2413 Vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 62 f.; vgl. Von Schiller/Arizti (1993), S. 444; siehe: Lincke/Mittwoch (2009), S. 1 (m.w.N.); zur Historie siehe Villa (1993), S. 765 ff.; zu vorherigen Regelungen siehe Paucar (1981)

2414 Vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber/Wicke/Huzel, Rn. 8.56; vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 62 f.; vgl. Von Schiller/Arizti (1993), S. 444; zur Historie: Villa (1993), S. 765 ff.

2415 Zivilgesetz Spanien (Código Civil), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 24.7.1889, in Kraft ab 16.08.1889, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 206 vom 25.7.1889

2416 Handelsgesetz Spanien (Código de Comercio), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 22.8.1885, in Kraft ab 01.01.1886, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 289 vom 16.10.1885

2417 Handelsgesetz Spanien (Código de Comercio), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 22.8.1885, in Kraft ab 01.01.1886, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 289 vom 16.10.1885

2418 Vgl. HVG (ES), Erwägung 1; siehe zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie auch: K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 62 f.

2419 Vgl. Westphal (1994), S. 160

Nach Art. 1 HVG (ES) verpflichtet sich eine natürliche oder juristische Person (Handelsvertreter), durch den Handelsvertretervertrag gegenüber einer anderen Partei (Unternehmer) dauerhaft und ständig als unabhängiger Vermittler gegen ein Entgelt den Handel des Unternehmers zu fördern (Vermittlungsvertreter/agente negociador) oder Handelsgeschäfte in dessen Namen und auf dessen Rechnung zu fördern und abzuschließen (Abschlussvertreter/agente contratante). Dabei übernimmt der Handelsvertreter, wenn nicht anderweitig vereinbart, nicht das Geschäftsrisiko.[2420]

Aus der Definition des Art. 1 HVG (ES) lässt sich damit ableiten, dass der Handelsvertreter

- eine natürliche oder juristische Person ist,
- die als selbständiger Gewerbetreibender in fremdem Namen auftritt,
- um in ständiger Betrauung,
- gegen ein Entgelt,
- einer Vermittlungs- oder Abschlusstätigkeit nachzukommen.[2421]

Das HVG (ES) bezieht Handelsgeschäfte aller Art ein, wodurch es neben den Warenhandelsvertretern den Anwendungsbereich auch für Vermittler von Dienstleistungen eröffnet.[2422] Somit sind nicht nur die Kriterien des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2423] abgedeckt, sondern der spanische Gesetzgeber bezieht überschießend[2424] die Normen auf Dienstleistungsvertreter[2425], sofern sie keine spezialrechtliche Normierung finden.

Hervorzuheben ist, dass es, sofern die Dauerhaftigkeit der Tätigkeit des Handelsvertreters nicht offensichtlich ist, zu Abgrenzungsschwierigkeiten gegenüber dem Kommissionär kommt.[2426] Saisonale Tätigkeiten, wie z.B. die saisonale Vermittlung von Wohnraum, halten dem Dauerhaftigkeitskriterium allerdings stand.[2427]

Einen ausdrücklichen Ausschluss nebenberuflicher Handelsvertreter nimmt das HVG (ES) nicht vor.

Das HVG (ES) erfasst nach Art. 2 Abs. 1 ausdrücklich keine Handelsreisenden oder Personen, die in einem abhängigen Arbeitsverhältnis zum Unternehmer stehen. Nach Art. 2 Abs. 2 HVG (ES) ist eine solche Abhängigkeit anzunehmen, wenn der fremdbestimmte Mittler weder seine berufliche Tätigkeit noch seine Arbeitszeit, die er aufbringt, selbst bestimmen kann.

2420 Art. 1 HVG (ES); vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 2 (m.w.N.)

2421 Vgl. Westphal (1994), S. 160; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 2

2422 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 3; vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 3

2423 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

2424 Vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 65

2425 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus

2426 Vgl. Westphal (1994), S. 161; vgl. Idelmann (2016), S. 80; vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.1; vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 65

2427 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 3

Der spanische Gesetzgeber verdeutlicht durch Art. 1 HVG (ES), dass der Handelsvertretervertrag eine zwingende Vergütung des Handelsvertreters durch den Unternehmer voraussetzt.

Ferner nimmt der spanische Gesetzgeber Vertreter auf Sekundärmärkten bzw. reglementierten Wertpapiermärkten durch Art. 3 Abs. 2 HVG (ES) vom Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts aus.

IV.B. 8.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der Begriff des Vertreters (agente) steht im spanischen Recht für zahlreiche verwandte Tätigkeiten (z.B. Handelsvertreter, Immobilienmakler, Zollagent, Reisevertreter).[2428] Dies können allerdings Vermittler sein, die nicht oder nicht vollständig unter den erweiterten Schutzbereich des HVG (ES) fallen.[2429]

So hat beispielsweise der Oberste Spanische Gerichtshof im Jahr 2014[2430] entschieden, dass Immobilienvermittler ihren Vergütungsanspruch nicht aus dem HVG (ES) ziehen.[2431] Auch z.B. Versicherungsvertreter[2432], Kreditvermittler[2433] und Werbeagenten[2434] unterfallen dem HVG (ES) nicht.[2435]

Es gibt jedoch eine Reihe von Funktionsträgern[2436] im Absatzprozess, die dem Handelsvertreter ähnlich sind und daher der Abgrenzung bedürfen:

- Die Rechte und Pflichten des Handelsmaklers regeln die Art. 88 ff. HBG (ES). Der Handelsmakler unterscheidet sich vom Handelsvertreter nicht nur dadurch, dass er nicht dauerhaft[2437] mit seiner Tätigkeit betraut ist, sondern auch darin, dass er beim Vertragsschluss keine Partei vertritt, sondern vielmehr unparteiisch danach strebt, die Parteien zum Zwecke des Vertragsabschlusses zusammenzubringen.[2438]

2428 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 4

2429 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 4

2430 Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 448/2014 (Kein Vergütungsanspruch des Immobilienmaklers aus dem HVG(ES)) vom 30.07.2014

2431 Vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 15.01 A

2432 Gesetz (Ley) 26/2006 vom 17.6.2006 über die Vermittlung von Versicherungen und Rückversicherungen (de mediación de seguros y reaseguros privados), in Kraft ab 19.07.2006, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 170 vom 18.7.2006 (S. 26959)

2433 Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 2/2015 vom 23.10.2015, ersetzt die Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 1/1995 (por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores), in Kraft ab 13.11.2015, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 255 vom 24.10.2015 (S. 100224)

2434 Gesetz (Ley) 34/1988 vom 11.11.1998 (General de Publicidad), in Kraft ab 05.12.1988, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 274 vom 15.11.1988 (S. 12319)

2435 Vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.2; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 53 ff.; vgl. Enrich Muls et al. (2000): Spain in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2 f.

2436 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

2437 Art. 1 HVG (ES)

2438 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 24; vgl. Vaquer (2018): Spain (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 357; vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.1

- Handelsvertreter und Kommissionär (comisionista) übernehmen eine ähnliche Absatzfunktion.[2439] Gemäß Art. 245 HGB (ES) kann der Kommissionär auf Rechnung des Unternehmers
  - in eigenem Namen oder
  - im Namen des Unternehmers auftreten.[2440]

  Schließt der Kommissionär Verträge in eigenem Namen ab, muss er dem Dritten gemäß Art. 246 HGB (ES) nicht den Namen des Unternehmers mitteilen. Schließt der Kommissionär Vertrage in fremdem Namen ab, muss er dem Dritten nach Art. 247 HGB (ES) die Identität des Unternehmers mitteilen. In beiden Fällen gilt, dass der Kommissionär entgegen dem Handelsvertreter[2441] auf der Basis von Einzelaufträgen tätig ist[2442], was ihn sodann vom Handelsvertreter abgrenzt, der in fremden Namen und auf fremde Rechnung in einem dauerhaften und vergüteten Vertragsverhältnis zum Unternehmer steht[2443].
- Eine spezialrechtliche Normierung des Vertragshändlers (Contrato de Concesión Mercantil) kennt das spanische Recht nicht, so dass es sich am Grundsatz der Vertragsfreiheit nach Art. 1255 HGB (ES) orientiert. Der Vertragshändler kauft Waren bzw. Dienstleistungen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung von einem Unternehmer und verkauft sie an Dritte.[2444] Er ist kein Handelsvertreter gemäß Art. 1 HVG (ES), denn dieser ist im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig. Die Rechtsprechung nimmt eine, wenngleich einzelfallabhängige, analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf Vertragshändlerverträge vor.[2445] Zwar handelt es sich bei Handelsvertretervertrag und Vertragshändlervertrag um unterschiedliche Verträge, die Funktion im Absatzprozess ist allerdings ähnlich, weshalb die Rechtsprechung insbesondere in den Fällen von Kündigungsfrist, Schadensersatzleistung und Ausgleichsanspruch, ähnliche Regelungsansätze wählt.[2446] Den bestehenden Regulierungsbedarf hat der Oberste Spanische Gerichtshof bereits 1999[2447] angemerkt. Heute[2448] erkennen Gerichte jedoch zunehmend die Unterschiede beider Vertriebsformen an.
- Eine spezialrechtliche Regelung des Franchisings (Contrato de franquicia) gibt es in Spanien nicht, sodass es durch Einzelregelungen geprägt ist.[2449] Die Rechtslehre

---

2439 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 6

2440 Siehe: K.-B. Fischer/Fischer (1995): §3 Die selbständigen Mitarbeiter des Unternehmens, S. 57

2441 Art. 1 HVG (ES); vgl. Idelmann (2016), S. 80

2442 Vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.61; vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.1

2443 Art. 1 HVG (ES)

2444 Vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric et al., Kap. 15.02; vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.1

2445 Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 1418/1997 vom 14.02.1997, S. 19

2446 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 28

2447 Siehe dazu: Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.3

2448 Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 3438/2016 (Unterscheidung von Vertriebshändler- und Handelsvertreterverträgen) vom 05.07.2016; Landgericht Madrid (Audiencia Provincial Madrid), Urteil 792/2009 (Unterscheidung von Vertriebshändler- und Handelsvertreterverträgen) vom 28.01.2009; Landgericht Gran Canaria (Audiencia Provincial Gran Canaria), Urteil 788/2009 (Unterscheidung von Vertriebshändler- und Handelsvertreterverträgen) vom 23.03.2009; Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 650/2004 (Unterscheidung von Vertriebshändler- und Handelsvertreterverträgen) vom 05.02.2004

2449 Vgl. Jordan (2008): 9. Franchising in Spanien in: Löber/Wicke/Huzel, Rn. 9.20-9.24

sieht das Franchising als Kooperationssystem beim Absatz von Waren und Dienstleistungen.[2450] Hierzu vertreibt ein Franchisenehmer in eigenem Namen und auf eigene Rechnung die Waren oder Dienstleistungen des Franchisegebers unter Nutzung von dessen Namen, Warenzeichen, Ausstattung oder weiterer Schutzrechte und ggf. seines Knowhows an Dritte.[2451] Dementgegen agiert der Handelsvertreter nach Art. 1 HVG (ES) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.

- Ein angestellter Reisender, Reisender (viajante) oder Handelsagent (representante), steht gegenüber dem selbständigen[2452] Handelsvertreter in einem Arbeitsverhältnis zum Unternehmer[2453], welches den arbeitsrechtlichen Normen des Königlichen Dekrets 1438/1985[2454] unterfällt.[2455] Zur Abgrenzung der beiden Vertragstypen vom Handelsvertreter verdeutlicht Art. 2 Abs. 2 HVG (ES), dass es an der Unabhängigkeit eines Handelsvertreters mangelt, sofern er weder über seine Geschäftstätigkeit noch seine Arbeitszeit eigenständig entscheiden kann,[2456] womit weder der Reisende noch der Handelsagent dem Anwendungsbereich des HVG (ES) unterfallen.

IV.B. 8.3. Form des Handelsvertretervertrags

Unabhängig davon, wie die Parteien den Handelsvertretervertrag bezeichnen, sind gemäß Art. 3 Abs. 1 HVG (ES) die Normen des HVG (ES) unabdingbar[2457] auf Handelsvertretervertragsverhältnisse (falsa demonstration non nocet) anzuwenden, es sei denn, das Gesetz lässt ausdrücklich andere Regelungen zu.[2458] Obschon zwingende Normen im Gegensatz zur Vertragsfreiheit aus Art. 1255 BGB (ES) stehen, bedingen sie sich als Schutzfunktion des Handelsvertreters als schwächere Partei.[2459]

2450 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 30; Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 201/2010 vom 26.2.2010, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores, in Kraft ab 14.03.2010, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 63 vom 13.3.2010 (S. 25037); Gesetz (Ley) 7/1996 vom 15.1.1996 des Einzelhandels (de Ordenación del Comercio Minorista), in Kraft ab 06.02.1996, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 15 vom 17.1.1996 (S. 1243)

2451 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 30; Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 201/2010 vom 26.2.2010, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores, in Kraft ab 14.03.2010, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 63 vom 13.3.2010 (S. 25037); Gesetz (Ley) 7/1996 vom 15.1.1996 des Einzelhandels (de Ordenación del Comercio Minorista), in Kraft ab 06.02.1996, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 15 vom 17.1.1996 (S. 1243)

2452 Art. 1 HVG (ES)

2453 Vgl. Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 2/2015 vom 23.10.2015, ersetzt die Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 1/1995 (por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores), in Kraft ab 13.11.2015, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 255 vom 24.10.2015 (S. 100224) Art. 2 lit. f

2454 Königlicher Erlass (Real Decreto) 1438/1985 vom 1.8.1985 (por el que se regula la relación laboral de carácter especial de las personas que intervengan en operaciones mercantiles por cuenta de uno o más empresarios, sin asumir el riesgo y ventura de aquéllas), in Kraft ab 01.01.1986, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 195 vom 15.8.1985 (S. 25917)

2455 Vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.1; vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 2; vgl. Enrich Muls et al. (2000): Spain in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2; vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 2 (m.w.N.); vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 79 f.; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.64

2456 Oberster Gerichtshof Kastilien und León (Tribunal Superior de Justicia Castilla y León), Urteil 798/2010 vom 02.06.2010; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.65

2457 Vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 66

2458 Vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric et al., Kap. 15.01 A; vgl. Von Schiller/Arizti (1993), S. 445

2459 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 11

Die zwingende Schriftform des Handelsvertretervertrags verlangt das spanische HVG (ES) nicht[2460],[2461] so dass z.B. mündliche Vereinbarungen im Sinne der Formfreiheit des Art. 51 HGB (ES) möglich sind.[2462] Aus Beweisgründen sollten die Parteien den Vertrag dennoch schriftlich treffen und zudem in spanischer Sprache anfertigen, denn Rechtsstreitigkeiten müssen die Parteien zumeist vor spanischen Gerichten austragen, an denen die Gerichtssprache Spanisch ist.[2463]

Art. 22 HVG (ES) gewährt jeder Partei einen Anspruch auf eine schriftliche, gegengezeichnete Vertragsurkunde der anderen Partei mitsamt etwaigen Vertragsänderungen und -ergänzungen.

IV.B. 8.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Die Ausübung der Tätigkeit als Handelsvertreter bedarf in Spanien keiner besonderen Registrierung in einem Handelsvertreterregister.[2464] Zur Ausübung des Berufs des Handelsvertreters ist der in Spanien tätige Handelsvertreter aber verpflichtet, sich bei der am Tätigkeitsort zuständigen Handelsvertretervereinigung (Colegio Oficial de Agentes Comerciales) zu registrieren.[2465] Ungeachtet etwaiger Sanktionen führt eine Nichtbeachtung dieser Registrierungspflicht jedoch keinesfalls zur Nichtigkeit oder Ungültigkeit des Handelsvertretervertrags.[2466]

IV.B. 8.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Hauptpflicht des Handelsvertreters ist die Förderung bzw. der Abschluss der ihm vom Unternehmer übertragenen Handelsgeschäfte, was gemäß Art. 5 Abs. 1 HVG (ES) auch ein Untervertreter (subagente) des Handelsvertreters übernehmen kann. Der Einsatz eines Untervertreters bedarf allerdings (Vertrag *intuitu personae*; d.h. in Person geschuldet[2467]) gemäß Art. 5 Abs. 2 HVG (ES) der Zustimmung des Unternehmers.[2468] Für die Handlungen des Untervertreters ist der Handelsvertreter selbst verantwortlich, ein Vertragsverhältnis zum Unternehmer entsteht nicht.[2469] Fragt der Handelsvertreter vor der Beschäftigung eines Untervertreters den Unternehmer nicht, hat der Unternehmer ihm gegenüber ein außerordentliches Kündigungsrecht, es sei denn, der Handelsvertreter

---

2460 Art. 1278 BGB (ES); Art. 51 HGB (ES)

2461 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 10; vgl. Idelmann (2016), S. 81; vgl. Fröhlingsdorf (1993), S. 896

2462 Vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 68; vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 69; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.70

2463 Vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 2 f.

2464 Vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric et al., Kap. 15.01 A; vgl. Alonso (2016): Agency Law Spain in: IDI Project, Kap. 2.6

2465 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 9

2466 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 9

2467 Vgl. Sales Bellido/Trius Arias (2016): El contrato de agencia. Especial consideración a su régimen indemnizatorio in: Ordine degli avvocati di Milano, S. 125, 128

2468 Art. 5 Abs. 2 HVG (ES)

2469 Landgericht der Balearen (Audiencia Provincial Baleares), Urteil 105/1998 vom 05.02.1998

kann nachweisen, dass der Unternehmer das Untervertretungsverhältnis bereits über einen längeren Zeitraum geduldet hat.[2470]

Art. 9 HVG (ES) gibt den nicht abschließenden Pflichtenkatalog des Handelsvertreters vor. Der Handelsvertreter muss sich im Verhältnis zum Unternehmer loyal verhalten und unter Einhaltung des Gebots Treu und Glauben (lealmente y de buena fe)[2471] die Interessen des Unternehmers wahren.[2472] Dies schließt nach Art. 9 Abs. 2 lit. a HVG (ES) ein, dass der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrnimmt.

Ferner muss der Handelsvertreter dem Unternehmer alle für ihn geschäftsrelevanten Informationen – ebenso zur Bonität von Dritten (Kunden) – mitteilen.[2473] Die Prüfung der Bonität der Dritten umfasst nur diejenigen Sachverhalte, die dem Handelsvertreter bekannt sind.[2474] Möchte der Unternehmer eine weitergehende Bonitätsprüfung durch den Handelsvertreter durchführen lassen, muss er dem Handelsvertreter die damit verbundenen Kosten erstatten.[2475]

Aus der Informationspflicht zur Bonität des Dritten leitet sich keine automatische Übernahme des Zahlungsrisiko (Delkredere) für den Dritten durch den Handelsvertreter ab.[2476] Eine solche Delkrederevereinbarung können die Parteien treffen, sie ist aber nur gültig, wenn

- Handelsvertreter und Unternehmer sie ausdrücklich,
- unmissverständlich und
- schriftlich treffen und sofern
- dem Handelsvertreter für die Risikoübernahme eine Delkredereprovision zusteht.[2477]

In der Ausübung seiner Tätigkeit folgt der Handelsvertreter den angemessenen Weisungen des Unternehmers.[2478] Diese Weisungen dürfen kein Maß annehmen, das die Selbständigkeit des Handelsvertreters in Frage stellt.[2479] Weisungen zur Zeiteinteilung und zu organisatorischen Entscheidungen des Handelsvertreters sind nicht zulässig.[2480]

Aus der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters[2481] ergibt sich eine vertragliche und nachvertragliche Verschwiegenheitspflicht des Handelsvertreters, die sämtliche

---

2470 Landgericht Madrid (Audiencia Provincial Madrid), Urteil 851/2004 vom 21.12.2004
2471 Allgemein gilt: Art. 1258 ZGB (ES) in gutem Glauben (buena fe)
2472 Art. 9 Abs. 1 HVG (ES)
2473 Art. 9 Abs. 2 lit. b HVG (ES)
2474 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 107
2475 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 107
2476 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 4
2477 Art. 19 HVG (ES); vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric et al., Kap. 15.01 C1; vgl. Enrich Muls et al. (2000): Spain in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.3; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 112; vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 69
2478 Art. 9 Abs. 2 lit. c HVG (ES)
2479 Vgl. Idelmann (2016), S. 81
2480 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 101
2481 Art. 9 Abs. 1 HVG (ES)

Betriebsgeheimnisse (Buchhaltung, Organisation, Kundenlisten, Reiseberichte etc.), welche der Handelsvertreter vom Unternehmer während seiner Tätigkeit erlangt, umfasst.[2482]

Den Status des Alleinvertreter (Agente exclusivo) regelt das HVG (ES) nicht, es kennt ihn jedoch.[2483] In der Praxis treffen die Parteien daher Abreden zu dem Exklusivitätsbereich des Handelsvertreters.[2484] Derjenige Vertreter, der exklusiv für einen Bezirk oder Kundenkreis (Agente de zona) zuständig ist, hat in seinem Bezirk oder Kundenkreis einen Provisionsanspruch aus sämtlichen Geschäften, selbst wenn der Unternehmer sie ohne Beteiligung des Handelsvertreter direkt mit Dritten schließt.[2485] Sämtliche Geschäftsvorgänge beziehen in diesem Fall mutatis mutandis Internetverkäufe ein.[2486] Fehlt eine Vereinbarung zur Exklusivität, gilt der Vertrag als im Sinne einer nicht-exklusiven Vereinbarung geschlossen, es sei denn, der Vertreter weist Gegenteiliges nach.[2487]

Sofern die Parteien keine anderslautende Vereinbarung treffen, darf der Handelsvertreter nach Art. 7 HVG (ES) weitere Unternehmer vertreten (Agente de uno o varios empresarios). Stehen diese im Wettbewerb zueinander, bedarf die Neuaufnahme einer Vertretung der Zustimmung der bestehenden Unternehmer.[2488] Vereinbarungen die den Handelsvertreter als Einfirmenvertreter bestimmen, was zumeist durch die Entscheidung der Parteien oder durch Absprachen zu Wettbewerbssortimenten begründet ist, sind zulässig.[2489]

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, über jeden von ihm vertretenen Unternehmer getrennt Buch zu führen.[2490]

Neben dem Rechtsverhältnis zum Unternehmer räumt Art. 8 HVG (ES) dem Handelsvertreter Rechte gegenüber dem Dritten ein. Der Handelsvertreter kann die Überprüfung der Ware vom Dritten verlangen.[2491] Weist der Dritte die vertraglich bezogene Ware zurück oder befindet sich im Annahmeverzug, so kann der Handelsvertreter die Ware beim Gericht hinterlegen.[2492]

Art. 10 HVG (ES) bestimmt grundsätzliche Pflichten des Unternehmers.

2482 Vgl. Jiménez/Clemente (2008), S. 118; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 103 f.; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.78 (m.w.N.)

2483 Etwa in: Art. 12 Abs. 2 HVG (ES)

2484 Vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.2.4; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 38 f.

2485 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 43 f.; vgl. Fröhlingsdorf (1993), S. 896; vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 5; Art. 11.2 HVG (ES)

2486 Vgl. Dargallo/Mascaró (2017): Spain in: Albaric et al., Kap. 15.01 E

2487 Art. 1 HVG (ES); vgl. Alonso (2016): Agency Law Spain in: IDI Project, Kap. 2.3

2488 Art. 7 HVG (ES)

2489 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 47 f.

2490 Art. 9 Abs. 2 lit. e HVG (ES)

2491 Art. 8 HVG (ES)

2492 Art. 8 HVG (ES)

Dieser hat sich im Verhältnis zum Handelsvertreter loyal zu verhalten und das Gebot Treu und Glauben (lealmente y de buena fe)[2493] zu beachten.[2494] Insbesondere muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine ausreichende Anzahl an Mustern, Katalogen, Preislisten und andere für seine Tätigkeit notwendige Dokumente zur Verfügung stellen.[2495] Kommt der Unternehmer dieser Überlassungspflicht nicht nach, macht er sich gegenüber dem Handelsvertreter aufgrund entgangener Provisionen oder vergeblich gemachter Aufwendungen schadensersatzpflichtig.[2496] Diese Gegenstände gehen nicht in das Eigentum des Handelsvertreters über, so dass der Handelsvertreter sie aufbewahren und dem Unternehmer auf Verlangen aushändigen muss.[2497] Andernfalls haftet der Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer, falls nicht nachweislich durch höhere Gewalt bedingt, für deren Verlust oder die Beschädigung.[2498] Der Unternehmer muss den Handelsvertreter unverzüglich nach Kenntniserlangung über für ihn geschäftsrelevante Informationen, vor allem zur Reduzierung des Volumens von Geschäften, in Kenntnis setzen.[2499]

Nach Erhalt eines durch den Handelsvertreter vermittelten Auftrags[2500] des Dritten muss der Unternehmer dem Handelsvertreter innerhalb von 15 Tagen dessen Annahme oder Ablehnung mitteilen.[2501] Der Unternehmer muss den Handelsvertreter umgehend über eine vollständige oder teilweise Vertragsausführung bzw. Nichtausführung informieren.[2502]

Abweichend zu Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2503] gestaltet der spanische Gesetzgeber in Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) die Fristen zur Mitteilung über Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung eines Geschäfts. Während Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) eine Frist von 15 Tagen vorsieht, spricht Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2504] von einer *angemessenen Frist*. Eine Frist von 15 Tagen muss jedoch nicht zwingend dem europäischen Verständnis einer *„angemessenen Frist“* entsprechen, sondern kann diese über- oder unterschreiten.[2505]

IV.B. 8.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Mangels anderslautender Vereinbarung agiert der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter.[2506] Nach Art. 6 HVG (ES) kann der Unternehmer den Handelsvertreter zum

---

2493 Allgemein gilt: Art. 1258 ZGB (ES) in gutem Glauben (buena fe)
2494 Art. 10 Abs. 1 HVG (ES)
2495 Art. 10 Abs. 2 lit. a HVG (ES); vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 4
2496 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 118; vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 67
2497 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 108 f.; vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 20
2498 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 108 f.; vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 20
2499 Art. 10 Abs. 2 lit. b HVG (ES)
2500 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 122
2501 Art. 10 Abs. 3 HVG (ES)
2502 Art. 10 Abs. 3 HVG (ES)
2503 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2504 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2505 Vgl. Westphal (1994), S. 163 f.; siehe auch: Kapitel VI.A. 1
2506 Vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 11; vgl. Villa (1993), S. 779 ff. (m.w.N.)

Geschäftsabschluss bevollmächtigen (Abschlussvertreter). Eine Abschlussvollmacht umfasst i.d.R. nicht gleichzeitig die Ermächtigung zur Entgegenahme von Zahlungen (Inkassovollmacht).[2507]

Der Unternehmer kann die Vollmacht des Handelsvertreters beschränken, jedoch sind diese Beschränkungen im Außenverhältnis nur rechtswirksam, wenn der Dritte sie kennt oder hätte kennen müssen.[2508] Nach Art. 1259 BGB (ES) kann niemand für einen anderen einen Vertrag eingehen, ohne dazu bevollmächtigt sein, wobei eine nachträgliche Zustimmung zulässig ist.

Selbst wenn der Dritte gutgläubig annimmt, dass der Handelsvertreter die notwendige Vollmacht des Unternehmers zum Vertragsabschluss hatte, bedarf es nach der überwiegenden spanischen Rechtsauffassung weiterer Indizien seitens des Verhaltens des Unternehmers, die für eine Bevollmächtigung des Handelsvertreters (Anscheinsvollmacht) sprechen.[2509]

Der vollmachtlose Handelsvertreter kann wirksam Mängelrügen oder Mengenabweichungen von Dritten im Namen des Unternehmers entgegennehmen, selbst wenn er an dem Geschäft nicht beteiligt gewesen ist.[2510] Dies kommt keiner Haftungsübernahme gleich.[2511]

IV.B. 8.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter die vereinbarte Vergütung zu zahlen.[2512] Der spanische Gesetzgeber sieht in Art. 11 Abs. 1 HVG (ES) die Möglichkeiten, die Vergütung des Vertreters als Pauschalzahlung, Provision, einer Kombination aus beiden oder eine andere Vergütungsform[2513] zu vereinbaren. Einer ausschließlichen Pauschalzahlung steht die spanische Rechtslehre kritisch gegenüber, da es zu Abgrenzungsschwierigkeiten mit dem angestellten Reisenden kommen kann.[2514]

Vereinbaren die Parteien eine zwingend schriftliche Delkredereübernahme, steht dem Handelsvertreter hierfür eine unabdingbare Vergütung zu.[2515]

Ein Anspruch auf Ersatz von Kosten, die im Rahmen der normalen Tätigkeit des Handelsvertreters entstehen, hat der Handelsvertreter nicht, es sei denn, die Parteien vereinbaren dies.[2516]

2507 Vgl. Alonso (2016): Agency Law Spain in: IDI Project, Kap. 2.3; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 73
2508 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 75
2509 Vgl. Stempel (2016), S. 164 f. (m.w.N.)
2510 Art. 9 Abs. 2 lit. d HVG (ES)
2511 Vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 3
2512 Art. 10 Abs. 2 lit. c HVG (ES)
2513 Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 905/2008 vom 21.10.2008
2514 Vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 4; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.83
2515 Art. 19 HVG (ES); vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 69
2516 Art. 18 HVG (ES)

IV.B. 8.7.1. Provisionshöhe

Eine Mindestprovision gibt das HVG (ES) nicht vor.[2517] Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung zur Provisionshöhe und diese ergibt sich nicht konkludent[2518], orientiert sich die Vergütung an ortsüblich geltenden Handelsbräuchen.[2519] Existiert kein Handelsbrauch, steht dem Handelsvertreter, unter Berücksichtigung aller Umstände, eine angemessene Vergütung zu.[2520]

Art. 11 Abs. 2 HVG (ES) definiert den Begriff Provision entgegen einer Pauschalzahlung als Vergütung, die sich variabel an Volumen oder Wert des durch den Handelsvertreter vermittelten bzw. abgeschlossenen Geschäfts orientiert. Berechnungsgrundlage ist

- der Rechnungsbetrag,
- der durch Sonderpreise[2521] eine Minderung erfahren kann,
- wohingegen Nebenkosten ihn nur mindern, wenn sie gesondert ausgewiesen sind[2522].

Rabatte bei Barzahlungen beeinflussen die Berechnungsgrundlage der Provision nicht.[2523] Nach Art. 11 Abs. 3 HVG (ES) gelten die nachfolgenden Bestimmungen, sofern die Vergütung zumindest eine anteilige Provision vorsieht.

IV.B. 8.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat während der Vertragslaufzeit einen Provisionsanspruch,[2524] wenn er für den Vertragsabschluss ursächlich ist.[2525] Zudem hat er einen Provisionsanspruch aus Direktgeschäften (Folgeprovision) des Unternehmers mit Dritten, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben (Bestandskunden) hat.[2526] Haben die Parteien ein Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters vereinbart, hat er einen Provisionsanspruch aus sämtlichen Verträgen, die der Unternehmer innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs während der Vertragslaufzeit abschließt.[2527]

Einen nachvertraglichen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter,[2528] wenn

- der Geschäftsabschluss im Wesentlichen auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und das Geschäft innerhalb einer Frist von drei Monaten nach Handelsvertretervertragsbeendigung abgeschlossen worden ist[2529] oder wenn

---

2517 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 159
2518 Vgl. Lincke/Mittwoch (2009), S. 2; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 159
2519 Art. 11 Abs. 1 HVG (ES); vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 16
2520 Art. 11 Abs. 1 HVG (ES)
2521 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 163
2522 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 164
2523 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 162
2524 Art. 12 Abs. 1 HVG (ES)
2525 Art. 12 Abs. 1 lit. a HVG (ES)
2526 Art. 12 Abs. 1 lit. b HVG (ES); Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 670/2012 vom 19.11.2012, S. 2; vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 144; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.85
2527 Art. 12 Abs. 2 HVG (ES); vgl. Fröhlingsdorf (1993), S. 896
2528 Art. 13 Abs. 1 HVG (ES)
2529 Art. 13 Abs. 1 lit. a HVG (ES)

- der Auftrag bzw. die Bestellung des Dritten vor Vertragsbeendigung beim Unternehmer oder beim Handelsvertreter eingegangen.[2530]

Hier ist fraglich, ob die Bestimmung einer Frist von drei Monaten aus Art. 13 Abs. 1 lit. a HVG (ES) dem europarechtlichen Verständnis der *„angemessenen Frist“* des Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie entspricht.[2531]

Ist ein Geschäft dem vormals tätigen Handelsvertreter zuzuschreiben, hat der gegenwärtige Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[2532]

IV.B. 8.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, wenn

- der Unternehmer das Geschäft ausführt,
- hätte ausführen müssen bzw. sobald
- der Kunde seiner vertraglichen Pflicht nachgekommen ist.[2533]

Sofern Unternehmer und Handelsvertreter keine kürzeren Fristen vereinbaren, ist die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[2534]

IV.B. 8.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Liegen Gründe vor, die dazu geführt haben, dass der Unternehmer ohne sein Verschulden den Vertrag mit dem Dritten nicht ausführen kann, verliert der Handelsvertreter seinen Provisionsanspruch, was bedingt, dass der Handelsvertreter dem Unternehmer überzahlte Provisionen erstatten muss.[2535]

Allerdings muss der Unternehmer nachweisen, dass er die Nichtausführung des Vertrags mit dem Dritten nicht schuldhaft zu vertreten hat.[2536] Das Landgericht Barcelona entschied am 20.9.2018[2537] zu der Vermittlung von Energielieferverträgen. Das Energieunternehmen avanzalia sah in seinen Handelsvertreterverträgen vor, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entfällt, sofern der Dritte vor Ablauf eines Jahres, ungeachtet des Grundes, den Vertrag kündigt.[2538] Eine derartige Regelung sah das Landgericht Barcelona nicht als zulässig an, zeigte aber gleichzeitig auf, dass eine anderweitige vertragliche Regelung möglich wäre.[2539] So könne

- der Provisionsanspruch des Handelsvertreters erst nach dem ersten Jahr der effektiven Energiebelieferung des Dritten oder dem Vertragsschluss zwischen Unternehmer und Drittem fällig sein,

---

2530 Art. 13 Abs. 1 lit. b HVG (ES)
2531 Vgl. Westphal (1994), S. 166; siehe auch: Kapitel VI.A. 1; Kapitel VI.A. 4.4.1.b
2532 Art. 13 Abs. 1 lit. c HVG (ES)
2533 Art. 14 HVG (ES)
2534 Art. 16 HVG (ES)
2535 Art. 17 HVG (ES)
2536 Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018 vom 20.09.2018
2537 Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018 vom 20.09.2018
2538 Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018 vom 20.09.2018
2539 Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018 vom 20.09.2018

- der Provisionsanspruch nur vorläufig bzw. in Abhängigkeit der Zahlung des Dritten entstehen oder
- die Handelsvertretervertragsparteien einigen sich auf teilweise Zahlungen in Abhängigkeit des Vertragsabschlusses zwischen Unternehmer und Drittem und nach Ablauf eines Jahres.[2540]

IV.B. 8.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Vereinbaren die Parteien keine kürzeren Fristen, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung mitsamt deren Berechnungsgrundlage ausstellen.[2541] Des weiteren hat der Handelsvertreter Anspruch auf Vorlage der damit zusammenhängenden Buchungsunterlagen (Buchauszug) und kann alle Nachweise, die er zur Überprüfung der Provision benötigt verlangen.[2542]

IV.B. 8.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Den Parteien steht es frei, einen befristeten oder unbefristeten Vertrag zu schließen.[2543] Sollte eine Vereinbarung zur Vertragsdauer fehlen, gilt der Vertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[2544] Ein befristeter Vertrag endet durch Fristablauf.[2545] Führen die Parteien diesen nach Fristablauf fort, gilt er,[2546] rückwirkend zum ursprünglichen Vertragsbeginn,[2547] als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[2548]

IV.B. 8.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen unbefristeten Vertrag können die Parteien schriftlich[2549], wenn nicht anders vereinbart zum Monatsende,[2550] kündigen. Die Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- steigt mit jedem weiteren Jahr um einen Monat,
- bis ab dem sechsten Jahr fortwährend eine Mindestkündigungsfrist von sechs Monaten anwendbar ist.[2551]

Die Parteien können längere Fristen vereinbaren, sofern sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[2552]

2540 Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018 vom 20.09.2018
2541 Art. 15 Abs. 1 HVG (ES); Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
2542 Art. 15 Abs. 2 HVG (ES); Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
2543 Vgl. H. Jausàs (2019): Spain in: A. Jausàs, Kap. 1.2.7.1 f.
2544 Art. 22 HVG (ES)
2545 Art. 24 Abs. 1 HVG (ES)
2546 Wie in Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen; siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
2547 Art. 25 Abs. 5 HVG (ES)
2548 Art. 24 Abs. 2 HVG (ES)
2549 Art. 25 Abs. 1 HVG (ES)
2550 Art. 25 Abs. 4 HVG (ES)
2551 Art. 25 Abs. 2 HVG (ES)
2552 Art. 25 Abs. 3 HVG (ES)

IV.B. 8.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Art. 16 Handelsvertreterrichtlinie belässt es in der Autonomie der Mitgliedstaaten, Normen zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zu treffen. Dies nimmt der spanische Gesetzgeber in Art. 25 HVG (ES) spezialrechtlich vor.

Die Parteien können einen Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung der Fristen schriftlich unter Angabe des Grundes[2553] kündigen, wenn eine Vertragspartei den gesetzlichen bzw. vertraglichen Pflichten nicht oder nur teilweise nachkommt.[2554] Die Rechtsprechung bestimmt, dass derartige Gründe, die sich aus Verletzungshandlungen ergeben *schwerwiegend, relevant* und *wiederholt* vorliegen müssen.[2555] Dies kann neben *wiederholten geringeren* Verletzungshandlungen bereits ein besonders *schwerer Einzelverstoß* sein.[2556]

Gründe, die dem Unternehmer eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags ermöglichen, sind z.B.

- wiederholtes Nichterreichen von vertraglich vereinbarten Mindestabsatzzahlen oder
- die Verletzung von Garantiepflichten,[2557]
- der Vertrieb von Wettbewerbsprodukten durch den Handelsvertreter,
- ein durch schuldhafte Pflichtverletzung des Handelsvertreters bedingter Umsatzrückgang,
- die Vernachlässigung von Vermittlungs- und Abschlussbemühungen des Handelsvertreters sowie
- die Berufsunfähigkeit des Handelsvertreters und das Konkurs- oder Vergleichsverfahren.[2558]

Der Handelsvertreter hat demgegenüber die berechtigte Möglichkeit zur außerordentlichen Vertragsbedingung, wenn

- der Unternehmer vermittelte Geschäfte unbegründet ablehnt,
- wiederholt die Abrechnungspflicht oder Exklusivitätsabreden verletzt oder
- Verträge mit Dritten unbegründet nicht erfüllt bzw. Vertragsbedingungen einseitig ändert.[2559]

Auch

- die Zahlungseinstellung oder
- die Eröffnung des Konkurs- bzw. Vergleichsverfahrens einer Vertragspartei

stellen einen außerordentlichen Kündigungsgrund dar.[2560]

2553 Landgericht Sevilla (Audiencia Provincial Sevilla), Urteil 114/2013 vom 11.03.2013; Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 128/2013 vom 22.03.2013

2554 Art. 26 Abs. 1 lit. a HVG (ES)

2555 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 19

2556 Vgl. Idelmann (2016), S. 81

2557 Vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.97

2558 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 204

2559 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 205; vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.97

2560 Art. 26 Abs. 1 lit. b HVG (ES)

Zur Gültigkeit einer außerordentlichen Kündigung bedarf es nicht nur dem Zugang einer schriftlichen Kündigungserklärung, welche die Beendigungsabsicht zum Ausdruck bringt, sondern darüber hinaus einer ausdrücklichen Angabe des Kündigungsgrunds.[2561]

Außerordentliche Umstände, die keine der Parteien zu verantworten haben, können nach Art. 1105 ZGB (ES) zur Vertragsbeendigung führen bzw. dazu berechtigen. Während der Tod des Handelsvertreters zur Vertragsbeendigung führt, endet der Handelsvertretervertrag durch den Tod des Unternehmers nicht automatisch.[2562]

Unter Berücksichtigung des Grundsatzes von Treu und Glauben können die Parteien weitere außerordentliche Kündigungsgründe in den Handelsvertretervertrag aufnehmen.[2563]

IV.B. 8.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der spanische Gesetzgeber hat sich in Art. 28 Abs. 1 HVG (ES) für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2564] nach deutschem Vorbild entschieden.[2565]

Der Ausgleichsanspruch entsteht, wenn der Handelsvertreter für den Unternehmer

- Neukunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden maßgeblich ausgeweitet hat und
- dem Unternehmer hieraus nach Handelsvertretervertragsbeendigung weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben.[2566]
- Zudem muss die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere aufgrund der dem Handelsvertreter zukünftig entgehenden Provisionen und etwaiger Wettbewerbsbeschränkungen, der Billigkeit entsprechen.[2567]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch aus Art. 28 HVG (ES) ist unabhängig von einem weitergehenden Ersatzanspruch aufgrund tatsächlich erlittener Schäden aus der Handelsvertretervertragsbeendigung.[2568] Nach Art. 29 HVG (ES) entsteht ein solcher, wenn der Unternehmer den Handelsvertreter zur Verauslagung von Kosten angewiesen hat und der Handelsvertreter diese noch nicht amortisieren konnte.

Auf Grundlage von Art. 50 HGB (ES) bzw. Art. 1101 ff. BGB (ES) kann der Handelsvertreter einen Ersatzanspruch für entgangenen Gewinn und bezüglich immaterieller Schäden haben.[2569]

2561 Art. 26 Abs. 2 HVG (ES)
2562 Art. 27 HVG (ES); vgl. Escudero Herreros (2017): Spain in: Campbell, S. 17
2563 Vgl. Hernández-Martí (1995): Spanien in: Von Westphalen, Rn. 206 f.
2564 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
2565 Vgl. González Beilfuss (2000): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im spanischen Recht in: Saenger/Schulze, S. 177
2566 Art. 28 Abs. 1 HVG (ES)
2567 Art. 28 Abs. 1 HVG (ES)
2568 Vgl. K.-B. Fischer/Fischer (1995): §4 Handelsvertreter, S. 71; vgl. González Beilfuss (2000): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im spanischen Recht in: Saenger/Schulze, S. 180 f.
2569 Vgl. Fries (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler in: Löber et al., Rn. 8.114

IV.B. 8.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch beträgt höchstens eine durchschnittliche Jahresvergütung der letzten fünf Jahre.[2570] Bei kürzeren Vertragslaufzeiten beträgt der maximale Ausgleichsbetrag eine durchschnittliche Jahresprovision der gesamten Vertragsdauer.

Das Landgericht von Tarragona sah im Jahr 2018[2571] diese Voraussetzungen auch im Falle der Vermittlung von Telefonverträgen erfüllt, begrenzte allerdings den Ausgleichsanspruch auf 65 % der Maximalhöhe, da der Werbeaufwand seitens der Telefonfirma sehr umfangreich war.

IV.B. 8.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Anspruch auf einen Handelsvertreterausgleich besteht nicht, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter wegen einer Pflichtverletzung kündigt.[2572] Wenn der Handelsvertreter den Vertrag selbst kündigt (Eigenkündigung), entsteht der Ausgleichsanspruch ebenfalls nicht, es sei denn,

- dies geschieht aus Gründen, die dem Unternehmer zuzuschreiben sind, oder aufgrund von
- Alter, Invalidität oder einer Krankheit des Handelsvertreters, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen.[2573]

Treffen die Vertragsparteien eine Vereinbarung über die Weitergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters an einen Dritten, besteht der Ausgleichsanspruch nicht, sondern geht an den Dritten über.[2574]

Dieser Anspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters[2575] und ist vor Vertragsbeendigung[2576] nicht abdingbar.

Der Handelsvertreter verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er ihn nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend macht.[2577]

IV.B. 8.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Nach Art. 20 HVG (ES) können sich die Parteien auf ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters einigen, dass für maximal zwei Jahre[2578] wirksam ist. Falls

---

2570 Art. 28 Abs. 3 HVG (ES)
2571 Landgericht Tarragona (Audiencia Provincial de Tarragona), Urteil 296/2018 vom 13.09.2018
2572 Art. 30 lit. a HVG (ES)
2573 Art. 30 lit. b HVG (ES)
2574 Art. 30 lit. c HVG (ES)
2575 Art. 28 Abs. 2 HVG (ES)
2576 Vgl. Detzer (1997): Spanien in: Detzer, S. 409; vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 20
2577 Art. 31 HVG (ES)
2578 Art. 20 Abs. 2 HVG (ES)

der Handelsvertretervertrag weniger als zwei Jahre Bestand hatte, ist die Maximaldauer des Wettbewerbsverbots auf ein Jahr begrenzt.[2579] Zur Gültigkeit bedarf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot

- der Schriftform und muss sich auf das
- Einsatzgebiet des Handelsvertreters bzw. die zugewiesene Kundengruppe und die
- Vertragswaren bzw. Dienstleistungen

beschränken.[2580] Eine gesetzliche Vergütung für das Wettbewerbsverbot gibt das HVG (ES) nicht vor, womit dies in der Parteiautonomie liegt.[2581]

Damit sieht der spanische Gesetzgeber ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor, das den Anforderungen des Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[2582] entspricht und entscheidet sich für die maximal zulässige Ausgestaltungsdauer von zwei Jahren.

IV.B. 8.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Nach Art. 4 HVG (ES) gelten für die Ansprüche aus Handelsvertreterverträgen die Verjährungsfristen des HGB (ES)[2583]. Art. 943 HGB (ES) bestimmt, dass diejenigen Fristen des BGB (ES) subsidiär Anwendung finden, sofern das HGB (ES) dies nicht spezialrechtlich bestimmt.

Nach Art. 1964 BGB (ES) beträgt die allgemeine Verjährungsfrist für persönliche Ansprüche – die anwendbar ist falls keine spezialrechtliche Norm vorliegt – fünf Jahre. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters verjährt gemäß Art. 1967 Abs. 1 BGB (ES) nach drei Jahren.

2579 Art. 20 Abs. 2 HVG (ES)
2580 Art. 21 HVG (ES)
2581 Vgl. K. C. Fischer/Fontcuberta Llanes (2016): §72 Spanien in: Martinek et al., Rn. 23; vgl. Idelmann (2016), S. 82; vgl. Westphal (1994), S. 169
2582 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
2583 Art. 942 ff. HGB (ES)

IV.C. Deutscher Rechtskreis

Ungeachtet des wissenschaftlichen Diskurses, ob und inwieweit der romanische Rechtskreis vom deutschen Rechtskreis abzugrenzen ist,[2584] macht es aufgrund der Unterschiede beider Rechtskreise und der späteren Entwicklung zum Zweck der Vertragsrechtsvergleichung Sinn, sie getrennt voneinander zu betrachten. Das römische Recht hat in der Vergangenheit sämtliche europäische Völker zu unterschiedlichen Zeitpunkten und in unterschiedlichen Intensitäten beeinflusst.[2585] Im deutschen Rechtskreis war der Einfluss des römischen Rechts groß, was zu einer weitgehenden Akzeptanz römisch-rechtlicher Institutionen und der Begrifflichkeiten geführt hat.[2586] Im deutschen Rechtskreis bilden kodifizierte Gesetzesnormen den Mittelpunkt des Rechts, und das Richterrecht interpretiert lediglich unbestimmte Rechtsbegriffe.[2587]

Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im deutschen Rechtskreis:

[2584] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 130
[2585] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 131
[2586] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 131
[2587] Vgl. Steinert (1993), S. 60

Bulgarien	Art. 32-48 Търговски закон[2588]
Deutschland	§§84-92c Handelsgesetzbuch[2589]
Estland	§§670-691 Võlaõigusseadus[2590]
Griechenland	Προεδρικό Διάταγμα 219/1991[2591]
Kroatien	Art. 804 ff. zakon o obveznim odnosima[2592]
Lettland	Art. 45-63 HGB Komerclikums[2593]
Litauen	Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas[2594]
Österreich	Handelsvertretergesetz 1993[2595]
Polen	Art. 758-764 Kodeks cywilny[2596]
Slowakei	§652-672a Obchodný zákonník[2597]
Slowenien	Art. 807-836 Obligacijski zakonik[2598]
Tschechien	§§2483-2520 Občanský zákoník[2599]
Ungarn	§§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről[2600]

Tabelle 16: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im deutschen Rechtskreis

2588 Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон), in Kraft ab 01.07.1991, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 48 vom 18.6.1991

2589 Handelsgesetzbuch Deutschland, in Kraft ab 19.04.2017, Gesetz vom 10.5.1897 (RGBl. I S. 219)

2590 Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2018), in Kraft ab 01.10.2018, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2018, 22.3.2018, 4

2591 Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A81 vom 30.5.1991 (S. 1223)

2592 Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), in Kraft ab 01.01.2006, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 35/05 vom 17.3.2005

2593 Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 158 vom 4.5.2000 (S. 2069)

2594 Einführungsgesetz des Zivilgesetzes Litauen (Civilinis Kodeksas) vom 18.7.2000 (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso patvirtinimo, įsigaliojimo ir įgyvendinimo įstatymas. Civilinis kodeksas), in Kraft ab 01.07.2001, Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 74 vom 6.9.2000 (S. 2262)

2595 Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter, in Kraft ab 01.03.1993, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 88/1993 vom 11.2.1993 (S. 1153)

2596 Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), in Kraft ab 01.01.1965, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1964.16.93

2597 Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 5.11.1991, in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 98/1991 vom 18.12.1991 (S. 2474)

2598 Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Slowenien (Uradni list), Nr. 83/2001 vom 25.10.2001 (S. 8345)

2599 Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012, in Kraft ab 01.01.2014, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 33 vom 22.3.2012 (S. 1026)

2600 Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013, in Kraft ab 15.03.2014, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 31 vom 26.2.2013 (S. 2382)

IV.C. 1. Bulgarien

Der bulgarische Gesetzgeber hat im Rahmen des EU-Beitritts[2601] die europäischen Anforderungen der Handelsvertreterrichtlinie im Rahmen der Überarbeitung seines Handelsrechts[2602] (im Folgenden HGB (BG)) im Jahr 2006 mit Wirkung zum 1.1.2007 umgesetzt.[2603] In Art. 32-48 HGB (BG) kodifiziert er die Normen des nationalen Handelsvertreterrechts und stärkt hierdurch die Position[2604] der selbständigen Handelsvertreter.

IV.C. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des bulgarischen Handelsvertreterrechts

Gemäß Art. 32 Abs. 1 HGB (BG) agiert der Handelsvertreter (търговски представител) selbständig und unterstützt gewerbsmäßig und dauerhaft[2605] andere Kaufleute (Unternehmer) in ihrer Handelstätigkeit.

Dem Kaufmannsbegriff unterfallen natürliche und juristische Personen gemäß Art. 1 Abs. 1 Nr. 4 HBG (BG), wenn sie gewerbsmäßig eine Handelsvertretung oder Handelsvermittlung betreiben. Der Unternehmer kann den Handelsvertreter bevollmächtigen, Geschäfte in dessen Namen zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder Geschäfte in dessen Namen und auf dessen Rechnung abzuschließen (Abschlussvertreter).[2606] Das bulgarische Handelsvertreterrecht kennt somit Vermittlungsvertreter und Abschlussvertreter.[2607] Neben dem Vertrieb von Waren beziehen die Normen des bulgarischen Rechts Dienstleistungsvertreter, sofern diese nicht an anderer Stelle, wie z.B. Makler oder Vertreter an Börsen oder Vertreter von Personen bei Versteigerungen,[2608] geregelt sind, mit ein.[2609] Damit fasst der bulgarische Gesetzgeber den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts weiter als es Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2610] erfordert.

2601 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Bulgarien und Rumänien über den Beitritt der Republik Bulgarien und Rumäniens zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.01.2007, ABl. L157 vom 21.6.2005 (S. 11)

2602 Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон), in Kraft ab 01.07.1991, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 48 vom 18.6.1991

2603 Handelsrecht Bulgarien, Änderungen und Ergänzungen des bulgarischen Handelsrechts u.a. zur Anpassung an die Handelsvertreterrichtlinie (Търговски закон), in Kraft ab 01.01.2007, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 38 vom 9.5.2006 (S. 6); zur Historie: Dimitrov (1999)

2604 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 3 f.

2605 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1; vgl. Kalaidjieva/Kalaidjiev (2008), S. 4; vgl. Marenkov (2015), S. 7

2606 Art. 32 HGB (BG)

2607 Bereits vor der Neufassung des bulgarischen Handelsvertreterrechts: Detzer (1997): Bulgarien in: Detzer, S. 84

2608 Art. 48 HGB (BG)

2609 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

2610 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

Durch die weite Definition des Handelsvertreters aus Art. 32 Abs. 1 HGB (BG) umfassen diese Regelungen nebenberufliche Handelsvertreter.[2611] Doch auch hier muss die Dauerhaftigkeit der Tätigkeit gegeben sein.[2612] Der bulgarische Gesetzgeber macht folglich keinen Gebrauch von der Ausschlussmöglichkeit nebenberuflicher Handelsvertreter gemäß Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2613].

IV.C. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertreter gibt es in Bulgarien weitere Funktionsträger, die ihm ähnliche Absatzfunktionen übernehmen. Dies sind insbesondere Handelsmakler[2614], Kommissionäre[2615] sowie Vertragshändler[2616].

- Ein Handelsmakler ist ein Kaufmann, der gewerbsmäßig den Geschäftsabschluss vermittelt.[2617] Dafür steht ihm von einer oder beiden Parteien (Unternehmer und/oder Drittem) ein Entgelt zu.[2618] Er handelt in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.[2619] Jedoch muss die Tätigkeit des Handelsmaklers nicht von zwingend dauerhafter Natur sein, wie es beim Handelsvertreter der Fall ist.[2620]
- Der Kommissionär ist durch den Kommissionsvertrag verpflichtet, gegen ein Entgelt ein oder mehrere Geschäfte in eigenen Namen und auf Rechnung des Kommittenten auszuführen.[2621] Dahingegen ist der Handelsvertreter nach Art. 32 Abs. 1 HGB (BG) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.
- Eine spezialrechtliche Normierung für Vertragshändler gibt es in Bulgarien nicht. Der Vertragshändler handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[2622] Eine analoge Anwendung der Handelsvertreterausgleichszahlung sieht das bulgarische Recht nicht vor.[2623] Der Vertragshändler kann kein Handelsvertreter sein, denn Art. 32 Abs. 1 HGB (BG) sieht vor, dass ein Handelsvertreter im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig ist.

Zudem sind in Bulgarien die selbständigen Handelsvertreter (търговски представител)[2624] i.S.d. Handelsvertreterrichtlinie von der bulgarischen „Handelsvertretung“ (търговско представителство)[2625] abzugrenzen. Eine Handelsvertretung können ausländische Unternehmen, die nach ihrem nationalen Recht gewerbliche Aktivitäten

---

2611 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1
2612 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1
2613 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
2614 Art. 49-51 HGB (BG)
2615 Art. 348-360 HGB (BG)
2616 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 60
2617 Art. 49 Abs. 1. HGB (BG)
2618 Art. 51 HGB (BG)
2619 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 60
2620 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1; vgl. Kalaidjieva/Kalaidjiev (2008), S. 4; vgl. Marenkov (2015), S. 7
2621 Art. 348 Abs. 1 HGB (BG)
2622 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 37; vgl. Uzova (2016): Distribution Law in: IDI Project, Rn. 1
2623 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 56
2624 Art. 32 ff. HGB (BG)
2625 Art. 24 Investitionsförderungsgesetz (BG); Investitionsförderungsgesetz Bulgarien (Закон за насърчаване на инвестициите), in Kraft ab 24.10.1997, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 97 vom 24.10.1997

ausführen dürfen, gemäß Art. 24 Abs. 1 Investitionsförderungsgesetz (BG)[2626] als Niederlassung anmelden.[2627] Sie stellen allerding keine eigenständige juristische Person bulgarischen Rechts dar und können nicht in eigenem Namen und auf eigene Rechnung agieren.[2628]

IV.C. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags

Art. 32 Abs. 2 HGB (BG) bestimmt die Schriftform des Handelsvertretervertrags. Eine Nichteinhaltung führt nach Art. 26 Abs. 2 Schuldrecht (BG)[2629] zur Nichtigkeit.[2630] Bei Nichtigkeit wegen Formmängeln können die Parteien die Existenz des Handelsvertretervertrags durch z.B. Kommunikationsbelege nachweisen.[2631] Hier entscheidet sich der bulgarische Gesetzgeber für das Schriftformerfordernis gemäß Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie.

Gemäß Art. 32 Abs. 2 HGB (BG) können die Parteien die gesetzlichen Bestimmungen

- der Pflichten von Handelsvertreter[2632] und Unternehmer[2633],
- des Provisionsanspruchs[2634] des Handelsvertreters sowie
- des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[2635]

nicht für den Handelsvertreter nachteilig gestalten.

IV.C. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine spezielle Registrierungspflicht des Handelsvertretervertrags oder die Eintragung in ein *Handelsvertreterregister* sieht der bulgarische Gesetzgeber nicht vor.

Nach Art. 1 Abs. 1 Nr. 4 HBG (BG) ist der Handelsvertreter Formkaufmann und somit als Kaufmann nach Art. 6 Handelsregistergesetz (BG)[2636] dazu verpflichtet, sich in das Handelsregister eintragen zu lassen.[2637] Stellt ein Handelsvertreter seine Tätigkeit ein, muss er diese Eintragung löschen.[2638] Im Falle des Todes des Handelsvertreters, seiner Entmündigung oder Insolvenz, übernehmen seine Erben, sein Vormund bzw. ein Gericht die Löschung.[2639]

2626 Investitionsförderungsgesetz Bulgarien (Закон за насърчаване на инвестициите), in Kraft ab 24.10.1997, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 97 vom 24.10.1997
2627 Art. 24 Abs. 1 Investitionsförderungsgesetz (BG)
2628 Art. 24 Abs. 2 Investitionsförderungsgesetz (BG)
2629 Schuldrecht Bulgarien (Закон за задълженията и договорите), in Kraft ab 01.01.1951, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 275 vom 22.11.1950
2630 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 61
2631 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, Rn. 10; vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.3
2632 Art. 33 HGB (BG)
2633 Art. 34 HGB (BG)
2634 Art. 36 Abs. 4 und Abs. 5 HGB (BG)
2635 Art. 40 HGB (BG)
2636 Handelsregistergesetz Bulgarien (Закон за Търговския Регистър и Регистъра на Юридическите Лица с Нестопанска Цел), in Kraft ab 01.01.2008, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 34 vom 25.4.2006
2637 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 8; vgl. Kalaidjieva/Kalaidjiev (2008), S. 4
2638 Art. 47 Abs. 5 HGB (BG)
2639 Art. 47 Abs. 6 HGB (BG)

Wenn der Handelsvertreter nicht im Handelsregister eingetragen ist, aber der Tätigkeit eines Handelsvertreters nachkommt, sehen bulgarische Gerichte seit der Rechtsprechung des EuGHs im Fall *CAPRINI*[2640], den Handelsvertretervertrag dennoch als gültig an.[2641]

IV.C. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der bulgarische Handelsvertretervertrag beinhaltet Regelungen zu Gegenstand und Tätigkeitsbereich der Handelsvertretervertragsparteien.[2642] Verträge, die gegen die guten Sitten verstoßen sind gemäß Art. 26 Schuldrecht (BG) nichtig.

Der Handelsvertretervertrag regelt insbesondere das Innenverhältnis zwischen Vertreter und Unternehmer.[2643]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist der Vertreter frei in der Art und Weise seiner Tätigkeitsausübung[2644] und der Einrichtung seiner Geschäftsräume.[2645] Den in Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2646] vorgegeben Pflichtenkatalog des Handelsvertreters setzt der bulgarische Gesetzgeber in Art. 33 HGB (BG) um:

Der Handelsvertreter ist nach Art. 33 HGB Abs. 1 (BG) dazu verpflichtet, während der Zusammenarbeit mit dem Unternehmer oder des Abschlusses von Geschäften mit Dritten mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns die Interessen des Unternehmers zu wahren sowie diesen direkt nach abgeschlossenen Geschäften hierüber zu informieren.[2647] Weiterhin obliegt ihm nach Art. 33 HGB Abs. 2 (BG) eine Informationspflicht zu allen für den Unternehmer relevanten Umständen und die Pflicht, den angemessenen Weisungen des Unternehmers nachzukommen.

Er ist ferner aufgefordert, Pflichtangaben[2648] zu Firma, Sitz, Anschrift, Geschäftsleitung, Registergericht und Bankverbindung in der Korrespondenz mit dem Unternehmer zu machen.[2649]

Der Handelsvertreter darf keine zusätzlichen Vertretungen aufnehmen, die im Wettbewerb zum Unternehmer stehen.[2650] Im Gegenzug darf der Unternehmer den Vertretungsbezirk des Handelsvertreters keiner anderen Partei zuweisen.[2651] Handelsvertreter und Unternehmer können hierzu ausdrückliche Exklusivitätsabreden, sowohl für bestimmte Kunden und/oder Produkte als auch Regionen,[2652] treffen.[2653]

2640 EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371
2641 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 9 f.
2642 Art. 45 HGB (BG)
2643 Art. 46 Abs. 1 HGB (BG)
2644 Vgl. M. Schneider, Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten des Vertriebs deutscher Produkte in Bulgarien (Online: 09.09.2019), Abs. 2a
2645 Art. 46 Abs. 1 HGB (BG)
2646 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2647 Art. 33 Abs. 1 HGB (BG) Sorgfalt des ordentlichen Kaufmanns (грижата на добър търговец) HGB (BG); allgemein gilt: Art. 63 Schuldrecht (BG) gewissenhaft und in gutem Glauben (точно и добросъвестно)
2648 Art. 13 HBG (BG)
2649 Art. 46 Abs. 3 HGB (BG)
2650 Art. 44 HGB (BG)
2651 Art. 46 Abs. 2 HGB (BG)
2652 Art. 46 Abs. 2 HGB (BG); Art. 45 HGB (BG)
2653 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 2

Die bulgarische Rechtslehre sieht den Handelsvertretervertrag als „intuitu personae“ an, was bedeutet, dass die persönliche Vertragspflichterfüllung vordergründig ist.[2654] Somit muss der Handelsvertreter seine Tätigkeit selbst ausführen, es sei denn, die Parteien vereinbaren gemäß Art. 45 Schuldrecht (BG) z.B. den Einsatz eines Untervertreters.

Durch eine sogenannte Delkrederevereinbarung übernimmt der Handelsvertreter die Haftung für die Leistung des Dritten (Kunden).[2655] Da der Handelsvertreter hier ein Risiko übernimmt, das ansonsten der Unternehmer trägt, muss letzterer dem Handelsvertreter diese Risikoübernahme nach Art. 35 HGB (BG) mit einem erhöhten Provisionssatz vergüten, den die Parteien nicht im Vorhinein ausschließen können.

Nach bulgarischem Recht kann ein bulgarischer Kaufmann sowie ein ausländischer Kaufmann als Unternehmer (Prinzipal) im Handelsvertretervertrag auftreten.[2656]

Der Unternehmer agiert im Verhältnis zum Handelsvertreter gewissenhaft und in gutem Glauben.[2657] Er ist nach Art. 34 Abs. 1 und Abs. 3 HGB (BG) verpflichtet, dem Handelsvertreter die notwendigen Informationen und Unterlagen zur Ausübung seiner Tätigkeit (z.B. Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbemittel, AGB) zur Verfügung zu stellen. Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter mitteilen, ob er ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft annimmt oder ablehnt bzw. ein durch den Handelsvertreter abgeschlossenes Geschäft ausführt.[2658] Gleichsam muss der Unternehmer den Handelsvertreter darüber informieren, ob er ein Geschäft nur in erheblich geringerem Maße ausführt.[2659]

IV.C. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während die Handelsvertreterrichtlinie keine Vorgaben zu den Vollmachten trifft, reguliert der bulgarische Gesetzgeber diese in Grundzügen im Handelsvertreterrecht. Trifft der Handelsvertretervertrag keine Aussage über die Erteilung einer Abschlussvollmacht,[2660] gilt der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter.[2661]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag mit einem Dritten ab, und der Vollmachtsmangel ist dem Dritten nicht bekannt, gilt der Vertrag als durch den Unternehmer genehmigt, wenn der Unternehmer dem Dritten nach Kenntniserlangung über das Geschäft nicht seine Ablehnung anzeigt.[2662]

2654 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 19
2655 Art. 35 HGB (BG)
2656 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 62
2657 Allgemein gilt: Art. 63 Schuldrecht (BG) gewissenhaft und in gutem Glauben (точно и добросъвестно)
2658 Art. 34 Abs. 2 HBG (BG)
2659 Art. 34 Abs. 3 HBG (BG)
2660 Art. 45 HGB (BG)
2661 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1
2662 Art. 43 HGB (BG)

Nach bulgarischem Recht dürfen Dritte annehmen, dass der Handelsvertreter berechtigt ist, Geschäfte im Namen des Unternehmers abzuschließen und auch Zahlungen entgegenzunehmen.[2663] Beschränkungen hierzu sind nur wirksam, wenn der Dritte diese kennt oder hätte kennen müssen.[2664]

Dahingegen ist der Handelsvertreter ohne Abschlussvollmacht berechtigt, Mängelrügen entgegenzunehmen und zur Beweissicherung Handlungen vorzunehmen.[2665] Gegenüber einem Dritten ist eine Beschränkung dieser Rechte nur wirksam, wenn dieser von den Beschränkungen weiß oder hätte wissen müssen.[2666]

IV.C. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Vergütungsanspruch des Handelsvertreters und damit die synallagmatische Pflicht des Unternehmers ist die Zahlung der Provision nach Art. 36 HGB (BG).[2667]

Neben dem Provisionsanspruch aus der Vermittlungs- und/oder Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters, kann der bevollmächtigte Vertreter Ansprüche auf eine Delkredere-[2668] und Inkassoprovision[2669] geltend machen.

Darüber hinaus steht dem Handelsvertreter nach Art. 39 HGB (BG), wenn nicht vertraglich ausgeschlossen, der Ersatz seiner regelmäßig anfallenden Aufwendungen zu. Diese Normierung entspricht dem bulgarischen Rechtsverständnis, nach dem diejenige Partei die Kosten trägt, die vom Geschäft profitiert.[2670] Zu bedenken ist, dass es üblich ist, dass ein Handelsvertreter als selbständig Gewerbetreibender seine Kosten und Aufwendungen eigenständig trägt. So sind nicht alle Kosten (z.B. die Geschäftsausstattung des Handelsvertreters) dem Unternehmer zuzuschreiben, die sich auf das Gewerbe des Handelsvertreters beziehen und somit beim ihm verbleiben.[2671]

IV.C. 1.7.1. Provisionshöhe

Fehlt eine vertragliche Bestimmung zur Provisionshöhe, schuldet der Unternehmer dem Vertreter eine marktübliche Provision.[2672] Ist diese nicht zu ermitteln, kann ein Gericht eine billige Provision bestimmen.[2673]

Das bulgarische Handelsvertreterrecht trifft keine Aussage darüber, ob die Vergütung des Handelsvertreters als Provision, Pauschalzahlung oder einer Kombination aus beidem vorzunehmen ist, womit dies in der Parteiautonomie[2674] der vertragschließenden Parteien

---

2663 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 11 f.
2664 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 12
2665 Art. 42 HGB (BG)
2666 Art. 42 HGB (BG)
2667 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 62
2668 Art. 35 HGB (BG)
2669 Art. 36 Abs. 3 HGB (BG)
2670 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 14
2671 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 14
2672 Art. 37 HGB (BG)
2673 Art. 37 HGB (BG)
2674 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 14

liegt.[2675] Eine unentgeltliche Tätigkeit des Handelsvertreters ist jedoch ausgeschlossen.[2676]

IV.C. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat nach Art. 36 Abs. 1 HGB (BG) während der Handelsvertretervertragslaufzeit einen Provisionsanspruch aus denjenigen Geschäften, die er vermittelt bzw. abgeschlossen hat. Diesen Anspruch hat der Handelsvertreter selbst, wenn der Unternehmer Geschäfte mit Dritten abschließt (Bestandskunden), die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Folgeprovision).[2677]

Für vom Vertreter vorbereitete aber durch den Unternehmer nicht abgeschlossene Geschäfte hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, es sei denn, der Unternehmer hat nicht zu vertreten, dass diese Geschäfte nicht zum Abschluss gekommen sind.[2678]

Art. 36 Abs. 2 HGB (BG) gewährt dem Handelsvertreter ferner einen Provisionsanspruch, wenn der Unternehmer im exklusiven Geschäftsbereich des Handelsvertreters Geschäfte abschließt.

Bei der Handelsvertretervertragsbeendigung kann der Handelsvertreter Provisionen für während der Vertragslaufzeit vorbereitete oder abgeschlossene Geschäfte verlangen.[2679]

Steht die Provision einem vormals tätigen Handelsvertreter zu, hat der aktuelle Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[2680]

IV.C. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer das Geschäft mit dem Dritten ausführt oder
- es hätte ausführen müssen.[2681]

Den Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter demzufolge selbst, wenn der Unternehmer ein vermitteltes Geschäft nicht ausführt, es sei denn, es trifft den Unternehmer keine Schuld an der Nichtausführung.[2682]

Mangels anderslautender Vereinbarung muss der Unternehmer die Provision des Handelsvertreters monatlich abrechnen.[2683] Diesen Abrechnungszeitraum dürfen Parteien

---

2675 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 62 f.
2676 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 13; Art. 36 HGB (BG) Provisionsanspruch
2677 Art. 36 Abs. 1 HGB (BG)
2678 Art. 36 Abs. 1 HGB (BG)
2679 Art. 40 Abs. 4 HGB (BG)
2680 Art. 40 Abs. 5 HGB (BG)
2681 Art. 36 Abs. 1 HGB (BG); vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.2; vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 13
2682 Art. 36 Abs. 1 HGB (BG); vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.2; vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 13
2683 Art. 38 HGB (BG)

vertraglich maximal bis zum Ende des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem das Geschäft abgeschlossen worden ist bzw. hätte abgeschlossen werden sollen, verlängern.[2684]

IV.C. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Hat der Unternehmer obige Nichtausführung eines Geschäfts nicht schuldhaft zu vertreten oder würde durch die Ausführung ein übermäßiges Risiko entstehen[2685], hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch.[2686]

IV.C. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Art. 36 Abs. 4 HGB (BG) statuiert, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens bis zum Ende des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem das Geschäft abgeschlossen worden ist oder hätte abgeschlossen werden sollen, die Informationen zur Abrechnung der Provision bereitstellt.

Beide Parteien haben die Möglichkeit, zur Überprüfung ihrer Ansprüche damit verbundene Buchauszüge zu fordern.[2687] Entgegen der Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie fasst der bulgarische Gesetzgeber damit die Bestimmungen zum Anspruch auf einen Buchauszug weiter, denn während Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2688] die Umsetzung eines Anspruchs des Handelsvertreters auf einen Buchauszug vom Unternehmer vorsieht, sieht Art. 36 Abs. 5 HGB (BG) einen Anspruch auf einen Buchauszug auch beim Unternehmer.

IV.C. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Aussagen zur Dauer des Vertragsverhältnisses trifft der bulgarische Gesetzgeber im Kontext der Bedingungen zur Vertragsbeendigung in Art. 47 HGB (BG) für Handelsvertretervertrag auf unbestimmte[2689] und bestimmte Zeit[2690].

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl ordentlich als auch außerordentlich beenden. Ist der Handelsvertretervertrag auf bestimmte Zeit abgeschlossen, endet er durch Fristablauf.[2691] Führen die Parteien den befristeten Vertrag nach dem Fristablauf fort, gilt er rückwirkend zum ursprünglichen Vertragsbeginn als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[2692]

Des weiteren endet der Handelsvertretervertrag durch Tod, Entmündigung bzw. Insolvenz des Handelsvertreters oder Verlust der Kaufmannseigenschaft des Unternehmers (etwa durch Unternehmensauflösung oder Insolvenz).[2693]

2684 Art. 38 HGB (BG)
2685 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.3
2686 Art. 36 Abs. 1 HGB (BG)
2687 Art. 36 Abs. 5 HGB (BG)
2688 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
2689 Art. 47 Abs. 1 HGB (BG)
2690 Art. 47 Abs. 2 HGB (BG)
2691 Art. 47 Abs. 3 HGB (BG)
2692 Art. 47 Abs. 3 HGB (BG)
2693 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 19

IV.C. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge können die Parteien ohne Angabe eines Grundes gemäß Art. 47 Abs. 1 HGB (BG)

- im ersten Jahr mit einer Frist von einem Monat,
- im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und
- ab dem dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten

kündigen.

Die in Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[2694] vorgeschlagene Einführung der verpflichtend verlängerten Kündigungsfristenstaffel nimmt der bulgarische Gesetzgeber damit nicht vor.

Von obigen Mindestkündigungsfristen abweichende Regelungen sind nur zulässig, wenn sie diese verlängern und keine der Parteien benachteiligen.[2695]

Falls die Parteien keine abweichenden Regelungen treffen, gilt die Vertragskündigung zum Monatsende.[2696] Zum Zweck der Beweisführung[2697] empfiehlt sich eine schriftliche[2698] Kündigung.

Verträge, die auf bestimmte Zeit geschlossen sind, können die Parteien, gegen Schadensersatzzahlungen, nach Art. 47 Abs. 2 HGB (BG) vor dem regulären Beendigungsdatum beenden.

IV.C. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Kommt eine der Parteien ihren Vertragspflichten schuldhaft nicht nach, kann die andere Partei gemäß Art. 87 Schuldrecht (BG)[2699] das Vertragsverhältnis schriftlich – nach vorheriger Abmahnung – kündigen. Eine außerordentliche Kündigung ist denkbar, bei Eintreten der Unmöglichkeit der Erfüllung oder wenn sie für die Gegenpartei wegen Verzugs keinen Sinn ergibt.[2700] Das bulgarische Gesetz nennt selbst keine Gründe. Daher ist es ratsam, obige Gründe, die zu einer außerordentlichen Kündigung führen, im Vertrag explizit aufzuführen.[2701]

Zudem ist eine Vertragsbeendigung aufgrund höherer Gewalt gemäß Art. 306 HGB (BG) sowie aufgrund der wirtschaftlichen Unerträglichkeit gemäß Art. 307 HGB (BG) möglich.

2694 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
2695 Art. 47 Abs. 1 HGB (BG)
2696 Art. 47 Abs. 1 HGB (BG)
2697 Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.1
2698 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 19
2699 Schuldrecht Bulgarien (Закон за задълженията и договорите), in Kraft ab 01.01.1951, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 275 vom 22.11.1950
2700 Vgl. Karatchomakov (2013): Bulgarien in: Rödl & Partner, S. 64
2701 Vgl. Rizova/Boyukliev (2017): Bulgaria in: Campbell, S. 19

IV.C. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der bulgarische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden.[2702]

Der Handelsvertreter hat nach der Vertragsbeendigung einen Anspruch auf eine Ausgleichszahlung, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder bestehende Geschäftsbeziehungen wesentlich erweitert hat,
- aus denen der Unternehmer vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile zieht.[2703]

IV.C. 1.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Unter Berücksichtigung der Gesamtumstände[2704] entspricht der Ausgleichsanspruch einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit, höchstens aber einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[2705]

Hier geht der bulgarische Gesetzgeber einen in der EU einzigartigen Weg. Der Europäische Gesetzgeber fordert in Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie[2706] die Umsetzung eines Maximalausgleichsanspruchs in Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre. Gemäß des Art. 40 Abs. 2 HGB (BG) setzt der bulgarische Gesetzgeber den bulgarischen Ausgleichsanspruch mit der Maximalforderung aus den europäischen Vorgaben[2707] um. Hier trifft der bulgarische Gesetzgeber eine für den Handelsvertreter vorteilhafte Regelung.

IV.C. 1.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag außerordentlich oder der Handelsvertreter kündigt den Vertrag ordentlich (Eigenkündigung), hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch,[2708] es sei denn, der Handelsvertreter hat den Vertrag aufgrund seines Alters oder seiner Arbeitsunfähigkeit beendet.[2709] Der Handelsvertreter kann den Handelsvertretervertrag und damit seine Rechte und Pflichten daraus an einen Dritten, sofern mit dem Unternehmer vereinbart, übergeben.[2710]

Dieser Anspruch geht im Falle des Todes des Handelsvertreters auf seine Erben über.[2711]

2702 Art. 40 Abs. 1-3 HGB (BG)
2703 Art. 40 Abs. 1 HGB (BG)
2704 Art. 40 Abs. 1. HGB (BG)
2705 Art. 40 Abs. 2. HGB (BG)
2706 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
2707 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
2708 Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG)
2709 Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG)
2710 Art. 40 Abs. 3 S. 3 HGB (BG)
2711 Art. 40 Abs. 1 HGB (BG)

Der Handelsvertreter verliert den Handelsvertreterausgleichsanspruch, wenn er ihn nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung schriftlich beim Unternehmer geltend macht.[2712]

IV.C. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Einigen sich die Parteien auf ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters, bedarf dies der Schriftform,[2713] und der Unternehmer muss den Handelsvertreter für die Zeit des Wettbewerbsverbots entschädigen[2714]. Eine derartige Regelung darf sich nur auf den im Handelsvertretervertrag

- festgelegten Vertretungsbezirk und
- die vereinbarten Waren oder Dienstleistungen gleicher Art beschränken und
- eine Maximaldauer von zwei Jahren nicht überschreiten.[2715]

Kündigt der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag aufgrund des schuldhaften Verhaltens des Unternehmers, kann der Handelsvertreter das Wettbewerbsverbot innerhalb einer Frist von einem Monat lösen.[2716]

IV.C. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Das bulgarische Handelsvertreterrecht trifft keine spezialrechtlichen Aussagen zu Verjährungsfristen. Etwaige Verjährungsregeln orientieren sich daher an den Grundsätzen des bulgarischen Vertragsrechts.[2717] Demgemäß verjähren die Ansprüche aus wiederkehrenden Verpflichtungen (z.B. Provisionszahlungen) gemäß Art. 111 Schuldrecht (BG) nach drei Jahren, bei sonstigen Ansprüchen, wenn nicht anderweitig kodifiziert, gemäß Art. 110 Schuldrecht (BG) nach fünf Jahren.

[2712] Art. 40 Abs. 3 S. 1 HGB (BG)
[2713] Art. 41 Abs. 1 HGB (BG)
[2714] Art. 41 Abs. 2 HGB (BG)
[2715] Art. 41 Abs. 2 HGB (BG)
[2716] Art. 41 Abs. 3 HGB (BG)
[2717] Vgl. Gouginski/Antonov (2018): Bulgaria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.6

IV.C. 2. Deutschland

Mit dem Durchführungsgesetz vom 23.10.1989[2718] hat der deutsche Gesetzgeber die Vorgaben der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie zum 1.1.1990 in sein nationales Recht umgesetzt.[2719] Der deutsche Gesetzgeber überarbeitete damit die §§84-92c des deutschen Handelsgesetzbuchs[2720] (im Folgenden HGB (DE)).[2721]

IV.C. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des deutschen Handelsvertreterrechts

Der Handelsvertreter ist gemäß §84 Abs. 1 HGB (DE) ein selbständiger Gewerbetreibender, der in ständiger Betrauung eines anderen Unternehmers, Geschäfte vermittelt (Vermittlungsvertreter) oder sie in dessen Namen und auf dessen Rechnung abschließt (Abschlussvertreter).

Der Begriff ständige Betrauung drückt aus, dass die Parteien einen auf Dauerhaftigkeit angelegten Vertrag eingehen, der Handelsvertreter also nicht nur einmalig für den Unternehmer tätig ist.[2722] Im Gegensatz zu einem Angestellten[2723] ist der selbständige Handelsvertreter frei in der Gestaltung seiner Tätigkeit und Arbeitszeit[2724]. Der Unternehmer (d.h. der Prinzipal des Handelsvertreters) kann selbst ein Handelsvertreter sein.[2725] Die Normen des HGB (DE) bzgl. der selbständigen Handelsvertreter finden auch Anwendung auf Handelsvertreter, deren Unternehmen nach Art oder Umfang keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Gewerbebetrieb erfordern.[2726] Daher schließt der deutsche Gesetzgeber diejenigen Handelsvertreter ein, die keinen eingerichteten Gewerbebetrieb benötigen bzw. nicht führen.[2727] Andernfalls wäre der Anwendungsbereich vorliegender Normen nur für denjenigen Handelsvertreter eröffnet, der als Kaufmann ein Handelsgewerbe betreibt.

Damit eröffnet der deutsche Gesetzgeber in §84 HGB (DE) den Anwendungsbereich für

---

2718 Gesetz zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.10.1989, in Kraft ab 01.01.1990, Bundesgesetzblatt (Deutschland) vom 31.10.1989 (S. 1910)

2719 Zur Historie: Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Handelsgesetzbuches (Recht der Handelsvertreter) vom 1952, Bundesdrucksache Nr. 1/3856 vom 15.11.1952; siehe: G. Hoffmann (1966); siehe: Holling (1966); siehe: Kunz (1967); siehe: Maier (1976): Das Handelsvertreterrecht in der Bundesrepublik Deutschland in: Maier et al.; siehe: Maier et al. (1976); siehe: Meyer-Marsilius (1976): Die wirtschaftliche Funktion des Handelsvertreters in: Maier et al.; siehe: Detzer (1982); siehe: Ankele (1982); siehe: (1987); siehe: (1989); Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988; Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989

2720 Handelsgesetzbuch Deutschland, in Kraft ab 19.04.2017, Gesetz vom 10.5.1897 (RGBl. I S. 219)

2721 Detailliert zur Umsetzung: Kindler (1990), S. 358 ff.; siehe: Ankele (1987), S. 112 ff.; siehe: (1989), S. 2211 ff.; siehe: Eckert (1990), S. 384 ff.; zur Historie: Lehmann (2018): HGB §84 in: Häublein/Hoffmann-Theinert, S. 2–5

2722 Vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 39

2723 §84 Abs. 2 HGB (DE); vgl. Westphal (1998), Rn. 41–59

2724 §84 Abs. 1 HGB (DE)

2725 §84 Abs. 3 HGB (DE)

2726 §84 Abs. 4 HGB (DE)

2727 Vgl. Emde (2014): HGB §84, Rn. 86

- selbständige Gewerbetreibende,[2728] die
- ständig damit betraut sind,
- für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln bzw. abzuschließen, den
- angemessenen Weisungen des Unternehmers folgen und in der
- Gestaltung ihrer Arbeitszeit frei sind.[2729]

Sowohl juristische als auch natürliche Personen können Handelsvertreter sein.[2730]

Nach §84 Abs. 2 HGB (DE) sind nicht selbständige Vertreter in obiger Vermittlungstätigkeit als angestellte Reisende[2731] zu sehen. Sie unterfallen arbeits- und sozialrechtlichen Normen.[2732] Hier kommt es zu Abgrenzungsschwierigkeiten, so dass Gerichte zur Beurteilung der Selbständigkeit des Handelsvertreters u.a. nachfolgende Kriterien verwenden. Ein selbständiger Handelsvertreter

- besitzt oder mietet ein eigenes Büro (d.h. der Unternehmer stellt es ihm i.d.R. nicht),
- kann für verschiedene Unternehmer tätig sein,
- trägt sein wirtschaftliches Risiko selbständig und/oder
- erhält zumeist eine absatzbezogene Vergütung (Provision).[2733]

Ein angestellter Reisender hingegen

- kommt auf Nachfrage des Unternehmers seiner Tätigkeit an dessen Sitz nach,
- kann seine Arbeitszeiten nicht eigenständig bestimmen,
- kann seine Verpflichtungen nicht durch Dritte ausführen und/oder
- erhält zumeist eine feste Vergütung.[2734]

Entgegen der Beschränkung des Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie[2735] öffnet der deutsche Gesetzgeber den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts in §84 Abs. 2 HGB (DE) nicht nur für Warenhandelsvertreter, sondern erfasst weitere Geschäfte[2736]. Der deutsche Gesetzgeber bezieht die Vermittlung bzw. den Abschluss von Dienstleistungsverträgen,[2737] wie etwa im Bereich von Versicherungen oder Reisen, in den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts mit ein.[2738] Dies können mitunter Vermittlungstätigkeiten im Rahmen von Warenverkauf (z.B. Möbelversandhandel, Losverkauf, Konzertkartenvorverkauf, Zeitschriftenabonnementvertrieb, Werk- und Werklieferverträgen), Dienstverträgen, Mietverträgen, Vertrieb von Kapitalanlagen, Grundstücksgeschäfte, Ferienhäusern, Verlags-, Aufführungs-, Wiedergaberechten, Anzeigenaufgabe in

[2728] Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 17 (m.w.N.)
[2729] Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 5
[2730] Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 7–9
[2731] Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 118
[2732] Vgl. Hagen (2018): HGB §84 in: Rolfs et al., Rn. 1; vgl. Oberthür/Lohr (2001), S. 126 ff.
[2733] Vgl. Günther/Spangler (2018): Germany in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1.1; vgl. Trittmann (2014): Germany in: Campbell, S. 2; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 38 ff.; detailliert in: Emde (2014): HGB §84, Rn. 20–32
[2734] Vgl. Günther/Spangler (2018): Germany in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1.1; vgl. Trittmann (2014): Germany in: Campbell, S. 2; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 38 ff.; detailliert in: Emde (2014): HGB §84, Rn. 33–38
[2735] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
[2736] Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 26
[2737] Vgl. Westphal (1995): Deutschland in: Von Westphalen, Rn. 14 (m.w.N.)
[2738] Vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 11; vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 181

Zeitschriften, Internet Verlinkungen (deep links), Dauerverträgen[2739] z.B. über Energielieferung oder Telefondienste sein.[2740] Auch ein Tankstellenbetrieb[2741], eine Transportvermittlung, eine Bankrepräsentanz, eine Einkaufsvertretung sowie eine Galerievertretung können unter den Anwendungsbereich des deutschen Handelsvertreterrechts fallen.[2742]

Neben der Definition des Handelsvertreters in §84 HGB (DE) reguliert der deutsche Gesetzgeber zudem den Versicherungsvertreter[2743] und *mutatis mutandis* den Bausparkassenvertreter.[2744] Sowohl für Versicherungsvertreter als auch für Bausparkassenvertreter nimmt der deutsche Gesetzgeber Anpassungen zum Provisionsanspruch[2745] und zum Ausgleichsanspruch[2746] des Handelsvertreters vor[2747].

Nebenberufliche Handelsvertreter (sinngemäß zudem nebenberufliche Versicherungs- und Bausparkassenvertreter),[2748] unterfasst der deutsche Gesetzgeber in weiten Teilen den Normen des Handelsvertreterrechts. Die Bestimmungen zur ordentlichen Kündigung[2749] und zum Ausgleichsanspruch[2750] finden auf die nebenberuflichen Vertreter jedoch keine Anwendung und die Vorschussregelung aus §87a Abs. 1 S. 2 HGB (DE) gilt nicht als zwingende Norm.[2751] Damit sich der Unternehmer auf diese Ausnahme berufen kann, muss der Handelsvertreter ausdrücklich als Handelsvertreter im Nebenberuf tätig sein.[2752]

IV.C. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der deutsche Gesetzgeber definiert in §84 HGB (DE) den Begriff des Handelsvertreters und grenzt ihn von anderen Funktionsträgern des Absatzprozess wie z.B. Vertragshändlern[2753], Kommissionären[2754], Handelsmaklern[2755] oder Franchisenehmer[2756] ab.[2757]

2739 Vgl. Thume (2017), S. 906 ff.; vgl. (2011a), S. 703 ff.

2740 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §84 in: K. Schmidt, Rn. 59, 61; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 26; vgl. Martinek (2006), S. 1047 ff.; vgl. Von Appen/Lanig (2013), S. 229 ff.; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 152 ff.

2741 Vgl. Emde (2018a), S. 442

2742 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §84 in: K. Schmidt, Rn. 59, 61; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 26; vgl. Martinek (2006), S. 1047 ff.; vgl. Von Appen/Lanig (2013), S. 229 ff.; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 152 ff.

2743 §92 Abs. 1 HGB (DE)

2744 §92 Abs. 5 HGB (DE)

2745 §92 HGB (DE)

2746 §92 HGB (DE)

2747 Vgl. Hopt (2018): HGB §94 in: Baumbach/Hopt, Rn. 3

2748 §92b Abs. 4 HGB (DE)

2749 §89 HGB (DE)

2750 §89b HGB (DE)

2751 §92b Abs. 1 HGB (DE)

2752 §92b Abs. 2 HGB (DE)

2753 Vgl. Manderla (2016): §25 Abschluss, Inhalt und Durchführung in: Martinek/Semler/Flohr; vgl. Fröhlich (2015), S. 280 ff.; vgl. Wauschkuhn (2016), S. 79 ff.

2754 §383 HGB (DE) Siehe: Flohr/Pohl (2016): §34 Kommissionär und Kommissionsagent in: Martinek/Semler/Flohr

2755 §93 Abs. 1 HGB (DE)

2756 Siehe: Flohr (2016): §29 Entwicklung und Bedeutung von Franchiseverträgen in: Martinek/Semler/Flohr; vgl. Erdmann (2015), S. 48 ff.; vgl. Kroll (2014), S. 290 ff.

2757 Vgl. Hagen (2018): HGB §84 in: Rolfs et al., Rn. 3; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 5; vgl. Brenner et al. (2017), S. 81 ff.

Allerdings kann das deutsche Handelsvertreterrecht, wie nachfolgend aufgezeigt, zumindest in Teilen (insbesondere im Kontext des Handelsvertreterausgleichsanspruchs) auf andere Funktionsträger[2758] analog anwendbar sein.[2759]

Die typische Tätigkeit eines Handelsvertreters besteht in der Kundensuche und Vermittlung von Geschäften.[2760] Sobald ein anderer Funktionsträger des Absatzprozesses diese Tätigkeit nachzeichnet, können die §§84–92c HGB (DE) auf diese anwendbar sein.[2761] Zwar muss der nationale Gesetzgeber für diese Funktionsträger die Handelsvertreterrichtlinie nicht umsetzen,[2762] und nationale Gesetzgeber sind grundsätzlich frei in der Auslegung der übrigen Funktionsträger, der deutsche Gesetzgeber bemüht sich allerdings eine gespaltene[2763] Auslegung[2764] bei ähnlicher Interessenlage und Schutzbedürftigkeit[2765] zu vermeiden.[2766] Dadurch erklärt sich auch, warum die Rechtsprechung des EuGHs einen Einfluss auf diese nicht durch die Handelsvertreterrichtlinie eingeschlossenen Bereiche haben kann.[2767]

Wie §84 Abs. 1 HGB (DE) verdeutlicht, ist der Handelsvertreter selbständig und kein Arbeitnehmer[2768]. Insbesondere Einfirmenvertreter können sich in der wirtschaftlichen Abhängigkeit des Unternehmers befinden[2769] und sie unterfallen arbeitsrechtlichen Normen analog.[2770] Zum Schutze der sozialen und wirtschaftlichen Situation der Handelsvertreter[2771] bzw. der Versicherungsvertreter[2772] hat der Gesetzgeber in §92a HGB (DE) die Ermächtigungsgrundlage zum Erlass diesbezüglicher Gesetzesverordnungen geschaffen.[2773] Bisher hat der Gesetzgeber keine solche Gesetzesverordnung erlassen.[2774]

2758 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

2759 Vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 7; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 1; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 11 f.; vgl. Christoph/Effenberger (2010), S. 183 ff.; vgl. Pollkläsener (2003), S. 927 ff.

2760 Vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 1, 41; vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 1

2761 Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 1

2762 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 9

2763 Siehe: Kuhn (2015), S. 216 ff.

2764 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.

2765 Vgl. Emde (2014): HGB Vor §84 Teil 1, Rn. 31

2766 Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 3

2767 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 3; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 6

2768 §84 Abs. 2 HGB (DE)

2769 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §92a in: K. Schmidt, S. 2–3 (m.w.N.); vgl. Westphal (1998), Rn. 118 ff.

2770 Vgl. Hagen (2018): HGB §92a in: Rolfs et al., Rn. 3 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §92a in: Ebenroth et al., Rn. 1 (m.w.N.); vgl. Hopt (2018): HGB §92a in: Baumbach/Hopt, S. 1 (m.w.N.); vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 245 ff., 274 ff. (m.w.N.); vgl. A. Schröder (2016): II. Der Handelsvertretervertrag in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 144 ff. (m.w.N.); vgl. Küstner (1997), S. 659 ff.

2771 §92a Abs. 1 HGB (DE)

2772 §92a Abs. 2 HGB (DE)

2773 Vgl. Hagen (2018): HGB §92a in: Rolfs et al., Rn. 3 (m.w.N.); vgl. Lehmann (2018): HGB §92a in: Häublein/Hoffmann-Theinert, Rn. 1 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §92a in: Ebenroth et al., Rn. 1 (m.w.N.)

2774 Vgl. Hagen (2018): HGB §92a in: Rolfs et al., Rn. 3 (m.w.N.); vgl. Lehmann (2018): HGB §92a in: Häublein/Hoffmann-Theinert, Rn. 1 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §92a in: Ebenroth et al., Rn. 1 (m.w.N.)

- Der Handelsvertreter grenzt sich vom Kommissionär und vom Kommissionsagenten wie folgt ab: Der Kommissionär ist nach dem gesetzlichen Leitbild des §383 Abs. 1 HGB (DE) derjenige, der in eigenem Namen für andere gewerbsmäßig Geschäfte bestimmter Art, insbesondere Käufe und Verkäufe, abschließt.[2775] Sobald er vertraglich dauerhaft mit solchen Geschäften in eigenem Namen und auf fremde Rechnung betraut ist, ist er Kommissionsagent.[2776] Letzterer verbindet Charakteristika des Kommissionärs mit Zügen des Handelsvertreters, was eine Abgrenzung verkompliziert.[2777] Daher ist zur analogen Anwendung im Einzelfall eine Absicherung durch den Rückgriff auf den Normzweck der Regelungen zum Handelsvertreterrecht durchzuführen.[2778] Die Regelungen der §§84 ff. HGB (DE) können ggf. analog Anwendung finden, wobei die Anwendung des Ausgleichsanspruchs nach §89b HGB (DE) strittig ist.[2779]
- Der Vertragshändler kauft im Dauervertragsverhältnis in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren vom Unternehmer und veräußert diese an Dritte.[2780] Das Vertragshändlerrecht ist nicht spezialrechtlich bestimmt, womit bei der Gestaltung des Vertragshändlervertrags größerer Freiraum besteht.[2781] Er ist weder Kommissionär noch Handelsvertreter, sondern Vertragshändler und unter Umständen Franchisenehmer.[2782] Die eigentliche Funktion des Vertragshändlers entspricht auch nicht der des Handelsvertreters.[2783] Daher sind die Voraussetzungen zur analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts strittig.[2784] Wenn jedoch ein Vertragshändlervertrag vorliegt, der den Vertragshändler in die Absatzorganisation des Unternehmens eingliedert und dies zu handelsvertreterähnlichen Rechten und Pflichten führt, können ein Alleinvertriebsrecht mit Gebietsschutz, ein Konkurrenzverbot[2785] und ggf. die Nutzung von Kundendaten des Händlers[2786] durch den Unternehmer Indizien für eine analoge Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts sein.[2787] Jedoch ist eine einzelfallbezogene Konkretisierung notwendig, denn generell

---

2775 Vgl. Flohr/Pohl (2016): §34 Kommissionär und Kommissionsagent in: Martinek et al., Rn. 4; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 9; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 9; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 18; vgl. Von Westphalen (2014): Handelsvertretervertrag in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 17; vgl. Sommer (2000), S. 74 f.

2776 Vgl. Canaris (2006): §16 Kommissionsagent, Rn. 1 f.; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 9; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 9; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 18; vgl. Von Westphalen (2014): Handelsvertretervertrag in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 17; vgl. Sommer (2000), S. 79

2777 Vgl. Roth (2015): HGB §383 in: Koller et al., Rn. 4; vgl. Sommer (2000), S. 5

2778 Vgl. Canaris (2006): §16 Kommissionsagent, Rn. 6 ff.

2779 Vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 6; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 9; vgl. Von Westphalen (2014): Handelsvertretervertrag in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 17; vgl. Sommer (2000), S. 80 f.

2780 Vgl. Canaris (2006): §17 Vertragshändler, Rn. 4; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 8; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 13; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 7; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 10

2781 Vgl. Detzer (1997): Deutschland in: Detzer, S. 114 f.

2782 Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 10

2783 Vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 1, 41; vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 1; vgl. Detzer (1997): Deutschland in: Detzer, S. 114

2784 Vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 10; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 13; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 8; vgl. Canaris (2006): §17 Vertragshändler, Rn. 4 f.

2785 Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 13; vgl. Van der Moolen (2016): §27 Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 7

2786 Vgl. Van der Moolen (2016): §27 Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers in: Martinek et al., Rn. 14 ff.

2787 Vgl. Van der Moolen (2016): §27 Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers in: Martinek et al., Rn. 7 ff.; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 10, 10a; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 14 f.

handelt der Vertragshändler auf eigene Rechnung und kann damit nicht pauschaliert unter die Regelungen des Handelsvertreterrechts fallen.[2788] Der Handel auf eigene Rechnung führt dazu, dass eine analoge Anwendung der §§86b, 87, 87c, 88a, 91, 91a, 92-92b HGB (DE) unzulässig ist.[2789] Analogien in den §§86, 86a, 89, 89a, 90, 90a HGB (DE) hingegen sind indes denkbar, wobei der Ausgleichsanspruch nach §89b HGB (DE) als wirtschaftlich gravierendster Teil zu sehen ist.[2790] Nach ständiger Rechtsprechung des BGH[2791] ist der Handelsvertreterausgleichsanspruch für den Vertragshändler anzuwenden, sofern der Vertragshändler in die Absatzorganisation des Unternehmers in einer Form eigebunden ist, als dass er Funktionen des Handelsvertreters übernimmt. Hier urteilte der BGH im Jahr 2016[2792], dass die Parteien nach deutschem Recht für einen Vertragshändler, der innerhalb der EU bzw. des EWR tätig und in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden ist, einen (für den Handelsvertreter zwingend geltenden) Ausgleichsanspruch nicht im Vorhinein ausschließen können. Von besonderer Relevanz ist eine klare Abgrenzung, da kartellrechtliche Regelungen auf die typische Tätigkeit des Warenhandelsvertreters keine Anwendung finden[2793], auf die Funktion des Vertriebshändlers hingegen schon.[2794]

- Franchisenehmer sind in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, unter Beachtung des Werbe- und Organisationskonzepts des Franchisegebers tätig und nutzen dessen einheitliche Marketingkonzeption.[2795] Zu unterscheiden sind Subordinations- und Partnerschafts-Franchising, wobei im zweiten Fall eine horizontale Bindung Gleichberechtigter besteht, womit sich diese aus der analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts ausschließen.[2796] Wenn der Franchisenehmer allerdings in die Absatzorganisation des Unternehmers in einer Form eingebunden ist, die der des Handelsvertreters gleicht, kann sich diese Vertriebsform nach einzelfallbezogener Gesamtabwägung für eine analoge Anwendung[2797] des Handelsvertreterrechts vor allem bei den §§89, 89b HGB (DE) qualifizieren.[2798]

2788 Vgl. Canaris (2006): §17 Vertragshändler, Rn. 5

2789 Vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 9

2790 Vgl. Thume (2009a), S. 143 f.; vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2261; vgl. Van der Moolen (2016): §27 Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers in: Martinek et al., Rn. 1; vgl. Canaris (2006): §17 Vertragshändler, Rn. 5; vgl. Sommer (2000), S. 116 ff.; vgl. Von Westphalen (2014): Vertragshändlerverträge in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 2; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 16; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 9, 10, 10a

2791 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2015 VII ZR 315/13 vom 25.02.2015, Rn. 11; Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2010 VIII ZR 209/07 vom 06.10.2010, Rn. 17; Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2010 VIII ZR 25/08 vom 13.01.2010, Rn. 15; Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1996 VIII ZR 5/95 vom 17.04.1996

2792 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2016 VII ZR 102/15 vom 25.02.2016

2793 Ausführlich in: Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 35, 38, 40 (m.w.N.)

2794 Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 17; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 4

2795 Vgl. Flohr (2016): §29 Entwicklung und Bedeutung von Franchiseverträgen in: Martinek et al., Rn. 19 f.; vgl. Von Westphalen (2014): Franchising in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 5; vgl. Canaris (2006): §18 Franchisenehmer, Rn. 1; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 11; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 10; vgl. Hopt (2018): HGB §94 in: Baumbach/Hopt, Rn. 19

2796 Vgl. Sommer (2000), S. 5 f.

2797 Vgl. Hesselink (2006), S. 101 (m.w.N.)

2798 Vgl. Kroll (2014), S. 290 ff.; vgl. Erdmann (2015), S. 50 f.; vgl. Latzel (2015), S. 90 ff.; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 10; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 21; vgl. Canaris (2006): §18 Franchisenehmer, Rn. 29; vgl. Sommer (2000), S. 102 ff.; vgl. Flohr et al. (2016): §32 Die Beendigung und die nachvertragliche Abwicklung von Franchiseverträgen in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 71 ff.; vgl. Thume (2009a), S. 143 f.

IV.C. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag formfrei schließen, so dass neben der Schriftform die mündliche Vereinbarung oder konkludentes Handeln[2799] ausreichen.[2800]

Jede Partei hat das unabdingbare Recht, von der anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt zu erhalten.[2801] Damit entschied sich der deutsche Gesetzgeber gegen die Umsetzung des Schriftformerfordernisses aus Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, zu Gunsten der verpflichtende Norm des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[2802] zum Anspruch auf eine gegengezeichnete Urkunde.

Zudem hält der deutsche Gesetzgeber eine Reihe von zwingenden Normen zu

- den Pflichten des Handelsvertreters[2803] und des Unternehmers[2804],
- einer Delkredereprovision[2805] des Handelsvertreters, dem Provisionsvorschuss[2806], dem Wegfall und der Fälligkeit der Provision[2807] sowie ihrer Abrechnung und Prüfung[2808],
- den Zurückbehaltungsrechten[2809] des Handelsvertreters,
- den Mindestkündigungsfristen[2810], den Kündigungsfristen[2811], der außerordentlichen Kündigung[2812] des Handelsvertretervertrags,
- dem Ausschluss des Ausgleichsanspruchs[2813] des Handelsvertreters,
- dem Wettbewerbsverbot[2814] des Handelsvertreters und
- von Mindestarbeitsbedingungen[2815] vor.[2816]

Soweit der Handelsvertreter seine Tätigkeit nicht innerhalb der Europäischen Gemeinschaft oder in anderen Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes ausübt, können die Parteien obige Normen abbedingen.[2817]

2799 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1992 IV ZR 154/91 vom 01.04.1992, S. 7
2800 Vgl. A. Schröder (2016): II. Der Handelsvertretervertrag in: Thume et al., Rn. 62; vgl. Hopt (2018): HGB §85 in: Baumbach/Hopt, Rn. 1–5 (m.w.N.); vgl. Emde (2014): HGB §85, Rn. 5–8
2801 §85 HGB (DE)
2802 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
2803 §86 Abs. 1-2 keine abweichenden Vereinbarungen zulässig gemäß §86 Abs. 4 HGB (DE)
2804 §86a Abs. 1-2 keine abweichenden Vereinbarungen zulässig gemäß §86a Abs. 3 HGB (DE)
2805 §86b Abs. 1 Schriftformerfordernis und Delkredereprovision gemäß §86b Abs. 1 HGB (DE)
2806 §87a Abs. 1 HGB (DE)
2807 §87a Abs. 2 Erster Halbsatz, 3, 4 Keine für den Handelsvertreter nachteiligen Vereinbarungen gemäß §87a Abs. 5 HGB (DE)
2808 §87c Abs. 1-4, zwingend gemäß §87c Abs. 5 HGB (DE)
2809 §88a Abs. 1 HGB (DE)
2810 §89 Abs. 1 Mindestkündigungsfristen
2811 §89 Abs. 2 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Kündigungsfrist gegenüber dem Unternehmer
2812 §89a Abs. 1 HGB (DE)
2813 §89b HGB (DE) können die Parteien gemäß §89b Abs. 4 HGB (DE) nicht im Voraus ausschließen
2814 §90a Schriftformerfordernis gemäß §90a Abs. 1 HGB (DE) und keine für den Handelsvertreter nachteiligen Regelungen gemäß §90a Abs. 4 HGB (DE)
2815 §92a HGB (DE)
2816 Siehe auch: Abrahamczik (2007), S. 98; siehe auch: A. Schröder (2016): II. Der Handelsvertretervertrag in: Thume et al., Rn. 59
2817 §92c Abs. 1 HGB (DE); siehe auch: Emde (2016), S. 104

IV.C. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine Erlaubnispflicht für die Tätigkeit des Handelsvertreters, weder durch ein Ausbildungserfordernis noch durch besondere Registerpflichten, gibt es in Deutschland nicht.[2818]

IV.C. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Parteien unterliegen in der Vertragsausführung dem Grundsatz von Treu und Glauben[2819].[2820]

Der Handelsvertreter hat sich unter Berücksichtigung der Interessen des Unternehmers um die Vermittlung bzw. den Abschluss von Geschäften zu bemühen.[2821] Zudem muss der Handelsvertreter dem Unternehmer unverzüglich alle erforderlichen Nachrichten zur Geschäftsvermittlung und zum Geschäftsabschluss mitteilen.[2822] Seinen Pflichten muss der Handelsvertreter mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns, gemäß des Gebots Treu und Glauben,[2823] nachkommen.[2824] In der Ausübung seiner Tätigkeit befolgt der Handelsvertreter angemessene Weisungen des Unternehmers.[2825]

Der Handelsvertreter kann mangels anderslautender Vereinbarung[2826] Hilfspersonal, Untervertreter oder angestellte Reisende einsetzen[2827]. Es steht dem Handelsvertreter frei, sofern es die Wahrnehmung seiner vertraglichen Pflichten nicht beeinträchtigt, für mehrere Unternehmer tätig zu sein.[2828] Aus der allgemeinen Interessenwahrnehmungspflicht leitet sich ab, dass diese Unternehmer (Prinzipale) nicht im Wettbewerb zueinanderstehen dürfen.[2829] Hier ist der Handelsvertreter vor Vertretungsübernahme verpflichtet, dies sämtlichen beteiligten Unternehmen mitzuteilen und deren Zustimmung einzuholen.[2830]

Der Handelsvertreter hat eine grundlegende Bonitätsprüfungspflicht der Dritten (Kunden),[2831] was aber keiner generellen Haftungsübernahme gleichkommt. Falls die Handelsvertretervertragsparteien eine zwingend schriftliche Delkrederevereinbarung[2832]

2818 Vgl. Emde (2014): HGB §84, Rn. 7
2819 §242 BGB (DE)
2820 Vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 7
2821 §86 Abs. 1 HGB (DE); vgl. Westphal (1998), Rn. 214–216
2822 §86 Abs. 2 HGB (DE)
2823 §242 HGB (DE); dazu auch: Westphal (1994), S. 91
2824 §86 Abs. 3 HGB (DE)
2825 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1960 II ZR 79/58 vom 14.03.1960; vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 149 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §86 in: Ebenroth et al., Rn. 2; vgl. Westphal (1994), S. 92; vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 36 ff. (m.w.N.); vgl. Hopt (2018): HGB §86 in: Baumbach/Hopt, Rn. 22 (m.w.N.)
2826 Vgl. Emde (2017): Germany in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 8.1 B3
2827 Vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 6 f. (m.w.N.); vgl. Emde (2014): HGB Vor §84 Teil 1, Rn. 66 (m.w.N.)
2828 Vgl. Erhard/Von Bodungen (2013), S. 318 ff.; vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 8 (m.w.N.)
2829 Vgl. Günther/Spangler (2018): Germany in: A. Jausàs, Kap. 1.3.6.1 lit. e; vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 39 ff. (m.w.N.); vgl. Westphal (1998), Rn. 217; vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 41 ff. (m.w.N.)
2830 Vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 70 f. (m.w.N.)
2831 Vgl. Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 27 ff. (m.w.N.)
2832 Im Detail: Valdini (2016), S. 207 ff.

getroffen haben, hat der Handelsvertreter mit Abschluss des Geschäfts[2833] einen Anspruch auf eine Delkredereprovision. Auf diese können die Parteien im Voraus nicht verzichten.[2834] Die Delkrederevereinbarung darf sich nur auf eindeutig zu bestimmende Geschäfte[2835] oder Geschäfte mit bestimmten Dritten erstrecken.[2836] Die Delkredereprovision ist nicht verpflichtend, wenn ein Auslandsbezug im Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer vorliegt und im Falle von Geschäften zu deren Abschluss und Ausführung der Unternehmer den Handelsvertreter unbeschränkt bevollmächtigt hat.[2837]

Während und nach der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter zudem die Pflicht, die ihm vom Unternehmer anvertrauten Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu wahren.[2838]

Der Unternehmer hat gegenüber dem Handelsvertreter grundlegende Treue- und Loyalitätspflichten,[2839] die sich aus §242 BGB (DE) ergeben[2840]. Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter diejenigen Unterlagen, die er zur Ausübung seiner Handelsvertretertätigkeit benötigt (Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbemittel, Geschäftsbedingungen)[2841] unentgeltlich[2842] zur Verfügung stellen. Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter erforderliche Mitteilungen machen.[2843] Dies umfasst insbesondere eine unverzügliche Mitteilung über die Annahme oder Ablehnung von vermittelten Geschäften oder die Nichtausführung von abgeschlossen Geschäften.[2844] Sobald der Unternehmer absehen kann, dass er Geschäfte in erheblich geringerem Umfang abschließt, als dies der Vertreter normalerweise erwarten dürfte, muss dieser ihm dies mitteilen.[2845]

IV.C. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während die Normen der Handelsvertreterrichtlinie keine Bestimmungen zu Vollmachten enthalten, bestimmt der deutsche Gesetzgeber für den Handelsvertreter diesbezügliche Regelungen.

2833 §86b Abs. 2 HGB (DE)
2834 §86b Abs. 1 HGB (DE)
2835 Zur Auslegung von der Begrifflichkeit eines bestimmten Geschäfts: Schürr (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 173 (m.w.N.)
2836 §86b Abs. 1 HGB (DE)
2837 §86b Abs. 3 HGB (DE)
2838 §90 HGB (DE)
2839 Vgl. Thume (2016): IV. Die Pflichten des Unternehmers in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 1 ff. (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §86a in: Ebenroth et al., Rn. 5–7
2840 Vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 7 Der deutsche Gesetzgeber sah von der Übernahme des Grundsatzes von Treu und Glauben ab, da er sich bereits aus §242 BGB (DE) ergibt
2841 §86a Abs. 1 HGB (DE)
2842 Vgl. Thume (2016): IV. Die Pflichten des Unternehmers in: Thume et al., Rn. 11 (m.w.N.); vgl. Hopt (2018): HGB §86a in: Baumbach/Hopt, Rn. 6
2843 §86a Abs. 2 HGB (DE)
2844 §86a Abs. 2 HGB (DE)
2845 §86a Abs. 2 HGB (DE)

Die Abschlussvollmacht orientiert sich an den §§54, 55 HGB (DE)[2846]. Gemäß §55 Abs. 1 HGB (DE) finden die Vorschriften des §54 HGB (DE) unter anderem auf den Handelsvertreter Anwendung.[2847] Die Handlungsvollmacht[2848] erstreckt sich auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, welche der Betrieb eines Handelsgewerbes bzw. die Geschäfte gewöhnlich mit sich bringen.

Der Abschlussvertreter ist ferner ermächtigt, Mängelrügen und ähnliche Erklärungen des Dritten (Kunden), durch die der Dritte seine Rechte aus mangelhafter Leistung anzeigt, entgegenzunehmen.[2849] Weiterhin kann der Abschlussvertreter die Beweissicherungsrechte des Unternehmers geltend machen.[2850] Die Abschlussvollmacht bevollmächtigt den Handelsvertreter indes nicht, bereits abgeschlossene Verträge zu ändern und insbesondere nicht, Zahlungsfristen zu gewähren.[2851]

Die Entgegennahme von Zahlungen bedarf einer ausdrücklichen Ermächtigung des Handelsvertreters durch den Unternehmer.[2852] Ferner darf der Abschlussvertreter nur mit besonderer Befugnis des Unternehmers Grundstücke belasten, Wechselverbindlichkeiten eingehen, Darlehen aufnehmen oder Prozesse führen.[2853]

Ein Dritter muss Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters nur gegen sich gelten lassen, sofern er diese kannte oder hätte kennen müssen.[2854]

Obige Bestimmungen zur Entgegenahme von Mängelrügen und zur Ausübung der Beweissicherungsrechte des Unternehmers gelten gemäß §91 Abs. 2 HGB (DE) nicht nur für den Abschlussvertreter, sondern auch für den Vermittlungsvertreter.

Schließt ein vollmachtloser Vertreter ein Geschäft im Namen des Unternehmers ab und war dem Dritten (Kunden) dieser Vertretungsmangel nicht bekannt, gilt das Geschäft als genehmigt, sofern der Unternehmer dem Dritten nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung über das abgeschlossene Geschäft seine Ablehnung anzeigt.[2855] Dies gilt zudem für Abschlussvertreter, die zum Abschluss dieses (speziellen) Geschäfts nicht bevollmächtigt waren.[2856]

Fehlt eine Handlungsvollmacht, kann dennoch – zum Vertrauensschutz des Dritten – eine Rechtsscheinvollmacht bestehen.[2857]

2846 Gemäß §91 Abs. 1 HGB (DE) auch anwendbar, wenn der Unternehmer kein Kaufmann ist

2847 Vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 24 f. (m.w.N.); vgl. Emde (2014): HGB §91, Rn. 1 f.; vgl. Löwisch (2014): HGB §91 in: Ebenroth et al., S. 1 ff.; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §91 in: K. Schmidt, S. 1 ff.; vgl. Busche/Busche (2017): HGB §91 in: Oetker, S. 1 ff.; vgl. Roth (2015): HGB §91 in: Koller et al., S. 1 ff.

2848 §54 Abs. 1 HGB (DE)

2849 §55 Abs. 4 HGB (DE)

2850 §55 Abs. 4 HGB (DE)

2851 §55 Abs. 2 HGB (DE)

2852 §55 Abs. 3 HGB (DE)

2853 §54 Abs. 2 HGB (DE)

2854 §54 Abs. 3 HGB (DE)

2855 §91a Abs. 1 HGB (DE)

2856 §91a Abs. 2 HGB (DE)

2857 Vgl. H. Schubert (2017): HGB §54 in: Oetker, Rn. 1 (m.w.N.)

- Eine *Duldungsvollmacht* liegt z.B. vor, wenn der Unternehmer duldet, dass der Handelsvertreter als Abschlussbevollmächtigter auftritt und der Dritte nach Treu und Glauben nicht vom Fehlen der Bevollmächtigung ausgehen kann.[2858]
- Eine *Anscheinsvollmacht* liegt vor, wenn der Unternehmer von der Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters nicht wusste, aber davon – bei Einhaltung pflichtgemäßer Sorgfalt – hätte wissen müssen, dies hätte verhindern können und der Dritte gleichsam davon ausgehen kann, dass der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters duldet und dies billig ist.[2859]

IV.C. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Zwar bestimmt §87 Abs. 1 HGB (DE), dass der Handelsvertreter einen Anspruch auf Provision hat, hier sind aber dessen ungeachtet andere Vergütungsmodelle zulässig (z.B. eine Pauschalzahlung).[2860]

Neben dem Provisionsanspruch[2861], der Bezirksprovision[2862] oder einer nachvertraglichen Provision,[2863] kann der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine Delkredereprovision[2864], eine Inkassoprovision[2865] und, falls handelsüblich oder vereinbart, einen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen[2866] haben.

IV.C. 2.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung des Vergütungsanspruchs bestimmt der Gesetzgeber in §88a Abs. 1 HGB (DE), dass der Handelsvertreter auf ein gesetzliches Zurückbehaltungsrecht, etwa aus §§273 f. BGB (DE), §§369 ff. HGB (DE),[2867] nicht im Voraus verzichten kann.

Haben die Parteien den Handelsvertretervertrag bereits beendet, beschränkt der Gesetzgeber das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters an den aus §86a Abs. 1 HGB (DE) überlassenen Mustern, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen oder Geschäftsbedingungen.[2868] Der Gesetzgeber gewährt das Zurückbehaltungsrecht in diesem Falle nur gegen fällige Provisions- oder Aufwendungsersatzansprüche des Handelsvertreters gegen den Unternehmer.[2869]

2858 Vgl. Hopt (2018): HGB §48 in: Hopt/Baumbach, Rn. 5; vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 114 ff. (m.w.N.)
2859 Vgl. Hopt (2018): HGB §48 in: Hopt/Baumbach, Rn. 6; vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 117 ff. (m.w.N.)
2860 Vgl. Thume (2016): V. Der Provisonsanspruch des Handelsvertreters in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 1
2861 §87 Abs. 1 HGB (DE)
2862 §87 Abs. 2 HGB (DE); zu deren Ausschluss: Muhl (2014a), S. 281 ff.; Von Hase (2003), S. 685 ff.
2863 §87 Abs. 3 HGB (DE)
2864 §86b HGB (DE)
2865 §87 Abs. 4 HGB (DE)
2866 §87d HGB (DE)
2867 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §88a in: K. Schmidt, Rn. 4–7 (m.w.N.); vgl. Hopt (2018): HGB §88a in: Baumbach/Hopt, Rn. 1 (m.w.N.)
2868 §88a Abs. 2 HGB (DE)
2869 §88a Abs. 2 HGB (DE)

IV.C. 2.7.2. Provisionshöhe

Mangels Vereinbarung[2870] ist der übliche Provisionssatz zugrunde zu legen.[2871] Maßgeblich ist hierbei ein orts- und tätigkeitsüblicher Provisionssatz.[2872] Zur Ermittlung kann auf eine gutachterliche Stellungnahme der IHK oder von Verbänden zurückgegriffen werden.[2873] Ist dies nicht zielführend, bestimmt sich der Provisionsanspruch nach billigem Ermessen.[2874]

Die Grundlage zur Berechnung der Provision ist der Betrag, den der Dritte an den Unternehmer zu leisten hat.[2875] Dieser Betrag reduziert sich weder durch Barzahlungsnachlässe noch durch Nebenkosten (etwa Fracht, Verpackung, Zoll oder Steuern), es sei denn, der Unternehmer weist die Nebenkosten auf der Rechnung gesondert aus.[2876] Die in Rechnungen gesondert ausgewiesene Umsatzsteuer ist hingegen nicht abzugsfähig, da eine derartige Ausweisung lediglich auf Grundlage steuerrechtlicher Vorgaben erfolgt.[2877]

Bei befristeten Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträgen berechnet sich die Provision auf der Basis des Entgelts, das der Dritte während der gesamten Vertragsdauer an den Unternehmer zahlt.[2878] Schließen der Unternehmer und der Dritte diesen Vertrag auf unbestimmte Dauer, berechnet sich die Provision auf Grundlage des Entgelts, das bis zur ersten Kündigungsmöglichkeit des Dritten anfällt, wobei der Handelsvertreter bei Fortbestehen des Vertrags fortwährend Provisionsansprüche hat.[2879]

IV.C. 2.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat während der Vertragslaufzeit einen Provisionsanspruch aus

- allen abgeschlossenen Geschäften, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind und
- die der Unternehmer mit Dritten abschließt, welche der Handelsvertreter für Geschäfte gleicher Art (Bestandskunden) bereits vorher geworben hat (Folgeprovision).[2880]

Wenn die Parteien eine Exklusivitätsvereinbarung für einen Bezirk oder einen Kundenkreis getroffen haben, hat der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit ferner einen Provisionsanspruch aus sämtlichen Geschäften, die der Unternehmer innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs abschließt.[2881]

2870 Zu den Grenzen: Thume (2012), S. 975 ff.
2871 §87b Abs. 1 HGB (DE)
2872 Vgl. Hopt (2018): HGB §87b in: Baumbach/Hopt, Rn. 2 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §87b in: Ebenroth et al., Rn. 17 (m.w.N.)
2873 Vgl. Hopt (2018): HGB §87b in: Baumbach/Hopt, Rn. 2 (m.w.N.); vgl. Thume (2016): V. Der Provisonsanspruch des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 5 (m.w.N.)
2874 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2005 VIII ZR 139/04 vom 19.01.2005; vgl. Hopt (2018): HGB §87b in: Baumbach/Hopt, Rn. 3 (m.w.N.); vgl. Löwisch (2014): HGB §87b in: Ebenroth et al., Rn. 18 (m.w.N.)
2875 §87b Abs. 2 HGB (DE)
2876 §87b Abs. 2 HGB (DE)
2877 §87b Abs. 3 HGB (DE)
2878 §87b Abs. 3 HGB (DE)
2879 §87b Abs. 3 HGB (DE)
2880 §87 Abs. 1 HGB (DE)
2881 §87 Abs. 2 HGB (DE)

Einen nachvertraglichen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter, wenn

- das Geschäft maßgeblich auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und innerhalb angemessener Frist nach Beendigung des Handelsvertretervertrags abgeschlossen worden ist[2882] oder wenn
- dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer das Angebot des Dritten noch während der Vertragslaufzeit zugegangen ist.[2883]

Der Handelsvertreter hat hingegen keinen Provisionsanspruch, wenn dieser dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht[2884], es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[2885]

IV.C. 2.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht, sobald der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat.[2886] Dies können die Parteien vertraglich abweichend vereinbaren. Die letztmögliche Ausgestaltung der Entstehung des Provisionsanspruchs ist der Zeitpunkt, zu dem der Dritte seiner Vertragspflicht nachgekommen ist.[2887]

Führt der Unternehmer ein Geschäft ganz oder teilweise nicht aus, hat der Handelsvertreter dennoch einen Provisionsanspruch, es sei denn, diese Nichtausführung ist nicht durch den Unternehmer bedingt.[2888] Der Provisionsanspruch entsteht hingegen nicht, wenn feststeht, dass der Dritte seiner Pflicht nicht nachkommt.[2889]

Überzahlte Provisionen muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[2890]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist der Provisionsanspruch gemäß §87c Abs. 1 HGB (DE) am letzten Tag des Abrechnungsmonats fällig. Spätestens ist dies am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[2891]

IV.C. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Mangels anderslautender Vereinbarung muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine monatliche, höchstens eine dreimonatige Provisionsabrechnung erstellen.[2892] Dies muss der Unternehmer unverzüglich spätestens bis zum letzten Tag des Folgemonats des

---

2882 §87 Abs. 3 S. 1 HGB (DE)
2883 §87 Abs. 3 S. 2 HGB (DE)
2884 §87 Abs. 1 und Abs. 2 HGB (DE)
2885 §87 Abs. 1-3 HGB (DE)
2886 §87a Abs. 1 HGB (DE)
2887 §87a Abs. 1 HGB (DE)
2888 §87a Abs. 3 HGB (DE)
2889 §87a Abs. 2 HGB (DE)
2890 §87a Abs. 2 HGB (DE)
2891 §87a Abs. 4 i.V.m. §87c Abs. 1 HGB (DE)
2892 §87c Abs. 1 HGB (DE)

Abrechnungszeitraums durchführen.[2893] Es steht dem Handelsvertreter frei, zur Abrechnung einen Buchauszug der provisionsrelevanten Geschäfte[2894] und Mitteilungen über die Umstände, die für den Provisionsanspruch, dessen Fälligkeit und dessen Berechnung maßgeblich sind[2895], zu verlangen. Verweigert der Unternehmer dies oder zweifelt der Handelsvertreter die Provisionsabrechnung an, kann er Einsicht in die Bücher oder sonstige Urkunden des Unternehmers, die zur Überprüfung der Provision notwendig sind, verlangen.[2896] Hierbei obliegt es dem Unternehmer zu entscheiden, ob er die Einsicht dem Handelsvertreter selbst, einem Wirtschaftsprüfer oder einem vereidigten Buchsachverständigen gewährt.[2897] Diese Rechte aus §87c HGB (DE) zur Provisionsabrechnung und -überprüfung stehen nicht zur Disposition.[2898]

IV.C. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge eingehen. Führen die Parteien einen befristeten Vertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit verlängert.[2899]

Neben

- der ordentlichen Kündigung[2900],
- der außerordentlichen Kündigung[2901] und
- der Beendigung durch Fristablauf[2902],

endet der Handelsvertretervertrag

- mit Eintritt einer vereinbarten auflösenden Bedingung[2903],
- dem Tod des Handelsvertreters[2904],
- der Insolvenz des Unternehmers[2905] und durch
- eine Aufhebungsvereinbarung[2906].

Der Tod des Unternehmers führt hingegen nicht zwingend zu einer Vertragsbeendigung.[2907] Die Insolvenz des Handelsvertreters beendet den Handelsvertretervertrag nicht automatisch, gibt aber dem Unternehmer die Möglichkeit der außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund.[2908]

2893 §87c Abs. 1 HGB (DE)
2894 §87c Abs. 2 HGB (DE); zum Buchauszug siehe auch: Gräfe (2015), S. 227 ff.
2895 §87c Abs. 3 HGB (DE)
2896 §87c Abs. 4 HGB (DE)
2897 §87c Abs. 4 HGB (DE)
2898 §87c Abs. 5 HGB (DE)
2899 §89 Abs. 3 HGB (DE)
2900 §89 Abs. 1 HGB (DE)
2901 §89a Abs. 1 HGB (DE)
2902 §89 Abs. 3 HGB (DE)
2903 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 122 (m.w.N.)
2904 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 124 (m.w.N.)
2905 Vgl. Muhl (2014b), S. 496 ff.Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 135 (m.w.N.)
2906 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 140 ff. (m.w.N.)
2907 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 126 (m.w.N.)
2908 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 138 f. (m.w.N.)

IV.C. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen Vertrag, den die Parteien auf unbestimmte Zeit getroffen haben, kann jede Partei unter Einhaltung der gesetzlichen Mindestkündigungsfrist kündigen.[2909] Die Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- erhöht sich mit Beginn jedes weiteren Vertragsjahres um einen Monat.[2910]
- Nach dem fünften Vertragsjahr, also mit Beginn des sechsten Vertragsjahres, beträgt die Mindestfrist sodann konstant sechs Monate.[2911]

Die Parteien können längere Kündigungsfristen vereinbaren, die allerdings den Handelsvertreter nicht gegenüber dem Unternehmer benachteiligen dürfen.[2912] Vereinbaren die Parteien dennoch eine kürzere Kündigungsfrist für den Unternehmer als für den Handelsvertreter, gilt die längere Frist des Handelsvertreters als vereinbart.[2913]

Die Regelungen zur ordentlichen Kündigung gelten auch für diejenigen Verträge, welche die Parteien nach Fristablauf fortgeführt haben und somit auf unbestimmte Zeit verlängert sind.[2914] Hier ist die Gesamtdauer des befristeten und unbefristeten Vertragsverhältnisses für die Berechnung der Kündigungsfrist zugrunde zu legen.[2915] Eine vorzeitige Beendigung eines befristeten Vertrags durch eine der Parteien, sieht das deutsche Recht nur vor, sofern die Parteien dies vereinbaren.[2916]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist eine Kündigung zum Ende des Kalendermonats zulässig.[2917]

IV.C. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Art. 16 Handelsvertreterrichtlinie gibt vor, dass die nationalen Gesetzgeber frei sind, die außerordentliche Kündigung zu regulieren. Die Parteien haben ein unabdingbares Recht, den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund[2918] ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen.[2919] Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn es dem Kündigenden unzumutbar ist, unter Abwägung der Parteiinteressen, den Vertrag bis zum Fristablauf oder unter Einhaltung der Kündigungsfrist fortzusetzen.[2920]

2909 §89 Abs. 1 HGB (DE)
2910 §89 Abs. 1 HGB (DE)
2911 §89 Abs. 1 HGB (DE)
2912 §89 Abs. 2 HGB (DE)
2913 §89 Abs. 2 HGB (DE)
2914 §89 Abs. 3 HGB (DE)
2915 §89 Abs. 3 HGB (DE)
2916 Vgl. Hopt (2018): HGB §89 in: Baumbach/Hopt, Rn. 19 ff.; vgl. Hesselink (2006), S. 121
2917 §89 Abs. 1 HGB (DE)
2918 Vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, S. 88 ff. (m.w.N.); vgl. Hopt (2018): HGB §89a in: Baumbach/Hopt, Rn. 6; vgl. Löwisch (2014): HGB §89a in: Ebenroth et al.; vgl. Emde (2014): HGB §89a, Rn. 11; Alphabetische Aufstellung wichtiger Kündigungsgründe: Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., S. 248–477 (m.w.N.); zur außerordentlichen Kündigung wegen verfehlter Umsatzziele: Budde/Gruppe (2014), S. 71 ff.
2919 §89a Abs. 1 HGB (DE)
2920 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 153 (m.w.N.)

Verursacht das Verhalten einer Partei die Kündigung, ist diese der kündigenden Parteien gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet.[2921] Resultiert die Kündigung hingegen aus einem wichtigen Grund, den keine der Parteien zu vertreten hat, entfällt die Berechtigung des Kündigenden zum Schadensersatz.[2922] Im Falle einer unberechtigten Kündigung aus wichtigem Grund i.S.d. §89a Abs. 2 HGB (DE) ist die kündigende Partei der unberechtigt gekündigten Partei zum Ersatz ihres Schadens verpflichtet.[2923]

IV.C. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

In Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[2924] hat der Europäische Richtliniengeber weitgehend das deutsche System des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[2925] übernommen. Im deutschen Recht ist er heute in §89b HGB (DE) geregelt.

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags kann der Handelsvertreter vom Unternehmer einen im Voraus nicht abdingbaren[2926] Ausgleich verlangen, sofern der Handelsvertreter für den Unternehmer

- neue Kunden geworben hat,
- dem Unternehmer hieraus erhebliche Vorteile verbleiben und
- die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere dem zukünftigen Wegfall der Provision, der Billigkeit entspricht.[2927]

Intensiviert der Handelsvertreter das Geschäft mit einem Bestandskunden in einem Maße, das einer Neukundenwerbung[2928] entspricht, gilt dies als Neukundenwerbung.[2929]

Das OLG München[2930] rechnet dem Handelsvertreter, der erstmalig *bestimmte Marken bzw. Kollektionen* eines Unternehmers an einen Kunden vermittelt, als Neukunden zu, wenn der Unternehmer mit dem Kunden bereits Verträge über *andere Marken bzw. Kollektionen* hatte.[2931]

Abgesehen von einer sozialen Schutzfunktion[2932], stellt der Ausgleichsanspruch nach §89b Abs. 1 HGB (DE) für den Handelsvertreter also

---

2921 §89a Abs. 2 HGB (DE); vgl. Hopt (2018): HGB §89a in: Baumbach/Hopt, Rn. 34
2922 Vgl. Thume (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags in: Thume et al., Rn. 232 (m.w.N.)
2923 Vgl. Hopt (2018): HGB §89a in: Baumbach/Hopt, Rn. 40 (m.w.N.)
2924 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
2925 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9
2926 §89b Abs. 4 HGB (DE); dazu auch: Semler (2016), S. 139 ff.
2927 §89b Abs. 1 HGB (DE); zu Einstandszahlungen im Zusammenhang mit der vorherigen Kundenstammübernahme: Westphal (2005), S. 421 ff.
2928 Vgl. Gräfe (2016), S. 427 ff.
2929 §89b Abs. 1 HGB (DE)
2930 Oberlandesgericht München, OLG München I-7 U 403/10 vom 24.10.2012
2931 Ausführlich in: Gräfe/Boerner (2017), S. 282 ff.
2932 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 5

- eine Gegenleistung für erhebliche Vorteile[2933],
- die dem Unternehmer durch den vom Handelsvertreter geschaffenen[2934] bzw. wesentlich erweiterten Kundenstamm[2935], nach Vertragsbedingung verbleiben,

dar.[2936]

Für Handelsvertreter im Nebenberuf sieht das Gesetz in §92b Abs. 1 Satz 1 HGB (DE) keine zwingende Anwendung des Ausgleichsanspruchs vor.[2937]

IV.C. 2.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der EuGH hat im Vorabentscheidungsverfahren im Fall *SEMEN*[2938] verdeutlicht, dass es zur Entstehung des Ausgleichsanspruchs Vorteilen des Unternehmers aufgrund der Akquise- und Geschäftsausbautätigkeit des Handelsvertreters bedarf, welche die Handelsvertretervertragsbeendigung überdauern.[2939] Allerdings muss die Gewährung des Ausgleichs der Billigkeit entsprechen.[2940] Die Provisionsverluste des Handelsvertreters spielen somit innerhalb der Berücksichtigung der Billigkeitsprüfung des §89b Abs. 1 S. 2 HGB (DE) eine Rolle, sind jedoch keine notwendige Voraussetzung für die Entstehung des Ausgleichsanspruchs und begrenzen diesen nicht in seiner Höhe.[2941]

Zur Bemessung des Ausgleichsanspruchs[2942] sind demnach als erstes die überdauernden Vorteile[2943] des Unternehmers zu beziffern.[2944] Erst dann sind diese einer Billigkeitsprüfung zu unterziehen.[2945]

Grundlage sind in der deutschen Vorgehensweise die Provisionen der letzten zwölf Monate, auf deren Basis eine Prognose für künftige Provisionsausfälle zu erstellen ist

---

2933 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 54 ff.; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 15; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 101 ff.; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 14 ff.

2934 Vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 8 ff.; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 12

2935 Vgl. Detzer (1997): Deutschland in: Detzer, S. 112; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 13; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 13; zur Bedeutung des Kundenstamms: Thume (2009b), S. 1026 ff.

2936 Vgl. Emde (2014a), S. 228 f.; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 3 ff.; vgl. Westphal (1994), S. 100 ff.; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 1

2937 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 14

2938 EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8)

2939 Vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 8 ff.; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 1, 5, 14 ff., 18 ff.; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 8 f.; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 87 ff.

2940 Vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 8 ff.; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 1, 5, 14 ff., 18 ff.; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 8 f.; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 87 ff.

2941 Vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 8 f.

2942 Detailliert in: Penners (2014)

2943 Zum Unternehmervorteil im Versicherungsbertrieb: Lilje (2016), S. 211 ff.

2944 Vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 47; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 25–27; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 118 ff.

2945 Vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 47; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 25–27; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 118 ff.

(Rohausgleich), wobei eine jährliche Kundenfluktuation bzw. Abwanderung und eine etwaige Abzinsung zu berücksichtigen sind.[2946] Nach der Ermittlung des Rohausgleichs[2947] ist die sog. Kappungsgrenze[2948] aus §89b Abs. 2 HGB (maximaler Ausgleichswert) zu ermitteln und mit dem abgezinsten Rohausgleich[2949] zu vergleichen.[2950] Die Ausgleichshöchstgrenze beträgt nach §89b Abs. 2 HGB (DE) eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre bzw. bei kürzerer Vertragslaufzeit einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[2951] Wenn der Rohausgleich höher ist als der maximale Ausgleichsanspruch, ist der errechnete Ausgleichsanspruch auf diesen Betrag zu begrenzen.[2952] Im vierten Schritt ist eine Angemessenheitsprüfung durchzuführen, die als Korrektiv wirkt.[2953]

IV.C. 2.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Ein Handelsvertreterausgleichsanspruch besteht nach §89 Abs. 3 Nr. 1 HGB (DE) nicht im Falle der Eigenkündigung des Handelsvertreters,[2954] es sei denn, das Verhalten des Unternehmers liefert einen begründeten Anlass (z.B. Produktionseinschränkungen, Sortimentserweiterungen, Provisionseinbehalt, Folgevertrag zu wesentlich ungünstigeren Konditionen, vertragswidrige Aufnahme eines parallelen Direktvertriebes) hierzu.[2955]

Der Ausgleichsanspruch entfällt nach §89b Abs. 3 Nr. 1 HGB (DE) nicht, sofern der Handelsvertreter aus Alters- (z.B. bei Erreichen des Rentenalters) oder Gesundheitsgründen, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, kündigt.[2956]

Im Falle einer Kündigung seitens des Unternehmers bei schuldhaftem Verhalten des Handelsvertreters sieht §89 Abs. 3 Nr. 2 HGB (DE) vor, dass kein Ausgleichsanspruch besteht.[2957] Es ist nicht möglich, dass der Unternehmer etwaige wichtige Gründe zur außerordentlichen Kündigung, die zum Zeitpunkt einer ordentlichen Kündigung nicht

---

2946 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2185

2947 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 126

2948 Vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 76

2949 Vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 48; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 14a; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 143 f.

2950 Vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 28

2951 Vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 14; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 127; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 28; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 49

2952 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2185

2953 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 159; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 29, 30

2954 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 158 ff.; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 52 ff.

2955 Vgl. Roth (2015), §89b (in: Koller u. a.), Z. 16a; vgl. Löwisch (2014), §89b (in: Ebenroth u. a.), Z. 51 ff.; vgl. Semler (2010), §20 Ausgleichsanspruch (in: Martinek u. a.), Z. 81 f.; vgl. Busche (2013), §89 b (in: Oetker), Z. 35; vgl. Hopt (2014), §89b HGB (in: Hopt/Baumbach), Z. 58; vgl. Westphalen (2014), Handelsvertretervertrag (in: Westphalen/Thüsing), Z. 64; vgl. Hoyningen-Huene (2010), §89b (in: Schmidt), Z. 167 ff.

2956 Vgl. Emde (2014a), S. 229; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 36; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 16a; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 60 ff.; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 56 ff.; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 172 ff.

2957 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 178 ff.; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 63 ff.; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 17; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 38 f.; vgl. Von Westphalen (2014): Handelsvertretervertrag in: Von Westphalen/Thüsing, Rn. 66

bekannt waren oder erst nach der Beendigung entstanden sind, nachliefert.[2958] Dies lässt den Ausgleichsanspruch nicht entfallen.[2959]

Darüber hinaus sieht §89b Abs. 3 Nr. 3 HGB (DE) vor, dass im Falle einer Nachfolgeregelung der Ausgleichsanspruch an einen Dritten übergeht.[2960] Anders wäre dies zu beurteilen, wenn ein Nachfolger nicht in das bestehende Vertragsverhältnis, sondern in ein neues Vertragsverhältnis eintritt; allerdings ist auf diese Konstellation der §89b Abs. 3 Nr. 3 HGB (DE) nicht anwendbar.[2961]

Um eine Schlechterstellung des wirtschaftlich schwächeren Handelsvertreters zu verhindern, sieht §89b Abs. 4 HGB (DE) keine gesetzliche Möglichkeit, dass die Parteien den Ausgleichsanspruch vor Handelsvertretervertragsbeendigung abbedingen.[2962]

Es ist dem Unternehmer möglich, bereits während der Vertragslaufzeit eine Vorauserfüllung des zukünftigen Handelsvertreterausgleichs zu leisten.[2963] Hier muss der Unternehmer nachweisen, dass er zwischen Provisionszahlungen und Vorauszahlung des Ausgleichsanspruchs deutlich unterscheidet.[2964] Sollte die Vorauszahlung des Ausgleichsanspruchs, die der Unternehmer dem Handelsvertreter bereits während der Vertragslaufzeit zahlt, den tatsächlichen, nach Vertragsbeendigung berechneten Ausgleichsanspruch überschreiten und der Handelsvertretervertrag sieht keine Rückzahlungsverpflichtung vor, ist dies ein Indiz dafür, dass die Parteien mit dieser Abrechnungsmodalität lediglich versuchen, den §89b Abs. 4 HGB (DE) zu umgehen.[2965] Rechtssicher erscheinen diejenigen Vereinbarungen, in denen etwaige Einstandszahlungen[2966] mit dem Ausgleichsbetrag zur Verrechnung vorgesehen sind.[2967]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[2968]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend, verliert er diesen gemäß §89b Abs. 4 HGB (DE).[2969]

2958 Vgl. Thume (2014): Kapitel I: Auslgeichsanspruch in der EU in: Thume, Rn. 8

2959 Vgl. Thume (2014): Kapitel I: Auslgeichsanspruch in der EU in: Thume, Rn. 8

2960 Vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 18; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 190 ff.; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 68

2961 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 43; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 42 f., 54; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 92; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 191

2962 Vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 70 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 229; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 19; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 198 f.; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 51 ff.; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., S. 93

2963 Vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 95

2964 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 214 ff.; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 95

2965 Vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 95; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 214 ff.

2966 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2186; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 196; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 10

2967 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 23; vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 70; vgl. Semler (2016): §22 Ausgleichsanspruch in: Martinek et al., Rn. 96

2968 §§1922 ff. BGB (DE), §§2064 ff. BGB (DE), §§2229 ff. BGB (DE); vgl. Emde (2014a), S. 229; vgl. Westphal (1994), S. 101; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 40 f.; vgl. Roth (2015): HGB §89b in: Koller et al., Rn. 16

2969 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 28, 72 ff.

IV.C. 2.9.3. Anwendung des Ausgleichsanspruchs auf handelsvertreterähnliche Funktionsträger

§89 Abs. 1, 3 und 4 HBG (DE) ist in abgewandelter Form für Versicherungsvertreter anwendbar. An die Stelle von Geschäftsverbindungen zu Dritten (Kunden) tritt dann die Vermittlung von Versicherungsverträgen, wobei der maximale Ausgleichsbetrag (abweichend von §89 Abs. 2) drei Jahresprovisionen bzw. -vergütungen beträgt.[2970] Die Normen des §89b Abs. 1, 2 HBG (DE) zum Ausgleichsanspruch und Höchstbetrag gelten *mutatis mutandis* für Bausparkassenvertreter.[2971]

Zudem kann es bei Vertragshändler[2972], Franchisenehmer[2973], Kommissionär[2974] und Markenlizenznehmer[2975] zur analogen Anwendung des Ausgleichsanspruchs kommen[2976].

IV.C. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters bedarf

- der Schriftform, und
- der Unternehmer muss dem Handelsvertreter eine diesbezügliche, unterzeichnete Urkunde aushändigen.[2977]

Ferner ist das Wettbewerbsverbot

- maximal für zwei Jahre gültig und darf
- nur den räumlichen und sachlichen Bereich des Handelsvertretervertragsverhältnisses betreffen.[2978]

Für die Dauer des Wettbewerbsverbots steht dem Handelsvertreter vom Unternehmer eine Entschädigung[2979], die sog. Karenzentschädigung[2980], zu.

Hat eine der Parteien das Handelsvertretervertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaftem Verhalten der anderen Partei gekündigt, kann die rechtmäßig kündigende Partei sich innerhalb eines Monats nach Vertragsbeendigung schriftlich vom nachvertraglichen Wettbewerbsverbot lossagen.[2981] Für den Handelsvertreter nachteiligere Vereinbarungen als durch §90a HGB (DE) bestimmt, können die Parteien nicht vereinbaren.[2982]

2970 §89b Abs. 5 HGB (DE)
2971 §89b Abs. 5 HGB (DE)
2972 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 17 ff.; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 61–66
2973 Vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 67; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 24
2974 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 25; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 68
2975 Vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 69
2976 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 2
2977 §90a Abs. 1 HGB (DE)
2978 §90a Abs. 1 HGB (DE); zu weiteren Limitierungen siehe auch: Dück (2016), S. 368 ff.
2979 §90a Abs. 1 HGB (DE); vgl. Diller (2014), S. 1184 ff.
2980 Vgl. Günther/Spangler (2018): Germany in: A. Jausàs, Kap. 1.3.11
2981 §90a Abs. 3 HGB (DE)
2982 §90a Abs. 4 HGB (DE); Grenzen der Wettbewerbsabrede: Gräfe (2015), S. 227 ff.

IV.C. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Bis zum 15.12.2004 galt gemäß §88 HGB (DE) eine einheitliche Verjährungsfrist von vier Jahren. Diese entfiel im Rahmen der Anpassung der Verjährungsfristen zur Modernisierung des Schuldrechts, so dass heute die allgemeine Verjährung des §202 Abs. 2 BGB (DE) von drei Jahren gilt.[2983] Diese beginnt gemäß §199 Abs. 1 BGB (DE) am Ende des entsprechenden Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist, beginnend mit dem Zeitpunkt, in dem der Gläubiger davon Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit Kenntnis erlangen müsste.

[2983] Gesetz zur Anpassung von Verjährungsvorschriften an das Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts vom 9.12.2004, in Kraft ab 15.12.2004, Bundesgesetzblatt (Deutschland) 2004 I 66 vom 14.12.2004 (S. 3214)

IV.C. 3. Estland

Der estnischen Gesetzgeber reguliert im Schuldvertragsrecht (Võlaõigusseadus, im Folgenden SRG (EE)) die Handelsvertretung in den §§670-691 SRG (EE) unter der Bezeichnung des „Agentenvertrags" (Agendileping). Damit hat der Gesetzgeber im Rahmen des EU-Beitritts[2984] die Normen zur Europäischen Handelsvertreterrichtlinie im Jahr 2004[2985] in estnisches Recht umgesetzt, wenngleich er die vorbereitenden Anpassungen bereits im Jahr 2001 vorgenommen hat[2986].

Subsidiär finden Normen des Kapitels 35 SRG (EE)[2987] zum Dienstvertrag, der allgemeine Teil des SRG (EE) sowie der allgemeine Teil des Zivilgesetzes[2988] Anwendung. Gemäß §670 Abs. 4 SRG (EE) sind auch die Normen zu den Vollmachten[2989] relevant.

IV.C. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des estnischen Handelsvertreterrechts

Nach §670 Abs. 1 SRG (EE) ist ein Handelsvertreter eine selbständige Person (agent), die dauerhaft für ein Entgelt damit betraut ist, im Interesse des Unternehmers Geschäfte zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder sie im Namen und auf Rechnung des Unternehmers (käsundiandja) abzuschließen (Abschlussvertreter). Das estnische Recht kennt somit nicht nur den Vermittlungsvertreter, sondern, mit besonderer Vollmacht[2990], den Abschlussvertreter.[2991]

Selbständig ist der Handelsvertreter, wenn er seine Tätigkeit nicht aufgrund eines Arbeitsvertrags[2992] ausübt und im Wesentlichen über seine Tätigkeit und Arbeitszeit frei

---

2984 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

2985 Gesetz über Änderungen und Ergänzungen des u.a. Schuldvertragsrechts (Võlaõigusseadus) Estland (Asjaõigusseaduse, Eesti väärtpaberite keskregistri seaduse, krediididasutuste seaduse, kindlustustegevuse seaduse, pankrotiseaduse, võlaõigusseaduse, rahvusvahelise eraõiguse seaduse ja väärtpaberituru seaduse muutmise seadus), in Kraft ab 01.05.2004, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2004, 37, 255

2986 Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2018), in Kraft ab 01.10.2018, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2018, 22.3.2018, 4

2987 Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2018), in Kraft ab 01.10.2018, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2018, 22.3.2018, 4

2988 Zivilgesetz Estland, Allgemeiner Teil (Tsiviilseadustiku üldosa seadus), in Kraft ab 01.07.2002, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2002, 35, 216

2989 §§619-634 SRG (EE)

2990 §§619 ff. SRG (EE)

2991 §670 Abs. 1 SRG (EE)

2992 §670 Abs. 2 SRG (EE)

bestimmt[2993]. Sowohl natürliche als auch juristische Personen können Handelsvertreter sein.[2994]

Eine Einschränkung des Anwendungsbereichs des estnischen Handelsvertreterrechts auf Warenhandelsvertreter liegt nicht vor, so dass ihm, es sei denn bestimmte Bereiche sind spezialrechtlich reguliert, auch Dienstleistungsvertreter unterfallen.[2995] So hält das SRG (EE) z.B. spezialrechtliche Normen für Versicherungsvertreter bereit[2996] und trifft ferner Bestimmungen zu nebenberuflich tätigen Vertretern[2997].

Ein Handelsvertreter ist im Nebenberuf als solcher tätig, sofern er den überwiegenden Teil seines Einkommens aus einer hauptberuflichen Tätigkeit bezieht.[2998] Der Unternehmer darf dies nur zweifelsfrei annehmen, wenn es sich aus dem Handelsvertretervertrag ergibt.[2999]

Der estnische Gesetzgeber bestimmt, dass die Parteien die §§670-690 SRG (EE) zum Handelsvertretervertrag, selbst die als verpflichtend formulierten Paragraphen, abbedingen können, wenn der Handelsvertreter nicht im EWR wohnt[3000] und für einen Unternehmer tätig ist, der seinen Geschäftssitz bzw. Sitz in Estland hat. Zu beachten ist, dass der estnische Gesetzgeber auf den *Wohnsitz* innerhalb des EWR und *nicht auf den Tätigkeitsort* des Vertreters[3001] abstellt. Dies ist problematisch, denn somit könnte ein Vertreter mit Wohnsitz außerhalb des EWR in den Grenzen des EWR tätig sein, ohne den zwingenden Normen der Handelsvertreterrichtlinie zu unterliegen.[3002] Diese Umsetzung scheint europarechtswidrig, denn während die Handelsvertreterrichtlinie darauf zielt gleiche Bedingungen innerhalb der EU bzw. des EWR zu schaffen, läuft diese Regelung dem entgegen.[3003]

Vorstandsmitglieder, Partner oder Treuhänder bei Insolvenzen, die gemäß Satzung oder Vertrag verpflichtend für die jeweiligen juristischen Personen handeln können, sind keine Handelsvertreter.[3004]

IV.C. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Eine dem Handelsvertreter ähnliche und daher von ihm abzugrenzende Funktion verfolgen der Makler[3005] und der Kommissionär[3006]. Auch spezialrechtliche Normen zum

2993 §670 Abs. 2 SRG (EE)
2994 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 5
2995 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1
2996 §677 SRG (EE) Befugnisse; §678 SGR (EE) Provisionspflichtige Geschäfte; §679 SGR (EE) Fälligkeit der Provision
2997 §671 SRG (EE)
2998 §671 SRG (EE)
2999 §671 SRG (EE)
3000 §691 Abs. 1 SRG (EE)
3001 §691 Abs. 1 SRG (EE)
3002 Vgl. Heinicke (2013), S. 276
3003 Vgl. Heinicke (2013), S. 276
3004 §670 Abs. 3 SRG (EE)
3005 §§658-669 SRG (EE)
3006 §§692-702 SRG (EE)

Franchisevertrag[3007] gibt das estnische SRG (EE) vor, wohingegen der Vertragshändlervertrag[3008] keinem lex specialis unterliegt.

- Ein Makler schließt für einen Unternehmer Geschäfte ab oder bahnt diese an.[3009] Er agiert, wie der Handelsvertreter, im Namen und auf Rechnung des Unternehmers, aber erfüllt das Dauerhaftigkeitskriterium des Handelsvertreterrechts nicht.[3010]
- Ein Kommissionär kauft Waren oder Dienstleistungen und verkauft diese in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers[3011]. Im Gegensatz zum Handelsvertretervertrag ist diese Vertragsbeziehung nicht auf Dauer ausgelegt, und der Kommissionär handelt nicht wie der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.[3012]
- Ein Vertragshändler kauft Waren bzw. Dienstleistungen des Unternehmers und verkauft diese an Dritte auf eigenen Namen und eigene Rechnung.[3013] Entgegen dem Handelsvertreter ist der Vertragshändler also nicht im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig[3014].
- Durch einen Franchisevertrag gibt der Franchisegeber dem Franchisenehmer Rechte und Informationen (wie z.B. Marken oder Knowhow) zur Ausübung einer eigenen (in eigenem Namen und auf eigene Rechnung) wirtschaftlichen Tätigkeit.[3015] Zwar behält das estnische Schuldrecht einen kurzen Katalog an Rechten[3016] und Pflichten[3017] des Franchisegebers, sowie Pflichten[3018] des Franchisenehmers bereit, detaillierte Vorgaben zur Vergütung oder Dauer des Vertrags allerdings nicht. Der Franchisenehmer ist nicht wie der Handelsvertreter gemäß §670 Abs. 1 SRG (EE) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.

Der Versicherungsvertreter ist rechtlich wie ein Handelsvertreter[3019] einzuordnen.[3020] Es bestehen jedoch Unterschiede zum Provisionsanspruch[3021] und zu den vom Unternehmer verliehenen Vollmachten.[3022]

3007 §§375-378 SRG (EE)
3008 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 15
3009 §658 Abs. 1 SRG (EE)
3010 Makler §658 Abs. 1 SRG (EE), Handelsvertreter §670 Abs. 1 SRG (EE)
3011 §692 Abs. 1 SRG (EE); vgl. Merimaa/Mändla (2011): Estonia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 231
3012 Kommissionär §692 Abs. 1 SRG (EE), Handelsvertreter §670 Abs. 1 SRG (EE)
3013 Vgl. Merimaa/Mändla (2011): Estonia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 206; vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 15
3014 §670 Abs. 1 SRG (EE)
3015 §375 SRG (EE); vgl. Merimaa/Mändla (2011): Estonia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 209
3016 §378 SRG (EE)
3017 §376 SRG (EE)
3018 §377 SRG (EE)
3019 §§670-691 SRG (EE)
3020 §670 Abs. 1 SRG (EE); vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 89
3021 §679 Abs. 3 SRG (EE)
3022 §677 SRG (EE)

IV.C. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags

In Estland können die Parteien gemäß §77 Zivilgesetz (EE), Verträge formfrei schließen, es sei denn, eine spezialrechtliche Norm bestimmt dies anderweitig.[3023] Handelsvertreterverträge kommen auch durch konkludentes Handeln zustande.[3024] Wenn die Parteien bestimmte Handelsbräuche ausschließen wollen, bedarf dies der Schriftform.[3025] Nachfolgende Handelsvertreterrechtsnormen sehen als lex specialis eine zwingende Schriftform vor. Dies sind

- Beschränkungen des Handelsvertreters, für mehrere Unternehmer tätig zu sein[3026],
- Einschränkungen von Bezirksvereinbarungen[3027],
- Delkrederevereinbarungen[3028] sowie
- nachvertragliche Wettbewerbsverbote[3029].

Nach §672 SRG (EE) hat jede Partei einen unabdingbaren Anspruch auf eine gegengezeichnete Urkunde über die Vertragsinhalte einschließlich sämtlicher Änderungen und Ergänzungen.

Neben der Pflicht jeder Partei auf Nachfrage der anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde zum Vertragsinhalt zu übergeben[3030], ist das estnische Handelsvertreterrecht zu

- den Pflichten des Handelsvertreters[3031] und des Unternehmers[3032] (sowie denjenigen des Versicherungsvertreters[3033]),
- dem Provisionsanspruch[3034], einer Delkredereprovision[3035], der Abrechnung und Überprüfung der Provision[3036] des Handelsvertreters,
- dem Pfandrecht[3037] des Handelsvertreters,
- den Kündigungsfristen[3038] sowie der außerordentlichen Kündigung[3039] des Handelsvertretervertrags,
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[3040] und
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[3041] des Handelsvertreters

unabdingbar bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar.

3023 Zivilgesetz Estland, Allgemeiner Teil (Tsiviilseadustiku üldosa seadus), in Kraft ab 01.07.2002, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2002, 35, 216
3024 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 5; vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2
3025 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 89
3026 §675 Abs. 1 SRG (EE)
3027 §675 Abs. 2 SRG (EE)
3028 §681 Abs. 1 SRG (EE)
3029 §689 Abs. 1 SRG (EE)
3030 §672 SRG (EE)
3031 §673 Abs. 2 SRG (EE)
3032 §674 Abs. 2 SRG (EE)
3033 §677 Abs. 3 SRG (EE)
3034 §679 Abs. 7 SRG (EE)
3035 §681 Abs. 2 SRG (EE)
3036 §682 Abs. 6 SRG (EE)
3037 §685 Abs. 2 SRG (EE)
3038 §686 Abs. 3 SRG (EE)
3039 §687 SRG (EE)
3040 §688 Abs. 5 SRG (EE)
3041 §689 Abs. 6 SRG (EE)

IV.C. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eintragungen in staatliche Spezialregister verlangt das estnische Recht zur Ausübung der Tätigkeit als Handelsvertreter nicht, es sei denn, die beteiligten Firmen sind in einem Bereich tätig, der spezielle Lizenzen (wie z.B. Gefahrengüter), erfordert.[3042] Hier können weitergehende Eintragungen notwendig sein.[3043] Je nach Tätigkeitsart und -umfang kann es, im Fall von natürlichen Personen, steuerliche und handelsrechtliche Meldepflichten geben.[3044]

IV.C. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Vertragsparteien agieren in Estland gemäß Art. 6 SRG (EE) im guten Glauben (hea usu põhimõte).[3045]

Gemäß §673 SRG (EE) hat der Handelsvertreter seine Pflichten in einer Art und Weise zu erfüllen, wie es von einer Person im Rahmen beruflicher und wirtschaftlicher Tätigkeiten erwartet werden kann. Der Handelsvertreter verfolgt die Interessen des Unternehmers bei Geschäftsvermittlung bzw. -abschluss in angemessenem Umfang.[3046] Darüber muss der Handelsvertreter den Unternehmer unverzüglich informieren und ihm des weiteren sämtliche für ihn wichtige Informationen mitteilen.[3047]

Bezüglich etwaiger Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers, hat der Handelsvertreter Stillschweigen zu bewahren,[3048] es sei denn, der Unternehmer entbindet ihn davon, oder der Handelsvertreter ist anderweitig davon befreit.[3049]

Mangels anderslautender schriftlicher Vereinbarung darf der Handelsvertreter gemäß §675 Abs. 1 SRG (EE) für mehrere Unternehmer tätig sein. Es steht dem Unternehmer frei, weitere Handelsvertreter mit der gleichen Tätigkeit im gleichen Bereich einzusetzen.[3050] Weist der Unternehmer dem Handelsvertreter einen Bezirks- oder Kundenkreis zu, hat der Handelsvertreter dort das alleinige Recht zur Vermittlung bzw. zum Abschluss von Geschäften.[3051] Will der Unternehmer dort zudem selbst tätig sein, können die Parteien diese Rechtsfolge schriftlich verändern.[3052]

Das estnische Recht kennt die Untervertretung, die zulässig ist, sofern nicht ausdrücklich vertraglich abbedungen.[3053] Untervertreter sind zwar nur dem Hauptvertreter gegenüber verpflichtet, ihr Fehlverhalten kann aber dem Unternehmer Anlass zu einer außerordentlichen Kündigung geben.[3054] Der estnische Gesetzgeber lässt weiterhin vertragliche

---

3042 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2
3043 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2
3044 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 88
3045 Vgl. Merimaa/Mändla (2011): Estonia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 192
3046 §673 SRG (EE)
3047 §673 SRG (EE)
3048 §625 SRG (EE)
3049 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 3
3050 §675 Abs. 2 SRG (EE)
3051 §675 Abs. 2 SRG (EE)
3052 §675 Abs. 2 SRG (EE)
3053 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 94
3054 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 94

Umsatzziele zu, die bei wiederholter und dauerhafter Nichterreichung einen Kündigungsgrund darstellen.[3055]

Nach §674 SRG (EE) muss der Unternehmer den Handelsvertreter in seiner Tätigkeit in einer Art unterstützen, die es dem Handelsvertreter erlaubt, erfolgreich tätig zu sein. Dazu stellt der Unternehmer dem Handelsvertreter auf eigene Kosten relevante Unterlagen zur Verfügung (wie z.B. Muster, Preislisten, Zeichnungen, Werbematerialen und Geschäftsbedingungen).[3056] Weiterhin muss der Unternehmer den Handelsvertreter über alle für ihn relevanten Umstände unterrichten und die Berichte des Handelsvertreter sorgfältig prüfen.[3057] Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter mitteilen, wenn er ein Geschäft annimmt, abschließt oder nicht ausführt.[3058] Dies gilt selbst bei Geschäften, die ein vollmachtloser Handelsvertreter abschließt.[3059]

Sobald für den Unternehmer absehbar ist, dass er ein Geschäft nicht vollständig ausführen kann, muss er dies dem Handelsvertreter mitteilen.[3060] Diese grundlegenden Pflichten des Unternehmers stehen nicht zur Disposition.[3061]

IV.C. 3.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während die Handelsvertreterrichtlinie keine Bedingungen zur Vollmacht vorsieht, führt der estnische Gesetzgeber spezialrechtliche Normen dazu ein.

Selbst ohne eine Abschlussvollmacht darf der Handelsvertreter Sachmängelrügen und sonstige Erklärungen von Dritten entgegennehmen.[3062] Dies können die Handelsvertretervertragsparteien nur beschränken, wenn der Dritte davon Kenntnis hat bzw. haben müsste.[3063]

Zur Entgegenahme von Zahlungen (Inkasso) oder zum Abschluss von Geschäften mit dem Dritten ist der Handelsvertreter nur berechtigt, wenn der Handelsvertretervertrag dies vorsieht.[3064] Dies gilt zudem für die Abgabe von Erklärungen zu Vertragsänderungen, insbesondere zur Festlegung von Zahlungszielen.[3065]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag mit einem Dritten, und dem Dritten war der Vollmachtsmangel nicht bekannt, gilt der Vertrag als genehmigt, es sei denn, der Unternehmer signalisiert dem Dritten unverzüglich nach Kenntniserlangung darüber seine Ablehnung.[3066]

3055 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 8
3056 §674 Abs. 1 S. 1 SRG (EE)
3057 §674 Abs. 1 S. 2 SRG (EE)
3058 §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE)
3059 §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE)
3060 §674 Abs. 1 S. 4 SRG (EE)
3061 §674 Abs. 2 SRG (EE)
3062 §676 Abs. 1 SRG (EE)
3063 §676 Abs. 2 SRG (EE)
3064 §676 Abs. 3 SRG (EE)
3065 §676 Abs. 3 SRG (EE)
3066 §676 Abs. 4 SRG (EE)

Ferner finden die Bestimmungen des Kapitels 35, §§619-634 SRG (EE), zu Bevollmächtigungen[3067] auf den Handelsvertretervertrag, soweit im SRG (EE) nicht anders bestimmt, Anwendung.[3068]

IV.C. 3.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die §§679-685 SRG (EE) beinhalten die Regelungen zur Vergütung des Handelsvertreters. Neben der Abschluss- und Vermittlungsprovision[3069], hält das SRG (EE) eine nicht abdingbare Delkredereprovision[3070] und Inkassoprovision[3071] bereit.

Im Normalfall deckt die Provision sämtliche Entgeltansprüche des Handelsvertreters ab.[3072] Die Parteien können jedoch, unabhängig von der Provision,[3073] den Ersatz von Aufwendungen des Handelsvertreters, die seine üblichen Aufwendungen übersteigen, vereinbaren.[3074] Dies müssen die Parteien festlegen, oder es muss durch z.B. Handelsbrauch[3075] üblich sein[3076].

IV.C. 3.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Der Anspruch des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer ist nach §685 SRG (EE) durch ein unabdingbares[3077] Pfandrecht an beweglichen Sachen und Sicherheiten des Unternehmers, die sich vertragsgemäß im Besitz des Handelsvertreters befinden, sowie an von Dritten eingezogenen Geldern, gesichert. Die Herausgabe von Unterlagen an den Unternehmer darf der Handelsvertreter nur verweigern, wenn sie zur Sicherung von Provisionsansprüchen oder fälligen Aufwendungsersatzansprüchen notwendig sind.[3078]

IV.C. 3.7.2. Provisionshöhe

Mangels Vereinbarung zur Provisionshöhe, bestimmt sie sich nach einem orts- und tätigkeitsüblichen Satz, ersatzweise an einer angemessenen Provisionshöhe.[3079]

Die Berechnungsgrundlage der Provision entspricht, der durch den Unternehmer an den Dritten fakturierten Rechnungsbeträge.[3080] Nur wenn der Unternehmer die Nebenkosten (wie z.B. Fracht, Verpackung und andere Kosten) auf der Rechnung gesondert ausweist, unterfallen sie nicht der Berechnungsgrundlage der Provision.[3081]

3067 Chapter 35, §§619-634 SRG (EE)
3068 §670 Abs. 3 SRG (EE)
3069 §678 SRG (EE)
3070 §681 SRG (EE)
3071 §683 SRG (EE)
3072 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 4
3073 §684 Abs. 2 SRG (EE)
3074 §684 Abs. 1 SRG (EE)
3075 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 91
3076 §684 Abs. 1 SRG (EE)
3077 §685 Abs. 2 SRG (EE)
3078 §685 Abs. 1 SRG (EE)
3079 §680 Abs. 1 SRG (EE)
3080 §680 Abs. 2 SRG (EE)
3081 §680 Abs. 2 SRG (EE)

Bei Gebrauchsüberlassungsverträgen berechnet sich die Provision auf Grundlage der Rechnungsbeträge der gesamten Vertragslaufzeit des jeweiligen Geschäfts.[3082]

Neben den Regelungen zur Vermittlungs- bzw. Abschlussprovision[3083] sieht der estnische Gesetzgeber eine nicht abdingbare Delkredereprovision vor,[3084] sofern sich der Handelsvertreter schriftlich verpflichtet, für eine Verbindlichkeit aus einem Geschäft einzustehen.[3085]

Der estnische Gesetzgeber gibt vor, dass dem Handelsvertreter für von ihm auftragsgemäß eingezogenen Beträge eine zusätzliche Inkassoprovision zusteht.[3086]

IV.C. 3.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat für alle Geschäfte, die auf seine Tätigkeit während der Vertragslaufzeit zurückzuführen sind, einen Provisionsanspruch.[3087] Schließt der Unternehmer Geschäfte mit Dritten ab, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Bestandskunden), entsteht dem Handelsvertreter hieraus ein Provisionsanspruch (Folgeprovision).[3088] Der Bezirksvertreter bzw. der Handelsvertreter mit exklusiv zugewiesenem Kundenkreis, hat Anspruch auf Provision aus Geschäften, die der Unternehmer in diesem Bezirk bzw. Kundenkreis ohne Mitwirken des Handelsvertreters, abschließt.[3089]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[3090] oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[3091].

Der Provisionsanspruch bleibt bestehen, wenn der Unternehmer ein Geschäft nicht ausführt, es sei denn, der Unternehmer hat die Nichtausführung nicht selbst verschuldet.[3092] Vertraglich ist dies nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar.[3093]

3082 §680 Abs. 3 SRG (EE)
3083 §678 SRG (EE)
3084 §681 Abs. 2 SRG (EE)
3085 §681 Abs. 1 SRG (EE)
3086 §683 SRG (EE)
3087 §678 Abs. 1 SRG (EE); Versicherungsvertreter haben nur Anspruch auf Provision für Geschäfte, die sie selbst im Namen des Unternehmers abschließen oder vermitteln
3088 §678 Abs. 1 SRG (EE); Versicherungsvertreter haben nur Anspruch auf Provision für Geschäfte, die sie selbst im Namen des Unternehmers abschließen oder vermitteln
3089 §678 Abs. 2 SRG (EE) nicht auf Versicherungsvertreter anwendbar
3090 §678 Abs. 3 SRG (EE)
3091 §678 Abs. 3 SRG (EE)
3092 §679 Abs. 5 SRG (EE)
3093 §679 Abs. 7 SRG (EE)

IV.C. 3.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Nach §679 Abs. 1 SRG (EE) hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus einem vermittelten oder abgeschlossenen Geschäft, sobald der Unternehmer seine Pflicht gegenüber dem Dritten erfüllt hat.[3094]

Einigen sich die Parteien auf andere Modalitäten (z.B. dem Entstehen des Provisionsanspruchs nach Zahlungseingang des Dritten), hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf einen Provisionsvorschuss.[3095] Dann entsteht der Anspruch, sobald der Dritte seinen Verpflichtungen nachgekommen ist.[3096]

Als spätesten Abrechnungszeitpunkt sehen Art. 10 Abs. 3[3097] und Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3098] den letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, vor.

In Estland ist der Provisionsanspruch hingegen spätestens am letzten Tag des Monats, der auf die Abrechnungsperiode folgt, fällig.[3099] Der estnische Gesetzgeber hat sich hier für eine handelsvertreterfreundlichere Norm, die im Regelfall eine Frist von einem Monat vorsieht, entschieden, so dass der Unternehmer die Provision am letzten Tag des Monats, der auf den Monat folgt, in dem der Anspruch entstanden ist, zahlen muss.[3100] Vertraglich können die Parteien den Abrechnungszeitraum dennoch auf drei Monate ausweiten,[3101] was zur Folge hat, dass auch der Fälligkeitszeitpunkt der Provisionszahlung nachgelagert ist. In diesem Fall deckt sich sodann die Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie mit den Fristen der §679 Abs. 6 i.V.m. §682 Abs. 1 SRG (EE), so dass die Abrechnung am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig wäre. Diese Regelung können die Parteien nicht zum Nachteil des Vertreters abbedingen.[3102]

IV.C. 3.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Wenn feststeht, dass der Dritte seiner Vertragspflicht nicht ordnungsgemäß nachkommt, verliert der Vertreter seinen Provisionsanspruch und muss bereits erhaltene Provisionen zurückerstatten,[3103] es sei denn, der Unternehmer hat die Nichterfüllung zu vertreten.[3104] Diese Regelungen können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[3105]

3094 Der Versicherungsvertreter hat nach §679 Abs. 3 SRG (EE) einen Provisionsanspruch, sobald der Versicherungsnehmer gezahlt hat.
3095 Z.B. nach Zahlungseingang
3096 §679 Abs. 2 SRG (EE)
3097 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.d
3098 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
3099 §679 Abs. 6 SRG (EE)
3100 §679 Abs. 6 i.V.m. 682 Abs. 1 SRG (EE)
3101 §682 Abs. 1 SRG (EE)
3102 §679 Abs. 7 SRG (EE)
3103 §679 Abs. 4 SRG (EE)
3104 §679 Abs. 5 SRG (EE)
3105 §679 Abs. 7 SRG (EE)

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, eine Provisionsteilung zwischen den beiden Handelsvertretern entspricht der Billigkeit.[3106]

IV.C. 3.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Nach §682 Abs. 1 SRG (EE) beträgt die Abrechnungsfrist einen Monat. Die Parteien können den Abrechnungszeitraum auf höchstens drei Monate verlängern.[3107] Die Abrechnung muss spätestens bis zum Ende des Folgemonats erfolgen und zudem Informationen über die Bemessungsgrundlage enthalten.[3108]

Bereits zu dieser Abrechnung kann der Handelsvertreter einen Buchauszug über die provisionsrelevanten Daten verlangen.[3109] Einen späteren Buchauszug kann der Handelsvertreter nur anfordern, wenn die Parteien keine Einigung über die Abrechnung erzielt haben.[3110] Des weiteren steht es dem Handelsvertreter frei, vom Unternehmer alle Umstände zu erfahren, die den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und dessen Berechnung betreffen.[3111]

Verweigert der Unternehmer den Buchauszug, oder der Handelsvertreter zweifelt diesen begründet an, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Bucheinsicht.[3112] Der Unternehmer kann in diesem Fall entscheiden, ob der Handelsvertreter selbst Einsicht in die abrechnungsrelevanten Bücher nehmen darf, oder ob er dies einem durch den Handelsvertreter bestimmten Buchprüfer gestattet.[3113] Wählt der Unternehmer die Einsicht durch den Handelsvertreter, darf dieser einen Buchprüfer hinzuziehen.[3114] Diese Regelungen können die Parteien weder ausschließen noch beschränken.[3115] Damit führt der estnische Gesetzgeber weitergehende Bestimmungen zur Überprüfung des Provisionsanspruchs ein, wie es Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie[3116] den Mitgliedstaaten ausdrücklich gestattet.

IV.C. 3.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das estnische Gesetz kennt sowohl Handelsvertreterverträge auf bestimmte Zeit,[3117] die durch Fristablauf enden[3118], als auch Verträge auf unbestimmte[3119] Zeit. Wenn Handelsvertreter und Unternehmer den befristeten Handelsvertretervertrag nach dessen Fristablauf fortführen, verlängert sich dieser auf unbestimmte Zeit.[3120]

3106 §678 Abs. 4 SRG (EE)
3107 §682 Abs. 1 SRG (EE)
3108 §682 Abs. 2 SRG (EE)
3109 §682 Abs. 3 SRG (EE)
3110 §682 Abs. 3 SRG (EE)
3111 §682 Abs. 4 SRG (EE)
3112 §682 Abs. 5 SRG (EE)
3113 §682 Abs. 5 SRG (EE)
3114 §682 Abs. 5 SRG (EE)
3115 §682 Abs. 6 SRG (EE)
3116 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
3117 §686 Abs. 1 SRG (EE)
3118 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 92
3119 §686 Abs. 3 SRG (EE)
3120 §686 Abs. 3 SRG (EE)

Mangels anderslautender Vereinbarung gibt es keine formalen Anforderungen an eine Kündigung. Es ist üblich, aus Beweisgründen die Schriftform einzuhalten.[3121] Eine Probezeit sieht das estnische Gesetz nicht vor.[3122]

IV.C. 3.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können einen unbefristeten Handelsvertretervertrag

- im ersten Jahr mit einer einmonatigen Frist,
- im zweiten Jahr mit einer zweimonatigen Frist und
- ab dem dritten Jahr mit einer dreimonatigen Frist

mangels anderslautender Vereinbarung zum Monatsende kündigen.[3123]

Dies gilt gleichsam für diejenigen befristeten Verträge, die durch Fortführung nach Fristablauf als unbefristete Verträge fortwähren.[3124]

Längere Kündigungsfristen dürfen den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[3125]

IV.C. 3.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund beenden, wenn eine der Parteien, unter Berücksichtigung aller Umstände, nicht mehr damit rechnen kann, dass sie den Handelsvertretervertrag bis zum Ende der Laufzeit oder bis zum Ende der Kündigungsfrist uneingeschränkt weiterführen kann.[3126] Die Kündigung aus wichtigem Grund[3127], etwa durch eine Verletzung der vertraglichen Pflichten[3128] ist nur innerhalb angemessener Zeit nach dem Fehlverhalten zulässig.[3129] Typische außerordentliche Kündigungsgründe sind eine Nichtzahlung fälliger Provisionen, eine fehlende Vermittlungs- und Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters sowie ein Verstoß gegen vertragliche Exklusivitäts- oder Geheimhaltungsabreden.[3130]

Regelungen, die außerordentliche Kündigungen ausschließen oder beschränken, sind unwirksam.[3131]

3121 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.1
3122 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 92
3123 §686 Abs. 1 SRG (EE)
3124 §686 Abs. 1 i.V.m. §686 Abs. 3 SRG (EE)
3125 §686 Abs. 2 SRG (EE)
3126 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.2
3127 Oberster Gerichtshof Estland (Riigikohus), Urteil 3-2-1-62-04 vom 21.05.2004, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. III 2004, 15, 186
3128 Vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 9
3129 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.2
3130 Vgl. Tammar (2013): Estland in: Rödl & Partner, S. 92
3131 §687 SRG (EE)

IV.C. 3.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der Europäische Gesetzgeber lässt es durch Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3132] im Ermessen der Mitgliedstaaten entweder den Handelsvertreterausgleichsanspruch gemäß Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3133], der dem deutschen Recht nachgebildet ist[3134] oder[3135] den dem französischen Recht nachempfundenen Handelsvertreterersatzanspruch[3136] gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3137] umzusetzen.[3138]

Der estnische Gesetzgeber zielte in §688 Abs. 1 SRG (EE) darauf, den Handelsvertreterausgleichsanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3139] im estnischen Recht umzusetzen. Neben diesem Ausgleichsanspruch hat ein Handelsvertreter gemäß Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie[3140] einen weitergehenden Ersatzanspruch aus Schäden, die der Vertreter durch die Vertragsbeendigung tatsächlich und nachweisbar erleidet. Diesem Erfordernis versucht der estnische Gesetzgeber mit §688 Abs. 3 SRG (EE) nachzukommen.

Dies gelingt ihm nur bedingt, denn seinen §688 Abs. 3 SRG (EE) formuliert er nicht wie eben diesen weitergehenden Schadensersatzanspruch aus tatsächlich erlittenen Schäden (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie[3141]), der neben dem Handelsvertreterausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3142]) Bestand hat. Vielmehr übernimmt der estnische Gesetzgeber in §688 Abs. 3 SRG (EE) den Wortlaut des vom Handelsvertreterausgleichsanspruchs unabhängigen Handelsvertreterersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3143]).

Nachfolgende Tabelle verdeutlicht, dass der estnische Gesetzgeber Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3144] in der estnischen Umsetzung nicht dem Handelsvertreterausgleichsanspruch zuordnet, sondern damit den Handelsvertreterersatzanspruch gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3145] einleitet. Hier ist fraglich, ob es tatsächlich die Absicht des estnischen Gesetzgebers war, beide Beendigungsanspruchsdogmatiken zuzulassen.

3132 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7
3133 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3134 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 2; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
3135 Siehe: Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7
3136 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 6; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
3137 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3138 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 24
3139 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3140 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3141 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3142 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3143 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3144 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3145 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

Handelsvertreterrichtlinie		Estland SRG (EE)
Art. 17 Abs. 1	Nationale Gesetzgeber müssen Handelsvertreterausgleichsanspruch (1) oder Handelsvertreterersatzanspruch (2) umsetzen	
	Handelsvertreterausgleichsanspruch (1)	
Art. 17 Abs. 2	Ausgleichsanspruch	§688 Abs. 1
Art. 17 Abs. 2 lit. c	Weitergehenden Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters aus tatsächlich und nachweisbar erlittenen Schäden der Vertragsbeendigung	Der estnische Gesetzgeber formuliert diesen Anspruch ungünstig im Wortlaut des Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
	Handelsvertreterersatzanspruch (2)	
Art. 17 Abs. 3	Handelsvertreterersatzanspruch umfasst bereits die tatsächlich erlittenen Schäden des Handelsvertreters aus der Vertragsbeendigung	Scheinbar nicht umgesetzt, obgleich obige Formulierung dies vermuten lässt

Tabelle 17: Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs in Estland

Bereits 1996 erkannte die Europäische Kommission im Fall der Umsetzung des Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruchs in Belgien die Unzulässigkeit der Kumulation beider Ansprüche.[3146]

Die wenige zugängliche internationale Literatur[3147] lässt vermuten, dass der estnische Gesetzgeber mit seiner Regelung nur den Ausgleichsanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie umsetzen wollte, nicht aber den Handelsvertreterersatzanspruch des Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie.

IV.C. 3.9.1. Entstehen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreter hat nach Beendigung des Handelsvertretervertrags einen Ausgleichsanspruch, sofern er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder bestehende Geschäftsbeziehungen wesentlich erweitert hat[3148],
- der Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile zieht[3149] und
- die Zahlung des Ausgleichs, unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere auch der zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters,[3150] der Billigkeit[3151] entspricht.

Ein Ausschluss oder eine Beschränkung dieser Regelungen ist nicht möglich.[3152]

3146 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 16; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

3147 Vgl. Lepasepp/Miidla (2018): Estonia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.3; vgl. Bergmann (2017): Estonia in: Campbell, S. 9; siehe: Kapitel IV.B. 1.9.3

3148 §688 Abs. 1 S. 1 SRG (EE)

3149 §688 Abs. 1 S. 2 SRG (EE)

3150 §688 Abs. 1 S. 3 SRG (EE)

3151 §688 Abs. 1 S. 4 SRG (EE)

3152 §688 Abs. 4 S. 5 SRG (EE)

IV.C. 3.9.2. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Ausgleichszahlung entspricht maximal einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[3153] Bei kürzeren Vertragsverhältnissen berechnet sich der maximale Ausgleichsanspruch anhand einer durchschnittlichen Jahresprovision der geleisteten Vertragszeit.[3154]

IV.C. 3.9.3. Schadensersatzanspruch

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch nach §688 Abs. 1 SRG (EE) beschränkt oder schließt eine Entschädigung des Handelsvertreters nicht aus, wenn er aufgrund der Handelsvertretervertragsbeendigung Verluste erleidet.[3155] Derartige Nachteile entstehen dem Handelsvertreter insbesondere dadurch, dass er durch die Beendigung nicht mehr von den Provisionen profitiert, während dem Unternehmer durch die Vertragsbeendigung Vorteile entstehen.[3156] Ein Nachteil entsteht zudem, wenn der Handelsvertreter seine Kosten nicht kompensieren konnte, die er in der Tätigkeitsausübung und aufgrund von Weisungen des Unternehmers erbracht hat.[3157]

IV.C. 3.9.4. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf einen Ausgleichsanspruch, wenn er selbst (Eigenkündigung) das Vertragsverhältnis gekündigt hat, und der Unternehmer hierzu keinen begründeten Anlass lieferte.[3158] Eine Eigenkündigung des Handelsvertreter aufgrund des Alters oder aufgrund von Krankheit, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, lässt den Anspruch nicht entfallen.[3159] Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aufgrund schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters[3160] oder besagt eine Vereinbarung zwischen Handelsvertreter und Unternehmers, dass der Handelsvertretervertrag auf eine dritte Partei übergeht, entsteht der Handelsvertreterausgleichsanspruch nicht.[3161]

Macht der Handelsvertreter seinen Anspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[3162]

Der Handelsvertreter im Nebenberuf unterfällt der Pflicht zur Abfindungszahlung nicht.[3163]

3153 §688 Abs. 2 SRG (EE)
3154 §688 Abs. 2 SRG (EE)
3155 §688 Abs. 3 SRG (EE)
3156 §688 Abs. 3 SRG (EE)
3157 §688 Abs. 3 SRG (EE)
3158 §688 Abs. 4 S. 1 SRG (EE)
3159 §688 Abs. 4 S. 1 SRG (EE)
3160 §688 Abs. 4 S. 2 SRG (EE)
3161 §688 Abs. 4 S. 3 SRG (EE)
3162 §690 Abs. 2 SRG (EE)
3163 §688 Abs. 4 S. 4 SRG (EE)

IV.C. 3.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters bedarf der Schriftform[3164] und die Parteien können es maximal auf eine Dauer von zwei Jahren ausweiten.[3165] Es darf sich nur auf

- den zugewiesenen Bezirk,
- die vertragsmäßige Warengattung und
- den Kundenkreis beziehen,

mit dem der Handelsvertreter betraut war.[3166] Im Gegensatz zur Wettbewerbsbeschränkung während der Vertragslaufzeit, steht dem Handelsvertreter durch das nachvertragliche Wettbewerbsverbot eine Entschädigung zu, selbst wenn diese nicht vertraglich vereinbart ist.[3167]

Bis zur Beendigung des Handelsvertretervertrags kann der Unternehmer auf die Beschränkung verzichten.[3168] Beendigen die Parteien den Handelsvertretervertrag innerhalb von sechs Monaten nach diesem Verzicht, muss der Unternehmer die Entschädigung für den Differenzzeitraum zwischen Kündigung und Ablauf der sechsmonatigen Frist an den Handelsvertreter zahlen.[3169]

Kündigt eine Partei aufgrund schuldhaften Verhaltens der Anderen, kann sich die andere Partei innerhalb eines Monats nach dieser Kündigung vom Wettbewerbsverbot lossagen.[3170] Die Parteien können obige Regeln nicht für den Vertreter nachteilig auslegen.[3171]

IV.C. 3.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren vier Jahre nach ihrer Fälligkeit und können durch die Parteien auf maximal ein Jahr verkürzt werden.[3172]

3164 §689 Abs. 1 SRG (EE)
3165 §689 Abs. 2 SRG (EE)
3166 §689 Abs. 2 SRG (EE)
3167 §689 Abs. 3 SRG (EE)
3168 §689 Abs. 4 SRG (EE)
3169 §689 Abs. 4 SRG (EE)
3170 §689 Abs. 5 SRG (EE)
3171 §689 Abs. 6 SRG (EE)
3172 §690 Abs. 1 SRG (EE)

IV.C. 4. Griechenland

Mit der Präsidialverordnung 219/91[3173] (im Folgenden HVO (GR)) hat der griechische Gesetzgeber im Jahr 1991 die Handelsvertreterrichtlinie in griechisches Recht umgesetzt, wodurch er mit Wirkung ab 1.1.1994[3174] eine einheitliche nationale Rechtsgrundlage für Warenhandelsvertreter geschaffen hat.[3175] Die Neuregelung hat die Rechtsposition des Handelsvertreters gestärkt.[3176]

Seit einer Gesetzesänderung im Jahr 2007[3177] sind die Normen der HVO (GR) zudem auf Dienstleistungsvertreter sowie Vertragshändler anzuwenden, sofern sie in die Absatzorganisation des Unternehmers in der Funktion eines Handelsvertreters eingebunden sind.

Neben obigen spezialrechtlichen Normen sind insbesondere die allgemeinen Grundsätze der Vertretung aus den Art. 211-235 und die des Auftrags nach Art. 713-729 des griechischen Zivilgesetzbuchs[3178] (im Folgenden ZGB (GR)) auf das Handelsvertretervertragsverhältnis subsidiär anzuwenden.[3179]

3173 Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991, in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A81 vom 30.5.1991 (S. 1223); geändert durch: Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 249/1993 vom 23.6.1993 zu u.a. der Streichung des Art. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 28.06.1993, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A108 vom 28.6.1993 (S. 3616); geändert durch: Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 88/1994 vom 18.4.1994 zu u.a. der Änderung der Art. 4 Abs. 2 lit. b, 8 Abs. 4, 9 Abs. 2, 9 Abs. 3 lit. b und Ergänzung des Art. 9 Abs. 1 lit. d der Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 22.04.1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A64 vom 22.4.1994 (S. 793); geändert durch: Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 312/1995 vom 8.8.1995 zu u.a. Änderungen der Art. 4-9, sowie der Streichung des zweiten Satzes von Art. 1 Abs. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 22.08.1995, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A168 vom 22.8.1995 (S. 5145); geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219); geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2011 vom 13.9.2011, Art. 19 Abs. 3 sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit. c der Präsidialverordnung 219/1991 (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) sowie die Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit. a (bzgl. Zertifikaten) und die Streichung des Art. 2 Abs. 2 Präsidialverordnung 249/1993 vor, in Kraft ab 15.09.2011, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A204 vom 15.9.2011 (S. 6175)

3174 Art. 11 Abs. 2 HVO (GR)

3175 Siehe zur Historie auch: Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.1

3176 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 I

3177 Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219)

3178 Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), in Kraft ab 23.02.1946, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A151 vom 10.5.1946)

3179 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 I; zur Historie des ZGB: Georgakopoulos (1998); zur Historie: Dryllerakis (2010): Distribution and Commercial representation: Indemnity upon Termination in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 227; zur Historie des ZGB: Papathoma-Baetge/Baetge (1992)

IV.C. 4.1. Definition und Anwendungsbereich des griechischen Handelsvertreterrechts

Nach der Erläuterung der Zweckbestimmung in Art. 1 Abs. 1 HVO (GR) definiert der griechische Gesetzgeber in Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) den Handelsvertreter. Er übernimmt in Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) grundsätzlich die Legaldefinition des Handelsvertreters aus Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3180].

Ein Handelsvertreter ist nach Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) eine Person, die dauerhaft für den Unternehmer Vertragsverhandlungen zum An- oder Verkauf von Waren (und Dienstleistungen[3181]) durchführt (Vermittlungsvertreter) oder Bedingungen hierzu aushandelt und ggf. im Namen und Auftrag des Unternehmers abschließt (Abschlussvertreter).[3182] Im Gegenzug erhält der Handelsvertreter vom Unternehmer das vereinbarte Entgelt.[3183]

Die HVO (GR) kennt neben dem Vermittlungsvertreter, bei Vorliegen einer entsprechenden Vollmacht,[3184] folglich den Abschlussvertreter.[3185] Der Handelsvertreter kann sowohl natürliche als auch juristische Person sein.[3186]

Die ursprüngliche HVO (GR) bezog den Dienstleistungsbereich nicht in ihren Anwendungsbereich ein und hat somit bereits den zwingenden Vorgaben des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3187] entsprochen. Die griechische Rechtsprechung hat jedoch den Dienstleistungsvertreter regelmäßig in den Schutzbereich der HVO (GR) einbezogen, und spätestens durch die Gesetzesänderung im Jahr 2007[3188] hat der nationale Gesetzgeber verdeutlicht, dass die HVO (GR) *mutatis mutandis* für Dienstleistungsvertreter (sofern nicht durch ein anderes Spezialrecht erfasst) sowie für exklusiv handelnde Vertriebshändler, die in die Absatzorganisation des Unternehmers in der Funktion eines Handelsvertreters eingebunden sind, anzuwenden ist.[3189]

3180 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

3181 Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219)

3182 Nicht immer unkritisch: Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.2 Fn. 7 (m.w.N.); Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 539/2012 (Contra) vom 27.03.2012; Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 1612/2002; Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 4503/2003; Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 6352/2003; Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 3099/1999

3183 Art. 5 Abs. 1 HVO (GR)

3184 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 22, 53 ff.

3185 Art. 1 Abs. 2 HVO (GR)

3186 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 15

3187 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

3188 Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219)

3189 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.2

Eine ausdrückliche Nichtanwendbarkeit für nebenberufliche Vertreter, wie durch Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3190] möglich, trifft das HVO (GR) nicht, so dass nebenberufliche Vertreter dem nationalen Handelsvertreterrecht unterfallen.

Ganz im Sinne des Art. 1 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3191], sind

- Personen, die befugt sind, für eine Gesellschaft oder eine Vereinigung rechtsverbindlich zu handeln,
- Gesellschafter, die befugt sind, für andere Gesellschafter verbindlich zu handeln oder
- Zwangsverwalter, Liquidatoren und vom Gericht bestellte Vermögensverwalter

keine Handelsvertreter.[3192] Nach Art. 2 lit. a HVO (GR) ist der Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts nicht für

- Vertreter, die ihre Tätigkeit entgeltlos ausüben, sowie
- Vertreter an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten[3193] eröffnet.

Der griechische Gesetzgeber übernimmt hier die Formulierung aus Art. 2 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3194].

IV.C. 4.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertreter nehmen der angestellte Handelsreisende[3195], der Kommissionär[3196] und Kommissionsvertreter, der Handelsmakler[3197], der Vertragshändler und der Franchisenehmer dem Handelsvertreter ähnliche Funktionen wahr, stehen ihm aber nicht gleich[3198]:

- Der Kommissionär[3199] handelt in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers. Er steht, entgegen der Legaldefinition des Handelsvertreters aus Art. 1 Abs. 2 HVO (GR), nicht in einem dauerhaften Vertragsverhältnis mit dem Unternehmer.[3200]
- Die Funktion des Kommissionsagenten gleicht der des Handelsvertreters.[3201] Der Kommissionsvertreter steht, wie der Handelsvertreter, in einem dauerhaften Vertragsverhältnis zum Unternehmer.[3202] Er handelt jedoch in eigenem Namen und auf Rechnung einer anderen Person,[3203] wohingegen der Handelsvertreter gemäß Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung agiert.

3190 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
3191 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
3192 Art. 1 Abs. 4 HVO (GR)
3193 Art. 2 lit. b HVO (GR)
3194 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
3195 Vgl. Gramatidis (1997): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1
3196 Art. 90-94 HGB (GR)
3197 Art. 703-707 ZGB (GR)
3198 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 2 f.
3199 Art. 90-94 HGB (GR)
3200 Art. 90-94 HGB (GR)
3201 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 2, 7
3202 Vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.1
3203 Vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.1

- Der Handelsmakler agiert in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.[3204] Er zeigt Möglichkeiten zum Vertragsabschluss auf.[3205] Während die Parteien eines Handelsvertretervertrags gegenseitige Pflichten eingehen, sind die Parteien in der Gestaltung des Handelsmaklervertrags freier.[3206] Abgrenzungsproblematiken kommen auf, wenn die Parteien die Maklertätigkeit auf kontinuierlicher Basis ausgestalten,[3207] denn dann entspricht die Definition des Handelsmaklers der Legaldefinition des Handelsvertreters gemäß Art. 1 Abs. 2 HVO (GR). In diesem Fall sind die Regelungen des Handelsvertreterrechts vorranging anzuwenden.[3208]
- Der Vertragshändler ist ein unabhängiger Händler, der in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren oder Dienstleistungen kauft und verkauft.[3209] Je nach Gestaltung des Vertrags bzw. der Ausübung der Tätigkeit, liegen Abgrenzungsproblematiken zum Handelsvertreter vor.[3210] Während der Vertragshändler das Risiko trägt, die Waren nicht vertreiben zu können, trägt der Handelsvertreter „nur" das Risiko einer ausbleibenden Vergütung.[3211] Der Vertragshändler qualifiziert sich normalerweise nicht als Handelsvertreter, denn Letzterer agiert nach Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.
- Franchiseverträge sind in Griechenland nicht spezialrechtlich kodifiziert und berühren unterschiedlichste Rechtsbereiche.[3212] Der Franchisenehmer agiert, entgegen dem Handelsvertreter, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung[3213].
- Gegenüber dem Handelsvertreter steht der Handelsreisende in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmer.[3214] Die regelmäßige und selbständige Tätigkeit des Handelsvertreters, die auf die systematische Gewinnung des Lebensunterhalts ausgerichtet ist, qualifiziert ihn als Selbständigen, der sein eigenes Geschäftsrisiko trägt.[3215] Dieses Selbständigkeitskriterium des Handelsvertreters aus Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) grenzt ihn von arbeitsrechtlichen Funktionsträgern ab.[3216]

3204 Vgl. Stathopoulos/Karampatzos (2017): Greece (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 396 (m.w.N.); vgl. Reinhardt (2013): Griechenland in: Rödl & Partner, S. 116; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.2

3205 Vgl. Reinhardt (2013): Griechenland in: Rödl & Partner, S. 116; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.2

3206 Vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.2

3207 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4

3208 Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219)

3209 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 30; vgl. Bobos (1994): Greece in: Clasen, Kap. §4; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2.4; vgl. Dryllerakis (2010): Distribution and Commercial representation: Indemnity upon Termination in: Campbell/Center for International Legal Studies, S. 232 ff.; vgl. Vassilakakis (2014), S. 1 ff.

3210 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 30 ff.; vgl. Gregoriades et al. (2018): Greece in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.1

3211 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4

3212 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4

3213 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4

3214 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 10, 16 (m.w.N.)

3215 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 10, 16 (m.w.N.)

3216 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 16

Im Falle des Kommissionsvertreters[3217] (zudem bei Schiffsagenten)[3218], des exklusiven Vertragshändlers (einzelfallbezogen im Fall des Vertragshändlers ohne Exklusivität)[3219], wenden griechische Gerichte die Normen des HVO (GR) z.T. analog an. Im Falle von Reisevermittlern haben Gerichte dies zuletzt nicht anerkannt[3220].

Gerichte haben für eine Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger[3221] des Absatzprozesses geurteilt, wenn

- die tatsächliche ausgeübte Tätigkeit der des Handelsvertreters gleicht und
- der Unternehmer Kenntnis von den Kundennamen hat und daraus nach Vertragsbeendigung einen wirtschaftlichen Nutzen zieht.[3222]

IV.C. 4.3. Form des Handelsvertretervertrags

Art. 158 ZGB (GR) sieht ein Formerfordernis bei Verträgen nur vor, wenn es das Gesetz ausdrücklich verlangt.[3223] Zur Einführung des griechischen Handelsvertreterrechts bestand in Art. 8 Abs. 1 HVO (GR) eine solche Spezialnorm. Das Schriftformerfordernis des Gesamtvertrags besteht heute nicht mehr.[3224] Der ausdrücklichen Schriftform bedarf es gemäß Art. 10 Abs. 2 lit. a HVO (GR) dennoch bei der Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots.

Die Parteien haben einen unabdingbaren Anspruch auf ein von der anderen Partei gegengezeichnetes schriftliches Dokument über den aktuellen Handelsvertretervertragsinhalt und können zudem alle dazugehörigen Informationen von der Gegenseite fordern.[3225] Diese Regelung entspricht Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie. Zur Vermeidung von Nachweis- und Beweisproblematiken empfiehlt sich dessen ungeachtet einer schriftlichen Abfassung des Handelsvertretervertrags.[3226]

Zudem sieht die HVO (GR) eine Reihe von unabdingbaren Vorschriften zu

- den Pflichten der Parteien[3227],
- der Provision[3228] des Handelsvertreters,
- der Kündigung[3229] des Handelsvertretervertrags,
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[3230],
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters[3231]

vor.

3217 Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 5302/2011
3218 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 2 (m.w.N.)
3219 Appellationsgerichtshof Thessaloniki (Εφετείο Θεσσαλονίκης), Urteil 496/2011
3220 Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 539/2012 (Contra) vom 27.03.2012
3221 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
3222 Vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. Fn. 3
3223 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 8
3224 Art. 8 Abs. 1 lit. a HVO (GR)
3225 Art. 8 Abs. 1 lit. b HVO (GR)
3226 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 VI
3227 Art. 4 Abs. 4 HVO (GR)
3228 Art. 7 Abs. 7 HVO (GR)
3229 Art. 8 Abs. 7 HVO (GR)
3230 Art. 9 Abs. 4 HVO (GR)
3231 Art. 10 HVO (GR)

IV.C. 4.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Art. 1 Abs. 3 lit. a HVO (GR) sieht vor, dass sich der Handelsvertreter bei Handelskammern bzw. dem Handelsdezernenten und dem zuständigen Finanzamt registriert sowie bei der kaufmännischen Versorgungskasse (falls kein anderweitiger, adäquater Versicherungsschutz besteht[3232]) anmeldet.

Der Oberste Gerichtshof Griechenlands[3233] hat allerdings entschieden, dass ein Versäumen der Registrierung beim Finanzamt nicht zur Ungültigkeit des Handelsvertretervertrags führt.[3234] Eine Registrierung bei der zuständigen *lokalen Handelskammer* ist seit dem 1.1.2015, aufgrund der Entscheidung des Ministeriums für Entwicklung, Wettbewerbsfähigkeit, Infrastruktur, Transport und Netzwerke[3235] nicht mehr verpflichtend notwendig[3236]. Eine Eintragung in das *allgemeine Handelsregister*[3237] (G.E.M.I.)[3238] bleibt für Handelsvertreter mit Sitz in Griechenland verpflichtend. Handelsvertreter mit Sitz in anderen Ländern der EU bzw. dem EWR, die nach ihrem Heimatrecht als Handelsvertreter gelten und in Griechenland tätig sind, unterliegen dieser Registrierungspflicht nicht.[3239] Gründen ausländische Unternehmen indes eine griechische Niederlassung, unterliegt diese den griechischen Registerpflichten.[3240]

Während die HVO (GR) in der ursprünglichen Fassung eine spezielle Lizenz zur Tätigkeit als Handelsvertreter vorgesehen hat, ist diese heute nicht mehr notwendig.[3241]

IV.C. 4.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der griechische Gesetzgeber setzt die Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien der Art. 3 und 4 Handelsvertreterrichtlinie in Art. 4 HVO (GR) um.

Nach Art. 4 Abs. 1 HVO (GR) hat der Handelsvertreter eine Interessenwahrnehmungspflicht gegenüber dem Unternehmer und ist an das Gebot Treu und Glauben (καλή

3232 Vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. 3.5

3233 Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 1698/2001

3234 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.7.1; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 9

3235 Griechisch: Ρύθμιση ζητημάτων κατεπείγοντος χαρακτήρα του υπουργείου Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων

3236 Gesetzgebungsakt (Πράξη νομοθετικού περιεχομένου) vom 12.12.12, in Kraft ab 01.01.2015, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A240 vom 12.12.2012 (S. 5761)

3237 Gesetz (Νόμος) Nr. 3419/2005 vom 1.12.2005 zum Handelsregister und der Modernisierung der Kammern, in Kraft ab 06.12.2005, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A297 vom 6.12.2005 (S. 5465)

3238 Γενικού Εμπορικού Μητρώου (Γ.Ε.ΜΗ.), Allgemeines Handelsregister (G.E.M.I.) (Online: 10.09.2019)

3239 Art. 1 Abs. 3 lit. c HVO (GR) ergänzt durch Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2011 vom 13.9.2011 (Art. 19 Abs. 3 des Gesetzes sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit. c (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) der Präsidialverordnung 219/1991, Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit. a (Zertifikat) und Streichung des Art. 2 Abs. 2 der Präsidialverordnung 249/1993)011 vom 13.9.2011 (Art. 19 Abs. 3 des Gesetzes sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit c. (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) der Präsidialverordnung 219/1991, Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit a. (Zertifikat) und Streichung des Art. 2 Abs. 2 der Präsidialverordnung 249/1993), in Kraft ab 15.09.2011, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A204 vom 15.9.2011 (S. 6175)

3240 Art. 1 Abs. 3 lit. c HVO (GR)

3241 Art. 3 HVO (GR) entfällt durch Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 249/1993 vom 23.6.1993 zu u.a. der Streichung des Art. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 28.06.1993, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A108 vom 28.6.1993 (S. 3616); vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 4 (m.w.N.)

πίστη)[3242] gebunden. Hierbei räumt der Handelsvertreter den Interessen des Unternehmens bei der Kollision mit den eigenen Interessen den Vorrang ein.[3243] Insbesondere ist der Handelsvertreter verpflichtet, sich zu bemühen, Verträge mit Dritten auszuhandeln und, wenn bevollmächtigt, abzuschließen.[3244] Zudem gibt er alle für den Unternehmer notwendigen Informationen an diesen weiter[3245] und befolgt dessen angemessene Weisungen.[3246] Die Berichtspflicht verpflichtet den Vertreter, dem Unternehmer über Markt- und Wettbewerbssituationen, Kundenstruktur und Absatzsituation sowie über jede Geschäftsvermittlung und jeden Geschäftsabschluss Mitteilung zu erstatten.[3247]

Vorgenannte Interessenwahrnehmungs- und Treue-, Vermittlungs- oder Abschluss- sowie die Berichterstattungspflicht sind nicht erschöpfend geregelt.[3248] Sie orientieren sich am Grundsatz von Treu und Glauben (καλή πίστη)[3249].[3250] Ferner können die Parteien sie vertraglich präzisieren.[3251]

Üblicherweise muss der Handelsvertreter seine Pflichten persönlich wahrnehmen, was nicht die Möglichkeit ausschließt, Untervertreter als Erfüllungsgehilfen einzusetzen.[3252] De lege ferenda, sollte die Zahl der Untervertreter vier am Sitz der Vertretung und zwei an anderen Orten, an denen die Handelsvertretung tätig ist, nicht überschreiten.[3253]

Ohne Vorliegen einer Alleinvertretungsvereinbarung darf der Handelsvertreter, solange er weiterhin seinen vertraglichen Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag ordnungsgemäß nachkommt, zusätzliche Unternehmer vertreten.[3254] Dem Unternehmer steht es frei, zusätzliche Handelsvertreter einzusetzen.[3255] Diese dürfen Seitens des Handelsvertreters nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten und Seitens des Unternehmers nicht die Tätigkeit des Handelsvertreters beeinträchtigen.[3256]

3242 Allgemein gilt: Art. 288 ZGB (GR) in gutem Glauben (καλή πίστη)
3243 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.5.1
3244 Art. 4 Abs. 1 lit. a HVO (GR)
3245 Art. 4 Abs. 1 lit. b HVO (GR)
3246 Art. 4 Abs. 1 lit. c HVO (GR)
3247 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.5.1
3248 Vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 8
3249 Allgemein gilt: Art. 288 ZGB (GR) in gutem Glauben (καλή πίστη)
3250 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.5.1; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 70
3251 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.5.1; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 70
3252 Art. 1 Abs. 3 lit. b HVO (GR); vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 72
3253 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 II
3254 Vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. 5.1
3255 Vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. 5.1
3256 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 77 f.; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.5

Falls die Parteien vertraglich oder stillschweigend einen exklusiven Bezirk oder einen Kundenkreis bestimmen, handelt der Handelsvertreter als Bezirksvertreter.[3257] Dementgegen genießt der Alleinvertreter einen verstärkten Schutz seiner Kunden.[3258] Dies hat insbesondere provisionsrechtliche Auswirkungen.[3259]

Aus dem Grundsatz von Treu und Glauben (καλή πίστη)[3260] und der Interessenwahrungspflicht des Handelsvertreters resultieren eine Verschwiegenheits-[3261], Aufbewahrungs- und Herausgabe- sowie Bonitätsprüfungspflicht.[3262] Die Pflicht des Handelsvertreters, die Bonität des Dritten zu prüfen, führt nicht dazu, dass er für die Nichterfüllung eines Geschäfts haftet.[3263] Das griechische Recht kennt hierzu die Delkrederehaftung, welche die Parteien im Rahmen der allgemeinen Vertragsfreiheit vereinbaren können.[3264] Darüber hinausgehende Rechte und Pflichten, wie etwa die korrekte Führung eines Warenlagers, Anstellung von Personal und die Verkaufszielerreichung, können sich sowohl vertraglich als auch aus dem Gesetz ergeben.[3265] Die Handelsvertretervertragsparteien können beispielsweise Mindestumsätze in den Grenzen der guten Sitten bestimmen.[3266]

Neben der zwingenden Vergütung[3267] des Handelsvertreters, also der synallagmatischen Pflicht des Unternehmers, muss der Unternehmer seinerseits pflichtbewusst und nach dem Gebot Treu und Glauben (καλή πίστη)[3268] handeln.[3269] Er ist dem Handelsvertreter gegenüber verpflichtet, alle zur Tätigkeitsausübung notwendigen Informationen[3270] mitzuteilen und relevante Unterlagen[3271] zur Verfügung zu stellen. Die unentgeltlich geschuldete Überlassung von Unterlagen umfasst beispielsweise Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, allgemeine Geschäftsbedingungen und Kundenlisten.[3272]

Der Unternehmer muss den Handelsvertreter in angemessener Zeit informieren, sobald absehbar ist, dass sich das Geschäftsvolumen schlechter entwickelt, als es der Handelsvertreter normalerweise erwarten dürfte.[3273] Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter in angemessener Zeit mittzuteilen, ob er ein vermitteltes Geschäft annimmt, ablehnt oder nicht ausführt.[3274] Der Unternehmer sollte dies dem

---

3257 Art. 6 Abs. 1 HVO (GR); vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 36
3258 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.4; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 37; vgl. Gregoriades et al. (2018): Greece in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2; vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 V (m.w.N.)
3259 Art. 6 Abs. 1 lit. c HVO (GR)
3260 Auch: Art. 288 ZGB (GR) in gutem Glaube (καλή πίστη)
3261 Vgl. Hesselink (2006), S. 116 (m.w.N.)
3262 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 81–91 (m.w.N.)
3263 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 89
3264 Vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.4
3265 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 III (m.w.N.)
3266 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 76
3267 Art. 5 ff. HVO (GR)
3268 Auch: Art. 288 ZGB (GR) in gutem Glauben (καλή πίστη)
3269 Art. 4 Abs. 2 HVO (GR)
3270 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR)
3271 Art. 4 Abs. 2 lit. a HVO (GR)
3272 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.5.2; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 100–103; vgl. Reinhardt (2013): Griechenland in: Rödl & Partner, S. 116
3273 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR)
3274 Art. 4 Abs. 3 HVO (GR)

Handelsvertreter in einer Frist von weniger als einem Monat bekanntgeben.[3275] Die Informationspflichten umfassen auch, dass der Unternehmer den Handelsvertreter unterrichtet, falls er plant, Änderungen der Produktqualität, der Preise, der Lieferkonditionen oder Sortimentsanpassungen vorzunehmen.[3276]

Die allgemeine Unterstützungspflicht des Unternehmers umfasst die Förderung der Tätigkeit des Handelsvertreters.[3277] Zudem hat der Unternehmer alles zu unterlassen, was die Tätigkeit des Handelsvertreters negativ beeinflusst.[3278] So darf der Unternehmer

- nicht in den Wettbewerb zum eigenen Handelsvertreter treten,
- unlauteren Wettbewerb gegen den Handelsvertreter betreiben,
- ihm Kunden abwerben,
- die Marktfähigkeit seiner Produkte durch überhöhte Preise beschränken oder
- die Stellung des Handelsvertreters beim Kunden untergraben.[3279]

Dennoch darf der Unternehmer in kaufmännischer Freiheit agieren, nach der er seine geschäftlichen Interessen vor die des Handelsvertreters stellen kann, allerdings nicht in einer Weise, die auf eine Schädigung des Handelsvertreters abzielt.[3280] Die Parteien können diese grundlegenden Rechte und Pflichten vertraglich konkretisieren.[3281]

IV.C. 4.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Die Handelsvertreterrichtlinie beinhaltet keine zwingende Vorgabe zur Bevollmächtigung des Handelsvertreters, wodurch die nationalen Gesetzgeber in der Ausgestaltung frei sind.

In Griechenland ist der Handelsvertreter typischerweise mit einer Vermittlungsvollmacht ausgestattet; der Unternehmer kann ihn gemäß Art. 211 ff. ZGB (GR) aber zum Geschäftsabschluss bevollmächtigen.

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers ab, hängt die Gültigkeit nach Art. 229 ZGB (GR) von der Zustimmung des Unternehmers ab. Der Dritte kann nach Art. 229 ZGB (GR) verlangen, dass der Unternehmer dem Vertrag in angemessener Zeit zustimmt, oder der Dritte kann gemäß Art. 230 ZGB (GR) vom Vertrag zurücktreten, sofern er den Vollmachtsmangel nicht kannte.

Im Falle einer Duldungs- bzw. Anscheinsvollmacht, in der der Unternehmer unter Einhaltung der gebotenen Sorgfalt von der vollmachtlosen Abschlusstätigkeit des Handelsvertreter hätte wissen müssen und dies hätte verhindern können, kann zum Schutze des Dritten ausnahmsweise ein gültiger Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem zustande kommen.[3282]

3275 Vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 IV
3276 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 104 ff.
3277 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 110
3278 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 110
3279 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 110–116
3280 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 117 f.
3281 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 97 ff.
3282 Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 7371/2003; vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. 2.3

IV.C. 4.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Bestimmungen zur Vergütung des Handelsvertreters aus den Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie setzt der griechische Gesetzgeber in den Art. 5-7 der HVO (GR) um.

Für die Vermittlung der Geschäfte steht dem Handelsvertreter eine Vergütung zu.[3283] Mit Blick auf die Vertragsfreiheit gemäß Art. 361 ZGB (GR) können die Parteien die Vergütungshöhe frei vereinbaren.[3284] Neben der Vergütungsform der Provision, ist eine teilweise oder vollständige Pauschalzahlung zulässig.[3285] Vereinbaren die Parteien zumindest eine teilweise Provision, sind Art. 6 und 7 HVO (GR) anzuwenden.[3286]

Eine vertragliche Abbedingung der spätesten Fälligkeit, des Wegfalls und der Kontrollrechte der Provision[3287] sind nicht zulässig.[3288]

Zwar sieht das HVO (GR) keine spezialrechtlichen Normen zur Delkredere- und Inkassoprovision vor, die Parteien können diese aber vereinbaren.[3289] Zwingende Regelungen zu einer Kostenerstattung, die aus der Tätigkeit des Handelsvertreters resultieren, hält die HVO (GR) nicht vor. Die Parteien können solche Erstattungen für z.B. außerordentliche Ausgaben oder Werbekostenzuschüsse vereinbaren.[3290]

IV.C. 4.7.1. Provisionshöhe

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters bemisst sich an dem Wert und Volumen des zugrundeliegenden Geschäfts zwischen Unternehmer und Drittem.[3291] Berechnungsgrundlage der Provision ist in der Praxis der gesamte Bruttorechnungsbetrag, wobei es keine spezialrechtliche Norm zum Abzug von Rabatten und Nebenkosten gibt.[3292]

Treffen die Handelsvertretervertragsparteien keine ausdrückliche oder stillschweigende Vereinbarung zur Provisionshöhe, orientiert sich die Höhe an den orts- und tätigkeitsüblichen Handelsbräuchen, ersatzweise an einer angemessenen Provisionshöhe.[3293]

IV.C. 4.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften, an deren Abschluss er mitgewirkt[3294] hat. Der Handelsvertreter hat einen

---

3283 Art. 5 Abs. 1 HVO (GR)
3284 Vgl. Tsirou et al. (2016): Agency Law Greece in: IDI Project, Kap. 8.1
3285 Vgl. Bobos (1994): Greece in: Clasen, Kap. §2; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 121
3286 Art. 5 Abs. 4 HVO (GR)
3287 Art. 7 Abs. 2–7 HVO (GR)
3288 Art. 7 Abs. 7 HVO (GR)
3289 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 123, 147 f.
3290 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 13; vgl. Papaconstantinou (2000): Greece in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.3.1.4
3291 Art. 5 Abs. 3 HVO (GR)
3292 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 150; vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.6
3293 Art. 5 Abs. 2 HVO (GR); vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 11; vgl. Reinhardt (2013): Griechenland in: Rödl & Partner, S. 117; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 143
3294 Art. 6 Abs. 2 lit. a HVO (GR)

Provisionsanspruch (Folgeprovision), falls der Unternehmer Geschäfte mit Dritten abschließt, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunden) geworben hat.[3295]

Vereinbaren die Parteien einen Bezirks- oder Kundenkreisschutz, steht dem Handelsvertreter eine Provision aus Geschäften zu, die der Unternehmer direkt mit Dritten (Kunden) innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs des Handelsvertreters schließt.[3296]

Nach der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- der Geschäftsabschluss nach der Vertragslaufzeit maßgeblich auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist[3297] oder wenn
- der Auftrag des Dritten vor Handelsvertretervertragsbeendigung bei Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist[3298].

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn dieser dem vormals tätigen Handelsvertreter zuzuschreiben ist, es sei denn, die besonderen Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[3299] Überzahlte Provisionen muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[3300]

IV.C. 4.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer sein Geschäft ausgeführt hat[3301],
- es vertragsgemäß hätte ausführen müssen,[3302] oder, wenn
- die dritte Partei ihrer Pflicht nachgekommen ist[3303].

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch des Handelsvertreters, wenn

- der Dritte seine Pflicht erfüllt hat oder
- erfüllt hätte, sofern der Unternehmer seiner Verpflichtung nachgekommen wäre.[3304]

Zur Zahlung fällig ist die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist.[3305]

IV.C. 4.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn Unternehmer und Dritter ihren Vertrag nicht ausführen, es sei denn, der Unternehmer hat diese Nichterfüllung schuldhaft zu vertreten.[3306]

3295 Art. 6 Abs. 2 lit. b HVO (GR)
3296 Art. 6 Abs. 2 lit. c HVO (GR)
3297 Art. 6 Abs. 2 lit. a HVO (GR)
3298 Art. 6 Abs. 2 lit. 2 HVO (GR)
3299 Art. 6 Abs. 3 HVO (GR)
3300 Art. 7 Abs. 4 lit. a HVO (GR)
3301 Art. 7 Abs. 1 lit. a HVO (GR)
3302 Art. 7 Abs. 1 lit. b HVO (GR)
3303 Art. 7 Abs. 1 lit. c HVO (GR)
3304 Art. 7 Abs. 2 HVO (GR)
3305 Art. 7 Abs. 3 HVO (GR)
3306 Art. 7 Abs. 4 HVO (GR)

IV.C. 4.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Zum Zweck der Provisionsabrechnung erhält der Handelsvertreter vom Unternehmer spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Auflistung provisionsrelevanter Geschäfte des Abrechnungszeitraums.[3307] Der Unternehmer führt in der Abrechnung diejenigen Daten auf, die der Provisionsberechnung zugrunde liegen.[3308] Dem Handelsvertreter steht es frei, Unterlagen des Unternehmers, insbesondere einen Buchauszug, anzufordern, die er zur Überprüfung der Provision benötigt.[3309]

IV.C. 4.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das griechische Handelsvertreterrecht kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge.[3310] Ein befristeter Vertrag endet mit Fristablauf.[3311] Er wandelt sich in einen unbefristeten Handelsvertretervertrag, falls die Handelsvertretervertragsparteien die Tätigkeit nach Zeitablauf fortsetzen.[3312]

Einen unbefristeten Vertrag können die Parteien unter Einhaltung der Fristen kündigen.[3313] Alternativen der Vertragsbeendigung sind die einvernehmliche Vertragsaufhebung durch die Parteien[3314] sowie der Tod des Handelsvertreters[3315] oder die Auflösung der juristischen Person der Handelsvertretung[3316]. Der Tod des Unternehmers hingegen, obgleich dies einen außerordentlichen Kündigungsgrund darstellen kann, löst einen Vertrag nicht auf.[3317] Wünschen die Parteien in diesem Fall eine Vertragsauflösung, empfiehlt sich eine vertragliche Regelung.[3318] Ob und inwieweit eine Entmündigung oder ein Konkurs einer der Parteien zu einer gesetzlichen Vertragsbeendigung führt, ist strittig.[3319] Eine vertragliche Regelung über die sofortige Beendigung des Vertrags im Konkursfall ist jedoch zulässig.[3320]

IV.C. 4.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die gesetzlichen Mindestkündigungsfristen im griechischen Handelsvertretervertrag betragen

- im ersten Handelsvertretervertragsjahr einen Monat und
- steigen jährlich um einen Monat an, bis

3307 Art. 7 Abs. 5 HVO (GR)
3308 Art. 7 Abs. 5 HVO (GR)
3309 Art. 7 Abs. 6 HVO (GR)
3310 Art. 8 Abs. 2 HVO (GR)
3311 Art. 8 Abs. 2 HVO (GR)
3312 Art. 8 Abs. 2 HVO (GR)
3313 Art. 8 Abs. 3 HVO (GR)
3314 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 211
3315 Art. 675 Abs. 1, Art. 726 S. 1 ZGB (GR)
3316 Art. 726 S. 2 ZGB (GR)
3317 Art. 675 Abs. 2 ZGB (GR)
3318 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 213
3319 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 214
3320 Vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 18 f. (m.w.N.)

- ab dem sechsten Jahr fortwährend eine Mindestkündigungsfrist von sechs Monaten gilt.[3321]

Kürzere Fristen stehen nicht zur Disposition.[3322] Längere Fristen sind zulässig, sofern sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[3323]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist eine Kündigung ohne Begründung formfrei zum Monatsende möglich.[3324]

Eine vorzeitige Beendigung eines befristeten Vertrags durch eine der Parteien, ist nur zulässig, sofern die Parteien dies abbedungen haben.[3325]

IV.C. 4.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Eine außerordentliche Kündigung sieht der griechische Gesetzgeber nach Art. 7 Abs. 8 HVO (GR) nicht nur im Falle höherer Gewalt, sondern auch aus wichtigem Grund vor.[3326]

Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine der Parteien gegen ihre vertraglichen Verpflichtungen verstößt.[3327] Im griechischen Recht ist ein wichtiger Grund kein feststehender Begriff, sondern bedarf der Auslegung im Einzelfall.[3328] Gründe, die eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Unternehmer rechtfertigen, sind z.B.

- mangelnde Fachkompetenz des Handelsvertreters,
- dauerhaft erfolglose Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit,
- gravierende Abnahme der Bestellungen und
- Nichterreichung von Zielvorgaben,
- nicht ordnungsgemäße Geschäftsführung oder
- strafbare Handlungen,
- dauerhafte Missachtung von Weisungen sowie
- beleidigendes Verhalten.[3329]

Gründe, die den Handelsvertreter zu einer fristlosen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigen, sind beispielsweise

- wiederkehrende und grundlose Ablehnung von Geschäften,
- beständige Verletzung der Abrechnungspflicht oder
- eigenmächtige Vorenthaltung bzw. Verzögerung der Provisionszahlung,
- bleibende Schlechtlieferungen,
- unberechtigter Widerruf von Vollmachten und
- gewichtige Erschwerung der Handelsvertretertätigkeit.[3330]

3321 Art. 8 Abs. 4 HVO (GR)
3322 Art. 8 Abs. 4 HVO (GR)
3323 Art. 8 Abs. 5 HVO (GR)
3324 Siehe auch: Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 15
3325 Vgl. Hesselink (2006), S. 121
3326 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.9.1
3327 Art. 8 Abs. 8 HVO (GR)
3328 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 198
3329 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 200
3330 Vgl. Bobos (1994): Greece in: Clasen, Kap. §2; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 201

Weitere Beendigungsgründe sind schwere Krankheit, Entmündigung oder Konkurs einer der Parteien.[3331] Dazu muss die betroffene Partei die Kündigung in angemessener einzelfallabhängiger Zeit nach Kenntniserlangung des wichtigen Grunds der verletzenden Vertragspartei ausführen.[3332]

Ist die außerordentliche Kündigung auf eine Vertragsverletzung zurückzuführen, kann der rechtmäßig kündigenden Partei ein Schadensersatzanspruch entstehen.[3333]

IV.C. 4.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der griechische Gesetzgeber hat sich in Art. 9 A HVO (GR) für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3334] entschieden.

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags steht dem Handelsvertreter diese Ausgleichszahlung zu, wenn der Handelsvertreter für den Unternehmer

- neue Kunden geworben bzw. bestehende Geschäftsbeziehungen maßgeblich ausgeweitet hat,
- der Unternehmer daraus weiterhin erheblichen Vorteil zieht und
- die Ausgleichszahlung unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.[3335]

Die ursprüngliche HVO (GR) hat das durch die Handelsvertreterrichtlinie vorgesehene „Billigkeitskriterium“[3336] nicht beachtet, was der griechische Gesetzgeber durch eine Gesetzesänderung im Jahr 1995[3337] nachgebessert hat. Die Bestimmungen zum Handelsvertreterausgleichsanspruch können die Parteien vor Beendigung des Handelsvertretervertrags nicht ausschließen.[3338]

Ein Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters für tatsächlich erlittene Schäden aus der Vertragsbeendigung aufgrund von z.B. entgangenem Gewinn[3339], entstandenen Kosten[3340] oder Rechtsmissbrauch[3341] bleibt neben dem Handelsvertreterausgleichsanspruch bestehen.[3342]

3331 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 195 f. (m.w.N.)
3332 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 206
3333 Vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.10.2; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 15 ff.; vgl. Stamelos (2011): Greece in: Albaric/Dickstein, Kap. 25 VII; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 207
3334 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3335 Art. 9 Abs. 1 lit. a HVO (GR)
3336 Art. 17 Abs. 2 lit. a Spiegelstrich 2 Handelsvertreterrichtlinie
3337 Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 312/1995 vom 8.8.1995 zu u.a. Änderungen der Art. 4-9, sowie der Streichung des zweiten Satzes von Art. 1 Abs. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 22.08.1995, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A168 vom 22.8.1995 (S. 5145)
3338 Art. 9 Abs. 4 HVO (GR)
3339 Art. 298 BGB (GR)
3340 Art. 722 BGB (GR)
3341 Art. 281 BGB (GR)
3342 Art. 9 Abs. 1 lit. c HVO (GR); vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.10.2; vgl. Bobos (1994): Greece in: Clasen, Kap. §2; vgl. Von Bernstorff (1998), S. 45

IV.C. 4.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Ausgleichszahlung resultiert aus einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[3343] Bei einer kürzeren Vertragsdauer berechnet sich die Ausgleichszahlung aus einem Jahresdurchschnitt der gesamten Vertragslaufzeit.[3344]

Die tatsächliche Ausgleichshöhe orientiert sich an der Vertragsdauer und den Umständen des Einzelfalls.[3345] Griechische Gerichte haben zur Berechnung kein einheitliches inhaltliches Vorgehen festgelegt.[3346] Sie wägen i.d.R. den maximalen Ausgleichsbetrag (durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre bzw. bei einer kürzeren Vertragslaufzeit der durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit) mit einer Provisionsprognose ab.[3347] Diese Prognose beachtet die durchschnittliche Abwanderung von Kunden, eine Zinsrate und ggf. einzelfallabhängige Aspekte.[3348]

IV.C. 4.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter aus außerordentlichem Grund rechtmäßig kündigt, oder wenn der Handelsvertreter den Vertretervertrag ordentlich kündigt (Eigenkündigung).[3349] Kündigt der Handelsvertreter aufgrund des Verschuldens des Unternehmer oder aufgrund seines Alters, Krankheit oder Invalidität, die eine Vertragsfortführung für den Handelsvertreter unzumutbar machen, entsteht der Anspruch auf Ausgleichszahlung.[3350] Der Handelsvertreter kann im Einvernehmen mit dem Unternehmer seine Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten abtreten.[3351]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er den Anspruch.[3352]

IV.C. 4.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter muss während des Handelsvertretervertragsverhältnisses Wettbewerbshandlungen gegenüber dem Unternehmer unterlassen.[3353] Diese Pflicht hat der Handelsvertreter nach Beendigung des Handelsvertretervertrags nicht generell.[3354] Die Parteien können gemäß Art. 10 Abs. 1 HVO (GR) eine Vereinbarung zur Einschränkung der beruflichen Tätigkeit des Vertreters, also ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot

---

3343 Art. 9 Abs. 1 lit. b HVO (GR)
3344 Art. 9 Abs. 1 lit. b HVO (GR)
3345 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 224; vgl. Dryllerakis (2017): Greece in: Campbell, S. 17
3346 Vgl. Gregoriades et al. (2018): Greece in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.3
3347 Vgl. Gregoriades et al. (2018): Greece in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.3
3348 Vgl. Gregoriades et al. (2018): Greece in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.3
3349 Art. 9 Abs. 3 lit. a, b HVO (GR)
3350 Art. 9 Abs. 3 lit. b HVO (GR)
3351 Vgl. Reinhardt (2013): Griechenland in: Rödl & Partner, S. 119
3352 Art. 9 Abs. 1 lit. a HVO (GR)
3353 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 230
3354 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 230

des Handelsvertreters, vereinbaren. Dies ist nach Art. 10 Abs. 2 HVO (GR) nur gültig, wenn die Parteien es

- schriftlich treffen,
- auf den Vertretungsbezirk und
- die vertraglichen Waren und Dienstleistungen[3355] beziehen und es
- einen Maximalzeitraum von einem Jahr[3356] nicht überschreitet.

Das HVO (GR) beinhaltet keine Norm zu einer verpflichtenden Vergütung des Handelsvertreters durch den Unternehmer für die Zeit des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots. Hält der Handelsvertreter das Wettbewerbsverbot nicht ein, ist er dem Unternehmer zum Schadensersatz verpflichtet.[3357]

Ungeachtet der spezialrechtlichen Normen des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots bleiben gesetzliche Normen, welche andere Restriktionen zu ihrer Gültigkeit vorsehen oder Gerichten die Möglichkeit geben, die Inhalte der Abrede zu mindern, davon unberührt.[3358]

Zu erwähnen ist ergänzend, dass, sofern der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Unternehmers kündigt, oder der Unternehmer den Vertrag rechtswidrig außerordentlich kündigt, der Handelsvertreter das Wettbewerbsverbot nicht einhalten muss.[3359]

IV.C. 4.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die Art. 247 ff. ZGB (GR) bestimmen die Verjährungsfristen. Soweit nicht gesetzlich anderweitig bestimmt, verjähren vertragliche Ansprüche gemäß Art. 249 ZGB (GR) nach 20 Jahren. Art. 250 ZGB (GR) reduziert die Verjährungsfrist zwischen Kaufleuten auf fünf Jahre.

3355 Art. 14 Abs. 4 Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14.05.2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007 (S. 2219)

3356 Art. 10 Abs. 3 HVO (GR)

3357 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 235

3358 Art. 10 Abs. 4 HVO (GR); vgl. Alexandris (2019): Greece in: A. Jausàs, Kap. 1.12; vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 234

3359 Vgl. Chaldoupis (1995): Griechenland in: Von Westphalen, Rn. 234

IV.C. 5. Kroatien

Bereits im Jahr 2005, noch vor dem EU-Beitritt[3360], hat der kroatische Gesetzgeber die kroatischen Normen zum Handelsvertreterrecht in den Art. 804-834 des kroatischen Gesetzes über Schuldverhältnisse[3361] (im Folgenden (ZOO (CR)) an die Vorgaben der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie angepasst.

IV.C. 5.1. Definition und Anwendungsbereich des kroatischen Handelsvertreterrechts

Nach Art. 804 Art. 1 ZOO (CR) verhandelt der Handelsvertreter während der Laufzeit des Handelsvertretervertrags (Ugovor o trgovinskom zastupanju) im Namen des Unternehmers Verträge mit Dritten (Vermittlungsvertreter) und schließt diese, falls bevollmächtigt, auch im Namen und auf Rechnung des Unternehmers ab (Abschlussvertreter).[3362] Im Gegenzug erhält der Handelsvertreter für die vermittelten bzw. abgeschlossenen Verträge mit Dritten vom Unternehmer eine Vergütung.[3363] Die Ausübung der Handelsvertretertätigkeit ist nicht an eine Kaufmannseigenschaft oder an einen eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb gebunden.[3364] Der Handelsvertreter kann eine natürliche oder juristische Person sein.[3365]

Eine Einschränkung der kroatischen Normen des Handelsvertreterrechts auf Warenhandelsvertreter erfolgt nicht, so dass auch Dienstleistungsvertreter dem Anwendungsbereich des kroatischen Handelsvertreterrechts unterfallen können.

Ist eine Person nach Spezialgesetzen zur Stellvertretung einer anderen Person berechtigt, fällt sie nicht in den Anwendungsbereich des kroatischen Handelsvertreterrechts.[3366]

Nebenberufliche Handelsvertreter nimmt der kroatische Gesetzgeber nicht vom kroatischen Handelsvertreterrecht aus.

3360 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Republik Bulgarien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, Irland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, Rumänien, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Kroatien über den Beitritt der Republik Kroatien zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.06.2013, ABl. L112 vom 24.4.2012 (S. 10)

3361 Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), in Kraft ab 01.01.2006, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 35/05 vom 17.3.2005

3362 Vgl. Živkovic/Praštalo (2017): Croatia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 319

3363 Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)

3364 Vgl. Marenkov (2014), S. 7

3365 Vgl. Marenkov (2014), S. 7; Art. 16 ZOO (CR)

3366 Art. 804 Art. 2 ZOO (CR)

IV.C. 5.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben Handelsvertretern gibt es eine Reihe von Funktionsträgern im Absatzprozess, die dem Handelsvertreter ähneln, wie z.B. Kommissionär[3367], Makler[3368] und Vertriebshändler[3369].

Aufgrund der relativ kurzen kroatischen Historie mit der Rechtsfigur des Handelsvertreters nach europäischem Vorbild ist diesbezügliche kroatische Rechtsprechung kaum vorhanden, womit die analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts (noch) auf andere Funktionsträger im Absatzprozess bisher geringe Würdigung findet.

- Die Art. 785-803 ZOO (CR) regulieren den Kommissionsvertrag. Nach Art. 785 Abs. 1 ZOO (CR) verpflichtet sich ein Kommissionär ein oder mehrere Geschäfte (kein zwingendes Dauerhaftigkeitskriterium) in eigenem Namen, aber auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen.[3370] Damit fällt der Kommissionär nicht in den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts, denn der Handelsvertreter agiert gemäß Art. 804 Art. 1 ZOO (CR) dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.
- Die Art. 835-848 ZOO (CR) beinhalten die kroatischen Normen zum Maklervertrag. Gemäß Art. 835 ZOO (CR) agiert der Makler, wie auch der Handelsvertreter[3371], in fremden Namen und auf fremde Rechnung. Entgegen dem Handelsvertreter[3372] vertritt der Makler keine der Parteien (Unternehmer bzw. Dritter) in ständiger Beauftragung, sondern führt die Parteien zum Zwecke der Vertragsverhandlung zusammen[3373].
- Eine spezialrechtliche Ausgestaltung von Distributionsverhältnissen und Franchiseverträgen gibt es in Kroatien nicht, so dass gemäß Art. 14 Abs. 1 ZOO (CR) die allgemeinrechtlichen kroatischen Normen[3374] auf dieses Vertragsverhältnis anzuwenden sind. Ein Vertragshändler kauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung von einem Unternehmer, und er verkauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung an Dritte.[3375] Der Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts gemäß Art. 804 Art. 1 ZOO (CR) ist nicht eröffnet, denn der Handelsvertreter agiert in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.

IV.C. 5.3. Form des Handelsvertretervertrags

Nach Art. 806 ZOO (CR) bedarf der kroatische Handelsvertretervertrag zu seiner Wirksamkeit der Schriftform.

Der kroatische Gesetzgeber sieht in

3367 Art. 785-803 ZOO (CR)
3368 Art. 835-848 ZOO (CR)
3369 Vgl. Bastianić (2016): Distribution Law Croatia in: IDI Project, Kap. 1
3370 Vgl. Nikšic (2015): Croatia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 247
3371 Art. 804 Art. 1 ZOO (CR)
3372 Art. 804 Art. 1 ZOO (CR)
3373 Vgl. Nikšic (2015): Croatia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 269
3374 Gesetz über den Handel Kroatien (Zakon o Trgovini), Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 41/08 vom 9.4.2008; Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), in Kraft ab 01.01.2006, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 35/05 vom 17.3.2005
3375 Vgl. Bastianić (2016): Distribution Law Croatia in: IDI Project, Kap. 1

- den Pflichten des Handelsvertreters[3376] und des Unternehmers[3377],
- der Provision[3378] des Handelsvertreters, deren Abrechnung und Überprüfung[3379] sowie deren Entfall[3380],
- der Mindestkündigungsfrist[3381] des Handelsvertretervertrags, dessen außerordentliche Kündigung[3382],
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[3383] und
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters[3384]

unabdingbare bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbare Normen.

IV.C. 5.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Ein besonderes Handelsvertreterregister oder eine Eintragungspflicht in das kroatische Handelsregister als Voraussetzung zur Ausübung der Tätigkeit eines Handelsvertreters gibt es in Kroatien nicht.[3385] Wenn der Handelsvertreter eine natürliche Person ist, benötigt er zur Ausübung einer Tätigkeit in Kroatien eine Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung.[3386]

IV.C. 5.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

In der Ausübung der Handelsvertretertätigkeit verfolgt der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers nach Treu und Glauben (načelom savjesnosti i poštenja i pažnjom dobrog gospodarstvenika).[3387] Hierbei unternimmt der Vertreter unter Berücksichtigung der Weisungen des Unternehmers alles Notwendige, um Verträge zu vermitteln und sie, falls bevollmächtigt, für den Unternehmer abzuschließen.[3388] Diese grundlegenden Pflichten können die Parteien nicht vertraglich abbedingen.[3389]

Art. 812 ZOO (CR) bringt für den Handelsvertreter unabdingbare[3390] Informationspflichten gegenüber dem Unternehmer mit sich. Der Handelsvertreter muss den Unternehmer über Marktentwicklungen informieren, insbesondere über diejenigen, die für die Geschäfte des Unternehmers relevant sind.[3391] Der Handelsvertreter muss dem

---

3376 Art. 811 Abs. 3, 812 Abs. 3 ZOO (CR)
3377 Art. 817 Abs. 3, 818 Abs. 4 ZOO (CR)
3378 Art. 822 Abs. 3 ZOO (CR)
3379 Art. 823 Abs. 7 ZOO (CR)
3380 Art. 824 Abs. 3 ZOO (CR)
3381 Art. 828 Abs. 4 ZOO (CR)
3382 Art. 829 Abs. 2 ZOO (CR)
3383 Art. 833 ZOO (CR)
3384 Art. 834 Abs. 6 ZOO (CR)
3385 Vgl. Will (2013): Kroatien in: Rödl & Partner, S. 209
3386 Vgl. Will (2013): Kroatien in: Rödl & Partner, S. 209
3387 Art. 811 Abs. 1 ZOO (CR); allgemein gilt: Art. 4 ZOO (CR) Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit (savjesnosti i poštenja)
3388 Art. 811 Abs. 2 ZOO (CR)
3389 Art. 811 Abs. 3 ZOO (CR)
3390 Art. 812 Abs. 3 ZOO (CR)
3391 Art. 812 Abs. 1 ZOO (CR)

Unternehmer regelmäßig über laufende Verhandlungen bzw. über Vertragsabschlüsse Bericht erstatten.[3392] Die Verhandlung bzw. den Abschluss von Verträgen mit Dritten nimmt der Handelsvertreter in Übereinstimmung mit den Weisungen des Unternehmers vor.[3393]

Diejenigen Betriebsgeheimnisse des Unternehmers, von denen der Handelsvertreter während seiner Tätigkeit erfährt, muss er geheim halten.[3394] Für diesbezügliche Zuwiderhandlungen während und nach der Handelsvertretervertragslaufzeit haftet der Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer.[3395]

Mangels anderslautender Vereinbarungen ist der Handelsvertreter verpflichtet, Gegenstände, die der Unternehmer dem Handelsvertreter zur Vertragsausübung überlassen hat, nach der Vertragsbeendigung zurückzugeben.[3396]

Soweit nicht vertraglich abbedungen, darf der Handelsvertreter im Vertragsgebiet keine weiteren Unternehmer, die sich im Wettbewerb befinden,[3397] vertreten.[3398] Eine Regelung zur Untervertretung trifft der kroatische Gesetzgeber nicht, so dass dies zur parteilichen Disposition steht.[3399]

Generell ist der Handelsvertreter für die Vertragserfüllung des Dritten gegenüber dem Handelsvertreter nicht verantwortlich.[3400] Die Parteien können eine Haftungsübernahme durch eine schriftliche Delkredereübernahme vereinbaren.[3401] Die Übernahme dieses Risikos durch den Handelsvertreter muss der Unternehmer ihm durch die Zahlung einer gesonderten Delkredereprovision vergüten[3402]. Eine Delkrederevereinbarung bedarf der Schriftform.[3403]

Der Unternehmer folgt, im Verhältnis zum Handelsvertreter, dem Gebot Treu und Glauben (načelom savjesnosti i poštenja i s pažnjom dobrog gospodarstvenika).[3404] Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter auf seine Kosten alle Unterlagen (Muster, Pläne, Preislisten, Werbematerialen, Geschäftsbedingungen und andere Dokumente) zur Verfügung, die der Handelsvertreter zur ordnungsgemäßen Tätigkeitsausübung benötigt.[3405] Die Pflichten des Unternehmers aus Art. 817 ZOO (CR) stehen nicht zur Disposition.[3406]

3392 Art. 812 Abs. 2 ZOO (CR)
3393 Art. 813 ZOO (CR)
3394 Art. 814 Abs. 1 ZOO (CR)
3395 Art. 814 Abs. 2 ZOO (CR)
3396 Art. 815 ZOO (CR)
3397 Vgl. Bastianić (2016): Agency Law Croatia in: IDI Project, Kap. 4.1
3398 Art. 805 ZOO (CR)
3399 Vgl. Will (2013): Kroatien in: Rödl & Partner, S. 214
3400 Art. 816 Art. 1 ZOO (CR)
3401 Art. 816 Art. 1 ZOO (CR)
3402 Art. 816 Art. 2 ZOO (CR)
3403 Art. 816 Art. 1 ZOO (CR)
3404 Art. 817 Abs. 1 ZOO (CR); allgemein gilt: Art. 4 ZOO (CR) Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit (savjesnosti i poštenja)
3405 Art. 817 Abs. 2 ZOO (CR)
3406 Art. 817 Abs. 3 ZOO (CR)

Die Informationspflichten des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter erfordern, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter sämtliche für die ordnungsgemäße Vertragsausführung relevanten Informationen zur Verfügung stellt.[3407] Der Unternehmer muss den Handelsvertreter innerhalb angemessener Zeit über die Annahme oder Ablehnung eines Angebots bzw. die Nichterfüllung des Geschäfts, an dessen Entstehung der Handelsvertreter beteiligt war, in Kenntnis setzen.[3408]

Sobald der Unternehmer absehen kann, dass sich die Geschäfte erheblich schlechter entwickeln, als dies der Handelsvertreter unter normalen Umständen erwarten dürfte, muss er den Handelsvertreter hierüber informieren.[3409] Dies ist notwendig, damit der Handelsvertreter seinen Aufwand, zum Zwecke der Schadensabwendung, verringern kann.[3410] Kommt der Unternehmer dieser Pflicht nicht nach, ist er dem Handelsvertreter gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet.[3411] Vereinbarungen, die gegen diese Informationspflichten aus Art. 818 ZOO (CR) sprechen, sind nichtig.

Mangels anderslautender Vereinbarung hat der Handelsvertreter keinen Gebietsschutz, so dass es dem Unternehmer freisteht, im Vertragsgebiet weitere Vertreter einzusetzen.[3412]

IV.C. 5.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Fehlt eine Abschlussvollmacht[3413] agiert der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter[3414].

Zur Ausführung seiner Tätigkeit kann der Handelsvertreter vom Unternehmer entsprechende Vollmachten (Punomoć) verlangen.[3415] Neben der Abschlussvollmacht ist es möglich, dass die Parteien nach Art. 808 ZOO (CR) eine Inkassovereinbarung treffen, womit der Unternehmer den Handelsvertreter ermächtigt, Beträge von Dritten einzuziehen.

Im Rahmen des Interessensschutzes des Unternehmers ist der Handelsvertreter bereits ohne zusätzliche Vollmacht berechtigt, die dazu notwendigen Erklärungen gegenüber Dritten abzugeben.[3416] Der Interessenschutz ermöglicht es dem Handelsvertreter zudem für den Unternehmer notwendige Sicherungsmaßnahmen vorzunehmen.[3417]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag mit einem Dritten ab, ist dieser gemäß Art. 312 Abs. 1 ZOO (CR) nicht ohne Zustimmung des Unternehmers gültig. Die dritte Partei hat das Recht, vom Unternehmer innerhalb angemessener Zeit seine Zustimmung zu erfragen.[3418] Stimmt der Unternehmer dem Vertrag mit dem Dritten nicht

---

3407 Art. 818 Abs. 1 ZOO (CR)
3408 Art. 818 Abs. 2 ZOO (CR)
3409 Art. 818 Abs. 3 ZOO (CR)
3410 Art. 818 Abs. 3 ZOO (CR)
3411 Art. 818 Abs. 3 ZOO (CR)
3412 Art. 804 Abs. 3 ZOO (CR)
3413 Art. 807 ZOO (CR)
3414 Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)
3415 Art. 807 ZOO (CR); vgl. Nikšic (2015): Croatia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 239
3416 Art. 809 Art. 2 ZOO (CR)
3417 Art. 810 Art. 2 ZOO (CR)
3418 Art. 312 Abs. 2 ZOO (CR)

innerhalb angemessener Zeit zu, gilt dies als Ablehnung des Unternehmers.[3419] Wenn der Dritte nicht vom Fehlen der Vollmacht des Handelsvertreters gewusst hat oder davon hätte wissen müssen, hat der Dritte einen Ersatzanspruch gegenüber dem Handelsvertreter.[3420]

Wenn der Handelsvertreter seine Vollmacht überschreitet, ist der Unternehmer gemäß Art. 311 Abs. 1 ZOO (CR) ohne seine ausdrückliche Zustimmung nicht an den Vertrag mit dem Dritten gebunden. Trifft der Unternehmer hierzu keine Aussage, gilt die Zustimmung als nicht gewährt.[3421] Wusste die dritte Partei nicht von dem Vollmachtsmangel und hätte dies nicht wissen müssen, kann sich der Dritte unverzüglich, noch vor der etwaigen Zustimmung des Unternehmers, vom Vertrag lossprechen.[3422] Verweigert der Unternehmer seine Zustimmung und dem Dritten war der Vollmachtsmangel nicht bekannt und hätte ihm nicht bekannt sein müssen, haften Unternehmer und Handelsvertreter für den Schaden des Dritten.[3423]

IV.C. 5.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Für seine Tätigkeit hat der Handelsvertreter einen Vergütungsanspruch vom Unternehmer.[3424] Jede Zahlung des Unternehmers an den Handelsvertreter, die sich an der Anzahl oder dem Wert des abgeschlossenen Geschäfts orientiert, gilt als Provision.[3425]

Sofern die Parteien eine Delkredereübernahme vereinbart haben, steht dem Handelsvertreter eine zusätzliche Delkredereprovision zu.[3426] Übernimmt der Handelsvertreter für den Unternehmer den Einzug von Forderungen (Inkasso), steht ihm eine gesonderte Inkassoprovision zu.[3427]

Eine zusätzliche Erstattung für Kosten, die dem Handelsvertreter im Rahmen seiner selbständigen Tätigkeit entstanden sind, sieht der kroatische Gesetzgeber nicht vor, lässt diesbezügliche Vereinbarungen aber zu.[3428] Sonderausgaben, die der Handelsvertreter aufgrund der Weisungen des Unternehmers getätigt hat, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter erstatten.[3429]

IV.C. 5.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung seiner überfälligen Forderungen aus dem Handelsvertretervertrag hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht.[3430] Der Handelsvertreter darf dann zur Sicherung seiner Forderungen gegenüber dem Unternehmer einsetzen,

---

3419 Art. 312 Abs. 3 ZOO (CR)
3420 Art. 312 Abs. 4 ZOO (CR)
3421 Art. 311 Abs. 2 ZOO (CR)
3422 Art. 311 Abs. 4 ZOO (CR)
3423 Art. 311 Abs. 5 ZOO (CR)
3424 Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)
3425 Art. 819 Abs. 4 ZOO (CR)
3426 Art. 816 Abs. 2 ZOO (CR)
3427 Art. 821 ZOO (CR)
3428 Art. 825 ZOO (CR)
3429 Art. 825 Abs. 2 ZOO (CR)
3430 Art. 826 ZOO (CR)

- was sich im Zusammenhang mit der Handelsvertretervertragsausübung im Besitz des Handelsvertreters befindet oder wenn
- es sich auf Veranlassung des Handelsvertreters im Besitz einer anderen Person befindet, der Handelsvertreter jedoch durch ein Dokument darüber verfügen kann.[3431]

Wenn der Handelsvertreter vom Unternehmer zum Einzug von Forderungen ermächtigt ist (Inkassovollmacht), kann er eingezogene Beträge von Dritten zur Sicherung verwenden.[3432]

IV.C. 5.7.2. Provisionshöhe

Mangels einer ausdrücklichen Bestimmung der Provisionshöhe richtet sie sich nach orts- und tätigkeitsüblichen Sätzen.[3433] Ist der Handelsvertreter für den Unternehmer an unterschiedlichen Orten tätig, bezieht sich diese orts- und tätigkeitsübliche Provision auf den Wohnort bzw. den Hauptsitz des Handelsvertreters.[3434] Lässt sich die übliche Provisionshöhe nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Provision, die

- sämtliche Umstände, insbesondere von Anzahl und Wert der Geschäfte und die
- damit verbundenen Bemühungen des Handelsvertreters, berücksichtigt.[3435]

IV.C. 5.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch für die durch ihn während der Vertragslaufzeit vermittelten bzw. abgeschlossenen Geschäfte.[3436] Schließt der Unternehmer mit einem Dritten (Kunden), den der Handelsvertreter für artgleiche Geschäfte bereits vorher geworben hat (Bestandskunde), Geschäfte direkt (ohne Einbeziehung des Handelsvertreters) ab, steht dem Handelsvertreter eine Provision zu (Folgeprovision).[3437] Haben die Parteien sich darauf geeinigt, dass der Handelsvertreter für einen Bezirk oder Kundenkreis exklusiv zuständig ist, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Provisionen aus denjenigen Geschäften, die der Unternehmer innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs direkt abschließt (Direktgeschäft).[3438]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[3439] oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[3440]

3431 Art. 826 ZOO (CR)
3432 Art. 826 ZOO (CR)
3433 Art. 820 Abs. 1 ZOO (CR)
3434 Art. 820 Abs. 2 ZOO (CR)
3435 Art. 820 Abs. 3 ZOO (CR)
3436 Art. 819 Abs. 1 ZOO (CR)
3437 Art. 819 Abs. 2 ZOO (CR)
3438 Art. 819 Abs. 3 ZOO (CR)
3439 Art. 819 Abs. 5 ZOO (CR)
3440 Art. 819 Abs. 5 ZOO (CR)

Dieser besteht hingegen nicht, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsaufteilung zwischen den Vertretern.[3441]

IV.C. 5.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat bzw.
- gemäß dem Vertrag mit dem Dritten hätte ausführen sollen oder sobald
- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat.[3442]

Spätestens entsteht der Anspruch auf Provision, wenn

- der Dritte seinen Teil des Geschäfts mit dem Unternehmer ausgeführt hat oder
- ausgeführt hätte, sofern der Unternehmer seiner vertraglichen Pflicht nachgekommen wäre.[3443]

Wenn Unternehmer und Dritter das Vertragsverhältnis in Abschnitten ausführen, hat der Handelsvertreter mit Abschluss eines jeden Abschnitts einen teilweisen Provisionsanspruch.[3444] Die Parteien können keine Vereinbarungen zu den Bestimmungen des Art. 822 ZOO (CR) treffen, die den Handelsvertreter schlechter stellen.[3445]

Zahlbar ist die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[3446]

IV.C. 5.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Nichtausführung eines Vertrags zwischen Unternehmer und Drittem nicht durch den Unternehmer verschuldet ist.[3447] Hat der Handelsvertreter in diesem Fall bereits eine Provisionszahlung erhalten, muss er diese dem Unternehmer zurückerstatten.[3448] Diese Regelungen aus Art. 824 ZOO (CR) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[3449]

IV.C. 5.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter quartalsweise eine Provisionsabrechnung ausstellen, die jeden Abrechnungsmonat gesondert ausweist.[3450] Die Abrechnung und Zahlung der Provision dürfen nicht später erfolgen als am Ende des Monats, der auf das

[3441] Art. 819 Abs. 6 ZOO (CR)
[3442] Art. 822 Abs. 1 ZOO (CR)
[3443] Art. 822 Abs. 1 ZOO (CR)
[3444] Art. 822 Abs. 2 ZOO (CR)
[3445] Art. 822 Abs. 3 ZOO (CR)
[3446] Art. 823 Abs. 3 ZOO (CR)
[3447] Art. 824 Abs. 1 ZOO (CR)
[3448] Art. 824 Abs. 2 ZOO (CR)
[3449] Art. 824 Abs. 3 ZOO (CR)
[3450] Art. 823 Abs. 1 ZOO (CR)

aktuelle Abrechnungsquartal folgt.[3451] Es steht den Parteien frei, kürzere Abrechnungszeiträume zu vereinbaren.[3452] Diese Abrechnung muss sämtliche Berechnungsgrundlagen der Provision beinhalten.[3453]

Auf Nachfrage des Handelsvertreters muss der Unternehmer auf seine Kosten dem Handelsvertreter einen Buchauszug der Geschäfte, an denen der Handelsvertreter beteiligt gewesen ist, zur Verfügung stellen, damit dieser seinen Provisionsanspruch überprüfen kann.[3454] Kommt der Unternehmer diesem Anspruch des Handelsvertreters nicht nach oder der Handelsvertreter bezweifelt die Korrektheit der Unterlagen, kann er vom Unternehmer fordern, dass ein zugelassener Buchprüfer die relevanten Daten des Unternehmers erhält und prüft.[3455] Diese Regelungen des Art. 823 ZOO (CR) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreter abbedingen.[3456]

IV.C. 5.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das kroatische Recht kennt sowohl Handelsvertreterverträge mit bestimmter[3457] als auch unbestimmter[3458] Dauer. Mangels anderslautender Vereinbarung schließen die Parteien einen unbefristeten Handelsvertretervertrag.[3459]

Ein befristeter Handelsvertretervertrag endet durch Fristablauf.[3460] Führen die Parteien den Vertrag nach Fristablauf fort, gilt er als auf unbestimmte Zeit verlängert.[3461]

IV.C. 5.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien haben die Möglichkeit einen unbefristeten Handelsvertretervertrag schriftlich unter Einhaltung der Kündigungsfrist zu beenden.[3462] Die Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- erhöht sich mit jedem weiteren Vertragsjahr um einen weiteren Monat,[3463]
- bis sie nach dem fünften, also mit Beginn des sechsten Vertragsjahres, fortwährend sechs Monate beträgt.[3464]

Der kroatische Gesetzgeber setzt somit die verlängerten Fristen des Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3465] um. Vereinbaren die Parteien längere Kündigungsfristen, müssen diese für Handelsvertreter und Unternehmer gleich sein.[3466]

3451 Art. 823 Abs. 3 ZOO (CR)
3452 Art. 823 Abs. 4 ZOO (CR)
3453 Art. 823 Abs. 2 ZOO (CR)
3454 Art. 823 Abs. 5 ZOO (CR)
3455 Art. 823 Abs. 6 ZOO (CR)
3456 Art. 823 Abs. 7 ZOO (CR)
3457 Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR)
3458 Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR)
3459 Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR)
3460 Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR)
3461 Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR)
3462 Art. 828 Abs. 1 ZOO (CR)
3463 Art. 828 Abs. 2 ZOO (CR)
3464 Art. 828 Abs. 3 ZOO (CR)
3465 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
3466 Art. 828 Abs. 4 ZOO (CR)

Mangels anderslautender Vereinbarung beginnt die Kündigungsfrist am ersten Tag des auf die schriftliche Kündigung folgenden Monats und endet am letzten Tag der vereinbarten Periode.[3467]

Diese Bestimmungen aus Art. 828 ZOO (CR) gelten zudem für diejenigen Verträge, die ursprünglich auf bestimmte Dauer abgeschlossen waren und durch Fortführung der Tätigkeit nach Fristablauf als auf unbestimmte Dauer abgeschlossen gelten[3468].[3469] In diesem Fall ist die Vertragsdauer des vormalig befristeten Vertragsverhältnisses bei der Berechnung der Kündigungsfrist zu beachten.[3470]

IV.C. 5.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Jede Vertragspartei hat das Recht, den Handelsvertretervertrag auf bestimmte oder unbestimmte Dauer,

- unter Angabe einer Begründung,
- außerordentlich zu kündigen,
- sofern ein wichtiger Grund vorliegt.[3471]

Ein derart wichtiger Grund liegt im Zusammenhang mit schwerwiegenden Pflichtverletzungen vor.[3472] Dieses Recht steht nicht zur parteilichen Disposition.[3473]

Nennt die außerordentlich kündigende Partei im Kündigungsschreiben eines unbefristeten Handelsvertretervertrags keinen Grund, gilt sie unter Beachtung der Kündigungsfrist ersatzweise als ordentliche Kündigung.[3474]

Liegt eine ungerechtfertigte außerordentliche Kündigung vor, ist die kündigende Partei gegenüber der gekündigten Partei zum Schadensersatz verpflichtet.[3475] Bei einer unberechtigten Kündigung hat die Gegenseite dann das Recht, den Handelsvertretervertrag auf bestimmte oder unbestimmte Dauer außerordentlich zu kündigen.[3476]

IV.C. 5.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der kroatische Gesetzgeber hat sich in Art. 830 ZOO (CR) für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden. Er setzt damit die Beendigungsanspruchsvariante des Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3477] um.

Nach der Handelsvertretervertragsbeendigung hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine Ausgleichszahlung, sofern er für den Unternehmer

---

3467 Art. 828 Abs. 5 ZOO (CR)
3468 Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR)
3469 Art. 828 Abs. 6 ZOO (CR)
3470 Art. 828 Abs. 6 ZOO (CR)
3471 Art. 829 Abs. 1 ZOO (CR)
3472 Art. 829 Abs. 1 ZOO (CR); vgl. Will (2013): Kroatien in: Rödl & Partner, S. 212
3473 Art. 829 Abs. 2 ZOO (CR)
3474 Art. 829 Abs. 3 ZOO (CR)
3475 Art. 829 Abs. 4 ZOO (CR)
3476 Art. 829 Abs. 5 ZOO (CR)
3477 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a

- neue Kunden akquiriert oder das Geschäft mit Bestandskunden maßgeblich ausgebaut hat,
- dem Unternehmer hierdurch weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben und
- die Zahlung dieses Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der zukünftigen Provisionsausfälle des Handelsvertreters, der Billigkeit entspricht.[3478]

Im Zusammenhang mit der Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs sind daneben Provisionen für nachvertragliche Geschäfte und ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot zu beachten.[3479]

Eine Handelsvertreterausgleichszahlung schließt einen weitergehenden Ersatzanspruch aus den Schäden, die der Handelsvertreter durch die Vertragsbeendigung erleidet, nicht aus.[3480]

Zur Überprüfung des Ausgleichsanspruch sind die Rechte des Handelsvertreters zum Buchauszug *mutatis mutandis* anwendbar.[3481]

Die Parteien können diesen Anspruch nicht vor Vertragsbeendigung beschränken oder abbedingen.[3482]

IV.C. 5.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Höhe des Handelsvertreterausgleichs beträgt maximal eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre, im Falle einer kürzeren Handelsvertretervertragslaufzeit einer Jahresdurchschnittsprovision der gesamten Laufzeit.[3483]

IV.C. 5.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn der Handelsvertreter selbst kündigt (Eigenkündigung), es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer bedingt oder
- der Handelsvertreter hat aufgrund von Alter, Krankheit oder Gebrechen, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen, gekündigt.[3484]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn

- der Unternehmer dem Handelsvertreter rechtmäßig außerordentlich kündigt oder wenn

[3478] Art. 830 Abs. 1 ZOO (CR)
[3479] Art. 830 Abs. 3 ZOO (CR)
[3480] Art. 830 Abs. 6 ZOO (CR)
[3481] Art. 830 Abs. 5 ZOO (CR)
[3482] Art. 833 ZOO (CR)
[3483] Art. 830 Abs. 4 ZOO (CR)
[3484] Art. 831 ZOO (CR)

- die Parteien vereinbaren, dass die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag auf eine dritte Partei übergehen.[3485]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[3486]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[3487]

IV.C. 5.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Den Parteien steht es frei, ein teilweises oder vollständiges nachvertragliches Wettbewerbsverbot[3488] des Handelsvertreters

- für eine Maximaldauer von zwei Jahren[3489]

zu treffen. Zur Gültigkeit des Wettbewerbsverbots bedarf es der

- Schriftform und es darf sich nur auf
- das Vertragsgebiet,
- den vertraglichen Kundenkreis und
- die Vertragsprodukte beziehen.[3490]

Endet der Handelsvertretervertrag aus einem dem Unternehmer zurechenbaren Grund, ist das nachvertragliche Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter nur bindend, sofern der Unternehmer ihm dies für die Laufzeit der Wettbewerbsbeschränkung vergütet.[3491] Diese Vergütung entspricht monatlich einer durchschnittlichen Monatsvergütung der letzten fünf Vertragsjahre bzw. bei kürzeren Vertragsdauern einer durchschnittlichen Monatsvergütung der gesamten Vertragslaufzeit.[3492]

Kündigt ein Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag aufgrund pflichtwidrigen Verhaltens des Unternehmers, hat er das Recht, ihn innerhalb eines Monats nach Vertragsbeendigung darüber zu informieren, dass ihn das Wettbewerbsverbot nicht bindet.[3493]

Alle Vereinbarungen im Zusammenhang mit dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot, die den Handelsvertreter schlechter stellen, als in Art. 834 ZOO (CR) vorgegeben, sind nicht zulässig.[3494]

IV.C. 5.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Nach Art. 225 ZOO (CR) beträgt die allgemeine Verjährungsfrist in Kroatien fünf Jahre. Im Falle periodisch wiederkehrender Ansprüche (z.B. Provisionen) beträgt sie gemäß Art. 226 ZOO (CR) drei Jahre. Eine Frist von drei Jahren sieht der kroatische Gesetzgeber

---

3485 Art. 831 ZOO (CR)
3486 Art. 830 Abs. 2 ZOO (CR)
3487 Art. 832 ZOO (CR)
3488 Art. 834 Abs. 1 ZOO (CR)
3489 Art. 834 Abs. 4 ZOO (CR)
3490 Art. 834 Abs. 2 ZOO (CR)
3491 Art. 834 Abs. 3 ZOO (CR)
3492 Art. 834 Abs. 1 ZOO (CR)
3493 Art. 834 Abs. 5 ZOO (CR)
3494 Art. 834 Abs. 6 ZOO (CR)

nach Art. 228 Abs. 1 ZOO (CR) auch bei wechselseitigen Forderungen aus Handelsverträgen mit Waren und Dienstleistungen vor.

IV.C. 6. Lettland

Im Zuge der Einführung des lettischen Handelsgesetzbuchs hat der lettische Gesetzgeber die Handelsvertreterrichtlinie in den §§45-63 des lettischen Handelsgesetzbuchs[3495] (im Folgenden HGB (LV)) zum 1.1.2002, im Vorgriff des EU-Beitritts[3496], umgesetzt. Neben dem HGB (LV) gilt das lettische Zivilgesetzbuch[3497] (im Folgenden ZGB (LV)) subsidiär.[3498]

IV.C. 6.1. Definition und Anwendungsbereich des lettischen Handelsvertreterrechts

Nach §45 HGB (LV) ist ein Handelsvertreter (komercaģents) ein Kaufmann, der vom Unternehmer beauftragt ist, dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers Geschäfte abzuschließen (Abschlussvertreter) oder Geschäftsabschlüsse vorzubereiten (Vermittlungsvertreter).

Der Kaufmannsbegriff orientiert sich an §1 HGB (LV) und schließt natürliche und juristische Personen ein. Entgegen dem Handelsvertreter muss der Unternehmer nicht zwingend die Kaufmannseigenschaft besitzen.[3499]

Der lettische Gesetzgeber beschränkt sein Handelsvertreterrecht nicht auf Warenhandelsvertreter, sondern unterfasst ihm zusätzlich Dienstleistungsvertreter[3500].[3501] Damit setzt der lettische Gesetzgeber sein Handelsvertreterrecht gegenüber den Anforderungen des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3502] überschießend[3503] um.

3495 Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 158 vom 4.5.2000 (S. 2069)

3496 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

3497 Zivilgesetzbuch Lettland (Civillikums) vom 28.1.1937, in Kraft ab 01.09.1992, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 41 vom 20.2.1937

3498 Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 2

3499 §45 HGB (LV); vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 2

3500 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus

3501 Vgl. Gailis et al. (2018): Latvia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

3502 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

3503 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)

IV.C. 6.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der Begriff, die Funktion und die Nutzung des Handelsvertreters sind Neuerungen im lettischen Recht,[3504] was sich sowohl in der Literatur als auch in der Gerichtspraxis widerspiegelt. Ob die Möglichkeit besteht, das Handelsvertreterrecht analog auf dem Handelsvertreter ähnliche Funktionsträger des Absatzprozess (z.B. Makler[3505] oder Kommissionär[3506]) anzuwenden, thematisiert die gegenwärtig zugängliche Literatur nicht.

- Gemäß §64 Abs. 1 HGB (LV) ist ein Makler (mākleris) ein Kaufmann, der für eine andere Person die Möglichkeit zum Geschäftsabschluss in fremdem Namen und auf fremde Rechnung vermittelt, ohne von der anderen Person ständig damit beauftragt zu sein. Entgegnen dem Handelsvertreter fehlt dem Makler somit die Dauerhaftigkeit der Beauftragung durch die andere Person.[3507]
- Ein Kommissionär (komisionārs) kauft und/oder verkauft Waren oder Sicherheiten in eigenem Namen und auf Rechnung einer anderen Person.[3508] Damit ist er kein Handelsvertreter, denn dieser agiert in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.[3509]
- Der Vertragshändler[3510] (izplatītājs) findet im lettischen Gesetz keine spezialrechtliche Normierung. Vertragshändler kaufen und verkaufen Waren oder Dienstleistungen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung[3511], wohingegen Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung agieren.[3512]
- Das Franchising unterliegt seit einer Gesetzesänderung des HGB (LV) im Jahr 2009 dessen hinzugefügtem Teil D über den Geschäftsverkehr.[3513] Der Franchisenehmer (franšīzes devējs) agiert gemäß §474 HGB (LV) in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter Nutzung des Franchisesystems, der Marke und des Knowhows (franšīze) des Franchisegebers (franšīzes ņēmējam). Dementgegen ist der Handelsvertreter im Namen und auf Rechnung eines Unternehmers tätig.[3514]

IV.C. 6.3. Form des Handelsvertretervertrags

Der lettische Gesetzgeber hat von der Möglichkeit des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch gemacht und schreibt durch §46 HBG (LV) die zwingende Schriftform des Handelsvertretervertrags vor. Die Nichteinhaltung der Schriftform führt nach §1475 ZGB (LV) zur Nichtigkeit des Handelsvertretervertrags.

3504 Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 2; vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2016a), S. 26, 28

3505 §§64-73 HGB (LV)

3506 §§415-429 HGB (LV)

3507 §45 HGB (LV)

3508 §415 Abs. 1 HGB (LV)

3509 §45 HGB (LV)

3510 Vgl. Gailis et al. (2018): Latvia in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1; vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 17 ff.

3511 Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 17

3512 §45 HGB (LV)

3513 Handelsgesetzbuchs Lettland (Komerclikums), Änderungen und Ergänzungen, in Kraft ab 21.01.2009, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 2 vom 7.1.2009 (S. 3988)

3514 §45 HGB (LV)

Aufgrund der Vorgabe zur zwingenden Schriftform des lettischen Handelsvertretervertrags, ist die zusätzliche Umsetzung des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (Recht auf Aushändigung einer von der anderen Partei gegengezeichneten Urkunde über den Vertragsinhalt) nicht notwendig.

Das lettische Handelsvertreterrecht hält eine Reihe von zwingenden Normen zu

- den Pflichten des Handelsvertreters[3515] und des Unternehmers[3516],
- der Fälligkeit der Provision[3517] des Handelsvertreters, deren Abrechnung und Überprüfung[3518],
- einer Delkrederevereinbarung[3519],
- den Zurückbehaltungsrechten[3520] des Handelsvertreters,
- den Kündigungsfristen[3521] sowie der außerordentlichen Kündigung[3522] des Handelsvertretervertrags,
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[3523] und
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[3524] des Handelsvertreters

bereit.

IV.C. 6.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Ein Handelsvertreter ist per Gesetz ein Kaufmann.[3525] Kaufleute können sowohl natürliche als auch juristische Personen[3526] sein. Sie müssen sich in das Handelsregister[3527] eintragen und einer wirtschaftlichen Tätigkeit[3528] nachkommen, die jedoch an keinen bestimmten Umfang[3529] gebunden ist.

Nach §1 HGB (LV) kann sowohl ein Einzelkaufmann[3530] als auch eine Gesellschaft (Personengesellschaft[3531]/Kapitalgesellschaft[3532]) als Handelsvertreter fungieren.

- Der Einzelkaufmann nimmt die notwendige Eintragung nach §75 HGB (LV) unter Angabe[3533] von Name, Identifikationsnummer, Firmenname und Wohnsitz vor.
- Im Falle einer Gesellschaft geschieht diese Eintragung unter Angabe der Gründungsunterlagen, des Gesellschaftsvertrags, der Gesellschaftssatzung und des

3515 §47 Abs. 4 HGB (LV)
3516 §48 Abs. 3 HGB (LV)
3517 §51 Abs. 5 HGB (LV)
3518 §52 Abs. 4 HGB (LV)
3519 §53 Abs. 1 HGB (LV)
3520 §56 Abs. 1 HGB (LV)
3521 §57 Abs. 2 HGB (LV)
3522 §58 Abs. 1 HGB (LV)
3523 §59 Abs. 5 HGB (LV)
3524 §61 Abs. 6 HGB (LV)
3525 §45 HGB (LV)
3526 §1 Abs. 1 HGB (LV)
3527 §§6 ff. HGB (LV)
3528 §1 Abs. 2 HGB (LV)
3529 §1 Abs. 3 HGB (LV)
3530 §§74 ff. HGB (LV)
3531 §§77 ff., §§118 ff. HGB (LV)
3532 §§134 ff. HGB (LV)
3533 §75 Abs. 3 HGB (LV)

Stammkapitals mit einhergehender Einreichung eines Antrags mitsamt weitergehenden Informationen.[3534]

IV.C. 6.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die unabdingbaren[3535] Pflichten des Handelsvertreters regelt der lettische Gesetzgeber in §47 HGB (LV).

Pflicht des Handelsvertreters ist es, Geschäfte abzuschließen (Abschlussvertreter) oder deren Abschlüsse im Interesse des Unternehmers vorzubereiten (Vermittlungsvertreter).[3536] In diesem Zuge muss der Handelsvertreter dem Unternehmer relevante Informationen, auch solche über Abschlüsse oder Vermittlungen von Geschäften, unverzüglich mitteilen.[3537]

Verträge unterliegen gemäß Art. 1 ZGB (LV) dem guten Glauben der Parteien.[3538]

Die Tätigkeit des Handelsvertreters, die er mit kaufmännischer Sorgfalt (ar krietna komersanta rūpību)[3539] ausübt, erfolgt unter Beachtung der angemessenen Weisungen des Unternehmers.[3540] Die Sorgfaltspflicht des Handelsvertreters erfasst, dass er, mangels anderslautender Vereinbarung, keine Wettbewerbssortimente vertreten darf.[3541]

Es steht den Parteien frei, geschäftsspezifische und zwingend schriftliche[3542] Delkredere-vereinbarung zu treffen.[3543] Vereinbaren die Parteien eine derartige Garantie, steht dem Handelsvertreter mit dem Abschluss des Geschäfts mit dem Dritten[3544] eine im Voraus unabdingbare[3545] Delkredereprovision durch den Unternehmer zu.

Spezialrechtliche Normen zu Untervertretungen enthält das lettische Handelsvertreterrecht nicht. In der Praxis sind diesbezügliche Vereinbarungen üblich.[3546]

Während und nach Beendigung des Handelsvertretervertrags darf der Handelsvertreter die Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers weder nutzen noch weitergeben.[3547]

Der Unternehmer verhält sich in der Ausübung des Handelsvertretervertrags in gutem Glauben (labas ticības)[3548] zum Handelsvertreter.

3534 §78 HGB (LV) (Personengesellschaft); §119 HGB (LV) (Haftungsbeschränkte Personengesellschaft); §149 HGB (LV) (Kapitalgesellschaft); siehe auch: Pastille (2013): Lettland in: Rödl & Partner, S. 222 f.
3535 §47 Abs. 4 HGB (LV)
3536 §47 Abs. 1 HGB (LV)
3537 §47 Abs. 2 HGB (LV)
3538 Vgl. Heiss (2006), S. 62 f.
3539 §1 ZGB (LV) guter Glaube (labas ticības)
3540 §47 Abs. 3 HGB (LV)
3541 Vgl. Gailis et al. (2018): Latvia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.3
3542 §53 Abs. 2 HGB (LV)
3543 §53 Abs. 1 HGB (LV)
3544 §53 Abs. 3 HGB (LV)
3545 §53 Abs. 1 HGB (LV)
3546 Vgl. Pastille (2013): Lettland in: Rödl & Partner, S. 225 f.
3547 §60 HGB (LV)
3548 §1 ZGB (LV) guter Glaube (labas ticības)

Zur Ausübung seiner Tätigkeit muss der Unternehmer dem Handelsvertreter relevante Unterlagen (Produktinformationen, Geschäftsbedingungen, Preislisten) zur Verfügung stellen.[3549] Der Unternehmer hat gegenüber dem Handelsvertreter eine Informationspflicht, sofern er ein Geschäft, in das der Handelsvertreter involviert ist, abschließt oder ablehnt[3550] bzw. nicht erfüllt[3551]. Ist für den Unternehmer abzusehen, dass das Geschäftsvolumen unter den üblichen Erwartungen des Handelsvertreters bleibt, muss er dies dem Handelsvertreter unverzüglich mitteilen.[3552]

Die Pflichten des Unternehmers nach §48 HGB (LV) sind nicht abdingbar.[3553]

IV.C. 6.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Die §§34-44 HGB (LV) beinhalten die lettischen Normen zu Vollmachten. Die §§34-44 HGB (LV) gelten nach §62 Abs. 1 HGB (LV) auch dann, wenn der Unternehmer kein Kaufmann ist.

Die Abschlussvollmacht des Handelsvertreters umfasst nicht das Recht, bereits abgeschlossenen Geschäfte zu verändern[3554] oder Zahlungen des Dritten (Inkasso) entgegennehmen[3555]. Hierzu bedarf es einer gesonderten Vollmacht (Inkassovollmacht).[3556] Nach §62 Abs. 2 HGB (LV) darf bereits der Vermittlungsvertreter, neben dem Abschlussvertreter, gemäß §41 Abs. 3 S. 2 HGB (LV), Erklärungen zu Sachmängeln, Lieferungen oder sonstige Erklärungen zu Schlechtleistungen von Dritten annehmen und dafür notwendige Beweise sichern.

Alle Beschränkungen der Vollmachten des Handelsvertreters durch den Unternehmer muss ein Dritter nur gegen sich gelten lassen, wenn er diese kennt oder hätte kennen müssen.[3557]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft ab und der Vollmachtsmangel ist dem Dritten nicht bekannt, gilt das Geschäft als durch den Unternehmer genehmigt, sofern er dem Dritten nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung über dieses Geschäft widerspricht.[3558] Dies gilt zudem, wenn ein Abschlussvertreter für ein bestimmtes Geschäft nicht zum Abschluss durch den Unternehmer bevollmächtigt gewesen ist.[3559]

3549 §48 Abs. 1 HGB (LV)
3550 §48 Abs. 2 S. 1 HGB (LV)
3551 §48 Abs. 2 S. 2 HGB (LV)
3552 §48 Abs. 2 S. 3 HGB (LV)
3553 §48 Abs. 3 HGB (LV)
3554 §41 Abs. 2 HGB (LV)
3555 §41 Abs. 3 HGB (LV)
3556 §41 Abs. 3 HGB (LV)
3557 §62 Abs. 3 HGB (LV)
3558 §63 Abs. 1 HGB (LV)
3559 §63 Abs. 2 HGB (LV)

IV.C. 6.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Derjenige Teil der Vergütung, der sich an der Anzahl oder dem Wert eines Geschäfts bemisst, gilt als Provision.[3560] Die Provision ist in Lettland frei verhandelbar.[3561] In der Praxis bestimmen die Parteien einen Provisionssatz, wobei andere Formen, z.B. eine Pauschale als Basiszahlung, zulässig sind.[3562]

Treffen die Handelsvertretervertragsparteien eine Delkrederevereinbarung,[3563] steht dem Handelsvertreter mit dem Abschluss des Geschäfts mit dem Dritten[3564] eine im Voraus unabdingbare[3565] Delkredereprovision vom Unternehmer zu.

Eine darüberhinausgehende Kostenerstattung, die aus der üblichen Handelsvertretertätigkeit resultiert, kann der Handelsvertreter – mangels Vereinbarung – nur verlangen, sofern sie im handelsrechtlichen Verkehr anerkannt ist.[3566]

IV.C. 6.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung seiner Forderungen gegenüber dem Unternehmer hat der Handelsvertreter ein Zurückbehaltungsrecht, welches im Voraus nicht zur Disposition steht.[3567]

Im Zusammenhang mit der Beendigung des Handelsvertretervertrags darf der Handelsvertreter Unterlagen, die ihm der Unternehmer zur Ausübung seiner Tätigkeit zur Verfügung stellt, nur aufgrund offener Forderungen einbehalten.[3568]

IV.C. 6.7.2. Provisionshöhe

Haben die Parteien keine Vergütungshöhe vereinbart, hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine tätigkeits- und ortsübliche Vergütung.[3569] Lässt sich die Vergütungshöhe nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung, die sich unter Einbeziehung aller geschäftsrelevanten Umstände bestimmt.[3570]

IV.C. 6.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Nach §50 Abs. 1 HGB (LV) hat der Handelsvertreter während der Handelsvertretervertragslaufzeit Anspruch auf eine Vermittlungs- bzw. Abschlussprovision. Schließt der Unternehmer direkt Geschäfte mit Dritten ab, die der Handelsvertreter für artgleiche Geschäfte bereits vorher geworben hat (Bestandskunden), steht dem Handelsvertreter

---

3560 §49 Abs. 2 HGB (LV)
3561 Vgl. Pastille (2013): Lettland in: Rödl & Partner, S. 224 f.
3562 Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 5; vgl. Gailis et al. (2018): Latvia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.1
3563 §53 Abs. 1 HGB (LV)
3564 §53 Abs. 3 HGB (LV)
3565 §53 Abs. 1 HGB (LV)
3566 §54 HGB (LV)
3567 §56 Abs. 1 HGB (LV)
3568 §56 Abs. 2 HGB (LV)
3569 §49 Abs. 1 HGB (LV)
3570 §49 Abs. 1 HGB (LV)

hierfür eine Provision (Folgeprovision) zu.[3571] Wenn die Parteien einen exklusiven Bezirks- oder Kundenkreisschutz vereinbart haben, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus den Direktgeschäften des Unternehmers innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs des Handelsvertreters.[3572]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[3573] oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[3574]

Steht die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zu, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionssteilung zwischen den beiden Vertretern.[3575]

IV.C. 6.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat.[3576] Die Parteien können vereinbaren, dass dem Handelsvertreter bereits zum Zeitpunkt der Ausführung des Geschäfts ein Provisionsvorauszahlungsanspruch entsteht, der nicht später als am letzten Tag des darauffolgenden Monats zu zahlen ist.[3577] Der Handelsvertreter hat, dessen ungeachtet, spätestens einen Provisionsanspruch, sobald der Dritte seiner Vertragspflicht nachgekommen ist.[3578]

Führt der Unternehmer ein Geschäft nicht oder nur teilweise aus, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, es sei denn, der Unternehmer hat die Teil- bzw. Nichterfüllung nicht schuldhaft zu vertreten.[3579] Hat der Unternehmer gegenüber dem Dritten seine Leistung erbracht und es steht fest, dass der Dritte seiner Verpflichtung nicht nachkommt, entfällt der Provisionsanspruch.[3580] In diesem Fall muss der Handelsvertreter überzahlte Provisionen zurückerstatten.[3581]

Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats fällig, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[3582]

3571 §50 Abs. 1 HGB (LV)
3572 §50 Abs. 2 HGB (LV)
3573 §50 Abs. 3 S. 1 HGB (LV)
3574 §50 Abs. 3 S. 2 HGB (LV)
3575 §50 Abs. 4 HGB (LV)
3576 §51 Abs. 1 HGB (LV)
3577 §51 Abs. 1 HGB (LV)
3578 §51 Abs. 1 HGB (LV)
3579 §51 Abs. 3 HGB (LV)
3580 §51 Abs. 2 HGB (LV)
3581 §51 Abs. 2 HGB (LV)
3582 §51 Abs. 4 i.V.m. §52 Abs. 1 HGB (LV)

Diese Vorgaben aus §51 Abs. 2 S. 1, Abs. 3 und Abs. 4 HGB (LV) dürfen die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.

IV.C. 6.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss die Provisionen des Handelsvertreters monatlich, spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abrechnen.[3583]

Dazu hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine Übersicht der provisionsrelevanten Geschäfte und auf alle Daten, die notwendig sind, um die Provision zu berechnen bzw. ihre Fälligkeit nachzuvollziehen.[3584] Kommt der Unternehmer diesem Anspruch nicht nach oder der Vertreter zweifelt an der Korrektheit der Provisionsabrechnung, kann er einen vereidigten Wirtschaftsprüfer beauftragen, die Bücher und andere relevante Unterlagen des Unternehmers einzusehen.[3585]

Diese Normen können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[3586]

IV.C. 6.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das lettische Handelsvertreterrecht kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge.[3587]

Während die Parteien unbefristete Handelsvertreterverträge unter Berücksichtigung gesetzlicher Mindestkündigungsfristen beenden können,[3588] enden Handelsvertreterverträge mit bestimmter Dauer durch Zeitablauf.[3589] Führen die Parteien einen befristeten Handelsvertretervertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als von Vertragsbeginn an auf unbestimmte Dauer geschlossen.[3590]

IV.C. 6.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate,
- im dritten Jahr drei Monate und
- ab dem vierten Jahr vier Monate.[3591]

Kürzere Fristen sind unzulässig, längere Fristen sind zulässig, dürfen den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer allerdings nicht benachteiligen.[3592]

3583 §52 Abs. 1 HGB (LV)
3584 §52 Abs. 2 HGB (LV)
3585 §52 Abs. 3 HGB (LV)
3586 §52 Abs. 4 HGB (LV)
3587 §57 Abs. 1 und Abs. 4 HGB (LV)
3588 §57 Abs. 1 HGB (LV)
3589 §57 Abs. 4 HGB (LV)
3590 §57 Abs. 4 HGB (LV)
3591 §57 Abs. 1 HGB (LV)
3592 §57 Abs. 2 HGB (LV)

Mangels anderslautender Vereinbarung endet die Kündigungsfrist zum Monatsende.[3593]

IV.C. 6.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Jede Partei hat das unabdingbare Recht den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund außerordentlich kündigen.[3594] Über das Vorliegen eines solchen Grundes entscheiden Gerichte im Einzelfall.[3595]

Ein wichtiger Grund, der auf das Verschulden der anderen Partei zurückzuführen ist, bewirkt, dass die vertragsverletzende Partei der anderen Partei den entstandenen Schaden ersetzen muss.[3596]

Gründe, die den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigen, sind beispielsweise

- die Vertretung von Wettbewerbsunternehmen,
- die Missachtung der Informationspflicht abgeschlossener Geschäfte,
- durch den Handelsvertreter verursachte, dauerhaft verschlechterte Ergebnisse,
- die Missachtung angemessener Weisungen,
- Verstöße gegen die Geheimhaltung von Betriebsgeheimnissen,
- die Insolvenz des Handelsvertreters,
- die unzulässige Vergabe von Rabatten oder
- wichtige Änderungen in der Unternehmensstruktur des Handelsvertreters.[3597]

Der Handelsvertreter kann zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigt sein, wenn

- der Unternehmer wiederholt Provisionszahlungen verzögert,
- in Insolvenz fällt,
- in den Wettbewerb zu einem exklusiven Handelsvertreter tritt oder
- ein von einem Handelsvertreter abgeschlossenes Geschäft mit einem wichtigen Kunden unbegründet nicht ausführt.[3598]

IV.C. 6.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der lettische Gesetzgeber hat sich für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[3599] entschieden. Demnach steht dem Handelsvertreter ein im Voraus nicht abdingbarer[3600] Ausgleichsanspruch zu, wenn

- dem Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags durch die Neukundenakquise oder die Erweiterung des Geschäfts bei Bestandskunden[3601] erhebliche Vorteile aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verbleiben und

[3593] §57 Abs. 3 HGB (LV)
[3594] §58 Abs. 1 HGB (LV)
[3595] §2193 ZGB (LV); siehe auch: Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 8 f.
[3596] §58 Abs. 2 HGB (LV)
[3597] Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 8 f.
[3598] Vgl. Simsone (2013): Latvia in: Campbell, S. 9
[3599] §59 HGB (LV)
[3600] §59 Abs. 5 HGB (LV)
[3601] §59 Abs. 2 HGB (LV)

- dem Handelsvertreter aus der Vertragsbeendigung Nachteile, insbesondere wegen des Ausbleibens zukünftiger Provisionen, entstehen.[3602]
- Die Zahlung des Ausgleichs muss, unter Berücksichtigung aller Umstände, der Billigkeit entsprechen.[3603]

IV.C. 6.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Höhe des Handelsvertreterausgleichs liegt bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[3604] Falls das Handelsvertretervertragsverhältnis (noch) keine fünf Jahre Bestand hatte, liegt der maximale Ausgleichsanspruch bei einer mittleren Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[3605]

IV.C. 6.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Kündigt der Unternehmer dem Handelsvertreter aufgrund von schuldhaftem Verhalten des Handelsvertreters, hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch.[3606] Der Ausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn der Handelsvertreter den Vertrag selbst kündigt (Eigenkündigung), es sei denn, dies ist durch den Unternehmer bedingt.[3607] Durch die Eigenkündigung des Handelsvertreters aufgrund seines Alters oder einer Krankheit, die eine Handelsvertretervertragsfortführung unzumutbar machen, verliert der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht.[3608]

Die Parteien können – allerdings nicht vor Handelsvertretervertragsbeendigung – vereinbaren, dass die Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten übergehen, was zur Folge hat, dass dem aktuellen Handelsvertreter kein Ausgleichsanspruch zusteht.[3609]

Eine Abbedingung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs vor Vertragsbeendigung ist nicht zulässig.[3610]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung geltend, verliert er diesen.[3611]

3602 §59 Abs. 1 HGB (LV)
3603 §59 Abs. 1 HGB (LV)
3604 §59 Abs. 3 HGB (LV)
3605 §59 Abs. 3 HGB (LV)
3606 §59 Abs. 4 S. 2 HGB (LV)
3607 §59 Abs. 4 S. 1 HGB (LV)
3608 §59 Abs. 4 S. 1 HGB (LV)
3609 §59 Abs. 4 S. 3 HGB (LV)
3610 §59 Abs. 5 HGB (LV)
3611 §59 Abs. 5 HGB (LV)

IV.C. 6.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Der lettische Gesetzgeber hat das nachvertragliche Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters aus Art. 20 Handelsvertreterrichtlinie[3612] in §61 HGB (LV) umgesetzt. Zu seiner Wirksamkeit bedarf es zwingend

- der Schriftform[3613], und es darf sich nur auf
- die vertraglichen Tätigkeiten,
- das Vertragsgebiet bzw. den vertraglichen Kundenkreis beziehen und
- höchstens auf einen Zeitraum von zwei Jahren nach Vertragsbeendigung ausgelegt sein.[3614]

Für diese nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung des Handelsvertreters steht ihm eine Entschädigung zu.[3615] Diese schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter nicht, wenn er dem Handelsvertreter aus wichtigem Grund aufgrund dessen schuldhaften Verhaltens[3616] gekündigt hat.

Ferner kann der Unternehmer während der Vertragslaufzeit schriftlich auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot verzichten, ist sodann aber sechs Monate ab dem Zeitpunkt der Verzichtserklärung gegenüber dem Handelsvertreter entschädigungspflichtig.[3617]

Vereinbarungen, die den Handelsvertreter schlechter stellen als die obigen, sind unwirksam.[3618]

IV.C. 6.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren innerhalb von vier Jahren, beginnend mit dem Kalenderjahresende, in dem die Ansprüche entstanden sind.[3619]

3612 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
3613 §61 Abs. 1 HGB (LV)
3614 §61 Abs. 2 HGB (LV)
3615 §61 Abs. 3 HGB (LV)
3616 §61 Abs. 5 HGB (LV)
3617 §61 Abs. 4 HGB (LV)
3618 §61 Abs. 6 HGB (LV)
3619 §55 HGB (LV)

IV.C. 7. Litauen

Im Vorgriff auf den EU-Beitritt[3620] hat der litauische Gesetzgeber im Jahr 2000 sein Zivilgesetz[3621] (im Folgenden ZVG (LT)), welches in geänderter Form zum 1.7.2001 in Kraft getreten ist, überarbeitet. In diesem Kontext hat er die Normen der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie in litauisches Recht umgesetzt.[3622] Das Handelsvertreterrecht der Republik Litauen ist seither in den Art. 2.152-2.175 ZVG (LT) reguliert. Während die Art. 2.152-2.168 ZVG (LT) die allgemeinen Regelungen zum Handelsvertreterrecht, also die umgesetzte Handelsvertreterrichtlinie, beinhalten, ergänzt der Abschnitt 2 in den Art. 2.169-2.175 ZVG (LT) die Besonderheiten des Abschlusses und der Erfüllung von internationalen Warenhandelsverträgen. Die allgemeinen Normen zu Vertretern der Art. 2.134-2.151 ZVG (LT) gelten subsidiär.

IV.C. 7.1. Definition und Anwendungsbereich des litauischen Handelsvertreterrechts

Gemäß Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT) ist ein Handelsvertreter eine unabhängige Person, deren wirtschaftliche Haupttätigkeit darin besteht, gegen ein Entgelt für einen Unternehmer den Abschluss von Verträgen zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder Verträge in dessen Namen und auf dessen Rechnung abzuschließen (Abschlussvertreter). Handelsvertreter können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein.[3623]

Eine natürliche Person als Handelsvertreter darf in keinem Angestelltenverhältnis zum Unternehmer (des Prinzipals) stehen.[3624] Ein Handelsvertreter, der eine juristische Person ist, darf kein organisatorischer Teil des Unternehmers sein.[3625] Gleiches gilt für Zusammenschlüsse von juristischen Personen und Partner in Joint-Venture-Vereinbarungen, denn diese können nicht als Handelsvertreter auftreten.[3626] Nebenberuflich tätige

---

3620 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

3621 Einführungsgesetz des Zivilgesetzes Litauen (Civilinis Kodeksas) vom 18.7.2000 (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso patvirtinimo, įsigaliojimo ir įgyvendinimo įstatymas. Civilinis kodeksas), in Kraft ab 01.07.2001, Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 74 vom 6.9.2000 (S. 2262)

3622 Vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 1

3623 Vgl. Mikelėnienė/Mikelėnas (2004): Lithuania (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 568; vgl. Valiūnas et al. (2005): Agency, Distributionship and Franchising, S. 76; vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 3; vgl. German Trade and Invest (2014b), S. 4; vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2017a), S. 23; vgl. Kryziūte-Gineitiene/Kohler (2013): Litauen in: Rödl & Partner, S. 234

3624 Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT)

3625 Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT)

3626 Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT)

Handelsvertreter nimmt der litauische Gesetzgeber nicht aus dem Anwendungsbereich seines Handelsvertreterrechts aus.[3627]

Eine grundlegende Einschränkung auf Warenhandelsvertreter trifft der litauische Gesetzgeber in den Art. 2.152-2.168 ZVG (LT) nicht, so dass Dienstleistungsvertreter vom Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts erfasst sein können.

Das litauische Recht beinhaltet in den Art. 2.169-2.175 ZVG (LT) allerdings spezialrechtliche Normen zur Vermittlung von grenzüberschreitenden Warenankaufs- und Warenverkaufsverträge.[3628] Art. 2.169 Abs. 3 ZVG (LT) eröffnet in diesem grenzüberschreitenden Zusammenhang den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts nicht für

- den Kauf- und Verkauf von Aktien- und Wertpapieren
- den Kauf- und Verkauf von Waren bei Auktionen sowie für
- gesetzliche Vertreter und Vertreter die aufgrund eines Gerichts oder einer Behörde eingesetzt worden sind.[3629]

Mitarbeiter oder Organe, die aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen verbindlich für eine juristische Person handeln, unterfallen in diesem grenzüberschreitenden Kontext nicht dem Anwendungsbereich des litauischen Handelsvertreterrechts.[3630] Ferner trifft Art. 2.170 ZVG (LT) Sonderregelungen bzgl. der Rechte und Pflichten der Parteien im grenzüberschreitenden Zusammenhang.

IV.C. 7.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Während der litauische Gesetzgeber den Anwendungsbereich des litauischen Handelsvertreterrechts weit fasst, können andere Funktionen des Absatzprozesses dennoch spezialrechtlich reguliert sein, was Fragen zu deren Abgrenzung zum Handelsvertreter aufwirft.[3631] Dies ist insbesondere im Fall von Kommissionären oder Vertragshändlern relevant.[3632]

- Die Art. 6.780-6.795 ZVG (LT) regulieren den Kommissionsvertrag. Nach Art. 6.780 ZVG (LT) beauftragt der Unternehmer den Kommissionär gegen eine Vergütung, ein oder mehrere Geschäfte in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen.[3633] Damit unterfällt der Kommissionär nicht dem Handelsvertreterrecht, denn gemäß Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT) agiert der Handelsvertreter entgegen dem Kommissionär in fremdem Namen und auf fremde Rechnung und das Vertragsverhältnis muss von dauerhafter Natur sein.[3634]

3627 Vgl. Karulaitye-Kvainauskiene (2015): Agency Law Lithuania in: IDI Project, Kap. 2.1; siehe auch: Oberster Gerichtshof Litauen (Lietuvos Aukščiausiasis Teismas), Urteil E3K-3-152-313/2018 vom 13.04.2018

3628 Siehe: Kapitel IV.C. 7.12

3629 Art. 2.169 Abs. 2 ZVG (LT)

3630 Art. 2.169 Abs. 3 ZVG (LT)

3631 Art. 2.168 ZVG (LT)

3632 Art. 2.132 Abs. 4 ZVG (LT)

3633 Art. 6.780 ZVG (LT)

3634 Art. 2.132 Abs. 4 ZVG (LT) besagt im Rahmen der allgemeinen Bestimmungen zu Vertretungen bereits, dass Personen, die in eigenem Namen handeln keine Vertreter sind

- Der Vertragshändlervertrag ist im litauischen Recht in den Art. 6.796-6.806 ZVG (LT) reguliert. Gemäß Art. 6.796 ZVG (LT) kauft ein Vertragshändler in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren bzw. Dienstleistungen vom Unternehmer und verkauft diese an Dritte. Am 12.2.2016[3635] entschied der Oberste Litauische Gerichtshof, dass auch Vertragshändlern eine Ausgleichszahlung analog zu derjenigen des Handelsvertreterausgleichsanspruch aus Art. 2.167 ZVG (LT) zustehen kann, sofern der Vertragshändler
  - in die Vertriebsstrukturen des Unternehmers in einer Form eingegliedert ist, die der eines Handelsvertreters ähnelt und zudem
  - die Kunden des Vertragshändlers nach der Vertragshändlervertragsbeendigung beim Unternehmer verbleiben.

  Dennoch eröffnet dem Vertragshändler die Tätigkeit in eigenem Namen und auf eigene Rechnung nicht den Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts, der gemäß Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung agiert.
- Der Franchisevertrag findet seine Regulierung in den Art. 6.766-6.779 ZVG (LT). Der in eigenem Namen und auf eigene Rechnung handelnde Franchisenehmer verpflichtet sich gemäß Art. 6.766 ZVG (LT), dem Franchisegeber eine Vergütung dafür zu zahlen, dass er sein Franchisesystem nutzt. Demnach agiert der Franchisenehmer nicht wie der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung, womit der handelsvertreterrechtliche Anwendungsbereich des Art. 2.152 Abs. 1 ZVG (LT) nicht eröffnet ist.
- Zur Abgrenzung des Handelsvertreters vom angestellten Reisenden – der entgegen dem Handelsvertreter nicht selbständig ist, sondern Arbeitnehmer – sind der Weisungsgrad, feste Arbeitszeiten, feste Vergütungssätze und die Vertragskündigung von Bedeutung.[3636]

Zudem ist in Litauen die Abgrenzung zwischen einer offenen (disclosed agency) und einer geschlossenen (undisclosed agency) Vertretung von Bedeutung. In einer offenen Vertretung (disclosed agency) ist dem Dritten bekannt, dass der Handelsvertreter auf Namen und auf Rechnung eines *bestimmten Unternehmers* tätig ist.[3637] In einer geschlossenen Vertretung (undisclosed agency) muss der Vertreter dies dem Dritten gegenüber nicht offenbaren.[3638] Der „undisclosed agency" unterfallen beispielsweise Kommissionsagenten, die in eigenem Namen aber auf fremde Rechnung handeln.[3639]

IV.C. 7.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl schriftlich als auch mündlich schließen.[3640] Verlangt eine der Parteien die schriftliche Handelsvertretervertragsgestaltung, ist dem unabdingbar nachzukommen.[3641]

3635 Oberster Gerichtshof Litauen (Lietuvos Aukščiausiasis Teismas), Urteil 3K-7-5-684/2016, zur analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts auf bestimmte Distributionsverhältnisse vom 12.02.2016; vgl. Lietuvos Aukščiausiasis Teismas (2016), S. 18; so auch: Goldhammer, Distributors – right to compensation (Online: 08.09.2019)

3636 Vgl. Karulaitye-Kvainauskiene (2015): Agency Law Lithuania in: IDI Project, Kap. 2.2

3637 Vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 5 f.

3638 Vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 5 f.

3639 Vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 5 f.

3640 Art. 2.154 Abs. 1 ZVG (LT)

3641 Art. 2.154 Abs. 2 ZVG (LT)

Abreden zu

- Haftungsbeschränkungen einer der Parteien oder ein vollständiger Haftungsausschluss,
- dem nachverträglichen Wettbewerbsverbot,
- den Bedingungen der Handelsvertretervertragsbeendigung,
- der Exklusivrechte des Handelsvertreters sowie
- die Bindung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters an die Erfüllung des Vertrags mit dem Dritten (Kunden), bedürfen der Schriftform.[3642]

IV.C. 7.4. Registrierungspflichten bzw. Versicherungspflichten des Handelsvertreters

Ein spezielles Handelsvertreterregister gibt es in Litauen nicht. Bevor der Handelsvertreter seine Tätigkeit aufnimmt, muss er allerdings eine Versicherung abschließen, die für etwaige Schäden, die er dem Unternehmer (Prinzipal) oder dem Dritten durch seine Vertragstätigkeit zufügt, die Haftung übernimmt.[3643]

IV.C. 7.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

In der Tätigkeitsausübung hält sich der Handelsvertreter an das Gebot Treu und Glauben (sąžiningai ir rūpestingai).[3644] Er handelt im Interesse des Unternehmers und führt dessen vernünftige Weisungen und Aufträge gewissenhaft und fürsorglich aus.[3645] Ferner informiert der Handelsvertreter den Unternehmer regelmäßig über abzuschließende oder abgeschlossene Verträge und teilt ihm sämtliche relevanten Informationen mit.[3646] Etwaig verursachte Schäden muss der Handelsvertreter dem Unternehmer ersetzen.[3647]

Eine spezialrechtliche Norm zu Untervertretungen existiert nicht, so dass auch für Handelsvertretervertragsverhältnisse die allgemeinen Normen anzuwenden sind. Gemäß Art. 2.145 ZVG (LT) muss der Handelsvertreter den Unternehmer informieren, sobald er einen Untervertreter beschäftigt.

Ferner können die Parteien unter (unabdingbarer) Zahlung einer zusätzlichen Provision eine Delkredere-[3648] und/oder Inkassovereinbarung[3649] treffen.

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien Wettbewerbsbeschränkungen, müssen sich diese innerhalb der zwingenden Bedingungen des Wettbewerbsrechts bewegen.[3650] Es steht den Handelsvertretervertragsparteien frei, ein Exklusivrecht des Handelsvertreters

---

3642 Art. 2.154 Abs. 3 ZVG (LT)
3643 Art. 2.153 ZVG (LT); vgl. Mikelėnienė/Mikelėnas (2004): Lithuania (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 596
3644 Art. 2.156 Abs. 1 ZVG (LT); allgemein gilt: Art. 1.5 ZVG (LT) Vorsicht und Integrität (protingumo ir sąžiningumo reikalavimus)
3645 Art. 2.156 Abs. 1 ZVG (LT)
3646 Art. 2.156 Abs. 2 ZVG (LT)
3647 Art. 2.156 Abs. 5 ZVG (LT)
3648 Art. 2.158 Abs. 3 ZVG (LT)
3649 Art. 2.158 Abs. 2 ZVG (LT)
3650 Art. 2.152 Abs. 2 ZVG (LT)

für ein Gebiet oder einen Bezirk zu vereinbaren, soweit es wettbewerbsrechtliche Beschränkungen beachtet.[3651] Die Parteien können ferner vereinbaren,[3652] dass der Handelsvertreter nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten darf.[3653]

Der Handelsvertreter muss während und nach der Vertragslaufzeit die Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers wahren[3654] und ihm nach Handelsvertretervertragsbeendigung die vom Unternehmer zur Ausübung der Handelsvertretertätigkeit überlassenen Dokumente, das Vermögen und ggf. weitere Werte zurückgeben.[3655]

In der Ausübung des Handelsvertretervertrags verhält sich der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter vorsichtig und integer (protingumo ir sąžiningumo reikalavimus).[3656] Außerdem ist der Unternehmer verpflichtet, den Handelsvertreter mit allen tätigkeitsrelevanten[3657] Unterlagen und Informationen (Preislisten, Muster, Werbematerial, Geschäftsbedingungen, Formulare) auszustatten.[3658] Der Unternehmer hat gegenüber dem Handelsvertreter eine unverzügliche Informationspflicht über Annahme, Ablehnung, Abschluss und Erfüllung von Verträgen und bzgl. etwaiger Vertragsänderung oder -ergänzung zwischen Unternehmer und Drittem.[3659] Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter dennoch einen Vertrag mit einem Dritten ab, muss der Unternehmer den Handelsvertreter unverzüglich über seine Genehmigung oder Ablehnung seiner Genehmigung informieren.[3660]

Kann der Unternehmer absehen, dass das Geschäftsvolumen hinter den gewöhnlichen Erwartungen des Handelsvertreters zurückbleibt, muss er ihn ebenfalls darüber informieren.[3661]

IV.C. 7.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Schließt der Handelsvertreter ohne Abschlussvollmacht[3662] einen Vertrag ab, muss der Unternehmer den Handelsvertreter unverzüglich über Bestätigung oder Nicht-Bestätigung informieren.[3663]

Im Kontext der Auftragserfüllungspflicht des Handelsvertreters hat er bereits ohne gesonderte Vollmacht das Recht, alles Notwendige zu tun, um die Auftragserfüllung ordnungsgemäß zu gewährleisten.[3664] Dies geht nicht so weit, als dass er berechtigt ist, Vertragsbedingungen mit dem Dritten zu ändern oder Erfüllungsleistungen anzunehmen, es sei denn, Handelsvertreter und Unternehmer vereinbaren dies.[3665] Der vollmachtlose

---

3651 Art. 2.152 Abs. 3 ZVG (LT)
3652 Vgl. Matonis et al. (2018): Lithuania in: Baker & McKenzie, Kap. 1.3
3653 Art. 2.156 Abs. 4 ZVG (LT)
3654 Art. 2.156 Abs. 3 ZVG (LT)
3655 Art. 2.156 Abs. 6 ZVG (LT)
3656 Allgemein gilt: Art. 1.5 ZVG (LT)
3657 Art. 2.157 Abs. 5 ZVG (LT)
3658 Art. 2.157 Abs. 1 ZVG (LT)
3659 Art. 2.157 Abs. 2 ZVG (LT)
3660 Art. 2.157 Abs. 3 ZVG (LT)
3661 Art. 2.157 Abs. 5 ZVG (LT)
3662 Art. 2.176-2.185 ZVG (LT)
3663 Art. 2.157 Abs. 3 ZVG (LT)
3664 Art. 2.162 Abs. 1 ZVG (LT)
3665 Art. 2.162 Abs. 1 ZVG (LT)

Handelsvertreter darf beispielsweise von Dritten auftragsbezogene Erklärungen zu Qualität, Menge und weiteren Ansprüchen entgegennehmen und ggf. diesbezügliche Beweise sichern.[3666]

Schließt ein Handelsvertreter ein Geschäft ab, obschon er nicht über eine entsprechende Vollmacht verfügt oder seine Vollmacht überschreitet[3667], und dies war und konnte dem Dritten nicht bekannt sein, gilt der Auftrag als genehmigt, falls der Unternehmer dem Dritten nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung über das Geschäft Gegenteiliges mitteilt.[3668]

IV.C. 7.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter die vereinbarte Vergütung zu zahlen.[3669] Die Handelsvertretervertragsparteien können die Vergütung als prozentuales Entgelt des Geschäfts (Provision), als auch als z.B. Pauschalzahlung vereinbaren.[3670] Sofern die Parteien eine Pauschalzahlung vereinbart haben, finden die nachfolgenden Regelungen des Art. 2.160 ZVG (LT) nur Anwendung, wenn sie nicht im Widerspruch zu dessen Normen stehen.[3671]

Vereinbaren die Parteien eine Delkrederehaftung des Handelsvertreters, steht ihm zusätzlich eine nicht dispositive Delkredereprovision zu.[3672] Sofern der Handelsvertreter einer Inkassotätigkeit nachkommt, steht ihm hierfür eine unabdingbare Inkassoprovision zu.[3673]

Eine über die Provision hinausgehende Kostenerstattung ist nur vorgesehen, wenn die Kosten nicht aus der selbständigen Tätigkeit (z.B. Reisekosten) des Handelsvertreters resultieren, sondern auf Weisung des Unternehmers angefallen sind.[3674] Zusätzliche, nicht bereits erstattete Kosten, wie etwa für Warentransport, Lagerung, Sicherheit, Verpackung, Zoll, Gebühren und Steuern muss der Unternehmer dem Handelsvertreter ausgleichen.[3675]

IV.C. 7.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Kommt der Unternehmer seiner Vergütungs- bzw. Erstattungspflicht nicht nach, hat der Handelsvertreter bis zum Ausgleich der offenen Forderungen, ein unabdingbares[3676] Pfandrecht an Gegenständen oder Unterlagen[3677] des Unternehmers, die sich im Besitz des Handelsvertreters befinden.

3666 Art. 2.162 Abs. 2 ZVG (LT)
3667 Art. 2.163 Abs. 2 ZVG (LT)
3668 Art. 2.163 Abs. 1 ZVG (LT)
3669 Art. 2.157 Abs. 4 ZVG (LT)
3670 Art. 2.159 Abs. 1 ZVG (LT)
3671 Art. 2.159 Abs. 3 ZVG (LT)
3672 Art. 2.158 Abs. 3 ZVG (LT)
3673 Art. 2.158 Abs. 2 ZVG (LT)
3674 Art. 2.159 Abs. 2 ZVG (LT)
3675 Art. 2.159 Abs. 2 ZVG (LT)
3676 Art. 2.161 Abs. 2 ZVG (LT)
3677 Art. 2.161 Abs. 1 ZVG (LT)

IV.C. 7.7.2. Provisionshöhe

Die Höhe der Provision des Handelsvertreters liegt in der Parteiautonomie.[3678] Fehlt eine solche Vereinbarung, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung zu.[3679] Lässt sich die Vergütungshöhe nicht ermitteln, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung, die sämtliche Umstände berücksichtigt, zahlen.[3680]

IV.C. 7.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Dem Handelsvertreter steht

- für jeden erfolgreichen Vertragsabschluss des Unternehmers, der aus der Tätigkeit des Handelsvertreters resultiert, eine Provision zu,
- selbst wenn der Unternehmer den Vertrag direkt mit dem Dritten, den der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat, schließt (Bestandskunde, Folgeprovision).[3681]

Wenn die Parteien im Handelsvertretervertrag vereinbaren, dass der Handelsvertreter einen Exklusivschutz auf einen Bezirk oder eine Kundengruppe hat, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Direktgeschäften des Unternehmers innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs.[3682]

Ein Provisionsanspruch entsteht zudem, wenn das Geschäft erst nach Handelsvertretervertragsbeendigung zur Ausführung kommt.[3683] Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[3684]

Zudem können die Parteien z.B. vereinbaren, dass die Provision des Handelsvertreters

- an die Qualität der Handelsvertretertätigkeit (sog. qualitative Ziele) oder
- an die Pflichterfüllung des Dritten (z.B. Zahlungseingang)

gebunden ist.[3685]

IV.C. 7.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht, sobald

- der Unternehmer seine Vertragspflicht gegenüber dem Dritten erfüllt hat,

---

3678 Art. 2.159 Abs. 1 ZVG (LT)
3679 Art. 2.158 Abs. 4 ZVG (LT)
3680 Art. 2.158 Abs. 4 ZVG (LT)
3681 Art. 2.158 Abs. 1 ZVG (LT)
3682 Art. 2.160 Abs. 8 ZVG (LT)
3683 Art. 2.158 Abs. 1 ZVG (LT)
3684 Art. 2.160 Abs. 9 ZVG (LT)
3685 Art. 2.158 Abs. 2 ZVG (LT)

- hätte erfüllen müssen oder wenn
- der Dritte seine Pflicht gegenüber dem Unternehmer erfüllt hat.[3686]

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, sobald

- der Dritte seiner vertraglichen Verpflichtung nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hätte.[3687]

Haben die Parteien die Entstehung des Provisionsanspruchs an die Vertragserfüllung des Dritten (z.B. Zahlungseingang) geknüpft, kann der Handelsvertreter vom Unternehmer einen Provisionsvorschuss verlangen, der mindestens 40 % der Gesamtprovision beträgt.[3688]

Mangels anderslautender Vereinbarung erfolgt die Zahlung der Provision auf monatlicher Basis, am letzten Tag des Monats, der auf den *Monat* folgt, in dem der Anspruch entstanden ist.[3689] Diesen Zeitraum können die Parteien spätestens auf den letzten Tag des Monats, der auf das *Quartal* folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, ausdehnen.[3690]

IV.C. 7.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Steht fest, dass der Dritte seiner Pflicht (z.B. Zahlung an den Unternehmer) endgültig nicht nachkommt,

- verliert der Handelsvertreter seinen Provisionsanspruch und
- muss ggf. überzahlte oder vorausgezahlte Provisionen zurückerstatten, es sei denn
- der Unternehmer hat die Nichterfüllung des Dritten zu verantworten.[3691]

Ein Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, sofern die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, eine Provisionsteilung zwischen den Vertretern entspricht der Billigkeit.[3692]

IV.C. 7.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss die Provision des Handelsvertreters *monatlich*, spätestens am letzten Tag des Folgemonats nach ihrem Entstehen, abrechnen.[3693] Die Parteien können diesen Abrechnungszeitraum schriftlich bis auf höchstens *drei Monaten* ausdehnen,[3694] so dass die Provisionsabrechnung dann spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das *Quartal* folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abzurechnen ist. Zu den oben vereinbarten Abrechnungszeitpunkten muss der Unternehmer dem Handelsvertreter Buchführungsunterlagen, auf deren Grundlage der Unternehmer die Vergütung berechnet hat, vorlegen und ihn zudem über die Umstände etwaiger Kürzungen oder Einbehalte informieren.[3695]

3686 Art. 2.160 Abs. 1 ZVG (LT)
3687 Art. 2.160 Abs. 1 ZVG (LT)
3688 Art. 2.160 Abs. 2 ZVG (LT)
3689 Art. 2.160 Abs. 2 ZVG (LT)
3690 Art. 2.160 Abs. 2 ZVG (LT)
3691 Art. 2.160 Abs. 3 ZVG (LT)
3692 Art. 2.160 Abs. 10 ZVG (LT)
3693 Art. 2.160 Abs. 3 ZVG (LT)
3694 Art. 2.160 Abs. 3 ZVG (LT)
3695 Art. 2.160 Abs. 5 ZVG (LT)

Kommt es zu Unklarheiten, hat der Handelsvertreter das unabdingbare Recht, die korrekte Berechnung der Provision und die Korrektheit der Abrechnung durch eine Wirtschaftsprüfung kontrollieren zu lassen.[3696] Lässt der Unternehmer dies nicht zu oder die Parteien sind sich bzgl. des Wirtschafsprüfers uneinig, kann der Handelsvertreter eine gerichtliche Zwangsprüfung veranlassen.[3697]

IV.C. 7.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl auf bestimmte als auch auf unbestimmte Dauer schließen.[3698] Setzen die Parteien einen befristeten Handelsvertretervertrag nach Fristablauf fort, gilt er als auf unbestimmte Dauer geschlossen,[3699] womit der litauische Gesetzgeber den Anforderungen des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie[3700] nachkommt. In diesem Fall ist die bereits verstrichene Vertragslaufzeit in der Berechnung der Kündigungsfrist zu berücksichtigen.[3701]

Neben den für die Vertragsbeendigung allgemeingültigen Normen der Art. 6.217 ff. ZVG (LT) behält das litauische Handelsvertreterrecht Spezialnormen zur Vertragsbeendigung bereit.

IV.C. 7.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Mindestkündigungsfristen für einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Vertrag liegen

- im ersten Jahr bei einem Monat,
- im zweiten Jahr bei zwei Monaten,
- im dritten Jahr bei drei Monaten und
- ab dem vierten Jahr bei vier Monaten.[3702]

Kürzere Fristen sind nicht zulässig, längere Fristen liegen in der Parteiautonomie der Parteien, sofern sie den Handelsvertreter nicht gegenüber dem Unternehmer benachteiligen.[3703] Mangels anderslautender Vereinbarung entspricht der letzte Tag der Kündigungsfrist dem Kalendermonatsende.[3704]

IV.C. 7.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Jede Partei kann einen unbefristeten Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund, unter Einhaltung der unverzüglichen Benachrichtigungspflicht, außerordentlich

---

3696 Art. 2.160 Abs. 6 ZVG (LT)
3697 Art. 2.160 Abs. 6 ZVG (LT)
3698 Art. 2.155 Abs. 1 ZVG (LT); vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 10
3699 Art. 2.155 Abs. 2 ZVG (LT)
3700 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
3701 Art. 2.165 Abs. 5 ZVG (LT)
3702 Art. 2.165 Abs. 1 ZVG (LT)
3703 Art. 2.165 Abs. 2 ZVG (LT)
3704 Art. 2.165 Abs. 4 ZVG (LT)

kündigen.[3705] Kündigt eine Partei den Handelsvertretervertrag ohne Zustimmung der anderen Partei bzw. ohne unverzügliche Mitteilung des wichtigen Grunds, ist die kündigende Partei der gekündigten Partei zum Schadensersatz verpflichtet.[3706]

Auch im Falle eines Vertrags auf bestimmte Dauer ist eine außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund unabdingbar zulässig.[3707] Ist der wichtige Grund durch die gekündigte Partei verursacht, ist diese gegenüber der kündigenden Partei zum Schadensersatz verpflichtet.[3708]

IV.C. 7.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3709] sieht vor, dass sich die nationalen Gesetzgeber für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs (nach deutschem Vorbild[3710]) oder des Handelsvertreterersatzanspruchs (nach französischem Vorbild[3711]) entscheiden[3712]. Obschon die Regelungen als Alternativen zu betrachten sind,[3713] hat der litauische Gesetzgeber beide Varianten[3714] in sein Gesetz eingeführt. Nehmen die Handelsvertretervertragsparteien im litauischen Handelsvertretervertrag keine Wahl zwischen diesen beiden Abfindungssystematiken vor (Handelsvertreterausgleichsanspruch oder -ersatzanspruch), gilt der Ausgleichsanspruch[3715] gemäß Art. 2167 Abs. 1 ZVG (LT)[3716] primär.

Dies stellt eine litauische Besonderheit dar, die nicht in anderen Mitgliedstaaten gilt:

- In Deutschland sieht der deutsche Gesetzgeber[3717] den reinen Handelsvertreterausgleichsanspruch vor,
- der französische Gesetzgeber[3718] den reinen Handelsvertreterersatzanspruch.

Das litauische Recht gleicht auch nicht, der sonst vorhandenen hybriden Alternative:

- Der nationale Gesetzgeber sieht die primäre Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs vor, sofern die Handelsvertretervertragsparteien nicht ausdrücklich die Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[3719] vereinbaren.

3705 Art. 2.165 Abs. 3 ZVG (LT)
3706 Art. 2.165 Abs. 3 ZVG (LT)
3707 Art. 2.166 Abs. 1 ZVG (LT)
3708 Art. 2.166 Abs. 2 ZVG (LT)
3709 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7
3710 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3711 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3712 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 24
3713 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996
3714 Art. 2.167 Abs. 2 ZVG (LT) Ausgleichsanspruch; Art. 2.167 Abs. 6 ZVG (LT) Ersatzanspruch
3715 Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT)
3716 (...) kompensaciją pagal šio straipsnio 2 dalį, jeigu šalys nesusitarė, kad, pasibaigus sutarčiai, prekybos agentas turi teisę į nuostolių atlyginimą pagal šio straipsnio 6 dalį.
3717 §89b Abs. 1 HGB
3718 L134-12 Abs. 1 HGB (FR)
3719 Art. 17 Abs. 2 ZVG (GB)

Der Europäische Gesetzgeber hat bereits 1996[3720] in Bezug auf Belgien angemerkt, dass es nicht zu einer Kumulierung von Ausgleichsanspruch aus Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3721] und dem Handelsvertreterersatzanspruch aus Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3722] kommen darf. Dies hat der EuGH im Jahr 2015[3723] nach Vorabentscheidungsersuchen des Appellationsgerichtshofs Brüssel bestätigt. Somit ist es dem Handelsvertreter möglich, einen weiteren Schadensersatzanspruch zu fordern, wenn die Ausgleichszahlung nicht den gesamten tatsächlich entstandenen Schaden deckt.[3724] Ein kumulativer Handelsvertreterersatzanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[3725] ist allerdings ausgeschlossen.[3726]

IV.C. 7.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der Handelsvertreter hat einen im Voraus unabdingbaren Handelsvertreterausgleichsanspruch, sofern der Unternehmer aus der

- Neukundenakquise bzw. der Bestandskundenentwicklung des Handelsvertreters
- vertragsbeendigungsübergreifend einen wesentlichen Nutzen zieht und
- der Ausgleich unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände der Billigkeit entspricht.[3727]

IV.C. 7.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch

Vereinbaren die Parteien anstelle des Handelsvertreterausgleichsanspruchs nach deutschem Vorbild[3728] den Handelsvertreterersatzanspruch nach französischem Vorbild[3729], kann der Handelsvertreter diesen aufgrund der Nachteile, die er aus der Vertragsbeendigung erleidet, beanspruchen.[3730] Diese Nachteile umfassen insbesondere

- den Verlust zukünftiger Provisionen, die der Handelsvertreter aufgrund der Vertragsbeendigung nicht mehr erhält, wohingegen
- dem Unternehmer aus der Vertragsbeendigung weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben.[3731]
- Diese Nachteile beachten nicht amortisierte Kosten und Aufwendungen, die der Handelsvertreter auf Empfehlung des Unternehmers getätigt hat.[3732]

Die Gewährung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs beschränkt nicht den Anspruch des Handelsvertreters auf einen Schadensersatz aus tatsächlich erlittenen Schäden (z.B. aufgrund der Vertragsbeendigung).[3733]

3720 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996
3721 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3722 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3723 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795
3724 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35
3725 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3726 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35
3727 Art. 2.167 Abs. 2 ZVG (LT)
3728 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3729 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
3730 Art. 2.166 Abs. 6 ZVG (LT)
3731 Art. 2.166 Abs. 6 ZVG (LT)
3732 Art. 2.166 Abs. 6 ZVG (LT)
3733 Art. 2.167 Abs. 1 ZVG (LT)

Die maximale Höhe des Ausgleichsanspruchs liegt bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre, bei einer kürzeren Vertragslaufzeit bei einer mittleren Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[3734]

IV.C. 7.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag rechtmäßig außerordentlich, hat letzterer keinen Ausgleichsanspruch.[3735] Gleiches gilt, wenn der Handelsvertreter den Vertrag selbst kündigt (Eigenkündigung), es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer bedingt oder
- dies geschieht aufgrund von Krankheit, Alter oder Invalidität, die eine Vertragsfortführung für den Handelsvertreter unzumutbar machen.[3736]

Einigen sich die Parteien auf eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertretervertrags an einen Dritten, hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch.[3737]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung geltend, verliert er diesen.[3738]

IV.C. 7.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Nach Art. 2.163 ZVG (LT) können die Parteien schriftlich für eine

- Höchstdauer von zwei Jahren

ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbaren,[3739] das sich

- nur auf das Gebiet bzw. die Kundengruppe sowie
- die Waren bzw. Dienstleistungen des Handelsvertretervertrags

beziehen darf.[3740] Wenn die Parteien ein solches Wettbewerbsverbot treffen, steht dem Handelsvertreter für die gesamte Zeit der Beschränkung eine Entschädigung des Unternehmers zu.[3741] Ihre Höhe orientiert sich an der Parteivereinbarung und kann als Jahressumme an den Handelsvertreter gezahlt werden.[3742]

Der Unternehmer hat vor Beendigung des Vertragsverhältnisses die Möglichkeit, schriftlich auf ein Wettbewerbsverbot zu verzichten.[3743] Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag wegen des schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters, muss der Unternehmer den Handelsvertreter nicht für die Zeit des Wettbewerbsverbots vergüten.[3744]

3734 Art. 2.167 Abs. 3 ZVG (LT)
3735 Art. 2.167 Abs. 5 Abs. 2 ZVG (LT)
3736 Art. 2.167 Abs. 5 Abs. 1 ZVG (LT)
3737 Art. 2.167 Abs. 5 Abs. 3 ZVG (LT)
3738 Art. 2.167 Abs. 4 ZVG (LT)
3739 Art. 2.164 Abs. 1 ZVG (LT)
3740 Art. 2.164 Abs. 2 ZVG (LT)
3741 Art. 2.167 Abs. 5 Abs. 2 ZVG (LT)
3742 Art. 2.164 Abs. 4 ZVG (LT)
3743 Art. 2.164 Abs. 3 ZVG (LT)
3744 Art. 2.164 Abs. 5 ZVG (LT)

Der Unternehmer kann sich nicht auf die Gültigkeit des Wettbewerbsverbots berufen, wenn er den Handelsvertretervertrag ohne Einwilligung des Handelsvertreters bei Nichteinhaltung der Fristen kündigt bzw. den Handelsvertreter nicht unverzüglich über den wichtigen Grund, der die außerordentliche Kündigung rechtfertigt, informiert.[3745] Dies gilt auch, wenn der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag rechtmäßig aus wichtigem Grund kündigt[3746], oder ein Gericht den Vertrag aus Gründen, die der Unternehmer verursacht, beendet.[3747]

Ferner kann ein Gericht das nachvertragliche Wettbewerbsverbot, teilweise oder vollständig aufheben, wenn dem Handelsvertreter durch das Verbot ein erheblicher Nachteil entsteht.[3748] Die Parteien können diese Vorgaben des Art. 2.164 ZVG (LT) nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[3749]

IV.C. 7.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in Litauen zehn Jahre.[3750] Die Vergütungsansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren innerhalb von drei Jahren.[3751]

IV.C. 7.12. Besonderheiten der kommerziellen Vertretung im Zusammenhang des Abschlusses und der Ausführung internationaler Warenankaufs- und Warenverkaufsverträge

Neben den Art. 2.134-2.151 ZVG (LT) zur Vertretungsmacht des allgemeinen Vertreters, enthält das litauische Recht in den Art. 2.169-2.175 ZVG (LT) Sondervorschriften zur Vertretungsmacht des Vertreters im Kontext grenzüberschreitender Warenankaufs- und Verkaufsgeschäfte.[3752]

Die Sondervorschriften der Art. 2.169-2.175 ZVG (LT) unterscheiden die offene Vertretung von der nicht-offenen Vertretung.[3753]

Die Art. 2.169-2.175 ZVG (LT) sind nur anzuwenden, wenn

- es sich um den Abschluss-, oder die Erfüllung internationaler Warenankaufs- oder Warenverkaufsverträge handelt und
- der Unternehmer und der Dritte (Kunde) ihren Sitz in unterschiedlichen Staaten haben.[3754]

3745 Art. 2.164 Abs. 6 S. 1 ZVG (LT)
3746 Art. 2.164 Abs. 6 S. 2 ZVG (LT)
3747 Art. 2.164 Abs. 6 S. 3 ZVG (LT)
3748 Art. 2.164 Abs. 7 ZVG (LT)
3749 Art. 2.164 Abs. 8 ZVG (LT)
3750 Art. 1.125 Abs. 1 ZVG (LT); vgl. Karulaitye-Kvainauskiene (2015): Agency Law Lithuania in: IDI Project, Kap. 14
3751 Art. 2.160 Abs. 7 ZVG (LT)
3752 Vgl. Mikelėnienė/Mikelėnas (2004): Lithuania (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 573
3753 Vgl. Puklevicius (2012): Lithuania in: Campbell, S. 5 f.
3754 Art. 2.169 Abs. 1 ZVG (LT)

Die oben genannten Vorschriften finden lediglich Anwendung auf das Außenverhältnis (Verhältnis zwischen den Handelsvertretervertragsparteien und Drittem).[3755]

Ausdrücklich nicht anwendbar sind diese Normen im Zusammenhang mit der

- Vermittlung von Aktien oder Wertpapieren an Börsen,
- dem An- und Verkauf von Rohstoffen bei Auktionen und auf
- die Tätigkeit gesetzlicher Vertreter und Vertreter, die ein Gericht oder eine Behörde bestellt hat.[3756]

Verwaltungsorgane oder Mitarbeiter juristischer Personen, die für diese verbindlich handeln, fallen nicht in den Anwendungsbereich des litauischen Handelsvertreterrechts.[3757]

IV.C. 7.12.1. Bestimmung der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters

Die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters können die Handelsvertretervertragsparteien ausdrücklich vereinbaren, oder sie können sich im Einzelfall implizit aus den Umständen ergeben.[3758] Eine solche Vereinbarung zwischen Handelsvertreter und Unternehmer ist an keine Form gebunden und als Beweismittel ist jedwede Form zulässig.[3759] Mangels Vereinbarung zwischen Handelsvertreter und Unternehmer, ist der Handelsvertreter mit allen notwendigen Rechten und Pflichten ausgestattet, die er zur Erfüllung der Weisungen des Unternehmers benötigt.[3760]

IV.C. 7.12.2. Gültigkeit der Verträge im Außenverhältnis

Schließt ein bevollmächtigter Vertreter einen Vertrag mit einem Dritten ab und handelt im Namen und Interesse des Unternehmers und dies war dem Dritten bewusst oder hätte ihm bewusst sein müssen, entsteht ein Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem.[3761]

Eine vertragliche Beziehung zwischen Handelsvertreter und Drittem entsteht, wenn

- der Dritte nicht wusste oder hätte wissen müssen, dass er durch den Handelsvertreter einen Vertrag mit dem Unternehmer abschließt oder
- aus dem Vertrag hervorgeht (z.B. ausdrückliche vertragliche Regelungen), dass der Vertreter in eigenem Namen handelt.[3762]

Wenn ein Handelsvertreter seine Verpflichtungen gegenüber dem Unternehmer nicht erfüllt, kann der Unternehmer zur Sicherung seiner Ansprüche gegenüber dem Handelsvertreter, an die Stelle des Handelsvertreters, im Vertragsverhältnis mit dem Dritten treten.[3763] Hier sind die Ansprüche des Dritten gegenüber dem Vertreter zu beachten.[3764] Tritt der Unternehmer an die Stelle des Handelsvertreters, und der Dritte hat

[3755] Art. 2.169 Abs. 2 ZVG (LT)
[3756] Art. 2.169 Abs. 3 ZVG (LT)
[3757] Art. 2.169 Abs. 4 ZVG (LT)
[3758] Art. 2.170 Abs. 1 ZVG (LT)
[3759] Art. 2.170 Abs. 3 ZVG (LT)
[3760] Art. 2.170 Abs. 2 ZVG (LT)
[3761] Art. 2.171 Abs. 1 ZVG (LT)
[3762] Art. 2.171 Abs. 2 ZVG (LT)
[3763] Art. 2.171 Abs. 3 ZVG (LT)
[3764] Art. 2.171 Abs. 3 ZVG (LT)

Ansprüche gegen den Vertreter, hat er diese nun gegen den Unternehmer.[3765] Diese Rechte können die Parteien geltend machen, indem sie sich dies erklären.[3766] Einmal erklärt, können die Parteien diese Übernahme nicht widerrufen.[3767]

Kommt der Vertreter seinen Pflichten gegenüber dem Dritten aufgrund des Verhaltens des Unternehmers nicht nach, muss der Vertreter dem Dritten den Namen des Unternehmers mitteilen.[3768]

Kommt der Dritte seinen Pflichten nicht nach, muss der Vertreter dem Unternehmer den Namen des Dritten mitteilen.[3769] Es ist dem Unternehmer nicht möglich, seine Ansprüche durchzusetzen, die er anstelle des Vertreters erworben hat, sofern der Dritte nachweisen kann, dass, falls er den Namen des Unternehmers gekannt hätte, keinen Vertrag mit diesem abgeschlossen hätte.[3770]

IV.C. 7.12.3. Geschäfte ohne bzw. ohne ausreichende Vollmacht

Ein Geschäft, das der Handelsvertreter ohne Vollmacht oder ohne ausreichende Vollmacht mit einem Dritten schließt, bindet den Unternehmer nicht.[3771] Es entsteht ein Vertragsverhältnis zwischen Drittem und Vertreter,[3772] es sei denn, das Verhalten des Unternehmers lässt darauf schließen, dass der Handelsvertreter seine Vollmacht nicht überschritten hat.[3773]

Der Unternehmer hat die Möglichkeit, das Handeln des vollmachtlosen Vertreters bzw. des Vertreters mit unzureichender Vollmacht zu bestätigen.[3774] Die Bestätigung kann der Unternehmer formfrei vornehmen, sie kann sich daneben aus dem Verhalten des Unternehmers ergeben.[3775] Sobald die Bestätigung des Unternehmers dem Dritten zugeht, ist sie unwiderruflich wirksam.[3776]

Der Dritte ist gegenüber dem Unternehmer nicht gebunden, falls er bei Vertragsschluss nicht gewusst hat oder hätte wissen können, dass der Vertreter mit mangelnder Vollmacht handelt.[3777] Möchte sich der Dritte hierauf berufen, muss er dem Unternehmer dies mitteilen, bevor der Unternehmer den Abschluss des Geschäfts durch den vollmachtlosen bzw. mit einer unzureichend ausgestatteten Vollmacht tätigen Handelsvertreter bestätigt.[3778] Wenn der Unternehmer das Geschäft bestätigt, allerdings keine angemessene Frist einhält, besteht für den Dritten weiterhin die Möglichkeit, das Geschäft abzulehnen.[3779]

3765 Art. 2.171 Abs. 3 ZVG (LT)
3766 Art. 2.171 Abs. 4 ZVG (LT)
3767 Art. 2.171 Abs. 4 ZVG (LT)
3768 Art. 2.171 Abs. 5 ZVG (LT)
3769 Art. 2.171 Abs. 6 ZVG (LT)
3770 Art. 2.171 Abs. 7 ZVG (LT)
3771 Art. 2.172 Abs. 1 ZVG (LT)
3772 Art. 2.172 Abs. 1 ZVG (LT)
3773 Art. 2.172 Abs. 2 ZVG (LT)
3774 Art. 2.173 Abs. 1 ZVG (LT)
3775 Art. 2.173 Abs. 1 ZVG (LT)
3776 Art. 2.173 Abs. 1 ZVG (LT)
3777 Art. 2.173 Abs. 2 ZVG (LT)
3778 Art. 2.173 Abs. 2 ZVG (LT)
3779 Art. 2.173 Abs. 2 ZVG (LT)

Wenn der Dritte wusste oder hätte wissen müssen, dass der Vertreter keine Vollmacht bzw. eine unzureichende hat, ist eine Ablehnung des Geschäfts durch den Dritten gegenüber dem Unternehmer nicht mehr möglich.[3780]

Bestätigt der Unternehmer die Handlungen des Vertreters nur zum Teil, steht es dem Dritten in jedem Fall frei, das Geschäft abzulehnen.[3781]

Handlungen, die der Vertreter im Interesse einer noch nicht gegründeten juristischen Person vornimmt, können für die dann bestehende juristische Person nur genehmigt werden, wenn das Gesetz es vorsieht.[3782]

IV.C. 7.12.4. Genehmigung vollmachtlos abgeschlossener Rechtsgeschäfte

Schließt der vollmachtlose Vertreter bzw. der Vertreter mit unzureichender Vollmacht dennoch ein Geschäft mit einem Dritten ab und der Unternehmer bestätigt die Handlungen des Handelsvertreters nicht, muss der Vertreter dem Dritten in die Situation verhelfen, in der er wäre, sofern der Vertreter mit Vollmacht gehandelt hätte.[3783] Dies gilt nicht, wenn der Dritte gewusst hat oder hätte wissen müssen, dass der Vertreter seine Vollmacht überschreitet bzw. ohne Vollmacht handelt[3784].

IV.C. 7.12.5. Beendigung der Vollmacht

Die Vollmachten des Handelsvertreters enden

- aufgrund einer Vereinbarung von Vertreter und Unternehmer,
- nach Beendigung der Handlung zu einer spezifischen Vollmacht,
- nach Rücknahme der Vollmacht durch den Unternehmer,
- nach Verzicht der Rechte seitens des Vertreters oder
- aufgrund gesetzlicher Vorschriften.[3785]

Dies hat keinen Einfluss auf die Rechte des Dritten, es sei denn, ihm ist die Beendigung der Vollmacht zwischen Unternehmer und Handelsvertreter bekannt, oder sie müsste ihm bekannt sein.[3786]

Ungeachtet einer derartigen Beendigung hat der Vertreter das Recht, im Interesse des Unternehmers oder der Erben des Unternehmers, Handlungen vorzunehmen, die der Schadensabwendung dienen.[3787]

3780 Art. 2.173 Abs. 3 ZVG (LT)
3781 Art. 2.173 Abs. 4 ZVG (LT)
3782 Art. 2.173 Abs. 5 ZVG (LT)
3783 Art. 2.174 Abs. 1 ZVG (LT)
3784 Art. 2.174 Abs. 2 ZVG (LT)
3785 Art. 2.175 Abs. 1 ZVG (LT)
3786 Art. 2.175 Abs. 2 ZVG (LT)
3787 Art. 2.175 Abs. 3 ZVG (LT)

IV.C. 8. Österreich

Der österreichische Gesetzgeber hat die Handelsvertreterrichtlinie durch das Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter[3788] (im Folgenden HVG (AT)) umgesetzt. Es ist mit Wirkung zum 1.3.1993, im Vorgriff auf den EU-Beitritt[3789], in Kraft getreten[3790].

Der österreichische Gesetzgeber reguliert in den

- §§1-26 HVG (AT) den Handelsvertreter, in den
- §§26a-26d HVG (AT) den Versicherungsvertreter und trifft im
- §27 HVG (AT) Bestimmungen zur Unabdingbarkeit einzelner Normen des HVG (AT).

Weiterhin gibt

- §28 HVG (AT) das Verhältnis zu anderen österreichischen Gesetzen wieder und
- §29 HVG (AT) behält Schluss- und Übergangsbestimmungen bereit.

Zudem finden die Normen des österreichischen Unternehmensgesetzbuchs[3791] (im Folgenden UGB (AT)) und die Bestimmungen des allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuchs[3792] (im Folgenden ABGB (AT)) subsidiäre Anwendung.[3793]

IV.C. 8.1. Definition und Anwendungsbereich des österreichischen Handelsvertreterrechts

Der österreichische Gesetzgeber definiert den selbständigen Handelsvertreter (oder Handelsagenten[3794]) in §1 HVG (AT).

Ein Handelsvertreter ist eine selbständige Person, die vom Unternehmer ständig damit betraut ist, gewerbsmäßig Geschäfte zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder abzuschließen (Abschlussvertreter).[3795] Ausgenommen sind Geschäfte unbeweglicher Sachen.[3796] Der Handelsvertreter kann sowohl natürliche als auch juristische Person sein.[3797] Auch der Unternehmer (sprich der Prinzipal des Handelsvertreters) kann selbst

---

3788 Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter, in Kraft ab 01.03.1993, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 88/1993 vom 11.2.1993 (S. 1153)

3789 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Griechischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Portugiesischen Republik, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und dem Königreich Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden über den Beitritt des Königreichs Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland und des Königreichs Schweden zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.01.1995, ABl. C241 vom 29.8.1994 (S. 9)

3790 §29 Abs. 1 HVG (AT)

3791 Unternehmensgesetzbuch Österreich, in Kraft ab 01.03.1936, Deutsches Reichsgesetzblatt, Nr. S 219/1897 vom 21.5.1897

3792 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch Österreich, Justizgesetzsammlung Österreich, Nr. 946/1811 (S. 275)

3793 §28 Abs. 2 HVG (AT)

3794 §1 Abs. 3 HVG (AT)

3795 §1 Abs. 1 HVG (AT)

3796 §1 Abs. 1 HVG (AT)

3797 Vgl. Nocker (2009), Kap. §1 Rn. 29

ein Handelsvertreter sein.[3798] Letztere Norm eröffnet gleichsam die Möglichkeit der Untervertretung.[3799]

Der handelsvertreterrechtliche Unternehmerbegriff entspricht nicht zwingend der Unternehmerdefinition anderer österreichischer Rechtsnormen, was spätestens seit Einführung des UGB (AT) und dessen Unternehmerdefinition in §1 UGB (AT) deutlich ist.[3800] Während das HVG (AT) an die Qualifizierung als Unternehmer keine gesonderten Anforderungen stellt, so dass dies jede Person sein kann (auch eine private Person), stellt das UGB (AT) andere Anforderungen.[3801]

Ferner hat der Oberste Gerichtshof Österreichs im Jahr 2011[3802] festgestellt, dass es nationalen Gesetzgebern der Europäischen Union freisteht, den Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie in der jeweils nationalen Umsetzung nicht nur auf Warenhandelsvertreter zu beschränken, sondern auch andere Vermittler, wie z.B. Dienstleistungsvertreter einzubeziehen. Sofern ein Dienstleistungsvertreter in Österreich nicht spezialrechtlich reguliert ist, unterfällt er dem Anwendungsbereich des HVG (AT).[3803]

Von der Möglichkeit des Ausschlusses nebenberuflicher Vertreter gemäß Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3804] hat der österreichische Gesetzgeber keinen Gebrauch gemacht.[3805]

IV.C. 8.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Die Bestimmungen des HVG (AT) finden keine Anwendung auf angestellte Reisende[3806] oder Makler[3807].[3808] Weiterhin sind Kommissionäre[3809], Vertragshändler und Handelsmakler[3810] vom Anwendungsbereich des HVG (AT) abzugrenzen.[3811]

3798 §1 Abs. 2 HVG (AT)

3799 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 2; vgl. Petsche/Petsche-Demmel (2015), Kap. §1 Rn. 27-29; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 33 f.; Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 65/06a vom 23.11.2006; vgl. Schima (1993), S. 3 f.

3800 Vgl. Völkl/Müller (2009), S. 106 f.

3801 Vgl. Nocker (2007), S. 46; vgl. Klauser et al. (2016): Austria in: Campbell, S. 6; vgl. Petsche/Petsche-Demmel (2015), Kap. §1 Rn. 10

3802 Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 65/06a vom 23.11.2006, S. 65; vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 2.1 A1

3803 Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 65/06a vom 23.11.2006, S. 65; vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.1 A1

3804 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

3805 Vgl. Nocker (2007), S. 46; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 35

3806 Zur Abgrenzung: §51 Abs. 2 Nr. 2 Arbeits- und Sozialgerichtsgesetz Österreich, Bundesgesetzblatt Österreich, Nr. 104/1985 vom 22.3.1985 (S. 999)

3807 Maklergesetz Österreich, in Kraft ab 01.07.1996, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 262/1996 vom 11.6.1996 (S. 2227)

3808 §28 Abs. 1 HVG (AT)

3809 §§383 ff. UGB (AT)

3810 §§19 ff. Maklergesetz (AT)

3811 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.1 B1; vgl. Krilyszyn/Regner (2007): Austria in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Klauser et al. (2016): Austria in: Campbell, S. 3; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 12–22; vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §1 Kap. 4.2.1

- Ein Makler vermittelt aufgrund eines Vertrags mit einer Person für diese Geschäfte mit einem Dritten, ohne ständig damit betraut sein zu müssen.[3812] Dies gilt auch für Handelsmakler; die vermittelten Geschäfte beziehen sich dann allerdings auf Gegenstände des Handelsverkehrs.[3813] Der Anwendungsbereich des HVG (AT) ist für (Handels-)Makler nicht eröffnet, denn ein Handelsvertreter muss gemäß §1 HVG (AT) zwingend dauerhaft für einen Unternehmer tätig sein.
- Ein Kommissionär kauft oder verkauft gemäß §383 Abs. 1 UGB (AT)[3814] in eigenem Namen und auf Rechnung eines Kommittenten Waren oder Wertpapiere. Dementgegen ist der Handelsvertreter nach §1 HVG (AT) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Vertragshändler sind in Österreich nicht spezialrechtlich reguliert. Sie kaufen gegenüber dem Handelsvertreter in eigenem Namen und auf eigene Rechnung[3815] Waren von einem Unternehmer. Wenn der Vertragshändler weitgehend in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden ist (auf eine Weise, die dem Handelsvertreter gleicht), können Bestimmungen des HVG (AT), insbesondere zum Ausgleichsanspruch und nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters, analog anwendbar sein.[3816]
- Der Franchisenehmer agiert in eigenem Namen und auf eigene Rechnung,[3817] während der Handelsvertreter gemäß Art. 1 HVG (AT) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist. Bei einem tiefgehenden Abhängigkeitsverhältnis des Franchisenehmers vom Franchisegeber können die Normen des HVG (AT) zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters im Einzelfall analog Anwendung[3818] finden.[3819]
- Ein angestellter Reisender übernimmt die gleiche Funktion im Absatzprozess wie ein Handelsvertreter.[3820] Obgleich der Reisende in fremdem Namen und auf fremde Rechnung handelt, führt er als Arbeitnehmer des Unternehmers seine Tätigkeit weisungsgebunden aus, womit er der Definition des selbständigen Handelsvertreters gemäß §1 HVG (AT) nicht genügt.[3821]

IV.C. 8.3. Form des Handelsvertretervertrags

Mangels einer spezialrechtlichen Norm können die Parteien Verträge i.S.d. §883 ABGB (AT) formfrei schließen. Eine solche spezialrechtliche Norm bestimmt das HVG (AT) nicht, womit die Formfreiheit beim Handelsvertretervertrag gewahrt bleibt.

3812 §28 Abs. 1 HVG (AT)
3813 §19 i.V.m. §1 Maklergesetz (AT)
3814 Unternehmensgesetzbuch Österreich, in Kraft ab 01.03.1936, Deutsches Reichsgesetzblatt, Nr. S 219/1897 vom 21.5.1897
3815 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.2
3816 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.2
3817 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.3
3818 Vgl. Hesselink (2006), S. 101 (m.w.N.)
3819 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.3
3820 Zur Abgrenzung: §51 Abs. 2 Nr. 2 Arbeits- und Sozialgerichtsgesetz Österreich, Bundesgesetzblatt Österreich, Nr. 104/1985 vom 22.3.1985 (S. 999)
3821 Zur Abgrenzung: §51 Abs. 2 Nr. 2 Arbeits- und Sozialgerichtsgesetz Österreich, Bundesgesetzblatt Österreich, Nr. 104/1985 vom 22.3.1985 (S. 999)

Auf Verlangen muss die eine Handelsvertretervertragspartei der anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde mit den aktuellen Bestimmungen des Handelsvertretervertrags aushändigen.[3822]

Die Normen des HVG (AT)

- zur spätesten Entstehung und dem Entfallen der Provision[3823] des Handelsvertreters,
- der Verhinderung am Verdienst des Handelsvertreters durch den Unternehmer[3824],
- den Abrechnungsfristen[3825] der Provision, der Provisionsfälligkeit[3826], dem Buchauszug[3827] zur Überprüfung der Provision,
- der Umwandlung befristeter Handelsvertreterverträge und die Mindestkündigungsfristen[3828] unbefristeter Handelsvertreterverträge,
- den Ersatzzahlungen bei vorzeitiger Vertragsauflösung[3829],
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[3830],
- den Ersatzzahlungen bei der Eröffnung des Konkursverfahrens des Unternehmers[3831]

können die Parteien nicht vor der Handelsvertretervertragsbeendigung zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen[3832]

Die Normen zur Aushändigung der gegengezeichneten Vertragsurkunde[3833] und den grundlegenden Pflichten des Handelsvertreters[3834] bzw. des Unternehmers[3835], können die Parteien im Voraus nicht zum Nachteil von Handelsvertreter und Unternehmer aufheben oder beschränken.[3836]

IV.C. 8.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine besondere Registrierungspflicht für Handelsvertreterverträge gibt es in Österreich nicht.[3837] Der Handelsvertreter muss – wie jeder Unternehmer – den notwendigen gewerberechtlichen Anforderungen gemäß der österreichischen Gewerbeordnung[3838]

3822 §4 HVG (AT)
3823 §9 Abs. 2 und 3 HVG (AT)
3824 §12 Abs. 1 HVG (AT)
3825 §14 HVG (AT)
3826 §15 HVG (AT)
3827 §16 Abs. 1 und 2 HVG (AT)
3828 §21 Abs. 1 und 3 HVG (AT)
3829 §23 HVG (AT)
3830 §24 HVG (AT)
3831 §26 Abs. 2 HVG (AT)
3832 §27 Abs. 1 HVG (AT) enthält weitere Bestimmungen für den Versicherungsvertreter
3833 §4 HVG (AT)
3834 §5 HVG (AT)
3835 §6 HVG (AT)
3836 §27 Abs. 2 HVG (AT)
3837 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 9
3838 Gewerbeordnung Österreich (Stand 2018), Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 194/1994 vom 18.3.1994 (Wiederverlautbarung der GewO 1973) (S. 2413)

nachkommen und muss sich je nach Gesellschaftsform, gemäß dem UGB (AT) in das Firmenbuch (von Landesgerichten geführtes, öffentliches Verzeichnis)[3839] eintragen lassen.[3840]

IV.C. 8.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der Handelsvertreter muss sich für den Unternehmer um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen.[3841] In der Ausübung seiner Tätigkeit

- befolgt der Handelsvertreter sachliche Weisungen des Unternehmers[3842] und
- berücksichtigt die Unternehmerinteressen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers[3843].[3844]

Der Umfang der Wahrung der Interessen umfasst in handelsvertreterrichtlinienkonformer Auslegung[3845], dass sich der Handelsvertreter an das Gebot Treu und Glauben (Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers) hält.[3846] Der Handelsvertreter macht dem Unternehmer alle erforderlichen Mitteilungen und setzt ihn unverzüglich über jeden Geschäftsabschluss in Kenntnis.[3847]

Es steht dem Handelsvertreter frei, als Mehrfirmenvertreter tätig zu sein.[3848] Aus der Interessenwahrnehmungspflicht ergibt sich, dass der Handelsvertreter dabei nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer tritt, womit gleichzeitig vertretene Unternehmer nicht im Wettbewerb stehen dürfen.[3849]

Der Handelsvertreter darf von denjenigen Dritten, mit denen er in einer Geschäftsbeziehung steht, keine Belohnungen annehmen, es sei denn, es gibt für den relevanten Geschäftszweig anderslautende Handelsbräuche, oder der Unternehmer stimmt der Annahme der Belohnung zu.[3850] Nimmt der Handelsvertreter unrechtmäßig eine Belohnung an, kann der Unternehmer dessen Herausgabe und eine Ersatzzahlung verlangen.[3851]

§1 Abs. 2 HVG (AT) besagt, dass der Unternehmer selbst auch Handelsvertreter sein kann. Der österreichische Gesetzgeber kennt, wie etwa im Strukturvertrieb oder Multi-Level-Marketing üblich, mehrstufige Vertreterverhältnisse.[3852] Die Möglichkeit eines Untervertretungsverhältnisses bedarf nur der Zustimmung des Unternehmers, wenn der Handelsvertretervertrag dies ausdrücklich erfordert.[3853]

3839 Vgl. Bundesministerium für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz, Firmenbuch (Online: 12.09.2018)
3840 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.1 A3
3841 §5 HVG (AT)
3842 Vgl. Nocker (2007), S. 48
3843 Ähnlich der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns im deutschen Recht
3844 §5 HVG (AT)
3845 EuGH, Urteil, Rs. 7/90 vom 02.10.1991, Slg. I–4371, Rn. 6; EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643, Rn. 25; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 17
3846 Vgl. Nocker (2009), Kap. §5 Rn. 19
3847 §5 HVG (AT)
3848 Vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 70; vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §2 Kap. 2.4.5
3849 Vgl. Nocker (2009), Kap. §5 Rn. 22 ff.; vgl. Kofler (1994): Austria in: Clasen, Kap. §3.2.5
3850 §5 HVG (AT)
3851 §5 HVG (AT)
3852 Vgl. Nocker (2009), Kap. §1 Rn. 46 ff., §24 Rn. 52 ff.
3853 Vgl. Nocker (2009), Kap. §1 Rn. 52 (m.w.N.); vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.1 B3; vgl. Krilyszyn/Regner (2007): Austria in: A. Jausàs, Kap. 1.2.5

Der Handelsvertreter muss den Unternehmer im Rahmen seiner Interessenswahrungspflichten über die Bonität des Dritten informieren.[3854] Eine spezielle Norm zu einer Delkrederevereinbarung enthält das HVG (AT) nicht. Die Parteien können sie vertraglich bestimmen.[3855]

Der Unternehmer muss den Handelsvertreter bei dessen Tätigkeit unterstützen.[3856] Im Rahmen seiner Treuepflicht muss der Unternehmer sich gegenüber dem Handelsvertreter an Treu und Glauben halten.[3857] Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter dazu alle notwendigen Unterlagen und Informationen, die er zur Vertragsausübung benötigt, zur Verfügung.[3858] Ferner informiert der Unternehmer den Handelsvertreter, sobald er absehen kann, dass der Geschäftsumfang erheblich geringer ausfällt, als der Handelsvertreter normalerweise erwarten dürfte.[3859] Auch über die Annahme und Ablehnung eines vom Handelsvertreter vermittelten oder vollmachtlos geschlossenen Vertrags, sowie über die Nichtausführung eines vermittelten oder geschlossenen Vertrags, muss der Unternehmer den Handelsvertreter unverzüglich informieren.[3860]

IV.C. 8.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne eine Vereinbarung tritt der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter auf; der Unternehmer kann ihn durch eine gesonderte Ermächtigung zum Abschluss von Verträgen in seinem Namen und auf seine Rechnung bevollmächtigen.[3861]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag mit einem Dritten ab, muss der Unternehmer dem Dritten gegenüber unverzüglich nach Kenntniserlangung darüber seine Ablehnung mitteilen, da das Schweigen des Unternehmers ansonsten als Genehmigung gilt.[3862] Auch die Duldungs- und Anscheinsvollmacht sind dem österreichischen Recht bekannt.[3863]

Die Annahme von Zahlungen durch den Handelsvertreter setzt eine gesonderte Vollmacht voraus.[3864] Liegt eine solche Inkassovollmacht vor, darf der Handelsvertreter nur Zahlungen gemäß den Weisungen des Unternehmers einziehen, nicht aber Zahlungskonditionen ändern, Vergleiche abschließen oder Nachlässe gewähren.[3865]

3854 Vgl. Krilyszyn/Regner (2007): Austria in: A. Jausàs, Kap. 1.2.5; vgl. Kraft/Winternitz (2000): Austria in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.1 f.; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 76; vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §6 Kap. 1.7

3855 Vgl. Meyenburg (2017): Austria in: Albaric et al., Kap. 2.1 C2; vgl. Klauser et al. (2016): Austria in: Campbell, S. 11; vgl. Kofler (1994): Austria in: Clasen, Kap. §3.3.2; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 86; vgl. Kraft/Winternitz (2000): Austria in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2

3856 §7 Abs. 1 HVG (AT)

3857 Vgl. Nocker (2009), Kap. §6 Rn. 6

3858 §6 Abs. 2 S. 1 HVG (AT)

3859 §6 Abs. 2 S. 2 HVG (AT)

3860 §6 Abs. 2 S. 3 HVG (AT)

3861 §2 Abs. 1 HVG (AT); vgl. Klauser et al. (2016): Austria in: Campbell, S. 6 f.

3862 §2 Abs. 2 HVG (AT)

3863 Vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §3 Kap. 3.2 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §2 Rn. 22 (m.w.N.)

3864 §3 Abs. 1 HVG (AT)

3865 §3 Abs. 2 HVG (AT)

Ist der Handelsvertreter als Reisender tätig, gilt er als ermächtigt, mit verbindlicher Wirkung für den Unternehmer Zahlungen entgegenzunehmen und Zahlungsfristen zu vereinbaren.[3866] Hierbei ist der Begriff des Reisenden nicht mit dem angestellten Handlungsreisenden zu verwechseln, sondern zielt auf die Tätigkeit des selbständigen Handelsvertreters außerhalb der Niederlassung des Unternehmers ab.[3867] Zu beachten ist, dass §3 Abs. 3 HVG (AT) ausdrücklich das Vorliegen einer Abschlussvollmacht erfordert.[3868] Diese Vollmachten zum Inkasso und zur Vereinbarung von Zahlungsfristen des reisenden Abschlussvertreters kann der Unternehmer jederzeit ausschließen, was in einer für den Dritten (Kunden) offensichtlichen Form erfolgen muss.[3869]

Bereits ohne Vollmacht ist der Handelsvertreter berechtigt, Mängelerklärungen, Erklärungen zur Bereitstellung einer Ware und weitere Erklärungen vom Dritten entgegenzunehmen.[3870] Ferner kann der Handelsvertreter den Zustand der Ware für den Unternehmer prüfen, darf über die Ware allerdings nicht verfügen, es sei denn, die Beschaffenheit der Ware erfordert dies.[3871] Im Verhältnis zu einem Dritten sind Beschränkungen der Vollmacht des Handelsvertreters nur relevant, wenn der Dritte von diesen Beschränkungen wusste oder hätte wissen müssen.[3872]

IV.C. 8.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Parteien können die Vergütung des Handelsvertreters in Form einer Provision oder in einer anderen Form (z.B. Pauschalzahlung) vereinbaren.[3873]

Hindert der Unternehmer den Handelsvertreter daran, seine Provisionen zu verdienen, muss der Unternehmer den Handelsvertreter dafür entschädigen.[3874] Dies gilt auch, wenn der Unternehmer den Handelsvertreter in der Ausübung seiner Tätigkeit dadurch hindert, dass er während der Handelsvertretervertragslaufzeit sein Unternehmen veräußert oder den Warenvertrieb an eine gemeinschaftliche Verkaufsstelle übergibt.[3875]

Eine zusätzliche Erstattung von Kosten und Auslagen aus dem allgemeinen Geschäftsbetrieb des Handelsvertreters kann der Handelsvertreter nicht verlangen.[3876] Besondere Auslagen, die der Handelsvertreter für den Unternehmer aufwendet, sind erstattungsfähig, es sei denn, eine anderslautende Vereinbarung oder ein anderslautender Handelsbrauch liegt vor.[3877]

3866 §3 Abs. 3 HVG (AT)
3867 Vgl. Nocker (2009), Kap. §1 Rn. 105, vor §3 Rn. 1, §3 Rn. 20 ff.
3868 Vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §4 Kap. 2.3.1
3869 Vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §4 Kap. 2.3.2
3870 §3 Abs. 4 HVG (AT)
3871 §3 Abs. 5 HVG (AT)
3872 §3 Abs. 6 HVG (AT)
3873 §8 Abs. 1 HVG (AT)
3874 §12 Abs. 1 HVG (AT)
3875 §12 Abs. 2 HVG (AT)
3876 §13 Abs. 1 HVG (AT)
3877 §13 Abs. 2 HVG (AT)

IV.C. 8.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Gegen seine Forderungen hat der Handelsvertreter unter den Voraussetzungen der §369 UGB (AT) und §370 UGB (AT) ein Zurückbehaltungsrecht, das selbst die vom Unternehmer an den Handelsvertreter übergebenen Muster umfasst.[3878] Der Handelsvertreter kann dieses Zurückbehaltungsrecht ungeachtet des §369 Abs. 3 UGB (AT) selbst dann geltend machen, wenn der Handelsvertretervertrag bereits beendet ist.[3879] Sobald der Unternehmer den Gegenwert der Muster oder den vollständigen Forderungsbetrag bei einem Gericht hinterlegt oder eine anderweitige Sicherheit leistet, muss der Handelsvertreter die Muster unverzüglich zurückgeben.[3880]

IV.C. 8.7.2. Provisionshöhe

Haben die Parteien keine Provisionshöhe vereinbart, orientiert sich diese an den branchenüblichen Sätzen des Niederlassungsorts des Handelsvertreters.[3881] Gewährt der Unternehmer einem Dritten Nachlässe, darf er diese bei der Provisionsabrechnung nicht abziehen, es sei denn, es liegt ein entsprechender Handelsbrauch vor oder die Nachlässe bestehen bereits seit Vertragsabschluss.[3882] Nachlässe bei Barzahlung sind nicht abzugsfähig, Nebenkosten (Fracht, Verpackung, Zoll und Steuern etc.) sind abzugsfähig, wenn der Unternehmer diese dem Dritten gesondert in Rechnung stellt.[3883]

IV.C. 8.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Mangels anderslautender Vereinbarung hat der Handelsvertreter für jedes Geschäft, welches aufgrund seiner Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zustande gekommen ist, einen Provisionsanspruch.[3884]

Dazu muss sich der Handelsvertreter aktiv an der Vermittlung oder dem Abschluss des Geschäfts beteiligen.[3885] Teilt der Handelsvertreter dem Unternehmer lediglich den Namen des Dritten mit – ausgenommen für den Geschäftsbereich liegt ein anderslautender Handelsbrauch vor – bedingt dies keinen Provisionsanspruch.[3886] Zur Anspruchsbegründung reicht es indes aus, wenn der Handelsvertreter mitursächlich für das Zustandekommen des Geschäfts zwischen Unternehmer und Drittem ist.[3887]

Schließt der Unternehmer Geschäfte mit Dritten ab,

- die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Bestandskunden, Folgeprovision) oder

---

3878 §19 HVG (AT)
3879 §19 HVG (AT)
3880 §19 HVG (AT)
3881 §10 Abs. 1 HVG (AT)
3882 §10 Abs. 2 HVG (AT); vgl. Jabornegg (1987), Abschn. §11 Kap. 3
3883 §10 Abs. 2 HVG (AT)
3884 §8 Abs. 1 HVG (AT)
3885 §8 Abs. 1 HVG (AT)
3886 §8 Abs. 1 HVG (AT)
3887 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 10; vgl. Nocker (2009), Kap. §8 Rn. 15; Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 290/01g vom 28.03.2002

- die der Unternehmer dem Handelsvertreter zugewiesen hat, entsteht dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch (Bezirks- und Kundenkreisschutz).[3888]

Vereinbaren die Parteien, dass der Handelsvertreter als Alleinvertreter für ein bestimmtes Vertragsgebiet oder einen Kundenkreis zuständig ist, hat der Handelsvertreter Provisionsanspruch aus den Direktgeschäften des Unternehmers innerhalb des Alleinvertretungsbereichs.[3889]

Nach der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, sofern

- der Vertragsabschluss zwischen Unternehmer und Drittem in angemessener Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung zustande kommt und überwiegend auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist[3890] oder wenn
- der Auftrag des Dritten vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Vertreter oder Unternehmer eingegangen ist[3891].

Keinen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, außer, wenn die Umstände eine Provisionsteilung zwischen ihnen rechtfertigen.[3892]

IV.C. 8.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat,[3893] bzw.
- das Geschäft hätte ausführen sollen[3894] oder wenn
- der Dritte seiner Leistungspflicht nachgekommen ist[3895].

Der Provisionsanspruch entsteht spätestens, sobald

- der Dritte seiner Pflicht nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hätte.[3896]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist der Provisionsanspruch spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[3897]

IV.C. 8.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Kommt der Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem endgültig nicht zur Ausführung und dies ist nicht durch den Unternehmer verschuldet, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch.[3898] Bei einem Zahlungsverzug des Dritten, muss der Unternehmer

---

3888 §8 Abs. 3 HVG (AT)
3889 §8 Abs. 4 HVG (AT)
3890 §11 Abs. 1 S. 1 HVG (AT)
3891 §11 Abs. 1 S. 2 HVG (AT)
3892 §11 Abs. HVG (AT)
3893 §9 Abs. 1 S. 1 HVG (AT)
3894 §9 Abs. 1 S. 2 HVG (AT)
3895 §9 Abs. 1 S. 3 HVG (AT)
3896 §9 Abs. 2 HVG (AT)
3897 §15 HVG (AT)
3898 §9 Abs. 3 HVG (AT)

nachweisen, dass er alles Zumutbare unternommen hat, um den Dritten zur Zahlung zu bewegen.[3899]

Im Falle überzahlter Provisionen an den Handelsvertreter hat der Unternehmer einen Rückforderungsanspruch.[3900]

IV.C. 8.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss die Provision, unter Angabe der Berechnungsgrundlage, spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, abrechnen.[3901] Im Falle einer Handelsvertretervertragsbeendigung vor Quartalsende muss der Unternehmer die Provision am letzten Tag des Monats, nach dem der Anspruch entstanden ist, abrechnen.[3902]

Der Handelsvertreter hat einen Anspruch, einen Vorschuss auf die entstandenen Forderungen aus Provisionen und Auslagen vom Unternehmer zu verlangen.[3903]

Wenn die Parteien vereinbart haben, dass der Handelsvertreter

- vollständig oder teilweise eine Gewinnbeteiligung aus allen oder bestimmten Geschäften des Unternehmers erhält oder dass
- der Gewinn des Unternehmers in einer anderen Form Einfluss auf die Vergütung des Handelsvertreters hat,

ist diese Gewinnbeteiligung nach Abschluss des Geschäftsjahres abzurechnen.[3904] Hier sind §14 HVG (AT) zur Provisionsfälligkeit und §15 HVG (AT) zur Abrechnung und Auskünften *mutatis mutandis* anzuwenden.[3905]

Zur Überprüfung der Provision kann der Handelsvertreter vom Unternehmer alle notwendigen Auskünfte sowie einen Buchauszug verlangen.[3906] Verweigert der Unternehmer dies, oder der Handelsvertreter macht glaubhaft, dass der Buchauszug nicht korrekt oder vollständig ist, kann er bei dem für die Bücher des Unternehmers zuständigen Bezirksgerichts – bereits vor einem Prozess – die Vorlage der Bücher beantragen.[3907] Damit einhergehend kann der Handelsvertreter vom Unternehmer ergänzende Auskünfte verlangen, die ihm eine vollständige Berechnung des Provisionsanspruchs ermöglichen.[3908] Unter Zuziehung der Parteien, ist dann Einsicht (Bucheinsicht) in die provisionsanspruchsrelevanten Inhalte der Bücher zu nehmen und, falls erforderlich, ein Auszug (Buchauszug) zu erstellen.[3909] Gleichsam muss der Unternehmer dem Richter zur Überprüfung der ordnungsgemäßen Führung der Bücher die dazu notwendigen Teile der Bücher offenlegen.[3910] Widerspricht der Unternehmer der persönlichen Bucheinsicht

[3899] §9 Abs. 3 HVG (AT)
[3900] §877, §1431, §1435 ABGB (AT); siehe: Nocker (2009), Kap. §9 Rn. 52-56 (m.w.N.)
[3901] §14 Abs. 1 HVG (AT)
[3902] §14 Abs. 1 HVG (AT)
[3903] §14 Abs. 2 HVG (AT)
[3904] §17 HVG (AT)
[3905] §17 HVG (AT)
[3906] §16 Abs. 1 HVG (AT)
[3907] §16 Abs. 2 HVG (AT)
[3908] §16 Abs. 2 HVG (AT)
[3909] §16 Abs. 3 HVG (AT)
[3910] §16 Abs. 3 HVG (AT)

durch den Handelsvertreter und die Parteien einigen sich nicht auf einen Vertrauensmann, kann der Richter zu diesem Zweck einen Buchsachverständigen bestellen.[3911] Zudem gelten die Bestimmungen der §§384-389 der österreichischen Zivilprozessordnung[3912] zur Beweissicherung.[3913] Strengt der Handelsvertreter ein Buchauszugsverfahren nach §16 Abs. 1-5 HVG (AT) an, verjähren die allgemeinen Ansprüche des Handelsvertreters nicht. Sie können frühestens drei Monate nach Ablauf des Verfahrens verjähren.[3914]

IV.C. 8.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das HVG (AT) kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge.[3915] Ein Handelsvertretervertrag, den die Parteien auf bestimmte Zeit geschlossen haben, endet mit Fristablauf.[3916] Führen die Parteien den befristeten Handelsvertretervertrag nach Zeitablauf fort, gilt er auf unbestimmte Zeit verlängert.[3917]

IV.C. 8.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen unbefristeten Vertrag können die Parteien unter Einhaltung der Kündigungsfrist beenden.[3918] Die Mindestkündigungsfristen betragen

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- erhöhen sich mit jedem zusätzlichen Vertragsjahr um einen Monat,
- bis ab dem sechsten Jahr eine Mindestkündigungsfrist von sechs Monaten gilt.[3919]

Bei einem durch Fortführung nach Fristablauf auf unbestimmte Zeit verlängerten Vertrag gemäß §20 HVG (AT) ist die bereits verstrichene Vertragslaufzeit in der Berechnung der Kündigungsfrist zu berücksichtigen.[3920]

Kürzere Kündigungsfristen, als in §21 Abs. 1 HVG (AT) angegeben, können die Parteien nicht vereinbaren.[3921] Wenn sie längere Fristen vereinbaren, dürfen diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[3922] Bedingt der Handelsvertretervertrag eine für den Handelsvertreter längere Kündigungsfrist gegenüber der Frist des Unternehmers, ist auch für den Unternehmer diese längere Frist anzuwenden.[3923]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist die Kündigung zum Monatsende zulässig.[3924]

3911 §16 Abs. 4 HVG (AT)
3912 Zivilprozessordnung Österreich, Reichsgesetzblatt für die im Reichsrat vertretenen Königreiche und Länder, Nr. 113/1895 vom 9.8.1895 (S. 365)
3913 §16 Abs. 5 HVG (AT)
3914 §16 Abs. 6 HVG (AT)
3915 §20 HVG (AT)
3916 §20 HVG (AT)
3917 §20 HVG (AT)
3918 §21 Abs. 1 HVG (AT)
3919 §21 Abs. 1 HVG (AT)
3920 §20 HVG (AT)
3921 §21 Abs. 2 HVG (AT)
3922 §21 Abs. 3 HVG (AT)
3923 §21 Abs. 3 HVG (AT)
3924 §21 Abs. 4 HVG (AT)

Kündigt eine Partei den Handelsvertretervertrag entgegen dieser Normen aus §21 HVG (AT), hat die andere Partei einen Schadensersatz- oder einen Vertragserfüllungsanspruch.[3925]

IV.C. 8.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist aus wichtigem Grund außerordentlich beenden.[3926] Der österreichische Gesetzgeber listet in §22 HVG (AT) beispielhaft wichtige Gründe auf, die zur vorzeitigen Handelsvertretervertragsauflösung berechtigen. Die wichtigen Gründe gilt es, einzelfallbezogen abzuwägen und ggf. parteiautonom zu erweitern.[3927] Die vereinbarten Gründe müssen allerdings ähnlich schwerwiegend sein, wie die in §22 HVG (AT) vorgegebenen.[3928]

Wichtige Gründe, die den Unternehmer zur vorzeitigen Handelsvertretervertragsbeendigung berechtigen, sind:

- die Unfähigkeit des Handelsvertreters seine Tätigkeit auszuüben,
- Handlungen des Handelsvertreters, die zur Zerrüttung des Vertrauensverhältnisses führen, insbesondere ein Verstoß gegen §7 HGV (AT) bzgl. der Annahme von Belohnungen, der Übermittlung von nicht erteilten Aufträgen oder die Irreführung in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten,
- die Tätigkeitsverweigerung des Handelsvertreters über einen erheblichen Zeitraum oder andere wesentliche Vertragsverletzungen,
- Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer,
- die Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen des Handelsvertreters.[3929]

Wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Handelsvertretervertragsbeendigung berechtigen, liegen insbesondere vor, wenn

- der Handelsvertreter unfähig wird, seiner Tätigkeit nachzukommen,
- falls der Unternehmer die Provisionen des Handelsvertreters unrechtmäßig mindert, vorenthält oder den Handelsvertretervertrag wesentlich verletzt,
- bei Tätlichkeiten oder erheblichen Ehrverletzungen des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter,
- bei Aufgabe des Geschäftszweigs, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist.[3930]

Derjenige Teil, der die vorzeitige Vertragsauflösung verschuldet, ist der anderen Partei gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet.[3931] Hat eine Partei den Handelsvertretervertrag ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes außerordentlich beendet, hat die andere

---

3925 §23 Abs. 1 HVG (AT)
3926 §22 Abs. 1 HVG (AT)
3927 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 19; siehe auch: Jabornegg (1987), Abschn. §21 ff.
3928 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 19
3929 §22 Abs. 2 HVG (AT)
3930 §22 Abs. 3 HVG (AT)
3931 §23 Abs. 1 HVG (AT)

Partei einen Schadensersatz- oder Vertragserfüllungsanspruch.[3932] Einer Richterentscheidung bedarf es, wenn beide Parteien die Vertragsauflösung verschulden.[3933]

Das Handelsvertretervertragsverhältnis gilt gemäß §26 Abs. 1 HVG (AT) als gelöst, wenn das Konkursverfahren über das Vermögen des Unternehmers eröffnet ist. Allerdings ist der Handelsvertreter verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit fortzusetzen, bis eine anderweitige Vorsorge getroffen werden kann.[3934] Ferner entsteht dem Handelsvertreter ein Schadensersatzanspruch, sofern das Konkursverfahren gegen den Unternehmer das Handelsvertretervertragsverhältnis vor Fristablauf oder ohne Einhaltung der Kündigungsfrist beendet.[3935]

IV.C. 8.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der österreichische Gesetzgeber hat sich in §24 HVG (AT) für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[3936] entschieden, welches dem deutschen Ausgleichssystem nachgebildet ist[3937].

Der Handelsvertreter hat einen Ausgleichsanspruch, sofern er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat[3938] und zu erwarten ist, dass
- dem Unternehmer bzw. dessen Rechtsnachfolger nach Handelsvertretervertragsbeendigung weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben sowie
- die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere die dem Handelsvertreter zukünftig entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.[3939]

Der Ausgleichsanspruch ist unabhängig von Schadensersatzansprüchen, die der Handelsvertreter aus der Vertragsbeendigung tatsächlich erleidet.[3940]

IV.C. 8.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Mangels einer für den Handelsvertreter günstigeren Vereinbarung beträgt der Ausgleichsbetrag maximal eine durchschnittliche Jahresvergütung der letzten fünf Jahre.[3941] Bei einer kürzeren Handelsvertretervertragsdauer errechnet sich der maximale Ausgleichsbetrag unter Berücksichtigung der gesamten Vertragsdauer.[3942]

3932 §23 Abs. 1 HVG (AT)
3933 §23 Abs. 2 HVG (AT)
3934 §26 Abs. 1 HVG (AT)
3935 §26 Abs. 2 HVG (AT)
3936 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
3937 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9
3938 Dazu im Detail: Nocker (1998)
3939 §24 Abs. 1 HVG (AT)
3940 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 36 ff. (m.w.N.)
3941 §24 Abs. 4 HVG (AT)
3942 §24 Abs. 4 HVG (AT)

In der Praxis ergibt sich der Handelsvertreterausgleichsanspruch, wie in Abbildung 13 skizziert, aus der

- Berechnung des Rohausgleichs und einem
- anschließenden Vergleich mit dem Höchstbetrag.[3943]

Dazu sind zunächst das Basisjahr und die damit verbundene Basisprovision zu bestimmen.[3944] Das Basisjahr ist typischerweise das letzte Vertragsjahr vor Handelsvertretervertragsbeendigung.[3945] Die Basisprovision sind die im Basisjahr anfallenden Provisionen aus Geschäften mit Neukunden und ausgeweiteten Beziehungen mit Bestandskunden.[3946] Ein Basisjahreszeitraum, der von dieser Regel abweicht, ist nur heranzuziehen, wenn dieser das Handelsvertretervertragsverhältnis realistischer abbildet[3947].

Nach der Berechnung der Vergütung im Basisjahr sind neben Bezirksprovisionen, diejenigen Provisionen vom Ausgleichsbetrag abzuziehen, die aus verwaltenden Tätigkeiten und aus einmaligen Geschäften des Handelsvertreters stammen.[3948] Zudem ist eine Abwanderungsquote von Kunden zu beachten.[3949] Es handelt sich also um einen zwölfmonatigen Zeitraum, der idealtypisch für das Vertragsverhältnis der Parteien ist.

Nun ist ein Prognosezeitraum zu bestimmen.[3950] Dieser Prognosezeitraum legt fest, inwieweit dem Unternehmer die Vorteile aus der Geschäftstätigkeit des Handelsvertreters verbleiben[3951]. Denn der Ausgleichsbetrag soll sich nicht auf die Vergangenheit beziehen, sondern stellt einen Ausgleich für die verbleibenden, also zukünftigen, erheblichen Vorteile des Unternehmers dar,[3952] von denen der Handelsvertreter gleichsam nicht mehr profitiert[3953]. Der Prognosezeitraum ist nicht verallgemeinernd zu bestimmen.[3954] Die Praxis bemisst den Prognosezeitraum zumeist mit drei bis fünf Jahren.[3955]

Mit Ausbleiben der Tätigkeit des Handelsvertreters reduzieren sich die Vorteile des Unternehmers sukzessive, so dass über den Prognosezeitraum eine Abwanderungsquote[3956] von Kunden abzuziehen ist. Nach einer Abzinsung auf den Barwert[3957], errechnet sich

---

3943 Vgl. Nocker (2002), S. 656; vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 265
3944 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 621, 625 (m.w.N.)
3945 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 621, 625 (m.w.N.); vgl. Naderhirn (2002), S. 227 (m.w.N.)
3946 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 621, 625 (m.w.N.); vgl. Naderhirn (2002), S. 227 (m.w.N.)
3947 Vgl. Nocker (2009), Kap. §4 Rn. 622 f. (m.w.N.)
3948 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 627 ff.
3949 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 627 ff.
3950 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 634 f. (m.w.N.)
3951 Vgl. Breiter (2015), S. 50
3952 Vgl. Breiter (2015), S. 50
3953 §24 Abs. 1 HVG (AT)
3954 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 636 ff. (m.w.N.)
3955 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 26 (m.w.N.); vgl. Naderhirn (2002), S. 227
3956 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 648 ff. (m.w.N.)
3957 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 716 ff. (m.w.N.); vgl. Naderhirn (2002), S. 227

sodann der Rohausgleich[3958]. Dieser ist durch die Kriterien der Billigkeitserwägungen zu mindern und auf eine durchschnittliche Jahresprovision zu mitteln.[3959]

Dieses Ergebnis ist dann dem Ausgleichshöchstbetrag[3960] aus §24 Abs. 4 HVG (AT) – sprich einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre – gegenüberzustellen[3961]. Übersteigt der prognostizierte Ausgleichsanspruch den errechneten Höchstbetrag aus §24 Abs. 4 HVG (AT), entspricht der letztgenannte Höchstbetrag dem Ausgleichsbetrag.[3962]

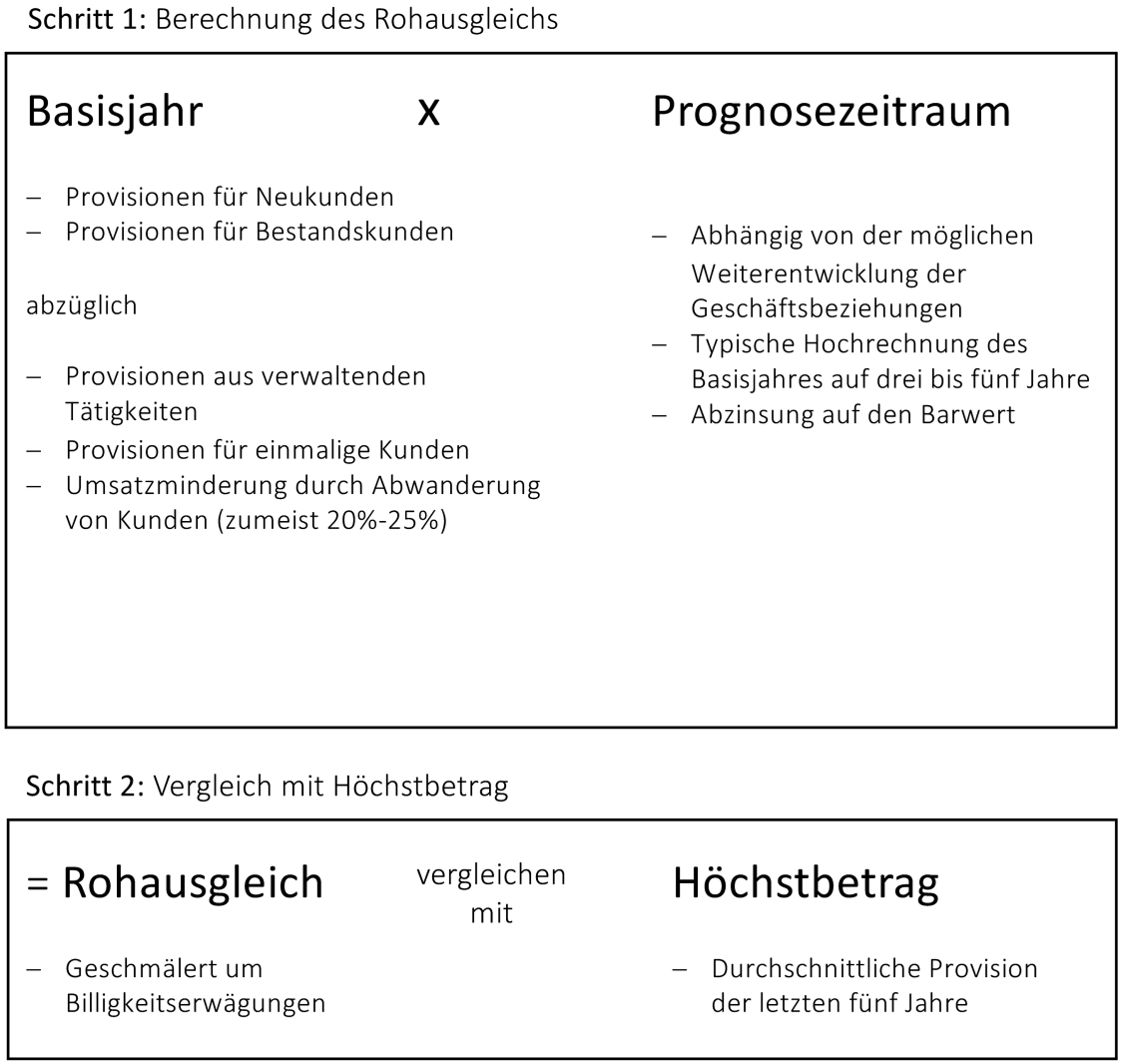

Abbildung 13: Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs in Österreich

[3958] Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 715 (m.w.N.)
[3959] Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 722 ff. (m.w.N.)
[3960] Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 722 ff. (m.w.N.)
[3961] Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 725 (m.w.N.); vgl. Naderhirn (2002), S. 228
[3962] Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 725 (m.w.N.)

IV.C. 8.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch besteht nicht, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter aus wichtigem Grund gemäß §22 HVG (AT) kündigt bzw. den Vertrag vorzeitig auflöst[3963] oder wenn der Handelsvertreter das Handelsvertretervertragsverhältnis selbst kündigt bzw. vorzeitig auflöst, es sei denn,

- dies ist durch Umstände seitens des Unternehmers (nicht zwingend die wichtigen Gründe des §22 HVG (AT)) verursacht oder
- dem Handelsvertreter ist aufgrund von Alter, Krankheit oder Gebrechen eine Vertragsfortsetzung nicht zumutbar.[3964]

Hier führen bereits andere dem Unternehmer zurechenbare Umstände, die nicht die Schwere eines wichtigen Grundes haben, jedoch einen begründeten Kündigungsanlass bieten, zur Wahrung des Ausgleichsanspruchs.[3965]

Vereinbaren die Parteien, dass die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten übergehen, hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch.[3966]

Der Ausgleichsanspruch entsteht auch im Fall des Todes des Handelsvertreters.[3967]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[3968]

IV.C. 8.10. Anspruch des Handelsvertreters auf Investitionsersatz

Neben dem Ausgleichsanspruch gemäß §24 HVG (AT) kann der Handelsvertreter einen Anspruch auf Investitionsersatz aus §454 UGB (AT) haben. Nach dem Wortlaut des §454 Abs. 1 UGB (AT) hat u.a. ein Handelsvertreter einen Anspruch auf Investitionsersatz, wenn er im Rahmen des Handelsvertretervertrags Investitionen für den einheitlichen Vertrieb getätigt hat, die er bis zur Handelsvertretervertragsbeendigung nicht amortisieren oder angemessen verwerten konnte. Im Gegensatz zum Ausgleichsanspruch geht es um den Ersatz nicht amortisierter Investitionen und nicht um den Ausgleich der beim Unternehmer verbleibenden erheblichen Vorteile.[3969]

3963 §24 Abs. 3 S. 2 HVG (AT)
3964 §24 Abs. 3 S. 1 HVG (AT)
3965 Vgl. Nocker (2009), Kap. §24 Rn. 300 ff. (m.w.N.)
3966 §24 Abs. 3 S. 3 HVG (AT)
3967 §24 Abs. 2 HVG (AT)
3968 §24 Abs. 5 HVG (AT)
3969 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 30; vgl. Lager/Schreiner (2018): Austria in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.3

IV.C. 8.11. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Der österreichische Gesetzgeber macht von der Möglichkeit des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch[3970] und sieht durch Art. 25 HVG (AT) kein spezialrechtliches nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor.[3971]

IV.C. 8.12. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren nach drei Jahren.[3972] Die Verjährung von Forderungen aus Ansprüchen, die in die Abrechnung einbezogen worden sind, beginnen zum Ende der Kalenderjahres, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, zu verjähren.[3973] Forderungen aus Ansprüchen, die innerhalb des Handelsvertretervertragsdauer entstanden sind, aber nicht in die Abrechnung einbezogen wurden, beginnen am Ende des Kalenderjahres zu verjähren, in dem der Handelsvertretervertrag gelöst wurde.[3974] Forderungen aus Ansprüchen, die erst nach Handelsvertretervertragsende abzurechnen sind, beginnen am Ende des Kalenderjahres zu verjähren, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen.[3975] Ist der Anspruch beim Unternehmer gemeldet, ist die Verjährung bis zum Eingang der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt.[3976]

3970 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

3971 Vgl. Hochedlinger/Huber (2016): §67 Österreich in: Martinek et al., Rn. 9; dazu auch: Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 6 Ob 88/11a vom 21.12.2011

3972 §18 Abs. 1 HVG (AT)

3973 §18 Abs. 2 HVG (AT); vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 162; siehe auch: Jabornegg (1987), Abschn. §17

3974 §18 Abs. 2 HVG (AT); vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 162

3975 §18 Abs. 2 HVG (AT); vgl. Bacovsky (1995): Österreich in: Von Westphalen, Rn. 162

3976 §18 Abs. 3 HVG (AT)

IV.C. 9. Polen

Mit der Einführung des polnischen Zivilgesetzbuchs (im Folgenden ZGB (PL)) im Jahr 1964 hat der polnische Gesetzgeber das nationale Handelsvertreterrecht erstmalig spezialrechtlich reguliert.[3977]

Die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie hat der polnische Gesetzgeber durch das Gesetz vom 26.7.2000[3978] im Rahmen der Anpassung des ZBG (PL) an die europarechtlichen Vorgaben mit Wirkung zum 1.5.2004[3979] vorgenommen. Seither regulieren die Art. 758-768 den Handelsvertretervertrag (Umowa agencyjna).[3980]

Der Handelsvertretervertrag stellt eine Unterart des Auftrags aus den Art. 734 ff. ZGB (PL) dar.[3981] Neben diesen Vorschriften finden die Normen des allgemeinen Vertragsrechts gemäß Art. 353-396 ZGB (PL) und die Normen zur Erfüllung, Nichterfüllung und zum Bruch von Verträgen der Art. 450-508 ZGB (PL) subsidiär Anwendung.[3982]

IV.C. 9.1. Definition und Anwendungsbereich des polnischen Handelsvertreterrechts

Das polnische Recht definiert nicht den Handelsvertreter (agent), sondern den Handelsvertretervertrag (Umowa agencyjna).[3983]

In diesem verpflichtet sich der Handelsvertreter für den Unternehmer, dauerhaft und gegen ein Entgelt, Verträge mit Dritten zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) oder sie im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen (Abschlussvertreter).[3984]

3977 Art. 758-764 Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), in Kraft ab 01.01.1965, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1964.16.93; vgl. Mindach (2001), S. 1

3978 Gesetz (Ustawa) vom 26.7.2000 über die Änderung des polnischen Zivilgesetzbuches (o zmianie ustawy - Kodeks cywilny), in Kraft ab 09.12.2000, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2000.74.857; vgl. Ernst (2007), S. 239; vgl. Cierpial-Magnor (2017): PL Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht in: Brockhuis, Rn. 198

3979 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

3980 Zur Historie: Franek (2002a), S. 360

3981 Vgl. Franek (2002a), S. 360 (m.w.N.); Appellationsgericht Kattowitz (Sąd Apelacyjny w Katowicach), Urteil I Acr 453/91 vom 12.12.1991, Rechtsprechung des Appellationsgerichtes Kattowitz (Sąd Apelacyjny w Katowicach) gleichsam für das novellierte Handelsvertreterrecht gültig

3982 Vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Agency Law Poland in: IDI Project, Kap. 1

3983 Art. 758 §1 ZGB (PL)

3984 Art. 758 §1 ZGB (PL)

Das polnische Recht kennt damit neben dem Vermittlungsvertreter (agencja pośrednicza), den durch eine Vollmacht des Unternehmers berechtigten Abschlussvertreter (agencja przedstawicielska).[3985]

Die Normen zum Handelsvertretervertrag finden nur vollständig Anwendung auf Handelsvertreterverträge zweier wirtschaftlich aktiver Personen[3986], die als Unternehmen registriert[3987] sind.

Die vermittelten bzw. abgeschlossenen Verträge des Handelsvertreters können sich in Polen – überschießend[3988] gegenüber Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie[3989] – sowohl auf Waren als auch auf Dienstleistungen[3990] beziehen.[3991]

Nebenberufliche Handelsvertreter hat der polnische Gesetzgeber nicht ausdrücklich vom Anwendungsbereich des polnischen Handelsvertreterrechts ausgeschlossen.

IV.C. 9.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertreter existieren andere dem Handelsvertreter ähnliche Funktionsträger des Absatzprozesses, die dem Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts nicht generell unterfallen. So ist beispielsweise der Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts auch nicht für den Versicherungsagent sowie den Versicherungs- und den Rückversicherungsmaklers[3992] und in den Fällen der Seeagentur[3993], dem Seemakler[3994] und dem touristischen Agenten[3995] eröffnet.[3996]

Vom Handelsvertreter abzugrenzen sind insbesondere der Kommissionär[3997], der angestellte Reisende[3998] und der Vertragshändler:

3985 Vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.3 lit. b (m.w.N.)

3986 Art. 758 §1 ZGB (PL): „der Handelsvertreter verpflichtet sich im Rahmen seiner unternehmerischen Tätigkeit“ [...] „des auftraggebenden Unternehmens“

3987 Vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Pilich (2013), S. 368

3988 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)

3989 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

3990 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus

3991 Vgl. Achramowicz (2018): Poland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1; vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2 lit. a; vgl. Franek (2002b), S. 24; vgl. Machnikowski et al. (2017): Poland (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 180

3992 Gesetz (Ustawa) vom 22.5.2003 über u.a. die Versicherungsvermittlung (o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych), in Kraft ab 01.01.2004, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2003.124.1152

3993 Art. 201-207 Gesetz (Ustawa) vom 18.9.2001, Seegesetzbuch (Kodeks morski), in Kraft ab 05.06.2002, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2001.138.1545

3994 Art. 97 ff. Gesetz (Ustawa) vom 18.9.2001, Seegesetzbuch (Kodeks morski), in Kraft ab 05.06.2002, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2001.138.1545

3995 Art. 4-10b Gesetz (Ustawa) vom 29.8.1997 über u.a. touristische Dienstleistungen (o usługach hotelarskich oraz usługach pilotów wycieczek i przewodników turystycznych), in Kraft ab 01.07.1998, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1997.133.884

3996 Vgl. Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 106 (m.w.N.)

3997 Art. 765-773 ZGB (PL)

3998 Zur Abgrenzung: Art. 22 §1 Arbeitsgesetzbuch Polen (Kodeks Pracy), in Kraft ab 01.01.1975, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1974.24.141

- Der Kommissionär[3999] handelt, entgegen dem Handelsvertreter[4000], in eigenem Namen und auf fremde Rechnung. Damit unterfällt er nicht dem Anwendungsbereich des polnischen Handelsvertreterrechts.
- Entgegen dem Handelsvertreter[4001] agiert der Vertragshändler in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[4002] Eine generelle analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf Vertragshändler sieht das polnische Recht nicht vor, wenngleich die Bestimmungen zur Provisionen im Zusammenhang mit einem Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters aus Art. 761 §2 ZGB (PL) und des Handelsvertreterausgleichsanspruchs gemäß 764^3 ZGB (PL) einzelfallabhängig Anwendung finden können.[4003]
- Wie der Handelsvertreter[4004], agiert der angestellte Reisende[4005] in fremdem Namen und auf fremde Rechnung. Der angestellte Reisende ist als Arbeitnehmer jedoch an weitergehende Weisungen des Unternehmers gebunden und kann über die Ausübung seiner Tätigkeit nicht frei bzgl. der Arbeitsausführung, der Arbeitszeit und des Arbeitsortes bestimmen.[4006]

IV.C. 9.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag formfrei schließen.[4007] Eine Delkredere-vereinbarung[4008] und das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[4009] bedürfen allerdings zu ihrer Gültigkeit der Schriftform.

Die Parteien haben ein unabdingbares Recht von der anderen Partei eine schriftliche Urkunde des Vertragsinhalts samt Ergänzungen zu verlangen.[4010]

Neben dieser Beurkundungspflicht[4011] statuiert der polnische Gesetzgeber unabdingbare bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbare Normen zu

- den Pflichten von Handelsvertreter[4012] und Unternehmer[4013],

---

3999 Art. 765 ZGB (PL)
4000 Art. 758 §1 ZGB (PL)
4001 Art. 758 §1 ZGB (PL)
4002 Vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Distribution Law Poland in: IDI Project, Kap. 2.1; vgl. Pilich (2016): §68 Polen in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 28 ff.
4003 Vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Distribution Law Poland in: IDI Project, Kap. 2.1
4004 Art. 758 §1 ZGB (PL)
4005 Zur Abgrenzung: Art. 22 §1 Arbeitsgesetzbuch Polen (Kodeks Pracy), in Kraft ab 01.01.1975, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1974.24.141
4006 Vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.4; vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Agency Law Poland in: IDI Project, Kap. 2.2
4007 Siehe auch: Pilich (2016): §68 Polen in: Martinek et al., Rn. 13; vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. Machnikowski et al. (2017): Poland (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 180
4008 Art. 761^7 §1 ZGB (PL)
4009 Art. 764^6 §1 ZGB (PL)
4010 Art. 758^2 ZGB (PL)
4011 Art. 758^2 ZGB (PL)
4012 Art. 760^1 §2 ZGB (PL)
4013 Art. 760^2 §4 ZGB (PL)

- der Fälligkeit der Provision[4014] des Handelsvertreters, dem Entfallen des Provisionsanspruchs[4015], ihrer Abrechnung[4016] und Überprüfung[4017], sowie
- zu Mindestkündigungsfristen[4018] und verlängerten Kündigunsfristen[4019] des Handelsvertretervertrags,
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[4020] und
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[4021] des Handelsvertreters.

IV.C. 9.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Die Regelungen zum Handelsvertretervertrag finden nur vollständig Anwendung auf Verträge zweier Unternehmer.[4022] Zur Erfüllung dieses Kriteriums bedarf es der Registereintragung der Parteien[4023], die sich an den Normen des polnischen Landesgerichtsregistergesetzes orientiert[4024].

IV.C. 9.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Beide Handelsvertretervertragsparteien verpflichten sich unabdingbar zu gegenseitiger Loyalität (lojalności).[4025] Die Parteien handeln gemäß Art. 354 ZGB (PL) des allgemeinen Teils des polnischen Zivilgesetzbuchs unter Beachtung von Treu und Glauben (Dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią w sposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – także w sposób odpowiadający tym zwyczajom.).[4026]

Der Handelsvertreter muss dem Unternehmer alle für ihn relevanten Nachrichten geben und dessen angemessene Weisungen befolgen.[4027] Zudem hat der Handelsvertreter in der Ausübung seiner Tätigkeit eine Schutzpflicht der Rechte des Unternehmers.[4028] Diese Normen können die Parteien nicht abbedingen.[4029]

Eine spezialrechtliche Bestimmung zur Untervertretung gibt es in Polen nicht. Dies können die Parteien selbständig vereinbaren:

4014 Art. 761[3] §3 ZGB (PL)
4015 Art. 761[4] ZGB (PL)
4016 Art. 761[5] §1 ZGB (PL)
4017 Art. 761[5] §2 ZGB (PL)
4018 Art. 764[1] §1 ZGB (PL)
4019 Art. 764[1] §2 ZGB (PL)
4020 Art. 764[5] ZGB (PL)
4021 Art. 764[6] ZGB (PL)
4022 Art. 758 §1 ZGB (PL): „der Handelsvertreter verpflichtet sich im Rahmen seiner unternehmerischen Tätigkeit“ [...] „des auftraggebenden Unternehmens“
4023 Art. 14 Gesetz (Ustawa) vom 2.7.2004 über die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung (o swobodzie działalności gospodarczej), in Kraft ab 21.08.2004, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2004.173.1807; vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2 lit. b; vgl. Pilich (2013), S. 368; vgl. Cierpial-Magnor (2017): PL Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht in: Brockhuis, Rn. 199 (m.w.N.)
4024 Gesetz (Ustawa) vom 20.8.1997, Registergesetz (Krajowym Rejestrze Sądowym), in Kraft ab 01.01.2001, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1997.121.769
4025 Art. 760 ZGB (PL)
4026 Vgl. Franek (2002a), S. 361
4027 Art. 760[1] §1 ZGB (PL)
4028 Art. 760[1] §1 ZGB (PL)
4029 Art. 760[1] §2 ZGB (PL)

Nach Art. 356 §1 ZGB (PL) kann der Unternehmer die persönliche Tätigkeitsausführung des Handelsvertreters nur verlangen, wenn dies ein Gesetz vorgibt oder es sich aus der Besonderheit der Leistung ergibt. Aus dem Fehlen der Pflicht zur persönlichen Erbringung der Leistung, ist zu folgern, dass der Handelsvertreter auch Untervertretungen erteilen kann. Eine Gegenmeinung besagt, dass der Handelsvertreter zur Erteilung von Untervertretungen eine gesonderte Zustimmung des Unternehmers benötigt.[4030] Sie begründet dies damit, dass – ähnlich dem Mandatsvertrag[4031] – bei dem Handelsvertretervertragsverhältnis ein enges Vertrauen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter vorliegt.[4032]

Ohne eine ausdrückliche Delkrederevereinbarung haftet der Handelsvertreter nicht gegenüber dem Unternehmer für Leistungsausfälle der Dritten (Kunden).[4033] Die Handelsvertretervertragsparteien können jedoch eine schriftliche Delkrederevereinbarung treffen.[4034] Für diese Haftungsübernahme steht dem Handelsvertreter eine erhöhte Provision zu.[4035] Diese Delkrederevereinbarung darf sich nur auf einen oder mehrere Aufträge beziehen, an deren Entstehung der Handelsvertreter beteiligt ist.[4036] Fehlt in der Delkrederevereinbarung die Bestimmung ihres Umfangs, haftet der Handelsvertreter ausschließlich für die Leistungserfüllung des Kunden.[4037] Halten die Handelsvertretervertragsparteien die Schriftform nicht ein, gilt der Handelsvertretervertrag als ohne diesen Vorbehalt geschlossen.[4038]

Demgegenüber muss der Unternehmer dem Handelsvertreter alle nötigen Unterlagen und Informationen geben, die der Handelsvertreter zur Handelsvertretervertragserfüllung benötigt.[4039] Er muss den Handelsvertreter des weiteren innerhalb angemessener Frist über die Annahme, Ablehnung oder Nichterfüllung eines vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfts informieren.[4040] Wie in den Vorgaben des Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie[4041] ist der Unternehmer dazu verpflichtet, den Handelsvertreter zu informieren, sobald er absehen kann, dass sich das Geschäftsvolumen des Handelsvertreters schlechter entwickelt, als es der Handelsvertreter erwarten dürfte.[4042] Diese Bestimmungen können die Handelsvertretervertragsparteien nicht abbedingen.[4043]

IV.C. 9.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Nach Art. 758 §2 ZGB (PL) benötigt der Handelsvertreter zum Abschluss von Verträgen im Namen des Unternehmers, sowie zur Entgegenahme von Erklärungen von Dritten für

---

4030 Vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Agency Law Poland in: IDI Project, Kap. 2.5
4031 Art. 738 ZGB (PL)
4032 Vgl. Sztejnert-Roszak (2016): Agency Law Poland in: IDI Project, Kap. 2.5
4033 Vgl. Franek (2002a), S. 364; vgl. Mindach (2001), S. 12 f.; Rechtsprechung zur Delkrederehaftung: Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil I CSK 487/17 vom 15.02.2018, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 2012.4.51
4034 Art. 761^7 §1 ZGB (PL)
4035 Art. 761^7 §1 ZGB (PL)
4036 Art. 761^7 §2 ZGB (PL)
4037 Art. 761^7 §1 ZGB (PL)
4038 Art. 761^7 §1 ZGB (PL)
4039 Art. 760^2 §1 ZGB (PL)
4040 Art. 760^2 §2 ZGB (PL)
4041 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
4042 Art. 760^2 §3 ZGB (PL)
4043 Art. 760^2 §4 ZGB (PL)

den Unternehmer eine Vollmacht. Mangels Vereinbarung agiert der Handelsvertreter aufgrund des Fehlens der Abschlussbefugnis als Vermittlungsvertreter.

Eine Ermächtigung zum Vertragsabschluss ergibt sich aus den Art. 95-109 ZGB (PL). Umfang und Folgen der Überschreitung der Vollmacht ergeben sich, wenn nicht spezialrechtlich statuiert, insbesondere aus den Art. 103-105 ZGB (PL).[4044]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag im Namen und auf Rechnung des Unternehmers, gilt dieser gemäß Art. 760^3 ZGB (PL) als bestätigt, falls der Unternehmer nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung darüber dem Dritten das Gegenteil erklärt. Damit trifft der polnische Gesetzgeber eine spezialrechtliche Ausnahme zum allgemeinrechtlichen Art. 103 §1 ZGB (PL).

Nach Art. 759 ZGB (PL) ist der Handelsvertreter im Zweifel bereits ohne Vollmacht berechtigt, Zahlungen von Dritten für vom Unternehmer ausgeführte Geschäfte anzunehmen. Hat der Abschlussvertreter ein Geschäft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abgeschlossen, ist davon auszugehen, dass er Mängelanzeigen und Erklärungen zur Durchführung dieser Geschäfte entgegennehmen darf.[4045]

IV.C. 9.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Vergütung des Handelsvertreters ist typischerweise eine Provision, kann aber auch als Pauschalzahlung oder einer Kombination aus beidem ausgestaltet sein.[4046] In diesem Zusammenhang gelten die Art. 761-761^5 ZGB (PL) nur, wenn die Parteien die Provision als Vergütungsform wählen.[4047]

Zudem kann der Handelsvertreter gegen eine Delkredereprovision das Delkredererisiko übernehmen.[4048]

Eine Kostenerstattung vom Unternehmer kann der Handelsvertreter nur verlangen, sofern die Kosten im Zusammenhang mit einem Auftrag entstanden sind, und sie zudem das übliche Maß der Geschäftstätigkeit des Handelsvertreters übersteigen.[4049]

IV.C. 9.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung seiner Forderungen gegenüber dem Unternehmer hat der Handelsvertreter ein gesetzliches Pfandrecht.[4050] Als Sicherheiten kann er Sachen und Wertpapiere, die er im Rahmen seiner Handelsvertretertätigkeit vom Unternehmer erhalten hat, als Pfand einsetzen.[4051] Dies ist möglich, wenn sich die Sicherheiten im Besitz des Handelsvertreters

---

4044 Siehe auch: Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 120 f. (m.w.N.)
4045 Art. 759 ZGB (PL)
4046 Siehe: Art. 761^6 §1 ZGB (PL); vgl. Pilich (2016): §68 Polen in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. Butkiewicz et al. (2018): Poland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2.1
4047 Art. 761^6 §1 ZGB (PL)
4048 Art. 761^7 ZGB (PL)
4049 Art. 762 ZGB (PL)
4050 Art. 763 ZGB (PL)
4051 Art. 763 ZGB (PL)

oder im Namen des Handelsvertreters im Besitz eines Dritten befinden oder der Handelsvertreter mittels Urkunde darüber verfügen kann.[4052]

IV.C. 9.7.2. Provisionshöhe

Mangels anderslautender Vereinbarung,[4053] steht dem Handelsvertreter eine Vergütung zu, die sich an Höhe, Anzahl oder dem Wert der Vertragsschlüsse mit Dritten berechnet (Provision)[4054]. Fehlt eine Vereinbarung zur Provisionshöhe, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine orts- und tätigkeitsübliche Provision.[4055] Lässt sich diese Höhe nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter, unter Berücksichtigung aller relevanten Umstände, Anspruch auf eine angemessene Provision.[4056]

IV.C. 9.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Vertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften,

- die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind oder
- die der Unternehmer mit Dritten (Kunden) abschließt, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunden) geworben hat (Folgeprovision).[4057]

Haben Handelsvertreter und Unternehmer durch eine Exklusivitätsvereinbarung[4058] einen Bezirk oder Kundenkreis des Handelsvertreters bestimmt, stehen dem Handelsvertreter während der Handelsvertretervertragslaufzeit ferner Provisionen aus Geschäften mit Dritten zu (Direktgeschäfte), die sich in diesem Exklusivitätsbereich (Bezirksprovision) befinden.[4059] Über derartige Direktgeschäfte muss der Unternehmer den Handelsvertreter in angemessener Zeit informieren.[4060]

Nach der Handelsvertretervertragsbeendigung hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- der Geschäftsabschluss vor allem auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und das Geschäft innerhalb angemessener Frist nach Vertragsbeendigung abgeschlossen worden ist[4061] oder wenn
- das Angebot des Dritten vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist.[4062]

4052 Art. 763 ZGB (PL)
4053 Art. 758[1] §1 ZGB (PL)
4054 Art. 758[1] §2 ZGB (PL)
4055 Art. 758[1] §3 ZGB (PL)
4056 Art. 758[1] §3 ZGB (PL)
4057 Art. 761 §1 ZGB (PL)
4058 Vgl. Wozniak (2016), S. 9
4059 Art. 761 §2 ZGB (PL)
4060 Art. 761 §2 ZGB (PL)
4061 Art. 761[1] §2 ZGB (PL)
4062 Art. 761[1] §1 ZGB (PL)

Der Handelsvertreter hat hingegen keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände billigen eine Provisionsteilung zwischen den Handelsvertretern.[4063]

IV.C. 9.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Mangels anderslautender Vereinbarung entsteht dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch, sobald

- der Unternehmer den Vertrag mit dem Dritten (Kunden) erfüllt hat,
- hätte erfüllen müssen oder sobald
- der Dritte (Kunde) seine Pflicht erfüllt hat.[4064]

Der unabdingbar letztmögliche Zeitpunkt der Anspruchsentstehung ist derjenige, in dem

- der Dritte (Kunde) seiner Pflicht nachgekommen ist bzw.
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Vertragspflicht mit dem Dritten erfüllt hätte.[4065]

Einigen sich Unternehmer und Dritter darauf, dass sie den Vertrag schrittweise (z.B. durch Teillieferungen) erfüllen, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch entsprechend der Teilleistungen.[4066]

Der Provisionsanspruch ist zum Nachteil des Handelsvertreters unabdingbar spätestens am letzten Tag des Monats fällig, der auf das Quartal der Provisionsanspruchsentstehung folgt.[4067]

IV.C. 9.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Kommt der Dritte (Kunde) seiner vertraglichen Verpflichtung nicht nach, und dies hat der Unternehmer nicht schuldhaft zu vertreten, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch.[4068] Eine überzahlte Provision muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückgewähren.[4069]

IV.C. 9.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entstanden ist, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter, unter Angabe der Berechnungsgrundlage, eine Provisionsabrechnung erstellen.[4070] Diese Norm können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4071]

4063 Art. 761^2 ZGB (PL)
4064 Art. 761^3 §1 ZGB (PL)
4065 Art. 761^3 §1 ZGB (PL)
4066 Art. 761^3 §2 ZGB (PL)
4067 Art. 761^3 §3 ZGB (PL)
4068 Art. 761^4 ZGB (PL)
4069 Art. 761^4 ZGB (PL)
4070 Art. 761^5 §1 ZGB (PL)
4071 Art. 761^5 §1 ZGB (PL)

Zur Überprüfung seiner Ansprüche hat der Handelsvertreter nach Art. 761^5 §2 ZGB (PL) das Recht, vom Unternehmer die hierzu notwendigen Informationen zu verlangen, was insbesondere auch Auszüge aus den Büchern (Buchauszug) des Unternehmers umfasst. Die Parteien können vereinbaren, dass ein Prüfer Einsicht in diese Dokumente des Unternehmers nimmt.[4072] Dies können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4073]

Kommt der Unternehmer dem Recht des Handelsvertreters auf Bucheinsicht nicht nach, kann der Handelsvertreter innerhalb einer Frist von sechs Monaten nach seiner Erklärung zur Geltendmachung, Klage erheben.[4074] Einigen sich die Parteien nach Art. 761^5 §2 ZGB (PL) nicht auf einen Prüfer, kann der Handelsvertreter innerhalb von sechs Monaten ab Erklärung gegenüber dem Unternehmer, durch eine Klage einen vom Gericht bestimmten Prüfer anfordern.[4075]

IV.C. 9.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das polnische Handelsvertreterrecht kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertreterverträge.[4076] Ein befristeter Vertrag, den die Parteien nach Fristablauf fortsetzen, gilt als auf unbestimmte Zeit verlängert.[4077]

Neben der ordentlichen[4078] und der außerordentlichen Kündigung[4079], führt die durch keine der Parteien bedingte nachträgliche Unmöglichkeit[4080] zu einer Vertragsauflösung[4081]. Zudem löst der Tod des Handelsvertreters[4082] oder die Insolvenz einer der Parteien[4083] den Handelsvertretervertrag mit sofortiger Wirkung.

IV.C. 9.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen unbefristeten Handelsvertretervertrag können die Parteien, wenn nicht anders vereinbart,

- im ersten Jahr der Vertragslaufzeit mit einer Frist von einem Monat,
- im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und
- ab dem dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten,[4084]

mangels anderslautender Vereinbarung zum Monatsende[4085], kündigen. Diese Fristen stellen Mindestfristen dar, welche die Parteien verlängern dürfen, jedoch nur, wenn die

---

4072 Art. 761^5 §2 ZGB (PL)
4073 Art. 761^5 §2 ZGB (PL)
4074 Art. 761^5 §3 ZGB (PL)
4075 Art. 761^5 §4 ZGB (PL)
4076 Art. 764, 764^1 §1 ZGB (PL)
4077 Art. 764 ZGB (PL)
4078 Art. 764^1 §1 ZGB (PL)
4079 Art. 764^2 §1 ZGB (PL)
4080 Art. 475 §1 ZGB (PL)
4081 Vgl. Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 152 (m.w.N.)
4082 Vgl. Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 152
4083 Art. 103 §1 Gesetz (Ustawa) vom 28.2.2003, Insolvenz- und Sanierungsgesetz (Prawo upadłościowe), in Kraft ab 01.10.2003, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2003.60.535; vgl. Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 160 (m.w.N.)
4084 Art. 764^1 §1 ZGB (PL)
4085 Art. 764^1 §3 ZGB (PL)

gewählten Fristen den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[4086] Eine Regelung, die dem Unternehmer dementgegen längere Fristen einräumt als dem Handelsvertreter, führt zu einer Angleichung der kürzeren Frist des Unternehmers an die längere Frist des Handelsvertreters.[4087]

Für den ehemals befristeten Handelsvertretervertrag, der durch Fortsetzung nach Fristablauf als unbefristeter Vertrag fortwährt, gelten obige Fristen rückwirkend zum ursprünglichen Vertragsbeginn.[4088]

Eine ordentliche Beendigung eines befristeten Handelsvertretervertrags vor Fristablauf durch eine der Parteien ist nur zulässig, sofern die Parteien dies vorsehen.[4089]

IV.C. 9.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Kommt eine der Handelsvertretervertragsparteien einer vertraglichen Verpflichtung ganz oder teilweise nicht nach oder liegen außergewöhnliche Umstände vor, hat die andere Partei das Recht, den Handelsvertretervertrag außerordentlich zu kündigen.[4090] Wenn die gekündigte Partei diesen Umstand zu vertreten hat, ist sie der kündigenden Partei gegenüber schadensersatzpflichtig.[4091]

Auch im Falle eines befristeten Handelsvertretervertrags ist eine Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses aus wichtigem Grund vor Fristablauf möglich.[4092]

IV.C. 9.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der polnische Gesetzgeber hat sich in Art. 764^3 ZGB (PL) für die Umsetzung des, vor Vertragsende nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbaren,[4093] Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden.

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf diesen Ausgleich, wenn er für den Unternehmer während der Vertragslaufzeit

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat und
- der Unternehmer hieraus nach Handelsvertretervertragsbeendigung weiterhin erhebliche Vorteile zieht.
- Zudem muss die Zahlung des Ausgleichs, unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände, insbesondere zukünftiger Provisionsverluste des Handelsvertreters, der Billigkeit entsprechen.[4094]

4086 Art. 764^1 §2 ZGB (PL)
4087 Art. 764^1 §2 ZGB (PL)
4088 Art. 764^1 §4 ZGB (PL)
4089 Vgl. Hesselink (2006), S. 121
4090 Art. 764^2 §1 ZGB (PL)
4091 Art. 764^2 §2 ZGB (PL)
4092 Art. 764^2 §2 ZGB (PL); vgl. Hesselink (2006), S. 121
4093 Art. 764^5 ZGB (PL)
4094 Art. 764^3 §1 ZGB (PL)

Die Ausgleichszahlung schließt die Möglichkeit eines Schadensersatzes aufgrund tatsächlich erlittener Schäden nicht aus.[4095]

Eine erste intensive Auseinandersetzung mit der Natur des Handelsvertreterausgleichsanspruchs, hat der Oberste Polnische Gerichtshof im Jahr 2005[4096] im Rahmen von EU-Beitrittsbezogenen Fragen vorgenommen. Im Jahr 2011[4097] stellte das Oberste Polnische Gericht[4098] fest, dass es sich beim Ausgleichsanspruch um einen selbständigen Anspruch des Handelsvertreters handelt, der unabhängig von allen anderen Forderungen, aus der Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses entsteht.

IV.C. 9.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Maximalhöhe des Ausgleichsanspruchs entspricht einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[4099] Bestand das Handelsvertretervertragsverhältnis für einen kürzeren Zeitraum, bildet sich der maximale Ausgleich als eine durchschnittliche Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[4100]

IV.C. 9.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch entsteht nicht, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter rechtmäßig außerordentlich kündigt oder der Handelsvertreter selbst kündigt (Eigenkündigung), es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer begründet[4101] oder geschieht aufgrund
- von Alter, Gebrechlichkeit oder Krankheit, die eine Vertragsfortsetzung für den Handelsvertreter billigerweise nicht ermöglichen.[4102]

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien, dass die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters auf einen Dritten übergehen, hat der ursprüngliche Handelsvertreter keinen Handelsvertreterausgleichsanspruch.[4103]

Im Falle des Todes des Handelsvertreters geht der Ausgleichsanspruch an dessen Erben über.[4104]

4095 Art. 764³ §3 ZGB (PL)

4096 Ausführlich: Ernst (2007), S. 239 ff.; Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil I CK 207/05 vom 08.11.2005, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 206.9.150

4097 Vgl. Pilich (2016): §68 Polen in: Martinek et al., Rn. 26

4098 Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil IV CSK 650/10 vom 29.09.2011, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 2012.4.51

4099 Art. 764³ §2 ZGB (PL)

4100 Art. 764³ §2 ZGB (PL)

4101 Art. 764³ Abs. 1 ZGB (PL)

4102 Art. 764³ Abs. 2 ZGB (PL)

4103 Art. 764³ Abs. 3 ZGB (PL)

4104 Art. 764³ §4 ZGB (PL)

Um den Anspruch geltend zu machen, muss der Handelsvertreter oder seine Erben dies dem Unternehmer innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung anzeigen, ansonsten verlieren sie diesen Anspruch.[4105]

IV.C. 9.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Den Parteien steht es frei, ein maximal zweijähriges[4106] nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zu vereinbaren, sofern sie es

- schriftlich vereinbaren, und es sich
- nur auf den Kundenkreis oder Bezirk sowie
- die Vertragswaren bzw. Vertragsdienstleistungen bezieht.[4107]

Für die Einhaltung dieses Wettbewerbsverbot schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung, es sei denn, die Parteien vereinbaren dies anderweitig oder der Handelsvertretervertrag ist durch vom Handelsvertreter bedingte Gründe aufgehoben worden.[4108] Haben die Parteien sich nicht auf eine Vergütungshöhe geeinigt, steht dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung zu, welche die durch das Wettbewerbsverbot bedingten Vorteile des Unternehmers mit den Nachteilen des Handelsvertreters abwägt.[4109]

Bis zur Handelsvertretervertragsbeendigung kann der Unternehmer das Wettbewerbsverbot schriftlich widerrufen.[4110] Ab dem Widerrufszeitpunkt ist der Unternehmer dem Handelsvertreter allerdings sechs Monate zur Zahlung der vereinbarten Vergütung verpflichtet.[4111] Dies bedeutet, dass, wenn der Unternehmer sechs Monate vor der Vertragsbeendigung das Wettbewerbsverbot widerruft, er bei Vertragsbeendigung den Handelsvertreter hierfür nicht mehr ausgleichen muss. Widerruft der Unternehmer das Wettbewerbsverbot nur drei Monate vor Handelsvertretervertragsbeendigung, muss er dem Handelsvertreter noch drei Monate nach Handelsvertretervertragsbeendigung die vereinbarte Vergütung zahlen.

Kündigt der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag aus Gründen, die der Unternehmer zu vertreten hat, kann er sich innerhalb einer Frist von einem Monat nach Vertragsbeendigung, schriftlich vom Wettbewerbsverbot lossagen.[4112]

IV.C. 9.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Das polnische Handelsvertreterrecht kennt keine besonderen handelsvertreterrechtlichen Verjährungsfristen, so dass gemäß Art. 118 ZGB (PL) die Verjährungsfrist bei Ansprüchen aus wirtschaftlichen Aktivitäten drei Jahre beträgt.[4113]

4105 Art. 764^3 §5 ZGB (PL)
4106 Art. 764^6 §2 ZGB (PL)
4107 Art. 764^6 §1 ZGB (PL)
4108 Art. 764^6 §3 ZGB (PL)
4109 Art. 764^6 §4 ZGB (PL)
4110 Art. 764^7 ZGB (PL); vgl. Wowerka/Schnell (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Brockhuis, Rn. 173
4111 Art. 764^7 ZGB (PL)
4112 Art. 764^8 ZGB (PL)
4113 Vgl. Gabriel (2010), S. 3

IV.C. 10. Slowakei

Der slowakische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie durch ein Gesetz zur Änderung[4114] des slowakischen Handelsgesetzes[4115] (im Folgenden HGB (SK)) im Rahmen des Beitritts zur Europäischen Union[4116] bereits zum 1.1.2002 in den §§652-672 HGB (SK) umgesetzt. Die Normen des Maklervertrags gelten subsidiär.[4117]

IV.C. 10.1. Definition und Anwendungsbereich des slowakischen Handelsvertreterrechts

Nach §652 Abs. 1 HGB (SK) ist der Handelsvertretervertrag (Zmluva o obchodnom zastúpení) ein Vertrag, in dem der Unternehmer den selbständigen, unternehmerisch tätigen Handelsvertreter, dauerhaft und gegen ein Entgelt dazu verpflichtetet, den Abschluss bestimmter Vertragsarten zu fördern (Vermittlungsvertreter) oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers zu verhandeln sowie abzuschließen (Abschlussvertreter). Natürliche und juristische Personen können Handelsvertreter sein.[4118]

Eine Beschränkung des Handelsvertreterrechts auf Warenhandelsvertreter nimmt der slowakische Gesetzgeber nicht vor.[4119]

Einen ausdrücklichen Ausschluss nebenberuflich tätiger Handelsvertreter i.S.d. Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4120], nimmt der slowakische Gesetzgeber ebenfalls nicht vor.

Keine Handelsvertreter sind

- Personen, die als Organ des Vertretenen für ihn verbindlich handeln dürfen,[4121]
- Partner oder Mitglieder einer Genossenschaft, die im Namen weiterer Partner bzw. Mitglieder verbindlich handeln,[4122] sowie

---

4114 Gesetz (Zákon) 500/2001 vom 3.1.2001, Ergänzungen zum Handelsgesetz, in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 200/01 vom 05.12.2001 (S. 5238)

4115 Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 5.11.1991, in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 98/1991 vom 18.12.1991 (S. 2474)

4116 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

4117 §652 Abs. 5 HGB (SK)

4118 Vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2016b), S. 24

4119 Vgl. César/Lazar (2018): Slovakia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

4120 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

4121 §652 Abs. 2 lit. a HGB (SK)

4122 §652 Abs. 2 lit. b HGB (SK)

- Liquidatoren, Zwangsverwalter, Konkurs-, Sonder- oder Vergleichsverwalter.[4123]

Zudem finden vorliegende Handelsvertreterrechtsnormen keine Anwendung auf Mittler an Wertpapier- oder Warenbörsen.[4124]

IV.C. 10.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der Handelsvertreter ist von anderen Funktionsträgern des Absatzprozesses abzugrenzen, die eine dem Handelsvertreter ähnliche Funktion übernehmen:

- Der slowakische Gesetzgeber normiert den Mandatsvertrag (Mandátna zmluva) in den §§566-576 HGB (SK). Nach §566 Abs. 1 HGB (SK) ist der Mandatar gegen eine Vergütung im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig. Gegenüber dem Handelsvertretervertrag stellt der Mandatsvertrag nicht auf eine vertriebliche Tätigkeit, sondern umfassender auf juristische Handlungen ab[4125] und ist nicht von zwingend dauerhafter Natur.[4126] Die Tätigkeit des Handelsvertreters ist demgegenüber nach §652 Abs. 1 HGB (SK) auf Dauerhaftigkeit ausgelegt.
- Der slowakische Gesetzgeber reguliert den Kommissionär (Komisionárska zmluva) in den §§577-590 HGB (SK). Gegenüber dem Handelsvertreter aus §652 Abs. 1 HGB (SK) vermittelt der Kommissionär nach §577 HGB (SK) Verträge in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers und erhält dafür vom Kommittenten eine Vergütung. Der Handelsvertreter tritt hingegen gemäß §652 Abs. 1 HGB (SK) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung auf.
- Der Makler (Zmluva o sprostredkovaní) ist in den §§642-651 HGB (SK) reguliert. Gemäß §642 HGB (SK) vermittelt er in eigenem Namen und auf eigene Rechnung die Möglichkeit zum Vertragsabschluss zwischen Unternehmer und Dritten.[4127] Seine Vergütung erhält er von der dritten Partei (vom Interessenten).[4128] Der Handelsvertreter agiert demgegenüber gemäß §652 Abs. 1 HGB (SK) in Namen und auf Rechnung des Unternehmers.
- Der Vertragshändlervertrag erfährt in den §§745 ff. HGB (SK), im Zusammenhang mit exklusiven Verkaufsverträgen, eine spezialrechtliche Normierung. Der Vertragshändler kauft Waren oder Dienstleistungen des Unternehmers in eigenem Namen und auf eigene Rechnung und verkauft diese an Dritte.[4129] Der Handelsvertreter agiert hingegen gemäß §652 Abs. 1 HGB (SK) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.
- Der Franchisevertrag ist im slowakischen Rechtssystem nicht bestimmt. Nach herrschender Meinung vermarktet der Franchisenehmer in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren oder Dienstleistungen des Franchisegebers[4130] unter der

---

4123 §652 Abs. 2 lit. b HGB (SK)
4124 §652 Abs. 3 HGB (SK)
4125 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 574; vgl. Fiala et al. (2017): Slovakia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 123
4126 Vgl. Fiala et al. (2017): Slovakia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 134
4127 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 563; vgl. Fiala et al. (2017): Slovakia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 133
4128 §642 HGB (SK)
4129 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 552
4130 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 558

Nutzung des Franchisekonzepts, den Marken und des Knowhows des Franchisegebers.[4131] Somit ist er kein Handelsvertreter nach §652 Abs. 1 HGB (SK), der im Namen und auf Rechnung des Unternehmers Verträge vermittelt oder abschließt.

IV.C. 10.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien müssen beim Abschluss des Handelsvertretervertrags die Schriftform einhalten.[4132] Gemäß §40 Abs. 1 des slowakischen Bürgerlichen Gesetzbuchs[4133] (im Folgenden BGB (SK)) sind diejenigen Verträge, die sich nicht an der vorgeschriebenen Form halten, nichtig[4134]. Zudem ist bei Änderungen, Ergänzungen und Kündigungen einer schriftlich getroffenen Vereinbarung die Schriftform beizubehalten.[4135]

§37 Abs. 1 BGB (SK) bestimmt, dass Vereinbarungen verständlich und abschließend ausgestaltet sein müssen, was im Falle des Handelsvertretervertrags unter anderem bedingt, dass insbesondere die Pflichten bzw. die Vollmachten des Handelsvertreters einer konkreten Bestimmung bedürfen, andernfalls sind diese ohne Eingreifen eines Gerichts nichtig.[4136]

IV.C. 10.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Als Unternehmer benötigt der Handelsvertreter eine Handelslizenz oder Gewerbeberechtigung (živnostenské oprávnenie) und muss sich zudem im Gewerberegister[4137] – nicht zwingend im Handelsregister[4138] – registrieren lassen.[4139]

IV.C. 10.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Hauptpflicht des Handelsvertreters ist es, den Absatz des Unternehmers zu fördern, indem er Verträge verhandelt und ggf. abschließt.[4140] Neben diese Hauptflicht, treten eine Reihe von Nebenpflichten des Handelsvertreters. So ist er verpflichtet,

- seiner Tätigkeit ehrlich mit fachgerechter Sorgfalt und im guten Glauben (vynaložením odbornej starostlivosti a v dobrej viere) nachzukommen,
- die Interessen des Unternehmers zu wahren,
- Ermächtigungen und angemessene Weisungen des Unternehmers zu befolgen und

---

4131 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 560

4132 §652 Abs. 4 HGB (SK)

4133 Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei (Občiansky zákonník), Gesetz (Zákon) 40/1964 vom 22.2.1964, in Kraft ab 01.04.1964, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 19/64 (S. 201)

4134 Vgl. Valko/Skovajsa (2017): SK Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht in: Rogalska, Rn. 18; vgl. Fiala et al. (2017): Slovakia (Part I. General Principles of the Law of Contract) in: Herbot, Rn. 31

4135 §40 Abs. 2 BGB (SK)

4136 Vgl. César/Lazar (2018): Slovakia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2

4137 §2 HGB (SK)

4138 §27 HGB (SK)

4139 Vgl. Toth (2013): Slowakei in: Rödl & Partner, S. 330; vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2016b), S. 24; vgl. César/Lazar (2018): Slovakia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2; siehe auch: Valko/Skovajsa (2017): SK Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht in: Rogalska, Rn. 21

4140 §654 Abs. 1 HGB (SK)

- dem Unternehmer alle für ihn notwendigen Informationen mittzuteilen.[4141]

Der Handelsvertreter unterrichtet den Unternehmer über die Marktsituation und für ihn relevante Umstände, insbesondere über diejenigen, die in Bezug auf Vertragsabschlüsse mit Dritten notwendig sind.[4142] Kann der Handelsvertreter seine Tätigkeit nicht ausüben, muss er den Unternehmer hierüber ohne schuldhafte Verzögerung informieren.[4143]

Der Handelsvertreter ist ferner in der Pflicht, bei der Abwicklung von Geschäften mit Dritten nach Weisung und Interessen des Unternehmers mitzuwirken, sofern ihm dies bekannt ist oder bekannt sein müsste.[4144] Dies kommt vor allem im Kontext von Unstimmigkeiten bereits abgeschlossener Geschäfte zum Tragen.[4145]

Legen die Parteien nicht ausdrücklich das Vertragsgebiet des Handelsvertreters fest, erstreckt es sich auf die gesamte Slowakische Republik.[4146]

Mangels anderslautender Vereinbarung[4147], ist der Handelsvertretervertrag nicht exklusiv ausgestaltet.[4148] Es steht es dem Unternehmer damit frei, andere Handelsvertreter für die gleiche Tätigkeit einzusetzen.[4149] Im Gegenzug hat der Handelsvertreter das abdingbare Recht, für andere Personen tätig zu sein oder auf eigene Rechnung Geschäfte, die auch Gegenstand des Handelsvertretervertrags sind, abzuschließen.[4150]

Vereinbaren die Parteien eine Alleinvertretung, darf der Unternehmer im Vertragsgebiet keine anderen Vertreter zum selben Vertragsgegenstand einsetzen, und der Handelsvertreter darf nicht für weitere Personen oder selbst (auf eigene Rechnung) Geschäfte tätigen, die Gegenstand des Handelsvertretervertrags sind.[4151] Zulässig bleiben Direktgeschäfte des Unternehmers im Vertragsgebiet des Handelsvertreters, sofern der Unternehmer den Handelsvertreter hierfür vergütet.[4152]

Der Handelsvertreter darf Geschäfte nur abschließen oder dem Unternehmer den Abschluss vorschlagen, soweit er erwartet, dass die Bonität des Dritten es zulässt, seine vertragliche Verpflichtung zu erfüllen.[4153] Dies bedingt allerdings noch keine Haftungsübernahme für die Leistungserfüllung des Dritten. Eine solche Delkrederevereinbarung bedarf einer gesonderten schriftlichen Bestimmung zwischen Handelsvertreter und Unternehmer, die zudem einen Vergütungsanspruch (Delkredereprovision) des Handelsvertreters bedingt.[4154] Die Rechte und Pflichten der Parteien im Zusammenhang

---

4141 §655 Abs. 1 HGB (SK)
4142 §655 Abs. 2 HGB (SK)
4143 §655 Abs. 4 HGB (SK)
4144 §656 HGB (SK)
4145 §656 HGB (SK)
4146 §653 HGB (SK)
4147 §665 HGB (SK)
4148 §664 HGB (SK)
4149 §664 HGB (SK)
4150 §664 HGB (SK)
4151 §665 HGB (SK); vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 608; vgl. Fiala et al. (2017): Slovakia (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 134
4152 §666 HGB (SK)
4153 §658 Abs. 1 HGB (SK)
4154 §658 Abs. 2 HGB (SK)

der Delkrederevereinbarung ergeben sich aus den Bestimmungen zur Bürgschaft (ručení).[4155]

Während und nach der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter eine Pflicht zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen des Unternehmers, und er darf sich diese Geheimnisse nicht selbst zu Nutze machen.[4156]

Der Unternehmer muss sich gegenüber dem Handelsvertreter ehrlich und in gutem Glauben (konať poctivo a v dobrej viere) verhalten.[4157] Seine Pflichten umfassen insbesondere, allerdings nicht abschließend, die Bereitstellung sämtlicher Dokumentationen über den Geschäftsgegenstand[4158] und zudem aller erforderlichen Informationen, die der Handelsvertreter zur Vertragserfüllung benötigt[4159]. Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter alle Unterlagen und Hilfsmittel übergeben, die zur ordnungsgemäßen Erfüllung der Vertragspflicht notwendig sind.[4160] Sie verbleiben im Eigentum des Unternehmers (z.B. Muster), und der Handelsvertreter muss sie nach Vertragsbeendigung an den Unternehmer zurückgeben, es sei denn, es handelt sich um Verbrauchsgegenstände (z.B. Formblätter, Kataloge etc.).[4161] Letztere Unterlagen muss der Handelsvertreter jedoch zum Interessensschutz des Unternehmers aufbewahren.[4162]

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter in vertretbarer Frist mitteilen, wenn er absehen kann, dass sich das Volumen der Geschäfte des Handelsvertreters schlechter entwickelt, als dieser das im Normalfall erwarten dürfte.[4163] Zudem muss der Unternehmer den Handelsvertreter in angemessener Frist informieren, ob er ein Geschäft annimmt, ablehnt oder nicht ausführt.[4164]

IV.C. 10.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Mangels ausdrücklicher Vereinbarung ist der Handelsvertreter Vermittlungsvertreter.[4165] Legen die Parteien vertraglich fest, dass der Handelsvertreter verbindliche Handlungen für den Unternehmer vornehmen darf,[4166] orientieren sich die hierauf bezogenen Rechte und Pflichten an den Normen des sog. Mandatsvertrags[4167].[4168]

Ohne Vollmacht darf der Handelsvertreter

- keine Verträge im Namen des Unternehmers mit Dritten abschließen,
- keine Leistungen von Dritten entgegennehmen oder

4155 §658 Abs. 2 HGB (SK)
4156 §657 HGB (SK)
4157 §655a Abs. 1 HGB (SK)
4158 §655a Abs. 1 lit. a HGB (SK)
4159 §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK)
4160 §663 Abs. 1 HGB (SK)
4161 §663 Abs. 2 HGB (SK)
4162 §663 Abs. 3 HGB (SK)
4163 §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK)
4164 §655a Abs. 2 HGB (SK)
4165 §654 Abs. 3 HGB (SK)
4166 Vgl. Horváthová/Rampášek (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 597
4167 §§566-576 HGB (SK)
4168 §654 Abs. 2 HGB (SK)

- andere Rechtshandlungen im Namen des Unternehmers durchführen.[4169]

Wenn der Handelsvertreter zum Vertragsabschluss bevollmächtigt ist, muss er sich an die Bedingungen des Unternehmers halten, es sei denn, der Unternehmer stimmt einer abweichenden Vorgehensweise zu.[4170]

Überschreitet der Handelsvertreter seine Vollmacht, ist der Unternehmer nach §33 Abs. 1 BGB (SK) nur dann an das Geschäft mit dem Dritten gebunden, wenn er die Überschreitung genehmigt. Informiert der Unternehmer den Dritten über seine Ablehnung nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung, gilt die Überschreitung allerdings als genehmigt.[4171]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft mit einem Dritten, ist er gemäß §33 Abs. 2 BGB (SK) dem Dritten gegenüber selbst verpflichtet. Dies gilt nach §33 Abs. 3 BGB (SK) nicht, wenn der Dritte den Vollmachtsmangel des Handelsvertreters kannte oder hätte kennen müssen.

IV.C. 10.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Als Provision ist derjenige Teil der Vergütung zu verstehen, der vom Volumen oder Wert des Geschäfts mit dem Dritten abhängt.[4172]

Übernimmt der Handelsvertreter ein Delkredererisiko, steht ihm eine zusätzliche Delkredereprovision zu.[4173]

Eine darüberhinausgehende Kostenerstattung ist nur möglich, wenn die Parteien dies ausdrücklich vereinbaren und, mangels anderslautender Vereinbarung, nur im Zusammenhang mit Geschäften, die einen Provisionsanspruch bedingen.[4174]

Der Provisionsanspruch und ggf. ein Anspruch auf Kostenerstattung entstehen nicht, wenn der Handelsvertreter nicht nur für den Unternehmer, sondern auch für den Dritten tätig ist.[4175]

IV.C. 10.7.1. Provisionshöhe

Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf die vereinbarte, ersatzweise auf eine orts- und tätigkeitsübliche Provision.[4176]

IV.C. 10.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Provisionen aus Geschäften,

---

4169 §654 Abs. 3 HGB (SK)
4170 §655 Abs. 3 HGB (SK)
4171 §33 Abs. 1 BGB (SK)
4172 §659 Abs. 1 HGB (SK)
4173 §658 Abs. 2 HGB (SK)
4174 §659 Abs. 2 HGB (SK)
4175 §659 Abs. 3 HGB (SK)
4176 §659 Abs. 1 HGB (SK)

- an deren Abschluss er mitgewirkt hat[4177], sowie
- aus Geschäften des Unternehmers mit Dritten, die der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunden) geworben hat (Folgeprovision)[4178].

Einigen sich die Parteien auf ein Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters, entsteht dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch aus Direktgeschäften des Unternehmers innerhalb des Exklusivbereichs des Handelsvertreters.[4179]

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- der Geschäftsabschluss maßgeblich auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und innerhalb angemessener Zeit nach Handelsvertretervertragsbeendigung zustande gekommen ist,[4180]
- der Dritte den Auftrag vor Handelsvertretervertragsbeendigung erteilt[4181] oder wenn
- der Dritte seine Vertragsverpflichtung erst nach Handelsvertretervertragsbeendigung erfüllt[4182].

Keinen Anspruch auf Provision hat der Handelsvertreter, sofern diese dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[4183]

IV.C. 10.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht gemäß §661 HGB (SK), mangels anderslautender Vereinbarung, zu dem Zeitpunkt, an dem

- der Unternehmer seine Vertragspflicht erfüllt,[4184]
- hätte erfüllen sollen[4185] oder wenn
- der Dritte seine Pflicht erfüllt[4186].

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, sobald

- der Dritte seine Schuld erfüllt hat oder
- erfüllt hätte, sofern der Unternehmer seiner Pflicht gegenüber dem Dritten nachgekommen wäre.[4187]

Ist die Leistungspflicht des Dritten so ausgestaltet, dass er mehr als sechs Monate nach Vertragsschluss zu ihrer Erfüllung Zeit hat, entsteht der Provisionsanspruch des Handelsvertreters bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.[4188]

4177 §659a lit. a HGB (SK)
4178 §659a lit. b HGB (SK)
4179 §666 HGB (SK)
4180 §671 lit. a HGB (SK)
4181 §671 lit. b HGB (SK)
4182 §671 lit. c HGB (SK)
4183 §659b HGB (SK)
4184 §660 Abs. 1 lit. a HGB (SK)
4185 §660 Abs. 1 lit. b HGB (SK)
4186 §660 Abs. 1 lit. c HGB (SK)
4187 §660 Abs. 2 HGB (SK)
4188 §660 Abs. 2 HGB (SK)

Beschränkt sich der Handelsvertretervertrag nach §661 HGB (SK) ausschließlich darauf, dass der Handelsvertreter dem Unternehmer eine Gelegenheit zur Anbahnung eines bestimmten Geschäfts besorgt, entsteht der Provisionsanspruch bereits mit ihrer Besorgung.[4189]

Ist die Provisionshöhe vom Umfang der Schulderfüllung des Dritten abhängig, sind Leistungen zu berücksichtigen, die der Dritte aufgrund des Unternehmers nicht erbracht hat.[4190]

Die Handelsvertretervertragsparteien können die Abhängigkeit des Provisionsanspruchs von der konkreten Höhe des Anspruchs des Unternehmers gegenüber dem Dritten vereinbaren.[4191] In diesem Fall reduzieren vom Unternehmer selbst verschuldete Gründe den Provisionsanspruch nicht.[4192] Für ein Warenhandelsgeschäft kann dies beispielsweise der Fall sein, wenn der Unternehmer durch seine schuldhafte Fehldisposition eine geringere Menge an den Dritten liefert.

Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[4193]

IV.C. 10.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Mangels anderslautender Vereinbarung besteht der Provisionsanspruch nicht, wenn offensichtlich ist, dass ein Geschäft zwischen Unternehmer und Drittem nicht zustande kommt und dies nicht durch den Unternehmer verschuldet ist.[4194] Eine Abbedingung ist nur zu Gunsten des Vertreters möglich.[4195]

Hat der Handelsvertreter gemäß obiger Norm keinen Provisionsanspruch, muss der Handelsvertreter überzahlte Beträge an den Unternehmer zurückerstatten.[4196]

IV.C. 10.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine schriftliche Provisionsabrechnung samt Berechnungsgrundlage aushändigen.[4197]

Diese Abrechnung beschränkt nicht das Recht des Handelsvertreters, die Berechnung der Provision anhand von Unterlagen, die dem Unternehmer vorliegen (Buchauszug), nachzuprüfen.[4198] Ein ausdrückliche Möglichkeit auf Bucheinsicht hingegen hat der Handelsvertreter mangels Vereinbarung nicht.[4199]

4189 §661 HGB (SK)
4190 §660 Abs. 5 HGB (SK)
4191 §660 Abs. 5 HGB (SK)
4192 §660 Abs. 5 HGB (SK)
4193 §660 Abs. 3 HGB (SK)
4194 §662 Abs. 1 HGB (SK)
4195 §662 Abs. 3 HGB (SK)
4196 §662 Abs. 2 HGB (SK)
4197 §660 Abs. 4 HGB (SK)
4198 §660 Abs. 4 HGB (SK)
4199 Vgl. German Trade and Invest (2015), S. 11

IV.C. 10.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können Handelsvertreterverträge sowohl auf bestimmte[4200] als auch auf unbestimmte[4201] Dauer abschließen. Auf bestimmte Dauer geschlossene Verträge enden durch Fristablauf.[4202] Führen die Parteien einen Vertrag nach Fristablauf fort, gilt er als auf unbestimmte Dauer verlängert.[4203] Bestimmt ein Handelsvertretervertrag

- keine Befristung,
- die Parteien vereinbaren vertraglich eine unbestimmte Dauer oder
- dies geht aus dem Vertragszweck hervor,

gilt der Handelsvertretervertrag als auf unbestimmte Dauer geschlossen.[4204]

IV.C. 10.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Auf unbestimmte Dauer geschlossene Verträge[4205] können die Parteien[4206], unter Einhaltung der Kündigungsfrist[4207], beenden. Dies Normen gelten zudem für diejenigen Verträge, die durch Tätigkeitsfortführung nach Fristablauf auf unbestimmte Dauer verlängert[4208] sind. Die Mindestkündigungsfristen des Handelsvertretervertrags betragen

- im ersten Jahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate und
- ab dem dritten Jahr drei Monate.[4209]

Während kürzere Fristen nicht zulässig sind, können die Parteien längere Fristen vereinbaren, es sei denn, sie stellen den Handelsvertreter schlechter als den Unternehmer.[4210] Mangels anderslautender Vereinbarung endet die Kündigungsfrist zum Monatsende.[4211]

IV.C. 10.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist beenden, wenn außerordentliche Gründe vorliegen.[4212] Dies ist etwa bei

- Verstößen gegen Wettbewerbsvereinbarungen und Provisionseinzugsverbote,
- Verletzung der Handelssphäre des Handelsvertreters sowie
- der Verletzung der vertraglich vereinbarten Exklusivitätsrechte möglich.[4213]

4200 §667 HGB (SK)
4201 §668 HGB (SK)
4202 §667 HGB (SK)
4203 §667 HGB (SK)
4204 §668 Abs. 1 HGB (SK)
4205 §668 Abs. 1 HGB (SK)
4206 §668 Abs. 2 HGB (SK)
4207 §668 Abs. 3 HGB (SK)
4208 §668 Abs. 6 HGB (SK)
4209 §668 Abs. 3 HGB (SK)
4210 §668 Abs. 4 HGB (SK)
4211 §668 Abs. 5 HGB (SK)
4212 Vgl. Toth (2013): Slowakei in: Rödl & Partner, S. 332
4213 Vgl. Toth (2013): Slowakei in: Rödl & Partner, S. 332

IV.C. 10.8.3. Besonderheiten zur Alleinvertretung

Sofern die Parteien eine Alleinvertretungsvereinbarung getroffen haben, und der Unternehmer dennoch einen weiteren Vertreter einsetzt, hat der Handelsvertreter die Möglichkeit zur außerordentlichen Handelsvertretervertragsbeendigung.[4214] Gleichsam gilt dies für den Unternehmer, wenn der Handelsvertreter gegen eine Exklusivitätsvereinbarung verstößt, also z.B. für einen weiteren Unternehmer tätig ist.[4215]

Im Falle einer befristeten Alleinvertretung können die Parteien gemäß der Kündigungsfrist aus §668 Abs. 3 HGB (SK) den Handelsvertretervertrag beenden, wenn der Handelsvertreter das vertragliche Absatzkontingent, ersatzweise ein Absatzkontingent das sich am Marktpotenzial orientiert[4216], nicht erreicht. Diese Art der Vertragsbeendigung schließt den Handelsvertreterausgleichsanspruch nach §669 HGB (SK) nicht aus, selbst dann nicht, wenn der Unternehmer aufgrund dieser Norm den Handelsvertretervertrag beendet.[4217]

IV.C. 10.8.4. Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters bei der Handelsvertretervertragsbeendigung

Der Handelsvertreter hat aus der Handelsvertretervertragsbeendigung einen spezialrechtlichen Schadensersatzanspruch, wenn

- der Unternehmer dem Handelsvertreter für seine reguläre Tätigkeit nach §655 Abs. 1 HGB (SK) keine Provision gezahlt hat, der Handelsvertreter dem Unternehmer durch seine Tätigkeit erhebliche Vorteile gebracht hat[4218] oder wenn
- der Unternehmer eine gemäß §659 Abs. 2 HGB (SK) getroffene Kostenerstattung nicht einhält[4219].

IV.C. 10.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der slowakische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[4220] i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4221] nach deutschem Vorbild entschieden. Dieser steht dem Handelsvertreter zu, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden maßgeblich ausgebaut hat und
- dem Unternehmer hieraus zukünftig erhebliche Vorteile verbleiben.[4222]
- Zudem muss der Ausgleich, unter Berücksichtigung aller zugrundeliegenden Umstände, insbesondere mit Hinblick auf die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen sowie das nachvertragliche Wettbewerbsverbot, billig erscheinen.[4223]

4214 §672 Abs 1 HGB (SK)
4215 §672 Abs. 2 HGB (SK)
4216 §670 HGB (SK)
4217 §670 HGB (SK)
4218 §668a lit. a HGB (SK)
4219 §668a lit. b HGB (SK)
4220 §669 HGB (SK)
4221 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
4222 §669 Abs. 1 lit. a HGB (SK)
4223 §669 Abs. 1 lit. b HGB (SK)

Der Ausgleichsanspruch ist unabhängig von weitergehenden Schadensersatzansprüchen aus denjenigen tatsächlichen Schäden, die der Handelsvertreter aufgrund der Vertragsbeendigung erleidet.[4224]

IV.C. 10.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs darf maximal eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre, bei einer kürzeren Handelsvertretervertragsdauer einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Handelsvertretervertragslaufzeit, entsprechen.[4225]

IV.C. 10.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Anspruch auf einen Handelsvertreterausgleich entsteht nicht, sofern der Unternehmer den Handelsvertretervertrag wegen einer Pflichtverletzung des Handelsvertreters, die einen Vertragsrücktritt rechtfertigt, beendet.[4226] Dies gilt auch für die Eigenkündigung des Handelsvertreters, es sei denn,

- sie ist durch den Unternehmer bedingt oder sie erfolgt aufgrund
- von Alter, Invalidität oder Krankheit des Handelsvertreters, die eine Vertragsfortführung für den Handelsvertreter unzumutbar machen.[4227]

Der Handelsvertreter hat keinen Ausgleichsanspruch, wenn die Vertragsparteien vereinbaren, dass die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag an eine dritte Partei übergehen.[4228]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[4229]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[4230]

IV.C. 10.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Die Parteien können eine schriftliche Vereinbarung über ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot für einen Maximalzeitraum von zwei Jahren treffen.[4231] Diese Vereinbarung

- beschränkt sich auf ein festgelegtes Gebiet oder eine Kundengruppe, die Gegenstand des Vertretervertrags sind, oder
- eine andere Tätigkeit, die im Wettbewerb mit dem Unternehmer steht.[4232]

4224 §669 Abs. 3 HGB (SK)
4225 §669 Abs. 2 HGB (SK); siehe auch: Kapitel IV.C. 10.8.4
4226 §669a lit. a HGB (SK)
4227 §669a lit. b HGB (SK)
4228 §669a lit. c HGB (SK)
4229 §669 Abs. 4 HGB (SK)
4230 §669 Abs. 5 HGB (SK)
4231 §672a Abs. 1 HGB (SK)
4232 §672a Abs. 1 HGB (SK)

Schränkt das Wettbewerbsverbot den Handelsvertreter in einem höheren Maße ein, als dies zum Interessensschutz des Unternehmers notwendig ist, kann ein Gericht die Wettbewerbsabrede beschränken oder aufheben.[4233]

IV.C. 10.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Wenn kein slowakisches Gesetz eine spezialrechtliche Norm vorgibt, beträgt die Verjährungsfrist vier Jahre.[4234] Die Verjährung beginnt bei Verpflichtungen und wiederkehrenden Leistungen an dem Tag, an dem sie hätten erbracht werden sollen bzw. an dem Tag, an dem mit der Leistungserbringung hätte begonnen werden sollen.[4235]

[4233] §672a Abs. 2 HGB (SK)
[4234] §397 HGB (SK)
[4235] §392 HGB (SK)

IV.C. 11. Slowenien

Der slowenische Gesetzgeber hat die Normen der Handelsvertreterrichtlinie in den Art. 807-836 des slowenischen Obligationsgesetzes[4236] (im Folgenden OG (SI)) bereits zum 1.1.2002, noch vor dem Beitritt Sloweniens zur Europäischen Union[4237] am 1.5.2004, umgesetzt.

Der slowenische Handelsvertretervertrag ist eine Unterform des Mandatsvertrags[4238], weshalb dessen Bestimmungen subsidiär auf den Handelsvertretervertrag Anwendung finden.[4239] Weiterhin sind insbesondere die subsidiär anwendbaren Art. 15-130 OG (SI) des allgemeinen slowenischen Vertragsrechts für das Handelsvertretervertragsverhältnis von Relevanz.

IV.C. 11.1. Definition und Anwendungsbereich des slowenischen Handelsvertreterrechts

Durch den Handelsvertretervertrag verpflichtet sich der Handelsvertreter, für den Unternehmer dauerhaft den Abschluss von Verträgen mit Dritten zu vermitteln (Vermittlungsvertreter), bzw. mit entsprechender Vollmacht, Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers mit Dritten abzuschließen (Abschlussvertreter).[4240] Dafür steht dem Handelsvertreter eine Vergütung zu.[4241]

Der Handelsvertreter ist folglich Vermittlungsvertreter, der erst durch eine entsprechende Vollmacht als Abschlussvertreter auftritt.[4242] Er kann sowohl eine natürliche als auch eine juristische Person sein, die selbständig und gewinnorientiert agiert und zudem die Handelsvertretung als Unternehmen registriert hat.[4243]

Die Vorgaben des slowenischen Handelsvertreterrechts beziehen sich nicht nur auf Warenhandelsvertreter, sondern finden auch Anwendung auf Vertreter von Dienstleistungen, sofern diese keiner spezialrechtlichen Statuierung unterliegen.[4244]

4236 Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), in Kraft ab 01.01.2002, Amtsblatt Slowenien (Uradni list), Nr. 83/2001 vom 25.10.2001 (S. 8345)

4237 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

4238 Art. 766-787 OG (SI)

4239 Vgl. Muha (2016): Agency Law Slovenia in: IDI Project, Kap. 1

4240 Art. 807 Abs. 1 OG (SI)

4241 Art. 807 Abs. 1 OG (SI)

4242 Art. 809 OG (SI)

4243 Art. 807 Abs. 2 OG (SI), Art. 13 OG (SI); vgl. Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.3; vgl. Deutsch-Slowenische Handelskammer (2007), S. 1

4244 Vgl. Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

IV.C. 11.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem Handelsvertretervertrag[4245], kennt das slowenische Recht spezialrechtliche Regulierungen zu dem Handelsvertreter ähnlichen Funktionsträgern[4246] im Absatzprozess, wie z.B. Mandatsvertrag[4247], Kommissionsagenturvertrag[4248] und Maklervertrag[4249]. Dahingegen sind weder der Vertragshändler- noch der Franchisevertrag spezialrechtlich statuiert.

- Durch einen Mandatsvertrag[4250] übernimmt der Mandatar gemäß §766 OG (SI) die vergütete Erfüllung juristischer Handlungen im Namen und auf Rechnung einer anderen Person (Unternehmer). Die Funktion des Mandatars beschränkt sich gemäß §766 OG (SI) – entgegen der des Handelsvertreters gemäß Art. 807 Abs. 1 OG (SI) – nicht nur auf die Vermittlung bzw. den Abschluss von Vertriebsverträgen.
- Die Art. 788-806 OG (SI) regulieren den Kommissionsvertrag. Der Kommissionär handelt in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers.[4251] Dafür erhält er eine Vergütung vom Unternehmer.[4252] Er ist kein Handelsvertreter, denn dieser ist nach Art. 807 Abs. 1 OG (SI) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.[4253]
- Durch einen Maklervertrag[4254] übernimmt der Makler gemäß Art. 837 OG (SI) in eigenem Namen und auf eigene Rechnung die Vermittlung der Möglichkeit des Vertragsabschlusses zwischen Unternehmer und Drittem. Der Makler ist kein Handelsvertreter, denn Letzterer tritt gemäß Art. 807 Abs. 1 OG (SI) im Namen und Rechnung des Unternehmers auf.
- Eine spezialrechtliche Statuierung des Vertragshändlervertrags gibt es in Slowenien nicht. Ein Vertragshändler bezieht in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren eines Unternehmers und vertreibt sie an Dritte.[4255] Er unterfällt nicht dem Anwendungsbereich des slowenischen Handelsvertreterrecht, denn Art. 807 Abs. 1 OG (SI) sieht den Handelsvertreter als Person, die in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist. Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs auf Vertragshändlerverträge sieht das slowenische Recht bisher nicht vor.[4256]
- Der Franchisevertrag ist in Slowenien nicht spezialrechtlich bestimmt. Ein Franchisenehmer handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter der entgeltlichen Nutzung des Franchisekonzepts, der Marken und des Knowhows des

---

4245 Art. 807-836 OG (SI)
4246 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
4247 Art. 766-787 OG (SI)
4248 Art. 788-806 OG (SI)
4249 Art. 837-850 OG (SI)
4250 Art. 766-787 OG (SI)
4251 Art. 788 Abs. 1 OG (SI)
4252 Art. 788 Abs. 2 OG (SI)
4253 Vgl. Možina/Kovac (2014): Slovenia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 365, 369; vgl. Muha (2016): Agency Law Slovenia in: IDI Project, Kap. 1
4254 Art. 837-850 OG (SI)
4255 Vgl. Možina/Kovac (2014): Slovenia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 347
4256 Vgl. Muha (2016): Distribution Law Slovenia in: IDI Project, Kap. 1

Franchisegebers.[4257] Der Franchisevertrag unterfällt nicht dem Handelsvertreterrecht, denn der Handelsvertreter tritt gemäß Art. 807 Abs. 1 OG (SI) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung auf.

IV.C. 11.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertretervertrag formfrei schließen.[4258] Sie haben die Möglichkeit zu bestimmen, dass sämtliche Vereinbarungen, Änderungen und Ergänzungen zu ihrer Gültigkeit zwingend der Schriftform folgen müssen.[4259] Vereinbaren die Parteien dies, ist ein Vertrag, der sich nicht an die vorgegebene Form hält, gemäß Art. 55 OG (SI) nichtig.

Dessen ungeachtet hat jede Partei das unabdingbare Recht von der jeweils anderen Partei eine unterzeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt, Ergänzungen und Änderungen zu erhalten.[4260]

Das slowenische Handelsvertreterrecht behält eine Reihe von Normen vor, welche die Parteien ausdrücklich nicht bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen dürfen. Diese umfassen

- die o.g. gegengezeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt[4261],
- die grundlegenden Rechte und Pflichten von Handelsvertreter[4262] und Unternehmer[4263],
- Beschränkungen zu einer Delkrederevereinbarung[4264],
- den Provisionsanspruch[4265] des Handelsvertreters und die Provisionsabrechnung[4266],
- die Mindestkündigungsfristen[4267] des Handelsvertretervertrags, dessen außerordentliche Kündigung[4268],
- den Handelsvertreterausgleichsanspruch[4269] sowie
- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[4270] des Handelsvertreters.

IV.C. 11.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Einen gesonderten Berufsstand des Handelsvertreters gibt es in Slowenien nicht, jedoch Unternehmer, welche die Tätigkeit eines Handelsvertreters ausüben.[4271] Entsprechende

---

4257 Vgl. Možina/Kovac (2014): Slovenia (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 349
4258 Art. 51 OG (SI)
4259 Art. 808 Abs. 2 OG (SI)
4260 Art. 808 Abs. 1 OG (SI)
4261 Art. 808 Abs. 1 OG (SI)
4262 Art. 814 Abs. 3 OG (SI), Art. 815 Abs. 3 OG (SI)
4263 Art. 822 OG (SI)
4264 Art. 819 Abs. 2 OG (SI)
4265 Art. 825 Abs. 5 OG (SI)
4266 Art. 826 Abs. 5 OG (SI)
4267 Art. 830 Abs. 4, 5 OG (SI)
4268 Art. 832 Abs. 1 OG (SI)
4269 Art. 834 Abs. 3 OG (SI), Art. 835 Abs. 3 OG (SI)
4270 Art. 836 Abs. 6 OG (SI)
4271 Vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2017b), S. 10

Organisationen und Handelsvertreterverbände sind in Slowenien erst vor kurzer Zeit gegründet worden,[4272] so dass diesbezügliche Erfahrungswerte gering sind.

Handelsvertreter müssen zur Ausübung ihrer Tätigkeit ein Unternehmen registrieren.[4273]

IV.C. 11.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

In der Ausübung seiner Tätigkeit ist der Handelsvertreter verpflichtet,

- ehrlich,
- in gutem Glauben (pošteno in v dobri veri) und
- im Interesse des Unternehmers

zu handeln.[4274] Die Geschäfte verfolgt der Handelsvertreter mit kaufmännischer Sorgfalt.[4275] In seiner Vermittlungs- bzw. Abschlussfunktion muss der Handelsvertreter angemessenen Weisungen des Unternehmers folgen.[4276] Weiterhin stellt der Handelsvertreter dem Unternehmer sämtliche für den Unternehmer relevante Informationen zu Marktbegebenheiten zur Verfügung.[4277] Die Berichtspflicht des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer umfasst insbesondere Informationen

- zur Tätigkeit des Handelsvertreters,
- zu Dritten, die einen Vertrag mit dem Unternehmer verhandeln bzw. abschließen wollen und
- zu Verträgen, die der Handelsvertreter im Namen des Unternehmers bereits abgeschlossen hat.[4278]

Vereinbarungen, die gegen diese Pflichten aus Art. 814 OG (SI)[4279] und Art. 815 OG (SI)[4280] verstoßen, sind nichtig.

Die Mitwirkungspflicht des Handelsvertreters erstreckt sich, unter Anweisung des Unternehmers, bis zur vollständigen Erfüllung des Vertrags zwischen Unternehmer und der dritten Partei.[4281]

Der Handelsvertreter muss sämtliche Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers wahren.[4282] Für den Missbrauch oder die Weitergabe dieser Informationen haftet der Handelsvertreter[4283]. Zudem muss der Handelsvertreter dem Unternehmer nach Handelsvertretervertragsbeendigung alle ihm aufgrund der Vertragstätigkeit überlassenen Gegenstände zurückgeben.[4284]

4272 Vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2017b), S. 10
4273 Art. 807 Abs. 2 OG (SI); vgl. Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.3; vgl. Deutsch-Slowenische Handelskammer (2007), S. 1
4274 Art. 814 Abs. 1 OG (SI)
4275 Art. 814 Abs. 1 OG (SI)
4276 Art. 814 Abs. 2 OG (SI)
4277 Art. 815 Abs. 1 OG (SI)
4278 Art. 814 Abs. 1 OG (SI)
4279 Art. 814 Abs. 3 OG (SI)
4280 Art. 815 Abs. 3 OG (SI)
4281 Art. 816 OG (SI)
4282 Art. 817 Abs. 1 OG (SI)
4283 Art. 817 Abs. 2 OG (SI)
4284 Art. 818 OG (SI)

Es steht den Parteien nach Art. 819 OG (SI) frei, eine schriftliche Vereinbarung zur Haftungsübernahme (Delkrederevereinbarung) zu treffen[4285]. Eine solche Vereinbarung ist jedoch nur für bestimmte Geschäfte oder Geschäfte mit bestimmten Dritten möglich.[4286] In diesem Fall garantiert der Handelsvertreter, gegen eine Vergütung (Delkredereprovision)[4287], die Pflichterfüllung des Dritten gegenüber dem Unternehmer aus Verträgen, an denen er mitgewirkt hat oder die er mit entsprechender Vollmacht abgeschlossen hat[4288].

Grundsätzlich darf der Handelsvertreter selbst als Unternehmer (Prinzipal) anderer Handelsvertreter (sog. Untervertreter) auftreten.[4289] Aus den lex specialis geht nicht hervor, ob ein Untervertretungsverhältnis der Zustimmung des Unternehmers bedarf. In einem Untervertretungsverhältnis entsteht ein Vertragsverhältnis zwischen dem Hauptvertreter und dem Untervertreter, nicht jedoch zwischen Untervertreter und Unternehmer des Hauptvertreters.[4290]

Während es dem Unternehmer, mangels anderslautender Vereinbarung, freisteht, weitere Handelsvertreter im gleichen Gebiet für artgleiche Geschäfte einzusetzen,[4291] darf der Handelsvertreter im gleichen Gebiet für artgleiche Geschäfte bei gleicher Kundengruppe, mangels anderweitiger Vereinbarung, keine anderen Unternehmer vertreten.[4292]

Auch der Unternehmer ist dem Handelsvertreter gegenüber zur Ehrlichkeit verpflichtet und muss in gutem Glauben (ravnati pošteno in v dobri ver) handeln.[4293] Er muss den Handelsvertreter informieren, wenn er Geschäft mit einem Dritten nicht ausführt oder der Dritte seiner vertraglichen Verpflichtung nicht nachkommt.[4294] Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter – auf eigene Rechnung – alle notwendigen Dokumente (Muster, Pläne, Preislisten, Werbematerialien, Geschäftsbedingungen)[4295] und alle Informationen, die der Handelsvertreter zur Pflichterfüllung benötigt,[4296] zur Verfügung. Die Kosten für die Übersetzung und den Druck von Werbematerialien in die slowenische Sprache trägt hingegen der Handelsvertreter.[4297]

Es liegt in der Verantwortung des Unternehmers zu entscheiden, ob er einen durch den Handelsvertreter vermittelten Vertrag mit einem Dritten annimmt oder ablehnt, wobei er dem Handelsvertreter seine Entscheidung unverzüglich mitteilen muss.[4298] Diese unverzügliche Mitteilungspflicht gilt auch bzgl. der Erfüllung oder Nichterfüllung von Verträgen mit Dritten.[4299] Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter unverzüglich mittzuteilen, wenn sich das Volumen eines Geschäfts, das unter der Mitwirkung des Handelsvertreters entstanden ist, unter die angemessenen Erwartungen

---

4285 Art. 819 Abs. 1 OG (SI)
4286 Art. 819 Abs. 2 OG (SI)
4287 Art. 819 Abs. 3 OG (SI)
4288 Art. 819 Abs. 1 OG (SI)
4289 Art. 807 Abs. 3 OG (SI)
4290 Vgl. Will (2013): Slowenien in: Rödl & Partner, S. 339
4291 Art. 807 Abs. 4 OG (SI)
4292 Art. 807 Abs. 5 OG (SI)
4293 Art. 820 Abs. 1 OG (SI)
4294 Art. 820 Abs. 1 OG (SI)
4295 Art. 820 Abs. 2 OG (SI)
4296 Art. 820 Abs. 3 OG (SI)
4297 Art. 820 Abs. 2 OG (SI)
4298 Art. 821 Abs. 1 OG (SI)
4299 Art. 821 Abs. 1 OG (SI)

des Handelsvertreters zurückfällt.[4300] Unterlässt der Unternehmer dies, ist der Unternehmer dem Handelsvertreter gegenüber zum Ersatz der daraus entstehenden Schäden verpflichtet.[4301]

Diese Pflichten des Unternehmers aus Art. 820 OG (SI) und Art. 821 OG (SI) sind unabdingbar.[4302]

IV.C. 11.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne entsprechende Vollmachten darf der Handelsvertreter weder

- Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abschließen (Abschlussvollmacht),[4303] noch
- Zahlungen von Dritten einfordern oder entgegennehmen[4304] (Inkassovollmacht).

Überschreitet der Handelsvertreter seine Vollmacht, ist das Geschäft mit dem Dritten für den Unternehmer gemäß Art. 72 Abs. 1 OG (SI) nur verbindlich, wenn der Unternehmer dieser Vollmachtsüberschreitung zustimmt. Stimmt der Unternehmer der Überschreitung nicht innerhalb angemessener Zeit zu, gilt seine Zustimmung gemäß Art. 72 Abs. 2 OG (SI) als nicht erteilt. Wusste der Dritte nicht von der Überschreitung der Vollmacht des Handelsvertreters und hätte dies auch nicht wissen können, kann er umgehend erklären, dass der Vertrag mit dem Unternehmer nach Art. 72 Abs. 4 OG (SI) ungültig ist. Verweigert der Unternehmer seine Zustimmung zur Vollmachtsüberschreitung des Handelsvertreters, und der Dritte wusste nicht von der Überschreitung und hätte dies auch nicht wissen müssen, sind nach Art. 72 Abs. 5 OG (SI) sowohl Unternehmer als auch Handelsvertreter dem Dritten gegenüber zum Ersatz der Schäden verpflichtet.

Schließt der vollmachtlose Vertreter einen Vertrag mit dem Dritten ab, ist dieser gemäß Art. 73 Abs. 1 OG (SI) nur verbindlich, wenn der Unternehmer zustimmt. Dazu kann der Dritte dem Unternehmer Art. 73 Abs. 2 OG (SI) eine Frist setzen. Stimmt der Unternehmer der Handlung des vollmachtlosen Vertreters nicht innerhalb der Frist zu, gilt der Vertrag gemäß Art. 73 Abs. 3 OG (SI) als nicht geschlossen. Wusste der Dritte nicht vom Vollmachtsmangel des Handelsvertreters und hätte dies nicht wissen können, und der Unternehmer bestätigt die Handlung des Vertreters nicht, hat der Dritte nach Art. 73 Abs. 4 OG (SI) einen Schadensersatzanspruch gegen den Vertreter.

Sofern der Handelsvertreter an Geschäften zwischen Unternehmer und Drittem beteiligt war, können Dritte wirksame Erklärungen zu diesbezüglichen Mängeln, die in anderweitigem Zusammenhang zu diesen Geschäfte zum Schutze der Rechte aus dem Vertrag und dessen Erfüllung stehen, abgeben.[4305] Zum Schutz der Interessen des Unternehmers kann

[4300] Art. 821 Abs. 2 OG (SI)
[4301] Art. 821 Abs. 2 OG (SI)
[4302] Art. 822 OG (SI)
[4303] Art. 809 OG (SI)
[4304] Art. 810 OG (SI)
[4305] Art. 811 OG (SI)

der Handelsvertreter gegenüber Dritten notwendige Erklärungen im Namen des Unternehmers abgegeben[4306] und notwendige Sicherungsmaßnahmen von Dritten verlangen[4307].

IV.C. 11.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter die Erfüllung der Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag zu vergüten.[4308]

Bevollmächtigt der Unternehmer den Handelsvertreter, Forderungen Dritter einzuziehen (Inkassovollmacht), hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine zusätzliche Inkassoprovision.[4309]

Wenn der Handelsvertreter für die Erfüllung der Vertragspflichten des Dritten gegenüber dem Unternehmer garantiert (Delkrederevereinbarung), hat der Handelsvertreter einen zusätzlichen Vergütungsanspruch (Delkredereprovision).[4310]

Kosten, die im Zusammenhang mit der üblichen Tätigkeit des Handelsvertreters entstehen, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter, falls nicht üblich oder vertraglich vereinbart, nicht erstatten.[4311] Hiervon zu unterscheiden sind die erstattungspflichtigen Sonderkosten, die dem Handelsvertreter aufgrund der Weisungen des Unternehmers entstanden sind oder die der Handelsvertreter im Namen des Unternehmers ausgelegt hat.[4312]

IV.C. 11.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung von fälligen Forderungen aus dem Handelsvertretervertrag, hat der Handelsvertreter das Recht Zahlungen Dritter, zu deren Einzug er bevollmächtigt ist, zu pfänden (Forderungspfandrecht des Handelsvertreters).[4313] Daneben besteht das Handelsvertreterpfandrecht auch an Sachen, die er oder eine andere Person vom Unternehmer zur Ausübung des Handelsvertretervertrags bekommen hat.[4314] Dies gilt aber nur dann, wenn der Handelsvertreter im unmittelbaren Besitz der Sache ist, oder die andere Person sie unmittelbar besitzt, der Handelsvertreter aber ausgewiesen durch eine Urkunde, über die Sache verfügen kann.[4315]

IV.C. 11.7.2. Provisionshöhe

Vereinbaren die Parteien keine Provisionshöhe, und eine solche ergibt sich auch nicht aus tariflichen Bestimmungen, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine orts- und

---

4306 Art. 812 OG (SI)
4307 Art. 813 OG (SI)
4308 Art. 807 Abs. 1 OG (SI)
4309 Art. 827 OG (SI)
4310 Art. 819 Abs. 3 OG (SI)
4311 Art. 828 Abs. 1 OG (SI)
4312 Art. 828 Abs. 2 OG (SI)
4313 Art. 829 OG (SI)
4314 Art. 829 OG (SI)
4315 Art. 829 OG (SI)

tätigkeitsübliche Provision.[4316] Ist der Handelsvertreter für den Unternehmer in verschieden Regionen tätig, orientiert sich die Ortsüblichkeit am Sitz der Handelsvertretung.[4317]

Ist auf diesen Grundlagen keine Provisionshöhe zu bestimmen, hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine Provision, die sämtliche Umstände beachtet, vor allem die Anzahl und den Wert der Geschäfte zwischen Unternehmer und Dritten, sowie den Umfang und die Anforderungen, die diese an den Handelsvertreter stellen.[4318]

Auf Antrag des Unternehmers kann ein Gericht die Vergütung des Handelsvertreters auf einen gerechten Betrag mindern, sofern diese für die Dienstleistung des Handelsvertreters unverhältnismäßig hoch ist.[4319]

IV.C. 11.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat während der Handelsvertretervertragslaufzeit einen Provisionsanspruch aus Geschäften,

- die unter seiner Mitwirkung zustande kommen und
- die er im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abschließt, sofern er dazu bevollmächtigt ist.[4320]

Schließt der Unternehmer direkt mit einem Dritten einen Vertrag, den der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte geworben hat (Bestandskunde), ab, entsteht dem Handelsvertreter auch ein Provisionsanspruch (Folgeprovision).[4321] Wenn die Parteien eine ortsbezogene oder kundenbezogene Exklusivitätsvereinbarung getroffen haben, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch für Direktgeschäfte des Unternehmers innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs, selbst wenn der Handelsvertreter nicht an dem Geschäft beteiligt war (Bezirksprovision).[4322]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[4323] oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[4324].

Ein Provisionsanspruch besteht hingegen nicht, wenn die Provision i.S.d. Art. 823 Abs. 4 OG (SI) dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[4325]

4316 Art. 824 Abs. 1 OG (SI)
4317 Art. 824 Abs. 1 OG (SI)
4318 Art. 824 Abs. 2 OG (SI)
4319 Art. 824 Abs. 3 OG (SI)
4320 Art. 823 Abs. 1 OG (SI)
4321 Art. 823 Abs. 2 OG (SI)
4322 Art. 823 Abs. 3 OG (SI)
4323 Art. 823 Abs. 4 OG (SI)
4324 Art. 823 Abs. 4 OG (SI)
4325 Art. 823 Abs. 5 OG (SI)

IV.C. 11.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht zum Zeitpunkt, an dem

- der Unternehmer seiner Vertragspflicht mit dem Dritten nachkommt,
- hätte nachkommen müssen oder wenn
- der Dritte seiner Vertragspflicht nachgekommen ist.[4326]

Spätestens entsteht der Anspruch, wenn

- die dritte Partei ihrer Pflicht nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Vertragspflicht erfüllt hätte.[4327]

Erstreckt sich der Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem über einen längeren Zeitraum, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf einen angemessenen Provisionsvorschuss.[4328] Diese Normen können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4329]

IV.C. 11.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Steht fest, dass der Dritte seiner vertraglichen Pflicht nicht nachkommt, und dies ist nicht durch den Unternehmer verschuldet, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch und muss etwaig überzahlte Beträge zurückerstatten.[4330]

Hierzu lässt das slowenische Handelsvertreterrecht keine für den Handelsvertreter nachteilige Vereinbarung zu.[4331]

IV.C. 11.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Spätestens am Ende eines Dreimonatszeitraumes muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine Provisionsabrechnung auf Monatsbasis, unter Angabe der Berechnungsgrundlage ausstellen und zusenden.[4332] Die Provision ist dann spätestens am letzten Tag des Monats, der auf den obigen Abrechnungszeitraum folgt, zur Zahlung fällig.[4333]

Verlangt der Handelsvertreter die Prüfung seiner Provisionsansprüche, ist der Unternehmer verpflichtet, diesem Buchauszüge der zugrundeliegenden Geschäfte zur Verfügung zu stellen und ihn über sämtliche Umstände zu informieren, die Einfluss auf die Berechnung seiner Provision haben.[4334] Kommt der Unternehmer dieser Pflicht nicht nach, oder der Handelsvertreter zweifelt den Buchauszug an, kann der Handelsvertreter verlangen, dass ein autorisierter Buchprüfer, Einsicht in die relevanten Bücher des Unternehmers

---

4326 Art. 825 Abs. 1 OG (SI)
4327 Art. 825 Abs. 3 OG (SI)
4328 Art. 825 Abs. 4 OG (SI)
4329 Art. 825 Abs. 5 OG (SI)
4330 Art. 825 Abs. 2 OG (SI)
4331 Art. 825 Abs. 5 OG (SI)
4332 Art. 826 Abs. 1 OG (SI)
4333 Art. 826 Abs. 2 OG (SI)
4334 Art. 826 Abs. 3 OG (SI)

nimmt und den Handelsvertreter über die provisionsrelevanten Erkenntnisse informiert.[4335] Diese Vorgaben des Art. 862 OG (SI) können die Partien nicht beschränken oder ausschließen.[4336]

IV.C. 11.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Das slowenische Handelsvertreterrecht kennt sowohl befristete[4337] als auch unbefristete[4338] Handelsvertreterverträge.

Mangels anderslautender Vereinbarung schließen die Parteien den Handelsvertretervertrag auf unbestimmte Dauer.[4339]

Während die Parteien einen Vertrag auf unbestimmte Dauer unter Einhaltung der Kündigungsfrist beenden können[4340], endet der Handelsvertretervertrag auf bestimmte Dauer durch Fristablauf[4341].

Führen Unternehmer und Handelsvertreter einen befristeten Vertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Dauer geschlossen.[4342]

IV.C. 11.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen unbefristeten Handelsvertretervertrag kann jede Partei, unter Einhaltung der Fristen, kündigen.[4343] Die Mindestkündigungsfrist des Handelsvertretervertrags beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate,
- im dritten Jahr drei Monate,
- im vierten Jahr vier Monate,
- im fünften Jahr fünf Monate und
- ab dem sechsten Vertragsjahr sechs Monate.[4344]

Während kürzere Fristen nicht zulässig sind,[4345] steht es den Handelsvertretervertragsparteien frei, längere Fristen zu vereinbaren, sofern diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen[4346]. Mangels Vereinbarung,

- beginnt die Kündigungsfrist am ersten Tag des auf die Kündigung folgenden Monats und
- endet mit Ablauf des Monats, der dem Ende der Frist entspricht.[4347]

4335 Art. 826 Abs. 4 OG (SI)
4336 Art. 826 Abs. 5 OG (SI)
4337 Art. 831 OG (SI)
4338 Art. 830 OG (SI)
4339 Art. 830 Abs. 1 OG (SI)
4340 Art. 830 Abs. 2 OG (SI)
4341 Art. 831 Abs. 1 OG (SI)
4342 Art. 831 Abs. 2 OG (SI)
4343 Art. 830 Abs. 2 OG (SI)
4344 Art. 830 Abs. 3 OG (SI)
4345 Art. 830 Abs. 4 OG (SI)
4346 Art. 830 Abs. 5 OG (SI)
4347 Art. 830 Abs. 6 OG (SI)

Diese Normen finden auch auf die vormals befristeten Verträge Anwendung, die durch die Fortführung nach Fristablauf als unbefristete Verträge fortwähren.[4348] In diesem Fall ist die bereits verstrichene befristete Vertragslaufzeit in der Berechnung der Kündigungsfrist zu berücksichtigen.[4349]

IV.C. 11.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Nach Art. 832 Art. 1 OB (SI) hat jede Handelsvertretervertragspartei das unabdingbare Recht, den Handelsvertretervertrag außerordentlich aus wichtigem Grund, insbesondere wegen

- der Nichterfüllung von Vertragspflichten der anderen Partei oder wegen
- außergewöhnlicher Umstände,

zu beenden.[4350] Aufgrund der geringen Rechtsprechungspraxis zum Handelsvertreterrecht, bleibt abzuwarten, was slowenische Gerichte zukünftig als gewichtige Gründe ansehen.[4351]

Führt die kündigende Partei den Beendigungsgrund im Kündigungsschreiben nicht an, so kann eine Kündigung nicht außerordentlich wirken.[4352] Sie gilt dann ersatzweise als ordentliche Kündigung.[4353]

Liegt im Zusammenhang der fristlosen Kündigung kein wichtiger Grund vor, hat die gekündigte Partei einen Anspruch auf Schadensersatz[4354] und zudem die Möglichkeit, den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist zu beenden.[4355]

IV.C. 11.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der slowenische Gesetzgeber hat sich für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4356] nach deutschem Vorbild entschieden.[4357]

Dieser Ausgleich steht dem Handelsvertreter nach Vertragsbeendigung zu, sofern er für den Unternehmer

- neue Kunden akquiriert oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat,
- der Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile zieht und

---

4348 Art. 831 Abs. 2 OG (SI)
4349 Art. 831 Abs. 2 OG (SI)
4350 Art. 832 OG (SI); vgl. Muha (2016): Agency Law Slovenia in: IDI Project, Kap. 13
4351 Vgl. Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.3
4352 Art. 832 Abs. 2 OG (SI)
4353 Art. 832 Abs. 2 OG (SI)
4354 Art. 832 Abs. 3 OG (SI)
4355 Art. 832 Abs. 4 OG (SI)
4356 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
4357 Art. 833 Abs. 1 OG (SI)

- die Zahlung des Ausgleichsanspruchs, unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere aufgrund ausbleibender zukünftiger Provisionen, gerechtfertigt erscheint.[4358]

In der Festsetzung der Ausgleichszahlung sind auch diejenigen Provisionen, die dem Handelsvertreter rechtmäßig nach Handelsvertretervertragsbeendigung zustehen und ein etwaiges nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zu berücksichtigen.[4359]

Der Ausgleichsanspruch schließt das Recht des Handelsvertreters auf einen über den Ausgleichsanspruch hinausgehenden[4360] Ersatz von Schäden, die er aufgrund der Handelsvertretervertragsbeendigung erlitten hat, nicht aus.[4361]

Zur Überprüfung des Ausgleichsanspruchs finden die Normen der Provisionsüberprüfung[4362] *mutatis mutandis* Anwendung.[4363]

Den Handelsvertreterausgleichsanspruch können die Partien nicht vor Handelsvertretervertragsende zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4364]

IV.C. 11.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Ausgleichshöhe entspricht einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Vertragsjahre bzw. bei einer kürzeren Vertragslaufzeit, einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[4365]

Das slowenische Gesetz gibt die nachfolgende Besonderheit vor, wenn

- der Unternehmer einen befristen Vertrag vor Fristablauf kündigt oder
- der unbefristete Vertrag zur Vertragsbeendigung noch keine fünf Jahre bestanden hat.[4366]

Sodann entsteht dem Handelsvertreter ein Abfindungsanspruch, der sich aus der Differenz der Markteinführungskosten des Produkts zzgl. den mit dem Handelsvertretervertrag verbundenen Kosten gegenüber den erzielten Einnahmen und denjenigen Einnahmen, die bis zum Ende des Fristablaufs bzw. der fünf Jahre angefallen

[4358] Art. 833 Abs. 1 OG (SI)
[4359] Art. 833 Abs. 2 OG (SI)
[4360] Vgl. Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.4
[4361] Art. 833 Abs. 6 OG (SI)
[4362] Art. 826 Abs. 3, 4 OG (SI)
[4363] Art. 835 Abs. 4 OG (SI)
[4364] Art. 835 Abs. 2 OG (SI)
[4365] Art. 833 Abs. 3 OG (SI)
[4366] Art. 834 Abs. 3, 4 OG (SI)

wären.[4367] Dieser Anspruch entsteht selbst dann, wenn der Handelsvertreter keinen Anspruch auf einen Ausgleich gemäß Art. 833 Abs. 1 OG (SI) hat oder der Ausgleichsanspruch niedriger wäre, als diese Abfindung aus Art. 833 Abs. 4 OG (SI).[4368]

IV.C. 11.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter aufgrund seines schuldhaften Verhaltens kündigt.[4369] Der Anspruch entsteht auch nicht im Falle der Eigenkündigung des Handelsvertreters, es sei denn,

- diese ist durch den Unternehmer bedingt oder
- der Handelsvertreter kündigt aufgrund von Alter oder Krankheit, die eine Vertragsfortsetzung für den Handelsvertreter unzumutbar machen.[4370]

Vereinbaren die Parteien eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters an einen Dritten, hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch.[4371]

Der Ausgleichsanspruch entsteht auch, wenn der Handelsvertretervertrag durch den Tod des Handelsvertreters endet.[4372]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[4373]

IV.C. 11.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Nach Art. 836 Abs. 1 OG (SI) können die Parteien

- für einen Zeitraum von maximal zwei Jahren[4374]

ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters vereinbaren. Dies

- sieht zwingend die Schriftform vor und darf sich zur Gültigkeit
- nur auf das Vertragsgebiet,
- denselben Personenkreis sowie den Vertragsgegenstand beziehen.[4375]

Ist die Vertragsbeendigung durch den Unternehmer bedingt, gilt das Wettbewerbsverbot nur, wenn dieser dem Handelsvertreter für die Zeit des Wettbewerbsverbots eine monatliche Abfindung zahlt.[4376]

4367 Ausgleichszahlung = (Einnahmen während der Vertragslaufzeit – zu erwartende Einnahmen bis zum regulären Ende des Vertrags bzw. bis zum Ende des fünften Jahres) – (Kosten der Markteinführung + Kosten aus der Vertragserfüllung); Art. 834 Abs. 3 OG (SI); siehe: Will (2013): Slowenien in: Rödl & Partner, S. 337; siehe: Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.4

4368 Art. 833 Abs. 5 OG (SI)

4369 Art. 833 Abs. 2 OG (SI)

4370 Art. 834 Abs. 1 OG (SI)

4371 Art. 833 Abs. 3 OG (SI)

4372 Art. 834 Abs. 1 OG (SI)

4373 Art. 835 Abs. 2 OG (SI)

4374 Art. 836 Abs. 4 OG (SI)

4375 Art. 836 Abs. 2 OG (SI)

4376 Art. 836 Abs. 3 OG (SI)

Die Abfindungshöhe entspricht einer durchschnittlichen monatlichen Vergütung, berechnet anhand der Provisionen der letzten fünf Jahre bzw. bei kürzerer Dauer, berechnet anhand einer mittleren monatlichen Vergütung der gesamten Vertragslaufzeit.[4377]

Hat der Handelsvertreter aufgrund von schuldhaftem Verhalten des Unternehmers gekündigt, kann er innerhalb eines Monats nach Handelsvertretervertragsbeendigung gegenüber dem Unternehmer erklären, dass er das Wettbewerbsverbot nicht einhält.[4378] Die Normen zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters aus Art. 836 OG (SI) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4379]

IV.C. 11.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeinrechtliche Verjährungsfrist von drei Jahren greift für den Handelsvertretervertrag beginnend mit der Fälligkeit des Anspruchs.[4380]

[4377] Art. 836 Abs. 3 OG (SI)
[4378] Art. 836 Abs. 5 OG (SI)
[4379] Art. 836 Abs. 6 OG (SI)
[4380] Art. 349 OG (SI)

IV.C. 12. Tschechien

Der tschechische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie im Jahr 2001[4381] in den §§652-672a des damaligen tschechischen Handelsgesetz[4382] (im Folgenden HGB (CZ)), also vor dem Beitritt Tschechiens zur Europäischen Union am 1.5.2004[4383], umgesetzt[4384].[4385]

Mit der Zivilrechtsreform im Jahr 2012, die zum 1.1.2014 in Kraft getreten ist, finden sich diese Regelungen nun in überarbeiteter Form und vollständig an die Handelsvertreterrichtlinie angeglichen[4386] in den §§2483-2520 des neuen tschechischen Zivilgesetzbuchs[4387] (im Folgenden ZGB (CZ)).

IV.C. 12.1. Definition und Anwendungsbereich des tschechischen Handelsvertreterrechts

Der tschechische Gesetzgeber definiert den Handelsvertretervertrag in §2483 ZGB (CZ).

Durch den Handelsvertretervertrag geht der Handelsvertreter als selbständiger Unternehmer gegen ein Entgelt die Verpflichtung ein, eine dauerhafte Vertragsabschlussförderungstätigkeit (Vermittlungsvertreter) oder eine Verhandlungs- und Abschlusstätigkeit im Namen und auf Rechnung des Unternehmers (Abschlussvertreter) auszuüben.[4388] Sofern keine spezialrechtlichen Normen greifen, gilt das tschechische Handelsvertreterrecht neben Warenhandelsvertretern für Dienstleistungsvertreter.[4389]

Es muss sich beim Handelsvertreter, unabhängig davon ob natürliche oder juristische Person,[4390] zwingend um einen Unternehmer handeln, der sich dadurch qualifiziert, dass er

---

4381 Zur Historie: Piltz/Jäger (1997), S. 1006 ff.; siehe: Altmann (2008), S. 81 ff.; siehe: Braun/Podlesak (2001), S. 271 ff.; siehe: Mindach (1993)

4382 Handelsgesetz Tschechien (Obchodní zákoník), Gesetz (Zákon č.) Nr. 513/1991, in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 98 vom 18.12.1991 (S. 2474)

4383 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

4384 Gesetz (Zákon č.) Nr. 370/2000 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, in Kraft ab 01.01.2001, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 100 vom 25.10.2000 (S. 4698)

4385 Vgl. Kusak et al. (2017): CS Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Bohata, Rn. 99

4386 Vgl. Marek/Bohata (2015a), S. 290

4387 Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012, in Kraft ab 01.01.2014, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 33 vom 22.3.2012 (S. 1026)

4388 §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); vgl. Čermák (2017): CS Kapitel D2: Vertragsrecht in: Bohata, Rn. 195

4389 Vgl. Lazar/Cesar (2018): Czech Republic in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

4390 Vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 2

selbständig in eigenem Namen und auf eigene Verantwortung einer Erwerbstätigkeit mit Gewinnerzielungsabsicht nachkommt.[4391]

Eine Person, die als Mitglied eines Organs des Unternehmers oder für eine andere Person, mit der ein Geschäft geschlossen werden soll, verpflichtend handelt, kann kein Handelsvertreter dieser juristischen Person sein.[4392] Gleiches gilt für Liquidatoren und Insolvenzverwalter.[4393] Anderslautende Vereinbarungen sind nichtig.[4394]

Die Normen zum Handelsvertretervertrag finden keine Anwendung auf unentgeltliche Tätigkeiten[4395] und auf Vermittler, die an Wertpapier- oder Handelsbörsen tätig sind[4396].

IV.C. 12.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Aufgrund der ähnlichen Funktion im Absatzprozess ist der Handelsvertreter von ihm ähnlichen Funktionsträgern abzugrenzen.

- Durch den Mandatsvertrag[4397] gemäß §2430 ZGB (CZ) verpflichtet der Mandant (Unternehmer) den Mandatar zur Ausführung von Tätigkeiten im Namen und auf Rechnung des Mandanten.[4398] Der Mandatsvertrag ist eng verbunden mit dem Handelsvertretervertrag eines Abschlussvertreters.[4399] Allerdings ist das Dauerhaftigkeitskriterium der Tätigkeit im Mandatsvertrag gegenüber dem Handelsvertretervertrag[4400] keine zwingende Voraussetzung.
- Den Vermittlungsvertrag[4401] reguliert der tschechische Gesetzgeber in den §§2445-2454 ZBG (CZ). Gemäß §2445 ZBG (CZ) verpflichtet sich der Vermittler, den Auftraggeber und den Dritten zur Möglichkeit des Vertragsabschlusses gegen eine Vergütung durch den Auftraggeber zusammenzuführen. Die Dauerhaftigkeit des Vermittlungsvertragsverhältnisses[4402] ist entgegen dem Handelsvertretervertrag[4403] keine Voraussetzung.[4404]
- Die Bestimmungen des Kommissionsvertrags[4405] finden sich in den §§2455-2470 ZGB (CZ). Entgegen dem in fremdem Namen und auf fremde Rechnung agierenden Handelsvertreter aus §2483 ZGB (CZ) übernimmt der Kommissionär nach §2455

4391 §420 Abs. 1 ZGB (CZ)
4392 §2484 ZGB (CZ); vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 3
4393 §2484 ZGB (CZ)
4394 §2484 ZGB (CZ)
4395 §2520 Abs. 1 ZGB (CZ)
4396 §2520 Abs. 2 ZGB (CZ)
4397 §2430-2444 ZGB (CZ)
4398 Vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.1; vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 129
4399 §2486 ZGB (CZ); vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 129
4400 §2483 ZGB (CZ)
4401 Vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.2
4402 Vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 131
4403 §2483 ZGB (CZ)
4404 Vgl. Marek/Bohata (2015a), S. 290; vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.2; vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 130
4405 Vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.3

ZGB (CZ) gegen eine Vergütung in eigenem Namen und auf Rechnung des Unternehmers die Besorgung[4406] eines Geschäfts mit einem Dritten.

- Der Vertragshändlervertrag ist in Tschechien nicht spezialrechtlich reguliert. Der Vertragshändler kauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren eines Unternehmers und veräußert diese an Dritte.[4407] Damit ist er kein Handelsvertreter, der gemäß §2483 ZGB (CZ) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig ist.
- Das Franchising[4408] findet keine spezialrechtliche Statuierung in Tschechien. Der Franchisenehmer handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter der entgeltlichen Nutzung des Franchisekonzepts, der Schutzmarken und der Produkte bzw. der Dienstleistungen des Franchisegebers.[4409] Der Franchisenehmer ist kein Handelsvertreter, denn dieser agiert gemäß §2483 ZGB (CZ) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung.

IV.C. 12.3. Form des Handelsvertretervertrags

Der Handelsvertretervertrag bedarf in Tschechien der Schriftform.[4410] Damit macht der tschechische Gesetzgeber von der Möglichkeit der zwingenden Schriftform des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch.

Die Parteien können die grundlegenden Pflichten des Handelsvertreters[4411] und des Unternehmers[4412] nicht abbedingen[4413]. Ferner behält das tschechische Handelsvertreterrecht zwingende Normen zur

- Entstehung des Provisionsanspruchs[4414] der Handelsvertreter, der Zahlung der Provision[4415], der Provisionsabrechnung und der Bucheinsicht[4416], zum Entfallen der Provision[4417] sowie
- zum Handelsvertreterausgleichsanspruch[4418], dessen maximaler Höhe[4419] und den Fristen zur Geltendmachung[4420] bzw. zum Entfallen[4421] vor,

welche die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen können.[4422]

4406 Vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 131; vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.3.2
4407 Vgl. Mrázek (2017): Distribution Law Czech Republic in: IDI Project, Kap. 2.1
4408 Vgl. Kusak et al. (2017): CS Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Bohata, Rn. 132 ff.
4409 Vgl. Kusak et al. (2017): CS Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Bohata, Rn. 138 f.
4410 §2483 Abs. 2 ZGB (CZ)
4411 §2489 ZGB (CZ)
4412 §2495 ZGB (CZ), §2496 Abs. 1 ZGB (CZ), §2497 ZGB (CZ), §2498 ZGB (CZ)
4413 §2519 Abs. 1 ZGB (CZ)
4414 §2504 ZGB (CZ)
4415 §2505 ZGB (CZ)
4416 §2506 ZGB (CZ)
4417 §2507 ZGB (CZ)
4418 §2514 ZGB (CZ)
4419 §2515 ZGB (CZ)
4420 §2516 ZGB (CZ)
4421 §2517 ZGB (CZ)
4422 §2519 Abs. 2 ZGB (CZ)

IV.C. 12.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertretervertrag unterliegt in Tschechien keiner Registrierungspflicht.[4423] Zwingende Voraussetzung der Tätigkeit als Handelsvertreter ist die Qualifizierung als Unternehmer nach §420 Abs. 1 ZGB (CZ). Hierzu muss der Handelsvertreter sich im Handelsregister eintragen lassen und einen Gewerbeschein besitzen.[4424]

IV.C. 12.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Nach §6 ZGB (CZ) sind Personen bei der Ausführung von Verträgen dazu verpflichtet, redlich (jednat v právním styku poctivě) zu handeln. §7 ZGB (CZ) setzt voraus, dass die Parteien redlich und in gutem Glauben (poctivě a v dobré víře) handeln.

Seine Vertragstätigkeit übt der Handelsvertreter mit fachgerechter Sorgfalt aus.[4425] Dabei verfolgt er die Interessen des Unternehmers, beachtet dessen vernünftige Weisungen und teilt dem Unternehmer alle notwendigen Informationen mit, von denen er in seiner Tätigkeitsausübung erfährt.[4426] Der Handelsvertreter informiert den Unternehmer über sämtliche für ihn relevanten Marktentwicklungen und sonstige Umstände, insbesondere über diejenigen, die den Geschäftsabschluss mit Dritten betreffen.[4427]

Erlangt der Handelsvertreter in der Ausübung seiner vertraglichen Pflichten Dokumente, die zum Interessenschutz des Unternehmers von Belang sind, hat er diese eine erforderliche Zeit zu verwahren.[4428] Zudem hat der Handelsvertreter während[4429] und nach[4430] der Handelsvertretervertragslaufzeit eine Pflicht zur Wahrung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmers.

Obgleich die Informationspflicht des Handelsvertreter auch eine Informationsweitergabe zur Bonität des Dritten umfasst, haftet der Handelsvertreter nicht für die Pflichterfüllung des Dritten.[4431] Den Parteien steht es frei, eine diesbezügliche schriftliche Delkrederevereinbarung zu treffen.[4432] Diese Vereinbarung darf sich nur auf Geschäfte beziehen, an deren Vermittlung bzw. Abschluss der Handelsvertreter beteiligt ist.[4433] Im Gegenzug steht dem Handelsvertreters für die Haftungsübernahme eine gesonderte Vergütung zu.[4434] Im Falle einer Haftungsübernahme seitens des Handelsvertreter orientieren sich die Ansprüche des Unternehmers an den §§2018 ff. ZGB (CZ) zur Bürgschaft.

4423 Vgl. Lazar/Cesar (2018): Czech Republic in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2; vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 7
4424 §421 Abs. 2 ZGB (CZ)
4425 §2489 Abs. 1 ZGB (CZ)
4426 §2489 Abs. 1 ZGB (CZ)
4427 §2489 Abs. 2 ZGB (CZ)
4428 §2493 ZGB (CZ)
4429 §2491 Abs. 1 ZGB (CZ)
4430 §2491 Abs. 2 ZGB (CZ)
4431 Vgl. Mrázek (2017): Agency Law Czech Republic in: IDI Project, Kap. 11
4432 §2492 ZGB (CZ)
4433 §2492 ZGB (CZ)
4434 §2492 ZGB (CZ)

Wenn der Handelsvertreter seiner vertraglichen Tätigkeit nicht nachkommen kann, muss er den Unternehmer ohne unnötige Verzögerung darüber in Kenntnis setzen.[4435]

Mangels anderslautender Vereinbarung erstreckt sich das Tätigkeitsgebiet des Handelsvertreters auf die Tschechische Republik.[4436] Falls der Handelsvertreter eine ausländische Person ist, gilt der Sitz des Handelsvertreters zum Zeitpunkt des Handelsvertretervertragsschlusses als Tätigkeitsgebiet.[4437] Beinhaltet der Handelsvertretervertrag keine Exklusivvereinbarung, steht es dem Handelsvertreter frei, die gleiche Tätigkeit für einen anderen Unternehmer oder Geschäfte auf eigene bzw. fremde Rechnung auszuführen.[4438] Demgegenüber steht es dem Unternehmer frei, für eine artgleiche Tätigkeit weitere Person einzusetzen.[4439]

Die Parteien können eine Exklusivitätsvereinbarung treffen.[4440] In diesem Fall darf der Unternehmer im vereinbarten Gebiet oder Kundenkreis keine weitere Personen für die gleiche Tätigkeit einsetzen, und der Handelsvertreter darf nicht für eine andere Person oder auf eigene bzw. fremde Rechnung tätig sein.[4441] Der Unternehmer kann in diesem Gebiet oder Kundenkreis dennoch Direktgeschäfte ausführen, er muss sie dem Handelsvertreter allerdings vergüten.[4442]

Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Handelsvertreter sämtliche Informationen, die zu seiner Tätigkeitsausübung notwendig sind, zur Verfügung zu stellen.[4443] Neben den notwendigen Dokumentationen zum Vertragsgegenstand[4444] umfasst dies die Übergabe von Unterlagen, die der Handelsvertreter zur Pflichterfüllung benötigt.[4445] Die übergebenen Sachen und Unterlagen verbleiben im Eigentum des Unternehmers. Der Handelsvertreter muss sie nach Handelsvertretervertragsbeendigung an den Unternehmer zurückgeben, es sei denn, es handelt sich um Verbrauchsmaterialien[4446] (z.B. Muster, Werbematerialen, Proben)[4447].

Des weiteren muss der Unternehmer den Handelsvertreter ohne unnötige Verzögerung über Annahme, Ablehnung bzw. Nichterfüllung eines durch den Handelsvertreter vermittelten bzw. abgeschlossenen Geschäfts informieren.[4448]

Wenn der Unternehmer absehen kann, dass der Geschäftsumfang hinter dem, was der Handelsvertreter normalerweise erwarten dürfte, zurückbleibt, muss er den Handelsvertreter in angemessener Frist darüber informieren.[4449]

4435 §2494 ZGB (CZ)
4436 §2485 ZGB (CZ)
4437 §2485 ZGB (CZ)
4438 §2488 ZGB (CZ)
4439 §2488 ZGB (CZ)
4440 §2487 Abs. 1 ZGB (CZ)
4441 §2487 Abs. 1 ZGB (CZ)
4442 §2487 Abs. 2 ZGB (CZ)
4443 §2495 ZGB (CZ)
4444 §2496 Abs. 1 ZGB (CZ)
4445 §2496 Abs. 2 ZGB (CZ)
4446 §2496 Abs. 2 ZGB (CZ)
4447 Vgl. Marek/Bohata (2015a), S. 293
4448 §2497 ZGB (CZ)
4449 §2498 ZGB (CZ)

IV.C. 12.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne Vollmacht darf der Handelsvertreter (Vermittlungsvertreter) keine Geschäfte im Namen des Unternehmers abschließen, etwas für ihn entgegennehmen oder anderweitige Rechtsgeschäfte im Namen des Unternehmers ausführen.[4450] Erteilt der Unternehmer eine Abschlussvollmacht, gelten hierzu die §§2430 ff. ZGB (CZ) des Mandatsvertrags.[4451]

Die vertragliche Vertretung ist in den §§441-449 ZGB (CZ) reguliert. Übertragen auf das Handelsvertretervertragsverhältnis bedeutet dies:

Nach §444 Abs. 1 ZGB (CZ) kann sich der Unternehmer nicht auf die Nicht-Erteilung der Vertretungsmacht berufen, sofern eine Anscheinsvollmacht vorliegt, für die er zurechenbar den Anschein gesetzt hat.[4452]

Im Fall der Beendigung der Vertretungsmacht kann sich der Unternehmer auf ihr Fehlen nur berufen, wenn er dies dem Dritten mitteilt oder der Dritte während der Handlung des Vertreters davon wusste.

Agiert der Handelsvertreter ohne die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte vorzunehmen, ist es nicht möglich, sich demjenigen gegenüber, der dies nicht wusste und nicht hätte wissen können, darauf zu berufen.[4453]

Überschreitet der Vertreter seine Vollmacht und der Unternehmer stimmt der Überschreitung im Nachhinein nicht zu, muss der Unternehmer dem Dritten gemäß §446 ZGB (CZ) unverzüglich nach Kenntniserlangung darüber informieren. Andernfalls gilt die Vollmachtsüberschreitung des Vertreters nach §446 ZGB (CZ) als durch den Unternehmer genehmigt, es sei denn, der Dritte wusste von der Überschreitung oder hätte davon wissen müssen.

Wenn der Unternehmer den Handelsvertreter zum Abschluss bevollmächtigt, muss sich der Handelsvertreter an dessen Bedingungen halten, es sei denn, der Unternehmer bestimmt dies anderweitig.[4454]

IV.C. 12.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Normen des tschechischen Handelsvertreterrechts sind nicht auf Verträge anwendbar, die eine entgeltlose Tätigkeit des Handelsvertreters vorsehen.[4455] Der Teil der Vergütung, der sich an Anzahl oder Wert des Geschäfts orientiert, ist eine Provision.[4456]

Eine Delkrederevereinbarung bringt eine zwingende Delkredereprovision mit sich.[4457]

4450 §2486 ZGB (CZ); vgl. Fiala/Hurdík (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 133; vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 8
4451 §2486 ZGB (CZ)
4452 §444 Abs. 2 ZGB (CZ)
4453 §445 ZGB (CZ)
4454 §2490 ZGB (CZ)
4455 §2520 Abs. 1 ZGB (CZ)
4456 §2499 Abs. 3 ZGB (CZ)
4457 §2492 ZGB (CZ)

Weitergehende Kosten des Handelsvertreters sind nach der Vermutung des Gesetzgebers mit der Provision abgegolten.[4458] Vereinbaren die Parteien eine Kostenerstattung, entsteht der Anspruch darauf zum Zeitpunkt der Entstehung des damit verbundenen Provisionsanspruchs.[4459]

IV.C. 12.7.1. Provisionshöhe

Fehlt eine Vereinbarung zur Provisionshöhe, hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf eine orts- und tätigkeitsübliche Provision.[4460] Lässt sich eine solche nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter unter Berücksichtigung der Umstände der Tätigkeit einen Anspruch auf eine angemessene Provision.[4461]

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien, dass sich die Provision auf Grundlage der Pflichterfüllung der dritten Partei (z.B. Zahlungseingang) berechnet, unterfallen dieser Grundlage diejenigen Leistungen, die aufgrund des Verschuldens des Unternehmers nicht erfüllt werden können (z.B. reduzierte Zahlung des Dritten, da der Unternehmer unterliefert).[4462]

IV.C. 12.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch, wenn ein Geschäft während der Vertragslaufzeit aufgrund seiner Tätigkeit zustande kommt und der Unternehmer dies ausgeführt hat.[4463] Zudem entsteht ein Provisionsanspruch, wenn der Unternehmer einen Vertrag mit einem Dritten abschließt, den der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunde) geworben hat (Folgeprovision).[4464]

Vereinbaren die Parteien eine Exklusivität, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften (Direktgeschäfte), die der Unternehmer ohne Beteiligung des Handelsvertreters in diesem Exklusivitätsbereich direkt abschließt (Bezirksprovision).[4465] Der Handelsvertreter hat auch einen Provisionsanspruch aus Geschäften außerhalb dieses Exklusivitätsbereichs, sofern der Handelsvertreter das Geschäft vermittelt oder abschließt.[4466]

Ein nachvertraglicher Provisionsanspruch entsteht, wenn

- das Geschäft vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und innerhalb einer angemessenen Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung abgeschlossen worden ist oder wenn

---

4458 §2500 ZGB (CZ)
4459 §2500 ZGB (CZ)
4460 §2499 Abs. 1 ZGB (CZ); vgl. Marek/Bohata (2015b), S. 329
4461 §2499 Abs. 1 ZGB (CZ)
4462 §2499 Abs. 2 ZGB (CZ)
4463 §2501 Abs. 1 ZGB (CZ); vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 8
4464 §2501 Abs. 1 ZGB (CZ); vgl. Bednář/Horáček (2016): Czech Republic in: Campbell, S. 8
4465 §2487 Abs. 2 ZGB (CZ)
4466 §2501 Abs. 2 ZGB (CZ)

- der Auftrag des Dritten bereits vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[4467]

Ein Provisionsanspruch entsteht dem Handelsvertreter nicht, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[4468]

IV.C. 12.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht, sobald

- der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hat,
- sie hätte erfüllen müssen oder wenn
- der Dritte seiner vertraglichen Leistungspflicht nachgekommen ist.[4469]

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, wenn

- der Dritte seine Pflicht erfüllt hat oder
- erfüllt hätte, sofern der Unternehmer seiner Pflicht nachgekommen wäre.[4470]

Vereinbaren Handelsvertreter und Unternehmer eine Abhängigkeit der Provision von der Leistungserfüllung des Dritten, die erst nach einem Zeitraum von sechs Monaten fällig ist (etwa ein Zahlungsziel von mehr als sechs Monaten), entsteht der Provisionsanspruch bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zwischen Unternehmer und Drittem.[4471]

In §2503 ZGB (CZ) trifft der tschechische Gesetzgeber eine zusätzliche Regelung zum Entstehungszeitpunkt des Provisionsanspruchs im Falle der Geschäftsanbahnung. Wenn die Handelsvertretervertragsparteien vereinbaren, dass der Handelsvertreter nur Gelegenheiten zum Vertragsabschluss mit besonderem Inhalt besorgen soll, entsteht der Provisionsanspruch bereits mit der Besorgung dieser Gelegenheit.[4472] Hier ist der Provisionsanspruch nicht abhängig vom tatsächlichen Zustandekommen eines Vertrags mit einem Dritten, sondern entsteht durch die Anbahnung, weshalb eine genaue und umfassende Vereinbarung ratsam ist.[4473]

IV.C. 12.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Kommt ein Geschäft zwischen Unternehmer und Drittem nicht zustande, entsteht der Provisionsanspruch nicht, es sei denn, der Unternehmer hat dies schuldhaft zu vertreten.[4474] Falls der Handelsvertreter sowohl für den Unternehmer als auch für den Dritten als Handelsvertreter oder Vermittler tätig ist, hat der Handelsvertreter keinen Vergütungs-[4475] oder Kostenerstattungsanspruch.[4476]

4467 §2501 Abs. 3 ZGB (CZ)
4468 §2502 ZGB (CZ)
4469 §2504 Abs. 1 ZGB (CZ)
4470 §2504 Abs. 2 ZGB (CZ)
4471 §2504 Abs. 2 ZGB (CZ)
4472 §2503 ZGB (CZ)
4473 Vgl. Marek/Bohata (2015b), S. 330; vgl. G. Schulze (2017), S. 10; vgl. Trříska/Dulík (2019): Czech Republic in: A. Jausàs, Kap. 1.5.7
4474 §2507 ZGB (CZ)
4475 Vgl. Marek/Bohata (2015b), S. 330 f. (m.w.N.)
4476 §2508 ZGB (CZ)

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien, dass sich die Provision auf Grundlage der Pflichterfüllung der dritten Partei berechnet, unterfallen dieser Grundlage diejenigen Leistungen, die aufgrund des Verschuldens des Unternehmers nicht erfüllt werden können.[4477]

IV.C. 12.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Die Zahlung der Provision ist am letzten Tag des Monats fällig, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[4478]

Der Unternehmer übergibt dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem die Provision fällig ist, eine Provisionsabrechnung mitsamt ihrer Berechnungsgrundlage.[4479]

Zur Überprüfung der Provision hat der Handelsvertreter das Recht, sämtliche relevante Unterlagen des Unternehmers, zumindest aber Buchungsunterlagen und ähnliche Informationen (Buchauszug) zu erhalten.[4480]

IV.C. 12.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Der tschechische Gesetzgeber kennt sowohl befristete als auch unbefristete Handelsvertretungsvertragsverhältnisse.[4481] Mangels anderslautender Vereinbarung gehen die Parteien einen unbefristeten Handelsvertretervertrag ein.[4482] Vereinbaren die Parteien ein befristetes Vertragsverhältnis und führen dieses nach Fristablauf fort, gilt dies als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[4483]

IV.C. 12.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Handelsvertretervertrag[4484] können die Parteien

- im ersten Jahr mit einer Frist von einem Monat,
- im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und
- ab dem dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten

kündigen.[4485] Während kürzere Kündigungsfristen nicht zulässig sind, können die Parteien längere Fristen vereinbaren, sofern sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[4486]

Die Kündigungsfrist endet am letzten Tag des Monats.[4487]

4477 §2499 Abs. 2 ZGB (CZ)
4478 §2505 ZGB (CZ)
4479 §2506 Abs. 1 ZGB (CZ)
4480 §2506 Abs. 2 ZGB (CZ)
4481 §2509 ZGB (CZ)
4482 §2509 Abs. 1 ZGB (CZ)
4483 §2509 Abs. 2 ZGB (CZ)
4484 §2510 Abs. 1 ZGB (CZ)
4485 §2510 Abs. 1 ZGB (CZ)
4486 §2510 Abs. 1 ZGB (CZ)
4487 §2510 Abs. 2 ZGB (CZ)

Die Regelungen zur fristgemäßen Kündigung finden gemäß §2509 Abs. 2 ZGB (CZ) Anwendung auf den durch Fortführung nach Fristablauf in einen unbefristeten Vertrag gewandelten Handelsvertretervertrag.[4488] Die bereits verstrichene Vertragslaufzeit im befristeten Vertragsverhältnis fließt dann in die Berechnung der Kündigunsfrist mit ein.[4489]

Falls es sich beim Handelsvertretervertrag um einen exklusiven Handelsvertretervertrag handelt, haben beide Parteien die Möglichkeit, den Handelsvertretervertrag entsprechend der Bestimmungen der §2510 und §2511 ZGB (CZ)[4490] zu kündigen, sofern das Geschäftsvolumen nicht das vertraglich vereinbarte Volumen erreicht[4491]. Fehlt eine derartige Vereinbarung zu Volumenzielen, gilt ein dem Geschäftspotenzial angemessenes Volumen.[4492]

IV.C. 12.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die §§2001-2005 ZGB (CZ) bestimmen Möglichkeiten zum Rücktritt vom Handelsvertretervertrag.

Gemäß §2001 ZGB (CZ) ist dies möglich, wenn es vertraglich vorgesehen ist oder ein gesetzliches Rücktrittsrecht vorliegt. Nach §2002 Abs. 1 ZGB (CZ) ist ein Rücktritt bei einer erheblichen Pflichtverletzung einer Partei möglich. Eine erhebliche Pflichtverletzung liegt vor, wenn die verletzende Partei bereits bei (Handelsvertreter-)Vertragsabschluss gewusst hat, dass die andere Partei unter Kenntnis des Umstandes den Vertrag nicht geschlossen hätte. Ansonsten gilt dies nicht als erhebliche Verletzung.[4493]

Zudem kann eine Partei nach §2002 Abs. 2 ZGB (CZ) umgehend vom Vertrag zurücktreten, wenn aus dem Verhalten der anderen Partei deutlich wird, dass sie den Vertrag erheblich verletzt und auf Forderung der berechtigten Partei keine Sicherheit leistet.

Derart erhebliche Gründe sind

- der Einzug von Forderungen des Unternehmers durch den Handelsvertreter, ohne dass er dazu bevollmächtigt ist,
- die Nichtzahlung der Vergütung durch den Unternehmer oder
- die systematische Ablehnung von Aufträgen Dritter durch den Unternehmer.[4494]

Im Falle einer exklusiven Handelsvertretung berechtigt

- die Wettbewerbsaktivität des Handelsvertreters[4495],
- der Einsatz eines weiteren Handelsvertreters durch den Unternehmer[4496] oder
- das Nichterreichen von Absatzzielen

[4488] §2511 ZGB (CZ)
[4489] §2511 ZGB (CZ)
[4490] §2512 Abs. 2 ZGB (CZ)
[4491] §2512 Abs. 1 ZGB (CZ)
[4492] §2512 Abs. 1 ZGB (CZ)
[4493] §2002 Abs. 1 ZGB (CZ)
[4494] Vgl. Mrázek (2017): Agency Law Czech Republic in: IDI Project, Kap. 13.5
[4495] §2513 Abs. 2 ZGB (CZ)
[4496] §2513 Abs. 1 ZGB (CZ)

zum Vertragsrücktritt ohne Einhaltung einer Frist.[4497]

Die Unmöglichkeit der Leistung ist in den §§2006 ff. ZGB (CZ) reguliert. Eine Unmöglichkeit liegt vor, wenn die Erfüllung

- nur unter erschwerten Bedingungen,
- bei erheblich höheren Kosten,
- nicht durch einen Dritten zu erfüllen ist und
- der Schuldner sie auch nicht nachholen kann.[4498]

Die Rechtsfolge der Unmöglichkeit besteht in dem Erlöschen der Verbindlichkeit.[4499] Auch bei Teilunmöglichkeit tritt diese Rechtsfolge ein, sofern der Gläubiger entsprechend des Vertragsinhalts und des Vertragszwecks an der Erbringung der Schuld objektiv kein Interesse mehr haben kann.[4500] Andernfalls erlischt nur der unmögliche Teil der Vereinbarung.[4501]

IV.C. 12.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der tschechische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4502] nach deutschem Vorbild entschieden.[4503] Dieser Anspruch entsteht nach der Handelsvertretervertragsbeendigung, sofern der Handelsvertreter für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat und
- der Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile zieht.[4504]
- Zudem muss die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere von zukünftigen Provisionsverlusten des Handelsvertreters und etwaigen Wettbewerbsabreden, billig erscheinen.[4505]

IV.C. 12.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der maximale Ausgleichsanspruch liegt bei einer durchschnittlichen Jahresvergütung der letzten fünf Jahre.[4506] Im Falle von kürzeren Handelsvertretervertragslaufzeiten orientiert sich die maximale Höhe an einer durchschnittlichen Jahresvergütung der gesamten Vertragsdauer.[4507] Bei einer Vertragsdauer unter einem Jahr darf der Ausgleichsanspruch nicht höher sein als die Gesamtprovision dieses Zeitraums.[4508]

4497 Vgl. Mrázek (2017): Agency Law Czech Republic in: IDI Project, Kap. 13.5
4498 §2006 Abs. 1 ZGB (CZ)
4499 §2007 ZGB (CZ)
4500 §2007 ZGB (CZ)
4501 §2007 ZGB (CZ)
4502 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
4503 §2514 ZGB (CZ)
4504 §2514 Abs. 1 lit. a ZGB (CZ)
4505 §2514 Abs. 1 lit. b ZGB (CZ)
4506 §2515 ZGB (CZ)
4507 §2515 ZGB (CZ)
4508 §2515 ZGB (CZ)

IV.C. 12.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Anspruch auf die Ausgleichszahlung entsteht nicht, wenn der Unternehmer vom Vertrag aufgrund einer Pflichtverletzung des Handelsvertreters zurücktritt.[4509] Kündigt der Handelsvertreter selbst (Eigenkündigung), entsteht der Ausgleichsanspruch nicht, es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer begründet oder die Kündigung erfolgt aus Gründen von
- Alter, Invalidität oder Krankheit, die eine Vertragsfortsetzung für den Handelsvertreter vernünftigerweise unzumutbar machen.[4510]

Eine Vereinbarung gemäß §1895 ZVG (CZ) zwischen Handelsvertreter und Unternehmer, die eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag an eine dritte Partei bedingen, führt dazu, dass der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch hat.[4511]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[4512]

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[4513]

IV.C. 12.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Es steht den Parteien frei, ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zu treffen, so dass der Handelsvertreter weder auf eigene noch auf fremde Rechnung eine Tätigkeit verfolgen darf, die im Wettbewerb zum Unternehmer und insbesondere im Wettbewerb zum Vertragsgegenstand steht.[4514] Das Wettbewerbsverbot muss

- zwingend schriftlich erfolgen, darf
- einen Zeitraum von zwei Jahren nicht überschreiten und
- sich nur auf das festgelegte Gebiet bzw. den Personenkreis beziehen.[4515]

Ein Gericht kann das Wettbewerbsverbot beschränken, wenn es den Handelsvertreter in einer Weise einschränkt, die über das zum Schutz des Unternehmers erforderliche Maß hinausgeht.[4516]

4509 §2517 lit. a ZGB (CZ)
4510 §2517 lit. b ZGB (CZ)
4511 §2517 lit. b ZGB (CZ); siehe auch: Marek/Bohata (2015b), S. 332
4512 §2514 Abs. 2 ZGB (CZ)
4513 §2516 ZGB (CZ)
4514 §2518 Abs. 1 ZGB (CZ)
4515 §2518 Abs. 1 ZGB (CZ)
4516 §2518 Abs. 2 ZGB (CZ)

IV.C. 12.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt im tschechischen bürgerlichen Recht drei Jahre[4517], bei Vermögensrechten zehn Jahre[4518].[4519]

[4517] §629 Abs. 1 ZGB (CZ)
[4518] §629 Abs. 2 ZGB (CZ)
[4519] Vgl. Čermák (2017): CS Kapitel D2: Vertragsrecht in: Bohata, Rn. 94, 97

IV.C. 13. Ungarn

Der ungarische Gesetzgeber hat sich der Umsetzung der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie mit dem Handelsvertretergesetz CXVII/2000[4520] (im Folgenden HVG (HU)) im Jahr 2000 mit Wirkung zum 1.2.2001 für Neuverträge und zum 1.1.2003[4521] für Bestandsverträge – also bereits vor dem EU-Beitritt[4522] – genähert.[4523] Mit dem Inkrafttreten des neuen Zivilgesetzbuchs[4524] hat der ungarische Gesetzgeber diese Regelungen durch die §§6:288-6:309 des ungarischen Zivilgesetzbuchs[4525] (im Folgenden BGB (HU)) erneuert.

Hier reguliert der nationale Gesetzgeber den Maklervertrag mitsamt seiner Sonderform des auf Dauerhaftigkeit ausgelegten Maklervertrags aus den §§6:293-6:309 BGB (HU), welche die Funktion des Handelsvertreters nach Vorbild der Handelsvertreterrichtlinie abbildet.[4526] Im speziellen Fall des dauerhaften Maklervertrags (im Folgenden Handelsvertretervertrag) sieht der Gesetzgeber ferner die Anwendung einer Regierungsverordnung[4527] (im Folgenden RVO 65/2014 (HU)) vor, die im Wesentlichen die Vergütung des Handelsvertreters betrifft.

Die Regelungen der §§6:272-6:280 BGB (HU) zu Auftragsverträgen sind, sofern nicht anderweitig gesetzlich vorgegeben, mutatis mutandis auf den Handelsvertretervertrag anzuwenden.[4528] Hier sind die Normen bzgl.

- der Anweisungen des Unternehmers[4529],

4520 Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről), in Kraft ab 01.02.2001, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 113 vom 22.11.2000 (S. 7139); Ergänzt durch: Gesetz (törvény) LXXXII von 2007 zur Aufhebung bestimmter Gesetze und Vorschriften (egyes jogszabályok és jogszabályi rendelkezések hatályon kívül helyezéséről), in Kraft ab 01.07.2007, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 83 vom 29.6.2007 (S. 6190)

4521 Art. 23 Abs. 2 Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről), in Kraft ab 01.02.2001, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 113 vom 22.11.2000 (S. 7139)

4522 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

4523 Zur Historie: Pajor-Bytomski (2005), Rn. 3; siehe auch: Görgény/Boronkay (2011): Hungary in: Albaric/Dickstein, Kap. 28.1; vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 1; vgl. Gálffy/Bolzer (2017): UNG Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr in: Küpper, Rn. 67 ff.

4524 Zur Entwicklung: Harmathy (2016); siehe: Vékás (2013); siehe: (2009)

4525 Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013, in Kraft ab 15.03.2014, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 31 vom 26.2.2013 (S. 2382)

4526 Vgl. Komáromi/Szabó (2018): Hungary in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1.1 f.; vgl. Küpper (2015), S. 15; vgl. Deutsch-Ungarische Handelskammer (2017), S. 1

4527 Regierungsverordnung (Korm. rendelete) 65/2014. (III. 13.) zu dauerhaften Vermittlungsverträgen (a tartós közvetítői szerződés alapján a közvetítőt megillető jutalékról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 38 vom 13.3.2014 (S. 3625), S. 20

4528 §6:292 BGB (HU)

4529 §6:273 BGB (HU)

- der Informationspflichten des Handelsvertreters[4530],
- des gesetzlichen Pfandrechts des Handelsvertreters[4531] und
- der Kündigung des Handelsvertretervertrags[4532]

relevant, denn weder die Normen des Handelsvertreterrechts[4533] noch die RVO 64/2014 (HU)[4534] statuieren sie spezialrechtlich.

Subsidiär sind auf den ungarischen Handelsvertretervertrag die

- allgemeinrechtlichen Normen der Schuldverhältnisse und Verträge sowie die

die spezialrechtlichen Bestimmungen zu

- Mandatsverträgen (Auftragsverträgen)[4535] und
- (nicht dauerhaften) Maklerverträgen[4536] anwendbar.[4537]

Das neue Handelsvertreterrecht des BGB (HU), das im Mittelpunkt nachfolgender Betrachtung steht, ist auf nach dem 15.3.2014[4538] geschlossene Handelsvertreterverträge anwendbar. Altverträge unterfallen dem Gesetz CXVII/2000.[4539]

IV.C. 13.1. Definition und Anwendungsbereich des ungarischen Handelsvertreterrechts

Die Bestimmungen der §§6:288-6:292 BGB (HU) beziehen sich auf den Maklervertrag, während die §§6:293-6:301 BGB (HU) den dauerhaften Maklervertrag (Handelsvertretervertrag) regulieren.

Den Handelsvertretervertrag (dauerhafter Maklervertrag) definiert der ungarische Gesetzgeber in §6:293 Abs. 1 BGB (HU).

Durch einen Handelsvertretervertrag verpflichtet sich der selbständige Handelsvertreter dauerhaft und gegen ein Entgelt, Verträge zwischen Unternehmer und Dritten zu vermitteln (Vermittlungsvertreter) und ggf. im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen (Abschlussvertreter).[4540] Das Dauerhaftigkeitskriterium ist bereits erfüllt, wenn der Handelsvertreter mehr als einen Vertrag zwischen Unternehmer und Dritten

---

4530 §6:275 BGB (HU)
4531 §6:277 BGB (HU)
4532 §6:278 Abs. 2, 3, 4 BGB (HU)
4533 §6:288– 6:309 BGB (HU)
4534 Regierungsverordnung (Korm. rendelete) 65/2014. (III. 13.) zu dauerhaften Vermittlungsverträgen (a tartós közvetítői szerződés alapján a közvetítőt megillető jutalékról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 38 vom 13.3.2014 (S. 3625), S. 20
4535 §§6:272-6:280 BGB (HU)
4536 §§6:288-6:292 BGB (HU)
4537 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 9.1 A
4538 §8:4 BGB (HU)
4539 Gesetz (törvény) CLXXVII von 2013 zu Übergangsbestimmungen zur Einführung des Neuen Zivilgesetzbuches (a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről), in Kraft ab 15.03.2014, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 185 vom 8.11.2013 (S. 80496); vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 A (m.w.N.)
4540 §6:293 Abs. 1 BGB (HU)

verhandelt[4541] oder einen einzelnen Vertrag verhandelt, diesen aber pflegt und erneuert[4542]. Der Handelsvertreter kann sowohl eine natürliche als auch eine juristische Person sein.[4543] Sofern kein lex specialis vorliegt, ist das ungarische Handelsvertreterrechts auch auf Dienstleistungsvertreter anwendbar.[4544]

Zur Qualifikation der selbständigen Tätigkeit des Handelsvertreters darf

- zwischen Handelsvertreter und Unternehmer weder ein Arbeitsvertrag vorliegen,
- noch darf der Handelsvertreter Geschäftsführer des Unternehmers (des Prinzipals) sein, oder
- von Gesetzes wegen durch ein Gericht oder eine Verwaltungsentscheidung dazu ermächtigt sein, für seine juristische Person rechtsverbindlich zu handeln.[4545]

IV.C. 13.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Das ungarische Recht kennt neben den spezialrechtlichen Normen des Handelsvertretervertrags[4546] auch solche zu Vermittlern von Reisen, Bausparverträgen, Versicherungen, Finanzdienstleistungen sowie für Vermittler, die an Investmentunternehmen gebunden sind.[4547]

Weitere dem Handelsvertreter ähnliche Funktionsträger[4548] des Absatzprozesses beinhalten z.B. Makler-[4549] (közvetítői szerződés), Auftrags- (Mandats-)[4550], Kommissions-[4551] (bizományi szerződés) sowie Vertragshändler- (forgalmazási szerződés)[4552] und Franchiseverträge[4553] (franchise szerződés). Diese sind vom Handelsvertreter abzugrenzen:

- Der ungarische Gesetzgeber definiert in §6:288 BGB (HU) den Maklervertrag (közvetítői szerződés) als einen Vertrag zwischen Makler und Unternehmer, der darauf zielt, dass der Makler gegen eine Vergütung Verträge zwischen Unternehmer und Drittem fördert. In Ausübung dieser Dienstleistung übernimmt der Makler eine reine Vermittlungstätigkeit.[4554] Wie der Handelsvertreter nach §6:293 Abs. 1 BGB (HU) ist der Makler gemäß §6:288 BGB (HU) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig; die Tätigkeit des Maklers muss gegenüber der des Handelsvertreters allerdings nicht von dauerhafter Natur sein.
- Gemäß §6:272 BGB (HU) verpflichtet der Auftraggeber den Beauftragten durch einen Auftragsvertrag (megbízási szerződés)[4555] gegen eine Vergütung zur Erledigung

4541 §6:293 Abs. 3. lit. a BGB (HU)
4542 §6:293 Abs. 3. lit. b BGB (HU)
4543 Vgl. Kovacs/Barakonyi (2018): Hungary in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.4; vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 2
4544 §6:288, 6:293 BGB (HU)
4545 §6:293 Abs. 2 BGB (HU)
4546 §§6:293- 6:301 BGB (HU)
4547 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 A
4548 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
4549 §§6:288-6:292 BGB (HU)
4550 §§6:272-6:280 BGB (HU)
4551 §§6:281-6:287 BGB (HU)
4552 §§6:372-6:374 BGB (HU)
4553 §§6:376-6:381 BGB (HU)
4554 §6:289 BGB (HU)
4555 §§6:272-6:280 BGB (HU)

einer Sache. Entgegen dem Handelsvertretervertrag aus §6:293 Abs. 1 BGB (HU) muss der Auftragsvertrag nicht von dauerhafter Natur sein und sich auch nicht auf die Vermittlung bzw. den Absatz von Waren oder Dienstleistungen beschränken[4556].

- Nach §6:281 Abs. 1 BGB (HU) ist der Kommissionär durch einen Kommissionsvertrag[4557] (bizományi szerződés) verpflichtet, in eigenem Namen und auf Rechnung des Kommittenten Kaufverträge für bewegliche Sachen auszuführen, wofür der Kommissionär vom Kommittenten eine Vergütung erhält. Demgegenüber agiert der Handelsvertreter i.S.d. §6:293 Abs. 1 BGB (HU) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.
- Der ungarische Gesetzgeber bestimmt die Normen zum Vertragshändlervertrag (forgalmazási szerződés) in den §§6:372-6:374 BGB (HU). Gemäß §6:372 BGB (HU) kauft der Vertragshändler vom Lieferanten Waren und verkauft diese in eigenem Namen und auf eigene Rechnung an Dritte. Demgegenüber ist der Handelsvertreter nach §6:293 Abs. 1 BGB (HU) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Durch einen Franchisevertrag[4558] (franchise szerződés) gestattet der Franchisegeber dem Franchisenehmer gemäß §6:376 Abs. 1 BGB (HU), gegen eine Vergütung u.a. sein Franchisekonzept, Schutzmarken, Knowhow zu nutzen.[4559] Entgegen dem Handelsvertreter nach §6:293 Abs. 1 BGB (HU) verkauft oder produziert der Franchisenehmer gemäß §6:376 Abs. 2 BGB (HU) Produkte oder Dienstleistungen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

IV.C. 13.3. Form des Handelsvertretervertrags

Das ungarische Recht verlangt beim Handelsvertretertrag nicht die Schriftform, so dass die Parteien ihn formfrei schließen können.[4560]

Sofern die Parteien den Handelsvertretervertrag dennoch *schriftlich* schließen, sind sie unabdingbar berechtigt, von der jeweils anderen Partei einen unterschriebenen Vertrag mitsamt den Änderungen und Ergänzungen zu fordern.[4561] Der ungarische Gesetzgeber wählt hier eine eigenwillige Umsetzung des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[4562]. Art. 13 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass die Parteien ein unabdingbares Recht auf die Aushändigung einer gegengezeichneten Urkunde über den Handelsvertretervertragsinhalt mitsamt etwaigen Änderungen und Ergänzungen von der jeweils anderen Partei haben. Der Europäische Gesetzgeber lässt es durch Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie in der Verantwortung der nationalen Gesetzgeber, ein zwingend schriftliches Formerfordernis umzusetzen. Fraglich ist, ob die Umsetzung des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[4563] den Zweck dieser Norm verzerrt, denn er zielt insbesondere in den Fällen ohne schriftliche Vertragsniederlegung darauf ab, den Parteien die Möglichkeit zu

4556 §§6:272-6:280 BGB (HU)
4557 §§6:281-6:287 BGB (HU)
4558 §§6:376-6:381 BGB (HU)
4559 Siehe: Jobbágyi/Fazekas (2003): Hungary (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 278 Regelungen zum vormals gültigen Recht. Die Funktionsbeschreibung bleibt inhaltlich gleich
4560 §6:4 BGB (HU), §6:6 BGB (HU); vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 G1
4561 §6:293 Abs. 4 BGB (HU)
4562 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
4563 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

geben, eine schriftliche Urkunde über den Inhalt des Handelsvertretervertrags zu erhalten.[4564] Durch die Regelung des §293 Abs. 4 BGB (HU) steht den Parteien aber nur im Falle einer schriftlichen Vertragsgestaltung eine solche Urkunde zu.

Das ungarische Recht bestimmt zum Schutze des Handelsvertreters eine Reihe nicht abdingbarer Normen bzgl.

- der Aushändigung einer Urkunde über den Vertragsinhalt[4565],
- den Pflichten des Unternehmers[4566],
- zu den Mindestkündigungsfristen[4567] des Handelsvertretervertrags,
- zu einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbots[4568] des Handelsvertreters und
- zur Kündigung[4569].

Daneben sieht der ungarische Gesetzgeber Normen vor, welche die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen können, wie etwa bzgl.

- der Provision[4570] des Handelsvertreters, deren Fristen[4571] sowie der Abrechnung[4572] und der Überprüfung[4573],
- zu Vereinbarungen über für den Handelsvertreter nachteilige Kündigungsfristen[4574] und
- zu Ausschlussvereinbarungen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs vor Handelsvertretervertragsbeendigung[4575].

IV.C. 13.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertretervertrag bedarf keiner speziellen Registrierung, und die Tätigkeit des Handelsvertreters hat in Ungarn keine besonderen berufsrechtlichen Anforderungen. Als wirtschaftlich tätige Person muss sich der Handelsvertreter als solche registrieren.[4576] Ist der Handelsvertreter (gleiches gilt auch für den Unternehmer) Privatunternehmer, muss er seine Tätigkeit bei der zuständigen Handelskammer anzeigen.[4577]

IV.C. 13.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Bereits im allgemeinen Teil des BGB (HU) unterstellt der ungarische Gesetzgeber die Ausführung der Rechte und Pflichten, sofern nicht anders vorgegeben, dem Gebot Treu

---

4564 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 88
4565 §6:293 Abs. 4 BGB (HU)
4566 §6:295 Abs. 4 BGB (HU)
4567 §6:297 Abs. 1 BGB (HU)
4568 §6:301 Abs. 1, 2 BGB (HU)
4569 §6:278 Abs. 4 BGB (HU)
4570 §8 Abs. 6 RVO 65/2014 (HU)
4571 §9 Abs. 6 RVO 65/2014 (HU)
4572 §9 Abs. 6 RVO 65/2014 (HU)
4573 §9 Abs. 6 RVO 65/2014 (HU)
4574 §6:297 Abs. 2 BGB (HU)
4575 §6:300 BGB (HU)
4576 Gesetz (törvény) CXV von 2009 (az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 161 vom 16.11.2009 (S. 40136); vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 A (m.w.N.); vgl. Szent-Iványi (2017): Agency Law Hungary in: IDI Project, Kap. 2.6; siehe: Innenministerium Ungarn, Starting Up in Hungary (Online: 14.09.2019)
4577 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 5

und Glauben und des fairen Verhaltens (jóhiszeműség és tisztesség követelményének).[4578] Die Bestimmungen zum Handelsvertretervertrag beinhalten keine ausdrücklichen Regelungen zu den Pflichten des Handelsvertreters, so dass gemäß §6:292 BGB (HU) die Normen des sog. Mandatsvertrags subsidiär anwendbar sind.[4579]

Neben der Beachtung des Grundsatzes von Treu und Glauben bei der Tätigkeitsausübung aus §1:3 BGB (HU) muss der Handelsvertreter nach §6:273 Abs. 1 BGB (HU) angemessene Weisungen des Unternehmers befolgen. Von diesen kann der Handelsvertreter zur Sicherung der Interessen des Unternehmers abweichen, muss den Unternehmer hierüber im Nachhinein umgehend informieren, falls vor der Abweichung dazu keine Zeit war.[4580] Macht der Unternehmer unzweckmäßige oder unsachgemäße Anweisungen, muss der Handelsvertreter ihn darauf hinweisen.[4581] Verfolgt der Unternehmer diese weiterhin, hat der Handelsvertreter die Möglichkeit, vom Auftrag zurückzutreten bzw. die Anweisungen auf Risiko des Unternehmers zu erledigen.[4582] Verstoßen diese Anweisungen gegen geltendes ungarisches Recht, behördliche Auflagen oder gefährden andere Personen oder ihr Vermögen, muss der Handelsvertreter die Anweisungsdurchführung verweigern.[4583]

Daneben hat der Handelsvertreter nach §6:275 BGB (HU) Informationspflichten gegenüber dem Unternehmer. Er muss dem Unternehmer

- auf dessen Verlangen über seine Tätigkeit Bericht erstatten,
- ihn informieren, wenn er für seine Tätigkeitsausführung einen Gehilfen benötigt[4584] und
- ihn unverzüglich von der Auftragserfüllung in Kenntnis setzen[4585].

Zudem muss der Handelsvertreter den Unternehmer darüber in Kenntnis setzen, ob er für eine weitere Person tätig ist.[4586]

Eine Haftungsübernahme des Handelsvertreters für die Pflichterfüllung des Dritten gegenüber dem Unternehmer können die Parteien gemäß §6:282 BGB (HU) durch eine Delkrederevereinbarung treffen.

Dem Handelsvertreter steht es ohne vorherige Zustimmung des Unternehmers frei, einen Untervertreter einzusetzen, sofern dies dem Interesse des Unternehmers dient und er diesen darüber informiert.[4587] Der Vertreter haftet gegenüber dem Unternehmer und Dritten für die Handlungen des Untervertreters[4588].[4589]

Der Unternehmer ist verpflichtet, den Handelsvertreter auf eigene Kosten zu unterstützen und sämtliche Informationen, inkl. Dokumentationen zum Vertragsgegenstand, die er

---

4578 §1:3 BGB (HU)
4579 Siehe auch: Komáromi/Miskovics (2015): Hungary in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6 (m.w.N.)
4580 §6:273 Abs. 2 BGB (HU)
4581 §6:273 Abs. 3 BGB (HU)
4582 §6:273 Abs. 3 BGB (HU)
4583 §6:273 Abs. 4 BGB (HU)
4584 §6:275 Abs. 1 BGB (HU)
4585 §6:275 Abs. 2 BGB (HU)
4586 §6:290 BGB (HU)
4587 §6:129 Abs. 1 BGB (HU)
4588 §6:148 Abs. 1 BGB (HU)
4589 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 B3

zur Ausübung seiner Tätigkeit benötigt, zu liefern.[4590] Im Rahmen der Handelsvertretervertragsbeendigung muss der Handelsvertreter dem Unternehmer alles, was ihm der Unternehmer im Zusammenhang der Tätigkeitsausübung überlassen hat, ausgenommen Verbrauchsmaterialien, zurückgeben.[4591]

Zudem muss der Unternehmer den Handelsvertreter ohne unnötige Verzögerung informieren, sobald er absehen kann, dass das Vertragsvolumen bzw. das Volumen, was der Handelsvertreter normalerweise erwarten dürfte, geringer ausfällt.[4592] Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter umgehend berichten, ob er ein vom Handelsvertreter verhandeltes Geschäft annimmt bzw. ablehnt oder einen geschlossenen Vertrag nicht ausführt.[4593] Diese Normen aus §6:295 BGB (HU) stehen nicht zur Disposition.[4594]

IV.C. 13.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ob der Handelsvertreter mangels Vereinbarung auch Verträge für den Unternehmer abschließen kann, ist umstritten.[4595] Der Wortlaut des §6:293 Abs. 1 BGB (HU) spricht grundsätzlich dafür. Die herrschende Meinung ordnet diese Kompetenz aber der Parteiautonomie der Parteien zu. Also bestimmt über den Umfang der Vertretungsmacht i.d.R. der Wille des Unternehmers.[4596]

Ohne Vollmacht handelt der Handelsvertreter folglich als Vermittlungsvertreter, so dass der Handelsvertreter keine Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers schließen kann und keine Leistungen von Dritten annehmen (Inkasso) darf, es sei denn, das Gesetz lässt dies ausdrücklich zu.[4597]

Handelt der Vertreter mit Abschlussvollmacht, sieht §6:294 BGB (HU) vor, dass sein Repräsentationsrecht alle dazu notwendigen rechtlichen Erklärungen umfasst. Dies umschließt indes nicht das Recht, bestehende Verträge zu ergänzen, Geld anzunehmen (Inkasso) oder Zahlungsziele zu bestimmen.[4598]

Die §§6:11 ff. BGB (HU) beinhalten die Bestimmungen zur Stellvertretung (képviselet). Gemäß §6:11 Abs. BGB (HU) kann sich ein Vertretungsrecht durch eine Rechtsnorm, ein Gründungsdokument, eine Vollmacht oder durch ein Gericht sowie eine Behörde ergeben.

Übertragen auf den Handelsvertreter bedeutet dies, dass nach §6:11 BGB (HU) – mangels spezieller gesetzlicher Vorgabe – ein nach §6:15 ZVB (HU) bevollmächtigter Handelsvertreter für den Unternehmer verbindliche Rechtserklärungen abgeben kann. Nach §6:12 BGB (HU) können die Parteien den Umfang der Vertretung gegenüber gutgläubigen Dritten nicht beschränken, es sei denn, das Gesetz sieht etwas Anderes vor.

4590 §6:295 Abs. 1 BGB (HU)
4591 §6:279 BGB (HU)
4592 §6:295 Abs. 2 BGB (HU)
4593 §6:295 Abs. 3 BGB (HU)
4594 §6:295 Abs. 4 BGB (HU)
4595 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 C1; vgl. Kovacs/Barakonyi (2018): Hungary in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2
4596 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 C1; vgl. Kovacs/Barakonyi (2018): Hungary in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2
4597 §6:289 BGB (HU)
4598 §6:294 BGB (HU)

Der Handlung eines vollmachtlosen Handelsvertreters oder eines Handelsvertreters, der seine Vollmacht gegenüber einem Dritten überschreitet, kann der Unternehmer nach §6:14 Abs. 1 BGB (HU) zustimmen, um eine Rechtswirkung auszulösen. Stimmt der Unternehmer der Handlung des Vertreters nicht zu, ist der Handelsvertreter dem Dritten gemäß §6:14 Abs. 2 BGB (HU) selbst zum Schadensersatz verpflichtet.

IV.C. 13.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Nach §6:293 BGB (HU) ist es synallagmatische Pflicht des Unternehmers, den Handelsvertreter für seine Tätigkeit zu vergüten.

Die Regelungen zur Vergütung von Handelsvertreterverträgen nimmt der ungarische Gesetzgeber ergänzend durch die Regierungsverordnung 65/2014. (III. 13) vor.[4599]

Die RVO 65/2014 (HU) ist zum 15.3.2014 in Kraft[4600] getreten und nur auf Verträge, die nach diesem Datum geschlossen worden sind[4601], anwendbar. Mit diesem Rechtsakt strebt der ungarische Gesetzgeber die Umsetzung der Art. 6 Abs. 2 und Abs. 3 sowie der Art. 7-12 Handelsvertreterrichtlinie an.[4602] Zur Anwendbarkeit der RVO 65/2014 (HU) müssen die Parteien eines Handelsvertretervertrags gemäß §1 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU) eine teilweise oder vollständige Vergütung in Form einer Provision vereinbaren. Diese Provision umfasst alle Vergütungsbestandteile, die von der Anzahl oder dem Wert eines vermittelten Geschäfts mit einem Dritten abhängig sind.[4603]

Treffen die Parteien eine Inkassovereinbarung, steht dem Handelsvertreter eine zusätzliche Vergütung zu.[4604]

Kosten, die dem Vertreter auf Anweisung des Unternehmers entstehen, muss ihm der Unternehmer erstatten.[4605]

IV.C. 13.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung seines Vergütungsanspruchs und zusätzlicher Kosten hat der Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer ein Pfandrecht an denjenigen Vermögenswerten des Unternehmers, in deren Besitz der Handelsvertreter durch die Ausübung seiner Tätigkeit gekommen ist.[4606]

4599 Regierungsverordnung (Korm. rendelete) 65/2014. (III. 13.) zu dauerhaften Vermittlungsverträgen (a tartós közvetítői szerződés alapján a közvetítőt megillető jutalékról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 38 vom 13.3.2014 (S. 3625); siehe auch: Komáromi/Miskovics (2015): Hungary in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3

4600 §10 RVO 65/2014 (HU)

4601 §11 RVO 65/2014 (HU)

4602 §12 RVO 65/2014 (HU)

4603 §1 Abs. 2 RVO 65/2014 (HU); Die Normen der RVO 65/2014 (HU) sind nicht anwendbar, wenn ein Spezialgesetz dies bestimmt (§2 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU))

4604 §7 RVO 65/2014 (HU)

4605 §6:273 Abs. 5 BGB (HU)

4606 §6:277 BGB (HU)

IV.C. 13.7.2. Provisionshöhe

Vereinbaren die Parteien keine Provisionshöhe, orientiert sich diese gemäß §6:63 Abs. 3 BGB (HU) an einer marktüblichen Provision.[4607]

IV.C. 13.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Für während der Handelsvertretervertragslaufzeit vermittelte bzw. abgeschlossene Verträge mit Dritten hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- diese ein Ergebnis seiner Tätigkeit ist[4608] oder
- er den Dritten für ein artgleiches Geschäft (Bestandskunde) bereits vorher geworben hat (Folgeprovision)[4609].

Haben die Parteien eine Exklusivitätsvereinbarung getroffen, hat der Handelsvertreter auch einen Provisionsanspruch aus den Direktgeschäften des Unternehmers mit Dritten innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs.[4610] Dieser Bereich umfasst dort ansässige natürliche[4611] und juristische Personen, die wirtschaftlich tätig sind.[4612] Provisionspflichtig sind Geschäfte selbst wenn sie im exklusiven Vertragsgebiet geschlossen worden sind und in einem anderen Gebiet zur Ausführung kommen.[4613] Dies ist z.B. der Fall, wenn der Zentraleinkauf eines Unternehmens im Exklusivitätsbereichs des Handelsvertreters seinen Sitz hat, die Vertragsausführung (z.B. Lieferung) sich allerdings auf die einzelnen, in einer anderen Region befindlichen Filialen bezieht.

Nach der Beendigung des Handelsvertretervertrags hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Provision, wenn

- der Vertrag mit dem Dritten maßgeblich auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und in angemessener Zeit nach Handelsvertretervertragsbeendigung abgeschlossen worden ist[4614] oder wenn
- das Angebot der dritten Partei vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[4615].

IV.C. 13.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, wenn der Vertrag mit dem Dritten geschlossen ist und

- der Unternehmer ihn erfüllt hat,
- ihn hätte erfüllen müssen[4616] oder
- der Dritte seiner vertraglichen Verpflichtung nachgekommen ist[4617].

Spätestens entsteht der Anspruch, wenn

4607 Vgl. Molnár et al. (2017): Hungary in: Albaric et al., Kap. 9.1 F Fn. 59
4608 §5 Abs. 1 lit. a RVO 65/2014 (HU)
4609 §5 Abs. 1 lit. b RVO 65/2014 (HU)
4610 §5 Abs. 2 RVO 65/2014 (HU)
4611 §5 Abs. 3 lit. a RVO 65/2014 (HU)
4612 §5 Abs. 3 lit. b RVO 65/2014 (HU)
4613 §5 Abs. 4 RVO 65/2014 (HU)
4614 §6 Abs. 2 lit. b RVO 65/2014 (HU)
4615 §6 Abs. 2 lit. a RVO 65/2014 (HU)
4616 §8 Abs. 1 lit. a RVO 65/2014 (HU)
4617 §8 Abs. 1 lit. b RVO 65/2014 (HU)

- die dritte Partei ihrer Verpflichtung nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hätte.[4618]

Ferner können die Handelsvertretervertragsparteien vereinbaren, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters bereits entsteht, wenn Unternehmer und Dritter den Vertrag schließen.[4619]

Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entsteht zudem, wenn Unternehmer und Dritter ein Geschäft nicht ausführen, es sei denn, dies hat der Unternehmer nicht schuldhaft zu vertreten.[4620]

Den §8 Abs. 2 und Abs. 4 RVO 65/2014 (HU) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4621]

IV.C. 13.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht nicht, wenn Unternehmer und Dritter ein Geschäft nicht ausführen und dies nicht durch das schuldhafte Verhalten des Unternehmers bedingt ist.[4622] Dann muss der Handelsvertreter die etwaig überzahlte Provision an den Unternehmer erstatten.[4623]

Der Handelsvertreter hat keinen Anspruch auf Provision,[4624] wenn diese dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung[4625].

IV.C. 13.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung unter Angabe der Berechnungsgrundlage zur Verfügung stellen.[4626] Die Zahlung der Provision ist zeitgleich fällig.[4627] Zur Überprüfung seines Provisionsanspruchs kann der Handelsvertreter vom Unternehmer die dazu notwendigen Unterlagen anfordern, was insbesondere einen Buchauszug umfasst.[4628]

Diese Bestimmungen können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4629]

4618 §8 Abs. 2 RVO 65/2014 (HU)
4619 §8 Abs. 3 RVO 65/2014 (HU); vgl. Kovacs/Barakonyi (2018): Hungary in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.2; vgl. Komáromi/Szabó (2018): Hungary in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3
4620 §8 Abs. 4 RVO 65/2014 (HU)
4621 §8 Abs. 6 RVO 65/2014 (HU)
4622 §8 Abs. 4 RVO 65/2014 (HU)
4623 §8 Abs. 5 RVO 65/2014 (HU)
4624 §6 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU)
4625 §6 Abs. 3 RVO 65/2014 (HU)
4626 §9 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU)
4627 §9 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU)
4628 §9 Abs. 2 RVO 65/2014 (HU)
4629 §9 Abs. 3 RVO 65/2014 (HU)

IV.C. 13.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Der ungarische Gesetzgeber kennt sowohl Handelsvertreterverträge auf bestimmte als auch auf unbestimmte Zeit.[4630] Einen Handelsvertretervertrag, den die Parteien auf bestimmte Zeit abschließen und nach Fristablauf fortführen, wandelt sich in einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Vertrag.[4631]

IV.C. 13.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Jeder Partei steht es frei, einen Handelsvertretervertrag auf unbestimmte Dauer unter Einhaltung der Mindestkündigungsfristen zum letzten Tag des jeweiligen Monats zu kündigen.[4632] Die Mindestkündigungsfristen betragen

- im ersten Vertragsjahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate und
- ab dem dritten Jahr drei Monate.[4633]

Während die Parteien diese Mindestkündigungsfristen nicht reduzieren können,[4634] sind längere Fristen zulässig, sofern sie den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen[4635]. Diese Regelungen des §6:297 BGB (HU) sind des weiteren auf diejenigen befristeten Handelsvertreterverträge anzuwenden, welche die Parteien nach Fristablauf fortführen und als unbefristete Handelsvertreterverträge weitergelten.[4636] Bei der Berechnung der Kündigungsfrist müssen die Parteien dann die bereits vergangene Laufzeit des befristeten Vertragsverhältnisses berücksichtigen.[4637]

IV.C. 13.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist aufgrund einer substanziellen Pflichtverletzung der anderen Partei gemäß §6:140 BGB (HU) außerordentlich kündigen.[4638] Da das BGB (HU) keine Definition einer substanziellen Pflichtverletzung vornimmt, empfiehlt sich ihre vertragliche Bestimmung.[4639]

Wenn die Handelsvertretervertragsausführung ohne Verschulden einer der Parteien unmöglich geworden ist, endet der Handelsvertretervertrag.[4640] Dazu muss die Partei, welche die Unmöglichkeit bemerkt, die andere Partei umgehend informieren.[4641] Andernfalls macht sie sich schadensersatzpflichtig.[4642] Hat eine der Parteien die Unmöglichkeit

---

4630 §6:296 BGB (HU)
4631 §6:296 BGB (HU)
4632 §6:297 Abs. 1 BGB (HU)
4633 §6:297 Abs. 1 BGB (HU)
4634 §6:297 Abs. 1 BGB (HU)
4635 §6:297 Abs. 2 BGB (HU)
4636 §6:297 Abs. 3 BGB (HU)
4637 §6:297 Abs. 3 BGB (HU)
4638 Vgl. Szent-Iványi (2017): Agency Law Hungary in: IDI Project, Kap. 13.5
4639 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 10
4640 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 10
4641 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 10
4642 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 10

zu verantworten, ist sie der anderen Partei gegenüber zum Ersatz des Schadens verpflichtet.[4643]

IV.C. 13.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der ungarische Gesetzgeber hat sich für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden.[4644]

Der Ausgleichsanspruch steht dem Handelsvertreter nach Handelsvertretervertragsbeendigung zu, sofern dies,

- unter Berücksichtigung aller relevanten Umstände (insbesondere aufgrund zukünftiger Provisionsausfälle), gerechtfertigt erscheint.[4645]

Dies setzt voraus, dass der Handelsvertreter für den Unternehmer

- neue Geschäftsbeziehungen besorgt oder bestehende Geschäftsbeziehungen in einer Weise ausgeweitet hat, die der Anwerbung eines Neukunden entspricht und
- dem Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile verbleiben.[4646]

Dies gilt außerdem, wenn der Handelsvertreter ein einzelnes langfristiges Vertragsverhältnis aufgebaut hat und durch die Handelsvertretervertragsbeendigung seine fortlaufende Einkommensquelle verliert.[4647]

Die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs schließt Schadensersatzansprüche des Handelsvertreters aus den tatsächlich erlittenen Schäden aufgrund der Vertragsbeendigung und eine Vergütung für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot nicht aus.[4648]

Alle Vereinbarungen zwischen den Handelsvertretervertragsparteien vor Handelsvertretervertragsbeendigung, die den Handelsvertreterausgleichsanspruch ausschließen oder zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen, sind nichtig.[4649]

IV.C. 13.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die maximale Ausgleichshöhe darf eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre nicht überschreiten.[4650] Bei einer kürzeren Handelsvertretervertragslaufzeit berechnet sich der maximale Ausgleichsanspruch anhand einer mittleren Jahresprovision seiner gesamten Laufzeit.[4651]

4643 Vgl. Gábriel (2017): Hungary in: Campbell, S. 10
4644 §6:298 Abs. 1 BGB (HU)
4645 §6:298 Abs. 1 BGB (HU)
4646 §6:298 Abs. 1 lit. a BGB (HU)
4647 §6:298 Abs. 1 lit. b BGB (HU)
4648 §6:298 Abs. 4 BGB (HU)
4649 §6:300 BGB (HU)
4650 §6:298 Abs. 2 BGB (HU)
4651 §6:298 Abs. 2 BGB (HU)

IV.C. 13.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch ist ausgeschlossen, wenn der Handelsvertreter selbst den Handelsvertretervertrag kündigt (Eigenkündigung), es sei denn,

- dies ist durch den Unternehmer verursacht oder geschieht aufgrund
- des Alters oder der Gesundheit, die dem Handelsvertreter eine Vertragsfortführung unzumutbar machen.[4652]

Vereinbaren Handelsvertreter und Unternehmer eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertretervertrags an eine dritte Partei, hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch.[4653]

Obgleich die Normen des gegenwärtigen ungarischen Handelsvertreterrechts keine Aussage zum Entfallen des Handelsvertreterausgleichs bei außerordentlicher Kündigung des Handelsvertreters durch den Unternehmer treffen (§19 lit. a Handelsvertretergesetz CXVII/2000[4654] hat dies noch vorgesehen), formuliert die Literatur hier ein Entfallen des Anspruchs.[4655]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[4656]

IV.C. 13.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Die Parteien können ein zwingend schriftliches nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters treffen.[4657] Dieses darf nur auf eine

- Maximaldauer von zwei Jahren

angelegt sein, andernfalls ist es nichtig[4658]. Das Wettbewerbsverbot ist ungültig, wenn es sich nicht auf

- das geographische Gebiet,
- die Kundengruppe und
- die Vertragsgüter

des Handelsvertretervertrags erstreckt.[4659]

4652 §6:299 lit. a BGB (HU)
4653 §6:299 lit. b BGB (HU)
4654 Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről), in Kraft ab 01.02.2001, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 113 vom 22.11.2000 (S. 7139); Ergänzt durch: Gesetz (törvény) LXXXII von 2007 zur Aufhebung bestimmter Gesetze und Vorschriften (egyes jogszabályok és jogszabályi rendelkezések hatályon kívül helyezéséről), in Kraft ab 01.07.2007, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 83 vom 29.6.2007 (S. 6190)
4655 Vgl. Szent-Iványi (2017): Agency Law Hungary in: IDI Project, Kap. 14
4656 §6:298 Abs. 3 BGB (HU)
4657 §6:301 Abs. 1 BGB (HU)
4658 §6:301 Abs. 2 BGB (HU)
4659 §6:301 Abs. 3 BGB (HU)

IV.C. 13.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Mangels spezialrechtlicher Bestimmungen orientieren sich die Verjährungsfristen an den allgemeinen Fristen des BGB (HU). Nach ihnen verjähren Ansprüche aus Verträgen fünf Jahre[4660] nach ihrer Fälligkeit[4661].

[4660] §6:22 Abs. 1 BGB (HU)
[4661] §6:22 Abs. 2 BGB (HU)

IV.D. Nordischer Rechtskreis

Die Literatur zu Rechtskreisen versucht in der Europäischen Union nationale Rechtsordnungen dem Civil Law (romanisch-germanischer Rechtskreis) oder dem Common Law (anglo-amerikanischer Rechtskreis) zuzuordnen. Die Rechtsordnungen der nordischen Länder (Norwegen, Dänemark, Schweden, Finnland, Island) unterscheiden sich davon wesentlich.[4662] Sie haben sich nicht im Mittelalter aus dem englischen Common Law gebildet, sondern sind unabhängig davon entstanden. Nähere Verbindungen zum Civil Law als zum Common Law weisen die nordischen Rechtsordnungen indes auf. Eine für den romanischen oder deutschen Rechtskreis typische Kodifikation in Form eines Zivilgesetzes fehlt jedoch weitgehend.[4663] Dennoch sind die Parallelen zum Civil Law größer als die zum Common Law. Aufgrund der unterschiedlichen Ausprägungen seien die nordischen Rechtsordnungen dennoch in einem eigenen Rechtskreis zusammengefasst.[4664]

Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im nordischen Rechtskreis:

Dänemark	Lov 272[4665]
Finnland	Laki 417/1992[4666]
Schweden	Lag 1991:351[4667]

Tabelle 18: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im nordischen Rechtskreis

[4662] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271
[4663] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271
[4664] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271; siehe auch: Dölemeyer, Rechtsräume, Rechtskreise (Online: 12.09.2018)
[4665] Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 (om handelsagenter og handelsrejsende), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 3.5.1990
[4666] Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende vom 8.5.1992 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä), in Kraft ab 01.11.1992, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 417/1992
[4667] Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1991:351 vom 2.5.1991

IV.D. 1. Dänemark

Das Handelsvertreterrecht in Dänemark regelt der Gesetzgeber im Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende von 1990[4668] (im Folgenden HVG (DK)). Er hat damit die Europäische Handelsvertreterrichtlinie in dänisches Recht umgesetzt und die Stellung des Handelsvertreters[4669] gestärkt.[4670] Insbesondere zur Kündigung, Vergütung und zur Erweiterung der Kontrollmöglichkeiten des Handelsvertreters hat er den Schutzbereich des Handelsvertreters verbessert und darüber hinaus das Verhältnis zu Dritten geregelt.[4671]

In den §§1-30 HVG (DK) reguliert der Gesetzgeber den selbständigen Handelsvertreter, in den §§31-34 HVG (DK) trifft er weitere Bestimmungen für den angestellten Handelsreisenden.

IV.D. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des dänischen Handelsvertreterrechts

Nach §2 HVG (DK) ist ein Handelsvertreter (handelsagent) ein selbständiger Gewerbetreibender[4672], der sich für den Unternehmer gegen ein Entgelt dauerhaft dazu verpflichtet, auf dessen Rechnung den Verkauf und Kauf von Waren durch das Einholen von Angeboten (Aufträgen) zu fördern (Vermittlungsvertreter) oder im Namen des Unternehmers Verträge hierüber abzuschließen (Abschlussvertreter). Hierbei sind neben natürlichen Personen juristische Personen als Handelsvertreter zulässig.[4673] Diese müssen nicht zwingend in dem Land ansässig sein, in dem sie als Handelsvertreter tätig sind.[4674]

Auch der Unternehmer kann sowohl natürliche als auch juristische Person sein.[4675]

Vereinbaren die Parteien, dass die Vergütung der Leistung des Handelsvertreter nicht durch den Unternehmer zu zahlen ist, sondern durch den Kunden, ist der Anwendungsbereich des HVG (DK) nicht eröffnet, was eine Neuerung gegenüber dem früheren dänischen Recht darstellt.[4676]

Das dänische Handelsvertreterrecht eröffnet gemäß seinem §2 HVG (DK) seinen Anwendungsbereich nur für Warenhandelsvertreter und nicht generell für

---

4668 Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 (om handelsagenter og handelsrejsende), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 3.5.1990; zuletzt geändert durch: Gesetz (Lov) Nr. 636 vom 15.9.1986 in der Fassung des konsolidierten Gesetzes (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 332 vom 31.3.2014 (Bekendtgørelse af kommissionsloven), in Kraft ab 02.04.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 2.4.2014

4669 Vgl. Reinel (1990), S. 5; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 I

4670 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 325

4671 Vgl. Reinel/Freyer (1997), S. 5; zur Historie: Haumann (1976): Das Handelsvertreterrecht in Dänemark in: Maier et al.

4672 Vgl. Reinel (1990), S. 10

4673 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

4674 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

4675 Vgl. Rothe (2018): Denmark in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1

4676 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 4

Dienstleistungsvertreter.[4677] Damit hält sich der dänische Gesetzgeber eng an die Anforderung des Art. 1 Handelsvertreterrichtlinie[4678]. In diesem Kontext kommt es regelmäßig zu Abgrenzungsproblematiken, wenn Handelsvertreterverträge den Waren- und Dienstleistungsvertrieb betreffen, wie im Fall von Softwareverkauf mit anhängigen Supportleistungen.[4679]

Die Dauerhaftigkeit[4680] des Handelsvertretervertrags impliziert zwar, dass es sich um einen unbefristeten oder äußerst langen Zeitraum handeln muss, die Parteien können einen Handelsvertretervertrag allerdings auch für kurze Zeiträume (z.B. saisonale Tätigkeiten) abschließen.[4681] Hier kann es zu Abgrenzungsproblemen des Dauerhaftigkeitsbegriffs kommen, denn bei Handelsvertreterverträgen zu Test- und Probezwecken können die Parteien sich nicht auf den Anwendungsbereich des HVG (DK) beziehen.[4682] In diesem Fall können die Rechte und Pflichten der Parteien, der Provisionsanspruch und dem Verhältnis zu Dritten analoge Anwendung finden.[4683]

Nebenberufliche Handelsvertreter sind nicht, wie durch Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4684] ermöglicht, vom Anwendungsbereich des HVG (DK) ausgeschlossen. Doch auch nebenberufliche Vermittlungstätigkeiten müssen gemäß §2 HVG (DK) von dauerhafter Natur sein.[4685]

Auf Handelsvertreter, die für ihre Tätigkeit kein Entgelt erhalten, findet das HVG (DK) keine Anwendung.[4686]

IV.D. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

In Dänemark stellen sich Abgrenzungsfragen zwischen Handelsvertreter und Handelsreisendem,[4687] Handelsmakler[4688], Kommissionär[4689], Vertragshändler[4690] und Franchisenehmer[4691], denn diese Rollen ähneln der Funktion des Handelsvertreters.

4677 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1; vgl. Westphal (1994), S. 121

4678 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

4679 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 7; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

4680 Vgl. Reinel (1990), S. 10

4681 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 2

4682 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 8

4683 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 8

4684 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

4685 Vgl. Westphal (1994), S. 121 f.; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 26; vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 102

4686 Vgl. Reinel (1990), S. 5

4687 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2

4688 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 15

4689 Gesetz (Lov) Nr. 636 vom 15.9.1986 in der Fassung des konsolidierten Gesetzes (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 332 vom 31.3.2014 (Bekendtgørelse af kommissionsloven), in Kraft ab 02.04.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 2.4.2014

4690 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 40; vgl. Baaring Lerche/Schans Christensen (1991): Denmark in: Clasen, Kap. §2.1

4691 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 2.1; vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 40; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 17

- Der Handelsmakler ist im dänischen Recht nicht spezialrechtlich reguliert.[4692] Gegenüber dem Handelsvertreter unterscheidet er sich darin, dass er Vertragsparteien unparteilich zusammenbringen soll.[4693]
- Der Kommissionär (kommissionær)[4694] agiert gemäß §4 Kommissionsgesetz (DK)[4695] in eigenem Namen und auf fremde Rechnung. Damit unterfällt er nicht dem Anwendungsreich des Handelsvertreterrechts,[4696] denn der Handelsvertreter ist nach §2 HVG (DK) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Eine spezialrechtliche Regulierung des Vertragshändlers (forhandlere)[4697] gibt es in Dänemark nicht. Der Vertragshändler ist eine Person, die in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Handel betreibt und in einer dauerhaften Geschäftsbeziehung zu seinen Lieferanten steht.[4698] Demgegenüber ist der selbständige Handelsvertreter nach §2 HVG (DK) gegen ein Entgelt dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.
- Im dänischen Recht ist das Franchising nicht spezialrechtlich reguliert, so dass insbesondere das allgemeine Vertragsgesetz (Aftaleloven)[4699] und das Kaufgesetz (Købeloven)[4700] anwendbar sind.[4701] Durch einen Franchisevertrag ermächtigt der Franchisegeber (Unternehmer) den Franchisenehmer[4702] (er handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung) gegen ein Entgelt, Waren oder Dienstleistungen unter Nutzung des Konzepts des Franchisegebers zu vertreiben.[4703] Damit ist der Franchisenehmer kein Handelsvertreter, denn ein Handelsvertreter agiert nach §2 HVG (DK) dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.
- Entgegen dem selbständigen Handelsvertreter[4704] führt der Handelsreisende (handelsrejsende) seine Vermittlungs- und ggf. Abschlusstätigkeit als Arbeitnehmer aus.[4705]

Eine grundsätzliche Anwendung der Normen des dänischen Handelsvertreterrechts auf Vertriebshändler erscheint in Dänemark nicht möglich, in Ausnahmefällen findet jedoch

---

4692 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 15

4693 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 338; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 15

4694 Gesetz (Lov) Nr. 636 vom 15.9.1986 in der Fassung des konsolidierten Gesetzes (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 332 vom 31.3.2014 (Bekendtgørelse af kommissionsloven), in Kraft ab 02.04.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 2.4.2014

4695 Gesetz (Lov) Nr. 636 vom 15.9.1986 in der Fassung des konsolidierten Gesetzes (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 332 vom 31.3.2014 (Bekendtgørelse af kommissionsloven), in Kraft ab 02.04.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 2.4.2014

4696 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1; vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 335

4697 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 40; vgl. Baaring Lerche/Schans Christensen (1991): Denmark in: Clasen, Kap. §2.1

4698 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 311; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 2.1

4699 Vertragsgesetz Dänemark (Aftaleloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 193 vom 2.3.2016 (Bekendtgørelse af lov om aftaler og andre retshandler på formuerettens område), in Kraft ab 05.03.2016, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 5.3.2016

4700 Konkursgesetz Dänemark (Konkursloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 11 vom 6.1.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 09.1.2014

4701 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 57

4702 Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 40; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 17; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 2.1

4703 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 58; vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 322

4704 §2 HVG (DK)

4705 §31 HVG (DK); vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 334

eine analoge Anwendung der Handelsvertreterausgleichsregelung statt.[4706] Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der Vertragshändler weder seine Verkaufspreise, noch seine Marketingaktivitäten selbst bestimmen kann, der Unternehmer dem Vertragshändler außerordentlich gekündigt hat und/oder wenn der Unternehmer aus der Kundenbasis des Vertragshändlers zukünftig erhebliche Vorteile zieht.[4707]

Problematischer ist im dänischen Recht insbesondere die Abgrenzung zwischen selbständigem Warenhandelsvertreter und dem angestellten Handelsreisenden. Ein angestellter Handelsreisender verpflichtet sich nach §31 HVG (DK) den Verkauf und Einkauf der nicht mitgeführten Waren durch Angebote (Aufträge) zu fördern oder Verträge im Namen des Arbeitgebers abzuschließen. Für ihn gelten die Provisionsvorschriften des HVG (DK) weitestgehend analog, nicht jedoch diejenigen Normen der Kündigung und des Ausgleichsanspruchs.[4708] Im Übrigen ist das dänische Angestelltengesetz (funktionærloven)[4709] anwendbar.[4710] Falls der Unternehmer

- Kontrollbefugnisse zu Arbeitsort und Arbeitszeit des Handelsvertreters ausübt oder etwa
- die Reisekosten des Vermittlers zahlt, oder
- der Vermittler seine Betriebskosten nicht selbst trägt,[4711]

spricht dies für ein Arbeitsverhältnis.[4712]

Im Gegenzug sind

- selbstbestimmte Arbeitszeiten,
- geringere Berichtspflichten,
- freie Ausgestaltung der Tätigkeit des Handelsvertreters,
- Tätigkeiten für verschiedene Unternehmer,
- eine erfolgsabhängige Vergütung (z.B. Provision) des Handelsvertreters und
- eigene Angestellte

Anhaltspunkte für die Ausübung einer selbständigen Handelsvertretung.[4713]

4706 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 52 (m.w.N.)

4707 Vgl. Gregersen (2017): Distribution Law Denmark in: IDI Project, Rn. 16; vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 52

4708 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 101

4709 Angestelltengesetz Dänemark (Funktionærloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 1002 vom 24.8.2017 Bekendtgørelse af lov om retsforholdet mellem arbejdsgivere og funktionærer (Funktionærloven), Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 30.8.2017

4710 Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 101

4711 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 2; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 13

4712 Vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 82

4713 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 2; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 12 f.; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2

IV.D. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags

Ein besonderes Formerfordernis i.S.d. Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie kennt der lokale Gesetzgeber in seinem HVG (DK) nicht. So können die Parteien, gemäß dem dänischen Recht, Handelsvertreterverträge sowohl mündlich als auch schriftlich abfassen.[4714] Diejenige Partei, die sich auf einen mündlich vereinbarten Vertrag oder Vertragsbestandteil beruft, muss diesen im Streitfall beweisen.[4715] Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot bedarf zu seiner Gültigkeit allerdings zwingend der Schriftform.[4716]

§3 HVG (DK) gibt den Handelsvertretervertragsparteien die Möglichkeit, ein unterschriebenes Dokument über den Vertragsinhalt inkl. aller Änderungen und Ergänzungen von der anderen Partei zu fordern. Kommt die Gegenseite diesem unabdingbarem[4717] Anspruch nicht nach, stellt dies einen Kündigungsgrund[4718] dar.

Nach §1 HVG Abs. 2 (DK) können die Parteien grundsätzlich von den dispositiven gesetzlichen Vorschriften abweichen. Die Regelungen zur Kündigung[4719] des Handelsvertretervertrags und zum Ausgleichsanspruch[4720] des Handelsvertreters können die Parteien indes nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4721]

Jedoch bestimmt §1 Abs. 3 HVG (DK), dass diese Schutzvorschriften außerhalb der EG, EFTA oder in einem nordischen Land international abdingbar sind, es sei denn, in dem Land, in dem der Handelsvertreter seine Tätigkeit ausführt, gelten unabdingbare Vorschriften über Kündigung des Handelsvertretervertrags und zum Handelsvertreterausgleichsanspruch.[4722]

Zudem hält das dänische Handelsvertretergesetz – wie von der Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen – eine Reihe zwingender Normen zu

- den Pflichten von Handelsvertreter[4723] und Unternehmer[4724],
- der Fälligkeit der Provision[4725] des Handelsvertreters, ihrer Zahlung[4726] und Abrechnung[4727], ihrem Entfallen[4728] und ihrer Überprüfung[4729] sowie
- der Kündigung[4730] des Handelsvertretervertrags,

4714 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 328; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1
4715 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 38; vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 3
4716 §30 Abs. 1 S. 1 HVG (DK)
4717 §3 Abs. 2 HVG (DK)
4718 Vgl. Rothe (2018): Denmark in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.4
4719 §22 HVG (DK)
4720 §§25-27 HVG (DK)
4721 §1 Abs. 2 HVG (DK)
4722 §1 Abs. 3 HVG (DK); vgl. Reinel (1990), S. 8 f.
4723 §4 Abs. 3 HVG (DK)
4724 §5 Abs. 4 HVG (DK)
4725 §11 Abs. 2 HVG (DK)
4726 §12 Abs. 2 HVG (DK)
4727 §13 Abs. 2 HVG (DK)
4728 §14 Abs. 4 HVG (DK)
4729 §15 Abs. 4 HVG (DK)
4730 §1 Abs. 2 HVG (DK); §22 Abs. 2, 3 HVG (DK)

- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch[4731],
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[4732] des Handelsvertreters und
- der Aushändigung eines schriftlichen Vertragsurkunde[4733]

bereit.

IV.D. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Eine Eintragungspflicht ins Handelsregister, eine berufsrechtliche Registrierungspflicht, eine Lizenzpflicht oder ein ähnliches formales Erfordernis verlangt der dänische Gesetzgeber nicht zur Ausübung der Tätigkeit eines Handelsvertreters.[4734]

IV.D. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Die Rechte und Pflichten der Art. 3 und 4 Handelsvertreterrichtlinie setzt der dänische Gesetzgeber in den §4 und §5 HVG (DK) um und legt in §6 HVG (DK) Bestimmungen zum Schadensersatz wegen Pflichtverletzungen fest.

Nach §4 Abs. 1 HVG (DK) muss der Handelsvertreter, vertraglich unabdingbar, bei der Ausführung seiner Vertragstätigkeit treu und redlich (loyalt og redeligt) handeln. Insbesondere bemüht er sich,

- Angebote (Aufträge) einzuholen bzw. Verträge mit Dritten (Kunden) zu schließen,[4735]
- den Unternehmer über alle für ihn relevanten Umstände zu informieren[4736] und
- die Weisungen[4737] des Unternehmers zu befolgen.

Es gilt zu bedenken, dass der Handelsvertreter als selbständiger Gewerbetreibender nur Weisungen in ausreichendem Maße folgen muss.[4738]

Neben einer (auch nachvertraglich wirksamen) Verschwiegenheitspflicht[4739] muss der Handelsvertreter, sofern er von etwaigen Zahlungsproblematiken eines Dritten Kenntnis erlangt, den Unternehmer über diese informieren.[4740] Eine aktive Kreditwürdigkeitsprüfungspflicht von Dritten trifft den Handelsvertreter nicht.[4741] Der Unternehmer kann sie im Einzelfall, etwa bei wirtschaftlich sehr gravierenden Geschäften, allerdings erfragen.[4742] Eine darüberhinausgehende Delkrederevereinbarung können die Parteien

---

4731 §1 Abs. 2 HVG (DK); §29 HVG (DK)
4732 §30 HVG (DK)
4733 §3 Abs. 2 HVG (DK)
4734 Vgl. Gregersen (2017): Agency Law Denmark in: IDI Project, Rn. 1; vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 102; vgl. Baaring Lerche/Schans Christensen (1991): Denmark in: Clasen, Kap. §2.3
4735 §4 Abs. 2 S. 1 HVG (DK)
4736 §4 Abs. 2 S. 2 HVG (DK)
4737 §4 Abs. 2 S. 3 HVG (DK)
4738 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 7
4739 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 64; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 III 2c (m.w.N.)
4740 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 65
4741 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 III 2a
4742 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 III 2a

schriftlich[4743] bestimmen.[4744] Da das HVG (DK) keine Bestimmungen zur Delkredereprovision beinhaltet, muss der Unternehmer diese nur zahlen, wenn sie die Parteien vereinbaren, oder wenn sie sich aus einem Handelsbrauch oder einer sonstigen Übung ergibt.[4745]

Mangels anderslautender Vereinbarung steht es dem Handelsvertreter frei, zusätzliche Vertretungen aufzunehmen, die allerdings nicht im Wettbewerb zum Unternehmer stehen dürfen.[4746]

Der Handelsvertretervertrag kann einen exklusiven Bezirks- und Kundenkreisschutz[4747] beinhalten. Tritt der Handelsvertreter als Bezirksvertreter auf, darf der Unternehmer weiterhin im Bezirk des Handelsvertreters tätig sein, muss ihn allerdings hierfür entschädigen.[4748]

Bestimmen die Parteien eine Alleinvertretungsvereinbarung (eneagenten) hat der Handelsvertreter das alleinige Recht, in diesem Bereich oder Bezirk tätig zu sein.[4749] Es ist dem Unternehmer dann weder direkt noch indirekt gestattet, Verträge mit Dritten in diesem Vertragsgebiet ohne den Handelsvertreter abzuschließen.[4750] Diese Vereinbarung verpflichtet den Unternehmer darüber hinaus, außerhalb des Vertreterbezirks vertriebene Produkte nicht in den Alleinvertretungsbereich des Handelsvertreters weiter zu vertreiben.[4751] Anderenfalls kann dem Handelsvertreter ein Schadensersatzanspruch gegenüber dem Unternehmer entstehen.[4752]

Das HVG (DK) beinhaltet keine spezialrechtliche Regelung zu Untervertretern. Diese sind dem dänischen Recht jedoch nicht fremd.[4753] Da der Unternehmer wichtige Gründe haben kann, sich für einen speziellen Handelsvertreter zu entscheiden, ist es dem Handelsvertreter nur genehmigt, Untervertreter zu engagieren, wenn die Parteien dies verabreden.[4754]

Die synallagmatische Pflicht des Unternehmers ist nach §9 HVG (DK) die Vergütung des Handelsvertreters. Die unabdingbaren[4755] Pflichten des Unternehmers regelt §5 HVG

4743 Vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 11; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 37

4744 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6

4745 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 70

4746 Vgl. Rothe (2018): Denmark in: Baker & McKenzie, Kap. 1.3; vgl. Reinel (1990), S. 11; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23 (m.w.N.); vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 V 2

4747 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.4; vgl. Baaring Lerche/Schans Christensen (1991): Denmark in: Clasen, Kap. §2.7; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 V 1

4748 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 329; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23

4749 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 329; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23

4750 Vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 329; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23

4751 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23

4752 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 23

4753 Vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 82; vgl. Bukowski (2011): Denmark in: Albaric/Dickstein, Kap. 13 II 3a

4754 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 25

4755 §5 Abs. 4 HVG (DK)

(DK). Neben der Pflicht, sich treu und redlich (loyalt og redeligt) gegenüber dem Handelsvertreter zu verhalten,[4756] muss der Unternehmer dem Handelsvertreter insbesondere Unterlagen bereitstellen (z.B. Muster, Produktinformationen und Preislisten)[4757] und Auskünfte geben, die der Handelsvertreter zur Verrichtung[4758] seiner Tätigkeit benötigt (etwa Liefermöglichkeiten, Produktentwicklungen)[4759]. Weiterhin muss der Unternehmer den Handelsvertreter in angemessener Zeit über Annahme bzw. Ablehnung von vermittelten Geschäften oder die Nichtausführung[4760] abgeschlossener Geschäfte informieren. Sobald der Unternehmer absehen kann, dass er Geschäfte nur in geringerem Umfang[4761], als der Handelsvertreter dies normalerweise erwarten dürfte, ausführen kann, muss er den Handelsvertreter darüber unterrichten.

Verletzt eine der Handelsvertretervertragsparteien die ihr obliegenden Pflichten, kann die andere Partei nach §6 HVG (DK) Schadensersatz verlangen.[4762] Hierzu muss diejenige Partei, der ein Schaden entstanden ist, die gegnerische Partei unverzüglich über das Versäumnis oder den Schaden informieren,[4763] es sei denn, die vertragsverletzende Partei handelt gegen die guten Sitten oder grob fahrlässig.[4764]

IV.D. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während der Europäische Gesetzgeber in der Handelsvertreterrichtlinie keine Bestimmungen zu den Vollmachten des Handelsvertreters trifft, führt der dänische Gesetzgeber im dänischen Handelsvertreterrecht diesbezügliche Bedingungen an.

Mangels anderslautender Vereinbarung übernimmt der Handelsvertreter die Rolle des Vermittlungsvertreters.[4765]

Bereits der vollmachtlose Handelsvertreter ist dazu ermächtigt[4766], Mängelrügen[4767] des Dritten entgegenzunehmen. Ohne Vollmacht darf er darüber allerdings keine selbständigen Entscheidungen treffen.[4768]

Der Unternehmer kann den Handelsvertreter als Abschlussvertreter einsetzen,[4769] womit er ihn ermächtigt, Geschäfte in seinem Namen und auf seine Rechnung abzuschließen.[4770]

4756 §5 Abs. 2. S. 1 HVG (DK)
4757 Vgl. Rothe (2018): Denmark in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2; vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 5; vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 8
4758 §5 Abs. 2. S. 2 HVG (DK)
4759 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 75
4760 §5 Abs. 2. S. 3 HVG (DK)
4761 §5 Abs. 3 HVG (DK)
4762 §6 Abs. 1 HVG (DK)
4763 §6 Abs. 2 HVG (DK)
4764 §6 Abs. 3 HVG (DK)
4765 §16 Abs. 1 HVG (DK)
4766 §16 Abs. 1 HVG (DK)
4767 §21 HVG (DK)
4768 Vgl. Reinel (1990), S. 18; vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 330
4769 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 42
4770 Vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 3; vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 5, 19

Inwieweit der Handelsvertreter in Kaufvertragsverhandlungen mit Dritten Rabatte gewähren darf, hängt vom Umfang der durch den Unternehmer erteilten Vollmacht ab.[4771]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter dennoch ein Geschäft ab und dies konnte der Dritte nicht wissen und hätte es auch nicht wissen müssen, muss der Unternehmer dem Kunden nach §16 Abs. 2 HVG (DK) umgehend selbst oder durch den Handelsvertreter seine Ablehnung des Geschäfts mitteilen, denn anderenfalls genehmigt er das Geschäft stillschweigend.[4772]

Wenn der Unternehmer ein dem Handelsvertreter zugegangenes Angebot nicht annehmen möchte, muss er den Dritten hierüber umgehend informieren, da es sonst als genehmigt gilt.[4773] Sollten der Dritte und der Handelsvertreter hingegen vereinbart haben, dass die Annahme des Angebots von der Zustimmung des Unternehmers abhängt, gilt oben gesagtes nicht.[4774]

Falls ein Dritter dem Handelsvertreter ein Angebot macht und dieser es an den Unternehmer leitet, kann der Dritte das Angebot vor oder zeitgleich mit dem Zugang beim Unternehmer widerrufen.[4775] Diese Möglichkeit des Wiederrufs durch den Dritten besteht nicht, wenn Handelsvertreter und Dritter dies anderweitig vereinbart haben.[4776]

Wenn ein Bestandskunde („eines Dritten der mit dem Unternehmer in Geschäftsverbindung steht")[4777] mit dem Handelsvertreter ein Angebot verhandelt und der Unternehmer den Dritten im Anschluss über die Genehmigung des Angebots oder des Vertrags unterrichtet, muss der Dritte dem Unternehmer unverzüglich mitteilen, falls der Vertrag bzw. das Angebot nicht von ihm ausgegangen sind oder es unrichtig ist.[4778] Unterlässt der Dritte dies, gilt, sofern er nicht das Gegenteil beweist, die Vereinbarung.[4779]

Der Unternehmer kann den Handelsvertreter gemäß §20 HVG (DK) mit einer Inkassovollmacht ausstatten. Für eine derartige Inkassotätigkeit vereinbaren Unternehmer und Handelsvertreter zumeist eine Inkassoprovision.[4780] Nur mit dieser Vollmacht darf der Handelsvertreter Zahlungen des Dritten entgegennehmen, stunden oder herabsetzen.[4781] Wird dem Unternehmer bekannt, dass der Handelsvertreter ohne Inkassovollmacht Zahlungen entgegennimmt oder Verträge mit dem Dritten ändert, muss der Unternehmer den Dritten gemäß §20 Abs. 2 HVG (DK) hierüber umgehend informieren. Unterlässt der Unternehmer dies, genehmigt er die Handlung des Handelsvertreters gegenüber dem gutgläubigen Dritten stillschweigend.[4782]

4771 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 41
4772 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 44, 45
4773 §17 Abs. 1 HVG (DK)
4774 §17 Abs. 2 HVG (DK)
4775 §18 HVG Abs. 1 (DK)
4776 §18 HVG Abs. 2 (DK)
4777 §19 HVG (DK)
4778 §19 HVG (DK)
4779 §19 HVG (DK)
4780 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 83
4781 §20 Abs. 1 HVG (DK)
4782 §20 Abs. 2 HVG (DK)

Diese Bestimmungen des §20 HVG (DK) gelten nicht nur für Verkaufsverträge, sondern sinngemäß für Einkaufsverträge.[4783]

Wenn der Handelsvertreter ein Warenlager zum Wareneinkauf/-verkauf für den Unternehmer vorhält, hat der Handelsvertreter die gleichen Rechte und Pflichte bzgl. der Waren wie ein Kommissionär.[4784]

IV.D. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Vergütungsvorgaben der Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie übernimmt der dänische Gesetzgeber in den §§8-15 HVG (DK). Neben oder anstelle der Provision ist auch eine Pauschalvergütung zulässig.[4785]

Den Ersatz von sonstigen Aufwendungen sieht das HVG (DK) nicht vor, denn als selbständiger Gewerbetreibender muss der Handelsvertreter die Kosten seines Geschäftsbetriebs grundsätzlich selbst tragen.[4786] Einen solchen Anspruch können die Parteien aber vertraglich vereinbaren.[4787]

IV.D. 1.7.1. Provisionshöhe

Die Höhe der Provision ist zwischen Handelsvertreter und Unternehmer frei zu vereinbaren.[4788] Fehlt eine Abrede zu den Provisionsmodalitäten, bestimmt §8 HVG (DK), dass dem Handelsvertreter, unter Berücksichtigung aller Umstände, eine tätigkeits- und ortsübliche, falls nicht ermittelbar, eine angemessene Vergütung zusteht.

Neben den in §9 HVG (DK) geregelten Vermittlungs- und Abschlussprovisionen können die Parteien in dänischen Handelsvertreterverträgen Inkasso- und Delkredereprovisionen[4789] vereinbaren.

Gesetzliche Modalitäten zur Bemessungsgrundlage der Provisionsabrechnung regelt der dänische Gesetzgeber nicht. Fehlen diesbezügliche Vereinbarungen, legt die Rechtsprechung den Rechnungsbetrag nach Abzug von Rabatten[4790] zugrunde.[4791] Während Rabatte die Berechnungsgrundlage mindern, berührt die Gewährung von Skonti die Bemessungsgrundlage nicht.[4792] Ob Nebenkosten (z.B. Versicherungen, Versand oder Verpackung) die Bemessungsgrundlage zur Provisionsberechnung mindern, orientiert sich auch an Handelsbräuchen innerhalb der jeweiligen Branche.[4793]

4783 §20 Abs. 3 HVG (DK)
4784 §7 HVG (DK)
4785 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., S. 11
4786 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 143
4787 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 143; vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 33
4788 Vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 79
4789 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 83
4790 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 11
4791 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 113
4792 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 11
4793 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 116

IV.D. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Der Provisionsanspruch entsteht während der Laufzeit des Handelsvertretervertrags, für die Vermittlung und den Abschluss von Geschäften, sofern der Vertrag mit dem Dritten unter Mitwirkung des Handelsvertreters zustande gekommen ist.[4794] Der Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch (Folgeprovision), wenn der Unternehmer Geschäfte mit vom Handelsvertreter bereits geworbenen Kunden (Bestandskunden) abschließt.[4795] Treffen die Handelsvertretervertragsparteien eine Exklusivitätsvereinbarung, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften, die der Unternehmer direkt innerhalb dieses Bezirks- oder Kundenkreises abschließt (Bezirksprovision).[4796]

Für ein nachvertragliches Geschäft[4797] hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[4798] oder wenn
- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[4799].

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[4800]

IV.D. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer seiner Pflicht gegenüber dem Dritten nachgekommen ist oder
- hätte nachkommen müssen.[4801]

Spätestens[4802] entsteht der Provisionsanspruch, sobald

- der Dritte (Kunde) seiner Vertragspflicht (z.B. Zahlung) nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, falls der Unternehmer seine Pflicht (z.B. Lieferung) gegenüber dem Dritten erfüllt hätte[4803].

Gemäß §12 Abs. 1 HVG (DK) muss der Unternehmer die Provision an den Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, begleichen.

4794 §9 Abs. 1 HVG (DK)
4795 §9 Abs. 2 HVG (DK)
4796 §9 Abs. 3 HVG (DK)
4797 §9 HVG (DK)
4798 §10 Abs. 2 HVG (DK)
4799 §10 Abs. 1 HVG (DK)
4800 §10 Abs. 3 HVG (DK)
4801 §11 Abs. 1 S. 1 HVG (DK); vgl. Reinel (1990), S. 15
4802 Vgl. Reinel (1990), S. 15; §11 Abs. 2 HVG (DK)
4803 §11 Abs. 1 S. 2 HVG (DK); vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 103; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3.2

IV.D. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Erfüllt der Unternehmer (z.B. Lieferung) oder der Dritte (z.B. Zahlung) seine Verpflichtungen nicht, und dies ist nicht durch den Unternehmer verschuldet, entfällt gemäß §14 Abs. 1 HVG (DK) der Provisionsanspruch des Vertreters. Der Handelsvertreter muss gemäß §14 Abs. 5 HVG (DK) überzahlte Provisionen zurückerstatten. Hier liegt die Beweispflicht für die unverschuldete Nichterfüllung des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter auf Seiten des Unternehmers.[4804]

Vereinbarungen zwischen Unternehmer und Drittem (z.B. Stundung oder Stornierung) ohne Zustimmung des Handelsvertreters führen hingegen zu einem Provisionsanspruch nach §14 Abs. 2 HVG (DK). Eine für den Handelsvertreter nachteilige Regelung zum Entfallen des Provisionsanspruchs, welche die Parteien im Vorhinein treffen, ist unwirksam.[4805]

Ist ein Umstand nicht durch die obigen beiden Varianten abgedeckt, und erfüllt der Dritte seine Verpflichtung nur teilweise, hat der Handelsvertreter einen teilweisen Provisionsanspruch.[4806]

IV.D. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Gemäß §13 Abs. 1 HVG (DK) muss der Unternehmer dem Handelsvertreter die Provisionsabrechnung mit allen notwendigen Informationen zur Bemessungsgrundlage spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, erstellen.

Zur Kontrolle der Provisionsabrechnung durch den Handelsvertreter muss sie die folgenden Elemente beinhalten:

- Kundenname und -anschrift,
- Warenart und -menge,
- Rechnungsdatum und -betrag,
- Provisionssatz und Betrag,
- Informationen zu Unstimmigkeiten sowie
- Wegfall einzelner Provisionselemente durch in §14 HVG (DK) begründete Umstände.[4807]

Diese können die Parteien nicht im Vorhinein für den Vertreter nachteilig abbedingen.[4808]

Nach §15 Abs. 1 HVG (DK) kann der Handelsvertreter zur Überprüfung Informationen, insbesondere Buchauszüge, vom Unternehmer verlangen. Verweigert der Unternehmer diese, oder es bestehen Unklarheiten an der Provisionsabrechnung, kann der Handelsvertreter nach §15 Abs. 2 HVG (DK) verlangen, dass ein Wirtschaftsprüfer oder vereidigter

---

4804 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 119; vgl. Reinel (1990), S. 15
4805 §14 Abs. 4 HVG (DK)
4806 §14 Abs. 3 HVG (DK)
4807 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 129
4808 §13 Abs. 2 HVG (DK)

Buchsachverständiger Einsicht in die Bücher des Unternehmers nimmt.[4809] Der Unternehmer muss diesen Auskunftspflichten nach §15 Abs. 3 HVG (DK) nicht nachkommen, sofern er sich dadurch der Strafverfolgung aussetzen oder sonstigen erheblichem Schaden aussetzen würde.[4810] Diese Regelung dürfen die Parteien nicht im Vorhinein für den Handelsvertreter nachteilig ausgestalten.[4811]

IV.D. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Ein Handelsvertretervertrag kann in Dänemark sowohl von befristeter[4812] als auch von unbefristeter Dauer sein.[4813] Wenn die Parteien einen befristeten Vertrag nach Fristablauf, etwa stillschweigend fortführen, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[4814] Bei den befristeten Verträgen ist zu beachten, dass die Parteien sich, abgesehen von der stillschweigenden Umwandlung in einen unbefristeten Vertrag, ausdrücklich darauf einigen können, ihn als befristeten Vertrag weiterzuführen.[4815]

Eine Probezeitregelung schreibt das Gesetz nicht vor.[4816]

Während ein befristeter Handelsvertretervertrag mit Fristablauf endet,[4817] können die Parteien einen unbefristeten Handelsvertretervertrag durch Aufhebung[4818], ordentliche[4819] sowie außerordentliche[4820] Kündigung beenden.

Formvorschriften zu einer Vertragsbeendigung regelt das HVG (DK) nicht spezialrechtlich. Normalerweise einigen sich die Parteien aus Beweisgründen auf die schriftliche Kündigungsform.[4821]

IV.D. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Nach §22 Abs. 1 HVG (DK) beträgt die Mindestkündigungsfrist für

- jedes angefangene Jahr der Handelsvertretervertragsdauer einen Monat,
- bis ab dem sechsten Jahre eine Frist von sechs Monaten anzuwenden ist.

Eine Ausnahme hierzu bietet §22 Abs. 2 HVG (DK), der besagt, dass die Parteien dem Handelsvertreter ab dem dritten Vertragsjahr eine kürzere Kündigungsfrist von drei Monaten einräumen könne, nicht aber dem Unternehmer.[4822] Längere Kündigungsfristen

---

4809 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 138
4810 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 140; §171 Dänische Zivilprozessordnung
4811 §15 Abs. 4 HVG (DK)
4812 Vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 103
4813 §22 Abs. 1 HVG (DK); §23 HVG (DK)
4814 §23 HVG (DK)
4815 Vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 6; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.7.2.2; dazu z.B. Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2018.3155, Ugeskrift for Retsvæsen
4816 Vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 80
4817 Vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.7.2.2
4818 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 144
4819 §22 HVG (DK)
4820 §24 HVG (DK)
4821 Vgl. Rothe (2018): Denmark in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.1
4822 §22 Abs. 2 HVG (DK); vgl. Westphal (1994), S. 127

sind zulässig, sofern sie den Handelsvertreter nicht schlechter stellen als den Unternehmer.[4823]

Mangels anderslautender Vereinbarung erfolgt die Kündigung zum Monatsende.[4824]

IV.D. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags bestimmt der dänische Gesetzgeber in §24 HVG (DK) spezialrechtlich. Verletzt eine der Handelsvertretervertragsparteien ihre vertraglichen oder gesetzlichen Pflichten, steht der anderen Partei die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung zu.[4825] Je nach Dauer und Art des Handelsvertretervertragsverhältnisses können die Anforderungen an eine außerordentliche Kündigung variieren.[4826]

Neben einer Pflichtverletzung kommt als wichtiger Grund, der eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags rechtfertigt, ein erheblicher Vertrauensbruch in Frage, wie z.B.

- der Bruch von Exklusivitäts- und Wettbewerbsklauseln,[4827]
- der Konkurs des Handelsvertreters,[4828]
- eine ungerechtfertigte und wiederholte Ablehnung von Geschäften, die der Handelsvertreter vermittelt hat, oder
- ein Verstoß gegen die Informationspflicht des Unternehmers.[4829]

Verletzt eine Partei ihre Pflichten, hat die andere Parteien nach §6 Abs. 1 HVG (DK) einen Anspruch auf Schadensersatz. Diese Möglichkeit besteht sowohl im Falle einer ordentlichen als auch einer außerordentlichen Kündigung[4830] und stellt für den Handelsvertreter i.d.R. einen Ausgleich des Einkommensverlustes[4831] und für den Unternehmer einen Ausgleich des entgangenen Gewinns[4832] dar.

Falls der Handelsvertreter stirbt oder geschäftsunmündig wird,[4833] ist eine außerordentliche Kündigung dann möglich, wenn das Vertragsverhältnis auf die persönliche Ausführung des Handelsvertretervertrags durch den Handelsvertreter selbst ausgelegt war.[4834] Tod oder Entmündigung auf Seiten des Unternehmers hingegen führen nicht zu einer außerordentlichen Kündigungsmöglichkeit, denn hier ist die Persönlichkeit des Unternehmers von nachrangiger Relevanz.[4835]

4823 §22 Abs. 3 HVG (DK)
4824 §22 Abs. 4 HVG (DK)
4825 §24 HVG (DK); vgl. Møgelvang-Hansen et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 331
4826 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 156; vgl. Baaring Lerche/Schans Christensen (1991): Denmark in: Clasen, Kap. §2.10
4827 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 15
4828 Konkursgesetz Dänemark (Konkursloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 11 vom 6.1.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 09.1.2014
4829 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 15; vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 81
4830 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 166
4831 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 166
4832 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 168
4833 Vgl. Detzer (1997): Dänemark in: Detzer, S. 104
4834 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 170
4835 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 170

Einigen sich Handelsvertreter und Unternehmer auf Verkaufsziele und der Handelsvertreter verfehlt diese schwerwiegend, ist es dem Unternehmer nach dänischem Recht möglich, den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen.[4836]

Eine Abmahnung ist in den Fällen der außerordentlichen Kündigung zwar nicht notwendig, jedoch muss die Kündigung der gegnerischen Parteien in angemessener, einzelfallabhängiger Zeit eingehen, wobei der Ablauf eines Monats bereits als verspätet gilt.[4837]

Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag ohne wichtigen Grund oder innerhalb einer kürzeren Frist, ist nach dänischem Recht die Kündigung zwar wirksam und der Handelsvertretervertrag beendet[4838], der Handelsvertreter hat daraufhin allerdings einen Schadensersatzanspruch auf die üblichen Provisionen, die bis zum ordnungsgemäßen Ende des Handelsvertretervertrags entstanden wären sowie auf sonstige Vermögensschäden.[4839] Im Zusammenhang der Schadensberechnung sind Kostenvorteile, wie eingesparte Betriebskosten, Gehälter oder die anderweitige Nutzung freigewordener Ressourcen zu berücksichtigen.[4840]

IV.D. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der dänische Gesetzgeber hat sich in §25 HVG (DK) für die Einführung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs gemäß Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4841] entschieden. Dieser Anspruch war dem dänischen Recht bis zur Umsetzung des HVG (DK) unbekannt.[4842]

Der Handelsvertreter hat einen Ausgleichsanspruch, wenn er für den Unternehmer

- Neukunden geworben oder bestehende Geschäftsbeziehungen wesentlich erweitert hat und
- der Unternehmer nach Handelsvertretervertragsbeendigung hieraus noch erheblich profitiert.[4843]
- Die Zahlung des Ausgleichs muss alle Umstände, insbesondere den zukünftigen Provisionsausfall, den der Handelsvertreter erleidet, berücksichtigen.[4844]

Die Regelungen zum Handelsvertreterausgleichsanspruch können die Parteien nicht vor Handelsvertretervertragsbeendigung zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4845]

4836 Vgl. Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 6
4837 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 162
4838 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 17
4839 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 17
4840 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 162
4841 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
4842 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 172
4843 §25 Abs. 1 S. 1 HVG (DK)
4844 §25 Abs. 1 S. 2 HVG (DK)
4845 §29 HVG (DK)

IV.D. 1.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch beträgt maximal eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[4846] Hierbei handelt es sich um eine Obergrenze, die in der Regel nicht erreicht werden soll, da sie lediglich ein Korrektiv darstellt.[4847]

§25 HVG (DK) enthält keine feste Berechnungsregel zum Ausgleichsanspruch.[4848] So entschied der Oberste Dänische Gerichtshof (Højesteret),[4849] dass die Grundlage für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs die Provisionen der letzten zwölf Monate des Vertragsverhältnisses bildet.[4850] Bei einer kürzeren Handelsvertretervertragslaufzeit[4851] legen dänische Gerichte zumeist zur Berechnung des Ausgleichsanspruch einen Zeitraum von drei bis neun Monaten zugrunde.[4852]

Der Oberste Dänische Gerichtshof sprach 2001 einem Handelsvertreter, der 14 Jahre mit dem Unternehmer zusammenarbeitete, nur einen Ausgleichsanspruch von 60 % des Maximalausgleichs zu, da in den letzten Jahren der Umsatz rückläufig war.[4853] Im Jahr 2002 versah der Oberste Dänische Gerichtshof einen Handelsvertreter mit 75 % des Maximalausgleichs, da der Handelsvertreter nicht nur Neukunden warb, sondern bestehendes Geschäft signifikant erweiterte.[4854] Im Januar 2004 hingegen bestimmte das Hohe Gericht West Dänemarks (Vestre Landsret, eine der Berufungsinstanzen der dänischen Bezirksgerichte[4855]) den maximalen Ausgleichsanspruch, da der Unternehmer vor Beginn des Vertragsverhältnisses noch keine Kunden im Vertragsgebiet hatte und der Vertreter in den ersten vier Vertragsjahren ausschließlich für den Unternehmer tätig war.[4856] Hierbei beachtete das Gericht insbesondere, dass die anfänglichen Provisionen, – denn es gab keine Bestandskunden – nicht vorhanden gewesen sind und der Vertreter das Gebiet eigenständig aufgebaut hat.[4857] Im November 2004 entschied das Oberste Gericht (Højesteret), dass einem Handelsvertreter, nach elfjähriger Tätigkeit ein Ausgleich von

---

4846 §26 HVG (DK)

4847 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 24

4848 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1666, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1666); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2002.33, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 33); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1653, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1653); Hohes Gericht von West Dänemark (Vestre Landsret), Urteil 2004.1157, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1157); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2005.735, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 735); See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 54/12, Carl F. Myklestad AS ./. Peter Bodum A/S vom 06.02.2014, (S. 54); See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 8/12, Magasin friend of brands AB ./. Peter Bodum A/S vom 26.11.2013, (S. 8); See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 4/12, Green Seed Nordic ApS ./. Marlow Foods Limited vom 15.08.2013, (S. 12); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2008.1220, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1220); siehe dazu: Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.8; siehe dazu: Borcher/Voldmester (2013): Denmark in: Campbell, S. 8 f.

4849 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1653, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1653); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1666, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1666); Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2002.33, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 33)

4850 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 21; vgl. Storgaard/Møller Pedersen (2019): Denmark in: A. Jausàs, Kap. 1.2.8

4851 §27 Abs. 1 S. 1 HVG (DK); vgl. Von Bernstorff (1998), S. 33

4852 Vgl. Huber (2013): Dänemark in: Rödl & Partner, S. 81

4853 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1653, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1653)

4854 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2002.33, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 33)

4855 Detailliert in: Domstolsstyrelsen (2010), Kap. 3; Auszüge online: (2010)

4856 Hohes Gericht von West Dänemark (Vestre Landsret), Urteil 2004.1157, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1157)

4857 Hohes Gericht von West Dänemark (Vestre Landsret), Urteil 2004.1157, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 1157)

75 % des Maximalbetrags zustand, obgleich die Vermittlungszahlen der letzten Perioden aufgrund einer Rezession in der Branche sanken.[4858] Damit stellte der Oberste Gerichtshof darauf ab, dass dem Unternehmen in Zukunft aus der Tätigkeit des Handelsvertreter ein erheblicher Vorteil verbleiben muss.[4859]

IV.D. 1.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Nach §27 Abs. 1 HVG (DK) hat der Handelsvertreter keinen Ausgleichsanspruch, wenn

- der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters kündigt,[4860] oder
- der Handelsvertreter den Vertrag selbst ordentlich kündigt (Eigenkündigung).

Ist diese Kündigung des Handelsvertreters

- durch den Unternehmer bedingt,[4861] oder
- der Handelsvertreter beendet den Vertrag aufgrund von Alter, Schwäche oder Krankheit, so dass die Fortführung seiner Tätigkeit unzumutbar ist,[4862] bleibt der Ausgleichsanspruch gewahrt.

Es ist möglich, dass die Parteien eine Nachfolgevereinbarung treffen, also sich auf die Weitergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten einigen.[4863] In der Folge hat der Handelsvertreter dann keinen Ausgleichsanspruch gegenüber dem Unternehmer.[4864]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch entfällt nach §25 Abs. 2 HVG (DK) nicht durch den Tod des Handelsvertreters.

Macht der Handelsvertreter den Handelsvertreterausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Handelsvertretervertrags geltend, verliert er ihn.[4865]

IV.D. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Die Parteien können ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters vereinbaren. Dieses Wettbewerbsverbot lässt der dänische Gesetzgeber durch §30 HVG (DK)

- maximal für einen Zeitraum von zwei Jahren[4866] zu.

Damit entschied sich der dänische Gesetzgeber für den durch Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[4867] längst möglich gewährten Zeitraum. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters müssen die Parteien

---

4858 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2005.735, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 735)
4859 Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2005.735, Ugeskrift for Retsvæsen (S. 735)
4860 §27 Abs. 2 S. 2 HVG (DK)
4861 §27 Abs. 1 S. 2 lit. a HVG (DK)
4862 §27 Abs. 1 S. 2 lit. b HVG (DK)
4863 §27 Abs. 1 S. 3 HVG (DK)
4864 §27 Abs. 1 S. 3 HVG (DK)
4865 §28 HVG (DK)
4866 §30 Abs. 2 HVG (DK)
4867 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

- schriftlich vereinbaren[4868], und es darf sich
- nur auf das geographische Gebiet[4869] bzw. den Kundenkreis[4870] und
- die Warenart[4871] des Handelsvertretervertrags erstrecken.

Eine Norm zu einer zwingenden Entschädigung des Handelsvertreters während der Laufzeit des Wettbewerbsverbots bleibt der dänische Gesetzgeber schuldig. Dies können die Parteien vereinbaren.[4872]

Die Verletzung dieser Abrede kann einen Schadensersatzanspruch verursachen.[4873]

§30 Abs. 3 HVG (DK) schränkt das nachvertragliche Wettbewerbsverbot ein, denn bei Anwendung des §38 Abs. 1 Vertragsgesetz[4874] ist die Klausel für den Handelsvertreter nicht bindend, wenn

- das Wettbewerbsverbot umfassender greift als dies für den Wettbewerbsschutz notwendig ist oder wenn
- es dem Handelsvertreter den Zugang zum Gewerbe in einer unangemessenen Weise verwehrt.[4875]

Nach §38 Abs. 2 Vertragsgesetz[4876], den der dänische Gesetzgeber hier für Handelsvertreter analog anwendet, kann ein Wettbewerbsverbot hinfällig sein, falls der Handelsvertreter dem Unternehmer wegen einer schwerwiegenden Pflichtverletzung, oder aber der Unternehmer dem Handelsvertreter außerordentlich kündigt, ohne dass ein schwerwiegender Grund vorliegt.[4877]

Wenn der Handelsvertreter ein Wettbewerbsverbot verletzt, kann der Unternehmer per einstweiliger Verfügung beim zuständigen Stadtgericht (Vollstreckungsgericht) die Unterlassung erwirken.[4878]

IV.D. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Vertragsbezogene Ansprüche verjähren innerhalb von drei Jahren.[4879]

4868 §30 Abs. 1 S. 1 HVG (DK)
4869 §30 Abs. 1 S. 2 HVG (DK)
4870 §30 Abs. 1 S. 2 HVG (DK)
4871 §30 Abs. 1 S. 3 HVG (DK)
4872 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 207, 212
4873 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 216
4874 Vertragsgesetz Dänemark (Aftaleloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 193 vom 2.3.2016 (Bekendtgørelse af lov om aftaler og andre retshandler på formuerettens område), in Kraft ab 05.03.2016, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 5.3.2016
4875 Vgl. Steinrücke (1995): Dänemark in: Von Westphalen, Rn. 214
4876 Vertragsgesetz Dänemark (Aftaleloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 193 vom 2.3.2016 (Bekendtgørelse af lov om aftaler og andre retshandler på formuerettens område), in Kraft ab 05.03.2016, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 5.3.2016
4877 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 32
4878 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 33
4879 §3 Gesetz (Lov) Nr. 522 vom 6.6.2007 (om forældelse af fordringer), in Kraft ab 01.01.2008, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 7.6.2007

IV.D. 2. Finnland

Der finnische Gesetzgeber reguliert sein Handelsvertreterrecht seit dem 1.11.1992[4880] im Vorgriff des EU-Beitritts[4881] zum 1.1.1995 durch das Gesetz über den Handelsvertreter und den angestellten Reisenden[4882] (im Folgenden HVG (FI)). Die §§1-38 HVG (FI) und §44, §45 HVG (FI) enthalten Regelungen zum Handelsvertreter, die §§39-43 HVG (FI) Sonderbestimmungen zum angestellten Reisenden.

Zudem sind sowohl Bestimmungen des finnischen Vertragsgesetzes[4883], sowie die allgemeinen Vertragsgrundsätze auf das Handelsvertretervertragsverhältnis anzuwenden.[4884] Gemäß §4 HVG (FI) regeln die §§36-38 Vertragsgesetz[4885] die Anpassung unbilliger Klauseln des Handelsvertretervertrags.

IV.D. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des finnischen Handelsvertreterrechts

Nach §1 HVG (FI) ist ein Handelsvertreter ein Gewerbetreibender, der sich einer anderen Person (dem Unternehmer)[4886] gegenüber durch einen Handelsvertretervertrag verpflichtet, ständig[4887] und auf dessen Rechnung den An- oder Verkauf von Waren zu fördern, indem er Angebote (Geschäfte) vermittelt (Vermittlungsvertreter) oder Verträge in dessen Namen abschließt (Abschlussvertreter).

Der finnische Gesetzgeber öffnet den Anwendungsbereich für Warenhandelsvertreter i.S.d. Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4888], so dass eine Anwendung des HVG (FI) auf Dienstleistungsvertreter nicht per se gegeben ist. Eine analoge Anwendung auf Dienstleistungsvertreter hat die finnische Rechtsprechung jedoch einzelfallbezogen bereits vorgenommen.[4889]

4880 §45 Abs. 1 HVG (FI)

4881 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Griechischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Portugiesischen Republik, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und dem Königreich Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden über den Beitritt des Königreichs Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland und des Königreichs Schweden zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.01.1995, ABl. C241 vom 29.8.1994 (S. 9)

4882 Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende vom 8.5.1992 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä), in Kraft ab 01.11.1992, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 417/1992; geändert: Gesetz zur Änderung des §20 HVG (FI) zur Bucheinsicht vom 18.9.2015 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 20 §:n muuttamisesta), in Kraft ab 01.01.2016, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1164/2015

4883 Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 01.07.1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929

4884 Vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2

4885 Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 01.07.1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929

4886 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 7

4887 Siehe auch: Viinikka/Handelin (2000): Finland in: A. Jausàs, Kap. 1

4888 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

4889 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 2

Handelsvertreter können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein.[4890]

Grundsätzlich kennt das finnische Handelsvertretergesetz, neben dem Vermittlungsvertreter nach §1 HVG (FI), auch einen Abschlussvertreter gemäß §1 i.V.m. §32 HVG (FI). Sofern der Unternehmer dem Handelsvertreter gemäß §32 HVG (FI) keine Abschlussvollmacht nach den Vorgaben des Vertragsgesetzes (FI)[4891] gewährt,[4892] darf der Handelsvertreter nur vermittelnd tätig sein.

Eine entgeltlose Tätigkeit des Handelsvertreters ist im Rahmen des HVG (FI) nicht möglich.[4893]

Ein expliziter Ausschluss des nebenberuflich tätigen Handelsvertreters i.S.d. Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[4894] trifft das HVG (FI) nicht.[4895]

IV.D. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Überschneidungen zur Funktion des Handelsvertreters bzw. damit einhergehende Abgrenzungsproblematiken weisen in Finnland vor allem angestellte Reisende, Vertragshändler und das Franchising auf:

- Die §§39-41 HVG (FI) regeln das Vertragsverhältnis des angestellten Reisenden, der im Sinne des Gesetzes als Arbeitnehmer[4896] tätig ist. Er vertritt seinen Arbeitgeber, indem er zu Kunden reist, und den Warenabsatz seines Arbeitgebers in gleicher Weise wie ein Handelsvertreter fördert.[4897] Er führt die zu vermittelnde Ware nicht mit sich.[4898] Nach §40 HVG (FI) findet hier grundsätzlich das Arbeitsvertragsgesetz[4899] Anwendung, so dass das HVG (FI) nur eingeschränkt, vornehmlich im Bereich des Provisionsanspruchs[4900], Anwendung findet.[4901] Demgegenüber ist der Handelsvertreter gemäß §1 HVG (FI) selbständig tätig.
- Der Vertragshändler kauft Waren vom Unternehmer in eigenem Namen und auf eigene Rechnung und verkauft sie an Dritte.[4902] Das finnische Recht beinhaltet keine

---

4890 Vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.3; vgl. Huhtala (2013): Finnland in: Rödl & Partner, S. 96; vgl. Anthoni/Bützow (2013): Finland in: Campbell, S. 1

4891 Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 01.07.1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929

4892 Vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2.4.5

4893 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 2

4894 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

4895 Vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 136

4896 §39 HVG (FI); vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2.13

4897 §39 HVG (FI); vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2; vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 135; vgl. Viinikka/Handelin (2000): Finland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2

4898 §39 HVG (FI); vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2; vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 135; vgl. Viinikka/Handelin (2000): Finland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2

4899 Arbeitsvertragsgesetz Finnland vom 26.1.2001 (Työsopimuslaki), in Kraft ab 01.06.2001, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 55/2001

4900 §41, §42 HVG (FI); vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 135

4901 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 38 f.

4902 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 6.2

ausdrücklichen Regelungen für Vertragshändler. Dieses Vertragsverhältnis orientiert sich insbesondere am Richterrecht, dem Vertragsgesetz[4903], dem Gesetz zu Vertragsbedingungen zwischen Händlern[4904], dem Handelsgesetz[4905] sowie den allgemeinen Vertragsgrundsätzen.[4906] Obschon das HVG (FI) im Grunde nicht auf Vertragshändler anzuwenden ist, sah der Oberste Finnische Gerichtshof[4907] bei einem Vertragshändlervertragsverhältnis, das die Parteien auf unbestimmte Zeit angelegt hatten und in dem sie die Kündigungsfrist nicht vertraglich vereinbarten, eine analoge Anwendbarkeit der Kündigungsfristen des HVG (FI).[4908] Weitere Analogien sind nicht bekannt,[4909] womit auch die Analogiefähigkeit des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bisher nicht vorliegt.[4910] Entgegen dem Vertragshändler ist ein Handelsvertreter gemäß §1 HVG (FI) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.

- Durch einen Franchisevertrag gibt der Franchisegeber dem Franchisenehmer gegen eine Vergütung das Recht sein Franchisekonzept, Knowhow, Schutzmarken etc. zu nutzen.[4911] Der Franchisenehmer handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung mit Waren oder Dienstleistungen.[4912] Das Franchising ist im finnischen Recht nicht durch ein lex specialis reguliert, vielmehr berührt es neben allgemeinen Vertragsgrundsätzen[4913] insbesondere die Rechtsgebiete des Markenrechts, der Angestelltenverhältnisse[4914], der Pacht- und Mietverhältnisse, des Handelsrechts[4915] und des unlauteren Wettbewerbs[4916].[4917] Gegenüber dem Franchisenehmer ist der Handelsvertreter nach §1 HVG (FI) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig. In Finnland ist es vereinzelt zu einer analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts auf das Franchising gekommen.[4918]

4903 Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 01.07.1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929

4904 Gesetz über die Regelung der Vertragsbedingungen zwischen den Händlern vom 3.12.1993 (Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä), in Kraft ab 01.01.1994, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1062/1993

4905 Handelsgesetz Finnland vom 27.3.1987 (Kauppalaki), in Kraft ab 01.01.1988, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 355/1987

4906 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.2 B; vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1; vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.2; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §3

4907 Oberster Gerichtshof (Korkein oikeus), Urteil KKO:1987:42 vom 04.09.1986, S85/936, 1042

4908 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.2 B; vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §1.3.1

4909 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.2 B; vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 2.1.1

4910 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 17; vgl. Viinikka/Handelin (2000): Finland in: A. Jausàs, Kap. 2.3.7

4911 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.3

4912 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.3

4913 Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 01.07.1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929

4914 Arbeitsvertragsgesetz Finnland vom 26.1.2001 (Työsopimuslaki), in Kraft ab 01.06.2001, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 55/2001

4915 Handelsgesetz Finnland vom 27.3.1987 (Kauppalaki), in Kraft ab 01.01.1988, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 355/1987

4916 Gesetz unlauterer Geschäftspraktiken vom 22.12.1978 (Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa), in Kraft ab 01.01.1979, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1061/1978

4917 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.3; vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 19 (m.w.N.)

4918 Vgl. Hesselink (2006), S. 101 (m.w.N.)

IV.D. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags

Prinzipiell besteht in Finnland die Formfreiheit[4919] des Handelsvertretervertrags, womit mündliche oder konkludente Vereinbarungen zulässig sind.[4920] Einzelne Bestimmungen, wie

- die Delkrederevereinbarung[4921] und
- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[4922] des Handelsvertreters,

erfordern aber zwingend die Schriftform. Verlangt eine Partei einen schriftlichen Vertrag oder eine schriftliche Fixierung der Vertragsänderungen, muss die andere Partei dem gemäß §3 Abs. 1 HVG (FI) nachkommen. Der finnische Gesetzgeber reguliert zudem strenger als in Art. 13 Handelsvertreterrichtlinie[4923] vorgesehen, denn er ermöglicht nicht nur eine Herausgabe einer schriftlichen Urkunde zum Vertragsinhalt, sondern gibt jeder Partei einen Anspruch auf Erhalt eines schriftlichen Vertrags. Diese Möglichkeit können die Parteien gemäß §3 Abs. 2 HVG (FI) nicht ausschließen.

Außergewöhnlich erscheint, dass der Gesetzgeber in §25 Abs. 2 S. 2 HVG (FI) explizit bestimmt, dass ein außerordentlicher Kündigungsgrund vorliegt, wenn eine Partei dem Verlangen auf die Schriftform des Vertrags nach §3 Abs. 2 HVG (FI) der anderen Partei nicht nachkommt.

Neben dem Anspruch auf Herausgabe einer Urkunde bzw. auf Anfertigung eines schriftlichen Vertrags[4924], dürfen die Parteien die

- die Pflichten von Handelsvertreter[4925] und Unternehmer[4926],
- den Provisionsanspruch[4927] des Handelsvertreters, den Provisionsanspruch bei Nichtausführung des Geschäfts[4928], die Fälligkeit[4929] der Provision, deren Abrechnung[4930] und Überprüfung[4931], sowie
- die Kündigung des Handelsvertretervertrags[4932],
- den Handelsvertreterausgleichsanspruch[4933], dessen Ausschluss[4934] und
- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[4935] des Handelsvertreters

---

4919 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 3

4920 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 A; vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2; vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 9; vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.2; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §1.3

4921 §17 Abs. 1 HVG (FI)

4922 §31 Abs. 1 HVG (FI)

4923 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

4924 §3 HVG (FI)

4925 §5 HVG (FI)

4926 §8 HVG (FI)

4927 §12 HVG (FI)

4928 §13 HVG (FI)

4929 §14 HVG (FI)

4930 §19 HVG (FI)

4931 §20 HVG (FI)

4932 §23 HVG (FI)

4933 §28 HVG (FI)

4934 §29 HVG (FI)

4935 §31 HVG (FI)

nicht bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[4936] Dies können die Parteien auch nicht abbedingen, wenn das Recht eines anderen Staates vereinbart ist, der Handelsvertreter seine Tätigkeit jedoch in Finnland ausübt.[4937]

Von den dispositiven Vorschriften hingegen können die Parteien nicht nur vertraglich abweichen, sondern auch durch befolgte Übung oder wenn es sich aus einem Handelsbrauch ergibt.[4938]

Sofern auf das Handelsvertretervertragsverhältnis grundsätzlich finnisches Recht anzuwenden ist, verdeutlicht §2 Abs. 1 HVG (FI) weiterhin, dass die Parteien die zwingenden Vorschriften des HVG (FI) zum Schutz des Handelsvertreters auch nicht durch Wahl fremdstaatlichen Rechts umgehen können.

IV.D. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Der Handelsvertreter ist zur Ausübung seiner Tätigkeit nicht an besondere berufsrechtliche Voraussetzungen gebunden, er muss sich allerdings in das finnische Handelsregister eintragen und bei den Steuerbehörden anmelden.[4939]

IV.D. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der Handelsvertreter verpflichtet sich nach §1 HVG (FI), die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen, indem er die Vermittlung bzw. den Abschluss von Geschäften des Unternehmers fördert. Nach §5 Abs. 1 HVG (FI) hat der Handelsvertreter sich pflichtbewusst und redlich (velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti) zu verhalten und muss den Weisungen des Unternehmers in angemessenem Umfang nachkommen. Bzgl. der Weisungen ist zu beachten, dass der Handelsvertreter kein Arbeitnehmer, sondern selbständig ist, so dass der Grad der Weisungsgebundenheit des Handelsvertreters geringer ist.[4940] Andernfalls spräche dies dafür, dass es sich beim Handelsvertreter ansonsten um einen angestellten Reisenden handelt.[4941] Ferner verlangt §5 Abs. 2 HVG (FI), dass der Handelsvertreter dem Unternehmer sämtliche Informationen mitteilen muss, die für den Unternehmer von Interesse sind. Dies umfasst insbesondere eine umgehende Informationspflicht über relevante Angebote (Geschäfte) und Verträge, die der Handelsvertreter im Namen des Unternehmers abschließt.[4942]

Der Handelsvertreter muss den Unternehmer über offensichtliche Bonitätsprobleme des Dritten informieren.[4943] Dies entspricht aber keiner Haftungsübernahme. Eine solche sog.

4936 Siehe auch: Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 A1; siehe auch: Reimers/Freyer (2000), S. 8

4937 §2 Abs. 2 HVG (FI)

4938 §2 Abs. 1 HVG (FI)

4939 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 A2; vgl. Huhtala (2013): Finnland in: Rödl & Partner, S. 96; vgl. Anthoni/Bützow (2013): Finland in: Campbell, S. 2 f.; vgl. Von Bernstorff (1998), S. 98; vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2.3

4940 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 16

4941 Vgl. Huhtala (2013): Finnland in: Rödl & Partner, S. 96

4942 §5 Abs. 2 HVG (FI)

4943 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 C2 lit. b; vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2

Delkrederevereinbarung[4944] (die Haftungsübernahme des Handelsvertreters für Zahlungsausfälle des Dritten[4945]) können die Parteien vereinbaren.

Die Informationspflicht des Handelsvertreters umfasst aber keinen Rechenschaftsbericht über jedweden Arbeitsschritt.[4946] Die Pflichten aus §5 HVG (FI) sind nach §5 Abs. 3 HVG (FI) nicht abdingbar.

Ein Handelsvertreter kann gemäß §6 HVG (FI) für verschiedene Unternehmer tätig sein,[4947] es sei denn, dies steht, etwa durch Aufnahme einer Wettbewerbsvertretung, mit der Interessenwahrnehmungspflicht gemäß §5 Abs. 1 HVG (FI) im Konflikt. Diese Regelung aus §6 HVG (FI) können die Handelsvertretervertragsparteien vertraglich abbedingen.[4948]

Treffen die Parteien eine ausdrückliche Vereinbarung zu einem Bezirks- oder Kundenschutz des Handelsvertreters, darf der Unternehmer in diesem Gebiet keine anderen Mittler beschäftigen oder selbst aktiv werden.[4949]

Fehlt eine vertragliche Regelung zu Untervertretern des Handelsvertreters, bedarf deren Einsatz dem Einverständnis des Unternehmers.[4950]

Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse darf der Handelsvertreter gemäß §7 HVG (FI) weder während noch nach der Handelsvertretervertragslaufzeit verwerten oder weitergeben.[4951] Der Handelsvertreter hat gemäß §30 HVG (FI) eine Schadensabwendungspflicht gegenüber dem Unternehmer, wenn das Handelsvertretervertragsverhältnis durch Konkurs des Unternehmers, Kündigung, Aufhebung oder einen sonstigen Grund endet.[4952] Hier muss der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers wahrnehmen bis dies durch den Unternehmer, seinen Vormund, seinen Rechtsnachfolger oder einem Konkursverwalter geschehen kann, es sei denn, ihm entstehen hierdurch erhebliche Kosten oder Nachteile.[4953]

Die Pflichten des Unternehmers sind, neben der Vergütung des Handelsvertreters, insbesondere eine Treuepflicht, Unterstützungspflicht, Mitteilungspflicht und Benachrichtigungspflicht.[4954]

Der Unternehmer verpflichtet sich gemäß §8 Abs. 1 HVG (FI) gegenüber dem Handelsvertreter pflichtbewusst und redlich (velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti) zu verhalten.

4944 §17 HVG (FI)

4945 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 C2 lit. b; vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2

4946 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 15

4947 Vgl. Huhtala (2013): Finnland in: Rödl & Partner, S. 97

4948 Vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2; vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.3

4949 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 E1

4950 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 B3; vgl. Huhtala (2013): Finnland in: Rödl & Partner, Kap. 101

4951 Gesetz zur Änderung des §7 HVG (FI) zur Geheimhaltungspflicht des Handelsvertreters vom 10.10.2018 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 7 §:n muuttamisesta), in Kraft ab 15.08.2018, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 646/2018

4952 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 17

4953 §30 HVG (FI)

4954 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 5; vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 17–20

Er stellt dem Handelsvertreter, zur Ausübung seiner Tätigkeit, alle notwendigen Informationen und Unterlagen (Proben, Muster, Beschreibungen und Preislisten) zur Verfügung.[4955] Ferner informiert er den Handelsvertreter über alle ihn betreffenden Umstände, die zur Ausübung seiner Tätigkeit notwendig sind.[4956] Lehnt der Unternehmer ein durch den Handelsvertreter vermitteltes Geschäft ab, muss er dies dem Handelsvertreter unverzüglich mitteilen.[4957]

Hat der vollmachtlose Handelsvertreter ein Angebot verhandelt oder einen Vertrag abgeschlossen, muss der Unternehmer den Handelsvertreter umgehend darüber informieren, ob er das Angebot des Dritten annimmt bzw. den Vertrag mit dem Dritten ausführt.[4958] Es besteht eine Benachrichtigungspflicht des Unternehmers sobald für ihn absehbar ist, dass das Volumen der Geschäfte erheblich geringer ausfällt, als es der Handelsvertreter vertragsgemäß erwarten dürfte.[4959] Dies kann z.B. der Fall sein, wenn eine nachlassende Nachfrage, eingeschränkte Liefermöglichkeiten oder etwa Veränderungen im Wettbewerbsumfeld für den Unternehmer bereits abzusehen sind.[4960] Obige Regelungen des §8 HVG (FI) sind nicht abdingbar.[4961]

IV.D. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Während die Handelsvertreterrichtlinie keine Aussagen zu Vollmachten trifft, ist das HVG (FI) ausführlich in der Bestimmung der Stellvertretung.[4962]

Der Handelsvertreter darf Geschäfte grundsätzlich nur vermitteln, es sei denn, der Unternehmer bevollmächtigt den Handelsvertreter i.S.d. §32 HVG (FI) zum Geschäftsabschluss.[4963] Dies geschieht entweder ausdrücklich oder indem der Unternehmer dem Handelsvertreter Formulare überlässt, durch deren Ausfüllung der Handelsvertreter einen Vertrag auf Rechnung des Unternehmers schließen soll.[4964]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag ab, muss der Unternehmer den Dritten umgehend über seine Ablehnung informieren.[4965] Andernfalls gilt der Vertrag als genehmigt.[4966]

Will der Unternehmer ein vom vollmachtlosen Handelsvertreter angenommenes Angebot nicht annehmen,[4967] muss der Unternehmer den Dritten umgehend nach Erhalt des Angebots informieren, da das Angebot ansonsten als angenommen gilt.[4968]

4955 §8 Abs. 2 HVG (FI)
4956 §8 Abs. 3 HVG (FI)
4957 §8 Abs. 3 HVG (FI)
4958 §8 Abs. 3 HVG (FI)
4959 §8 Abs. 4 HVG (FI)
4960 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 19
4961 §8 Abs. 5 HVG (FI)
4962 Vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 139; §§32-38 HVG (FI)
4963 §32 Abs. 1 HVG (FI)
4964 §32 Abs. 2 HVG (FI)
4965 §33 HVG (FI)
4966 §33 HVG (FI)
4967 §34 Abs. 1 HVG (FI)
4968 §34 Abs. 1 HVG (FI)

Das Schweigen des Unternehmers gilt nach §35 HVG (FI) nicht als Annahme des Angebots, wenn der Dritte mit dem Handelsvertreter eine hiervon abweichende Vereinbarung (die ausdrückliche Annahme des Angebots durch den Unternehmer) vereinbart hat.[4969]

Der Dritte ist berechtigt, ein von ihm an den Handelsvertreter abgegebenes Angebot, welches dieser an den Unternehmer geleitetet hat, zu widerrufen.[4970] Dazu muss er den Unternehmer über den Wiederruf des Angebots informieren.[4971] Diese Möglichkeit zum Widerruf eines Angebots durch den Dritten ist ausgeschlossen, wenn Handelsvertreter und Dritter eine entsprechende Vereinbarung getroffen haben.[4972]

Bestätigt der Unternehmer eine Vereinbarung zwischen dem Handelsvertreter und einem Dritten, muss der Dritte den Unternehmer umgehend informieren, wenn er geltend machen will, dass er das Angebot nicht unterbreitet bzw. den Vertrag nicht geschlossen haben will oder, dass die Mitteilung des Unternehmers nicht korrekt ist.[4973] Informiert der Dritte den Unternehmer darüber nicht, gilt die Bestätigung des Unternehmers als durch den Dritten genehmigt.[4974] Wusste der Unternehmer hingegen, dass der Dritte kein Angebot abgegeben hat, den Vertrag abschließen wollte oder die Inhalte seiner Mitteilung an den Dritten nicht korrekt waren (oder der Dritte kann nachweisen, dass die Mitteilung nicht korrekt ist) gilt obige Bestätigungsfiktion bzw. Widerspruchspflicht des Dritten nicht.[4975]

Selbst bei Vorliegen einer Abschlussvollmacht, darf der Handelsvertreter keine Zahlungen des Dritten entgegennehmen (Inkasso) und Zahlungsaufschub oder Rabatte vereinbaren.[4976] Erfährt der Unternehmer davon, dass der Handelsvertreter gegen obige Regelung aus §37 Abs. 1 HVG (FI) verstößt, muss der Unternehmer den Dritten umgehend informieren, denn andernfalls stimmt er dem Vorgehen des Handelsvertreters zu.[4977]

Bereits ohne Abschlussvollmacht darf der Handelsvertreter in seinem Bezirk bzw. Kundenkreis für den Unternehmer Mängelerklärungen, Erklärungen zu Lieferverzug und anderweitige Mitteilungen zur Vertragserfüllung entgegennehmen.[4978] Um diesbezügliche Entscheidungen zu treffen, benötigt er allerdings eine entsprechende Ermächtigung des Unternehmers.[4979]

Auf eine Mitteilung bzgl. des Mangels an Vertretungsmacht aus §33 HVG (FI), der Nichtannahme eines Angebots nach §34 Abs. 1 HVG (FI) und bei fehlender Inkassovereinbarung bzw. der vollmachtlosen Vertragsänderungen zwischen Handelsvertreter und Drittem gemäß §37. Abs. 2 HVG (FI), kann sich der Unternehmer bzw. im Falle der Bestätigungsfiktion gemäß §36 Abs. 1 HVG (FI) der Dritte dann berufen, wenn die

---

4969 §34 Abs. 2 HVG (FI); vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 3322.09.19 21:25:00
4970 §35 HVG (FI)
4971 §35 HVG (FI)
4972 §35 HVG (FI)
4973 §36 Abs. 1 HVG (FI)
4974 §36 Abs. 1 HVG (FI)
4975 §36 Abs. 2 HVG (FI)
4976 §37 Abs. 1 HVG (FI)
4977 §37 Abs. 2 HVG (FI); vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 32
4978 §38 HVG (FI); vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 32
4979 §38 HVG (FI); vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 32

jeweilige Partei die Mitteilung ordnungsgemäß versandt hat, sie aber verspätet, verfälscht oder nicht zugeht.[4980]

IV.D. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Vergütung des Handelsvertreters können die Parteien als Provision, Pauschalzahlungen oder Kombinationen dieser Systeme ausgestalten.[4981]

Für seine Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit hat der Handelsvertreter primär einen erfolgsbezogenen Vergütungsanspruch (Provision).[4982]

Vereinbaren die Parteien den Einzug von Forderungen durch den Handelsvertreter (Inkasso) oder übernimmt der Handelsvertreter (zwingend schriftlich[4983]), das Delkredererisiko, stehen ihm für diese Geschäfte eine Inkassoprovision[4984] bzw. eine Delkredereprovision[4985] zu.

Weitergehend kann der Handelsvertreter einen besonderen Ersatz für Aufwendungen, die er im Kontext der Erfüllung des Handelsvertretervertrags für den Unternehmer getätigt hat, verlangen, nicht jedoch für diejenigen Aufwendungen, die der regelmäßige Geschäftsbetrieb des Handelsvertreters verursacht.[4986]

IV.D. 2.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung der Forderungen des Handelsvertreters sieht der finnische Gesetzgeber in §21 HVG (FI) ein Zurückbehaltungsrecht vor. Der Handelsvertreter kann neben Akten, Proben, Mustern und Waren alles zurückbehalten, was er aufgrund einer erteilten Vollmacht eingezogen hat und zurückhalten, bis der Unternehmer ihm die Forderung begleicht oder anderweitig absichert.[4987] Ausgenommen hiervon sind Kunden- und Preisverzeichnisse.[4988]

IV.D. 2.7.2. Provisionshöhe

Bestimmen die Handelsvertretervertragsparteien keine Provisionshöhe, unterliegt sie gemäß §15 Abs. 1 HVG (FI) orts- und tätigkeitsüblichen[4989] Kriterien. Lässt sie sich nicht ermitteln, bestimmt sie sich durch Berücksichtigung aller Umstände,[4990] wie z.B. Umfang der Tätigkeit und Nutzen für den Unternehmer.[4991]

4980 §44 HVG (FI)
4981 Vgl. Viinikka/Handelin (2000): Finland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3
4982 §10 HVG (FI)
4983 §17 Abs. 1 HVG (FI)
4984 §16 Abs. 1 HVG (FI)
4985 §17 Abs. 2 HVG (FI)
4986 §18 HVG (FI); vgl. Rödl & Partner (2013), S. 99; vgl. Anthoni/Bützow (2013): Finland in: Campbell, S. 7
4987 §21 Abs. 1 HVG (FI)
4988 §21 Abs. 2 HVG (FI)
4989 Vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.1; vgl. Anthoni/Bützow (2013): Finland in: Campbell, S. 5
4990 §15 Abs. 1 HVG (FI)
4991 Vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.3.1.3; vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 21

Berechnungsgrundlage der Provision ist nach §15 Abs. 2 HVG (FI) der Rechnungsbetrag, den der Dritte begleichen muss. Nachlässe bei Barzahlung, Fracht- und Verpackungskosten, Zoll, Versicherung, Steuern und weitere Nebenkosten mindern den Kaufpreis nur, wenn der Unternehmer sie auf der Rechnung gesondert ausweist.[4992]

IV.D. 2.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter gemäß §10 HVG (FI) einen Provisionsanspruch aus Geschäften, die aufgrund seiner Mitwirkung zustande gekommen sind. Schließt der Unternehmer mit dem Dritten, den der Handelsvertreter bereits vorher geworben hat (Bestandskunden), ein artgleiches Geschäft ab, entsteht dem Handelsvertreter hieraus einen Provisionsanspruch (Folgeprovision).[4993]

Ist dem Handelsvertreter explizit ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, hat er ferner einen Provisionsanspruch aus sämtlichen Geschäften, die der Unternehmer in dessen Exklusivitätsbereich abschließt (Bezirksprovision).[4994]

Einen nachvertraglichen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter, wenn

- der Geschäftsabschluss maßgeblich auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und das Geschäft innerhalb angemessener Zeit nach Handelsvertretervertragsbeendigung abgeschlossen worden ist[4995] oder wenn
- dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer das Angebot des Dritten noch während der Handelsvertretervertragslaufzeit zugegangen ist.[4996]

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vorherigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung zwischen Handelsvertreter und vormals tätigem Handelsvertreter.[4997]

IV.D. 2.7.4. Entstehen, Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht nach §12 Abs. 1 HVG (FI), sobald

- der Unternehmer seine Pflicht aus dem Geschäft mit dem Dritten erfüllt,
- diese Pflicht hätte erfüllen müssen oder
- der Dritte seine Pflicht erfüllt.

Eine anderslautende Vereinbarung ist dann nicht bindend, wenn sie einen späteren Zeitpunkt der Provisionsfälligkeit bestimmt, als

- den Zeitpunkt der Erfüllung durch den Dritten bzw.

4992 §15 Abs. 2 HVG (FI); vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.4.1
4993 §10 HVG (FI)
4994 §10 HVG (FI)
4995 §11 Abs. 1 HVG (FI)
4996 §11 Abs. 1 HVG (FI)
4997 §11 Abs. 2 HVG (FI)

- der Zeitpunkt, an dem der Dritte seine Leistung hätte erfüllen müssen, falls der Unternehmer seinerseits der vertraglichen Pflicht gegenüber dem Dritten nachgekommen wäre.[4998]

Wenn der Unternehmer und der Dritte ohne Einwilligung des Handelsvertreters die Aufhebung oder Änderung des Vertrags vereinbaren, und der Dritte somit seinen Pflichten nicht oder nur in Teilen nachkommt, mindert dies den Provisionsanspruch des Handelsvertreters nicht.[4999]

Der Provisionsanspruch bei Nichterfüllung eines Geschäfts entfällt, wenn der Unternehmer dies zu vertreten hat und den Vertrag auch nicht später erfüllt.[5000] Ansonsten hat der Handelsvertreter bei einer teilweisen Erfüllung des Vertrags zwischen Unternehmer und Drittem nur einen teilweisen Provisionsanspruch.[5001] Die Regelungen des §13 HVG (FI) können die Parteien im Voraus nicht ausschließen oder beschränken.[5002]

Die Provision ist im Folgemonat der Anspruchsentstehung zur Zahlung fällig.[5003] Die Fälligkeit können die Parteien maximal auf drei Monate nach dem Monat der Anspruchsentstehung hinausschieben.[5004] Überzahlte Beträge muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[5005]

IV.D. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter monatlich – vertraglich vereinbart spätestens innerhalb eines Monats nach Ende des Quartals[5006] – eine Abrechnung über die provisionspflichtigen Geschäfte der Abrechnungsperiode ausstellen, wobei der Unternehmer für die einzelnen Positionen, neben den Provisionsbeträgen, die Begründungen für nicht gezahlte Provisionen aufführen muss.[5007] Diese Pflicht zur Provisionsabrechnung können die Parteien nicht vertraglich ausschließen.[5008]

Etwaig überzahlte und bereits abgerechnete Beträge muss der Handelsvertreter zurückerstatten, wobei sie der Unternehmer in nachfolgenden Monaten verrechnen kann.[5009]

Der Handelsvertreter kann Unterlagen, bis hin zum Buchauszug, vom Unternehmer verlangen, die zur Überprüfung der Provisionsabrechnung notwendig sind.[5010] Hat der Handelsvertreter begründete Zweifel an einer Provisionsabrechnung oder an sonstigen Informationen, kann er einen Rechnungsprüfer zur Überprüfung der Unterlagen zur Provisionsberechnung bestimmen.[5011] Hier reguliert der finnische Gesetzgeber weitergehend

---

4998 §12 Abs. 2 HVG (FI)
4999 §13 Abs. 1 HVG (FI)
5000 §13 Abs. 2 HVG (FI); vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.3.1.2; vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 26
5001 §13 Abs. 3 HVG (FI)
5002 §13 Abs. 4 HVG (FI)
5003 §14 Abs. 1 HVG (FI)
5004 §14 Abs. 2 HVG (FI)
5005 §14 Abs. 1 HVG (FI)
5006 §19 Abs. 4 HVG (FI)
5007 §19 Abs. 1, 2 HVG (FI)
5008 §19 Abs. 4 HVG (FI)
5009 §19 Abs. 3 HVG (FI)
5010 §20 Abs. 1 HVG (FI)
5011 §20 Abs. 2 HVG (FI)

als es der Europäischen Gesetzgeber in Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[5012] vorsieht, denn er schafft einen Anspruch zur Bucheinsicht. Die Kosten dieser Bucheinsicht trägt der Handelsvertreter selbst, es sei denn, die Provisionsabrechnung war nicht korrekt, dann kann der Handelsvertreter die Überprüfungskosten gegenüber dem Unternehmer gemäß §9 HVG (FI) als Schadensersatz geltend machen.[5013] Diese Regelungen zum Buchauszug und zur Überprüfung sind nicht vertraglich abdingbar.[5014]

IV.D. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Neben dem Ablauf der Handelsvertretervertragslaufzeit[5015] kennt das finnische Handelsvertretervertragsgesetz sowohl die ordentliche[5016] als auch die außerordentliche Kündigung[5017].

Ferner erlischt ein Handelsvertretervertrag durch Konkurs des Handelsvertreters oder des Unternehmers an dem Tag, an dem die Partei den Konkursantrag bei Gericht stellt.[5018]

Das HVG (FI) gibt keine spezialrechtlichen Formvorschriften zur Kündigung vor, beschränkt aber diesbezügliche Absprachen nicht. Es ist empfehlenswert, aus Beweisgründen die Schriftform unter Angabe eines Kündigungsdatums zu wählen.[5019]

Jeder Handelsvertretervertragspartei steht es frei, den Handelsvertretervertrag vorzeitig zu beenden, dann ist die kündigende Partei der anderen Partei zum Schadensersatz verpflichtet.[5020] Der Handelsvertreter kann vor Vertragsbeendigung nicht auf diesen Schadensersatzanspruch verzichten.[5021] Ist die Kündigung auf ein vorsätzliches oder fahrlässiges Verhalten der anderen Partei zurückzuführen bzw. der Handelsvertretervertrag durch Konkurs erloschen, hat die kündigende Partei einen Anspruch auf Ersatz des Schadens, der durch die vorzeitige Handelsvertretervertragsbeendigung entstanden ist.[5022]

IV.D. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Ein befristeter Handelsvertretervertrag endet mit Fristablauf.[5023] Wenn die Parteien vereinbaren, dass der befristete Vertrag nur bei einer vorherigen Kündigung endet und diese unterbleibt, wandelt sich der Vertrag in einen unbefristeten Vertrag.[5024] Eine Vertragsverlängerung kann auch konkludent erfolgen.[5025]

5012 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
5013 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 30
5014 §20 Abs. 3 HVG (FI)
5015 §22 HVG (FI); vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 6
5016 §23 HVG (FI)
5017 §25 HVG (FI)
5018 §24 HVG (FI)
5019 Vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.3
5020 §26 Abs. 1 HVG (FI); vgl. Manninen et al. (2000): Finland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.6.3
5021 §26 Abs. 2 HVG (FI)
5022 §27 HVG (FI)
5023 Vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.1; vgl. Detzer (1997): Finland in: Detzer, S. 137 f.
5024 §22 Abs. 1 HVG (FI)
5025 §22 Abs. 2 HVG (FI)

Eine vorzeitige Beendigung eines befristeten Vertrags durch eine der Parteien, sieht das finnische Recht nur vor, wenn die Parteien dies vereinbaren.[5026]

Einen unbefristeten Handelsvertretervertrag können die Parteien unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist beenden.[5027] Die gesetzliche Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- verlängert sich mit jedem weiteren Vertragsjahr um einen weiteren Monat,
- bis ab dem sechsten Jahr eine fortwährende Mindestfrist von sechs Monaten gilt.[5028]

Die Kündigungsfrist beginnt zum Ende des Kündigungsmonats.[5029]

Längere Fristen sind unschädlich, soweit sie den Handelsvertreter nicht schlechter stellen, als den Unternehmer.[5030] Treffen die Parteien eine Regelung, die den Handelsvertreter schlechter stellt als den Unternehmer, verlängert sich die kürzere Kündigungsfrist des Handelsvertreters auf die längere Frist des Unternehmers.[5031]

Möglich ist, dass der Handelsvertreter ab dem dritten Jahr eine Kündigungsfrist von nur drei Monaten hat, während der Unternehmer die zuletzt genannten Mindestfristen einhalten muss.[5032] Diese unterschiedlichen Kündigungsfristen sind auch i.S.d. Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie[5033] zulässig, denn sie benachteiligen den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht[5034].

Sobald eine Handelsvertretervertragsparteien die Kündigung ausgesprochen hat, sind Vereinbarungen über eine kürzere Beendigungsfrist denkbar.[5035]

IV.D. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Wie in Art. 16 Handelsvertreterrichtlinie[5036] verankert, berührt die Handelsvertreterrichtlinie nicht das einzelstaatliche Recht, außerordentliche Kündigungen zu regulieren.

Neben der ordentlichen Kündigung können Parteien im finnischen Recht eine außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund aussprechen.[5037] Einen derartigen wichtigen Grund stellt ein Unterlassen oder ein anderweitiges Fehlverhalten dar, dass der anderen Vertragspartei eine Fortführung des Handelsvertretervertragsverhältnisses nicht mehr zuzumuten ist.[5038] Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine Partei

- die andere bei Vertragsabschluss über wesentliche Inhalte getäuscht hat,
- auf Verlangen die Schriftform des §3 HVG (FI) nicht einhält,

---

5026 Vgl. Hesselink (2006), S. 121
5027 §23 Abs. 1 HVG (FI)
5028 §23 Abs. 1 HVG (FI)
5029 §23 Abs. 4 HVG (FI)
5030 §23 Abs. 3 HVG (FI)
5031 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 12
5032 §23 Abs. 2 HVG (FI)
5033 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
5034 §23 Abs. 3 HVG (FI)
5035 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 11 f.
5036 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6
5037 §25 Abs. 1 HVG (FI); vgl. Raitasuo (1995): Finland in: Clasen, Kap. §2.10.1
5038 §25 Abs. 1 HVG (FI)

- schuldhaft die Interessen der anderen Partei schwerwiegend verletzt bzw. das Vertrauen der anderen Partei schwerwiegend verletzt oder
- eine wesentliche Vertragspflicht nicht erfüllt.[5039]

Das Recht auf außerordentliche Kündigung erlischt, wenn sie die Partei nicht direkt nach Erlangung der Kenntnis über den Kündigungsgrund ausübt.[5040]

IV.D. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der finnische Gesetzgeber hat sich für die Einführung eines unabdingbaren[5041] Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden.[5042] Dieser Ausgleichsanspruch entsteht dem Handelsvertreter, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder bestehende Geschäftsbeziehungen maßgeblich erweitert hat und
- der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags hieraus noch weiterhin erhebliche Vorteile zieht[5043].
- Die Zahlung dieses Ausgleichs muss unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entsprechen[5044].

Als Neukunden gelten nicht nur diejenigen Dritten (Kunden), zu denen es beim Abschluss des Vertrags noch keine Kundenbeziehung gab, sondern auch diejenigen, bei denen der Handelsvertreter die Geschäftsbeziehung reaktiviert.[5045]

IV.D. 2.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs liegt maximal bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre, bei einer kürzeren Vertragslaufzeit bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der Gesamtvertragsdauer.[5046]

IV.D. 2.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Dem Handelsvertreter entsteht kein Handelsvertreterausgleichsanspruch, falls ihm

- der Unternehmer gemäß §25 HVG (FI) rechtmäßig außerordentlich kündigt,
- der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag seinerseits ordentlich kündigt (Eigenkündigung) oder
- im Einvernehmen mit dem Unternehmer beschließt, seine Rechte an einen Dritten abzutreten.[5047]

5039 §25 Abs. 2 HVG (FI)
5040 §25 Abs. 3 HVG (FI)
5041 §28 Abs. 5 HVG (FI)
5042 §28 Abs. 1 HVG (FI)
5043 §28 Abs. 1, S. 1 HVG (FI)
5044 §28 Abs. 1, S. 2 HVG (FI)
5045 Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 34
5046 §28 Abs. 2 HVG (FI)
5047 §29 Abs. 1 HVG (FI)

Liefert der Unternehmer dem Handelsvertreter den begründeten Anlass zur Vertragskündigung bzw. -auflösung, oder kündigt der Handelsvertreter aufgrund von Alter, Gesundheit oder Krankheit, die eine Vertragsfortführung für ihn unzumutbar machen, bleibt der Handelsvertreterausgleichsanspruch bestehen.[5048]

Stirbt der Handelsvertreter oder der Handelsvertretervertrag endet aufgrund des Konkurses des Handelsvertreters, fällt der Ausgleichsanspruch gemäß §28 Abs. 1 und 2 HVG (FI) an seine Erben beziehungsweise bzw. Gläubiger.[5049]

Macht der Handelsvertreter seinen Anspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung geltend, verliert er diesen.[5050] Sofern der Handelsvertreter diese Mitteilung ordnungsgemäß an den Unternehmer versendet, ist sie wirksam, selbst wenn sie verspätet, verfälscht oder nicht zugeht.[5051]

Eine vertragliche Beschränkung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs ist nach §28 Abs. 5 HVG (FI) vor Handelsvertretervertragsbeendigung nicht zulässig.

IV.D. 2.9.3. Weitergehender Schadensersatzanspruch

Die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichsanspruchs beschränkt nicht das Recht des Handelsvertreters bzw. seiner Erben oder Gläubiger einen Anspruch auf Schadensersatz aufgrund einer Vertragsverletzung geltend zu machen.[5052]

Verletzt oder vernachlässigt eine der Parteien die Pflichten des Handelsvertretervertrags oder eine sonstige gesetzliche Pflicht vorsätzlich oder fahrlässig, entsteht der anderen Partei ein Schadensersatzanspruch.[5053] Macht die verletzte Partei diesen Anspruch nicht umgehend nach Kenntniserlangung über die Verletzungshandlung geltend, verliert sie diesen Anspruch.[5054] Auf eine Mitteilung hierüber kann sich der mitteilende Vertragspartner dann berufen, wenn er die Mitteilung ordnungsgemäß versendet hat, sie aber verspätet, verfälscht oder nicht zugeht.[5055] Bei besonders nachhaltigen Pflichtverletzungen,[5056] in denen sich ein Vertragspartner unredlich oder grob fahrlässig verhält, kommt die umgehende Geltendmachung nach §9 Abs. 2 HVG (FI) nicht zur Anwendung.[5057]

IV.D. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein wirksames nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters bedarf neben der Schriftform einer Beschränkung auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen

- Bezirk oder Kundenkreis und der vertraglich

[5048] §29 Abs. 2 HVG (FI)
[5049] §28 Abs. 3 HVG (FI)
[5050] §29 Abs. 3 HVG (FI)
[5051] §44 HVG (FI)
[5052] §28 Abs. 4 HVG (FI)
[5053] §9 Abs. 1 HVG (FI)
[5054] §9 Abs. 2 HVG (FI)
[5055] §44 HVG (FI)
[5056] Vgl. Reimers/Freyer (2000), S. 17
[5057] §9 Abs. 3 HVG (FI)

- vertriebenen Warengattung.[5058]

Darüber hinaus dürfen die Parteien keine Wettbewerbsbeschränkung zu Lasten des Handelsvertreters vereinbaren, die länger als zwei Jahre gelten soll.[5059] Eine Regelung über eine zwingende Vergütung für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot enthält das HVG (FI) nicht.[5060]

IV.D. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Das HVG (FI) hält keine für den Handelsvertretervertrag geltenden spezialrechtlichen Fristen bereit. Die Fristen ergeben sich aus dem Verjährungsgesetz.[5061] Dieses sieht eine Frist von drei Jahren, für Provisionszahlungen ab dem Fälligkeitszeitpunkt und bei Schäden ab dem Zeitpunkt, an dem die andere Partei die Verletzungshandlung bemerkte oder hätte bemerken sollen, vor.[5062]

5058 §31 Abs. 1 HVG (FI)

5059 §31 Abs. 2 HVG (FI)

5060 Vgl. Lindfors (2010): §58 Finnland in: Martinek et al., Rn. 11

5061 Verjährungsgesetz Finnland vom 15.8.2003 (Laki velan vanhentumisesta), in Kraft ab 01.01.2004, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 728/2003

5062 Vgl. Jussila (2017): Finland in: Albaric et al., Kap. 6.1 F1 lit. d; vgl. Krook (2018): Finland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.6

IV.D. 3. Schweden

Der schwedische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie durch das Handelsvertretergesetz[5063] im Jahr 1991 (im Folgenden HVG (SE)), also bereits vor Beginn der schwedischen EU-Mitgliedschaft im Jahr 1995[5064], in schwedisches Recht umgesetzt.[5065] Zudem sind sowohl das Gesetz zu Fernabsatzverträgen[5066], als auch das Vertragsgesetz[5067] für das Handelsvertretervertragsverhältnis von Bedeutung.

IV.D. 3.1. Definition und Anwendungsbereich des schwedischen Handelsvertreterrechts

Nach §1 HVG (SE) ist ein Handelsvertreter eine Person, die mit einem Unternehmer vereinbart, selbständig und dauerhaft den An- und Verkauf von Waren durch die Entgegennahme von Verträgen (Vermittlungsvertreter) für den Unternehmer zu fördern oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen (Abschlussvertreter). Ohne Abschlussvollmacht darf der Handelsvertreter keine Verträge über An- bzw. Verkauf im Namen des Unternehmers abschließen.[5068] Der Handelsvertreter kann sowohl eine natürliche als auch juristische Person sein.[5069]

Wie §1 HVG (SE) statuiert, ist der Anwendungsbereich des schwedischen Handelsvertreterrechts ausschließlich für Warenhandelsvertreter eröffnet. Insbesondere die Mittler von Wertpapieren, Versicherungen, Schiffen oder Grundstücken unterfallen diesem Warenbegriff nicht.[5070]

Der schwedische Gesetzgeber nimmt nebenberufliche Vermittler nicht ausdrücklich aus dem Anwendungsbereich des HVG (SE) aus. Er verlangt in §1 HVG (SE) jedoch, dass es

---

5063 Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur), in Kraft ab 01.01.1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1991:351 vom 2.5.1991; Gesetz (Lag) Nr. 1998:170 zu u.a. der Streichung des §3 (Anwendung fremden Rechts) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 01.07.1998, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1998:170; geändert durch: Gesetz (Lag) Nr. 2005:64, u.a. zur Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 01.04.2005, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:64; geändert durch: Gesetz (Lag) Nr. 2014:12 zu u.a. der Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 13.06.2014, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2014:12

5064 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Griechischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Portugiesischen Republik, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und dem Königreich Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden über den Beitritt des Königreichs Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland und des Königreichs Schweden zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.01.1995, ABl. C241 vom 29.8.1994 (S. 9)

5065 Zur Historie: Gallwitz (1976): Das Handelsvertreterrecht in Schweden in: Maier et al., S. 295 ff.

5066 Gesetz (Lag) Nr. 2005:59 zu Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (Lag om distansavtal och avtal utanför affärslokaler), in Kraft ab 01.04.2005, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:59 vom 24.2.2005

5067 Vertragsgesetz Schweden (Lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område), in Kraft ab 01.01.1916, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1915:218 vom 11.6.1915

5068 §17 Abs. 1 HVG (SE); vgl. Langenius/Gustafson (2013): Sweden in: Campbell, S. 4

5069 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 2; vgl. Karlsson/Klose (2019): Sweden in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

5070 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 2

sich zur Eröffnung des Anwendungsbereichs um eine dauerhafte Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters handeln muss.[5071]

Sofern die Handelsvertretervertragsparteien Vereinbarungen treffen, die dem HVG (SE) widersprechen, aber zulässig sind, gelten sie anstelle des Gesetzes.[5072]

Als Vertragsbedingungen gelten sowohl das in der Praxis ausgeübte Verhalten der Parteien als auch Handelsbräuche.[5073]

IV.D. 3.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

In Schweden gibt es eine Reihe von Funktionsträgern des Absatzprozesses, die der des Handelsvertreters ähneln und daher von ihm abzugrenzen sind:

- Der Kommissionär ist in Schweden durch das Kommissionsgesetz[5074] reguliert. Ein Kommissionär kauft oder verkauft gemäß §1 des schwedischen Kommissionsgesetzes[5075] – entgegen dem Handelsvertreter[5076] – in eigenem Namen und auf fremde Rechnung bewegliche Sachen für einen Unternehmer.[5077] Er unterfällt nicht dem HVG (SE), jedoch steht auch dem dauerhaft tätigen Kommissionär nach §39 Kommissionsgesetz[5078] ein eigenständiger Ausgleichsanspruch[5079] bei Vertragsbeendigung (nicht der exakte Handelsvertreterausgleichsanspruch aus §28 HVG (SE)) zu.
- Der Vertragshändlervertrag ist in Schweden nicht spezialrechtlich verankert. Der Vertragshändler handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[5080] Damit ist der Vertragshändler kein Handelsvertreter i.S.d. §1 HGV (ES), denn dieser agiert im Namen und auf Rechnung des Unternehmers. Eine analoge Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts auf Vertriebshändlerverträge, oder ein eigenständiger Ausgleichsanspruch für den Verlust von Kunden aus der Vertragsbeendigung, liegt in Schweden bisher nicht vor.[5081]
- Der Franchisevertrag ist in Schweden nicht spezialrechtlich reguliert. Der Franchisenehmer agiert in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter der

---

5071 Vgl. Detzer (1997): Schweden in: Detzer, S. 382

5072 §2 Abs. 1 HVG (SE)

5073 §2 Abs. 2 HVG (SE)

5074 Kommissionsgesetz Schweden (Kommissionslagen), in Kraft ab 01.10.2009, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2009:865

5075 Kommissionsgesetz Schweden (Kommissionslagen), in Kraft ab 01.10.2009, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2009:865

5076 §1 HVG (SE)

5077 Vgl. A. H. Persson (2016): Sweden (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 221; vgl. Karlsson/Klose (2019): Sweden in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2

5078 Kommissionsgesetz Schweden (Kommissionslagen), in Kraft ab 01.10.2009, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2009:865

5079 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 2; vgl. A. H. Persson (2016): Sweden (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 217

5080 Vgl. A. H. Persson (2016): Sweden (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 223; vgl. Swanstein (1995): Sweden in: Clasen, Kap. §4; vgl. Dhunér et al. (2000): Sweden in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.1; vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 15

5081 Vgl. Dhunér et al. (2000): Sweden in: Bogaert/Lohmann, Kap. 2.1.7; vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 18; vgl. Nedström (2016): Distribution Law Sweden in: IDI Project, Kap. 14

entgeltlichen Nutzung des Franchisekonzepts des Franchisegebers.[5082] Dementgegen ist der Handelsvertreter gemäß §1 HVG (ES) auf Namen und Rechnung des Unternehmers tätig. Das Handelsvertreterrecht ist nicht generell analog auf den Franchisevertrag anwendbar.[5083] Denkbar ist aber eine Entschädigung für den Verlust von Kunden bei Vertragsbeendigung, falls dies angemessen und billig erscheint.[5084] Gerichte haben dazu bisher jedoch keine Grundsätze entwickelt.[5085]

- Obschon der Reisende weitgehend die Funktion eines Handelsvertreters übernimmt, unterfällt er nicht dem HVG (SE), denn der Reisende ist Arbeitnehmer.[5086] Im Gegensatz zum Handelsvertreter kann der angestellte Reisende nicht frei über die Ausübung seiner Tätigkeit entscheiden, und der Unternehmer hat gegenüber dem Reisenden ein höheres Maß an Weisungsbefugnis.[5087] Damit ist der Anwendungsbereich des HVG (SE) für den Reisenden nicht eröffnet.

IV.D. 3.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag formfrei schließen,[5088] sind jedoch unabdingbar[5089] verpflichtet, auf Forderung der jeweils anderen Partei, eine schriftliche, unterzeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt nebst Änderungen und Ergänzungen anzufertigen[5090].

Zudem behält der schwedische Gesetzgeber in §36 HVG (SE) eine Regelung über Zugangsmängel bereit:
Bei der angemessenen Weiterleitung von Mitteilungen

- des Handelsvertreters
  (Verwertungsrecht[5091], Handelsvertreterausgleichsanspruch[5092] und Schadensersatz[5093]),
- des Unternehmers
  (Mangel der Vertretungsmacht[5094], Maßnahmen bei Mängelrügen[5095], Schadensersatzpflicht[5096], Widerrufspflicht bei Angebotsablehnung[5097] oder fehlender Inkassovollmacht sowie unberechtigten Vertragsänderungen[5098]) oder

---

5082 Vgl. Dhunér et al. (2000): Sweden in: Bogaert/Lohmann, Kap. 3.1; vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 23
5083 Vgl. Thylin (2015): Franchise Law Sweden in: IDI Project, Kap. 14
5084 Vgl. Karlsson/Klose (2019): Sweden in: A. Jausàs, Kap. 2.2.5; vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 27
5085 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 27
5086 Vgl. Karlsson/Klose (2019): Sweden in: A. Jausàs, Kap. 1.1.3
5087 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 2
5088 Vgl. Jacobsson (2016): §70 Schweden in: Martinek et al., Rn. 3; vgl. Langenius/Gustafson (2013): Sweden in: Campbell, S. 4; vgl. Freyer (1992), S. 719; vgl. Karlsson/Klose (2019): Sweden in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1
5089 §4 Abs. 2 HVG (SE)
5090 §4 Abs. 1 HVG (SE)
5091 §16 HVG (SE)
5092 §31 HVG (SE)
5093 §34 HVG (SE)
5094 §18 HVG (SE)
5095 §23 HVG (SE)
5096 §34 HVG (SE)
5097 §19 HVG (SE)
5098 §22 HVG (SE)

- des Dritten
  (Widerrufspflicht[5099]),

ist die Mitteilung auch rechtskräftig, wenn sie verspätet, verfälscht oder nicht beim Adressaten ankommt.[5100]

Weiterhin behält das HVG (SE) eine Reihe von zwingenden Vorschriften bereit. Eine Abbedingung dieser Normen führt nicht zur Nichtigkeit des gesamten Handelsvertretervertrags, sondern die gesetzlichen Normen treten an die Stelle der unwirksamen Klausel.[5101] Die ausdrücklich unabdingbaren bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbaren Normen beziehen sich auf

- die verpflichtende Ausstellung einer gegengezeichneten Urkunde[5102] zum Vertragsinhalt,
- die grundlegenden Pflichten von Handelsvertreter[5103] und Unternehmer[5104],
- die Fälligkeit der Provision[5105] des Handelsvertreters, deren Entfallen[5106], deren Abrechnung[5107] und Überprüfung[5108],
- die Zurückbehaltungs-[5109] und Verwertungsrechte[5110] des Handelsvertreters,
- die ordentliche Kündigung[5111] des Handelsvertretervertrags sowie dessen außerordentliche Kündigung[5112],
- die Umwandlung eines befristeten Handelsvertretervertrags in einen unbefristeten Vertrag im Falle der Vertragsfortführung nach Fristablauf[5113],
- den Handelsvertreterausgleichsanspruch[5114] und sein Entfallen[5115],
- den Schadensersatzanspruch[5116] und
- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot[5117] des Handelsvertreters.

IV.D. 3.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Ein Handelsvertreterregister oder bestimmte Voraussetzungen zur Berufsausübung als Handelsvertreter gibt es in Schweden nicht. Es bedarf aber gemäß §2 des Gesetzes über ausländische Filialen[5118] zur Ausübung sämtlicher Geschäftsfähigkeiten schwedischer oder ausländischer Parteien mit Sitz außerhalb der Europäischen Union

---

5099 §21 HVG (SE)
5100 §35 HVG (SE)
5101 §2 S. 3 HVG (SE); vgl. Freyer (1997), S. 8
5102 §4 Abs. 1 HVG (SE)
5103 §5 Abs. 3 HVG (SE)
5104 §7 Abs. 4 HVG (SE)
5105 §11 Abs. 2, 3 HVG (SE)
5106 §12 Abs. 5 HVG (SE)
5107 §13 Abs. 3 HVG (SE)
5108 §15 Abs. 4 HVG (SE)
5109 §16 Abs. 4 HVG (SE)
5110 §24 Abs. 3, 4 HVG (SE)
5111 §25 Abs. 3 HVG (SE)
5112 §28 Abs. 4 HVG (SE)
5113 §26 Abs. 3 HVG (SE)
5114 §29 Abs. 2 HVG (SE)
5115 §30 Abs. 2 HVG (SE)
5116 §34 Abs. 4 HVG (SE)
5117 §35 HVG (SE)
5118 Gesetz über ausländische Filialen Schweden (Lag om om utländska filialer m.m.), in Kraft ab 01.01.1993, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1992:160 vom 9.4.1992

- eines schwedischen Büros mit unabhängigem Management,
- einer schwedischen Niederlassung
- oder einer schwedischen Agentur.

Nach §2 des Gesetzes über ausländische Filialen[5119], ist dies für Parteien mit Sitz in der Europäischen Union, aufgrund der Warenverkehrsfreiheit und Dienstleistungsfreiheit, ausdrücklich nicht erforderlich.

IV.D. 3.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der Handelsvertreter ist in der Ausübung seiner vertraglich geschuldeten Tätigkeit dazu verpflichtet, die Interessen des Unternehmers loyal und redlich (lojalt och redligt) zu verfolgen.[5120] Insbesondere muss er sich angemessen bemühen, Geschäfte zu vermitteln und ggf. abzuschließen.[5121] Ferner muss der Handelsvertreter den Unternehmer über erteilte Angebote (Aufträge), abgeschlossene Verträge und andere auftragsrelevante Umstände, die ihm bekannt sind, informieren.[5122]

In der Ausübung seiner Tätigkeit muss der Handelsvertreter die angemessenen Weisungen des Unternehmers befolgen.[5123] Kommt der Handelsvertreter den Weisungen nicht nach, muss er den Unternehmer dennoch darüber informieren.[5124] Dies kann sich beispielsweise daraus ergeben, dass dem Handelsvertreter die Weisungen des Unternehmers aufgrund der Selbständigkeit des Handelsvertreters als nicht angemessen erscheinen.[5125]

Aus der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters ergibt sich ferner eine Verschwiegenheitspflicht zu den Geschäftsgeheimnissen des Unternehmers.[5126] Diese grundlegenden Pflichten des Art. 5 HVG (SE) können die Parteien nicht abbedingen.[5127]

Waren und andere Dinge des Unternehmers im Besitz des Vertreters, muss der Vertreter mit der nötigen Sorgfalt behandeln.[5128] Der Vertreter muss eine entsprechende Versicherung abschließen und zudem – sofern vorhanden – die Waren des Unternehmers getrennt von anderen Waren aufbewahren.[5129]

Zwar beinhaltet das HVG (SE) keine diesbezüglichen spezialrechtlichen Bestimmungen, den Parteien steht es aber frei, eine Delkrederevereinbarung zu treffen, die üblicherweise eine zusätzliche Provision nach sich zieht.[5130]

5119 Gesetz über ausländische Filialen Schweden (Lag om om utländska filialer m.m.), in Kraft ab 01.01.1993, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1992:160 vom 9.4.1992
5120 §5 Abs. 1 HVG (SE)
5121 §5 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)
5122 §5 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)
5123 §5 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)
5124 Vgl. Freyer (1997), S. 13
5125 Vgl. Freyer (1997), S. 13
5126 Vgl. Hesselink (2006), S. 116
5127 §5 Abs. 3 HVG (SE)
5128 §6 Abs. 1 HVG (SE)
5129 §6 Abs. 1 HVG (SE)
5130 Vgl. Dhunér et al. (2000): Sweden in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2

Wenn der Handelsvertreter zum Inkasso bevollmächtigt ist, muss er diese Gelder getrennt verwahren und dem Unternehmer über deren Einzug informieren.[5131]

Es steht den Parteien frei zu vereinbaren, dass der Handelsvertreter für ein bestimmtes Gebiet oder einen Kundenkreis ein Exklusivrecht besitzt.[5132]

Nach der Handelsvertretervertragsbeendigung muss der Handelsvertreter dem Unternehmer seine für die Vertragserfüllung überlassenen Waren, Materialien und Dokumente zurückgeben.[5133] Die Möglichkeit des Handelsvertreters, das Eigentum des Unternehmers gegen offene Forderungen als Sicherheit zu behalten und ggf. zu veräußern, bleibt bestehen.[5134]

Sofern dem Handelsvertreter keine erheblichen Kosten, Schwierigkeiten oder finanzielle Risiken entstehen, muss der Handelsvertreter nach Beendigung des Handelsvertretervertrags den Unternehmer solange vor Verlusten schützen, bis der Unternehmer seine Interessen selbst verfolgen kann.[5135]

Der Unternehmer muss sich im Verhältnis zum Handelsvertreter loyal und redlich (lojalt och redligt) verhalten.[5136] Dabei unterstützt er den Vertreter in der Ausübung seiner Tätigkeit mit Mustern, Beschreibungen, Preislisten und allen notwendigen Materialien zu den Vertragsprodukten.[5137] Der Unternehmer muss dem Vertreter alle notwendigen Informationen liefern[5138] und ihn unverzüglich über Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung von durch den Vertreter vermittelten Angeboten (Geschäften) unterrichten.[5139] Ist für den Unternehmer absehbar, dass sich der Geschäftsumfang schlechter entwickelt, als es für den Handelsvertreter unter normalen Umständen zu erwarten wäre, muss er den Vertreter unverzüglich informieren.[5140]

Wie bereits im Falle der grundlegenden Vertreterpflichten, sind die Pflichten des Unternehmers aus §7 HVG (SE) nicht abdingbar.[5141]

IV.D. 3.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Im Gegensatz zu den Normen der Handelsvertreterrichtlinie kennt das HVG (SE) in den §§17-23 eine Reihe spezialrechtlicher Normen zu den Vollmachten des Handelsvertreters.[5142]

5131 §6 Abs. 2 HVG (SE)
5132 Vgl. Langenius/Gustafson (2013): Sweden in: Campbell, S. 13; vgl. Hedwall (2018): Sweden in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2; vgl. Swanstein (1995): Sweden in: Clasen, Kap. §3.5
5133 §33 HVG (SE)
5134 §33 HVG (SE)
5135 §32 HVG (SE)
5136 §7 Abs. 1 HVG (SE)
5137 §7 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)
5138 §7 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)
5139 §7 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)
5140 §7 Abs. 3 HVG (SE)
5141 §7 Abs. 4 HVG (SE)
5142 Vgl. Von Bernstorff (1998), S. 50; vgl. Detzer (1997): Schweden in: Detzer, S. 385 f.

Ohne Vollmacht darf der Handelsvertreter keine Verträge über An- bzw. Verkauf im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abschließen[5143] (bei Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen gilt ein Spezialgesetz[5144]).

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter dennoch einen Kauf- oder Verkaufsvertrag im Namen des Unternehmers mit einem Dritten ab, ist der Unternehmer daran gebunden, falls er den Dritten nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung über seine Ablehnung informiert.[5145]

Wenn der Unternehmer ein durch den Handelsvertreter erhaltenes Angebot nicht annehmen möchte, muss er den Dritten unverzüglich nach Kenntniserlangung informieren, da es ansonsten als angenommen gilt.[5146] Die Unverzüglichkeit ist nicht notwendig, falls Handelsvertreter und Dritter vereinbart haben, dass die Angebotsannahme von der ausdrücklichen Zustimmung des Unternehmers abhängt.[5147]

Falls der Handelsvertreter ein Angebot des Dritten an den Unternehmer weitergeleitet hat, hat der Dritte die gleichen Rechte des Angebotswiderrufs,[5148] als wenn er das Angebot selbst dem Unternehmer unterbreitet hätte, es sei denn, der Handelsvertreter und der Dritte haben dies abweichend verabredet[5149].

Wenn ein Dritter, der ein Gewerbe ausübt, mit dem Handelsvertreter verhandelt hat und im Anschluss vom Unternehmer eine Bestätigung über den Vertrag oder ein Angebot erhält, der Dritte jedoch der Meinung ist, dass dies den Sachverhalt nicht korrekt widerspiegelt, muss er dies dem Unternehmer unverzüglich mitteilen.[5150] Zeigt er dies nicht an und kann nicht beweisen, dass die Mitteilung unwahr gewesen ist, gilt das Angebot bzw. der Vertrag des Unternehmers durch den Dritten als angenommen.[5151]

Ohne eine Vollmacht darf der Handelsvertreter von Dritten für verkaufte Waren kein Entgelt (Inkasso) annehmen, keine Zahlungsziele verlängern, keine Preise reduzieren oder sonstige Vertragsänderungen vereinbaren.[5152] Erfährt der Unternehmer von einer derart vollmachtlosen Tätigkeit des Handelsvertreters, und er stimmt dieser Vereinbarung nicht zu, muss er den Dritten unverzüglich informieren, da er die Maßnahme des Handelsvertreters ansonsten billigt.[5153] (Diesbezüglich gilt bei Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen ein Spezialgesetz.[5154])

5143 §17 Abs. 1 HVG (SE)

5144 §17 Abs. 2 HVG (SE); Gesetz (Lag) Nr. 2005:59 zu Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (Lag om distansavtal och avtal utanför affärslokaler), in Kraft ab 01.04.2005, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:59 vom 24.2.2005; der Verweis auf dieses Gesetz wurde im HVG (SE) geändert durch: Gesetz (Lag) Nr. 2014:12 zu u.a. der Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 13.06.2014, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2014:12

5145 §18 HVG (SE)

5146 §19 Abs. 1 HVG (SE)

5147 §19 Abs. 1 HVG (SE)

5148 §20 Abs. 1 HVG (SE)

5149 §20 Abs. 2 HVG (SE)

5150 §21 HVG (SE)

5151 §21 HVG (SE)

5152 §22 Abs. 1 HVG (SE)

5153 §22 Abs. 2 HVG (SE)

5154 §22 Abs. 3 HVG (SE); Gesetz (Lag) Nr. 2005:59 zu Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (Lag om distansavtal och avtal utanför affärslokaler), in Kraft ab 01.04.2005, Amtsblatt

Der vollmachtlose Handelsvertreter darf allerdings Mängelrügen, Informationen über Lieferverzug oder andere auftragsbezogene Mitteilungen von Dritten empfangen, wenn er an der Vertragsentstehung beteiligt gewesen ist oder der Dritte zum exklusiven Vertretungsbezirk oder Kundenkreis des Handelsvertreters gehört.[5155] Entscheidungen kann der vollmachtlose Handelsvertreter diesbezüglich nicht treffen.[5156] Der Unternehmer hat die Pflicht, den Dritten unverzüglich zu informieren, sofern er eine vom vollmachtlosen Handelsvertreter verhandelte Maßnahme nicht billigt, da er diese ansonsten akzeptiert.[5157]

IV.D. 3.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Der Vergütungsanspruch des Handelsvertreters, dessen Entfallen, Abrechnung und Überprüfung sind in den §§8-14 HGV (SE) geregelt. Die Bestimmung der Vergütungsform erfolgt durch eine Parteivereinbarung, die typischerweise eine Provision vorsieht, aber auch in Form einer Pauschalzahlung ausgestaltet sein kann.[5158]

IV.D. 3.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zudem beinhalten die §§15-16 HGV (SE) Zurückbehaltungs- und Verwertungsrechte, die von den Parteien vertraglich nicht zum Nachteil[5159] des Handelsvertreters gestaltet sein dürfen.

Zahlt der Unternehmer dem Handelsvertreter seine Vergütung nicht rechtzeitig, oder es gibt berechtigte Gründe, dass der Unternehmer seiner Vergütungspflicht nicht nachkommt,

- hat der Handelsvertreter das Recht als Sicherheit für seine Forderungen Waren, Materialen und Dokumente, die der Unternehmer dem Handelsvertreter zur Ausübung der Tätigkeit überlassen hat, zurückzubehalten, es sei denn,
- dies sind bedeutsame Vollmachten oder Dokumente des Unternehmers.[5160]

Wenn der Handelsvertreter auf Rechnung des Unternehmers Waren kauft und sie an ihn weiterleitet oder wenn er zum Verkauf bestimmte Waren des Unternehmers an ihn zurückgesendet, darf der Handelsvertreter zur Sicherung seiner Rechte aus §15 Abs. 1 HGV (SE), selbst wenn der Unternehmer bereits die Transportdokumente erhalten hat, eine Zustellung an den Unternehmer verhindern.[5161] Dieses Recht entfällt, sobald der Unternehmer dem Handelsvertreter für dessen Forderung eine angemessene Sicherheit bietet.[5162]

Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:59 vom 24.2.2005; der Verweis auf dieses Gesetz wurde im HVG (SE) geändert durch: Gesetz (Lag) Nr. 2014:12 zu u.a. der Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 13.06.2014, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2014:12

5155 §23 Abs. 1 HVG (SE)

5156 §23 Abs. 1 HVG (SE)

5157 §23 Abs. 2 HVG (SE)

5158 Vgl. Freyer (1992), S. 720

5159 §15 Abs. 4, §16 Abs. 4 HVG (SE)

5160 §15 Abs. 1 HVG (SE)

5161 §15 Abs. 2 HVG (SE)

5162 §15 Abs. 3 HVG (SE)

Drei Monate nachdem der Handelsvertreter den Unternehmer über die Zurückbehaltung der Waren informiert hat, darf er diese zur Deckung seiner Forderung, selbst oder auf einer öffentlichen Auktion verkaufen.[5163] Dieser Zeitraum verkürzt sich, falls die zurückbehaltenen Waren besondere Lagerungsanforderungen haben oder schnell verfallen oder verderben.[5164]

Dieses Verwertungsrecht aus §16 HVG (SE) ist im Konkursfall des Unternehmers nicht anwendbar, da an dieser Stelle Kapitel 8, §10 des schwedischen Konkursgesetzes[5165] greift.[5166]

Die obigen Normen können die Parteien gemäß §16 Abs. 4 HVG (SE) nicht zum Nachteil des Vertreters abbedingen.

IV.D. 3.7.2. Provisionshöhe

Mangels einer Parteivereinbarung zur Vergütungshöhe, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung zu.[5167] Lässt sich eine solche nicht ermitteln, steht dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung zu, die sämtliche Vertragsumstände beachtet.[5168]

Zwar sind damit die Aufwendungen der Selbständigkeit des Handelsvertreters abgegolten, gehen die Aufwendungen des Handelsvertreters jedoch über ein normales Maß hinaus, ist es in Schweden – jedoch nicht verpflichtend – üblich, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter diese Kosten erstattet.[5169]

IV.D. 3.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, sofern

- der Vertrag durch ihn zustande gekommen ist[5170], oder, wenn
- der Unternehmer den Vertrag direkt mit einem Dritten abschließt, den der Vertreter für artgleiche Geschäfte bereits vorher geworben (Bestandskunde) hat (Folgeprovision)[5171].

Vereinbaren die Parteien einen exklusiven Bezirks- oder Kundenkreisschutz, hat der Vertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften, die der Unternehmer innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs abschließt (Bezirksprovision).[5172]

5163 §16 Abs. 1 HVG (SE)
5164 §16 Abs. 2 HVG (SE)
5165 Konkursgesetz Schweden (Konkurslag), in Kraft ab 01.01.1988, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1987:672 vom 11.6.1987
5166 §16 Abs. 3 HVG (SE)
5167 §8 HVG (SE)
5168 §8 HVG (SE)
5169 Vgl. Langenius/Gustafson (2013): Sweden in: Campbell, S. 7
5170 §9 Abs. 1 HVG (SE)
5171 §9 Abs. 2 HVG (SE)
5172 §9 Abs. 3 HVG (SE)

Der Handelsvertreter kann einen Provisionsanspruch aus einem nachvertraglichen Geschäft haben, wenn

- der Handelsvertreter am Zustandekommen des Geschäfts mit dem Dritten während der Handelsvertretervertragslaufzeit maßgeblich beteiligt gewesen ist und dieses innerhalb angemessener Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung zum Abschluss gekommen ist[5173] oder wenn
- das Angebot des Dritten noch während der Handelsvertretervertragslaufzeit beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist.[5174]

Ein Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[5175]

IV.D. 3.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald

- der Unternehmer den Vertrag mit dem Dritten ausführt,[5176]
- den Vertrag hätte ausführen müssen[5177] oder
- der Dritte seine Vertragspflicht[5178] erfüllt.

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch unabdingbar, wenn

- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat oder
- es ausgeführt haben müsste, falls der Unternehmer seine Vertragspflicht erfüllt hätte.[5179]

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter die Provision spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zahlen.[5180] Eine vertragliche Verlängerung dieser Frist ist nicht möglich.[5181]

IV.D. 3.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entfällt, wenn der Unternehmer nicht zu verantworten hat, dass ein Geschäft mit dem Dritten nicht zustande kommt.[5182] Bewilligt der Unternehmer dem Dritten, ohne Einverständnis des Vertreters, Aufschub oder einen Vertragsrücktritt, besteht der Provisionsanspruch des Handelsvertreters dennoch.[5183]

Kommt der Dritte seinen vertraglichen Pflichten nur in Teilen nach, hat der Handelsvertreter einen entsprechenden teilweisen Provisionsanspruch, es sei denn, er hat nach §12

5173 §10 Abs. 1 S. 2 HVG (SE)
5174 §10 Abs. 1 S. 1 HVG (SE)
5175 §10 Abs. 2 HVG (SE)
5176 §11 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)
5177 §11 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)
5178 §11 Abs. 3 S. 3 HVG (SE)
5179 §11 Abs. 4 HVG (SE)
5180 §11 Abs. 1 HVG (SE)
5181 §11 Abs. 3 HVG (SE)
5182 §12 Abs. 1 HVG (SE)
5183 §12 Abs. 2 HVG (SE)

Abs. 1 HVG (SE) seinen Provisionsanspruch verloren, oder er hat aufgrund einer Bewilligung des Unternehmers mit dem Dritten ohne Einverständnis des Handelsvertreters nach §12 Abs. 2 HVG (SE) den vollen Provisionsanspruch.[5184]

Vereinbarungen, die für den Handelsvertreter nachteiliger sind als obige aus den §12 Abs. 1-3 HVG (SE), sind nicht möglich.[5185]

Entfällt der Provisionsanspruch muss der Handelsvertreter dem Unternehmer überzahlte Beträge zurückerstatten.[5186]

IV.D. 3.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter spätesten am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung, unter Angabe der verdienten Provisionen und deren Berechnungsgrundlagen anfertigen.[5187] Falls der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, ganz oder in Teilen, verloren hat, muss der Unternehmer dies in der jeweiligen Abrechnungsperiode anzeigen und begründen.[5188] Diese Normen können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5189]

Der Handelsvertreter kann vom Unternehmer alle vorliegenden Informationen inkl. Buchauszug verlangen, die er benötigt, um seinen Provisionsanspruch zu überprüfen.[5190] Kommt der Unternehmer dieser Forderung nicht in angemessen Zeit nach oder hat der Handelsvertreter einen Anlass zur Annahme, dass die Unterlagen nicht korrekt sind, kann der Vertreter die Bücher des Unternehmers prüfen.[5191] Es steht dem Unternehmer frei zu entscheiden, ob dies der Vertreter selbst oder ein vom Vertreter bestimmter, zugelassener Rechnungsprüfer (godkänd revisor) oder ein zugelassener Wirtschaftsprüfer (auktoriserad revisor) vornimmt.[5192] Diese Überprüfungsrechte sind nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar.[5193]

IV.D. 3.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können sowohl Verträge auf bestimmte[5194] als auch auf unbestimmte[5195] Dauer abschließen. Während ein Vertrag auf bestimmte Dauer mit Fristablauf endet,[5196] können die Parteien Verträge auf bestimmte Dauer im Rahmen der Kündigungsfrist beenden.[5197]

5184 §12 Abs. 3 HVG (SE)
5185 §12 Abs. 5 HVG (SE)
5186 §12 Abs. 4 HVG (SE)
5187 §13 Abs. 1 HVG (SE)
5188 §13 Abs. 2 HVG (SE)
5189 §13 Abs. 3 HVG (SE)
5190 §14 Abs. 1 HVG (SE)
5191 §14 Abs. 2 HVG (SE)
5192 §14 Abs. 2 HVG (SE)
5193 §14 Abs. 3 HVG (SE)
5194 §25 Abs. 1 HVG (SE)
5195 §26 Abs. 1 HVG (SE)
5196 §25 Abs. 1 HVG (SE)
5197 §21 Abs. 1 HVG (SE)

Zudem endet der Handelsvertretervertrag gemäß §27 HVG (SE) durch den Konkurs des Unternehmers.

IV.D. 3.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Beiden Parteien steht es frei, einen unbefristeten Handelsvertretervertrag innerhalb der Kündigungsfrist zu beenden.[5198] Diese Mindestkündigungsfrist beträgt

- im ersten Vertragsjahr einen Monat und
- erhöht sich bis zum sechsten Vertragsjahr um jeweils einen Monat, sodass
- ab dem sechsten Vertragsjahr eine Mindestkündigungsfrist von sechs Monaten besteht.[5199]

Die Parteien dürfen dies nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen, können sich jedoch darauf einigen, dass

- der Vertreter ab dem dritten Vertragsjahr mit einer Frist von drei Monaten kündigen kann, wohingegen
- sich die Frist des Unternehmers bis zum sechsten Jahr weiterhin erhöht.[5200]

Allgemeiner steht es den Parteien frei, die Fristen zu verlängern, jedoch darf der Handelsvertreter keinen längeren Fristen unterliegen als der Unternehmer.[5201]

Mangels Vereinbarung gilt die Kündigungsfrist zum Monatsende.[5202]

Ein befristeter Handelsvertreter endet mit Fristablauf.[5203] Wenn die Parteien das Vertragsverhältnis darüber hinaus fortführen, gilt es als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und die bereits verstrichene Vertragslaufzeit des befristeten Vertrags ist bei der Berechnung der Kündigungsfrist zu berücksichtigen.[5204]

IV.D. 3.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag mit sofortiger Wirkung kündigen, wenn

- die jeweils andere Partei einer vertraglichen oder gesetzlichen Pflicht nicht nachkommt,
- diese jedoch für die kündigende Partei wesentlich ist und
- die gegnerische Partei dies wusste oder hätte wissen müssen.[5205]

Die Parteien können ebenfalls aus wichtigem Grund vom Vertrag zurücktreten.[5206]

5198 §24 Abs. 1 HVG (SE)
5199 §24 Abs. 2 HVG (SE)
5200 §24 Abs. 3 HVG (SE); so auch: Baker & McKenzie (2006), S. 16; vgl. Freyer (1992), S. 719; vgl. (1997), S. 10
5201 §24 Abs. 4 HVG (SE)
5202 §24 Abs. 1 HVG (SE)
5203 §25 Abs. 1 HVG (SE)
5204 §25 Abs. 2 HVG (SE)
5205 §25 Abs. 1 S. 1 HVG (SE); vgl. Freyer (1997), S. 11
5206 §25 Abs. 1 S. 2 HVG (SE)

Die außerordentliche Kündigung muss unverzüglich nach Kenntniserlangung des Grundes erfolgen.[5207] Andernfalls ist es nicht möglich, sich auf diesen Grund zu berufen.[5208] Für den Vertreter nachteiligere Vereinbarungen sind nicht zulässig.[5209]

Im Konkursfall des Unternehmers endet der Vertretervertrag, wobei der Handelsvertreter seine Tätigkeit bis zum Tag nach der Bekanntgabe im schwedischen Amtsblatt (Post- och Inrikes Tidningar) ausführen kann, soweit er dies nicht vorher wusste oder davon gewusst haben müsste.[5210]

IV.D. 3.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der schwedische Gesetzgeber hat sich für die Einführung des unabdingbaren[5211] Handelsvertreterausgleichsanspruchs entschieden.[5212]

Dieser steht dem Handelsvertreter zu, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich erweitert hat,
- dem Unternehmer hieraus vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile verbleiben[5213] und
- der Ausgleich, unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände, insbesondere der zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters, angemessen ist[5214].

IV.D. 3.9.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Höchstbetrag des Ausgleichsanspruchs entspricht einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre bzw. bei kürzeren Handelsvertreterverträgen, einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[5215]

IV.D. 3.9.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch besteht nicht, wenn

- der Unternehmer den Handelsvertretervertrag wegen vorsätzlicher oder fahrlässiger Pflichtverletzung des Handelsvertreters rechtmäßig außerordentlich kündigt,[5216]

5207 §25 Abs. 2 HVG (SE)
5208 §25 Abs. 2 HVG (SE)
5209 §25 Abs. 3 HVG (SE)
5210 §27 HVG (SE)
5211 §28 Abs. 4 HVG (SE)
5212 §28 Abs. 1 HVG (SE)
5213 §28 Abs. 1 HVG (SE)
5214 §28 Abs. 2 HVG (SE)
5215 §28 Abs. 4 HVG (SE)
5216 §29 Abs. 1 lit. 1 HVG (SE)

- der Handelsvertretervertrag wegen des Konkurses des Handelsvertreters endet,[5217] oder
- die Handelsvertretervertragsparteien vereinbaren, dass die Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten übergehen[5218].

Vertraglichen Vereinbarungen, die diese Normen zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen, sind unwirksam.[5219]

Im Falle der Eigenkündigung des Handelsvertreters hat dieser keinen Ausgleichsanspruch, es sei denn,

- die Eigenkündigung ist durch einen vom Unternehmer hervorgerufenen Umstand bedingt, die eine außerordentliche Kündigung i.S.d. §26 Abs. 1 HVG (SE) rechtfertigt[5220], oder
- der Handelsvertreter nimmt die Eigenkündigung aufgrund von Alter, Krankheit oder anderer Umstände vor, die ihm eine Vertragsfortsetzung unzumutbar machen[5221].

Dies können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5222]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[5223]

Macht der Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er diesen.[5224] Diese Norm können die Parteien nicht vor Handelsvertretervertragsbeendigung zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5225]

IV.D. 3.9.3. Weitergehender Schadensersatzanspruch

Unterlässt es eine der Handelsvertreterparteien ihren gesetzlichen oder vertraglichen Pflichten nachzukommen, ist sie der anderen Partei gegenüber schadensersatzpflichtig, es sei denn, die Pflichtverletzung ist die Folge eines eigenen Versäumnisses.[5226] Auch im Falle eines Konkurses hat die andere Partei einen Schadensersatzanspruch.[5227]

Um den Schadensersatz geltend zu machen, muss die beanspruchende Partei dies der gegnerischen Partei unverzüglich, nachdem sie über den Grund Kenntnis erlangt hat oder erlangt haben sollte, unterrichten.[5228] Andernfalls verfällt der Schadensersatzanspruch, es sei denn, die gegnerische Partei handelte grob fahrlässig oder unter Verstoß gegen Treu

5217 §29 Abs. 1 lit. 2 HVG (SE)
5218 §29 Abs. 1 lit. 3 HVG (SE)
5219 §29 Abs. 2 HVG (SE)
5220 §30 Abs. 1 lit. 1 HVG (SE)
5221 §30 Abs. 1 lit. 2 HVG (SE)
5222 §30 Abs. 2 HVG (SE)
5223 §28 Abs. 2 HVG (SE)
5224 §31 Abs. 1 HVG (SE)
5225 §31 Abs. 2 HVG (SE)
5226 §34 Abs. 1 HVG (SE)
5227 §34 Abs. 2 HVG (SE)
5228 §34 Abs. 3 HVG (SE)

und Glauben.[5229] Vereinbarungen, die hiervon zum Nachteil des Handelsvertreter abweichen, sind nicht zulässig.[5230]

IV.D. 3.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters ist nur gültig, sofern die Parteien es

- schriftlich treffen, es sich nur
- auf den vertraglichen Bezirk oder Kundenkreis und ausschließlich
- die Vertragswaren bezieht.[5231]

Das Wettbewerbsverbot ist maximal für einen Zeitraum von zwei Jahren nach Handelsvertretervertragsbeendigung zulässig.[5232] (Für vermögensrechtliche Belange gilt eine gesonderte Norm.[5233])

IV.D. 3.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Unterfallen die schwedischen Verjährungsfristen nicht spezialrechtlichen Normen, etwa dem Kauf- oder Handelsrecht[5234], beträgt die allgemeine Verjährungsfrist nach §2 Verjährungsgesetz (SE)[5235] zehn Jahre.

5229 §34 Abs. 3 HVG (SE)
5230 §34 Abs. 4 HVG (SE)
5231 §35 Abs. 1 HVG (SE)
5232 §35 Abs. 2 HVG (SE)
5233 §36 Abs. 3 HVG (SE)
5234 Handelsgesetz Schweden (Handelsbalk), Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1736:0123 2 vom 23.1.1736
5235 Verjährungsgesetz Schweden (Preskriptionslag), in Kraft ab 01.07.1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1981:130 vom 29.1.1981

IV.E. Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Gegenüber dem deutschen Rechtskreis ist der anglo-amerikanische Rechtskreis nur in geringem Ausmaß durch das römische Recht beeinflusst.[5236] Im anglo-amerikanischen Rechtskreis steht nicht die Rechtsnorm (statute-law) im Mittelpunkt, sondern der Urteilsspruch des Richters.[5237] Sofern kein bindendes statute-law vorliegt, entwickelt die Rechtsprechung ihre Entscheidungen anhand von Präzedenzen fort.[5238] Das Common Law beschreibt dabei nicht parlamentarische Gesetze, sondern die von den Gerichten entwickelten, verbindlichen Vorschriften und Entscheidungen.[5239]

Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im anglo-amerikanischen Rechtskreis:

Irland	European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994[5240] und 1997[5241]
Vereinigtes Königreich	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993[5242]
(Nordirland)[5243]	The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993[5244]

Tabelle 19: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie im anglo-amerikanischen Rechtskreis

[5236] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 177
[5237] Vgl. Steinert (1993), S. 60
[5238] Vgl. Steinert (1993), S. 60
[5239] Vgl. Steinert (1993), S. 61
[5240] Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 21.2.1994, in Kraft ab 01.01.1994, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 33/1994
[5241] Handelsvertreterverordnung Irland, 1997 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 7.1.1997, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 31/1997
[5242] The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993
[5243] Weitgehend wortgleiche Umsetzung zu Großbritannien
[5244] The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993, in Kraft ab 13.01.1994, Statutory Rules of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993

IV.E. 1. Irland

Das irische Rechtssystem basiert auf dem Common Law, welches sich aus der Fortbildung des Richterrechts, dem sog. Case Law, ableitet.[5245] Durch die Verwandtschaft der angelsächsischen Rechtssysteme besteht ein Bezug zu der Rechtsprechung englischer Gerichte.[5246]

Der irische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie durch die Rechtsverordnung 33/1994[5247] (im Folgenden HVG94 (IE)) rückwirkend zum 1.1.1994[5248] in irisches Recht umgesetzt. Die Umsetzung hat er vorgenommen, indem er den exakten Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie für Irland in Kraft gesetzt hat (im Folgenden Handelsvertreterrichtlinie (IE)).[5249]

Zum Zeitpunkt der Umsetzung hat der irische Gesetzgeber keine eindeutige Aussage getroffen,[5250] ob er sich für den Handelsvertreterausgleichsanspruch oder den -ersatzanspruch entscheidet,[5251] was er letztlich mit der korrekten Bezeichnung als Handelsvertreterersatzanspruch durch die Rechtsverordnung 31/1997[5252] (im Folgenden HVG97 (IE)) nachbesserte.

IV.E. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des irischen Handelsvertreterrechts

Nach Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) ist ein Handelsvertreter eine selbständige Person[5253], die der Unternehmer dauerhaft[5254] berechtigt, Warenankaufs- oder Warenverkaufsverträge[5255] zu verhandeln (Vermittlungsvertreter) oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers zu verhandeln und abzuschließen (Abschlussvertreter).

Die HVG94 (IE) ist ausschließlich auf Warenhandelsvertreter, nicht also auf Dienstleistungsvertreter (z.B. Versicherungsvertreter) anzuwenden.[5256] Handelsvertreter kann sowohl eine natürliche als auch eine juristische Person sein.[5257]

5245 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 22; vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 155

5246 Vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 10

5247 Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 21.2.1994, in Kraft ab 01.01.1994, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 33/1994

5248 Art. 3 HVG94 (IE)

5249 Art. 1 HVG88 (IE)

5250 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 20; vgl. Zwernemann (1997): Irland in: Detzer, S. 191; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e

5251 Vgl. Handelsvertreterverordnung Irland, 1997 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 7.1.1997, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 31/1997 Explanatory Note

5252 Handelsvertreterverordnung Irland, 1997 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 7.1.1997, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 31/1997

5253 England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249 auch ein Unternehmen kann als Handelsvertreter tätig sein

5254 Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Michael Kenny ./. Ireland Roc Limited vom 08.07.2005, [2005] IEHC 241„to negotiate“ setzt keine zwingend aktive Verhandlungstätigkeit vorraus

5255 High Court of England and Wales, Tamarind International Ltd. & Ors. ./. Eastern Natural Gas (Retail) Ltd. & Anor vom 12.06.2000, [2000] CLC 1397; High Court of England and Wales, St Albans City and District Council ./. International Computers Ltd vom 26.07.1996, [1996] EWCA Civ 1296

5256 Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE); vgl. Bennett (2014), Rn. 2.27

5257 Vgl. Bennett (2014), Rn. 2.21; vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

Nicht unter die Regulierungen des HVG94 (IE) fallen per Gesetz Personen,

- die als Organ befugt sind, für ein Unternehmen oder eine Vereinigung verbindlich zu handeln[5258] sowie
- Gesellschafter, die für andere Gesellschafter verbindlich handeln,[5259] und
- Zwangsverwalter,
- gerichtlich bestellte Vermögensverwalter,
- Liquidatoren sowie Konkursverwalter.[5260]

Wie von Art. 2 Handelsvertreterrichtlinie[5261] vorgeben, ist die HVG94 (IE) auf

- Vertreter, die für ihre Tätigkeit kein Entgelt erhalten[5262] und
- Vertreter an Handelsbörsen oder Rohstoffmärkten[5263], nicht anzuwenden.

Ferner nutzt der irische Gesetzgeber die Wahlmöglichkeit des Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[5264] und bezieht nebenberufliche

- Verbraucherkreditvermittler sowie
- Versandhandelsvermittler für Konsumentenprodukte,

nicht in den Anwendungsbereich des HVG94 (IE) ein.[5265] Die beiden letztgenannten Vermittlertypen des Art. 2 Abs. 1 lit. f HVG94 (IE) gelten als nebenberufliche Tätigkeiten, solange die Parteien dies nicht ausdrücklich anderweitig vereinbaren und unterfallen damit nicht dem Anwendungsbereich des HVG94 (IE).[5266]

IV.E. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Der irische Gesetzgeber setzt die Handelsvertreterrichtlinie gemäß Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) ausschließlich für Warenhandelsvertreter um. Während andere Vermittlertypen allein dem irischen Common Law unterfallen, erfährt der Warenhandelsvertreter durch die im HVG94 (IE) umgesetzten Bestimmungen der Handelsvertreterrichtlinie einen zusätzlichen Schutz.[5267] Dieses Vorgehen ist problematisch, denn die irischen Begriffe „Agent bzw. Agency“ schließen eine Reihe von Vermittlern mit unterschiedlichen Funktionen ein. Im irischen Common Law existieren beispielsweise

- General und Special Agent,
- Mercantile Agent insbesondere Factor und Broker und Del Credere Agent,
- Commission Agent und

[5258] Art. 2 Abs. 1 lit. a HVG94 (IE)
[5259] Art. 2 Abs. 1 lit. b HVG94 (IE)
[5260] Art. 2 Abs. 1 lit. c HVG94 (IE)
[5261] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
[5262] Art. 2 Abs. 1 lit. d HVG94 (IE)
[5263] Art. 2 Abs. 1 lit. e HVG94 (IE)
[5264] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
[5265] Art. 2 Abs. 1 lit. f HVG94 (IE)
[5266] Art. 2 Abs. 2 HVG94 (IE)
[5267] Vgl. Hederman/Taylor (2017): Ireland in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 11.1 B1 lit. c; vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1.; vgl. White/White (2011), Rn. 667; vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 155

- Forwarding Agent.[5268]

Eine Abgrenzung zum hier untersuchten und durch die Handelsvertreterrichtlinie erfassten Handelsvertreter (Commercial Agent), gestaltet sich besonders diffizil.[5269] Auf die Benennung der einzelnen Vermittlertypen kommt es dabei allerdings nicht an (falsa demonstration non nocet). Unter dem weiten Oberbegriff des „*Agent*" beispielsweise sind auch dann (echte) Handelsvertreter i.S.d. Handelsvertreterrichtlinie zu subsumieren, sofern der Agent dauerhaft, selbständig, entgeltlich, einen Warenhandelsvertrag vermittelt bzw. zustande bringt.[5270]

IV.E. 1.2.1. General und Special Agent

Ein *General Agent* ist vom Unternehmer im Rahmen einer Generalvollmacht ermächtigt in einem bestimmten Geschäftsgebiet sämtliche geschäftsnotwendigen Handlungen vorzunehmen.[5271] Den *Special Agent* hingegen bevollmächtigt der Unternehmer für die Ausführung bestimmter Geschäfte, die nicht Teil des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs des *Special Agent* sind.[5272] Sowohl der *General*, als auch der *Special Agent* können dem erweiterten Schutzbereich des HVG94 (IE) unterfallen (wenn das vergütete Vertragsverhältnis dauerhaft ist und es Waren zum Vertragsgegenstand hat), denn sie sind dann Handelsvertreter i.S.d. HVG94 (IE) mit bestimmten Vollmachten.[5273]

IV.E. 1.2.2. Mercantile Agent insbesondere Factor und Broker, Del Credere Agent

Zu beachten ist, dass die irischen Begriffe nicht den deutschen Rechtsbegriffen entsprechen[5274] und das Factoring in diesem speziellen auf den *Mercantile Agent* bezogenen Fall nicht im Sinne des Forderungsankaufs und das *Broking* nicht im Sinne der Versicherungsvermittlung zu verstehen ist.[5275]

- Ein *Mercantile Agent* ist gemäß Art. 1 Factors Act (IE)[5276] eine Person, die in ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Waren verkauft oder ankauft,[5277] um sie zu verkaufen zu versenden oder zu verpfänden.[5278]

5268 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 2 ff.; vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §2.1; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 12–19; vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.5

5269 Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Cooney & Company and Another ./. Murphy Brewery Sales Limited vom 30.07.1997, Unreported; Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Michael Kenny ./. Ireland Roc Limited vom 08.07.2005, [2005] IEHC 241; vgl. Bennett (2014), Rn. 2.36

5270 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 195 f.

5271 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.5 lit. a; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 15

5272 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 15; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.5 lit. a

5273 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 196

5274 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 17

5275 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 18

5276 Kommissionärsgesetz Irland (Factors Act, 1889)

5277 Art. 1 Abs. 1 Factors Act: "either to sell goods, or to consign goods for the purpose of sale, or to buy goods, or to raise money on the security of goods"

5278 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 17; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.5 lit. b; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 3

- Der *Factor* verkauft Waren in eigenem Namen, aber auf Rechnung des Unternehmers (ähnlich dem Kommissionär).[5279] Damit ist für den Factor der Anwendungsbereich des HVG94 (IE) nicht eröffnet, denn gemäß Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) ist ein Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Der *Broker* vermittelt Verträge zu z.B. Käufen, Verkäufen oder Versicherungen (ähnlich dem Handelsmakler)[5280]. Er führt Parteien zum Vertragsabschluss zusammen[5281] und ist in der Regel nicht dauerhaft (entgegen dem Handelsvertreter gemäß Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)) für den Unternehmer tätig.
- Der *Del Credere Agent* verhandelt oder schließt, wie auch der Handelsvertreter gemäß Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE), Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers ab.[5282] Die Parteien haben jedoch eine Vereinbarung zur Delkrederehaftung getroffen, welche die Zahlung einer zusätzlichen Delkredereprovision vom Unternehmer an den *Del Credere Agent* mit sich bringt.[5283] Anfangs war hier nicht eindeutig, ob das HVG94 (IE) oder der Factors Act[5284] anzuwenden ist, mittlerweile sieht das irische Recht den *Del Credere Agent* im erweiterten Schutzbereich des HVG94 (IE).[5285]

IV.E. 1.2.3. Commission Agent

Der *Commission Agent* kauft und verkauft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers.[5286] Er unterfällt, sofern die übrigen Kriterien des Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) erfüllt sind, dem Anwendungsbereich des HVG94 (IE).[5287]

IV.E. 1.2.4. Forwarding Agent

Ein *Forwarding Agent* ist durch einen Exporteur bevollmächtigt, Waren zu transportieren.[5288] Dementgegen verhandelt bzw. schließt ein Handelsvertreter i.S.d. Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) Warenhandelsverträge im Namen und auf Rechnung eines Unternehmers ab.

IV.E. 1.2.5. Vertragshändler

Ein *Vertragshändler* kauft und verkauft Waren in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.[5289] Der Handelsvertreter ist nach Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) hingegen in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.

5279 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 17

5280 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 17; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 3

5281 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648

5282 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 199 Fn. 13; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 19; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 3; vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 648

5283 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 19

5284 Kommissionärsgesetz Irland (Factors Act, 1889)

5285 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 196

5286 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 199 Fn. 14

5287 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 196

5288 Vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.5 lit. c

5289 Vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §2.2; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.6.1; vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 640 f.

IV.E. 1.2.6. Angestellter Reisender

Der *Handelsvertreter* ist vom *Sales Representative*[5290] (hier i.S.d. angestellten Reisenden), der arbeitsrechtlichen Normierungen unterliegt, zu unterscheiden.[5291] Der *Sales Representative* ist Arbeitnehmer und muss weitreichende Weisungen des Unternehmers befolgen.[5292] Der Handelsvertreter ist kein Arbeitnehmer, sondern gemäß Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) eine selbständige Person.

IV.E. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags

Der irische Gesetzgeber macht von der Möglichkeit des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie Gebrauch und bestimmt in Art. 5 HVG94 (IE) die Schriftform des Handelsvertretervertrags als zwingendes Wirksamkeitserfordernis[5293]. Dieses Erfordernis ist bereits dann erfüllt, wenn die Parteien den Rahmen der Handelsvertretung in schriftlicher Korrespondenz[5294], inkl. elektronischer Post, belegen.[5295] Jede Partei kann von der anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde über den Handelsvertretervertragsinhalt nebst Änderungen und Ergänzungen verlangen.[5296]

Neben der Schriftform als Wirksamkeitserfordernis[5297] des Handelsvertretervertrags und der Bedingungen zu einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[5298], können die Parteien auch die grundlegenden Pflichten des Handelsvertreters[5299] und des Unternehmers[5300] nicht vertraglich abbedingen[5301].

Auch dürfen die Parteien

- den Entstehungszeitpunkt des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters und die Fälligkeit der Provision[5302], das Entfallen des Provisionsanspruchs[5303], die Abrechnung und Überprüfung der Provision[5304] sowie von
- den Mindestkündigungsfristen[5305] des Handelsvertretervertrags und

---

5290 Im Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland hingegen beschreibt der Begriff "Sales Representative" eine Person, die entweder als Angestellter oder selbständig für ein Unternehmer in dieser Vertriebsfunktion tätig ist.

5291 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2; vgl. Collins/Darby (2000): Ireland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.1.2

5292 Vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.6.3

5293 Im Gegensatz zu den Bestimmungen des Common Law: O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1; vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 390, 645; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 44

5294 Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Bushell Interiors Ltd ./. Liecht Küchen A.G. vom 14.01.2014, [2014] IEHC 3, Rn. 28

5295 Vgl. Hederman/Taylor (2017): Ireland in: Albaric et al., Kap. 11.1 G1; vgl. Gallen (2018): Ireland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.2

5296 Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5297 Art. 5 HVG94 (IE)

5298 Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5299 Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5300 Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5301 Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5302 Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5303 Art. 11 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5304 Art. 12 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5305 Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

- den Handelsvertreterersatzanspruch[5306]

nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.

IV.E. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Besondere Vorschriften, wie etwa eine Eintragung in ein Handelsvertreterregister sind in Irland keine Voraussetzung zur Ausübung der Tätigkeit des Handelsvertreters.[5307]

IV.E. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

In der Ausübung seiner Tätigkeit hält sich der Handelsvertreter an das Gebot Treu und Glauben (good faith).[5308] Er muss sich für die vertragliche Vermittlung oder den Abschluss der Geschäfte des Unternehmers einsetzen,[5309] ihm alle relevanten Informationen übermitteln[5310] sowie seine angemessenen Weisungen befolgen[5311]. Des weiteren muss der Handelsvertreter ordnungsgemäß Buch führen.[5312]

Mangels anderslautender Vereinbarung hat der Handelsvertreter nur eine Bonitätsprüfungspflicht der dritten Partei, haftet aber nicht für die Leistungserbringung des Dritten aus dem Vertrag mit dem Unternehmer[5313]. Die Parteien können dies aber durch eine Delkrederevereinbarung bestimmen.[5314]

Vereinbarungen zum Verbot der Aufnahme von Wettbewerbsvertretungen durch den Handelsvertreter[5315], territoriale Einschränkungen[5316] und Abreden zur Wahrung von Betriebsgeheimnissen[5317] liegen in der Autonomie der Parteien.

Den Parteien steht es frei, den Handelsvertretervertrag exklusiv, ohne Exklusivität oder als Alleinvertretung auszugestalten.[5318] Mangels einer ausdrücklichen Regelung gilt der Handelsvertretervertrag als ohne Exklusivitätsabrede abgeschlossen.[5319]

Das Handelsvertretungsverhältnis ist von persönlicher Natur, so dass der Handelsvertreter seine Aufgaben nicht ohne Einwilligung des Unternehmers an einen Untervertreter delegieren darf.[5320] Sofern der Unternehmer der Untervertretung zustimmt, entsteht

---

5306 Art. 19 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5307 Vgl. Hederman/Taylor (2017): Ireland in: Albaric et al., Kap. 11.1 A2; vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 155; vgl. Zwernemann (1997): Irland in: Detzer, S. 189
5308 Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5309 Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5310 Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5311 Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5312 Vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 17; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 138
5313 Vgl. Collins/Darby (2000): Ireland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2
5314 Vgl. Collins/Darby (2000): Ireland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.4.1.2
5315 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 123 (m.w.N.)
5316 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.4; vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §4.1
5317 Vgl. Collins/Darby (2000): Ireland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.3.1.2; Typische Vertragsklausel: Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 121 (m.w.N.)
5318 Art. 4 HVG94 (IE); vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.2; vgl. Von Bernstorff (1998), S. 45
5319 Vgl. Gallen (2018): Ireland in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2; vgl. Euro Info Centre Market Access Working Group (2004), S. 65
5320 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 129 (m.w.N.); vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 5 f.; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6.3

dann jedoch nur ein Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Untervertreter, nicht aber zwischen Untervertreter und Unternehmer.[5321] Administrative und unterstützende Tätigkeiten kann der Handelsvertreter dessen ungeachtet durch einen Gehilfen ausführen lassen, wenn diese Aufgaben dem Gehilfen keinen Ermessensspielraum lassen.[5322]

Der Unternehmer erfüllt seine Pflichten gegenüber dem Handelsvertreter unter Wahrung von Treu und Glauben (good faith).[5323] Insbesondere

- stellt der Unternehmer dem Handelsvertreter alle Dokumente über den Vertragsgegenstand zur Verfügung[5324],
- gibt dem Handelsvertreter sämtliche für ihn notwendige Informationen, und
- informiert ihn innerhalb angemessener Frist, sobald er absehen kann, dass der Geschäftsumfang hinter den üblichen Erwartungen des Handelsvertreters zurückbleibt.[5325]

Zudem muss der Unternehmer den Handelsvertreter innerhalb angemessener Frist informieren, ob er ein Geschäft annimmt, ablehnt oder nicht ausführt.[5326]

Diese grundlegenden Pflichten des Handelsvertreters aus Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE) und des Unternehmers aus Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE) können die Parteien nicht vertraglich abbedingen.[5327]

IV.E. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne eine gesonderte Vollmacht des Unternehmers tritt der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter auf.[5328] Der Unternehmer kann den Handelsvertreter zum Abschluss von Verträgen (Abschlussvertreter) ermächtigen.[5329]

Mangelt es dem Handelsvertreter an einer Abschlussvollmacht,[5330] der Unternehmer lässt den Dritten jedoch im Rechtsschein, dass der Handelsvertreter durch ihn zum Abschluss bevollmächtigt ist, geht der Handelsvertreter mit dem Dritten für den Unternehmer bindende Verträge ein.[5331] Derartige Anscheins- oder Duldungsvollmachten entstehen, wenn der Unternehmer gegenüber dem Dritten explizit oder implizit zum Ausdruck bringt oder

---

5321 Vgl. Hederman/Taylor (2017): Ireland in: Albaric et al., Kap. 11.1 B3; vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 158

5322 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 129 (m.w.N.); vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 5 f.; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6.3

5323 Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5324 Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5325 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5326 Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5327 Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5328 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1

5329 Vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 650; vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §2.3; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.3; vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1

5330 Vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §2.3

5331 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1 lit b.; vgl. White (2015): Ireland (Part I. Commercial Law) in: Stuyck/Terryn, Rn. 652; vgl. Collins/Darby (2000): Ireland in: Bogaert/Lohmann, Kap. 1.5.4

diesem in dem Glauben lässt, dass der Handelsvertreter in seinem Namen und auf seine Rechnung Verträge abschließen darf.[5332]

IV.E. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Als Provision gilt jede Vergütung, die von der Anzahl oder dem Wert des Geschäfts zwischen Unternehmer und Drittem abhängt.[5333] Neben der Provision sind zur Vergütung des Handelsvertreters auch Pauschalzahlungen oder eine Kombination aus Pauschalzahlung und Provision zulässig. Vereinbaren die Parteien allerdings eine Vergütungsform, die nicht zumindest in Teilen aus einer Provision besteht (z.B. eine Pauschalzahlung), sind die Art. 7-12 Handelsvertreterrichtlinie (IE) nicht anwendbar.[5334]

Neben dem Vergütungsanspruch[5335] hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Kostenerstattung, sofern diese in Ausübung der Weisungen des Unternehmers angefallen sind.[5336]

IV.E. 1.7.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Zur Sicherung der Ansprüche des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer kennt das irische Recht ein Pfandrecht.[5337]

IV.E. 1.7.2. Provisionshöhe

Bestimmen die Parteien keine Vergütungshöhe, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung zu.[5338] Lässt sich eine solche nicht ermitteln, steht dem Handelsvertreter eine angemessene Vergütung zu.[5339]

IV.E. 1.7.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- der Abschluss des Geschäfts auf den Handelsvertreter zurückzuführen ist[5340], oder wenn
- der Unternehmer ein Geschäft mit einem Dritten abschließt, den der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunden) geworben hat (Folgeprovision)[5341].

5332 Zur bindenden Wirkung der Handlungen des Vertreters für den Prinzipal: Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Thomas Williamson Ltd. v. Bailieborough Co-Operative Agricultural Society Ltd. vom 31.07.1986, Unreported; vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.1.4.2; vgl. Wolfe (1998): Ireland in: Clasen, Kap. §2.3; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 25, 81, 99 ff. (m.w.N.)

5333 Art. 6 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5334 Art. 6 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5335 Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5336 Vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 17; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 147

5337 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 149 ff.

5338 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5339 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5340 Art. 7 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)

5341 Art. 7 Abs. 1 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)

Vereinbaren die Parteien einen exklusiven Bezirks- oder Kundenkreisschutz gemäß Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE) stehen dem Handelsvertreter Provisionen aus Geschäften zu, die der Unternehmer direkt in dessen Exklusivitätsbereich abschließt.

Einen nachvertraglichen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter, wenn

- der Geschäftsabschluss überwiegend auf seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist und der Geschäftsabschluss innerhalb angemessener Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung erfolgt ist[5342] oder wenn
- die Bestellung des Dritten bereits vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist.[5343]

Steht die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zu, hat der gegenwärtige Handelsvertreter den Provisionsanspruch nicht, es sei denn, die konkreten Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung zwischen den Beiden.[5344]

IV.E. 1.7.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht entweder, wenn

- der Unternehmer das Geschäft mit dem Dritten ausgeführt hat[5345],
- der Unternehmer gemäß seiner vertraglichen Verpflichtung mit dem Dritten das Geschäft hätte ausführen sollen[5346] oder wenn
- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat[5347].

Spätestens entsteht der Provisionsanspruch, wenn

- der Dritte seiner vertraglichen Verpflichtung (z.B. Zahlung) nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Verpflichtung gegenüber dem Dritten erfüllt hätte.[5348]

Die Zahlung der Provision wird spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist, fällig.[5349]

Die beiden letztgenannten Normen aus Art. 10 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE) dürfen die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5350]

IV.E. 1.7.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn der Unternehmer und der Dritte (Kunde) ein Geschäft nicht ausführen, es sei denn, der Unternehmer hat die Nichtausführung des Geschäfts schuldhaft zu vertreten.[5351] Dies können die

[5342] Art. 8 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5343] Art. 8 Abs. 1 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5344] Art. 10 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5345] Art. 10 Abs. 1 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5346] Art. 10 Abs. 1 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5347] Art. 10 Abs. 1 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5348] Art. 10 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5349] Art. 10 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5350] Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5351] Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

Handelsvertretervertragsparteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5352]

Überzahlte Provisionen muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[5353]

IV.E. 1.7.6. Abrechnung und Auskünfte

Am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, muss der Unternehmer dem Handelsvertreter eine Provisionsabrechnung, unter Angabe der maßgeblichen Berechnungsgrundlagen, erstellen.[5354]

Zur Überprüfung seiner Ansprüche kann der Handelsvertreter vom Unternehmer dazu notwendige Auskünfte (insbesondere einen Buchauszug) verlangen.[5355] Dies können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5356]

IV.E. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertretervertrag durch ordentliche[5357] oder außerordentliche[5358] Kündigung beenden.

Der Handelsvertretervertrag gilt nach irischem Recht ferner als beendet,

- durch Ablauf eines befristeten Vertrags,
- wenn eine der Parteien insolvent ist,
- falls eine der Parteien stirbt oder die Geschäftsfähigkeit verliert,
- wenn die Parteien einen den Handelsvertretervertrag ersetzenden Nachfolgevertrag schließen,
- falls eine Vertragsverletzung vorliegt, die den Handelsvertretervertrag auflöst sowie
- wenn Umstände aufkommen, die den Handelsvertretervertrag ungesetzlich werden lassen.[5359]

Führen die Parteien einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit verlängert.[5360]

IV.E. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen auf unbestimmte Zeit geschlossenen Handelsvertretervertrag können die Parteien unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist beenden.[5361] Diese Mindestkündigungsfristen betragen

---

5352 Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5353 Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5354 Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5355 Art. 12 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5356 Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5357 Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5358 Vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 157; vgl. Zwernemann (1997): Irland in: Detzer, S. 190; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 19 f. (m.w.N.); vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 200
5359 Vgl. Dunn (2004): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.7; vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 199
5360 Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5361 Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

- im ersten Handelsvertretervertragsjahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate und
- ab dem dritten Jahr drei Monate.[5362]

Vereinbaren die Parteien längere Kündigungsfristen, dürfen diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[5363] Diese Bestimmungen sind gleichsam auf diejenigen Handelsvertreterverträge anzuwenden, die ursprünglich auf bestimmte Zeit getroffen waren, sich durch Fortsetzung nach Fristablauf jedoch in unbefristete Verträge gewandelt haben.[5364] Die bereits verstrichene Laufzeit des befristeten Vertragsverhältnisses ist dann auf die Kündigungsfrist anzurechnen.[5365]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist die Kündigung zum Kalendermonatsende zulässig.[5366]

IV.E. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Der irische Gesetzgeber kennt die Möglichkeit der Kündigungen aufgrund höherer Gewalt oder bei schwerwiegenden Pflichtverletzungen der Parteien,[5367] reguliert sie allerdings nicht spezialrechtlich im HVG94 (IE).

In Irland ist der Begriff der außerordentlichen Kündigung (termination without notice) ein arbeitsrechtlich geprägter Fachbegriff und daher für das Handelsvertreterrecht von untergeordneter Relevanz.[5368] Eine schwerwiegende Vertragspflichtverletzung kann einzelfallbezogen zu einer Reduktion der Kündigungsfrist führen.[5369]

IV.E. 1.9. Handelsvertreterersatzanspruch

Nach einer fehlenden Auswahl der Beendigungsanspruchsvariante zur Einführung des HVG94 (IE), hat der irische Gesetzgeber dies durch Art. 2 HVG97 (IE) nachgebessert. Er verdeutlichte, dass er sich für die Anwendung des Handelsvertreterersatzanspruchs[5370] i.S.d. Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[5371] entschieden hat.

Gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE) kann der Handelsvertreter einen Anspruch auf einen solchen Ersatz der Schäden aus der Beendigung des Vertragsverhältnisses haben, wenn ihm Nachteile entstanden sind. Diese Nachteile umfassen insbesondere

- Schäden durch den Wegfall von zukünftigen Provisionsansprüchen,

---

5362 Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE); vgl. Kampf (2016), S. 5
5363 Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5364 Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5365 Art. 2 HVG97 (IE)
5366 Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5367 Vgl. Grehan (2013): Irland in: Rödl & Partner, S. 157; vgl. Zwernemann (1997): Irland in: Detzer, S. 190; vgl. LK Shields Solicitors (2013): Ireland in: Campbell, S. 19 f. (m.w.N.); vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 200
5368 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 200
5369 Vgl. Albrecht (1995): Irland in: Von Westphalen, Rn. 200
5370 Art. 2 HVG97 (IE)
5371 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

- deren Nichtzahlung gleichsam für den Unternehmer einen zukünftigen Vorteil darstellt.[5372]
- Die Nachteile beachten ferner nicht kompensierte Kosten und Aufwendungen, die der Handelsvertreter im Rahmen seiner Tätigkeit auf Empfehlung des Unternehmers getätigt hat.[5373]

Eine konkrete und wiederkehrende Berechnungsvorgabe des Ersatzanspruchs gibt der irische Gesetzgeber weder durch das kodifizierte Handelsvertreterrecht noch durch irisches Richterrecht vor.[5374] In der Praxis zeigt sich der Rechtstrend, dass sich der Handelsvertreterersatzanspruch an den vom Handelsvertreter in den letzten zwei Jahren vor Handelsvertretervertragsbeendigung erhaltenen Bruttoprovisionen bzw. an zwei durchschnittlichen Bruttoprovisionen der letzten drei Vertragsjahre, orientiert.[5375]

Der Handelsvertreterersatzanspruch entsteht nicht, wenn

- der Unternehmer den Handelsvertretervertrag wegen des schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters kündigt.[5376]

Ferner entsteht dieser Anspruch nicht im Falle der Eigenkündigung des Handelsvertreters, es sei denn,

- diese hat der Unternehmer zu verantworten oder
- sie ist durch Alter, Gebrechen oder Krankheit des Handelsvertreters bedingt, die ihm eine Vertragsfortführung billigerweise unzumutbar machen.[5377]

Vereinbaren die Parteien eine Übergabe der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters an eine dritte Partei, entsteht der Handelsvertreterersatzanspruch nicht.[5378]

Macht der Handelsvertreter seinen Ersatzanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er den Anspruch.[5379]

Der Handelsvertreterersatzanspruch überdauert den Tod des Handelsvertreters.[5380]

Die Normen zum Handelsvertreterersatzanspruch aus den Art. 17 und 18 Handelsvertreterrichtlinie (IE) können die Parteien nicht vor Handelsvertretervertragsbeendigung zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5381]

IV.E. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Den Handelsvertretervertragsparteien steht es frei, ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zu treffen.[5382] Diese bedarf der

---

5372 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5373 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5374 Vgl. Fogarty/Bergin-Cross (2014), S. 197
5375 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.8
5376 Art. 18 lit. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5377 Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5378 Art. 18 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5379 Art. 17 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5380 Art. 17 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5381 Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
5382 Art. 20 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)

- Schriftform[5383] und darf sich nur auf
- das Vertragsgebiet oder den vereinbarten Kundenkreis sowie
- die vertraglichen Waren beschränken[5384].

Ferner ist das nachvertragliche Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters maximal für einen Zeitraum von zwei Jahren nach der Handelsvertretervertragsbeendigung zulässig[5385].

IV.E. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die übliche Verjährungsfrist von Ansprüchen aus Vertragsverhältnissen beträgt in Irland sechs Jahre ab Entstehung.[5386]

[5383] Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5384] Art. 20 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5385] Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)
[5386] Art. 11 Verjährungsgesetz Irland (Statute of Limitations, 1957), Nr. 6 of 1957

IV.E. 2. Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland

Bis ins Jahr 1994 kannte das Common Law kein in sich geschlossenes Handelsvertreterrecht.[5387] Es ergab sich aus dem „*Law of Agency*“ und der stark einzelfallorientierten Rechtsprechung.[5388] Somit war es nicht verwunderlich, dass der Gesetzgeber die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in das nationale Recht als äußerst bedeutend ansah und es zu großen Auslegungsproblemen kam.[5389]

Allgemein unterliegt der Warenvertrieb im Vereinigten Königreich insbesondere den folgenden Bestimmungen:[5390]

- Gesetz über den Verkauf von Waren[5391],
- Gesetz über die Rechtsfolgen von irreführenden vorvertraglichen oder vertraglichen Angaben[5392],
- Gesetz über unfaire Vertragsbedingungen[5393],
- Bestimmungen zu Dienstleistungen[5394] (Umsetzung der Rl. 2006/123/EG[5395]),
- Verbraucherschutzgesetz,[5396] welches die Produkthaftung auf der Grundlage der EG-Produkthaftungsrichtlinie[5397] regelt sowie des
- Antikorruptionsgesetz[5398].

Das Vereinigte Königreich ist/war als Mitglied der Europäischen Union[5399] dazu verpflichtet, die Handelsvertreterrichtlinie in nationales Recht umzusetzen.[5400] Um Verwechselungen zu vermeiden, sei vorangestellt, dass das Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland umfasst; Großbritannien seinerseits England, Schottland und Wales.[5401]

5387 Vgl. Hagemeister (2004), S. 6–7; vgl. Wilhelm (1994), S. 178; zur Historie: Tscherning (1976): Das Handelsvertreterrecht in Großbritannien in: Maier et al.

5388 Vgl. Hagemeister (2004), S. 6–7

5389 Vgl. Wilhelm (1994), S. 178; vgl. Hagemeister (2004), S. 18

5390 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 36

5391 Sale and Supply of Goods Act 1994 vom 3.11.1994, 1994 C 35

5392 Misrepresentation Act 1967 vom 22.3.1967, 1967 C 7

5393 Unfair Contract Terms Act 1977 vom 26.10.1977, 1977 C 50

5394 The Provision of Services Regulation 2009, in Kraft ab 28.12.2009, Statutory Instrument 2009 Nr. 2999 vom 11.11.2009

5395 Rl. 2006/123/EG, ABl. L 376 vom 27.12.2006 (S. 36)

5396 Consumer Protection Act 1987 vom 15.5.1987, 1987 C 43; Consumer Rights Act 2015 vom 26.3.2015, 2015 C 15

5397 Rl. 85/374/EWG, ABl. L 210 vom 7.8.1985 (S. 29)

5398 Bribery Act 2010 vom 8.4.2010, 2010 C 23

5399 Zu möglichen Auswirkungen des BREXIT auf Vertriebsverträge: Emde (2018b); siehe auch: David (2017); siehe auch: Bundesverband Deutsche Industrie e.V. et al. (2018): Der Brexit kommt – Was ist zu tun?

5400 Art. 22 Handelsvertreterrichtlinie

5401 Vgl. Hagemeister (2004), S. 1 Fn. 2

IV.E. 2.1. Austritt des Vereinigten Königsreichs aus der Europäischen Union

Ungeachtet des derzeitigen Stands[5402] des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union und einer etwaigen Übergangsfrist in der Europäisches Recht dort weiterhin[5403] Anwendung findet, bedarf es einer handelsvertreterrechtlichen Betrachtung, da das Vereinigte Königreich die Verhandlungen der Handelsvertreterrichtlinie maßgeblich beeinflusst[5404] hat.

Zudem hat der lokale Gesetzgeber die Handelsvertreterrichtlinie, wie nachfolgend dargestellt, in sein nationales Recht[5405] umgesetzt. Bis zu einer Änderung des nationalen Rechts bleiben damit die durch die Handelsvertreterrichtlinie geregelten Bereiche in der nationalen Umsetzung[5406] sehr ähnlich zu den Rechtsordnungen der Staaten der Europäischen Union. Je nach Austrittsszenario ist der nationale Gesetzgeber, dann in der Gestaltung des nationalen Handelsvertreterrechts frei[5407].

Nicht abschließend zu beantworten bleibt in der derzeitigen „DEAL/NO-DEAL"-Diskussion insbesondere die Anerkennung ausländischer Urteile bei nach englischem Recht geschlossenen Handelsvertreterverträgen.

IV.E. 2.2. Umsetzungsakte der EU-Handelsvertreterrichtlinie in Großbritannien bzw. Nordirland

Der Gesetzgeber hat die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie für *Großbritannien* – also England, Schottland und Wales – durch die *Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* (im Folgenden HVG93 (GB))[5408] mit Wirkung zum 1.1.1994 vorgenommen.

5402 Abkommen über den Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft, in Kraft ab Unbekannt, ABl. C 66I vom 19.2.2019

5403 Siehe auch: Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs

5404 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

5405 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3173 vom 16.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1998, in Kraft ab 16.12.1998, Statutory Instrument 1998 Nr. 2868 vom 19.11.1998; Umsetzung in Gibraltar gesondert durch: The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar), Legal Notice Nr. 9/1994, Erste Ergänzung zum Amtsblatt Gibraltar (Gibraltar Gazette) Nr. 2801/1994

5406 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3173 vom 16.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1998, in Kraft ab 16.12.1998, Statutory Instrument 1998 Nr. 2868 vom 19.11.1998; Umsetzung in Gibraltar gesondert durch: The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar), Legal Notice Nr. 9/1994, Erste Ergänzung zum Amtsblatt Gibraltar (Gibraltar Gazette) Nr. 2801/1994

5407 Siehe auch: Emde (2018b), S. 77 ff.

5408 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1993, in Kraft ab 01.01.1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3173 vom 16.12.1993; geändert durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1998, in Kraft ab 16.12.1998, Statutory Instrument 1998 Nr. 2868 vom 19.11.1998; Umsetzung in Gibraltar gesondert durch: The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar), Legal Notice Nr. 9/1994, Erste Ergänzung zum Amtsblatt Gibraltar (Gibraltar Gazette) Nr. 2801/1994

Diese galt nicht nur für Neuverträge, sondern gemäß Art. 23 Abs. 2 HVG93 (GB) hatten die Neuregelungen für fortwährende Altverträge Vorrang.[5409]

Fraglich war seinerzeit jedoch, inwieweit der Beendigungsentschädigungsanspruch des Handelsvertreters auch für die Vergangenheit Wirkung entfalten konnte. Art. 23 Abs. 1 HVG93 (GB) spricht über die Wirkung auf Handelsvertreterverträge nach dem 1.1.1994 und Art. 23 Abs. 2 HVG93 (GB) nimmt ausdrücklich vor diesem Datum entstandene Rechte und Pflichten aus.[5410] Im Fall *Moore./. Piretta PTA Ltd*[5411] schaffte der High Court diesbezüglich Klarheit, indem er die gesamte – bereits vor 1994 begonnene – Handelsvertretervertragslaufzeit zur Berechnung des Handelsvertreterausgleichs zugrunde gelegt hat.[5412]

Aufgrund der Geltung des Northern Ireland Constitution Act 1973[5413] war für *Nordirland* eine gesonderte Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie notwendig. Dies nahm der Gesetzgeber mit der *Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993*[5414] (im Folgenden HVG93 (NIR)), inhaltlich nahezu übereinstimmend[5415] zum britischen Pendant, mit Wirkung zum 13.1.1994 vor.

Lediglich in Art. 2 HVG93 (GB-NIR) sind die Nummerierungen zum HVG (GB) nicht deckungsgleich. Die weitere Untersuchung fasst daher die Betrachtung der Handelsvertreterrechte in Großbritannien und Nordirland zusammen. In den abweichenden Einzelfällen ist dies durch die Erwähnung der nordirischen Fundstelle als HVG93 (GB-NIR) gekennzeichnet.

Neben den Handelsvertretergesetzen existieren die *Guidance Notes*[5416] des Department of Trade and Industry, die aber nicht verbindlich sind oder Gesetzescharakter haben, sondern nur Hinweise zur Auslegung des HVG93 (GB) geben.[5417]

Die Handelsvertreterrichtlinie verpflichtet die nationalen Gesetzgeber Normen zum Verhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter (innerhalb des Handelsvertretervertrags) umzusetzen. Das Verhältnis zwischen diesen Parteien und Dritten berührt die Richtlinie nicht.[5418]

5409 Vgl. Kessel (1994), S. 562; vgl. Wilhelm (1994), S. 178

5410 Vgl. Wilhelm (1994), S. 178

5411 High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd vom 25.02.1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113

5412 Siehe auch: High Court of England and Wales, Cureton ./. Mark Insulations Ltd vom 07.03.2006, [2006] EWHC 2279 (QB); vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–003

5413 Northern Ireland Constitution Act 1973 vom 18.7.1973, 1973 C 36

5414 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993, in Kraft ab 13.01.1994, Statutory Rules of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993; ergänzt durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations (Northern Ireland) 1999, in Kraft ab 07.06.1999, Statutory Rules of Northern Ireland 1999 No. 201 vom 27.4.1999

5415 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 1; vgl. Kessel (1994), S. 562 Fn. 2; vgl. Bennett (2014), Rn. 2.8 Fn. 15; vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.1.1; vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 482 f.; vgl. Hagemeister (2004), S. 1 Fn. 2; vgl. Wilhelm (1994), S. 179; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 40

5416 Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993

5417 Vgl. Kessel (1994), S. 562; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 39; vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 483

5418 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–005

Insgesamt orientiert sich der nationale Gesetzgeber nah am Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie, setzt jedoch zur Sicherung der größtmöglichen Vertragsfreiheit bei den Artikeln der Handelsvertreterrichtlinie, die eine Wahlmöglichkeit[5419] lassen, die jeweiligen Minimallösungen an.[5420]

Ein Problembereich entsteht dadurch, dass der lokale Gesetzgeber im Rahmen der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie kein Gesetz erlassen bzw. modifiziert hat, sondern in Form eines Statutory Instrument (ähnlich einer deutschen Rechtsverordnung) ein Rechtsinstrument geschaffen hat, das parallel zum Common Law existiert[5421]:

Während das Common Law vor der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie für sämtliche Bereiche des Handelsvertreterrechts anwendbar gewesen ist, nimmt die HVG93 (GB) als Statutory Instrument nunmehr den in ihm verankerten Anwendungsbereich für europäische Warenhandelsvertreter aus den klassischen Regelungen des Common Law aus.[5422] Die Regelungen des Common Law gelten weiterhin für bestimmte (andere) Vertreterverhältnisse,[5423] die HVG93 (GB) jedoch ausschließlich für das Vertragsverhältnis des sog. *Commercial agent*, also dem der Handelsvertreterrichtlinie entsprechenden *Warenhandelsvertreter*.[5424] Schwierigkeiten ergeben sich aufgrund der Koexistenz der beiden Ansätze insbesondere, wenn

- das Common Law bestimmten Agententypen geringeren Rechtsschutz einräumt als die HVG93 (GB),
- das Common Law und die HVG93 (GB) Inkonsistenzen aufweisen oder
- eine der beiden Rechtsquellen keine Aussage über einen bestimmten Sachverhalt trifft.[5425]

IV.E. 2.3. Definition und Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts des Vereinigten Königreichs

Der Begriff des Commercial Agent (Handelsvertreter) war dem Common Law bis zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie unbekannt, weshalb eine klare Definition besonders wichtig scheint.[5426]

Der Anwendungsbereich der umgesetzten Handelsvertreterrichtlinie ergibt sich für den Commercial Agent, für Warenhandelsvertreter (nicht Dienstleistungsvertreter[5427]), aus Art. 2 HVG93 (GB)[5428]. Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB)[5429] definiert den Handelsvertreter

- als selbständigen Vermittler,

5419 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 47
5420 Vgl. Wilhelm (1994), S. 178
5421 Vgl. Saintier (2002), S. 206 f.
5422 Vgl. Saintier (2002), S. 206 f.
5423 Vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats, Kap. 18.1 A1
5424 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 3; vgl. Sommer (2000), S. 55; vgl. Wilhelm (1994), S. 179
5425 Vgl. Saintier (2002), S. 206 f.
5426 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–013
5427 Vgl. Bennett (2014), Rn. 2.26 f.
5428 Nordirland: Art. 2 HVG93 (GB-NIR)
5429 Nordirland: Art. 2 Abs. 2 HVG93 (GB-NIR)

- der vom Unternehmer dauerhaft[5430] zur Verhandlung des Verkaufs oder Kaufs von Waren[5431] für den Unternehmer (Vermittlungsvertreter) oder
- zur Verhandlung und zum Abschluss für den Verkauf oder Kauf von Waren in Namen und auf Rechnung des Unternehmers (Abschlussvertreter),

bevollmächtigt ist.[5432] Sowohl eine natürliche als auch eine juristische Person kann ein Handelsvertreter sein.[5433]

Mit dieser Definition bezieht sich die Regelung ausschließlich auf Warenhandelsvertreter.[5434] Eine der Handelsvertreterrichtlinie überschießende[5435] Normierung des Dienstleistungsvertreters nimmt der nationale Gesetzgeber nicht vor. Damit gilt für Dienstleistungsvertreter mangels spezialrechtlicher Regelung ausschließlich das Common Law.[5436] Im Jahr 2018 verdeutlichte der *Court of Appeal*[5437] ferner, dass das HVG93 (GB) nicht auf den Vertrieb von zum Download vorgesehener Software anzuwenden[5438] ist.

Diese strikte Trennung ist aufgrund der Koexistenz der unterschiedlichen Normen (Handelsvertretergesetz gegenüber dem Common Law) problematisch, insbesondere dann wenn der Handelsvertreter nicht nur den Warenabsatz fördert, sondern zusätzlich mit der Förderung von Dienstleistungsverträgen betraut ist.[5439] Für Warenhandelsvertreter gilt dann einerseits die HVG93 (GB), für den Dienstleistungsbereich dementgegen das Common Law.[5440] Die entstehende Abgrenzungsproblematik, insbesondere in diesen Mischverhältnissen, ist vor allem für Provisions-, Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch relevant, denn hier geht der durch Europäisches Recht harmonisierte Schutzbereich des Warenhandelsvertreters weiter, als dies für den Dienstleistungsbereich nach nationalem englischen Recht der Fall wäre.[5441]

Als zentrales Bewertungskriterium hat sich zwar der *Schwerpunkt der Tätigkeit* (substance of the contract) herausgebildet.[5442] Doch auf diesen kann der nationale Gesetzgeber nicht ohne weiteres abstellen,[5443] denn im Zweifel könnte eine Fehlinterpretation zu einer

---

5430 Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 Art. 2; siehe auch: Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–017

5431 Vorlagefrage zu Computersoftware: EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

5432 Vgl. Kessel (1994), S. 564; vgl. Westphal (1994), S. 202

5433 England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249; High Court of England and Wales, Bell Electric Ltd ./. Aweco Appliances Systems GmbH, [2002] EWHC872 (QB)

5434 Vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 482; vgl. Westphal (1994), S. 202; vgl. Hagemeister (2004), S. 25 f.

5435 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)

5436 Vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 482; vgl. Westphal (1994), S. 202; vgl. Hagemeister (2004), S. 25 f.

5437 Court of Appeal of England and Wales, Computer Associates UK Ltd ./. The Software Incubator Ltd, [2018] EWCA Civ 518

5438 Vorlagefrage zu Computersoftware: EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

5439 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–016; vgl. Hagemeister (2004), S. 31

5440 Vgl. Hagemeister (2004), S. 31

5441 Vgl. Wilhelm (1994), S. 179; vgl. Hagemeister (2004), S. 36 f.

5442 Vgl. Hagemeister (2004), S. 37; Gleichsam problematisch in der Abgrenzung zum Vertragshändler: Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–014

5443 Vgl. Hagemeister (2004), S. 37

Benachteiligung des Warenhandelsvertreters führen, womit ein Konflikt zum Europäischen Recht entsteht.[5444] Es ist also fraglich, ob der nationale Gesetzgeber bei diesen Mischverträgen den Vertragsinhalt über die Tätigkeit als Warenhandelsvertreter als *secondar*y[5445] (zweitrangig) ansehen darf, denn damit würde der Schutzbereich[5446], den die Handelsvertreterrichtlinie schaffen soll, nicht greifen.[5447]

Die HVG93 (GB) findet keine Anwendung auf Personen, die als

- Organ befugt sind, für eine Gesellschaft oder eine Vereinigung verbindlich zu handeln[5448], die als
- Gesellschafter, die für andere Gesellschafter verbindlich handeln können[5449] und die als
- Insolvenzverwalter (Insolvency Practitioner) i.S.d. des Art. 366 Insolvenzgesetz[5450] oder deren Äquivalent in einer anderen Jurisdiktion[5451] auftreten.

Ferner können Angestellte des Unternehmers nicht Handelsvertreter im Sinne des HVG93 (GB) sein.[5452]

Mit der strikten Begrenzung des HVG93 (GB) auf Warenhandelsvertreter schließt der Verordnungsgeber die übrigen vorkommenden Vermittler wie z.B. broker und attorney weitestgehend aus.[5453] Der nationale Gesetzgeber macht von der durch die Handelsvertreterrichtlinie gegebenen Möglichkeit[5454] der Nichtanwendbarkeit auf nebenberuflich tätige Vertreter in Art. 2. Abs. 3 HVG93 (GB)[5455] Gebrauch.[5456] Explizit schließt er in Art. 2 Abs. 2 HVG93 (GB)[5457]

- unentgeltlich tätige Vertreter,
- Handelsvertreter, die an Handelsbörsen oder auf Rohstoffmärkten tätig sind und darüber hinaus
- die Sondertypen der Crown Agents

aus.

Zudem gilt das HVG93 (GB) gemäß Art. 2 Abs. 5 HVG93 (GB) nicht für Nordirland, was der Gesetzgeber – wie oben erwähnt – durch eine gesonderte Umsetzung innerhalb der

---

5444 Vgl. Hagemeister (2004), S. 37

5445 England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249; High Court of England and Wales, Crane ./. In-House Services Ltd, [2007] EWHC 66 (Ch)

5446 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, S. 19

5447 Vgl. Hagemeister (2004), S. 36 f.

5448 Art. 2 Abs. 1 para. i HVG93 (GB); Nordirland: Art. 2 Abs. 2 para. i HVG93 (IRE)

5449 Art. 2 Abs. 1 para. ii HVG93 (GB); Nordirland: Art. 2 Abs. 2 para. ii HVG93 (IRE)

5450 Insolvency Act 1986 vom 25.7.1986, 1986 C 45

5451 Art. 2 Abs. 1 para. iii HVG93 (GB); Nordirland: Art. 2 Abs. 2 para. ii HVG93 (IRE)

5452 England and Wales Court of Appeal, Julian Smith ./. Reliance Water Controls Ltd. vom 30.07.2006, [2003] EWCA Civ 1153

5453 Vgl. Saintier (2002), S. 209; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 8

5454 Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

5455 Nordirland: Art. 2 Abs. 4, 5 HVG93 (IRE)

5456 Vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 484; vgl. Westphal (1994), S. 202

5457 Nordirland: Art. 2 Abs. 3 HVG93 (IRE)

Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993[5458] vornehmen musste.

IV.E. 2.4. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Auch im Vereinigten Königreich gibt es eine Reihe von Funktionsträgern des Absatzprozesses, die dem Handelsvertreter ähnliche Tätigkeiten übernehmen:

- Der Kommissionsvertrieb, wie etwa in Deutschland, ist dem Common Law allerdings fremd, denn eine strikte Trennung zwischen Handel in eigenem und in fremdem Namen gibt es im Vereinigten Königreich nicht.[5459]
  - Jedoch ist der Begriff des Agent (nicht nur der des Commercial Agent, sondern sämtliche Agents) weit gefasst, so dass ihm auch die Funktionen von Makler, Vertragshändler und dem Kommissionär unterfallen können.[5460] So können z.B. factor, broker und commission agent in eigenem Namen und auf fremde Rechnung handeln, factor und broker müssen dies aber nicht zwingend.[5461] Diese Agententypen fallen nicht grundsätzlich in den Anwendungsbereich (können ihm aber unterfallen) des HVG93 (GB), sondern sind zumeist vom Common Law geregelt[5462]:
  - Sofern factor, broker, confirming house und del credere agent[5463] der Funktionsweise und Definition des Handelsvertreters aus dem HVG93 (GB) entsprechen, kann der Anwendungsbereich des HVG93 (GB) für sie eröffnet sein.[5464]
  - Die Gruppe der commission agent, die zwar nach dem Common Law als agent gilt, fällt aufgrund des fehlenden Handelns im Namen des Unternehmers (was gemäß Art. 2 Nr. 1 HVG93 (GB) beim Handelsvertreter der Fall ist) nicht in den Anwendungsbereich des HVG (GB).[5465]
- Der Vertragshändler handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung und nicht wie der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung[5466]. Das nationale Recht kennt Vertragshändler (distributor), reguliert sie jedoch nicht spezialrechtlich.[5467] Dies lässt den Parteien bei der Vertragsgestaltung große Freiheiten.[5468]

5458 The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993, in Kraft ab 13.01.1994, Statutory Rules of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993; ergänzt durch: The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations (Northern Ireland) 1999, in Kraft ab 07.06.1999, Statutory Rules of Northern Ireland 1999 No. 201 vom 27.4.1999

5459 Vgl. Sommer (2000), S. 84, 102

5460 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 71; vgl. Sommer (2000), S. 85 ff.

5461 Vgl. Sommer (2000), S. 85 ff.

5462 Vgl. Sommer (2000), S. 85 ff.

5463 Vgl. Furmston (2001), S. 142 f.

5464 Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; siehe auch: Hagemeister (2004), S. 95–101

5465 Vgl. Hagemeister (2004), S. 102

5466 Art. 2 Nr. 1 HVG93 (GB)

5467 Vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 2.2.1; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Sommer (2000), S. 140 ff.; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 10

5468 Vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.2; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 7 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 105; vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 488

- Ein Franchisenehmer handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung[5469] und nicht wie der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung[5470]. Für Franchisenehmer kennt das nationale Recht keine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts, so dass für die Handelsvertreterbeendigungszahlung hier kein Anspruch besteht.[5471] Hier sind lediglich etwaige Ersatzansprüche bei rechtswidriger Kündigung denkbar.[5472]
- Im Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland ist der Begriff "Sales Representative" kein feststehender Rechtsbegriff.[5473] Er beschreibt üblicherweise eine Person, die entweder als Arbeitnehmer (angestellter Reisender) oder selbständig (je nach konkreter Ausprägung dann auch als Handelsvertreter) für einen Unternehmer in einer Vertriebsfunktion tätig ist.[5474]

Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf dem Handelsvertreter ähnliche Funktionsträger[5475] des Absatzprozesses (auch nicht des Ausgleichs- oder Ersatzanspruchs) ist dem nationalen Recht bisher nicht grundlegend bekannt.[5476]

IV.E. 2.5. Form des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien können den Handelsvertretervertrag formfrei[5477] schließen. Beide Parteien haben aber das unabdingbare Recht,[5478] von der anderen Partei ein unterschriebenes Dokument zu verlangen, das die Normen des Handelsvertretervertrags und etwaige Ergänzungen wiedergibt.[5479]

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters bedarf der Schriftform[5480].

Sämtliche Bescheide, Stellungnahmen oder anderweitige Dokumente können

- die Parteien sich untereinander übergeben[5481],
- an deren Anschrift unter Angabe des Empfängernamens hinterlassen[5482] oder
- postalisch an die registrierte Anschrift oder die Anschrift des Firmen- bzw. Hauptsitzes zustellen.[5483]

Eine autonome Erweiterung dieser Möglichkeiten ist zulässig.[5484] Im Falle einer *juristischen Person* können die Parteien die Bescheide, Stellungnahmen oder anderweitigen Dokumente

---

5469 Vgl. Sommer (2000), S. 108; vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.3
5470 Art. 2 Nr. 1 HVG93 (GB)
5471 Vgl. Sommer (2000), S. 108; vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.3
5472 Vgl. Sommer (2000), S. 108
5473 Vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
5474 Vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
5475 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
5476 Vgl. Miller (2016): Distribution Law United Kingdom in: IDI Project, Kap. 15.1
5477 Vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.1 C1; vgl. Kessel (1994), S. 566; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 56
5478 Art. 13 Abs. 2HVG93 (GB)
5479 Art. 13 Abs. 1 HVG93 (GB)
5480 Art. 20 Abs. 1 lit. a HVG93 (GB); siehe im Detail: Kapitel IV.E. 2.12
5481 Art. 22 Abs. 1 lit. a HVG93 (GB)
5482 Art. 22 Abs. 1 lit. b HVG93 (GB)
5483 Art. 22 Abs. 1 lit. c HVG93 (GB)
5484 Art. 22 Abs. 1 HVG93 (GB)

- an den Geschäftsführer oder
- Angestellte,

im Falle von *Personengesellschaften*

- an Gesellschafter oder
- an Personen, welche die Kontrolle oder das Management über die Gesellschaft haben, übergeben.[5485]

IV.E. 2.6. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Der nationale Gesetzgeber stellt keine besonderen Anforderungen an eine Eintragung des Handelsvertreters in ein Handelsvertreterregister.[5486]

IV.E. 2.7. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Bei der Ausübung seiner Tätigkeit muss der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers pflichtbewusst vertreten und gemäß Treu und Glauben (good faith) handeln.[5487]

Insbesondere ist er verpflichtet, geeignete Anstrengungen zur Vertragsverhandlung (Vermittlungsvertreter) und, falls vereinbart, zu dessen Abschluss mit Dritten (Abschlussvertreter) vorzunehmen.[5488] Dabei befolgt der Handelsvertreter angemessene Weisungen des Unternehmers[5489] und erstattet diesem Bericht über sämtliche für ihn notwendige Informationen[5490]. Der Handelsvertreter befolgt angemessene Weisungen des Unternehmers, muss jedoch keine Anweisungen des Unternehmers ausführen, die eine Rechtswidrigkeit darstellen.[5491] Aus der Treuepflicht des Handelsvertreters ergibt sich, dass er dem Unternehmer von eigenen Interessenkonflikten berichten muss und zudem darf er nicht gleichzeitig als Handelsvertreter und Kunde (Dritter) auftreten[5492].[5493]

Der Handelsvertreter darf durch seine Tätigkeit erlangte Informationen (Betriebsgeheimnisse wie Herstellungsverfahren oder Kundenverzeichnisse) des Unternehmers nicht zu seinem Vorteil nutzen oder missbrauchen.[5494]

Eine generelle Pflicht zur Kreditwürdigkeitsprüfung des Dritten hat der Handelsvertreter nicht, die Handelsvertretervertragsparteien können dies aber vereinbaren.[5495] Ferner

---

5485 Art. 22 Abs. 2 HVG93 (GB)
5486 Vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.1 A2; vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.2.1
5487 Art. 3 Abs. 1 HVG93 (GB)
5488 Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB)
5489 Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG93 (GB)
5490 Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB)
5491 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 75 (m.w.N.)
5492 England and Wales Court of Appeal, Sagal ./. Atelier Bunz GmbH, [2009] EWCA Civ 700, [2009] CLC 1, [2009] 4 All ER 1253, [2010] 1 All ER (Comm) 104, [2009] ECC 30, [2009] 2 Lloyd's Rep 303, [2009] Bus LR 1527; England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249
5493 Vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.2.6
5494 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 11
5495 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 84

steht es den Parteien frei, eine Vereinbarung zu einer Delkredereübernahme des Handelsvertreters, gegen Zahlung einer zusätzlichen Provision, zu treffen.[5496]

Mangels anderslautender Vereinbarung darf der Handelsvertreter nicht für zwei im Wettbewerb befindliche Unternehmer tätig sein.[5497] Grundsätzlich muss der Handelsvertreter seinen vertraglichen Pflichten (ausgenommen sind reine Verwaltungstätigkeiten) persönlich nachkommen, denn das Verhältnis der Parteien basiert auf einer besonderen Vertrauensbasis.[5498] Verträge, die der Handelsvertreter mit einem Untervertreter schließt, begründen kein Rechtsverhältnis zwischen Unternehmer (Prinzipal des Hauptvertreters) und dem Untervertreter.[5499]

Die Hauptpflicht des Unternehmers ist die Vergütung der Tätigkeit des Handelsvertreters.[5500]

Der Unternehmer handelt im Verhältnis zum Handelsvertreter pflichtbewusst und orientiert sich an Treu und Glauben (good faith).[5501] Insbesondere besorgt er dem Handelsvertreter alle notwendigen Unterlagen (Verkaufsunterlagen, Preislisten, Gebrauchsanweisungen etc.)[5502] zum Handelsvertretervertragsgegenstand[5503] und gibt ihm alle für ihn notwendigen Informationen, die er zur Vertragsausübung benötigt[5504]. Zudem informiert er den Handelsvertreter in angemessener Zeit, sobald er absehen kann, dass die Geschäfte unter dem Wert liegen, die der Handelsvertreter unter normalen Umständen erwarten dürfte.[5505] Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter in angemessener Frist mitteilen, ob er ein durch den Handelsvertreter vermitteltes bzw. abgeschlossenes Geschäft annimmt, ablehnt oder nicht ausführt.[5506]

Gemäß Art. 5 HVG93 (GB) können die Handelsvertretervertragsparteien diese grundlegenden Rechte und Pflichten der Art. 3 und Art. 4 HVG93 (GB) nicht abbedingen. Verletzt eine Vertragspartei diese, ist das nationale Recht anwendbar, was dem Handelsvertretervertrag zugrunde liegt.[5507]

IV.E. 2.8. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Ohne gesonderte Vollmacht handelt der Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter.[5508] Eine Vollmacht (authority) kann im Common Law sowohl eine

---

5496 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 93

5497 High Court of England and Wales, Rossetti Marketing Ltd ./. Diamond Sofa Company Ltd, [2011] EWHC 2482 (QB); siehe auch: Court of Appeal of Bermuda, Kelly ./. Cooper, [1993] AC 205, [1992] 3 WLR 936, [1993] ANZ ConvR 138

5498 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 11; siehe auch: England and Wales Court of Appeal, Light ./. Ty Europe Ltd, [2014] EWCA Civ 1238 (CA)

5499 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–014; vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.1 B2; England and Wales Court of Appeal, Light ./. Ty Europe Ltd, [2014] EWCA Civ 1238 (CA)

5500 Art. 6 Abs. 1 HVG93 (GB); vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 108

5501 Art. 4 Abs. 1 HVG93 (GB)

5502 Vgl. Kessel (1994), S. 565

5503 Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB)

5504 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB)

5505 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB)

5506 Art. 4 Abs. 3 HVG93 (GB)

5507 Art. 5 HVG93 (GB)

5508 Vgl. Kessel (1994), S. 564; vgl. Westphal (1994), S. 202; vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–019; vgl. Fisher (2018): England and Wales (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 397, 408

- tatsächliche Vollmacht (actual authority[5509]), als auch
- eine Anscheinsvollmacht (ostensible oder apparent authority[5510]) sein.[5511]

Eine tatsächliche Vollmacht kann der Unternehmer dem Handelsvertreter mündlich oder schriftlich erteilen.[5512] Eine Anscheinsvollmacht entsteht, wenn die Handelsvertretervertragsparteien einen Dritten im Anschein lassen, als agiere der Handelsvertreter mit einer Vollmacht des Unternehmers.[5513]

Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft mit einem Dritten ab, hat der Unternehmer die Möglichkeit, dieses Geschäft in angemessener Zeit nach Vertragsabschluss zu bestätigen.[5514]

IV.E. 2.9. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Es liegt in der Parteiautonomie, ob Handelsvertreter und Unternehmer sich für die Zahlung der Vergütung als Provision, Pauschalzahlung oder einer Kombination entscheiden.[5515]

Wählen die Handelsvertretervertragsparteien eine Provision als Vergütungsform, spricht dies dafür, dass es sich beim vorliegenden Vertrag – entgegen der Pauschalzahlung – tatsächlich um einen Handelsvertretervertrag handelt.[5516]

Haben die Parteien sich nicht zumindest auf eine anteilige Provisionszahlung (entgegen einer vollständigen Pauschalvergütung) geeinigt, gelten die Art. 7-12 HVG93 (GB) nicht.[5517]

5509 Vgl. Bennett (2014), Rn. 3.1 ff.

5510 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 8–010; vgl. Bennett (2014), Rn. 4.1 ff.

5511 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 1-013 ff.; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 5; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 10

5512 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 5; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 10

5513 Court of Appeal of England and Wales, Freeman & Lockyer ./. Buckhurst Park Properties (Mangal) Ltd, [1964] 2 480 (QB); vgl. Bennett (2014), Kap. 4.5 (m.w.N.); vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 6; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 10; vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 188 ff. (m.w.N.)

5514 Vgl. Fisher (2018): England and Wales (Part II. Specific Contracts) in: Herbot, Rn. 409 (m.w.N.); vgl. Busch/Macgregor (2009), S. 199 ff. (m.w.N.)

5515 Art. 6 Abs. 3 HVG93 (GB); Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 Art. 6; England and Wales Court of Appeal, Duffen ./. FRA, [1998] EWCA Civ 748, [2000] EuLR 167; England and Wales Court of Appeal, Mercantile International Group Plc ./. Chuan Soon Huat, [2002] EWCA Civ 288, [2003] ECC 28, [2002] 1 All ER (Comm) 788, [2002] CLC 913, [2002] EuLR 314; High Court of England and Wales, Invicta UK ./. International Brands Ltd, [2013] EWHC 1564 (QB)

5516 England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249; England and Wales Court of Appeal, Mercantile International Group Plc ./. Chuan Soon Huat, [2002] EWCA Civ 288, [2003] ECC 28, [2002] 1 All ER (Comm) 788, [2002] CLC 913, [2002] EuLR 314; England and Wales Court of Appeal, Sagal ./. Atelier Bunz GmbH, [2009] EWCA Civ 700, [2009] CLC 1, [2009] 4 All ER 1253, [2010] 1 All ER (Comm) 104, [2009] ECC 30, [2009] 2 Lloyd's Rep 303, [2009] Bus LR 1527

5517 Art. 6 Abs. 3 HVG93 (GB)

Daneben muss der Unternehmer den Handelsvertreter von Haftpflichten freistellen und sämtliche Kosten erstatten, die er in Ausübung seiner Vertragspflichten aufgrund der Weisungen des Unternehmers oder in dessen Interesse getätigt hat.[5518]

IV.E. 2.9.1. Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Wenn der Unternehmer seiner Verpflichtung zur Zahlung der Vergütung nicht nachkommt, hat der Handelsvertreter ein Pfandrecht (lien) an den in seinem Besitz befindlichen Waren des Unternehmers.[5519] Ein Veräußerungsrecht an in seinem Besitz befindlichen Waren des Unternehmers hat der Handelsvertreter hingegen nicht.[5520]

IV.E. 2.9.2. Provisionshöhe

Treffen die Parteien keine Vereinbarung zur Vergütung des Handelsvertreters, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung zu.[5521] Lässt sich diese nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter, unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände, einen Anspruch auf eine angemessene Vergütung.[5522] Diese Norm gilt, ebenso wenn andere gesetzliche Regelungen eine Vergütungshöhe bestimmen.[5523]

IV.E. 2.9.3. Provisionspflichtige Geschäfte

Ein Handelsvertreter hat Anspruch auf eine Provision für Geschäfte, die der Unternehmer mit Dritten während der Handelsvertretervertragslaufzeit abschließt, soweit diese auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind.[5524] Einen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter zudem, wenn der Unternehmer einen Vertrag mit einem Dritten (Bestandskunde) direkt abschließt, den der Handelsvertreter vormals für artgleiche Geschäfte geworben hat (Folgeprovision).[5525] Wenn die Parteien einen exklusiven Gebiets- oder Kundenschutz vereinbart haben, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften, die der Unternehmer direkt innerhalb dieses Schutzbereichs abschließt.[5526]

Für ein nachvertragliches Geschäft hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- dessen Abschluss vor allem auf die Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und es zum Abschluss innerhalb angemessener Frist nach der Handelsvertretervertragslaufzeit gekommen ist[5527] oder wenn

---

5518 Vgl. Milligan/Williamson (2019): United Kingdom in: A. Jausàs, Kap. 1.2.3; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. Bennett (2014), Rn. 8.46; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 110, 144 ff.

5519 Vgl. Bennett (2014), Rn. 8.51 ff.

5520 Vgl. Bennett (2014), Rn. 8.51 ff.

5521 Art. 6 Abs. 1 HVG93 (GB)

5522 Art. 6 Abs. 1 HVG93 (GB)

5523 Art. 6 Abs. 2 HVG93 (GB)

5524 Art. 7 Abs. 1 lit. a HVG93 (GB)

5525 Art. 7 Abs. 1 lit. b HVG93 (GB)

5526 Art. 7 Abs. 2 HVG93 (GB)

5527 Art. 8 lit. a HVG93 (GB)

- der Auftrag vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder beim Unternehmer eingegangen ist[5528].

Keinen Provisionsanspruch hat der Handelsvertreter hingegen, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, die Umstände rechtfertigen billigerweise eine Provisionsteilung.[5529] Der Unternehmer haftet im Falle einer inkorrekten Aufteilung der Provision zwischen altem und neuem Handelsvertreter.[5530] Derjenige Handelsvertreter, der fälschlicherweise eine Provision erhalten hat, muss diese dem Unternehmer erstatten.[5531]

IV.E. 2.9.4. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Die Provision ist fällig, sobald

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat[5532],
- es gemäß dem Vertrag mit dem Dritten hätte ausführen müssen[5533] oder wenn
- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat.[5534]

Spätestens ist die Provision fällig, wenn

- der Dritte seiner Vertragspflicht nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seine Pflicht erfüllt hätte.[5535]

Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist, zur Zahlung fällig.[5536] Mangels Vereinbarung zwischen den Parteien beginnt das erste Quartal mit dem Datum der Wirksamkeit des Handelsvertretervertrags.[5537]

Diese Normen zur Fälligkeit und Zahlung der Provision aus Art. 10 Abs. 2 und Abs. 3 HVG93 (GB) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5538]

IV.E. 2.9.5. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn das Geschäft zwischen Unternehmer und Drittem nicht zum Tragen kommt und dies nicht auf das schuldhafte Verhalten des Unternehmers zurückzuführen ist (nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar)[5539].[5540] Überzahlte Provisionen muss der Handelsvertreter dem Unternehmer erstatten.[5541]

5528 Art. 8 lit. b HVG93 (GB)
5529 Art. 9 Abs. 1 HVG93 (GB)
5530 Art. 9 Abs. 2 HVG93 (GB)
5531 Art. 9 Abs. 2 HVG93 (GB)
5532 Art. 10 Abs. 1 lit. a HVG93 (GB)
5533 Art. 10 Abs. 1 lit. b HVG93 (GB)
5534 Art. 10 Abs. 1 lit. c HVG93 (GB)
5535 Art. 10 Abs. 2 HVG93 (GB)
5536 Art. 10 Abs. 3 HVG93 (GB)
5537 Art. 10 Abs. 3 HVG93 (GB)
5538 Art. 10 Abs. 4 (GB)
5539 Art. 11 Abs. 3 HVG93 (GB)
5540 Art. 11 Abs. 1 HVG93 (GB)
5541 Art. 11 Abs. 2 HVG93 (GB)

IV.E. 2.9.6. Abrechnung und Auskünfte

Unter Angabe der Berechnungsgrundlage muss der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung ausstellen.[5542]

Zur Überprüfung seines Provisionsanspruchs kann der Handelsvertreter vom Unternehmer sämtliche, dem Unternehmer zur Verfügung stehenden Unterlagen anfordern, was einen Buchauszug einschließt.[5543]

Anderslautende Vereinbarung sind nichtig, und anderslautende Gesetze,[5544] die das Recht des Handelsvertreters auf Bucheinsicht beschränken oder verhindern, entfalten keine Wirkung[5545].

IV.E. 2.10. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können den Handelsvertretervertrag sowohl ordentlich[5546] als auch außerordentlich beenden[5547]. Weitere Beendigungsgründe sind z.B. die Zerstörung des Gegenstands des Handelsvertretervertrags, die Geschäftsaufgabe und der Tod oder die Geisteskrankheit einer der Parteien.[5548] Während die Insolvenz des Unternehmers den Handelsvertretervertrag automatisch beendet, gibt die Insolvenz des Handelsvertreters dem Unternehmer lediglich das Recht zur außerordentlichen Kündigung.[5549]

Führen die Parteien einen vormals befristeten Handelsvertretervertrag nach Zeitablauf fort, gilt der Handelsvertretervertrag als auf unbestimmte Zeit verlängert.[5550]

IV.E. 2.10.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können einen auf unbefristete Dauer abgeschlossenen Handelsvertretervertrag unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist beenden.[5551] Die unabdingbaren Mindestfristen betragen

- im ersten Handelsvertretervertragsjahr einen Monat,
- im zweiten Vertragsjahr zwei Monate und
- ab dem dritten Vertragsjahr drei Monate.[5552]

Vereinbaren die Parteien längere Fristen, dürfen diese den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligen.[5553]

5542 Art. 12 Abs. 1 HVG93 (GB)
5543 Art. 12 Abs. 2 HVG93 (GB)
5544 Art. 12 Abs. 3 HVG93 (GB)
5545 Art. 12 Abs. 4 HVG93 (GB)
5546 Art. 14 HVG93 (GB)
5547 Art. 15 HVG93 (GB)
5548 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 157-163 (m.w.N.)
5549 Vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 485
5550 Art. 14 HVG93 (GB)
5551 Art. 15 Abs. 1 HVG93 (GB)
5552 Art. 15 Abs. 2 HVG93 (GB)
5553 Art. 15 Abs. 2 HVG93 (GB)

Mangels anderslautender Vereinbarung entspricht das Ende der Kündigungsfrist dem Ende eines Kalendermonats.[5554]

Diese Fristen gelten zudem für vormals befristete Handelsvertreterverträge[5555], die durch die Vertragsfortführung nach Fristablauf unbefristet fortwähren.[5556] Hier ist die bereits verstrichene Handelsvertretervertragslaufzeit aus dem befristeten Vertragsverhältnis in die Berechnung der Kündigungsfrist einzubeziehen.[5557]

Eine ordentliche Beendigung eines befristeten Handelsvertretervertrags vor Fristablauf durch eine der Parteien ist nur zulässig, sofern die Parteien dies verabreden.[5558]

IV.E. 2.10.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Das HVG93 (GB) beeinflusst keine gesetzlichen Vorgaben des Rechts zur außerordentlichen Kündigung im Falle von vollständiger bzw. teilweiser Nichterfüllung von Vertragspflichten[5559] oder im Falle von außerordentlichen Umständen[5560]. Hier gelten die Normen des Common Law.[5561]

- Ein Vertragsbruch wäre z.B. die ungerechtfertigte Zurückweisung eines durch den Handelsvertreter vermittelten Geschäfts durch den Unternehmer.[5562]
- Ein außerordentlicher Umstand ist ein unvorhersehbares Ereignis, was auf Seiten des Unternehmers z.B. die Zerstörung seiner Produktionsstätte durch ein Erdbeben sein könnte.[5563]

IV.E. 2.11. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Im Rahmen des Art. 17 HVG93 (GB) hat der nationale Gesetzgeber zur größeren Vertragsfreiheit bei der Handelsvertretervertragsbeendigung sowohl

- den Handelsvertreterausgleichsanspruch in Art. 17 Abs. 3-5 HVG93 (GB) (indemnity) als auch
- den Handelsvertreterersatzanspruch in Art. 17 Abs. 6-7 HVG93 (GB) (compensation) umgesetzt.[5564]

Eine Abbedingung der Beendigungszahlungsansprüche ist nach Art. 19 HVG93 (GB) zum Schutze des Handelsvertreters[5565] vor Handelsvertretervertragsende nicht möglich.[5566]

5554 Art. 15 Abs. 4 HVG93 (GB)
5555 Art. 14 HVG93 (GB)
5556 Art. 15 Abs. 5 HVG93 (GB)
5557 Art. 15 Abs. 5 HVG93 (GB)
5558 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 10–042; vgl. Hesselink (2006), S. 121
5559 Art. 16 lit. a HVG93 (GB)
5560 Art. 16 lit. b HVG93 (GB); siehe: Bond (1998): United Kingdom in: Clasen, Kap. §3.5.6 (m.w.N.)
5561 Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 Art. 16; siehe auch: Wilhelm (1994), S. 180
5562 Vgl. Reynolds/Watts (2018), S. 11–039
5563 Vgl. Reynolds/Watts (2018), S. 11–039
5564 Vgl. Westphal (1994), S. 206 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 61 f.; zur Vorgabe des Europäischen Gesetzgebers: Art. 17 Handelsvertreterrichtlinie
5565 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–040 (m.w.N.)
5566 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 63; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 21; vgl. Hagemeister (2004), S. 275 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 260

Im HVG93 (GB) nimmt der Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch eine wichtige Rolle ein, denn das Common Law kennt keinen prinzipiellen Ausgleichs- oder Ersatzanspruch des Handelsvertreters, sondern nur im Falle einer expliziten Vereinbarung.[5567] Neben einer einmaligen Entschädigungszahlung für den Verlust nachvertraglicher Provisionen, soweit vertraglich vereinbart,[5568] ist im Rahmen des Common Law lediglich ein möglicher Schadensersatz wegen einer Vertragsverletzung (z.B. bei unrechtmäßiger Beendigung des Vertrags) denkbar.[5569]

Das europäisierte Handelsvertreterrecht geht hier weiter, denn der Warenhandelsvertreter ist über das Common Law hinaus durch die HVG93 (GB) reguliert. Diese spricht dem Warenhandelsvertreter durch den unabdingbaren Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch des Art. 17 HVG93 (GB) einen erweiterten Schutz zu.

Die Parallelgeltung des nationalen Common Law und des HVG93 (GB) schafft einen Konflikt der unterschiedlichen nationalen Rechtsinstrumente.[5570] Es treten insbesondere dann Probleme auf, wenn Mischformen von Verträgen vorliegen, in denen Vertreter sowohl Waren als auch Dienstleistungen vertreiben, denn beispielsweise im Fall der primären Dienstleistungsvermittlung gilt das Common Law.[5571] Dann würde dem Handelsvertreter allerdings kein Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch für den sekundären Verkauf der Waren entstehen.[5572]

IV.E. 2.11.1. Bemessungsgrundlage und Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs

Gemäß Art. 17 Abs. 2 HVG93 (GB) gilt im Vereinigten Königreich primär der Handelsvertreterersatzanspruch[5573] (compensation), es sei denn, die Parteien vereinbaren explizit den Handelsvertreterausgleichsanspruch[5574] (indemnity).

Damit ist den Handelsvertretervertragsparteien freigestellt, ob sie sich für einen Handelsvertreterausgleichsanspruch oder einen Handelsvertreterersatzanspruch entscheiden.[5575] Eine konkrete Berechnungsgrundlage geben weder die Handelsvertreterrichtlinie noch die HVG93 (GB) vor.[5576]

5567 Vgl. Catarame (2017): England and Wales in: Albaric et al., Kap. 18.1 G1; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 20; vgl. Kessel (1994), S. 564; vgl. Wilhelm (1994), S. 180; vgl. Hagemeister (2004), S. 138, 153 f.; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 56; vgl. A. Kaufmann (2000): Die Ansprüche des Handelsvertreters aus Regulation 17 bei Vertragsbeendigung nach englischem Recht in: Saenger/Schulze, S. 187; vgl. Bennett (2014), Rn. 11.31

5568 Vgl. Hagemeister (2004), S. 154

5569 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 20

5570 Vgl. Wilhelm (1994), S. 180

5571 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 22

5572 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 22

5573 Art. 17 Abs. 6-7 HVG93 (GB)

5574 Art. 17 Abs. 3-5 HVG93 (GB)

5575 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–044; vgl. Häuslschmid (2010): Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2175; vgl. Krusche (2001), S. 524; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 57; vgl. Krusche (2001), S. 524; vgl. Sommer (2000), S. 62; vgl. Wilhelm (1994), S. 180

5576 Vgl. Sidkin/McGinn (2006), S. 126

a. Handelsvertreterausgleichsanspruch (indemnity)

Sofern die Parteien im Handelsvertretervertrag den Handelsvertreterausgleichsanspruch (indemnity) ausdrücklich bestimmt haben, besagt Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB) für den Fall der Beendigung des Handelsvertretervertrags, dass für vom Handelsvertreter für den Unternehmer

- neu geworbene Kunden bzw. erweiterte Geschäftstätigkeit mit Bestandskunden,
- aus denen der Unternehmer vertragsbeendigungsübergreifend erhebliche Vorteile zieht,
- ein Ausgleichsanspruch (indemnity) anfällt, sofern seine Zahlung der Billigkeit entspricht.[5577]

Diese Bestimmung vergütet im Kern den durch den Handelsvertreter geschaffenen Goodwill des Unternehmers.[5578]

Wie von der Handelsvertreterrichtlinie vorgegeben, bestimmt Art. 17. Abs. 4 HVG93 (GB) einen maximalen Ausgleichsanspruch in Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[5579] Bei kürzeren Vertragslaufzeiten errechnet sich der maximale Ausgleichsanspruch auf Grundlage einer mittleren Jahresprovision der gesamten Handelsvertretervertragslaufzeit.[5580]

Ein darüberhinausgehender Schadensersatzanspruch (damages) nach Art. 17 Abs. 5 HVG93 (GB) aufgrund vertragswidrigen Verhaltens des Unternehmers ist durch den Ausgleichsanspruch nicht ausgeschlossen.

Im Kontext der Berechnung des im Vereinigten Königreich unüblichen Handelsvertreterausgleichsanspruchs (indemnity) gibt es wenige Erfahrungswerte, denn das Fallrecht beschäftigt sich vor allem mit dem Handelsvertreterersatzanspruch (compensation),[5581] da es zumeist an den anderslautenden, vertraglichen Vereinbarungen im Sinne des Art. 17 Abs. 2 HVG93 (GB) mangelt.

Die unterschiedlichen Berechnungsvarianten des Ausgleichsanspruchs führen zu extremer Rechtsunsicherheit.[5582] Im Fall *Moore./. Piretta PTA LTD*[5583] schaffte der *High Court* durch seine ausführliche Urteilsbegründung Rechtssicherheit[5584]:

So sind vorerst die Unternehmensvorteile zu beziffern, die in der zweiten Stufe einer Billigkeitskontrolle unterliegen und im dritten Schritt einen Vergleich mit der Höchstgrenze

---

5577 Vgl. Saintier (2002), S. 251 f.; vgl. Hagemeister (2004), S. 183; vgl. Sommer (2000), S. 63 f.

5578 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 2

5579 Vgl. Detzer (1997): Deutschland in: Detzer, S. 487; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 59; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 23; vgl. Sommer (2000), S. 63; vgl. Saintier (2002), S. 251

5580 Vgl. Detzer (1997): Deutschland in: Detzer, S. 487; vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 59; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 23; vgl. Sommer (2000), S. 63; vgl. Saintier (2002), S. 251

5581 Vgl. Saintier (2002), S. 254; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 23

5582 Vgl. Krusche (2001), S. 526 f.

5583 High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd vom 25.02.1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113

5584 High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd vom 25.02.1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113

des Ausgleichsanspruchs standhalten müssen.[5585] Zwar zielte der Richter darauf, die damalige deutsche Rechtspraxis zu adaptieren.[5586] Wesentliche Unterschiede traten allerdings dadurch auf, dass er nicht die fiktive Fortdauer des Vertragsverhältnis betrachtete, sondern vielmehr die tatsächliche Entwicklung der Geschäftsverbindungen während der verstrichenen Vertragslaufzeit.[5587]

b. Handelsvertreterersatzanspruch (compensation)

Der Handelsvertreterersatzanspruch[5588] ist in Großbritannien gängiger als die Alternative des Handelsvertreterausgleichsanspruchs, denn bei fehlender vertraglicher Vereinbarung ist ersterer gemäß Art. 17 Abs. 2 HVG93 (GB) primär anwendbar.[5589]

Die HVG93 (GB) sieht in Art. 17 Abs. 6 vor, dass dem Handelsvertreter ein solcher Handelsvertreterersatzanspruch aufgrund der Beendigung des Vertragsverhältnisses zustehen kann. Nach Art. 17 Abs. 7 HVG93 (GB) ist dies insbesondere darin begründet, dass dem Handelsvertreter durch die Kündigung

- Provisionen ausbleiben, die er bei Weiterführung des Handelsvertretervertrags bekommen hätte und dem Unternehmer dadurch gleichsam ein Vorteil aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verbleibt (Art. 17 Abs. 7 lit. a. HVG93 (GB)) oder, dass
- es dem Handelsvertreter nicht möglich gewesen ist, Kosten und Aufwendungen zu amortisieren, die er im Rahmen des Handelsvertreterverhältnisses auf Empfehlung des Unternehmers eingegangen ist (Art. 17 Abs. 7 lit. a. HVG93 (GB)).[5590]

Die Entstehung dieses Anspruchs setzt kein rechtswidriges Handeln seitens des Unternehmers voraus und liegt bereits bei ordnungsgemäßer Handelsvertretervertragsbeendigung durch den Unternehmer vor.[5591]

Der Handelsvertreterersatzanspruch der Handelsvertreterrichtlinie ist dem französischen Ersatzanspruch nachgebildet.[5592] Anfangs folgten die Gerichte im Vereinigten Königreich daher zur Berechnung der Anspruchshöhe der französischen Vorgehensweise und fanden die Handelsvertreter mit zwei durchschnittlichen Jahresprovisionen ab.[5593] Die englische Rechtsprechung entwickelt zunehmend autonome Berechnungsansätze, welche die nationalen Sonderbedürfnisse stärker berücksichtigen.[5594]

5585 Vgl. Hagemeister (2004), S. 199 ff.
5586 Vgl. Saintier (2002), S. 253; vgl. Hagemeister (2004), S. 202
5587 Vgl. Hagemeister (2004), S. 205
5588 Art. 17 Abs. 6-7 HVG93 (GB)
5589 Vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–048; vgl. Sommer (2000), S. 62 f.
5590 Vgl. Detzer (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland in: Detzer, S. 486; vgl. Sommer (2000), S. 61 f.; vgl. Saintier (2002), S. 254; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24
5591 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24
5592 Vgl. Saintier (2002), S. 254; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24
5593 Vgl. Hagemeister (2004), S. 218 ff., 264 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 62 f.; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24
5594 Vgl. Hagemeister (2004), S. 218 ff., 264 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 62 f.; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

Klärung zur korrekten Berechnungsmethode für Entschädigungszahlungen lieferte das *House of Lords*[5595] im Jahr 2007, denn nach dessen Ausführungen ist es Zweck der Entschädigung, den Handelsvertreter für den durch die Handelsvertretervertragsbeendigung erlittenen Schaden, vor allem für zukünftige Provisionsverluste, zu entschädigen. Die Berechnung des Handelsvertreterersatzanspruchs erfolgt auf der Basis zu erwartender Nettoeinkünfte nach Abzug ersparter Aufwendungen.[5596] Als Maßstab dient der Verkaufspreis der Handelsvertretung auf dem Markt zum Zeitpunkt der Handelsvertretervertragsbeendigung, was jedoch abstrakt, und durch etwaige Gutachten und Expertise beratungsnotwendig, scheint, da fast keine realen Veräußerungen von Handelsvertretungen im Vereinigten Königreich stattfinden.[5597] Zwar erscheint diese Regelung unternehmerfreundlich, sie kann aber für erfolgreiche Handelsvertreter eine durchaus höhere Berechnungsgrundlage als die in Frankreich verwandte Zweijahresregel darstellen.[5598] Diese Auslegung hat unlängst die Rechtsprechung im Fall *Alan Ramsay Sales and Marketing Ltd./. Typhoo Tea Limited*[5599] unterstrichen.

IV.E. 2.11.2. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Sowohl der Ausgleichs- als auch der Ersatzanspruch entstehen nicht, wenn der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aufgrund einer Vertragsverletzung des Handelsvertreters berechtigt außerordentlich kündigt.[5600] Der Anspruch entsteht auch nicht, wenn der Handelsvertreter den Vertrag durch Eigenkündigung beendet,[5601] es sei denn,

- die Eigenkündigung ist durch den Unternehmer bedingt[5602], oder
- Alter, Krankheit oder Behinderung machen dem Handelsvertreter eine Vertragsfortführung unzumutbar.[5603]

Ausgleichs- und Ersatzanspruch entstehen hingegen selbst dann, wenn der Unternehmer ordentlich kündigt oder ein befristeter Vertrag abläuft.[5604]

Nach Art. 18 lit. c HVG93 (GB) hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf eine Beendigungsentschädigung, sofern er die Rechte und Pflichten des Handelsvertretervertrags in Übereinstimmung mit dem Unternehmer an einen Dritten abtritt.[5605]

5595 House of Lords, Lonsdale ./. Howard & Hallam Ltd vom 04.07.2007, [2007] UKHL 32 (HL); High Court of England and Wales, Nigel Fryer Joinery Services Ltd. & Anor ./. Ian Firth Hardware Ltd. vom 23.04.2008, [2008] EWHC 767 (Ch); vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. Bennett (2014), Rn. 11.44; vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–051

5596 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. Bennett (2014), Rn. 11.44

5597 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

5598 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

5599 High Court of England and Wales, Alan Ramsay Sales and Marketing Ltd ./. Typhoo Tea Limited, [2016] EWHC 486 (Comm)

5600 Art. 18 lit. a HVG93 (GB)

5601 Art. 18 lit. b HVG93 (GB)

5602 Art. 18 lit. b para i HVG93 (GB)

5603 Art. 18 lit. b para ii HVG93 (GB)

5604 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 22

5605 Vgl. Hagemeister (2004), S. 274

Nach Art. 17 Abs. 8 HVG93 (GB) schließt der Tod des Handelsvertreters einen Ausgleichsanspruch bzw. Ersatzanspruch nicht aus.

Macht der Handelsvertreter seinen Ausgleichs- oder Ersatzanspruch nach Art. 17 Abs. 9 HVG93 (GB) nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung (formlos) beim Unternehmer geltend, entfällt dieser.[5606]

IV.E. 2.12. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters ist nur gültig, wenn die Parteien es

- schriftlich[5607] treffen, und es sich
- auf das Vertragsgebiet bzw. die Kundengruppe[5608] und
- den Vertragsgegenstand bezieht.[5609]

Die Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots beträgt zwei Jahre.[5610] Diese Maximaldauer hält nur selten vor Gericht stand,[5611] sodass Gerichte sie im Streitfall verkürzen.

Das HVG93 (GB) beschränkt keine anderen Gesetze, welche

- die Gültigkeit oder Durchsetzung von Wettbewerbsvereinbarungen bestimmen oder
- Gerichte befähigen, die Verpflichtungen aus diesem nachvertraglichem Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zu reduzieren.[5612]

IV.E. 2.13. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Durch Verträge bedingte Klagen verjähren gemäß des Limitations Acts[5613] nach sechs Jahren.[5614]

5606 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 61; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 22
5607 Art. 20 Abs. 1 lit. a HVG93 (GB)
5608 Art. 20 Abs. 1 lit. b HVG93 (GB)
5609 Art. 20 Abs. 1lit. b HVG93 (GB)
5610 Art. 20 Abs. 2 HVG93 (GB)
5611 England and Wales Court of Appeal, Mail ./. Ria & Wasilewski, [2015] EWCA Civ 1084
5612 Art. 20 Abs. 3 HVG93 (GB)
5613 Limitation Act 1980, 1980 C 58
5614 Vgl. Wade/Meyer-Witting (1995): England in: Von Westphalen, Rn. 133

IV.F. Hybride Rechtssysteme

Die Mitgliedstaaten Malta und Zypern (sowie Schottland)[5615] lassen sich aufgrund des Einflusses von Common Law und Civil Law in handelsvertreterrechtlichen Belangen nicht eindeutig dem römisch-germanischen oder dem anglo-amerikanischen Rechtskreis zuordnen.

Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den hybriden Systemen:

Malta	Art. 70-78J Commercial Code[5616]
Zypern	Νόμος 76/1986[5617], Νόμος 51(I)/1992[5618]

Tabelle 20: Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in den hybriden Rechtssystemen

[5615] Vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)

[5616] Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Verordnung Malta (Ordinance) VII von 1868

[5617] Handelsvertretergesetz Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 (Ο περί Εμπορικών Αντιπροσώπων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I, Nr. 2149 vom 6.6.1986 (S. 1279)

[5618] Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Ο περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευομένου), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2721 vom 3.7.1992 (S. 799)

IV.F. 1. Malta

Nach einer vormals fragmentierten Statuierung des maltesischen Handelsvertreterrechts[5619] hat der maltesische Gesetzgeber die Europäische Handelsvertreterrichtlinie im Jahr 2003[5620] im Rahmen des EU-Beitritts[5621] in den Art. 70-78J des maltesischen Handelsgesetzes (im Folgenden HGB (MT) für Neu- und Bestandsverträge[5622] umgesetzt. Im „Schedule Part 1" HGB (MT) trifft er zusätzliche Bestimmungen zum nebenberuflichen Handelsvertreter.

Ferner finden die Art. 49-56 HGB (MT) zur Agentur und die Art. 1856-1860 sowie die Art. 1862-1890 Zivilgesetz[5623] (im Folgenden ZGB (MT)) zum Auftrag subsidiär Anwendung.[5624]

IV.F. 1.1. Definition und Anwendungsbereich des maltesischen Handelsvertreterrechts

Die Art. 70-78J HGB (MT) regeln das Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer in Malta.[5625]

Handelsvertreter sind ständig damit betraut, für den Unternehmer den An- oder Verkauf von Waren oder Dienstleistungen zu verhandeln (Vermittlungsvertreter) oder im Namen und auf Rechnung des Unternehmers zu verhandeln und abzuschließen (Abschlussvertreter).[5626] Dabei ist der Handelsvertreter kein Arbeitnehmer des Unternehmers, sondern selbständig.[5627]

5619 Ausführlich in: Krüger (1994), S. 1 ff.

5620 Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Verordnung Malta (Ordinance) VII von 1868; Normen zum Handelsvertreterrecht ergänzt durch: Gesetz (Act) IX vom 21.7.2003, in Kraft ab 01.01.2004, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A17, 467 vom 2.9.2003 (S. 769); ergänzt durch: Gesetz (Act) XIII vom 15.12.2008, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A18, 357 vom 19.12.2008 (S. 361); ergänzt durch: Gesetz (Act) XXIII vom 14.12.2009, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A18, 526 vom 29.12.2009 (S. 909)

5621 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

5622 Art. 78J HGB (MT)

5623 Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Verordnung Malta (Ordinance) VII von 1868

5624 Art. 49 HGB (MT)

5625 Art. 70 Abs. 1 HGB (MT)

5626 Art. 70A HGB (MT)

5627 Art. 70A HGB (MT)

Der maltesische Gesetzgeber hat die Handelsvertreterrichtlinie damit überschießend[5628] auch für Dienstleistungsvertreter[5629] umgesetzt.[5630] Handelsvertreter können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein.[5631]

Nebenberufliche Handelsvertreter sind vom hauptberuflichen Handelsvertreter zu unterscheiden.[5632] Bestimmungen zum nebenberuflich tätigen Handelsvertreter trifft der maltesische Gesetzgeber in Teil 1 des Anhangs HGB (MT).[5633]

Der Anwendungsbereich des maltesischen Handelsvertreterrechts ist nicht eröffnet für Handelsvertreter, die ihrer Tätigkeit

- unentgeltlich nachkommen[5634] oder
- als Vertreter an Warenbörsen oder Rohstoffmärkten tätig sind[5635].

Keine Handelsvertreter sind

- Organe mit der Befugnis, für Gesellschaften oder Vereinigungen verbindlich zu handeln,[5636]
- Gesellschafter mit der Befugnis, für andere Gesellschafter verbindlich zu handeln[5637] und
- Insolvenzverwalter oder ähnliche Formen[5638].

IV.F. 1.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Neben dem selbständigen Handelsvertreter gibt es in Malta eine Reihe kaufmännischer Hilfspersonen, welche die Funktion des Handelsvertreters übernehmen und daher vom Handelsvertreter abzugrenzen sind:

- Für den Kommissionär gelten die Normen der Art. 96-109 HGB (MT). Gemäß Art. 96 HGB (MT) ist ein Kommissionär eine Person, die in eigenem Namen und auf Rechnung einer anderen Person agiert. Damit ist der Kommissionär kein Handelsvertreter, denn Letzterer ist gemäß Art. 70A HGB (MT) dauerhaft im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.
- Ein Verkäufer (Salesman) ist gemäß Art. 68 Abs. 1 HGB (MT) vom Unternehmer damit betraut, Groß- oder Fachhandelsgeschäfte in einem Warenlager oder an einem anderen Tätigkeitsort vorzunehmen. Dabei darf er mangels anderslautender Vereinbarung innerhalb des Warenlagers Zahlungen für den Unternehmer entgegennehmen.[5639] Außerhalb des Warenlagers benötigt er dazu eine gesonderte

---

5628 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)
5629 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus
5630 Art. 70A HGB (MT)
5631 Art. 71 Abs. 1 HGB (MT); vgl. Valletta (2018): Malta in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.4
5632 Art. 70 Abs. 2 lit. c HGB (MT)
5633 Art. 70 Abs. 3 HGB (MT)
5634 Art. 70 Abs. 2 lit. a HGB (MT)
5635 Art. 70 Abs. 2 lit. b HGB (MT)
5636 Art. 70A lit. a HGB (MT)
5637 Art. 70A lit. b HGB (MT)
5638 Art. 70A lit. c HGB (MT)
5639 Art. 68 Abs. 1 HGB (MT)

Vollmacht des Unternehmers.[5640] Der „Verkäufer“ kann sowohl Arbeitnehmer des Unternehmers sein als auch auf selbständiger Basis für den Unternehmer tätig sein.[5641]

- Das maltesische Gesetz kennt keine spezialrechtlichen Normen zum Vertragshändler. Der Vertragshändler agiert in eigenem Namen und auf eigene Rechnung,[5642] womit er dem Bild des Handelsvertreters aus Art. 70A HGB (MT), der in fremdem Namen und auf fremde Rechnung handelt, nicht unterfällt.
- Ein Handlungsreisender (Commercial Traveller) ist nach Art. 67 HGB (MT) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig. Der Handlungsreisende kann als Arbeitnehmer des Unternehmers seine Tätigkeit nicht frei gestalten.[5643] Der Handelsvertreter ist hingegen nach Art. 70A HGB (MT) selbständig tätig und unterliegt den Weisungen des Unternehmers in geringerem Umfang.

IV.F. 1.3. Form des Handelsvertretervertrags

Der Handelsvertretervertrag ist weitgehend formfrei, wobei einzelne Artikel jedoch ausdrücklich an eine zwingende Form geknüpft sein können.[5644] Die Handelsvertretervertragsparteien haben einen unabdingbaren[5645] Anspruch, von der jeweils anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde über den Handelsvertretervertragsinhalt inkl. sämtlicher Anpassungen und Ergänzungen zu erhalten[5646].

Der maltesische Gesetzgeber behält in der spezialrechtlichen Statuierung des Handelsvertreterrechts neben der Aushändigung eines gegengezeichneten Dokuments durch die andere Partei[5647], zudem ausdrücklich unabdingbare Normen zu

- den Rechten und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien[5648],
- dem Entstehungszeitpunkt des Anspruchs auf Provision[5649] des Handelsvertreters, deren Entfallen[5650] sowie deren Abrechnung und Überprüfung[5651],
- den Kündigungsfristen[5652] des Handelsvertretervertrags,
- dem Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. dem -ersatzanspruch[5653] und
- dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[5654] des Handelsvertreters bereit.

Das maltesische Handelsvertreterrecht beinhaltet ferner Normen zum Zugang von Informationen. Mangels anderslautender Vereinbarung[5655], können sich die Handelsvertretervertragsparteien Kündigungen, Erklärungen und sonstige Unterlagen

---

5640 Art. 68 Abs. 1 HGB (MT)
5641 Vgl. Galea Salomone (2018): Malta in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
5642 Vgl. Krüger (1994), S. 6
5643 Vgl. Galea Salomone (2018): Malta in: A. Jausàs, Kap. 1.1.2
5644 Art. 52 HGB (MT)
5645 Art. 78 Abs. 2 HGB (MT)
5646 Art. 78 HGB (MT)
5647 Art. 78 Abs. 1 HGB (MT)
5648 Art. 76 Abs. 1 HGB (MT)
5649 Art. 77D Abs. 4 HGB (MT)
5650 Art. 77E Abs. 3 HGB (MT)
5651 Art. 77F Abs. 3 HGB (MT)
5652 Art. 78B Abs. 3 HGB (MT)
5653 Art. 78F HGB (MT)
5654 Art. 77G HGB (MT)
5655 Art. 78I Abs. 1 lit. c HGB (MT)

- aushändigen[5656],
- an der jeweiligen Anschrift hinterlegen[5657] oder
- postalisch[5658] zustellen.

Im Falle einer juristischen Person kann die Gegenseite diese Dokumente zudem beim Geschäftsführer oder einem Gesellschaftsorgan hinterlassen.[5659] Bei Personalgesellschaften kann die zustellende Partei die Dokumente dem Gesellschafter oder dem Geschäftsführer übergeben[5660].

IV.F. 1.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Einer Eintragung in ein besonderes Handelsvertreterregister bedarf es in Malta nicht.

Sowohl Einzelpersonen als auch Gesellschaften, die als Handelsvertreter tätig werden wollen, benötigen allerdings eine Lizenz der Regulierungsbehörde (Rat der Handelskammer[5661]), die sie innerhalb von 30 Tagen nach Aufnahme der Aktivitäten bei der Regierungsbehörde stellen können.[5662] Die Erlaubnis erteilt die Behörde, sofern der Handelsvertreter einen Antrag unter Angabe

- des vollen Namens,
- des Alters sowie
- der Privat- oder Geschäftsadresse stellt.[5663]

Handelt es sich beim Antragssteller um eine Gesellschaft, ist der Regulierungsstelle zudem ein

- Auszug aus dem Amtsblatt mit Informationen zum Eintragungsdatum und dem
- Erteilungsdatum des Zertifikats vorzulegen.[5664]

Eine Erlaubnis versagt die zuständige maltesische Regierungsstelle, bei maltesischen

- Regierungsmitarbeitern,
- Mitarbeitern von Finanzinstituten,
- Personen, die bereits für eine andere freiberufliche Tätigkeit auf Malta eine Erlaubnis besitzen und diese Tätigkeit auch ausüben,
- Börsenmaklern oder
- Personen, die auf Malta oder in einem anderen Land wegen Vermögensdelikten verurteilt worden sind.[5665]

Ihre Erlaubnisse veröffentlicht die Regulierungsbehörde im Amtsblatt und stellt dort im Januar jeden Jahres eine aktualisierte Gesamtauflistung gültiger Erlaubnisse bereit.[5666] Die Regulierungsbehörde kann die Erlaubnis widerrufen oder aufheben, wenn

---

5656 Art. 78I Abs. 1 lit. a HGB (MT)
5657 Art. 78I Abs. 1 lit. b HGB (MT)
5658 Art. 78I Abs. 1 lit. c HGB (MT)
5659 Art. 78I Abs. 2 lit. a HGB (MT)
5660 Art. 78I Abs. 2 lit. b HGB (MT)
5661 Art. 70A HGB (MT), "Regulatory authority" means the Council of the Chamber of Commerce, Enterprise and Industry
5662 Art. 71 Abs. 1 HGB (MT)
5663 Art. 71 Abs. 2 HGB (MT)
5664 Art. 71 Abs. 2 HGB (MT)
5665 Art. 71 Abs. 3 HGB (MT)
5666 Art. 71 Abs. 4 HGB (MT)

- ein Gericht die Person wegen eines Eigentumsdelikts verurteilt,[5667]
- sie insolvent ist,[5668]
- eine Tätigkeit in der maltesischen Regierung oder einem Finanzinstitut aufnimmt,
- eine Lizenz für eine andere freiberufliche Tätigkeit erhält und dieser nachkommt[5669] bzw.
- ein Gericht die Person zur Ausübung der Tätigkeit als Handelsvertreter für nicht geeignet und fähig erklärt[5670].

Die Regulierungsbehörde veröffentlicht die Aufhebung bzw. den Widerruf der Erlaubnisse im Amtsblatt.[5671] Der maltesische Wirtschaftsminister[5672] kann Normen zu

- Gebühren zur Genehmigungserteilung,
- einer laufenden Jahresgebühr und ferner
- Regelungen zur Außerkraftsetzung bei Nichtzahlung der Gebühren

erlassen.[5673]

Tritt eine Person als Handelsvertreter auf oder bezeichnet sich ohne gültige Genehmigung als solcher, haftet diese Person beim

- ersten Verstoß mit einer Geldstrafe von bis zu 2500 €,[5674]
- bei weiteren Zuwiderhandlungen mit einer Haftstrafe von bis zu drei Monaten oder einer Geldstrafe von bis zu 5000 €[5675].

Solange eine derartige Strafzahlung nicht geleistet ist, stellt die Regulierungsbehörde keine Registrierung aus oder verlängert sie.[5676]

IV.F. 1.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

Der Handelsvertreter muss bei der Ausübung seiner Aktivitäten die Interessen des Unternehmers wahren und nach Treu und Glauben (good faith)[5677] handeln.[5678] Er muss

- Geschäfte verhandeln bzw. abschließen,[5679]
- dem Unternehmer alle für ihn notwendigen Informationen übermitteln[5680] und
- angemessene Weisungen des Unternehmers befolgen[5681].

Eine ausdrückliche Regelung zu Exklusivitätsvereinbarungen oder der Vertretungen von Wettbewerbsunternehmen während der Vertragslaufzeit trifft der maltesische Gesetzgeber nicht. Zu bedenken ist, dass ein Handelsvertreter, der ein Wettbewerbsunternehmen vertritt allerdings im Konflikt mit der Interessensvertretungspflicht aus Art. 74 Abs. 1

[5667] Art. 71 Abs. 5 lit. a HGB (MT)
[5668] Art. 71 Abs. 5 lit. b HGB (MT)
[5669] Art. 71 Abs. 5 lit. c HGB (MT)
[5670] Art. 71 Abs. 5 lit. d HGB (MT)
[5671] Art. 71 Abs. 6 HGB (MT)
[5672] Art. 70A HGB (MT, Im Orginal: "Minister responsible for commerce"
[5673] Art. 72 HGB (MT)
[5674] Art. 73 lit. a HGB (MT)
[5675] Art. 73 lit. b HGB (MT)
[5676] Art. 73A HGB (MT)
[5677] Allgemein gilt: Art. 993 ZGB (MT) guter Glaube (good faith)
[5678] Art. 74 Abs. 1 HGB (MT)
[5679] Art. 74 Abs. 2 lit. a HGB (MT)
[5680] Art. 74 Abs. 2 lit. b HGB (MT)
[5681] Art. 74 Abs. 2 lit. c HGB (MT)

HGB (MT) stehen kann. Zudem kann ein solches Verhalten das maltesische Wettbewerbsrecht berühren.[5682]

Der Unternehmer muss seinerseits im Vertragsverhältnis mit dem Handelsvertreter pflichtbewusst und gemäß Treu und Glauben (good faith) handeln.[5683] Im Rahmen seiner speziellen Pflichten muss der Unternehmer den Handelsvertreter mit allen zur Tätigkeitsausübung notwendigen Unterlagen versorgen.[5684] Zudem stellt er dem Handelsvertreter alle tätigkeitsrelevanten Informationen zur Verfügung und teilt ihm mit, sobald er absehen kann, dass das Geschäftsvolumen geringer ausfällt, als es der Vertreter normalerweise erwarten darf.[5685] Ferner muss der Unternehmer den Handelsvertreter in angemessener Frist darüber in Kenntnis setzen, ob er ein Geschäft annimmt, ablehnt bzw. nicht ausführt.[5686]

Somit hat der maltesische Gesetzgeber die Rechte und Pflichten der Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie für den Handelsvertreter in Art. 74 Art HGB (MT) und für den Unternehmer in Art. 75 HBG (MT) übernommen. Von diesen Pflichten dürfen die Parteien nicht abweichen.[5687]

Zudem hält das maltesische Gesetz in Art. 78H und Art. 78I HGB (MT) Vorschriften zu den Informationspflichten der Parteien bereit. So sind die Parteien nach Art. 78H HGB (MT) nicht verpflichtet, Informationen herauszugeben, wenn diese gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßen.

IV.F. 1.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Das maltesische Handelsvertreterrecht hält keine spezialrechtlichen Normen zur Vollmacht des Handelsvertreters bereit. Somit finden die allgemeinen Normen der Agentur[5688] und diejenigen des Mandats[5689] Anwendung.[5690]

Nach Art. 70A HGB (MT) kann ein Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter oder Abschlussvertreter auftreten.

Zur Abschlussvollmacht bedarf es eines Mandats (Auftrags) gemäß der Art. 1856 ff. ZBG (MT). Damit verbunden sind gemäß Art. 1859 ZBG (MT) unverzügliche Informationspflichten des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer. Der Handelsvertreter ist an den Umfang des Mandats gebunden.[5691] Jegliche Handlungen, die der Handelsvertreter innerhalb erteilter Vollmachten vornimmt, binden den Unternehmer direkt.[5692] Mangels anderslautender Vereinbarung kann der Handelsvertreter nicht auf Kredit für den Unternehmer kaufen und verkaufen.[5693]

5682 Vgl. Valletta (2018): Malta in: Baker & McKenzie, Kap. 1.3
5683 Art. 75 Abs. 1 (MT); allgemein gilt: Art. 993 ZGB (MT) guter Glaube (good faith)
5684 Art. 75 Abs. 2 lit. a HGB (MT)
5685 Art. 75 Abs. 2 lit. b HGB (MT)
5686 Art. 75 Abs. 2 lit. c HGB (MT)
5687 Art. 76 Abs. 1 HGB (MT)
5688 Art. 49-56 HGB (MT)
5689 Art. 1856-1890 ZGB (MT) ausgenommen Art. 1861 ZGB (MT)
5690 Art. 49 HGB (MT)
5691 Art. 1864 ZGB (MT)
5692 Art. 50 HGB (MT)
5693 Art. 53 HGB (MT)

Den Handelsvertretervertragsparteien steht es frei, eine Inkassovereinbarung i.S.d. Art. 1867 ZGB (MT) treffen.

IV.F. 1.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Vergütungsform liegt nach maltesischen Recht in der Parteiautonomie; sie muss nicht zwingend als Provision ausgestaltet sein, sondern die Handelsvertretervertragsparteien können beispielsweise eine Pauschalzahlung verabreden.[5694] Wählen die Parteien eine zumindest teilweise Provision als Vergütungsform, sind die Art. 77A-77F HGB (MT) anwendbar.[5695]

IV.F. 1.7.1. Provisionshöhe

Mangels einer vertraglichen Bestimmung der Vergütungshöhe hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung.[5696] Lässt sich eine übliche Vergütung nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter für Warenhandelsverträge[5697] unter Berücksichtigung aller Umstände, Anspruch auf eine angemessene Vergütung.[5698] Bei diesbezüglichem Dissens der Parteien kann ein Gericht die Vergütungshöhe festsetzen.[5699]

IV.F. 1.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch

- aus abgeschlossenen Geschäften,[5700] wenn sie eine Folge seiner direkten oder indirekten Tätigkeit sind[5701] oder wenn
- ein Geschäft mit einem Dritten (Kunden) zustande kommt, den der Handelsvertreter bereits vorher für artgleiche Geschäfte (Bestandskunde) geworben hat (Folgeprovision)[5702].

Einigen sich die Handelsvertretervertragsparteien auf eine exklusive Bearbeitung eines Gebiets oder Kundenkreises durch den Handelsvertreter (Exklusivitätsvereinbarung), entsteht dem Handelsvertreter auch ein Provisionsanspruch, wenn der Unternehmer mit Dritten aus diesem Exklusivitätsbereich Geschäfte direkt abschließt.[5703]

Nach der Handelsvertretervertragsbeendigung hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, falls

---

5694 Art. 77 Abs. 2 HGB (MT)
5695 Art. 77 Abs. 2 HGB (MT)
5696 Art. 77 Abs. 1 HGB (MT)
5697 Art. 77 Abs. 1 HGB (MT) stellt ausdrücklich auf Warenhandelsvertreter („[...] commercial agents appointed for goods forming the contract [...]“) ab; so auch: Galea Salomone (2015): Malta in: A. Jausàs, Kap. 1.2.5
5698 Art. 77 Abs. 1 HGB (MT)
5699 Art. 77 Abs. 1 HGB (MT)
5700 Art. 77A Abs. 1 HGB (MT)
5701 Art. 77A Abs. 1 lit. a HGB (MT)
5702 Art. 77A Abs. 1 lit. b HGB (MT)
5703 Art. 77A Abs. 2 HGB (MT)

- das Geschäft vorwiegend auf sein Bemühen während der Handelsvertretervertragslaufzeit zurückzuführen ist[5704] und es zu einem Abschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Handelsvertretervertrags zustande gekommen ist oder wenn
- das Angebot des Dritten vor Handelsvertretervertragsbeendigung beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist[5705].

Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch, wenn die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zusteht, es sei denn, eine Provisionsteilung entspricht unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit.[5706] In diesem Fall muss der Unternehmer die Provision an denjenigen Handelsvertreter zahlen, dem der Provisionsanspruch entstanden ist und ggf. vom ungerechtfertigt empfangenden Handelsvertreter zurückfordern.[5707]

IV.F. 1.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Die Provision ist fällig, wenn

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat[5708] bzw. es
- gemäß den vertraglichen Bestimmungen mit dem Dritten hätte ausführen müssen[5709] oder sobald
- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat[5710].

Die Provision ist unabdingbar[5711] spätestens fällig, sobald

- der Dritte das Geschäft ausgeführt hat oder
- hätte ausführen müssen, sofern der Unternehmer seiner Vertragspflicht mit dem Dritten nachgekommen wäre.[5712]

Zu zahlen ist die Provision durch den Unternehmer an den Handelsvertreter spätestens[5713] am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist.[5714]

IV.F. 1.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Kommt der Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem nicht zur Ausführung und dies ist nicht durch das Verschulden des Unternehmers bedingt, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch.[5715] Die Parteien können dies nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5716]

5704 Art. 77B lit. a HGB (MT)
5705 Art. 77B lit. b HGB (MT)
5706 Art. 77C Abs. 1 HGB (MT)
5707 Art. 77C Abs. 2 HGB (MT)
5708 Art. 77D Abs. 1 lit. a HGB (MT)
5709 Art. 77D Abs. 1 lit. b HGB (MT)
5710 Art. 77D Abs. 1 lit. c HGB (MT)
5711 Art. 77D Abs. 4 HGB (MT)
5712 Art. 77D Abs. 2 HGB (MT)
5713 Art. 77D Abs. 4 HGB (MT)
5714 Art. 77D Abs. 3 HGB (MT)
5715 Art. 77E Abs. 1 HGB (MT)
5716 Art. 77E Abs. 3 HGB (MT)

Hat der Unternehmer den Handelsvertreter überzahlt, muss der Handelsvertreter dem Unternehmer die überzahlte Provision zurückerstatten.[5717]

IV.F. 1.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Unter Angabe der Berechnungsgrundlage und der Provisionshöhe muss der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Abrechnung erstellen.[5718] Der Handelsvertreter hat das Recht, vom Unternehmer alle Informationen, die er zur Überprüfung seines Provisionsanspruchs benötigt, insbesondere einen Buchauszug, zu verlangen.[5719] Dies können die Parteien nicht abbedingen.[5720]

Durch diese Normen schränkt der maltesische Gesetzgeber Rechte zur Bucheinsicht ausdrücklich nicht ein und sie sind somit nicht abgegolten.[5721]

IV.F. 1.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Einen Handelsvertretervertrag können die Parteien in Malta sowohl auf bestimmte als auch auf unbestimmte Dauer schließen. Fehlt eine Vereinbarung zur Vertragsdauer, gilt der Handelsvertretervertrag als auf unbestimmte Dauer geschlossen.[5722] Führen die Parteien einen befristeten Vertrag nach Zeitablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit verlängert.[5723]

IV.F. 1.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Einen unbefristeten[5724] Vertrag sowie einen befristeten Vertrag, der durch Fortführung nach Fristablauf nunmehr unbefristet gilt[5725], können die Parteien unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist (mangels Vereinbarung zum Monatsende[5726]) kündigen. Die Mindestkündigungsfristen betragen

- im ersten Jahr einen Monat,
- im zweiten Jahr zwei Monate und
- ab dem dritten Jahr drei Monate.[5727]

Eine Verlängerung dieser Fristen ist zulässig, sofern dies den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer nicht benachteiligt.[5728]

5717 Art. 77E Abs. 2 HGB (MT)
5718 Art. 77F Abs. 1 HGB (MT)
5719 Art. 77F Abs. 2 HGB (MT)
5720 Art. 77F Abs. 3 HGB (MT)
5721 Art. 77F Abs. 4 HGB (MT)
5722 Vgl. Valletta (2018): Malta in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.5
5723 Art. 78A HGB (MT)
5724 Art. 78B Abs. 1 HGB (MT)
5725 Art. 78B Abs. 5 HGB (MT)
5726 Art. 78B Abs. 4 HGB (MT)
5727 Art. 78B Abs. 2 HGB (MT)
5728 Art. 78B Abs. 3 HGB (MT)

Diese Fristen gelten auch für diejenigen ehemals befristeten Verträge, die die Parteien nach Fristablauf fortgesetzt haben und somit als fristlose Handelsvertreterverträge fortwähren. Dann berechnet sich die Kündigungsfrist unter Einbeziehung der bereits verstrichenen befristeten Vertragslaufzeit.[5729]

IV.F. 1.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die außerordentliche Kündigung aufgrund von Pflichtverletzungen[5730] oder außergewöhnlichen Umständen[5731] findet keine handelsvertretervertragsspezifische Regulierung und orientiert sich daher an den allgemeinrechtlichen Normen.

IV.F. 1.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Der maltesische Gesetzgeber hat sich in Art. 78D HGB (MT) sowohl für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs gemäß Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[5732] als auch für den Handelsvertreterersatzanspruchs aus Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie[5733], entschieden.

Vor Handelsvertretervertragsbeendigung können die Parteien die Normen zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5734]

Bereits 1996 hat der Europäische Gesetzgeber am Beispiel Belgiens angemerkt, dass eine Umsetzung von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch nicht dazu führen darf, dass diese Ansprüche kumulativ gelten.[5735] Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien den Handelsvertreterausgleichsanspruch (und nicht den Handelsvertreterersatzanspruch) und dieser deckt nicht den tatsächlich erlittenen Schaden aus der Handelsvertretervertragsbeendigung ab, kann der Handelsvertreter – unter Nachweis des tatsächlichen Schadens – den Differenzbetrag als vom Ausgleichsanspruch unabhängigen Schadensersatz gegenüber dem Unternehmer beanspruchen.[5736] In diesem Sinne hat der EuGH zur Konkurrenz von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch nach Vorabentscheidungsersuchen des Appellationsgerichtshofs Brüssel entschieden:[5737]
Es ist dem Handelsvertreter möglich, wenn die Handelsvertreterausgleichszahlung nicht den gesamten tatsächlichen Schaden deckt, einen weitergehenden Schadensersatz aus tatsächlich und nachweisbaren Schäden zu fordern.[5738] Eine doppelte Entschädigung durch einen Handelsvertreterersatzanspruch (zusätzlich zum Handelsvertreterausgleichsanspruch) ist indes nicht zulässig.[5739]

5729 Art. 78B Abs. 5 HGB (MT)
5730 Art. 78C lit. a HGB (MT)
5731 Art. 78C lit. b HGB (MT)
5732 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a
5733 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b
5734 Art. 78F HGB (MT)
5735 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 16; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.e
5736 Art. 78D Abs. 3 HGB (MT)
5737 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795
5738 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35
5739 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35

Die Handelsvertretervertragsparteien müssen während des Abschlusses des Handelsvertretervertrags die für sie anwendbare Form des Abfindungsanspruchs (Handelsvertreterausgleichsanspruch oder -ersatzanspruch) festlegen.[5740]

IV.F. 1.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch entsteht dem Handelsvertreter, sofern er für den Unternehmer

- Dritte (Kunden) neu geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden wesentlich ausgeweitet hat und
- dem Unternehmer aus diesen Geschäftsbeziehungen weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben.[5741]
- Die Zahlung des Handelsvertreterausgleichs muss unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entsprechen und die zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters berücksichtigen.[5742]

Die Maximalhöhe des Handelsvertreterausgleichsanspruchs beträgt eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre.[5743] Falls der Handelsvertretervertrag kürzer andauert, orientiert sich die Maximalhöhe an einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Handelsvertretervertragsdauer.[5744]

Der Ausgleichsanspruch berührt nicht das Recht des Handelsvertreters, Ersatz für tatsächlich und nachweisbar erlittenen Schäden zu verlangen, die ihm im Zusammenhang der Vertragsbeendigung entstehen.[5745]

IV.F. 1.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch

Dem Handelsvertreter kann einen Handelsvertreterersatzanspruch aus den Nachteilen, die er als Folge der Vertragsbeendigung erleidet, entstehen.[5746] Nachteile liegen insbesondere vor, wenn

- der Handelsvertreter aufgrund der Handelsvertretervertragsbeendigung zukünftige Provisionsansprüche verliert, die er bei Vertragsfortführung weiterhin hätte, wohingegen dem Unternehmer durch die Handelsvertretervertragsbeendigung fortwährend erhebliche Vorteile entstehen[5747] und/oder, sofern
- es dem Handelsvertreter nicht möglich ist, die ihm entstandenen Kosten zu amortisieren, die er aufgrund der Empfehlung des Unternehmers getätigt hat[5748].

5740 Vgl. Valletta (2018): Malta in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.3
5741 Art. 78D Abs. 1 lit. a. HGB (MT)
5742 Art. 78D Abs. 1 lit. b HGB (MT)
5743 Art. 78D Abs. 2 HGB (MT)
5744 Art. 78D Abs. 2 HGB (MT)
5745 Art. 78D Abs. 3 HGB (MT)
5746 Art. 78D Abs. 4 HGB (MT)
5747 Art. 78D Abs. 5 lit. a HGB (MT)
5748 Art. 78D Abs. 5 lit. b HGB (MT)

IV.F. 1.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Kündigt der Unternehmer den Handelsvertreter aufgrund dessen schuldhaften Verhaltens rechtmäßig außerordentlich nach Art. 78C HGB (MT), hat der Handelsvertreter keinen Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch.[5749] Dies gilt auch, wenn

- der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag selbst beendet, es sei denn, diese Eigenkündigung ist durch den Unternehmer bedingt oder
- der Handelsvertreter kündigt aufgrund von Alter, Gebrechen oder Krankheit, die ihm eine Fortführung der Tätigkeit billigerweise unzumutbar macht[5750].

Vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien eine Abtretung der Rechte und Pflichten des Handelsvertreters aus dem Handelsvertretervertrag an einen Dritten, tritt der Handelsvertreter seinen Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch damit auch ab.[5751]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch entsteht ungeachtet des Todes des Handelsvertreters.[5752]

Macht der Handelsvertreter den Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[5753]

IV.F. 1.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters ist für eine

- Maximaldauer von zwei Jahren[5754] zulässig,

sofern die Parteien es

- schriftlich vereinbaren[5755] und es sich nur auf
- den vertraglich zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis sowie
- die Vertragswaren[5756] bezieht.

Durch diese Norm sind weitergehende Regulierungen oder gerichtliche Eingriffe nicht ausgeschlossen.[5757]

5749 Art. 78E lit. a HGB (MT)
5750 Art. 78E lit. b HGB (MT)
5751 Art. 78E lit. c HGB (MT)
5752 Art. 78D Abs. 6 HGB (MT)
5753 Art. 78D Abs. 7 HGB (MT)
5754 Art. 78G Abs. 2 HGB (MT)
5755 Art. 78G Abs. 1 lit. a HGB (MT)
5756 Art. 78G Abs. 1 lit. b HGB (MT) stellt ausdrücklich auf Warenhandelsverträge („[...] to the kind of goods covered by his agency [...]“) ab
5757 Art. 78G Abs. 3 HGB (MT)

IV.F. 1.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Spezielle Verjährungsfristen im Kontext von Handelsvertreterverträgen behält das maltesische Gesetz nicht vor, so dass die handelsrechtliche Verjährungsfrist von fünf Jahren Anwendung findet.[5758]

[5758] Vgl. Valletta (2018): Malta in: Baker & McKenzie, Kap. 1.6; Art. 541 ff. HGB (MT)

IV.F. 2. Zypern

Der zypriotische Gesetzgeber hat die Europäische Handelsvertreterrichtlinie durch

- Gesetz 76/1986[5759] (Handelsvertretergesetz, im Folgenden HVG86 (CY)) und
- Gesetz 51/1992[5760] (im Folgenden HVG92 (CY))

umgesetzt und dann im Rahmen des EU-Beitritts[5761] überarbeitet. Während sich HVG86 (CY) mit der Registrierung des Handelsvertreters und den damit verbundenen Institutionen befasst, enthält HVG92 (CY) die relevanten Bedingungen des zypriotischen Handelsvertreterrechts. Daneben sind insbesondere

- die Art. 142-198 des zypriotischen Vertragsrechts[5762] (im Folgenden VER (CY)), das im Wesentlichen das englische Common Law wiederspiegelt,[5763] und
- das Gesetz Nr. 858/2003[5764]

für das zypriotische Handelsvertreterrecht von Bedeutung.

IV.F. 2.1. Definition und Anwendungsbereich des zypriotischen Handelsvertreterrechts

In Art. 1 HVG92 (CY) definiert der zypriotische Gesetzgeber die Kurzzitationsweise des konsolidierten Handelsvertretergesetzes[5765] als „Beziehungen zwischen Handelsvertretern und Unternehmer von 1992 und 2000“ (Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευόμενου Νόμοι του 1992 και 2000).

5759 Handelsvertretergesetz Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 (Ο περί Εμπορικών Αντιπροσώπων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I, Nr. 2149 vom 6.6.1986 (S. 1279); geändert durch: Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation (1994); geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 148(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000; geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 858/2003 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, in Kraft ab 01.05.2004, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang III (I), Nr. 3774 vom 28.11.2003 (S. 5560)

5760 Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Ο περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευομένου), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2721 vom 3.7.1992 (S. 799); geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 149(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000

5761 Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 01.05.2004, ABl. L236 vom 23.9.2003 (S. 17)

5762 Vertragsrecht Zypern (Contract Law), Chapter 149 of the Laws (Zypern)

5763 Vgl. Stokes (2018): Cyprus in: Baker & McKenzie, Kap. 1.1.1; vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 2, 8

5764 Gesetz (Νόμος) Nr. 858/2003 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, in Kraft ab 01.05.2004, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang III (I), Nr. 3774 vom 28.11.2003 (S. 5560)

5765 Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Ο περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευομένου), Amtsblatt Zypern (Επίσημη

Ein Handelsvertreter (Εμπορικού Αντιπροσώπου) ist eine natürliche oder juristische Person, die als selbständiger Vermittler dauerhaft für den Unternehmer (Αντιπροσωπευόμενου), Geschäfte über den An- und Verkauf von Waren verhandelt (Vermittlungsvertreter) oder diese Geschäfte im Namen und auf Rechnung des Unternehmers verhandelt und abschließt (Abschlussvertreter).[5766] Der zypriotische Gesetzgeber kennt damit Vermittlungsvertreter und Abschlussvertreter, wobei eine Bevollmächtigung des Handelsvertreters zum Vertragsabschluss durch den Unternehmer sowohl explizit als auch implizit erfolgen kann.[5767] Der Handelsvertreter nach HVG92 (CY) ist im zypriotischen Recht, wie in Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[5768] vorgesehen, ein Warenhandelsvertreter.

Als Handelsvertreter im Sinne dieses Gesetzes gelten insbesondere nicht

- Personen, die in ihrer Funktion als Organ bevollmächtigt sind, für Gesellschaften oder Vereinigungen verbindlich zu agieren,
- Gesellschafter, die gesetzlich für andere Gesellschafter verbindlich handeln sowie
- gerichtlich bestellte Verwalter, Liquidatoren oder Konkursverwalter.[5769]

IV.F. 2.2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Funktionsträgern im Absatzprozess

Kommt es zu Abgrenzungsproblematiken zwischen dem Handelsvertreter und ihm ähnlichen Funktionsträgern[5770] im Absatzprozess, halten sich zypriotische Gerichte in Fällen des Handelsvertreters nach europäischem Vorbild (dem Warenhandelsvertreter) aus dem HVG86 (CY) und HVG92 (CY) an die Interpretationen des EuGHs.[5771]

- Der *General Agent* ist vom Unternehmer ermächtigt, in einem bestimmten Geschäftsgebiet sämtliche geschäftsnotwendigen Handlungen vorzunehmen.[5772] Den *Special Agent* hingegen bevollmächtigt der Unternehmer zur Ausführung bestimmter Geschäfte, die nicht Teil des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs sind.[5773] Beide Mittlerformen unterliegen der Definition des *zypriotischen Agenten* nach Art. 142 VER (CY), sind jedoch mit unterschiedlichen Vollmachten ausgestattet. Wie auch der Handelsvertreter (derjenige Handelsvertreter nach europäischem Vorbild) aus Art. 2 HVG86 (CY) agieren *General* und *Special Agent* gemäß Art. 142 VER (CY) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung, so dass – sofern die übrigen Kriterien des Anwendungsbereichs des Handelsvertreterrechts erfüllt sind (eine dem Handelsvertreter gleiche Funktion, Selbständigkeit des Handelsvertreters, Dauerhaftigkeit

Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2721 vom 3.7.1992 (S. 799); geändert durch: Gesetz (Νόμος) Nr. 149(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000

5766 Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY)

5767 Vgl. Malliotis (2017): Cyprus in: Tinsley/Campbell, Rn. 11:24; vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 3

5768 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1

5769 Art. 2 HVG92 (CY)

5770 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

5771 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 4 f.

5772 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 3

5773 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 3

der Tätigkeit) – sie dem Anwendungsbereich des lokalen Handelsvertreterrechts unterfallen können.

- Ein *Mercantile Agent* ist gemäß Art. 2 Abs. 1 Gesetz Nr. 10(I)/1994[5774] über den Verkauf von Waren, eine Person, die in ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in eigenem Namen und auf fremde Rechnung Waren verkauft oder ankauft, um sie zu verkaufen zu versenden oder zu verpfänden.[5775] Er ist damit kein Handelsvertreter, denn dieser ist nach Art. 2 HVG86 (CY) in fremdem Namen und auf fremde Rechnung tätig.
- Ein Vertragshändler bezieht Waren oder Dienstleistungen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung und vertreibt sie an Dritte.[5776] Dementgegen ist der Handelsvertreter nach Art. 2 HVG86 (CY) im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.
- Ein Franchisenehmer agiert in eigenem Namen und auf eigene Rechnung unter der vergüteten Nutzung des Franchisekonzepts, der Schutzmarken und des Knowhows des Franchisegebers.[5777] Der Handelsvertreter ist nach Art. 2 HVG86 (CY) hingegen im Namen und auf Rechnung des Unternehmers tätig.

IV.F. 2.3. Form des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertretervertragsparteien müssen den Vertragsinhalt, sämtliche Ergänzungen und Änderungen in einer schriftlichen Vereinbarung festhalten.[5778] Dies gilt gleichsam für diejenigen Handelsvertreterverträge, die Parteien bereits vor der Einführung des HVG92 (CY) geschlossen haben,[5779] so dass diese Handelsvertretervertragsparteien die Verschriftlichung nachholen müssen bzw. mussten.

Einen Anspruch der Parteien auf eine gegengezeichnete Urkunde über Vertragsinhalt, Ergänzungen und Änderungen hat der zypriotische Gesetzgeber nicht umgesetzt, was sich damit erklärt, dass er ohnehin die zwingende Schriftform des Handelsvertretervertrags[5780] vorsieht.

Der zypriotische Gesetzgeber hält zwingende Normen bzw. nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbare Normen zur

- Provision[5781] des Handelsvertreters, deren Entfallen[5782] und Abrechnung[5783], zu den
- Kündigungsfristen[5784] des Handelsvertretervertrags, zum
- Handelsvertreterausgleichsanspruch[5785] und zum
- nachvertraglichen Wettbewerbsverbot[5786] des Handelsvertreters bereit.

5774 Gesetz (Νόμος) Nr. 10(I)/1994 über den Verkauf von Waren (Ο περί Πώλησης Αγαθών Νόμος), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2865 vom 11.3.1994 (S. 17)
5775 Art. 2 Abs. 1 Handelsgesetz Zypern (Sale of Goods), Chapter 267 of the Laws (Zypern)
5776 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 4
5777 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 4
5778 Art. 14 HVG92 (CY)
5779 Art. 14 HVG92 (CY)
5780 Art. 14 HVG92 (CY)
5781 Art. 11 Abs. 4 HVG92 (CY)
5782 Art. 12 Abs. 3 HVG92 (CY)
5783 Art. 13 Abs. 3 HVG92 (CY)
5784 Art. 16 Abs. 2, 3 HVG92 (CY)
5785 Art. 18 Abs. 6, 19 Abs. 2 HVG92 (CY)
5786 Art. 20 HVG92 (CY)

IV.F. 2.4. Registrierungspflichten des Handelsvertreters

Jede zypriotische Person, welche die Tätigkeit als Handelsvertreter in Zypern ausüben möchte, kann sich nach Art. 47 Gesetz Nr. 858/2003 (CY)[5787] als Handelsvertreter im Handelsvertreterregister registrieren lassen, sofern sie innerhalb der letzten zehn Jahre vor Einreichung des Antrags nicht wegen eines

- Verstoßes gegen das Devisenkontrollgesetz,
- das Zoll- und Verbrauchsteuerrecht oder
- einer anderen unmoralischen oder unredlichen Straftat

verurteilt worden ist. Zudem muss der Antragsteller nachweisen, dass er

- nicht in Insolvenz gefallen ist und[5788]
- erfolgreich eine Sekundarschule abgeschlossen hat[5789].

Gemäß Art. 48 Abs. 1 Gesetz Nr. 858/2003 (CY) müssen Registeranträge von Personen aus anderen Mitgliedstaaten Zertifikate enthalten, welche die Einhaltung obigerer Punkte nachweisen. Der zypriotische Verwaltungsrat behält sich gemäß Art. 48 Abs. 2 Gesetz Nr. 858/2003 (CY) bezüglich obiger Punkte vor, weitere Nachweise zu fordern und gemäß Art. 49 Gesetz Nr. 858/2003 (CY) über die Gleichwertigkeit der Qualifikationsnachweise zu entscheiden.

Der EuGH stellte bereits im Jahr 1998[5790] und 2000[5791] fest,[5792] dass eine verpflichtende Registereintragung kein Wirksamkeitserfordernis des Handelsvertretervertrags sein darf. Eine Eintragung in ein Register ist indes zulässig, wenn ihr Fehlen die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags nicht berührt und die Nichteintragung in das Register den Handelsvertreter in seinem Schutzbereich nicht benachteiligt.[5793]

IV.F. 2.5. Rechte und Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien

In seiner Tätigkeitsausübung muss der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers verfolgen und sich an den Grundsatz von Treu und Glauben (του να ενεργεί σύμφωνα με το νόμο και με καλή πίστη) halten.[5794] Insbesondere

- setzt sich der Handelsvertreter für die Vermittlung bzw. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte ein,
- teilt der Handelsvertreter dem Unternehmer alle ihm verfügbaren und für den Unternehmer relevanten Informationen mit und
- befolgt die angemessenen Weisungen des Unternehmers.[5795]

5787 Gesetz (Νόμος) Nr. 858/2003 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, in Kraft ab 01.05.2004, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang III (I), Nr. 3774 vom 28.11.2003 (S. 5560)

5788 Art. 47 lit. b Gesetz Nr. 858/2003 (CY)

5789 Art. 47 lit. c Gesetz Nr. 858/2003 (CY)

5790 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191

5791 EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007

5792 Dazu kritisch: Kindler (2002): Der Rechtsangleichungserfolg der Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EWG - eine deutsch-italienische Zwischenbilanz in: Canaris/Zaccaria, S. 82 ff.

5793 EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371

5794 Art. 3 Abs. 1 HVG92 (CY)

5795 Art. 3 Abs. 2 HVG92 (CY)

Der Handelsvertreter hat gemäß Art. 173 VER (CY) Buchführungs- und Aufbewahrungspflichten an den Gegenständen des Unternehmers.

Eine handelsvertreterspezialrechtliche Regelung zur Untervertretung gibt es im zypriotischen Recht nicht. Im Bereich des Vertragsrechts sind die Art. 150-155 VER (CY) anwendbar, wobei Art. 156 VER (CY) verdeutlicht, dass der Handelsvertreter, der einen Untervertreter ohne Zustimmung des Unternehmers einsetzt, nicht den Unternehmer vertritt, sondern den Vertreter.[5796] Grundsätzlich muss der Handelsvertreter seinen Pflichten persönlich nachkommen, es sei denn, die Parteien vereinbaren dies anderweitig, oder es handelt sich um administrative Aufgaben, Handelsbrauch, Gewohnheitsrecht bzw. es liegt ein Notfall vor.[5797]

Mangels Vereinbarung ist der Handelsvertretervertrag ohne eine Zuteilung einer exklusiven Kundengruppe bzw. eines Bezirks (Exklusivitätsvereinbarung) geschlossen.[5798] Unternehmer und Handelsvertreter können allerdings die exklusive Vertretung bestimmen.[5799] Dies schränkt nicht das Recht des Handelsvertreters ein, einen anderen Unternehmer zu vertreten.[5800]

Nach dem Grundsatz von Treu und Glauben (του να ενεργεί σύμφωνα με το νόμο και με καλή πίστη) und dem Interessenschutz[5801] dürfen die vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmer nicht im Wettbewerb zueinanderstehen, es sei denn, die Parteien vereinbaren dies anderslautend.[5802]

Der Unternehmer muss sich im Verhältnis mit dem Handelsvertreter gesetzeskonform und gemäß dem Grundsatz von Treu und Glauben (να ενεργεί νόμιμα και με καλή πίστη) verhalten.[5803] Der Unternehmer stellt dem Handelsvertreter alle notwendigen Dokumente zu den Vertragswaren[5804] und alle zur Vertragsausführung relevanten Informationen zur Verfügung[5805]. Ferner teilt der Unternehmer dem Handelsvertreter in angemessener Zeit mit, sobald er absehen kann, ob das Geschäftsvolumen, das der Handelsvertreter normalerweise erwarten dürfte, geringer ausfällt.[5806] Zudem informiert er den Handelsvertreter in angemessener Zeit über die Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung von Geschäften, an denen der Handelsvertreter beteiligt ist.[5807]

IV.F. 2.6. Umfang der Bevollmächtigung des Handelsvertreters

Der Unternehmer kann den Handelsvertreter nach Art. 146 VER (CY) zum Abschluss von Verträgen mit Dritten ausdrücklich (expressed) bevollmächtigen oder die Vollmacht kann

---

5796 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 3, 10
5797 Vgl. Landas/Simane (2013): Zypern in: Rödl & Partner, S. 403 f.
5798 Vgl. Stokes (2018): Cyprus in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2
5799 Vgl. Industrie- und Handelskammer Bayern/Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2016c), S. 17
5800 Vgl. Stokes (2018): Cyprus in: Baker & McKenzie, Kap. 1.2
5801 Art. 3 Abs. 1 HVG92 (CY)
5802 Vgl. Stokes (2018): Cyprus in: Baker & McKenzie, Kap. 1.3
5803 Art. 4 Abs. 1 HVG92 (CY)
5804 Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)
5805 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)
5806 Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)
5807 Art. 4 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)

sich implizit (implied) ergeben. Nach Art. 147 VER (CY) ist eine ausdrückliche Bevollmächtigung eine schriftliche oder mündliche Vereinbarung. Eine implizite Bevollmächtigung ergibt sich aus den Umständen.[5808]

Ein durch den bevollmächtigten Handelsvertreter abgeschlossenes Geschäft hat nach Art. 186 VER (CY) die gleiche Bindungswirkung für den Unternehmer, als habe er es selbst ausgeführt.

Eine Vollmacht umfasst gemäß Art. 148 Abs. 1 VER (CY) alles, was notwendig und zulässig ist, damit der Handelsvertreter seine Aufgabe erfüllen kann. In Situationen, die dem Schutz des Unternehmers dienen, ist der Handelsvertreter gemäß Art. 149 VER (CY) dazu berechtigt, Maßnahmen zu ergreifen, die der Sicherung der Interessen des Unternehmers dienen.

Überschreitet der Handelsvertreter seine Vollmacht und der autorisierte Teil des Geschäfts lässt sich vom nicht-autorisierten Teil des Geschäfts trennen, ist der autorisierte Teil nach Art. 187 VER (CY) für den Unternehmer verbindlich. Wenn sich autorisierter und nicht-autorisierter Geschäftsteil nicht trennen lassen, ist der Unternehmer gemäß Art. 188 VER (CY) nicht an das Geschäft gebunden. Der Unternehmer kann gemäß Art. 156 VER (CY) ein nicht durch ihn bevollmächtigtes Geschäft nachträglich autorisieren.

Lässt der Unternehmer den Dritten in gutem Glauben, dass der Handelsvertreter mit einer Vollmacht agiert, sind sämtliche Geschäfte des Vertreters mit Dritten für den Unternehmer bindend (Anscheinsvollmacht).[5809]

IV.F. 2.7. Sonderbetrachtung der Vergütung des Handelsvertreters

Die Parteien können die Vergütung sowohl als Provision als auch in Form einer Pauschalzahlung bzw. einer Kombination aus beiden Varianten vereinbaren.[5810] Jeder Teil einer Vergütung, der von Wert oder Anzahl der Geschäfte abhängt, gilt als Provision.[5811] Einigen sich die Parteien auf eine zumindest anteilige Provision, finden die Art. 8-13 HVG92 (CY) Anwendung.[5812]

IV.F. 2.7.1. Provisionshöhe

Fehlt eine Vereinbarung zur Vergütungshöhe, steht dem Handelsvertreter eine orts- und tätigkeitsübliche Vergütung zu.[5813] Lässt sich eine solche Vergütungshöhe nicht ermitteln, hat der Handelsvertreter Anspruch auf angemessene Vergütung, die alle Umstände des Geschäfts berücksichtigt.[5814]

5808 Art. 147 VER (CY)
5809 Art. 197 VER (CY); vgl. Malliotis (2017): Cyprus in: Tinsley/Campbell, Rn. 11:24; vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 12
5810 Art. 7 HVG92 (CY)
5811 Art. 6 HVG92 (CY)
5812 Art. 7 HVG92 (CY)
5813 Art. 5 Abs. 1 HVG92 (CY)
5814 Art. 5 Abs. 2 HVG92 (CY)

IV.F. 2.7.2. Provisionspflichtige Geschäfte

Während der Handelsvertretervertragslaufzeit hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- der Geschäftsabschluss auf seine Tätigkeit zurückzuführen[5815] ist oder
- der Unternehmer mit einem Dritten ein Geschäft abschließt, den der Handelsvertreter bereits früher (Bestandskunde) für artgleiche Geschäfte geworben hat (Folgeprovision).[5816]

Sofern die Parteien eine Exklusivvereinbarung getroffen haben, hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus Geschäften des Unternehmers innerhalb des exklusiven Bezirks oder des exklusiven Kundenkreises, selbst wenn der Handelsvertreter nicht an deren Entstehung beteiligt war.[5817]

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch, wenn

- seine Tätigkeit während der Handelsvertretervertragslaufzeit maßgeblich zum Vertragsabschluss innerhalb angemessener Zeit nach Handelsvertretervertragsbeendigung geführt hat[5818] oder wenn
- die Bestellung des Dritten vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist.[5819]

Steht die Provision dem vormals tätigen Handelsvertreter zu, hat der Handelsvertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, die Umstände rechtfertigen eine Provisionsteilung.[5820]

IV.F. 2.7.3. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs

Der Provisionsanspruch entsteht, wenn

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat,[5821]
- es gemäß der Vereinbarung mit dem Dritten hätte ausführen müssen[5822] oder wenn
- der Dritte seinen Verpflichtungen nachgekommen ist[5823].

Spätestens entsteht der Anspruch, sobald

- der Dritte seinen Verpflichtungen nachgekommen ist oder
- nachgekommen wäre, sofern der Unternehmer seinerseits das Geschäft ausgeführt hätte.[5824]

Dies können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5825]

5815 Art. 8 lit. a HVG92 (CY)
5816 Art. 8 lit. b HVG92 (CY)
5817 Art. 8 lit. c HVG92 (CY)
5818 Art. 9 lit. a HVG92 (CY)
5819 Art. 9 lit. a HVG92 (CY)
5820 Art. 10 HVG92 (CY)
5821 Art. 11 Abs. 1 lit. a HVG92 (CY)
5822 Art. 11 Abs. 1 lit. b HVG92 (CY)
5823 Art. 11 Abs. 1 lit. c HVG92 (CY)
5824 Art. 11 Abs. 2 HVG92 (CY)
5825 Art. 11 Abs. 4 HVG92 (CY)

IV.F. 2.7.4. Entfallen des Provisionsanspruchs

Der Handelsvertreter verliert den Provisionsanspruch – nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar[5826] – nur, wenn Unternehmer und Dritter ihren Vertrag nicht ausführen und dies durch den Unternehmer verschuldet ist.[5827]

Überzahlte Beträge muss der Handelsvertreter dem Unternehmer zurückerstatten.[5828]

IV.F. 2.7.5. Abrechnung und Auskünfte

Unter Angabe der Berechnungsgrundlage muss der Unternehmer dem Handelsvertreter am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, eine Provisionsabrechnung erstellen.[5829] Zur Überprüfung der Rechtmäßigkeit der Abrechnung hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf sämtliche diesbezügliche Informationen, insbesondere auf einen Buchauszug, vom Unternehmer.[5830]

Der Unternehmer muss die Provision spätestens am letzten Tag des Monates, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, zahlen.[5831] Diese Norm können die Parteien zum Schutze des Handelsvertreters nicht zu dessen Nachteil abbedingen.[5832]

IV.F. 2.8. Beendigung des Handelsvertretervertrags

Der zypriotische Gesetzgeber kennt sowohl Handelsvertreterverträge auf bestimmte als auch auf unbestimmte Dauer.[5833] Führen die Parteien einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag nach Fristablauf fort, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit geschlossen.[5834]

Gemäß Art. 161 VER (CY) ist ein Handelsvertretervertragsverhältnis beendet, wenn

- der Unternehmer dem Handelsvertreter die entsprechende Vollmacht entzieht,
- der Handelsvertreter seine Agentur aufgibt,
- der Handelsvertretervertrag erfüllt ist (z.B. Ablauf der befristeten Vertragslaufzeit),
- eine der Parteien stirbt oder unzurechnungsfähig wird,
- der Unternehmer insolvent bzw. bankrott ist.

Zudem können die Parteien den befristeten Handelsvertretervertrag durch eine Kündigungserklärung oder aufgrund außergewöhnlicher, durch den Vertrag festgelegter Umstände, beenden.[5835]

5826 Art. 12 Abs. 3 HVG92 (CY)
5827 Art. 12 Abs. 1 HVG92 (CY)
5828 Art. 12 Abs. 2 HVG92 (CY)
5829 Art. 13 Abs. 1 HVG92 (CY)
5830 Art. 13 Abs. 2 HVG92 (CY)
5831 Art. 11 Abs. 3 HVG92 (CY)
5832 Art. 13 Abs. 3, 11 Abs. 4 HVG92 (CY)
5833 Art. 15 Abs. 1 HVG92 (CY)
5834 Art. 15 HVG92 (CY)
5835 Vgl. Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus in: Campbell, S. 19 f.

IV.F. 2.8.1. Ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Parteien können einen unbefristeten Handelsvertretervertrag, unter Einhaltung der Kündigungsfrist beenden.[5836] Die nicht abdingbaren Mindestkündigungsfristen betragen

- im ersten Handelsvertretervertragsjahr einen Monat und
- steigern sich mit jedem Vertragsjahr um einen weiteren Monat,
- bis ab dem sechsten Jahr fortwährend eine Kündigungsfrist von sechs Monaten gilt.[5837]

Vereinbaren die Parteien indes längere Kündigungsfristen, darf diejenige Frist des Unternehmers nicht länger sein als die des Handelsvertreters.[5838]

Die Bestimmungen zur Kündigung des Art. 16 HVG92 (CY) gelten auch für Handelsvertreterverträge, die sich durch die Vertragsfortführung eines ursprünglich befristeten Handelsvertretervertrags in einen unbefristeten Vertrag gewandelt haben.[5839] In diesem Fall fließt die bereits verstrichene Laufzeit des befristeten Handelsvertretervertrags in die Berechnung der Kündigungsfrist ein.[5840]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist die Kündigung zum Monatsende vorgesehen.[5841]

IV.F. 2.8.2. Außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags

Jede Partei kann den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist kündigen, wenn

- die andere Partei den vertraglichen Pflichten teilweise oder vollständig nicht nachkommt oder
- ein außerordentlicher Grund vorliegt.[5842]

IV.F. 2.9. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Der zypriotische Gesetzgeber hat sich sowohl für die Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[5843] als auch für die Umsetzung des Handelsvertreterersatzanspruchs[5844] entschieden.[5845] Die Handelsvertretervertragsparteien müssen sich für die ein oder andere Variante entscheiden.

5836 Art. 16 Abs. 1 HVG92 (CY)
5837 Art. 16 Abs. 2 HVG92 (CY)
5838 Art. 16 Abs. 3 HVG92 (CY)
5839 Art. 16 Abs. 5 HVG92 (CY)
5840 Art. 16 Abs. 5 HVG92 (CY)
5841 Art. 16 Abs. 4 HVG92 (CY)
5842 Art. 17 HVG92 (CY)
5843 Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY)
5844 Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)
5845 Art. 18 Abs. 1 HVG92 (CY)

Zum einen kann ein Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch aus Art. 18 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)[5846] haben, wobei ihm dann gemäß Art. 18 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY) ein zusätzlicher Anspruch auf Ersatz von tatsächlich und nachweisbar erlittenen Schäden aus der Handelsvertretervertragsbeendigung entstehen kann.

Zum anderen kann der Handelsvertreter nach Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY) einen Handelsvertreterersatzanspruch haben, der jedoch die tatsächlich erlittenen Schäden aus der Vertragsbeendigung bereits umfasst.[5847]

IV.F. 2.9.1. Handelsvertreterausgleichsanspruch

Der Handelsvertreter hat einen Handelsvertreterausgleichsanspruch, wenn er für den Unternehmer

- neue Kunden geworben oder das Geschäft mit Bestandskunden erheblich ausgeweitet hat und
- dem Unternehmer daraus weiterhin erhebliche Vorteile verbleiben.[5848]
- Die Zahlung dieses Ausgleichsanspruch muss, unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände (insbesondere der zukünftig ausbleibenden Provisionen des Handelsvertreters), der Billigkeit entsprechen.[5849] In die zu berücksichtigenden Umstände fließt die Existenz eines Wettbewerbsverbots ein.[5850]

Der maximale Ausgleichsbetrag liegt bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre, bei einer kürzeren Vertragsdauer liegt er bei einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.[5851]

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch beschränkt nicht den Anspruch des Handelsvertreters auf eine etwaige Schadensersatzzahlungen aufgrund der tatsächlich und nachweisbar erlittenen Schäden, die dem Handelsvertreter aus der Handelsvertretervertragsbeendigung entstanden sind.[5852]

IV.F. 2.9.2. Handelsvertreterersatzanspruch

Der Handelsvertreter kann einen Ersatzanspruch auf

- Schäden, die dem Handelsvertreter durch die Vertragsbeendigung entstanden sind,
- während dem Unternehmer dadurch ein Vorteil entsteht, haben.[5853]

Diese Schäden umfassen vor allem

- die zukünftigen Provisionen, die der Handelsvertreter durch die Handelsvertretervertragsbeendigung nicht mehr erhält, wohingegen dem Unternehmer durch die Nichtzahlung dieser Provisionen ein erheblicher Vorteil entsteht und/oder

---

5846 Entspricht der Europäischen Norm: Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Ausgleichsanspruch nach deutschem Vorbild; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.a

5847 Entspricht der Europäischen Norm: Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Ersatzanspruch nach französischem Vorbild; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7.b

5848 Art. 18 Abs. 2 lit. a I HVG92 (CY)

5849 Art. 18 Abs. 2 lit. a II HVG92 (CY)

5850 Art. 18 Abs. 2 lit. a II HVG92 (CY)

5851 Art. 18 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)

5852 Art. 18 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)

5853 Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)

- nicht amortisierte Kosten und Ausgaben, die der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit auf Anweisung des Unternehmers getätigt hat.[5854]

IV.F. 2.9.3. Fälligkeit, Nichtbestehen und Entfallen von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Weder Ausgleichsanspruch noch Ersatzanspruch entstehen, wenn der Unternehmer den Handelsvertretervertrag aufgrund des schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters, das eine außerordentliche Handelsvertretervertragsbeendigung rechtfertigt, beendet.[5855] Bei der Eigenkündigung des Handelsvertreters muss der Unternehmer keine Abfindung (Ausgleichs- oder Ersatzanspruch) zahlen, es sei denn,

- die Beendigung ist durch den Unternehmer bedingt oder
- der Handelsvertreter kündigt aufgrund von Alter, Krankheit oder Gebrechen, die ihm eine Vertragsfortführung unzumutbar machen.[5856]

Vereinbaren Handelsvertreter und Unternehmer, dass der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag an eine dritte Partei abgibt, hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf eine der beiden Abfindungsformen.[5857]

Diese Normen aus Art. 19 Abs. 1 HVG92 (CY) können die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5858]

Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch überdauern den Tod des Handelsvertreters.[5859]

Macht der Handelsvertreter seinen Abfindungsanspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Unternehmer geltend, verliert er ihn.[5860] Die Parteien können dies vor Vertragsbeendigung nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen.[5861]

IV.F. 2.10. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Nach Art. 20 Abs. 1 HVG92 (CY) können die Parteien für einen Maximalzeitraum von zwei Jahren[5862] ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters vereinbaren. Zur Gültigkeit bedarf es

- der Schriftform

und darf sich nur auf

- das Gebiet bzw. die Kundengruppe und

5854 Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)
5855 Art. 19 Abs. 1 I HVG92 (CY)
5856 Art. 19 Abs. 1 II HVG92 (CY)
5857 Art. 19 Abs. 1 III HVG92 (CY)
5858 Art. 19 Abs. 2 HVG92 (CY)
5859 Art. 18 Abs. 4 HVG92 (CY)
5860 Art. 18 Abs. 5 HVG92 (CY)
5861 Art. 18 Abs. 6 HVG92 (CY)
5862 Art. 20 Abs. 3 HVG92 (CY)

- die Vertragswaren beziehen.[5863]

Die Normen des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters berühren nicht die Anwendbarkeit weiterer Gesetze oder gerichtliche Maßnahmen.[5864]

IV.F. 2.11. Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag

Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in Zypern gemäß Art. 4 Verjährungsgesetz[5865] zehn Jahre, im Falle von Ansprüchen aus Verträgen beträgt sie gemäß Art. 7 Abs. 1 Verjährungsgesetz[5866] sechs Jahre. Für Provisionsansprüche liegt die Verjährungsfrist nach Art. 7 Abs. 2 des zypriotischen Verjährungsgesetzes[5867] bei drei Jahren.

[5863] Art. 20 Abs. 2 HVG92 (CY)
[5864] Art. 20 Abs. 4 HVG92 (CY)
[5865] Gesetz (Νόμος) Nr. 66(I)/2012, Verjährungsgesetz (Ο Περί Παραγραφής Αγώγιμων Δικαιωμάτων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 4366 vom 31.5.2012 (S. 17)
[5866] Gesetz (Νόμος) Nr. 66(I)/2012, Verjährungsgesetz (Ο Περί Παραγραφής Αγώγιμων Δικαιωμάτων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 4366 vom 31.5.2012 (S. 17)
[5867] Gesetz (Νόμος) Nr. 66(I)/2012, Verjährungsgesetz (Ο Περί Παραγραφής Αγώγιμων Δικαιωμάτων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 4366 vom 31.5.2012 (S. 17)

V. Methodisches Vorgehen bei der Analyse der Rechtsfriktionen

Europäisches Recht hat gegenüber den nationalen Rechtsordnungen absoluten Vorrang.[5868] Der Europäische Gesetzgeber bedient sich zur Schaffung und Erhaltung des gemeinsamen Binnenmarkts u.a. unterschiedlicher sekundärrechtlicher Maßnahmen[5869].[5870] Neben unmittelbar geltenden Verordnungen[5871] müssen nationale Gesetzgeber Richtlinien[5872] erst in ihrem Rechtssystem umsetzen[5873].

Durch die Verpflichtung, ihren Inhalt in nationales Recht umzusetzen (Art. 288 Abs. 3 AEUV), beachtet eine Richtlinie die nationalen Kompetenzen, die Rechtsvielfalt- und Rechtstradition der europäischen Mitgliedstaaten umfänglicher als die Verordnung. Denn sie ist zwar für die Richtlinienadressaten hinsichtlich des zu erreichenden Ziels der Richtlinie verbindlich, überlässt ihnen jedoch die Wahl der Form und der Mittel der Umsetzung.[5874] Damit geht es der Richtlinie vielmehr um Rechtsangleichung als um Rechtsvereinheitlichung.[5875] Nationale Gesetzgeber setzen dann auch in innerhalb ihrer Möglichkeiten europäische Richtlinien unterschiedlich um, und nationale Gerichte wenden sie unterschiedlich an.[5876]

Eine Richtlinie kann, je nach Regelungsdichte, eine Mindest-[5877] bis Vollharmonisierung[5878] bewirken; diesbezügliche Grenzen gibt es nicht.[5879] Je größer die Regelungsdichte der Richtlinie ist, desto größer ist auch der Eingriff in nationales Recht.[5880] In Umsetzung und autonomer Auslegung[5881] der Richtlinie sind nationale Instanzen an das Ziel des Europäischen Rechts und im Besonderen an den Richtlinienzweck gebunden. Nationale Rechtsordnungen werden somit durch eine Richtlinie aufeinander abgestimmt, ohne den traditionellen Charakter des nationalen Rechts aufzugeben.[5882]

Das angeglichene Recht bleibt damit europäisch geprägtes nationales Recht, das der Auslegung nationaler Gerichte unterliegt.[5883] Über die Vereinbarkeit der Richtlinie mit

---

5868 EuGH, Urteil, Rs. 6/64 vom 15.07.1964, Slg. 1964–01253 (S. 1259); EuGH, Urteil, Rs. 14/68 vom 13.02.1996, Slg. 1969–00001; EuGH, Urteil, Rs. C-262/88 vom 17.05.1990, Slg. 1990 I–01889
5869 Art. 288 AEUV
5870 Siehe: Kapitel III.A
5871 Art. 288 Abs. 2 AEUV
5872 Art. 288 Abs. 3 AEUV
5873 Vgl. Von Danwitz (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung in: Dauses/Ludwigs, Rn. 38 (m.w.N.)
5874 Art. 288 Abs. 3 AEUV
5875 Vgl. Schnorbus (2001), S. 663
5876 Vgl. Kötz (2012), Rn. 17; siehe: Kapitel IV; Kapitel VI
5877 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.
5878 Vgl. M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 46; siehe: Riehm (2009): Umsetzungspielräume der Mitgliedstaaten bei vollharmonisierenden Richtlinien in: Gsell/Herresthal, S. 83 ff.
5879 Vgl. Herresthal (2009): Die Regelungsdichte von (vollharmonisierenden) Richtlinien und die Konkretisierungskompetenz des EuGH in: Gsell/Herresthal, S. 113 ff.
5880 Vgl. Tietje (2018): AEUV Art. 114 in: Grabitz et al., Rn. 38 ff.
5881 Vgl. Bleckmann (1992), S. 366; vgl. Kötz (2012), Rn. 16
5882 Vgl. Schnorbus (2001), S. 663
5883 Vgl. Lutter (1992), S. 594 f.

Europäischem Recht entscheidet der EuGH.[5884] Die Rechtsprechung des EuGH führt durch Auslegung von Rechtsangleichungsakten und Vertragsbestimmungen mitunter zu einer mittelbaren oder unmittelbaren richterrechtlichen Rechtsangleichung.[5885] Auch an diese, wie auch an die gesamte Rechtsprechung des EuGHs sind die Mitgliedstaaten gebunden (Art. 267 AEUV).

Die wohl eindrucksvollsten diesbezüglichen Rechtsprechungsbeispiele des Europäischen Handelsvertreterrechts sind die Entscheidungen *INGMAR*[5886] und *UNAMAR*[5887].[5888]

Je umfangreicher die Rechtsangleichung der Europäischen Union ist, desto geringer fallen die noch bestehenden nationalen Regelungskompetenzen aus.[5889] Haben die Mitgliedstaaten Richtlinien europarechtskonform umgesetzt, dürfen die Mitgliedstaaten diese nicht durch eine widersprüchliche nationale Maßnahme verändern.[5890]

Um nun nationale Bedürfnisse bzw. unterschiedliches Rechtsverständnis dennoch zu berücksichtigen und einen nationalen Spielraum zuzulassen, verwendet der Europäische Gesetzgeber in gesetzgeberischen Maßnahmen z.B. unbestimmte Rechtsbegriffe, Generalklauseln und Ermessensspielräume.[5891]

5884 Vgl. Oppermann et al. (2016): §32 Grundfragen der Rechtsangleichung, Rn. 33; siehe auch: Karpenstein (2018): AEUV Art. 267 in: Grabitz/Hilf/Nettesheim, Rn. 1 ff.; siehe auch: Gaitanides (2015): AEUV Artikel 267 (ex-Artikel 234 EGV) in: Von der Groeben/Schwarze/Hatje, Rn. 1 ff.; siehe auch: Ehricke (2018): AEUV Art. 267 in: Streinz, Rn. 1 ff.; siehe auch: Wegener (2016): AEUV Art. 267 (ex- Art. 234 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 1 ff.

5885 Vgl. Oppermann et al. (2016): §32 Grundfragen der Rechtsangleichung, Rn. 38; vgl. Everling (1997), S. 796

5886 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305

5887 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

5888 Siehe: Kapitel III.B. 1.2.5

5889 Vgl. Oppermann et al. (2016): §32 Grundfragen der Rechtsangleichung, Rn. 37

5890 Vgl. Oppermann et al. (2016): §32 Grundfragen der Rechtsangleichung, Rn. 37

5891 Vgl. Bleckmann (1992), S. 373 ff.

V.A. Handelsvertreterrichtlinie zur Rechtsangleichung

Mit ihrem sekundärrechtlichen Charakter harmonisiert die Handelsvertreterrichtlinie die nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen.[5892] Grundlegend zielt die Handelsvertreterrichtlinie auf angeglichene nationale Wettbewerbsbedingungen und den Schutz des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer.[5893]

Eine Mindestharmonisierung[5894] hindert nationale Gesetzgeber allerdings nicht daran, Handelsvertreter besser zu stellen, als die Richtlinie es vorsieht.[5895]

Wie obige Ausführungen zeigen, gibt die Handelsvertreterrichtlinie den nationalen Gesetzgebern eine Reihe von Freiräumen[5896], die der nationalen Konkretisierung bedürfen. Dies führt zu einer disharmonischen[5897] einzelstaatlichen Normumsetzung.

Gegenüber den offenen Formulierungen[5898] der Handelsvertreterrichtlinie ist sie allerdings in den geregelten Bereichen abschließend[5899] und steht vor nationalen Gerichten oder durch nationale Gesetzgeber nicht zur Disposition[5900].

Daher sind zum einen die Rechtsfriktionen, die sich aus der Handelsvertreterrichtlinie selbst[5901] ergeben und zum anderen diejenigen Rechtsunterschiede, die vorliegen, da sie keiner Harmonisierung (ungeregelte Bereiche)[5902] unterliegen, ökonomisch zu bewerten.

Die Friktionen lassen sich sinnvollerweise, nicht vollständig nach der hier verwandten Methodik analysieren, wenn sie auf rein nationalen Ebenen isoliert betrachtet werden, denn in einem gegebenen hierarchischen Rechtssystem, wie dem Europäischen Handelsvertreterrecht[5903], antwortet die Komparative Institutionenökonomik auf die Frage, welches Rechtsinstitut dies im ökonomischen Vergleich mit einem anderen Rechtsinstitut effizienter vermag[5904].

Dabei ergibt sich das Effizienzkonzept auch aus dem Verständnis des Subsidiaritätsprinzips[5905]. Dieses behält zwar keinen eindeutigen Bemessungsmaßstab zur

---

5892 Vgl. Hagemeister (2004), S. 14; vgl. Oetker (2018): §6 Der Kaufmann als Absatzmittler, Rn. 9

5893 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17) Erwägungsgründe; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 4

5894 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.

5895 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 4 (m.w.N.); EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

5896 Siehe: Kapitel III.B. 2

5897 Vgl. Hagemeister (2004), S. 20 ff.; vgl. Thume (2006), S. 141 ff.; vgl. Goyder (2011), S. 214 ff.; vgl. Kiene (2004), S. 6 ff.; vgl. Fock (2001), S. 258 ff.; vgl. Martinek (2014), S. 141 ff.; vgl. Krusche (2001), S. 524 f.; vgl. Westphal (1994), S. 6 ff.; vgl. Saintier (2002), S. 118 ff.; vgl. Emde (2014a), S. 218 ff.

5898 Siehe: Kapitel III.B. 2

5899 Vgl. Westphal (1994), S. 71 f.

5900 Vgl. Emde (2014): Vor §84, Kapitel B, Rn. 16

5901 Siehe: Kapitel VI.A; Kapitel VI.B

5902 Siehe: Kapitel VI.C

5903 Siehe: Kapitel III

5904 Zusammengefasst in Kapitel II.D

5905 Siehe: Kapitel II.B

Effizienzerstellung vor,[5906] modifiziert aber maßgeblich die entstehenden Transaktionskosten[5907] eines Instituts.

Zu einer vollständigen Beurteilung der Rechtsinstitute bedarf es daher – auf einer zusätzlichen/Metaebene – der Einbeziehung der Transaktionskostenersparnisse des Subsidiaritätsprinzips bei der Analyse nationaler Rechtsfriktionen.

Um diese Lücke zu füllen, bedient sich diese Arbeit zur Bemessung unterschiedlicher Effizienzgrade von Rechtsinstituten den Transaktionskosten.[5908]

Die Ergebnisse dieser Transaktionskostenanalyse lassen sich dann für die einzelnen Friktionen (also diejenigen Rechtsunterschiede, die Transaktionskosten verursachen) als effizienzbemessendes Kriterium des Subsidiaritätsprinzips einsetzen.[5909]

Erst im Anschluss ist es möglich, abzuwägen, ob gegenüber diesen institutionellen Maßnahmen[5910] zur Effizienzerstellung ein Handeln auf Parteiebene[5911] durch die Rechtswahl[5912] zu geringeren Transaktionskosten[5913] führt[5914] und damit gesamtwirtschaftlich förderlich ist[5915].

Von besonderem Interesse ist für die nachfolgende Analyse somit nicht nur die staatliche Ebene, sondern insbesondere auch die Handelsvertreterparteiebene.

In einem hierarchischen[5916] (Rechts-)System verursachen nicht nur Institutionen bzw. Institute Transaktionskosten, sondern auch Maßnahmen (z.B. Anpassung des Rechts) der oberen Ebene (Europäisches Recht) beeinflussen die Transaktionskosten[5917] der darunterliegenden Ebenen (nationales Recht, Parteiebene).[5918]

Als institutionelle Maßnahme, die der nationalen[5919] Rechtsangleichung[5920] dient, beeinflusst[5921] die Handelsvertreterrichtlinie[5922] über den Weg der nationalen Ebene auch die Handelsvertretervertragsparteien.

5906 Siehe: Kapitel II.B
5907 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
5908 Siehe: Kapitel II.B. 4
5909 Siehe: Kapitel II.B. 4
5910 Siehe: Kapitel II.A. 4
5911 Siehe: Kapitel II.B. 4.2
5912 Siehe: Kapitel III.B. 1
5913 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
5914 Siehe: Kapitel VII
5915 Siehe: Kapitel II.D
5916 Siehe: Kapitel III.A
5917 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
5918 Siehe: Kapitel II.A. 4
5919 Siehe: Kapitel IV
5920 Siehe: Kapitel III.A
5921 Siehe: Kapitel II.A. 4
5922 Siehe: Kapitel III.B

V.B. Ökonomische Wirkung der Handelsvertreterrichtlinie auf die Handelsvertretervertragsparteien

Eine verhaltensbeeinflussende Maßnahme[5923] einer Institution[5924] ist zur Bewertung der Parteiebene vorteilhaft, wenn sie in der Summe (sämtlicher Ebenen) die geringsten Transaktionskosten[5925] verursacht[5926].

Die Rechtsangleichung kann sowohl positive als auch negative Transaktionskosteneffekte haben.

Sie kann beispielsweise bewirken, dass die mit der Vertragsanbahnung[5927] zusammenhängenden Transaktionskosten der Handelsvertretervertragsparteien sinken, weil sich die Handelsvertretervertragsparteien nun nicht mehr beratungsintensiv mit der Rechtsunsicherheit des fremden Rechts[5928] befassen müssen.

Vereinheitlichte Normen bzw. deren Rechtsinstitute bieten ferner den Transaktionskostenvorteil, dass die Handelsvertretervertragsparteien diesen Sachverhalten in der Vertragsverhandlung[5929] weniger Aufmerksamkeit schenken müssen. Auch müssen die Parteien bei eindeutiger Rechtslage in angeglichenen Sachverhalten die Einhaltung bestimmter Rechtspositionen[5930] in geringerem Umfang überwachen[5931].

In gerichtlichen Streitfällen erleichtert angeglichenes Recht zudem die Streitbeilegung und reduziert somit die Durchsetzungskosten[5932]. Demgegenüber kann in diesen Streitfällen ein europaweit angeglichenes Recht dazu führen, dass nationale Gerichte andere bzw. neue Maßstäbe in der Würdigung der Sachverhalte anwenden müssen, als sie dies

---

5923 Siehe: Kapitel II.A. 4

5924 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

5925 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.): Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder deren Distribution zu fördern. Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs. Transaktionskosten senken die wirtschaftliche Interaktion der Parteien, erschweren die geeignete Ressourcenallokation, begünstigen Versorgungsengpässe bzw. Verschwendung, verzerren Preismechanismen von Waren und Dienstleistungen, und beeinträchtigen somit den Wettbewerb selbst und binden finanzielle Mittel, die dann nicht für Alternativinvestitionen für die Unternehmen verwendbar sind.

5926 Siehe: Kapitel II.C; Kapitel II.D

5927 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

5928 Vgl. Ott/Schäfer (2002): Die Vereinheitlichung des europäischen Vertragsrechts - Ökonomische Notwendigkeit oder akademisches interesse? in: Ott/Schäfer, S. 230 Erkennen Transaktionskosten bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten aufgrund der Rechtsunsicherheit an, bezweifeln allerdings, dass die Vertragsanbahnungskosten höher sind, als im rein nationalen Vertragsverhältnis.

5929 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

5930 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

5931 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

5932 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

nach nationalen Standards gewohnt sind, was hingegen nationale politische Transaktionskosten[5933] erhöht.

Kompliziert ist die Abwägung der transaktionskostenvorteilhaften mit transaktionskostennachteilhaften Regelungen – auf der Parteiebene – insbesondere, wenn eine harmonisierende Maßnahme nicht nur die Handelsvertretervertragsparteien, sondern Dritte (Kunden) beeinflusst, wie z.B. bei der Vertretungsmacht des Handelsvertreters[5934].

[5933] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[5934] Siehe: Kapitel VI.A. 2; Kapitel VI.C. 1

V.C. Identifikation und Bereinigung der Rechtsfriktionen

Der offene Charakter der Handelsvertreterrichtlinie lässt den nationalen Gesetzgebern einen Gestaltungsspielraum, der zu einem ähnlichen Handelsvertreterrecht in der Europäischen Union führt, nicht aber zu einem einheitlichen.

Die Artikel der Handelsvertreterrichtlinie, in denen der Europäische Gesetzgeber ausdrücklich die Auslegungskompetenz der nationalen Institutionen adressiert, sind:

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 2 Abs. 2	Ausschluss von nebenberuflichen Handelsvertretern
Art. 6 Abs. 1 S. 2	Provisionsanspruch des Handelsvertreters
Art. 7 Abs. 2	Wahlmöglichkeit zwischen Bezirks- bzw. Kundenkreis- oder Alleinvertretung
Art. 12 Abs. 4	Gewährung eines Rechts auf Einsicht in die Bücher des Unternehmens durch den Handelsvertreter
Art. 13 Abs. 2	Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags
Art. 15 Abs. 3	Verlängerung der Mindestkündigungsfristen des Handelsvertretervertrags
Art. 16	Nationale Regelungen zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags
Art. 17 Abs. 1	Wahlmöglichkeit zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch
Art. 20 Abs. 4	Beschränkungen zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters

Tabelle 21: Explizite Öffnung der Handelsvertreterrichtlinie für die nationale Umsetzungskompetenz

Ferner beinhaltet die Handelsvertreterrichtlinie eine Reihe beispielhafter, nicht abschließender Sachverhalte:

Handelsvertreterrichtlinie	
Art. 1 Abs. 3	Bestimmung von Vermittlern, die insbesondere nicht als Handelsvertreter zählen
Art. 3 Abs. 2	Grundlegende Pflichten des Handelsvertreters
Art. 4 Abs. 2	Grundlegende Pflichten des Unternehmers
Art. 12 Abs. 2	Anspruch des Handelsvertreters auf Auskünfte vom Unternehmer zur Berechnung der Provision, die insbesondere den Buchauszug umfassen
Art. 17 Abs. 2 lit. a	Die Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der zukünftigen Provisionsverluste des Handelsvertreters im Zusammenhang der Billigkeitserwägungen des Ausgleichsanspruchs
Art. 17 Abs. 3	Der Schaden im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs umfasst insbesondere bestimmte verbleibende Vorteile für den Unternehmer und Nachteile des Handelsvertreters

Tabelle 22: Nicht abschließende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie

Somit ist es nicht verwunderlich, dass nationale Rechtsunterschiede der Handelsvertreterrechtsordnungen in der Europäischen Union Handelsvertretervertragsparteien in unterschiedlichem Maße Rechtsunsicherheit ergeben, die ihnen die grenzüberschreitende Handelsvertretervertragsanbahnung[5935] und den -abschluss[5936] erschweren. Ferner beeinflussen diese Rechtsfriktionen die Transaktionskosten der Durchführung und Beendigung[5937] des Handelsvertretervertrags sowie ihre Beseitigung mitunter politische

[5935] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[5936] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[5937] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Transaktionskosten[5938]. Wie erwähnt[5939] gilt dies nicht nur für die Rechtsunterschiede, die im Regelungsbereich der Richtlinie entstehen, sondern auch für diejenigen Unterschiede, die außerhalb des Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie liegen.

Eine komparative Institutionenanalyse erfordert daher in Kapitel VI die bestehenden Einzelfriktionen, die sich aus der Untersuchung des Kapitel IV ergeben haben, gesondert auf eine möglichst transaktionskostenoptimale Bereinigung (Europäischer Gesetzgeber oder nationaler Gesetzgeber, Parteiebene) zu untersuchen.

Bei der Betrachtung nachfolgender Unterschiede der nationalen[5940] Handelsvertreterrechtsordnungen und der damit verbundenen Frage, ob eine europäische Harmonisierung zur Reduzierung von Transaktionskosten[5941] führt oder, ob dies der nationale Gesetzgeber effizienter vermag, sind in einem hierarchischen System nicht nur die Transaktionskosteneffekte seitens der Parteien zu beachten, sondern auch diejenigen Aspekte, die an anderer Stelle (politische Transaktionskosten auf Ebene der Institutionen selbst oder Transaktionskosten Dritter) aufkommen und Vorteile überkompensieren können.

[5938] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[5939] Siehe: Kapitel V.A
[5940] Siehe: Kapitel IV
[5941] Siehe: Kapitel II.A. 3.1

VI. Ökonomische Analyse der Rechtsfriktionen

Nach der Darstellung der nationalen Handelsvertreterregelungen in Kapitel IV folgt nun deren, ökonomische Analyse. Hier sind es nicht die gesamten Rechtsordnungen, die einer ökonomischen Analyse unterzogen werden. Gewinnbringend für den Themenschwerpunkt dieser Arbeit ist vielmehr die ökonomische Analyse der sich aus dem obigen Kapitel ergebenen, einzelnen Unterschiede (sog. Rechtsfriktionen, Disharmonien, Inkongruenzen), der nationalen Handelsvertreterrechte.

Trotz Angleichung der nationale Handelsvertreterrechtsordnungen[5942], durch die Handelsvertreterrichtlinie[5943] verbleiben Rechtsunterschiede[5944]. Diese Unterschiede der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen[5945] verursachen[5946] insbesondere im grenzüberschreitenden europäischen Handel gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten[5947].

Daher erscheint es sinnvoll, vorerst die Friktionen im nationalen Recht zu bewerten, die sich aus den Vorgaben der Richtlinie ergeben (Kapitel VI.A). In einem weiteren Punkt bedarf es dann der Beurteilung der ökonomischen Effizienz jener nationalen Regelungen, die aus den Freiräumen der Handelsvertreterrichtlinie entstanden sind. Sei es, dass die Richtlinie selbst Freiräume setzt (Kapitel VI.B), sei es dass die Richtlinie diese Materie nicht regelt bzw. nicht regeln will (Kapitel VI.C), und somit den nationalen Gesetzgebern überlässt. Nachfolgende Tabelle 23 gibt eine Übersicht der aufgefundenen Friktionen.

5942 Nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht; Frankreich: Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce; Italien: Art. 1742-1753 Codice Civile; Luxemburg: Loi 3.6.1994; Niederlande: Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek; Portugal: Decreto-Lei Nr. 178/86; Rumänien: Art. 2072-2102 Codul Civil; Spanien: Ley 12/92]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32-48 Търговски закон; Deutschland: §§84-92c Handelsgesetzbuch; Estland: §§670-691 Võlaõigusseadus; Griechenland: Προεδρικό Διάταγμα 219/1991; Kroatien: Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima; Lettland: Art. 45-63 HGB Komerclikums; Litauen: Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas; Österreich: Handelsvertretergesetz 1993; Polen: Art. 758-764 Kodeks cywilny; Slowakei: §652-672a Obchodný zákonník; Slowenien: Art. 807-836 Obligacijski zakonik; Tschechien: §§2483-2520 Občanský zákoník; Ungarn: §§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: Lov 272; Finnland: Laki 417/1992; Schweden: Lag 1991:351]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Irland: European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997; Vereinigtes Königreich: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; Nordirland: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70-78J Commercial Code; Zypern: Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992]; siehe: Kapitel IV

5943 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17); siehe: Kapitel III.B. 2

5944 Zusammengefasst in Tabelle 23

5945 Siehe: Kapitel IV; Kapitel VI.A; Kapitel VI.B; Kapitel VI.C

5946 Zusammengefasst in Kapitel II.D

5947 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.): Transaktionskosten sind gesamtwirtschaftlich schädlich, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder deren Distribution zu fördern. Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs. Transaktionskosten senken die wirtschaftliche Interaktion der Parteien, erschweren die geeignete Ressourcenallokation, begünstigen Versorgungsengpässe bzw. Verschwendung, verzerren Preismechanismen von Waren und Dienstleistungen, und beeinträchtigen somit den Wettbewerb selbst und binden finanzielle Mittel, die dann nicht für Alternativinvestitionen für die Unternehmen verwendbar sind.; siehe: Kapitel II.A. 3.1; Kapitel II.A. 4; zusammengefasst in Kapitel II.D

Friktionen der Rechtsquellen zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie	Disharmonien aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie	Inkongruenzen aufgrund der durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche
– Friktionen durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie[5948] – Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie[5949] – Unterschiede in den nationalen Regelungen der Nebenpflichten[5950] – Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen[5951]	– Nationale Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter[5952] – Unterschiedliche Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags[5953] – Unterschiede im Zusammenhang nationaler Exklusivitätsvereinbarungen[5954] – Nationale Abweichungen im Zusammenhang der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags[5955] – Nationale Unterschiede im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs[5956] – Nationale Disharmonien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters[5957]	– Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis[5958] – Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters[5959] – Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit[5960] – Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern[5961] – Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses[5962] – Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung[5963] – Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters[5964] – Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte[5965] – Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen[5966] – Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags[5967] – Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen[5968]

Tabelle 23: Friktionen des Handelsvertreterrechts

[5948] Siehe: Kapitel VI.A. 1
[5949] Siehe: Kapitel VI.A. 2
[5950] Siehe: Kapitel VI.A. 3
[5951] Siehe: Kapitel VI.A. 4
[5952] Siehe: Kapitel VI.B. 1
[5953] Siehe: Kapitel VI.B. 2
[5954] Siehe: Kapitel VI.B. 3
[5955] Siehe: Kapitel VI.B. 4
[5956] Siehe: Kapitel VI.B. 5
[5957] Siehe: Kapitel VI.B. 6
[5958] Siehe: Kapitel VI.C. 1
[5959] Siehe: Kapitel VI.C. 2
[5960] Siehe: Kapitel VI.C. 3
[5961] Siehe: Kapitel VI.C. 4
[5962] Siehe: Kapitel VI.C. 5
[5963] Siehe: Kapitel VI.C. 7
[5964] Siehe: Kapitel VI.C. 8
[5965] Siehe: Kapitel VI.C. 9
[5966] Siehe: Kapitel VI.C. 10
[5967] Siehe: Kapitel VI.C. 11
[5968] Siehe: Kapitel VI.C. 12

VI.A. Friktionen der Rechtsquellen zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie

Dieses Kapitel bewertet die inhaltlichen Abweichungen (Friktionen) der europäischen Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie zu den

- unterschiedlichen nationalen Normen sowie
- zu den Möglichkeiten einer parteiinternen Regelung.

Friktionen im obigen Sinne treten auf durch

1. Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie,
2. Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie,
3. von der Handelsvertreterrichtlinie abweichende nationale Regelungen der Nebenpflichten sowie durch
4. Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen.

VI.A. 1. Friktionen durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie nutzt unbestimmte Rechtsbegriffe[5969]. Diese unbestimmten Rechtsbegriffe müssen die Mitgliedstaaten

- inhaltlich umsetzen und insofern
- anwenden.[5970]

Sie unterliegen dann der Rechtskontrolle der nationalen Gerichte, wobei die nationalen Gerichte diese richtlinienkonform[5971] auszulegen haben. Zur rechtsverbindlichen Auslegung ist der EuGH[5972] berechtigt.[5973] Damit stellt der EuGH ohnehin eine einheitliche Auslegung sicher.[5974]

Diese Friktion ist besonders relevant, weil unbestimmte Rechtsbegriffe Rechtsunsicherheit bedingen. Sie führt zu gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten[5975], da sich Rechtsanwender aufwendig mit inhaltlichen Unsicherheiten und deren Bearbeitung in der Praxis auseinandersetzen müssen.

VI.A. 1.1. Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie weist nachfolgende unbestimmte Rechtsbegriffe auf:

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Nebenpflichten des Handelsvertreters
Die Pflichterfüllung des Handelsvertreters nach dem Gebot *Treu und Glauben*[5976].[5977]
Die Pflichten des Handelsvertreters umfassen insbesondere
- die *angemessene* Vermittlungstätigkeit[5978] des Handelsvertreters,

---

5969 Vgl. Bleckmann (1992), S. 373 ff.; Rechtstheoretische Analyse: Jesch (1957), S. 166
5970 Vgl. Remien (2002), S. 514 ff.
5971 Art. 267 AEUV; vgl. Möllers (2006): Zur „Unverzüglichkeit" einer Ad-hoc-Mitteilung im Kontext nationaler und europäischer Dogmatik in: Berger et al., S. 482 f.
5972 Vgl. M. Schmidt (2009), S. 55 f.
5973 Art. 267 AEUV; vgl. Möllers (2006): Zur „Unverzüglichkeit" einer Ad-hoc-Mitteilung im Kontext nationaler und europäischer Dogmatik in: Berger et al., S. 482 f.
5974 Art. 267 AEUV; vgl. Möllers (2006): Zur „Unverzüglichkeit" einer Ad-hoc-Mitteilung im Kontext nationaler und europäischer Dogmatik in: Berger et al., S. 482 f.
5975 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
5976 Bis heute fehlt es an einer europaeinheitlichen Wertung des Gebots Treu und Glauben; siehe: Tabelle 26; vgl. Stempel (2016), S. 16 ff.; vgl. Remien (2002), S. 517; vgl. M. Schmidt (2009), S. 112
5977 Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie
5978 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-4 Abs. 3 HGB (FR) (fachmännische Ausführung); Italien: Art. 1742 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:401 BGB (NL); Portugal: Art. 6 HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. b ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §86 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. a HVO (GR) (notwendige Sorgfalt); Kroatien: Art. 811 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1, Art. 5156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]

- die Übermittlung für den Unternehmer *erforderlicher*[5979] Informationen,
- die Befolgung *angemessener* Weisungen[5980].

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Nebenpflichten des Unternehmers

Die Pflichterfüllung des Unternehmers unter Berücksichtigung des Gebots *Treu und Glauben*[5981].[5982]

Die Pflichten des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter umfassen

- die Zurverfügungstellung *erforderlicher* Unterlagen[5983],
- die Weitergabe *erforderlicher* Informationen[5984]

5979 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-1 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:403 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. b, c, c HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86 Abs. 2 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 812 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 815 Abs. 1 (Art. 815 Abs. 2 konkretisiert) OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §6:275 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 2 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]

5980 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 3 WER (BE); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG (LU); Niederlande: Art. 7:402 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. c ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. c HVG (ES);); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: siehe Länderteil); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 811 Abs. 2, Art. 813 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:273 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 3 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. c HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

5981 Bis heute fehlt es an einer europaeinheitlichen Wertung des Gebots Treu und Glauben; siehe: Tabelle 26; vgl. Stempel (2016), S. 16 ff.; vgl. Remien (2002), S. 517; vgl. M. Schmidt (2009), S. 112

5982 Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

5983 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 817 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. a, §663 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2495, §2496 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 1, 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]

5984 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 14 HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. b, c ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1, S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §3 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 3, Art. 821 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2498 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]

- die Benachrichtigung des Handelsvertreters innerhalb *angemessener*[5985] Frist, sofern der Geschäftsumfang *erheblich*[5986] geringer ausfällt, als der Handelsvertreter *normalerweise*[5987] erwarten könnte.

Der Unternehmer muss den Handelsvertreter innerhalb *angemessener*[5988] Frist über die Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung eines Geschäfts benachrichtigen.

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der Vergütung des Handelsvertreters und ihre Überprüfung

- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf eine (orts- und tätigkeits-)*übliche*[5989] Vergütung, ersatzweise hat er einen Anspruch auf eine *angemessene*[5990], alle *Faktoren berücksichtigende*[5991] Vergütung.
- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf eine Vergütung nach der Handelsvertretervertragsbeendigung, wenn das Geschäft während der Vertragslaufzeit *überwiegend*[5992] auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist und innerhalb *angemessener*[5993] Frist nach Handelsvertretervertragsbeendigung erfolgt.
- Eine Provisionsteilung zwischen Handelsvertreter und dem vormals tätigen Handelsvertreter erfolgt, wenn die *Umstände*[5994] diese Teilung rechtfertigen.

5985 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 5984

5986 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 5984

5987 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 5984

5988 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 3 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 3 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 4 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) (15 Tages-Frist)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 3 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §2 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 821 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2497 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

5989 Nationale Umsetzung des Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.13 WER (BE) (Provisionshöhe in der Parteiautonomie); Frankreich: Art. L134-5 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. Art. 1733 HVG (IT); Luxemburg: Art. 6 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:431 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 15 HVG (PT); Rumänien: Art. 2082 Abs. 3, 4 ZGB (RO); Spanien: Art. 11 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 37, Art. 46 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §87b Abs. 1 HGB (DE); Estland: §680 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 5 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 820 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 820 Abs. 2 ZOO (CR) zur Ortsüblichkeit bei unterschiedlichen Tätigkeitsorten); Lettland: §49 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2158 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §10 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758-1 §3 ZGB (PL); Slowakei: §659 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 824 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2499 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:63 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §8 HVG (DK); Finnland: §15 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §8 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 6 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77 Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 5 Abs. 1, 2 HVG92 (CY)]

5990 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 5989

5991 Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 5989

5992 Nationale Umsetzung des Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.9 WER (BE) (Frist von sechs Monaten); Frankreich: Art. L134-7 HGB (FR); Italien: Art. 1748 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 9 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:431 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 16 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2084 Abs. 1 ZGB (RO); Spanien: Art. 13 Abs. 1 HVG (ES) (Frist von drei Monaten)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §87 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §678 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 6 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 819 Abs. 5 ZOO (CR); Lettland : §50 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2158 Abs. 1, Art. 2160 Abs. 9 ZVG (LT); Österreich: §11 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 761-1 ZGB (PL); Slowakei: §671 HGB (SK); Slowenien: Art. 823 Abs. 4 OG (SI); Tschechien: §2501 Abs. 3 ZGB (CZ); Ungarn: §6 Abs. 2 RVO 65/2014 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §10 Abs. 1, Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §11 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §10 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 8 HVG93 (GB); Irland: Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77B HGB (MT); Zypern: Art. 9 HVG92 (CY)]

5993 Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie; siehe Fn. 5992

5994 Nationale Umsetzung des Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.10 WER (BE); Frankreich: Art. L134-8 HGB (FR); Italien: Art. 1748 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 10 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:431 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 17 HVG (PT); Rumänien: Art. 2084 Abs. 2 ZGB (RO); Spanien: Art. 13 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 5 HGB (BG); Deutschland: §87 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §678 Abs. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 6 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 819 Abs. 6 ZOO (CR); Lettland : §50 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2160 Abs. 10 ZVG (LT); Österreich: §11 Abs. 2 HVG (AT); Polen: Art. 761-2 ZGB (PL); Slowakei: §659b HGB (SK); Slowenien: Art. 823 Abs. 5 OG (SI); Tschechien: §2502 ZGB (CZ); Ungarn: §6 Abs. 3 RVO 65/2014

- Der Provisionsanspruch entfällt, wenn die Nichtausführung des Geschäfts zwischen Unternehmer und Drittem nicht auf vom Unternehmer zu vertretenden *Umständen*[5995] beruht.
- Die Abrechnung des Handelsvertreters muss alle *wesentlichen*[5996] Berechnungsangaben umfassen.
- Der Handelsvertreter hat einen Anspruch auf alle *notwendigen* Angaben[5997] (inkl. Buchauszug) die er zur Überprüfung des Provisionsanspruchs benötigt.

BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §10 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §11 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §10 Abs. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 9 Abs. 1 HVG93 (GB) (Art. 9 Abs. 2 Unternehmer haftet für falsche Aufteilung HVG93 (GB)]; Irland: Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77C Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 10 HVG92 (CY)]

5995 Nationale Umsetzung des Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.12 Abs. 2 WER (BE); Frankreich: Art. L134-10 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1748 Abs. 6 HVG (IT); Luxemburg: Art. 13 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: BGB (NL); Portugal: HVG (PT); Rumänien: Art. 2086 Abs. 4 ZGB (RO); Spanien: Art. 17 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §87a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §679 Abs. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 7 Abs. 4a HVO (GR); Kroatien: Art. 824 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland : §51 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2160 Abs. 3 ZVG (LT); Österreich: §877, §1431, §1435 ABGB (AT) HVG (AT); Polen: Art. 761-4 ZGB (PL); Slowakei: §662 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 825 Abs. 2 OG (SI); Ungarn: §8 Abs. 5 RVO 65/2014 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §14 Abs. 5 HVG (DK); Finnland: §19 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §12 Abs. 4 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 11 Abs. 2 HVG93 (GB); Irland: Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77E Abs. 2 HGB (MT) (Art. 77C Abs. 2 bei Teilung); Zypern: Art. 12 Abs. 2 HVG92 (CY)]

5996 Nationale Umsetzung des Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.14 Abs. 1 WER (BE); Frankreich: Art. R134-3 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 2 HVG (IT); Luxemburg: Art. 14 Abs. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:433 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. c HVG (PT); Rumänien: Art. 2087 Abs. 1 ZGB (RO); Spanien: Art. 15 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 36 Abs. 4 i.V.m. Art. 38 HGB (BG); Deutschland: §87c Abs. 1 HGB (DE); Estland: §682 Abs. 1, Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 7 Abs. 5 HVO (GR); Kroatien: Art. 823 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland : §52 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2160 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §14 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 761-5 §1 ZGB (PL); Slowakei: §660 Abs. 4 HGB (SK); Slowenien: Art. 826 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2506 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §9 Abs. 1 RVO 65/2014 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §13 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §19 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §13 Abs. 1 HVG (SE) (§13 Abs. 2 HVG (SE): Begründung erforderlich)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 12 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77F Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 13 Abs. 1 HVG92 (CY)]

5997 Nationale Umsetzung des Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.14 Abs. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-3 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 14 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:433 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. d HVG (PT); Rumänien: Art. 2087 Abs. 2 ZGB (RO); Spanien: Art. 15 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 36 Abs. 5 HGB (BG); Deutschland: §87c Abs. 2 HGB (DE); Estland: §682 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 7 Abs. 6 HVO (GR); Kroatien: Art. 823 Abs. 5 ZOO (CR); Lettland : §52 Abs. 2, HGB (LV); Litauen: Art. 2160 Abs. 6 ZVG (LT); Österreich: §16 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 761-5 §2 ZGB (PL); Slowakei: §660 Abs. 4 HGB (SK); Slowenien: Art. 826 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2506 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §9 Abs. 2 RVO 65/2014 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §15 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §20 Abs. 1 (§20 Abs. 2 Bucheinsicht bei Weigerung des Unternehmers) HVG (FI); Schweden: §14 Abs. 1 (§14 Abs. 2 Möglichkeit der Bucheinsicht) HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 12 Abs. 2 HVG93 (GB); Irland: Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77F Abs. 2 HGB (MT); Zypern: Art. 13 Abs. 2 HVG92 (CY)]

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags
Nationale Vorschriften zu einer *teilweisen* oder vollständigen[5998] Nichterfüllung einer Pflicht bzw. zu *außergewöhnlichen Umständen*[5999], die eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen, bleiben bestehen.

Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen des Abfindungsanspruchs des Handelsvertreters
Im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bedarf es u.a. einer *wesentlichen* Geschäftserweiterung[6000] und *erheblicher* Vorteile[6001], die dem Unternehmer verbleiben. Die Billigkeitserwägungen zur Zahlung des Ausgleichs erfolgen unter Berücksichtigung aller *Umstände*[6002].

5998 Nationale Umsetzung des Art. 16 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.17 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 5 HGB (FR); Luxemburg: Art. 18 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:439 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 30 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 1550, Art. 1552 ZGB (RO); Spanien: Art. 26 Abs. 1 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 87 Schuldrecht (BG); Deutschland: §89a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §687 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 8 HVO (GR); Kroatien: Art. 829 ZOO (CR); Lettland: §58 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 3 ZVG (LT); Österreich: §22 Abs. 1 HVG (AT) (§22 HVG (AT) weitere Bestimmungen; §23 Schadensersatz HVG (AT)]; Polen: Art. 764-2 §1 ZGB (PL) (Art. 764-2 §2 ZGB (PL) Schadensersatz); Slowenien: Art. 832 Abs. 1 OG (SI) (Art. 832 Abs. 2-4 OG (SI) weitere Bestimmungen); Tschechien: §2513 Abs. 1 ZGB (CZ) (§2513 Abs. 1, Art. 2512 Abs. 1 ZGB (CZ) weitere Bestimmungen); Ungarn: §6:278 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §24 HVG (DK); Finnland: §25 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §26 Abs. 1 S. 1 HVG (SE) (§26 Abs. 2,3 HVG (SE) weitere Bestimmungen); Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 16 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 16 Abs. lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme: (Malta: Art. 78C lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 17 HVG92 (CY)]

5999 Nationale Umsetzung des Art. 16 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.17 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 5 HGB (FR); Luxemburg: Art. 18 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:439 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 30 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2090 ZGB (RO); Spanien: (Art. 26 Abs. 1 lit. b im Konkursfall; Art. 26 Abs. 2 Zugang der Kündigung); Art. 27 automatische Kündigung im Todesfall des Handelsvertreters, nicht aber beim Tod des Unternehmers) HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 87 Schuldrecht (BG); Deutschland: §89a Abs. 1 HGB (DE); Griechenland: Art. 8 Abs. 8 HVO (GR); Kroatien: Art. 829 ZOO (CR); Lettland: §58 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 3 ZVG (LT); Polen: Art. 764-2 §1 ZGB (PL) (Art. 764-2 §2 ZGB (PL) Schadensersatz); Slowakei: §670, §672 HGB (SK) (Spezialnormen für Alleinvertretung); Slowenien: Art. 832 Abs. 1 OG (SI) (Art. 832 Abs. 2-4 OG (SI) weitere Bestimmungen)]; Nordischer Rechtskreis [Finnland: §25 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §26 Abs. 1 S. 2 HVG (SE)(§26 Abs. 2,3 HVG (SE) weitere Bestimmungen)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 16 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 16 Abs. lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78C lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 17 HVG92 (CY)]

6000 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 1 WER (BE) [Art. X.18 Abs. 2 WER (BE): beim Vorliegen eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots werden die verbleibenden Vorteile vorausgesetzt; Art. X.18 Abs. 3 WER (BE): Berechnung unter Berücksichtigung neuer Kunden und von erweiterten Geschäftsbeziehungen bei Bestandskunden]; Italien: Art. 1751 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 1 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 1 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 1, Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 Abs. 1, Abs. 2 (OG (SI); Tschechien: §2514 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §25 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §28 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §28 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]

6001 Art. 17 Abs. 2 lit. a Spiegelstrich 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 6000

6002 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 4 WER (BE); Italien: Art. 1751 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 34 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 2 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 Abs. 3 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis: (Bulgarien: Art. 40 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 2 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 4 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 3 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 4 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §2 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2515 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §26 HVG (DK); Finnland: §28 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §28 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 4 HVG93 (GB)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 2 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 2 lit. b VG92 (CY)]

- Der Handelsvertreterersatzanspruch erfordert u.a., dass dem Unternehmer durch die Nichtzahlung der Provision nach Vertragsbeendigung *wesentliche* Vorteile[6003] entstehen.
- Auch umfasst er die Beachtung der dem Handelsvertreter entstandenen *Nachteile*[6004], durch die nicht erfolgte Amortisation von Kosten und Aufwendungen aufgrund von Empfehlungen des Unternehmers.

Der Ausgleichsanspruch oder Ersatzanspruch entfällt wegen des *schuldhaften*[6005] Verhaltens oder der Eigenkündigung des Handelsvertreters, es sei denn
- die *Umstände*[6006] sind dem Unternehmer zuzurechnen oder
- dem Handelsvertreter ist aufgrund von Alter, Gebrechen oder Krankheit eine Vertragsfortführung *unzumutbar*[6007].

Tabelle 24: Unbestimmte Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie und ihre nationale Umsetzung

In den oben genannten Themenbereichen kommen die folgenden unbestimmten Rechtsbegriffe vor:[6008]

- erforderlich
- notwendig
- angemessen
- erheblich
- normalerweise
- außergewöhnlich
- überwiegend
- üblich
- unzumutbar
- mit dem Geschäft zusammenhängende Faktoren
- Nachteile

6003 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)]; Deutscher Rechtskreis [Litauen: Art. 2.167 Abs. 6 ZVG (LT)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)]

6004 Art. 17 Abs. 3 Spiegelstrich 2 Handelsvertreterrichtlinie

6005 Nationale Umsetzung des Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X. 18 Abs. 5 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-13 lit. a HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 2 lit. a HVG (IT); Luxemburg: Art. 20 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 lit. a BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2092 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 30 lit. a HVG (ES); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 3 S. 2 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 4 S. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 3 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 831 S. 2 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 4 S. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 5 S. 2 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 3 S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 764-4 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669a lit. a HGB (SK); Slowenien: Art. 834 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2517 lit. a ZGB (CZ); Ungarn: siehe Länderteil); Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §27 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 1 S. 1 HVG (FI); Schweden: §29 Abs. 1 S. 1 HVG (SE) (§30 Abs. 1 S. 2 HVG (SE) kein Anspruch bei Konkurs des Handelsvertreters)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 18 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78E lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 19 Abs. 1 lit. I HVG92 (CY)]

6006 Nationale Umsetzung des Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 5 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. L134-13 lit. b HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 2 lit. b HVG (IT); Luxemburg: Art. 20 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 lit. b BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2092 lit. b ZGB (RO); Spanien: Art. 30 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 3 S. 1 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 4 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 3 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 831 S. 1 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 4 S. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 5 S. 1 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 3 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-4 §2 ZGB (PL); Slowakei: §669a lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 834 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2517 lit. b ZGB (CZ); Ungarn: §6:299 lit. a BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §27 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 1 S. 2 i.V.m. §29 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §30 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 18 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78E lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 19 Abs. 1 lit. II HVG92 (CY)]

6007 Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Fn. 6006

6008 Siehe: Tabelle 24

- wesentlich
- Treu und Glauben
- schuldhaftes Verhalten
- Umstände (insbesondere außergewöhnliche)
- Vorteile.

Eine ökonomische Gesamtbetrachtung erfolgt nachfolgend.

VI.A. 1.2. Ökonomische Betrachtung unbestimmter Rechtsbegriffe

Unbestimmte Rechtsbegriffe erzeugen Rechtsunsicherheit bei den Rechtsanwendern (Handelsvertreter, Unternehmer, Behörden und Gerichten). Dies gilt insbesondere für den europäischen Rechtsraum mit seinen 28[6009] unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen. Selbst wenn diese dieselbe Begrifflichkeit verwenden, bietet ein unbestimmter Rechtsbegriff den Mitgliedsländern noch weitgehenden Interpretationsspielraum[6010].

Eine Grenze besteht lediglich in der Verpflichtung nationaler Rechtsanwendung zu einer richtlinienkonformen Auslegung.[6011] Aber auch diese kann unterschiedlich erfolgen. Sie findet erst in einer möglichen Entscheidung des EuGHs im Rahmen eines Vorabentscheidungsverfahrens (Art. 267 AEUV) ihre zeit- und durchsetzungskostenintensive[6012] endgültige Bestimmung.

Handelsvertretervertragsparteien sowie nationale Gesetzgeber und Gerichte müssen sich allerdings transaktionskostenintensiv[6013] mit den unbestimmten Rechtsbegriffen auseinandersetzen. Dies verursacht immense gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten.

VI.A. 1.2.1. Problematik der nationalen Konkretisierung unbestimmter Rechtsbegriffe am Beispiel der angemessenen Frist

Die Rechtsunsicherheit aufgrund unbestimmter Rechtsbegriffe generiert, am Beispiel der „*angemessenen*“ Frist erläutert, Transaktionskosten[6014]. So entstehen den nationalen Gesetzgebern in der Anwendung der unbestimmten Rechtsbegriffe politische Transaktionskosten[6015]. Sämtliche Formen der Markttransaktionskosten[6016], insbesondere die Informationskosten[6017], hemmen die Geschäftshandlung der Handelsvertretervertragsparteien.

6009 Siehe: Kapitel IV

6010 Zu einer Betrachtung innerhalb einer Rechtsordnung: Möllers (2006): Zur „Unverzüglichkeit” einer Ad-hoc-Mitteilung im Kontext nationaler und europäischer Dogmatik in: Berger et al., S. 478; so bereits: Müller-Erzbach, Rudolf (1912): Die Relativität der Begriffe und ihre Begrenzung durch den Zweck des Gesetzes: Zur Beleuchtung der Begriffsjurisprudenz in: Strohal/Ehrenberg

6011 EuGH, Urteil Rs. 14/83 vom 10.04.1984, Slg. 1984 (S. 1891)

6012 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6013 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

6014 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

6015 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6016 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

6017 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Zum Auflösen der Rechtsunsicherheit bedarf es einer transaktionskostenintensiven Beratung (Informationskosten[6018]). Ferner entstehen gerade durch Rechtsunsicherheit Streitfälle, deren Beilegung durch Gerichte und andere Institutionen Gerichts- bzw. Durchsetzungskosten[6019] auslösen.

Der belgische Gesetzgeber reduziert die Rechtsunsicherheit, hervorgerufen durch die *„angemessene"* Frist i.S.d. Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie[6020], indem er sie in seinem nationalen Art. X.9 WER (BE) auf sechs Monate begrenzt.

Der spanische Gesetzgeber sieht bezüglich der „angemessenen" Frist aus Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie in seinem Art. 13 Abs. 1 HVG (ES) einen Zeitraum von *drei Monaten* vor.

VI.A. 1.2.2. Weitere nationale Konkretisierungen unbestimmter Rechtsbegriffe

Nationale Gesetzgeber versuchen auch an anderen Stellen die Rechtsunsicherheit der unbestimmten Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie zu verringern, indem sie Sachverhalte konkretisieren:

- Der spanische Gesetzgeber setzt diejenige „angemessene"[6021] Frist, innerhalb derer der Unternehmer den Handelsvertreter über Annahmen oder Ablehnung eines durch den Handelsvertreter vermittelten Geschäfts informieren muss, nach Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) mit 15 Tagen um.
- Der litauische[6022] Gesetzgeber konkretisiert die Pflichten der Parteien im internationalen Warenhandel, der slowenische[6023] Gesetzgeber sieht auch eine Mitwirkungspflicht des Handelsvertreters nach dem Abschluss des Vertrags zwischen Unternehmer und Drittem.
- Der spanische[6024], luxemburgische[6025], polnische[6026], kroatische[6027] und slowenische[6028] Gesetzgeber konkretisiert die Vergütung des Handelsvertreters.
- Der finnische[6029], spanische[6030], niederländische[6031], lettische[6032] und rumänische Gesetzgeber[6033] verdeutlicht, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters nicht entsteht, wenn der Unternehmer den Verlust eines Geschäfts nicht schuldhaft zu vertreten hat. Die Handelsvertreterrichtlinie gibt dies in Art. 11 Abs. 1 diametral vor, dass dem Handelsvertreter selbst dann ein Provisionsanspruch entsteht, sofern der Unternehmer dies schuldhaft zu vertreten hat.

6018 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6019 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6020 Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie
6021 Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
6022 Art. 2170 ZVG (LT)
6023 Art. 816 OG (SI)
6024 Art. 11 Abs. 1 HVG (ES)
6025 Art. 6 HVG (LU)
6026 Art. 758-1 §3 ZGB (PL)
6027 Art. 820 ZOO (CR)
6028 Art. 824 OG (SI)
6029 §13 HVG (FI)
6030 Art. 17 HVG (ES)
6031 Art. 7:426 BGB (NL)
6032 §51 ZGB (CZ)
6033 Art. 2086 ZGB (RO)

- Die estnische[6034], finnische[6035], schwedische[6036], slowenische[6037], tschechische[6038], ungarische[6039] und österreichische[6040] Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie sieht Konkretisierungen zur außerordentlichen Kündigung vor.

VI.A. 1.2.3. Transaktionskostenabwägung

Den oben beschriebenen durch Rechtsunsicherheit ausgelösten Transaktionskosten sind jenen Transaktionskostennachteile methodisch[6041] gegenüberzustellen, die aus der europaweiten Angleichung unbestimmter Rechtsbegriffe herrühren.

So führt eine europaeinheitliche Vermeidung unbestimmter Rechtsbegriffe durch Vorgabe fester Werte ihrerseits zu erheblichen Transaktionskosten

Der Einsatz unbestimmter Rechtsbegriffe dient dazu, Normen derart flexibel zu gestalten, dass sie auf eine Vielzahl unterschiedlicher Sachverhalte anwendbar sind. Die Vermeidung dieser „Normflexibiltät" bedingt, dass der Gesetzgeber, die ihm regelungsbedürftigen Sachverhalte in Einzelnormen enumerativ aufführen muss. Dies erweitert nicht nur den Normtext, sondern führt zu einem erschwerten Verständnis des Gesetzes und dadurch ebenfalls zur Rechtsunsicherheit. In dieser Alternative entstehen notwendigerweise gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten insbesondere in Form von Suchkosten-[6042] und Durchsetzungskosten[6043].

Eine europaeinheitliche Bestimmung reduziert nicht nur die Flexibilität der Rechtsanwender, sondern sie verhindert zudem, dass die nationalen Gesetzgeber und die Rechtsanwender ihre Rechtskonflikte eigenständig vor Ort regulieren können. Letzterer Aspekt beinhaltet jedoch erhebliche Transaktionskostenvorteile. So sind kleinere Einheiten – i.S.d. Subsidiaritätsprinzips[6044] – sachnäher in der Lage, ihre Rechtskonflikte gemäß ihren Maßstäben zu entscheiden. Hierdurch ist ihre Lösung effizienter. Zudem weist dieser sachnahe Lösungsansatz eine größere Akzeptanz der Parteien auf. Gerichtliche Auseinandersetzungen und damit Prozess- und Durchsetzungskosten[6045] lassen sich folglich durch die Entscheidungsmöglichkeit kleinerer Einheiten wirksam verringern bzw. vermeiden.

Letztere Gründe überwiegen in der ökonomischen Abwägung, denn gerade die größere Sachnähe der nationalen Gesetzgeber spricht für deren fachliche Regelungskompetenz. Kleinere Einheiten haben weitaus öfter mit der entsprechenden Problematik umzugehen als die größere Einheit (hier der Europäische Gesetzgeber). Von kleineren Einheiten sind

---

6034 §687 SRG (EE)
6035 §25 HVG (FI)
6036 §26 HVG (SE)
6037 Art. 832 OG (SI)
6038 §2513 ZGB (CZ)
6039 § 6:278 BGB (HU)
6040 §§22-23 HVG (AT)
6041 Siehe: Kapitel II
6042 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6043 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6044 Siehe: Kapitel II.B
6045 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

daher effizientere, also transaktionskostengünstigere, Entscheidungen zu erwarten. Sie garantieren damit in ihrer Flexibilität das Auffinden einer effizienten Lösung.

Es gelingt nationalen Gesetzgebern aufgrund ihrer abstrakten Sichtweise nicht immer, die konkreten Problematiken im Einzelfall ex-ante adäquat zu erfassen:
So ist es selbst nationalen Instanzen nicht vorvertraglich möglich, sämtliche nachvertraglichen Problembereiche zu identifizieren und ihnen entgegenzuwirken[6046]. Bei derartigen Regelungslücken führen die eingeschränkte Rationalität[6047] und das parteiliche Vorteilsstreben[6048] dazu, dass weder sämtliche Informationen zu beschaffen (Informationsasymmetrien) sind noch in der Vertragsverhandlung[6049] sämtliche Transaktionskosten der daraus resultierenden Probleme der Vertragsdurchführung und der -durchsetzung[6050] auszuschließen sind.

Damit kommt im Fall von unvollständigen Verträgen der Bewältigung der gerichtlichen Streitbeilegung und damit den nachvertraglichen Transaktionskosten eine gesteigerte Relevanz zu. Zunehmende Informationsdefizite[6051] mit steigender Distanz[6052] zu den Akteuren sprechen dann für eine Effizienzerstellung durch eine möglichst sachnahe Lösung.

Um dies zu ermöglichen, muss nicht nur dem Europäischen Gesetzgeber sondern auch den nationalen Gesetzgebern jene inhaltliche Flexibilität[6053], die unbestimmte Rechtsbegriffe bieten, zur Verfügung gestellt werden, die den Handelsvertretervertragsparteien einen Rahmen für ihre konkreten, sachnahen und damit transaktionskostengünstigen Entscheidungen garantieren.

Folglich spricht die ökonomische Betrachtungsweise generell für den Bestand der von der Handelsvertreterrichtlinie verwandten[6054] unbestimmten Rechtsbegriffe.

Dies führt jedoch letztlich dazu, dass die nationalen Rechtsanwender, besonders die nationale Rechtsprechung, einen übergeordneten unbestimmten Rechtsbegriff mit ihren, 28 verschiedenen Auslegungsinhalten und Werten füllen.[6055]

6046 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
6047 Siehe: Kapitel II.A. 1.3
6048 Siehe: Kapitel II.A. 1.2
6049 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6050 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6051 Vgl. Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1218 Im Zusammenhang dynamischer Regulierung und Feedbackprozessen zwischen öffentlichen und privaten Institutionen; vgl. Kirchner (2011), S. 161 ff.
6052 Vgl. Van den Bergh (1996), S. 365
6053 Siehe: Müller-Erzbach, Rudolf (1912): Die Relativität der Begriffe und ihre Begrenzung durch den Zweck des Gesetzes: Zur Beleuchtung der Begriffsjurisprudenz in: Strohal/Ehrenberg
6054 Siehe: Tabelle 24
6055 Siehe auch: Kuhn (2015), S. 216 ff.; Eine europäische Harmonisierung der unbestimmter Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie forciert ferner ein gespaltenes nationales Verständnis unbestimmter Rechtsbegriffe. Das bedeutet, dass das Verständnis des z.B. pflichtwidrigen Verhaltens einer Partei im (national regulierten) Kommissionsvertrag gegenüber dem (europäisierten) Handelsvertretervertrag disparat sein kann. Eine Angleichung würde politische Transaktionskosten bei den Gesetzgebern verursachen sowie dann auf Parteiebene durch notwendige Beratungsleistungen, wiederkehrende Transaktionskosten. Im Streitfall tritt durchsetzungskostenintensiv hinzu, dass bei z.B. Mischverträgen aus Handelsvertretervertrag und Kommissionsvertrag (oder Vertriebshändlervertrag, Maklervertrag etc.) gleichzeitig unterschiedlich geprägte unbestimmte Rechtsbegriffe (nationale sowie europäische) anzuwenden sein können.

Hierfür erscheint eine Möglichkeit der Harmonisierung aus ökonomischen Gründen notwendig. Diese besteht bereits in der europaeinheitlichen Auslegung, die insbesondere durch den EuGH i.S.d. Art. 267 AUEV für alle Mitgliedstaaten verbindlich gemacht werden kann.

Eine solche Möglichkeit ist äußerst speziell und kommt in einem Vorabentscheidungsverfahren zum Tragen. Nur in diesem Spezialfall greift das Europäische Recht durch. Hierbei ergibt sich allerdings die Entscheidungsprärogative des EuGHs lediglich anhand einer konkreten Entscheidung eines Einzelfalls und ist daher nur für nationale Sachverhalte, die dem Einzelfall gleichen, heranzuziehen.[6056]

VI.A. 1.3. Ergebnis

Generell ist für die ökonomische Behandlung unbestimmter Rechtsbegriffe festzuhalten, dass ihre Verwendung grundsätzlich zulässig ist, da sie i.S.d. Subsidiarität[6057] den kleineren Einheiten größere Flexibilität und Sachnähe bieten. Nur in Ausnahmefällen darf dieser Grundsatz durchbrochen werden. Dabei dürfen Durchbrüche dieses Grundsatzes – i.S.d. praktischen Konkordanz[6058] – lediglich soweit durchgeführt werden, dass die größtmögliche Geltung aller, sich auch widersprechenden Transaktionskostenvorteile gewährt ist.

VI.A. 1.3.1. Anwendung der Grundsätze auf das Beispiel der angemessenen Frist

Die hier nach der Komparativen Institutionenökonomik[6059] festgestellten Grundsätze zeichnen im Übrigen, um beim Ausgangsbeispiel[6060] zu bleiben, die Rechtssituationen Belgiens und Spaniens juristisch nach. Dies zeigt besonders die juristische Fragwürdigkeit der durch den belgischen und spanischen Gesetzgeber auf sechs Monate[6061] bzw. auf drei Monate[6062] festgesetzten unbestimmten Rechtsbegriffe der angemessenen Frist.

Zwar reduziert dieses Vorgehen die Rechtsunsicherheit der Parteien und damit Transaktionskosten, doch zeigt bereits die Spannweite von drei Monaten zwischen der belgischen und spanischen Regelung, wie problematisch eine solche Festlegung inhaltlich ist. Ferner wirkt diese Bestimmung ohne jeglichen Bezugsrahmen willkürlich, denn betrachtet man beispielsweise Branchen, in denen der Handelsvertreter mit

- Listungsgeschäften[6063] (Aufnahme eines Produkts in das Sortiment eines Kunden),

---

6056 Siehe: Thiele (2014)

6057 Siehe: Kapitel II.B

6058 Siehe: Hesse (1999), Rn. 72; Bundesverfassungsgericht, BvR 63/68, Christliche Gemeinschaftsschule badischer Überlieferung im Lande Baden-Württemberg vom 17.12.1975, BVerfGE 41 (S. 29), S. 51; Bundesverfassungsgericht, BvR 1257/84, 1 BvR 861/85, Strafgerichtliche Verurteilung wegen des Verwendens von Kennzeichen einer verfassungswidrigen Organisation (FDJ); „Westdeutsche Erstaufführung des Herrnburger Berichts“ vom 03.11.1987, BVerfGE 77 (S. 240), S. 255; Bundesverfassungsgericht, BvR 266/86, 1 BvR 913/87 Bestrafung wegen Verunglimpfung der Bundesflagge vom 07.03.1990, BVerfGE 81 (S. 298), S. 308; vgl. Krimphove (2017b), S. 584 (m.w.N.)

6059 Siehe: Kapitel II; Kapitel V

6060 Siehe: Kapitel VI.A. 1.2.1

6061 Art. X. 9 WER (BE)

6062 Art. 13 Abs. 1 HVG (ES)

6063 Vgl. Meffert et al. (2015), S. 671

- saisonalen Geschäften[6064] (z.B. Anbieten eines Produkts im Frühjahr, damit es zu Weihnachten o.ä. in das Sortiment des Kunden aufgenommen wird),
- kosten- und beratungsintensiven Industriegütern[6065] oder
- Produktausstattung im Projektvertrieb

betraut ist, können zwischen der Tätigkeit des Handelsvertreters und dem Auftragseingang bzw. dem Vertragsabschluss mit dem Drittem mehr als die von Belgien vorgesehenen sechs[6066] oder die von Spanien vorgesehenen drei Monate[6067] nach Handelsvertretervertragsbeendigung vergehen.

VI.A. 1.3.2. Methodisches

Die oben dargestellten generellen, d.h. für alle unbestimmten Rechtsbegriffe geltenden und anhand der „angemessenen" Frist exemplifizierten Grundsätze beleuchtet die Arbeit im Folgenden im jeweiligen Zusammenhang des zu besprechenden Merkmals.

[6064] Vgl. Meffert et al. (2015), S. 554
[6065] Siehe: K. Backhaus/Voeth (2004)
[6066] Art. X.9 WER (BE)
[6067] Art. 13 Abs. 1 HVG (ES)

VI.A. 2. Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie

In einem arbeitsteiligen Wirtschaftssystem ist es notwendig, dass nicht nur die Vertragsparteien selbst Verträge aushandeln und abschließen, sondern auch andere Personen in ihrem Namen und ggf. auf ihre Rechnung agieren können.[6068]

In einem Einzelunternehmen mag der Verzicht auf eine derartige Stellvertretungsfunktion noch gangbar sein, doch spätestens bei einer Betriebserweiterung und einer steigenden Zahl von Verträgen bedarf es des transaktionskostensenkenden Rechtsinstituts der Stellvertretung[6069], das wiederum spezifischer Regelungen bedarf, um auftretenden Interessenkonflikten zwischen Vertretenem und Vertreter vorzubeugen.[6070]

VI.A. 2.1. Senkung von Transaktionskosten durch das Rechtsinstitut der Stellvertretung

Eine derartige Stellvertretungsfunktion übernimmt der Handelsvertreter für den Unternehmer.[6071] Die Handelsvertreterrichtlinie gibt in ihrem Art. 1 Abs. 2[6072] zum Umfang der Vertretungsmacht des Handelsvertreters allerdings nur vor, dass der Handelsvertreter als *Vermittlungsvertreter* oder als *Abschlussvertreter* auftreten kann.

Während der Vermittlungsvertreter Geschäfte zwischen Unternehmer und Drittem nur anbahnt bzw. vermittelt, ist der Abschlussvertreter angehalten, Geschäfte mit Dritten im Namen und auf Rechnung des Unternehmers abzuschließen.[6073]

VI.A. 2.2. Problematik der Erteilung einer Abschlussvollmacht

Die Erteilung einer Abschlussvollmacht an den Handelsvertreter durch den Unternehmer kann zwar in der Vertragsanbahnung[6074] und dem Vertragsabschluss[6075] mit dem Dritten

---

6068 Vgl. Kötz (2015), S. 429 f.

6069 Siehe: H. Verhagen/Macgregor (2012): 3. Agency and Representation in: Smits, S. 37 ff.

6070 Vgl. Kötz (2015), S. 429 f.

6071 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

6072 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. Art. I.11.1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1, Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) in einer oder mehreren Vertragsregionen, Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO) nicht untergeordnet; Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §670 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 1 Abs. 2, 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen (allgemein): Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Litauen (int. Warenhandel): Art. 2169 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY)]

6073 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie; vgl. A. Schröder (2016): II. Der Handelsvertretervertrag in: Thume et al., Rn. 144

6074 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6075 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

(z.B. Kaufvertrag zwischen Unternehmer und Kunden) transaktionskostensparend sein, jedoch muss ein Abschluss eines solchen Vertrags stellvertretend durch den Handelsvertreter nicht zwingend dem Wunsch des Unternehmers entsprechen. Denn der Unternehmer ist dann an den Vertragsabschluss des Handelsvertreters mit dem Dritten gebunden und muss sich den Rechtsfolgen und damit ggf. der gerichtlichen Durchsetzung[6076] stellen. So sollte der Unternehmer im Handelsvertretervertrag abwägen, ob er den Handelsvertreter als Vermittlungsvertreter oder als Abschlussvertreter einsetzt.

Da die Handelsvertreterrichtlinie sowohl den Vermittlungsvertreter als auch den Abschlussvertreter zulässt (Art. 1 Abs. 2), müssen die Parteien – nach der nationalen Umsetzung – abwägen, welche dieser Varianten ihren Bedürfnissen am nächsten kommt. Diese Abwägung verursacht auf Ebene der Handelsvertretervertragsparteien insbesondere Informationskosten[6077], denn die Parteien müssen sich mit dieser Frage auseinandersetzen.

Zudem können die nationalen Umsetzungen dieser Rechtsinstitute unterschiedlich ausgeprägt sein, so dass den Parteien weitere Informationskosten[6078] entstehen.

Damit ergibt sich die Frage, ob eine europäische Angleichung einen Transaktionskostenvorteil bringen kann.

VI.A. 2.2.1. Nationale Normen zum Umfang der Vollmacht des Handelsvertreters

Durch das Fehlen einer EU-einheitlichen Regelung zum Umfang der Vertretungsmacht des Handelsvertreters, liegt es in der Verantwortung der nationalen Gesetzgeber, dieses Rechtsinstitut auszugestalten.

Eine Übersicht der diesbezüglichen nationalen Maßnahmen bietet Tabelle 25:

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. I.11.1 WER (BE) Vermittlungsvertreter[6079]; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Frankreich	– Art. L134-1 HGB (FR) Vermittlungsvertreter – Art. 1155 ZGB (FR) Abschluss bedarf einer Vollmacht
Italien	Art. 1752 ZVG (IT) Vermittlungsvertreter (rappresentante di commercio); zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Luxemburg	Vermittlungsvertreter[6080]
Niederlande	– Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) Vermittlungsvertreter – Art. 3:60 ff. BGB (NL) Zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Portugal	Art. 2 Abs. 1 HVG (PT) Vermittlungsvertreter[6081]; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Rumänien	Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Spanien	Art. 6 HVG (ES) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 45 HGB (BG) Vermittlungsvertreter
Deutschland	– Vermittlungsvertreter – Nach §91, §55, 54 HGB (DE) Abschlussvollmacht möglich

[6076] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6077] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6078] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6079] Siehe: Kapitel IV.B. 1.7
[6080] Siehe: Kapitel IV.B. 4.6
[6081] Siehe: Kapitel IV.B. 6.6

Griechenland	– Art. 211 ff. ZGB (GR) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Kroatien	– Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR) Vermittlungsvertreter – Art. 807 ZOO (CR) Abschluss bedarf einer Vollmacht
Lettland	Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Litauen	Art. 2162 Abs. 1 Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Österreich	§2 Abs. 1 HVG (AT) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Polen	Art. 758 §2 ZGB (PL) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Slowakei	§654 Abs. 3 HGB (SK) Vermittlungsvertreter
Slowenien	– Art. 807 Art. 809 OG (SI) Vermittlungsvertreter – Art. 809 OG (SI) Abschluss bedarf einer Vollmacht
Tschechien	§2486 ZGB (CZ) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Ungarn	§6:293 Abs. 1 BGB (HU) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§2, §16 Abs. 1 HVG (DK) Vermittlungsvertreter
Finnland	§32 HVG (FI) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Schweden	§17 HVG (SE) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Irland	Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig
Hybride Systeme	
Malta	– Nach Art. 70A HGB (MT) Vermittlungsvertreter – Abschluss bedarf eines Mandats gemäß der Art. 1856 ff. ZBG (MT)
Zypern	Art. 146 VER (CY) Vermittlungsvertreter; zum Abschluss ist eine Vollmacht notwendig

Tabelle 25: Nationale Darstellung der Abschlussvollmachtserteilung[6082]

Wie Tabelle 25 aufzeigt, haben die nationalen Gesetzgeber den Vollmachtsumfang des Handelsvertreters sehr ähnlich geregelt. So gilt der Handelsvertreter in allen angeführten Rechtsordnungen mangels anderslautender Vereinbarung zunächst als Vermittlungsvertreter.[6083]

Eine Friktion liegt somit nicht vor. Nur wenn der Unternehmer den Handelsvertreter tatsächlich mit einer Abschlussvollmacht versehen will, entstehen den Parteien diesbezügliche Informations-[6084] und Verhandlungskosten[6085].

Allerdings ist es im Zusammenhang der Vollmacht insbesondere die dritte Partei (der Kunde), die von Transaktionskosten betroffen sein kann. Dieses Verhältnis deutet nachfolgender Punkt an.

VI.A. 2.2.2. Ähnliche nationale Umsetzung mit Ausnahme Bulgariens

Zwar können die nationalen Anforderungen an die Vereinbarung einer Abschlussvollmacht (etwa Formerfordernisse[6086]) zwischen Handelsvertreter und Unternehmer weiterhin disharmonisch sein, doch die in diesem Kapitel untersuchte bedeutsame Ungewissheit, ob ein Handelsvertreter in Ermangelung einer Vereinbarung als

[6082] Detaillierte Betrachtung des Vollmachtsumfangs in Kapitel IV unter dem landesspezifischen Punkt der Vollmacht
[6083] Siehe: Tabelle 25; Kapitel IV Vollmachten
[6084] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6085] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6086] Siehe: Kapitel IV Vollmachten

Abschlussvertreter auftritt, ist, wie Tabelle 25 verdeutlicht, vorerst ausgeräumt. Denn die nationalen Gesetzgeber haben sich hier für eine sehr ähnliche Umsetzung entschieden.

Problematisch ist die bulgarische Regelung, denn nach dem dortigen nationalen Recht[6087] dürfen Dritte vom Vorliegen einer Abschlussvollmacht (und einer Inkassovollmacht) ausgehen.

Eine Untersuchung dieser Detailfrage folgt in Kapitel VI.C. 1.

VI.A. 2.3. Ergebnis

Das aktuelle Kapitel betrachtet ausschließlich die Frage, ob der Handelsvertreter, in Ermangelung einer parteilichen Vereinbarung, als Vermittlungs- oder Abschlussvertreter auftritt.

Diesen grundlegenden Aspekt beantworten die nationalen Rechtsordnungen, wie Tabelle 25 belegt, gleich, so dass keine Friktion im Sinne der Aufgabenstellung dieser Arbeit vorliegt. Damit muss dieser Punkt aus Sicht der Komparativen Institutionenökonomik keine weitergehende ökonomische Würdigung erfahren.

Zwar ist die Art und Weise der Vollmachtserteilung national unterschiedlich geregelt und ggf. an Formerfordernisse[6088] gebunden, doch diese nationalen Unterschiede stellen auf die nationalen Sonderbedürfnisse und damit auf die spezifischen nationalen Schutzniveaus ab und sind folglich ökonomisch effizient durch die sachnahe Instanz zu realisieren.

[6087] Siehe: Kapitel VI.C. 1
[6088] Siehe: Kapitel IV Vollmachten

VI.A. 3. Unterschiede in den nationalen Regelungen der Nebenpflichten

Der Richtliniengeber bestimmt nicht abschließend

- in Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie die Pflichten des Handelsvertreters und
- in Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie diejenigen des Unternehmers.[6089]

Von den vorgegebenen Pflichten dürfen die Parteien gemäß Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie[6090] nicht abweichen.

Nach Art. 3 Abs. 1 und Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie sieht der Europäische Gesetzgeber das Verhältnis zwischen den Handelsvertretervertragsparteien unter dem *Gebot Treu und Glauben*.[6091] Eine Konkretisierung der Pflichtenkataloge der Parteien nimmt der Richtliniengeber vor, indem er die wichtigsten Pflichten des Handelsvertreters in Art. 3 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie und des Unternehmers in Art. 4 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie aufführt.[6092] Hierbei nutzt der Richtliniengeber unbestimmte Rechtsbegriffe[6093] (auf Seiten des Handelsvertreters: „angemessene" Vermittlung[6094], „erforderliche" Information[6095], „angemessene" Weisung[6096]; auf Seiten des Unternehmers: „erforderliche" Unterlagen[6097], „erforderliche" Informationen[6098], „angemessene" Benachrichtigungsfrist[6099], „erheblich geringerer" Umfang[6100], „normalerweise" zu erwarten[6101]), die den nationalen Gesetzgebern einen Ermessensspielraum lassen.

Den Handelsvertretervertragsparteien steht es im Rahmen des Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie frei, weitergehende (Neben-)pflichten zu vereinbaren (Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie).

6089 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.4

6090 Nationale Umsetzung des Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-16, R134-4 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 1, Art. 1749 Abs. 4 HVG (IT); Luxemburg: Art. 5 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:445 BGB (NL); Rumänien: Art. 2094 ZGB (RO); Spanien: Art. 3 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86 Abs. 4, §86a Abs. 3 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 4 HVO (GR); Kroatien: Art. 811 Abs. 3, Art. 812 Abs. 3, Art. 817 Abs. 3, Art. 818 Abs. 4 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 4, §48 Abs. 3 HGB (LV); Österreich: §27 Abs. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §2, Art. 760-2 §4 ZGB (PL); Slowakei: HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 3, Art. 815 Abs. 3, Art. 822 OG (SI); Tschechien: §2519 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 4 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 3; §5 Abs. 4 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 3, §8 Abs. 5 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 3 HVG (SE) Handelsvertreter, §7 Abs. 4 HVG (SE) Unternehmer); Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 5 HVG93 (GB); Irland: Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 76 Abs. 1 HGB (MT)]

6091 Siehe: Tabelle 26

6092 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.4; Kapitel VI.A. 3.2

6093 Siehe: Kapitel VI.A. 1

6094 Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

6095 Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6096 Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

6097 Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

6098 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6099 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6100 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6101 Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

Eine derartige gesetzliche Inhaltsvorgabe von Pflichten senkt grundsätzlich für die Parteien Such-[6102] und Verhandlungskosten[6103] und damit gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten[6104]. Denn bei harmonisiertem Recht entfällt die beratungsintensive Auseinandersetzung der Parteien mit fremden Rechtsordnungen, und sie müssen die vorgegebenen Pflichten in der Vertragsverhandlung nicht behandeln. Aber insbesondere in diesen Punkten bedarf die Untersuchung eines vertiefenden Blicks in die Umsetzung der einzelnen nationalen Rechtsordnungen[6105]. Dies ist allein deswegen erforderlich, weil

1. der Pflichtenkatalog nicht abschließend ist,
2. der Europäische Gesetzgeber diese Pflichtenkataloge inhaltlich an den Grundsätzen von Treu und Glauben orientiert sowie
3. er sich zahlreicher unbestimmter, und damit auslegungsbedürftiger Rechtsbegriffe bedient.[6106]

VI.A. 3.1. Nebenpflichten der Parteien im nationalen Verständnis von Treu und Glauben

Das Gebot Treu und Glauben ist ein unbestimmter Rechtsbegriff[6107], den die europäischen Mitgliedstaaten unterschiedlich fassen. Vor den Verhandlungen zur Handelsvertreterrichtlinie war einzelnen Mitgliedstaaten das Konzept[6108] Treu und Glauben unbekannt.

Wiederum andere Mitgliedstaaten führen in ihrem nationalen Verständnis das Konzept von Treu und Glauben auf die historische Grundlage der *bona fides*[6109] zurück. Dieser Grundsatz ist jedoch enger als der Grundsatz von *Treu und Glauben*[6110]. So unterscheiden nationale Gesetzgeber einen objektiven Aspekt des Begriffs „Treu und Glauben“ von dem subjektiv verstandenen „guten Glauben“.[6111]

Letztlich konnten sich die Mitgliedstaaten bei den Verhandlungen zur Handelsvertreterrichtlinie aufgrund ihrer nationalen Verständnisse[6112] auf einen Mindestkonsens des Konzepts Treu und Glauben einigen. Erst nach der Verabschiedung der Handelsvertreterrichtlinie traten mit ihrer Umsetzung Detailprobleme auf. Diese Detailprobleme resultieren dann insbesondere aus einer zweckorientierten[6113] Auslegung des europäischen Begriffs von Treu und Glauben.

Aufgrund des fehlenden europaeinheitlichen Verständnisses von Treu und Glauben, ist es verwunderlich, dass der Europäische Gesetzgeber zur Unterstützung der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie keine weiteren Konkretisierungen vorgenommen hat.

6102 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6103 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6104 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
6105 Siehe: Kapitel IV Pflichten der Parteien
6106 Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie
6107 Vgl. Remien (2002), S. 517; zur ökonomischen Zulässigkeit unbestimmter Rechtbegriffe siehe: Kapitel VI.A. 1
6108 Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18
6109 Vgl. C. Schubert (2016): BGB §242 in: Säcker et al., S. 156 (m.w.N.)
6110 Beispielsweise für das deutsche Recht: R. Schulze (2019): BGB §242 in: R. Schulze, Rn. 10
6111 Vgl. R. Schulze (2019): BGB §242 in: R. Schulze, Rn. 10
6112 Vgl. M. Schmidt (2009), S. 122 Verweist auf Riesenhuber und Grundmann; vgl. Riesenhuber (2006), Rn. 572
6113 Vgl. M. Schmidt (2009), S. 122

VI.A. 3.1.1. Unterschiedliche Anwendung von Treu und Glauben für Unternehmer und Handelsvertreter

Auffällig ist, dass das Gebot Treu und Glauben für Handelsvertreter und Unternehmer in der Handelsvertreterrichtlinie getrennt voneinander verankert sind.[6114] Während der Handelsvertreter dieses Gebot nach Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie in der „Tätigkeitsausübung" befolgen muss, sieht die Handelsvertreterrichtlinie für den Unternehmer in Art. 4 Abs. 1 eine allgemeinere Befolgung des Gebots Treu und Glauben vor.[6115] Für beide Parteien steht das Gebot Treu und Glauben damit in einem ersten Absatz, für den die Art. 3 Abs. 2 und Art. 4 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie Konkretisierungen darstellen.[6116]

Trotz dieser formellen Unterschiede sieht der EuGH[6117] die Wertigkeit[6118] des Gebots Treu und Glauben für beide Parteien ähnlich.

VI.A. 3.1.2. Gebot Treu und Glauben als Delegationsnorm

Das Europäische Privatrecht[6119] und damit das Europäische Handelsvertreterrecht beinhaltet keine ausdrückliche Bestimmung des Grundsatzes von Treu und Glauben[6120].

Aufgrund der Unschärfe des Gebots Treu und Glauben ist es als Delegationsnorm an die nationalen Gesetzgeber bzw. als Auftrag für die nationale Rechtsprechung zu sehen.[6121] Diese ist aufgefordert, den europäischen Begriff Treu und Glauben in ihrer nationalen Rechtsordnung auszulegen. Die Normen der Art. 3 Abs. 1 und Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie sind autonom nach Unionsrecht zu behandeln,[6122] wobei die Einschränkungen der Art. 3 Abs. 2 und Art. 4 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie zur Auslegung heranzuziehen sind.[6123] Nationale Gesetzgeber müssen demnach das Gebot Treu und Glauben europarechts- und insbesondere richtlinienkonform auslegen und zur Anwendung bringen.[6124]

Bei der europarechtskonformen Auslegung sind im Rahmen der historischen Auslegung die Richtlinienvorschläge aus den Jahren 1976 und 1979[6125] zu berücksichtigen. Diese sahen noch detailliertere Informations-, Aufbewahrungs-, Buchführungs- und Geheimhaltungspflichten sowie Bestimmungen zur Untervertretung und zum Eigenvertrieb vor.

6114 Vgl. Stempel (2016), S. 239; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 58
6115 Vgl. Stempel (2016), S. 239
6116 Vgl. Riesenhuber (2006), Rn. 553
6117 EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505
6118 Vgl. Stempel (2016), S. 239; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 57 f.
6119 Vgl. M. Schmidt (2009), S. 121 f. (m.w.N.); vgl. C. Schubert (2016): BGB §242 in: Säcker et al., Rn. 154
6120 Zu den Entwicklungssträngen: Pfeiffer (2006): Eine Generalklausel auf der Agenda der europäischen Privatrechtsangleichung in: Baldus/Müller-Graff, S. 25 ff.
6121 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 3 (m.w.N.)
6122 Vgl. C. Schubert (2016): BGB §242 in: Säcker et al., Rn. 155 (m.w.N.)
6123 Vgl. Westphal (1996), S. 44; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 23
6124 Vgl. Westphal (1996), S. 44; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 23
6125 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976); (1979); siehe dazu: Kapitel III.B. 2.1 insbesondere Tabelle 4

VI.A. 3.1.3. Nationale Umsetzung von Treu und Glauben

Die europäischen Mitgliedstaaten haben das Gebot Treu und Glauben der Handelsvertreterrichtlinie unterschiedlich umgesetzt:

Handelsvertreter-richtlinie	Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreter	Art. 4 Abs. 1 Unternehmer
Romanischer Rechtskreis		
Belgien	– Art. X.4 Abs. 1 WER (BE) loyal und in gutem Glauben (loyaal en te goeder trouw/loyalement et de bonne foi) – Art. 1134 ZVG (BE) guter Glaube (goeder trouw/bonne foi)	– Art. X.6 Abs. 1 WER (BE) loyal und in gutem Glauben (loyaal en te goeder trouw/loyalement et de bonne foi) – Art. 1134 ZVG (BE) guter Glaube (goeder trouw/bonne foi)
Frankreich	– Art. L134-4 Abs. 2 HGB (FR) Loyalität und gegenseitige Informationspflicht (loyauté et un devoir réciproque d'information) – Art. 1134 Abs. 3 ZVT (FR) guter Glaube (bonne foi)	– Art. L134-4 Abs. 2 HGB (FR) Loyalität und gegenseitige Informationspflicht (loyauté et un devoir réciproque d'information), – Art. 1134 Abs. 3 ZVG (FR) guter Glaube (bonne foi)
Italien	Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT) loyal und in gutem Glauben (lealtà e buona fede)	Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT) loyal und in gutem Glauben (lealtà e buona fede)
Luxemburg	– Art. 3 Abs. 1 HVG (LU) guter Glaube (bonne foi) – Art. 1134 ZVG (LU) guter Glaube (bonne foi)	– Art. 4 Abs. 1 HVG (LU) guter Glaube (bonne foi) – Art. 1134 ZVG (LU) guter Glaube (bonne foi)
Niederlande	Art. 6:2 BGB (NL) Redlichkeit und Billigkeit (redelijkheid en billijkheid)	Art. 6:2 BGB (NL) Redlichkeit und Billigkeit (redelijkheid en billijkheid)
Portugal	– Art. 6 HVG (PT) guter Glaube (boa fé) – Art. 762 Abs. 2 ZVG (PT) guter Glaube (boa fé)	– Art. 12 HVG (PT) guter Glaube (boa fé) – Art. 762 Abs. 2 ZVG (PT) guter Glaube (boa fé)
Rumänien	– Art. 2079 Abs. 1 ZGB (RO) loyal und im guten Glauben (bună-credintă si loialitate) – Art. 1170 ZGB (RO) guter Glaube (bună-credintă)	– Art. 2080 Abs. 1 ZGB (RO) loyal und in gutem Glauben (loialitate si cu bună-credintă) – Art. 1170 ZGB (RO) guter Glaube (bună-credintă)
Spanien	– Art. 9 Abs. 1 HVG (ES) loyal und in gutem Glauben (lealmente y de buena fe) – Art. 1258 ZGB (ES) in gutem Glauben (buena fe)	– Art. 10 Abs. 1 loyal HVG (ES) loyal und in gutem Glauben (lealmente y de buena fe) – Art. 1258 ZGB (ES) in gutem Glauben (buena fe)
Deutscher Rechtskreis		
Bulgarien	– Art. 33 Abs. 1 HGB (BG) Sorgfalt des ordentlichen Kaufmanns (грижата на добър търговец) – Art. 63 Schuldrecht (BG) gewissenhaft und in gutem Glauben (точно и добросъвестно)	– Art. 63 Schuldrecht (BG) gewissenhaft und in gutem Glauben (точно и добросъвестно)
Deutschland	– §86 Abs. 3 BGB (DE) ordentlicher Kaufmann und aus Interessenwahrnehmungspflicht – §242 BGB (DE) Grundsatz von Treu und Glauben	– §242 BGB (DE) Grundsatz von Treu und Glauben
Estland	§6 SRG (EE) guter Glaube (hea usu põhimõte)	§6 SRG (EE) guter Glaube (hea usu põhimõte)
Griechenland	– Art. 4 Abs. 1 HVO (GR) guter Glaube (καλή πίστη) – Art. 288 ZGB (GR) guter Glaube (καλή πίστη)	– Art. 4 Abs. 2 HVO (GR) guter Glaube (καλή πίστη) – Art. 288 ZGB (GR) guter Glaube (καλή πίστη)
Kroatien	– Art. 811 Abs. 1 ZOO (CR) Prinzip der Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit und der Sorge	– Art. 817 Abs. 1 ZOO (CR) Prinzip der Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit und der

	eines ordentlichen Kaufmanns (načelom savjesnosti i poštenja i pažnjom dobrog gospodarstvenika), – Art. 4 ZOO (CR) Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit (savjesnosti i poštenja)	Sorge eines ordentlichen Kaufmanns (načelom savjesnosti i poštenja i s pažnjom dobrog gospodarstvenika) – Art. 4 ZOO (CR) Gewissenhaftigkeit und Ehrlichkeit (savjesnosti i poštenja)
Lettland	– §47 Abs. 3 HGB (LV) mit kaufmännischer Sorgfalt (ar krietna komersanta rūpību) – §1 ZGB (LV) guter Glaube (labas ticības)	– § 1 ZGB (LV) guter Glaube (labas ticības)
Litauen	– Art. 2156 Abs. 1 ZVG (LT) ehrlich und fürsorglich (sąžiningai ir rūpestingai) – Art. 1.5 ZVG (LT) Vorsicht und Integrität (protingumo ir sąžiningumo reikalavimus)	– Art. 1.5 ZVG (LT) Vorsicht und Integrität (protingumo ir sąžiningumo reikalavimus)
Österreich	§5 HVG (AT) Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers	§6 Abs. 1 HVG (AT) ergibt sich aus der Treuepflicht
Polen	– Art. 760 ZGB (PL) Loyalitätspflicht (lojalności) – Art. 354 ZGB (PL) Berücksichtigung sozioökonomischer und sozialer Normen sowie von Sitten und Gebräuchen (Dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią iwsposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – także w sposób odpowiadający tym zwyczajom)	– Art. 760 ZGB (PL) Loyalitätspflicht (lojalności) – Art. 354 ZGB (PL) Berücksichtigung sozioökonomischer und sozialer Normen sowie von Sitten und Gebräuchen (Dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią iwsposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – także w sposób odpowiadający tym zwyczajom)
Slowakei	§655 Abs. 1 HGB (SK) mit Sorgfalt und in gutem Glauben (vynaložením odbornej starostlivosti a v dobrej viere)	§655a Abs. 1 HGB (SK) ehrlich und in gutem Glauben (konať poctivo a v dobrej viere)
Slowenien	Art. 814 Abs. 1 OG (SI) ehrlich und in gutem Glauben (pošteno in v dobri veri)	Art. 820 Abs. 1 OG (SI) ehrlich und in gutem Glauben (ravnati pošteno in v dobri veri)
Tschechien	– §2489 Abs. 1 ZGB (CZ) fachliche Sorgfalt (odbornou péčí), – §6 ZGB (CZ) Parteien sind verpflichtet, redlich zu handeln (jednat v právním styku poctivě) – §7 ZGB (CZ) Parteien handeln redlich und in gutem Glauben (poctivě a v dobré víře)	– §6 ZGB (CZ) Parteien sind verpflichtet, redlich zu handeln (jednat v právním styku poctivě) – §7 ZGB (CZ) Parteien handeln redlich und in gutem Glauben (poctivě a v dobré víře)
Ungarn	§1:3 BGB (HU) Treu und Glauben (jóhiszeműség és tisztesség követelményének)	§1:3 BGB (HU) Treu und Glauben (jóhiszeműség és tisztesség követelményének)

Nordischer Rechtskreis

Dänemark	§4 Abs. 1 HVG (DK) loyal und redlich (loyalt og redeligt)	§5 Abs. 1 HVG (DK) loyal und redlich (loyalt og redeligt)
Finnland	§5 Abs. 1 HVG (FI) pflichtbewusst und ehrlich (velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti)	§8 Abs. 1 HVG (FI) pflichtbewusst und ehrlich (velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti)
Schweden	§5 Abs. 1 HVG (SE) loyal und redlich (lojalt och redligt)	§7 Abs. 1 HVG (SE) loyal und redlich (lojalt och redligt)

Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Großbritannien	Art. 3 Abs. 1 HVG93 (GB) guter Glaube (good faith)	Art. 4 Abs. 1 HVG93 (GB) guter Glaube (good faith)
Irland	Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE) guter Glaube (good faith)	Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE) guter Glaube (good faith)

Hybride Systeme

Malta	– Art. 74 Abs. 1 HGB (MT) pflichtbewusst und in gutem Glauben (dutifully and in good faith) – Art. 993 ZGB (MT) guter Glaube (good faith)	– Art. 75 Abs. 1 HGB (MT) pflichtbewusst und in gutem Glauben (dutifully and in good faith) – Art. 993 ZGB (MT) guter Glaube (good faith)

Zypern	Art. 3 Abs. 1 HVG92 (CY) in Übereinstimmung mit dem Gesetz und in gutem Glauben (του να ενεργεί σύμφωνα με το νόμο και με καλή πίστη)	Art. 4 Abs. 1 HVG92 (CY) rechtmäßig und in gutem Glauben (να ενεργεί νόμιμα και με καλή πίστη)

Tabelle 26: Nationale Umsetzung des Grundsatzes von Treu und Glauben

VI.A. 3.2. Nebenpflichten der Art. 3 und Art. 4

Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie differenziert den Pflichtenkatalog des Handelsvertreters (Art. 3) und des Unternehmers (Art. 4).

Innerhalb dieser Kataloge bedient sich der Europäische Gesetzgeber dem Gebot Treu und Glauben[6126] und zahlreicher unbestimmter Rechtsbegriffe[6127].

Folgende Pflichten sind für den Handelsvertreter und den Unternehmer aus der Richtlinie zu entnehmen:

Der Handelsvertreter muss

- in der Ausübung seiner Tätigkeit (Hauptpflicht),
- die Unternehmerinteressen wahren (Nebenpflicht) und sich
- nach dem Grundsatz Treu und Glauben (Nebenpflicht) verhalten.[6128]

Insbesondere muss sich der Handelsvertreter für

- die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften einsetzen (Nebenpflicht)[6129]
- für den Unternehmer erforderliche Informationen an diesen übermitteln (Nebenpflicht)[6130] sowie
- angemessene Unternehmerweisungen respektieren (Nebenpflicht)[6131].

6126 Siehe: Kapitel VI.A. 3.1.2

6127 Siehe: Kapitel VI.A. 1 insbesondere Tabelle 26

6128 Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Tabelle 26

6129 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-4 Abs. 3 HGB (FR) (fachmännische Ausführung); Italien: Art. 1742 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:401 BGB (NL); Portugal: Art. 6 HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. b ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §86 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. a HVO (GR) (notwendige Sorgfalt); Kroatien: Art. 811 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1, Art. 5156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]

6130 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-1 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:403 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. b, c, c HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86 Abs. 2 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 812 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 815 Abs. 1 (Art. 815 Abs. 2 konkretisiert) OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §6:275 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 2 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]

6131 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 3 WER (BE); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG (LU); Niederlande: Art. 7:402 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. c ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. c HVG (ES);); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: siehe Länderteil); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 811 Abs. 2, Art. 813 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:273 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 3 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs.

Der Unternehmer muss sich gemäß Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie gegenüber dem Handelsvertreter an das Gebot Treu und Glauben halten.[6132] Weiterhin bestimmt der Richtliniengeber in Art. 4 Abs. 2 und 3 Handelsvertreterrichtlinie wichtige grundlegende und EU-weit umgesetzte Pflichten des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter: So muss der Unternehmer dem Handelsvertreter

- erforderliche Unterlagen[6133] zum Vertragsgegenstand sowie
- erforderliche Informationen zur Ausübung des Handelsvertretervertrags zur Verfügung stellen und ihn in angemessener Frist informieren, sobald er absehen kann, dass der Geschäftsumfang hinter dem zurückbleibt, was der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können.[6134]
- Des weiteren muss der Unternehmer den Handelsvertreter in angemessener Frist über Annahme, Ablehnung und Nichtausführung eines vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfts informieren.[6135]

Die Hauptpflicht des Unternehmers, nämlich die der Vergütung der Tätigkeit des Handelsvertreters, ergibt sich nicht aus Art. 3 bzw. Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie, sondern

---

2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. c HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

6132 Siehe: Tabelle 26

6133 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 817 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. a, §663 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2495, §2496 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 1, 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]

6134 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 14 HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. b, c ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1, S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §3 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 3, Art. 821 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2498 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]

6135 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 3 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 3 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 4 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) (15 Tages-Frist)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 3 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §2 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 821 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2497 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

erst durch die umfängliche und inhaltlich differenzierte Regelung des Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie[6136].

Die in Art. 3 Abs. 2 und Art. 4 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie genannten Pflichtenkataloge sind nicht vollständig, sondern ermöglichen es den Parteien, weitere Pflichten zu statuieren (Regelbeispiele).

Der konkrete Inhalt der Pflichten des Handelsvertreters ist abhängig von den Weisungen des Unternehmers (Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie). Der Grundsatz von Treu und Glauben verbietet es dem Handelsvertreter, eine Konkurrenztätigkeit zum Unternehmer aufzunehmen oder Geschäfte zu dessen Nachteil zu vermitteln bzw. abzuschließen.[6137] Es sei denn, der Unternehmer weiß von der Wettbewerbstätigkeit und stimmt ihr zu, oder der Handelsvertreter kann seine Tätigkeit ansonsten nicht sinnvoll ausüben und die verschiedenen Unternehmer hätten davon wissen müssen.[6138]

VI.A. 3.2.1. Nationale Umsetzung der Nebenpflichten

Die offene, nicht abschließende und durch unbestimmte Rechtsbegriffe geprägten Formulierungen der Art. 3 und 4 Handelsvertreterrichtlinie, insbesondere deren Ergänzungsmöglichkeiten in ihren nicht abschließenden Regelbeispielkatalogen, führen dazu, dass Staaten diese europäischen Tätigkeitskataloge unterschiedlich umsetzen.

a. Friktionen bei der nationalen Umsetzung der Pflichten des Handelsvertreters

In Frankreich (romanischer Rechtskreis) gilt, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters mit der Vermittlung bzw. dem Abschluss des Vertrags mit einem Dritten *nicht beendet* ist. Der Vertreter muss die Interessen des Unternehmers gegenüber dem Kunden darüber hinaus wahrnehmen.[6139] Ebenso sehen dies im deutschen Rechtskreis das slowakische[6140] sowie das slowenische[6141] Recht vor.

Konkreter als die Fassung der Handelsvertreterrichtlinie (Art. 3 Abs. 2 lit. b) gestalten im romanischen Rechtskreis Italien[6142], Portugal[6143] sowie Rumänien[6144], im deutschen Rechtskreis die Slowakei[6145] und Tschechien[6146] die Informationspflicht des Handelsvertreters. Diese Gesetzgeber geben ausdrücklich vor, dass der Handelsvertreter den Unternehmer darüber *informieren* muss, sofern er seine *Tätigkeit nicht ausüben* kann.

6136 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5
6137 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 3 (m.w.N.)
6138 Vgl. Rühl (2013), S. 392
6139 Siehe: Kapitel IV.B. 2.6
6140 §656 HGB (SK)
6141 Art. 816 OG (SI)
6142 Art. 1747 ZVG (IT)
6143 Art. 11 HVG (PT)
6144 Art. 2079 Abs. 4 ZGB (RO
6145 §655 Abs. 4 HGB (SK)
6146 §2494 ZGB (CZ)

Eine *Verschwiegenheitspflicht* des Handelsvertreters sehen im romanischen Rechtskreis Belgien[6147], Niederlande[6148], Portugal[6149] sowie Spanien[6150], im deutschen Rechtskreis Deutschland[6151], Estland[6152], Griechenland[6153], Kroatien[6154], Lettland[6155], Litauen[6156], Slowakei[6157], Slowenien[6158] und Tschechien[6159], im nordischen Rechtskreis Dänemark[6160], Finnland[6161], Schweden[6162] sowie im anglo-amerikanischen Rechtskreis Großbritannien[6163] und Irland[6164] vor.

Zudem stellen im romanischen Rechtskreis der rumänische[6165] und der spanische[6166], im deutschen Rechtskreis der griechische[6167], slowakische[6168], tschechische[6169], im nordischen Rechtskreis der schwedische[6170] sowie im hybriden Rechtssystem der zypriotische[6171] Gesetzgeber gesteigerte Anforderungen an die Sorgfaltspflicht des Handelsvertreters, indem diese Gesetzgeber Bestimmungen zur getrennten Verwahrung der Unterlagen bzw. der Sachen vorsehen, sofern der Handelsvertreter mehrere Unternehmer vertritt.

Im romanischen Rechtskreis bestimmen der portugiesische[6172] und der spanische[6173], im deutschen Rechtskreis der kroatische[6174], litauische[6175], slowakische[6176], slowenische[6177], tschechische[6178], ungarische[6179] sowie im nordischen Rechtskreis der schwedische[6180] Gesetzgeber die Pflicht des Handelsvertreters nach der Beendigung des Handelsvertretervertrags Unterlagen, Sachen und ggf. Vermögenswerte des Unternehmers an diesen zurückzugeben.

6147 Parteiautonomie; siehe: Kapitel IV.B. 1.6
6148 Art. 7:433 Abs. 4 BGB (NL) ausdrücklich in Bezug auf Buchprüfung
6149 Art. 8 HVG (PT)
6150 Aus Loyalitätspflicht abgeleitet; siehe: Kapitel IV.B. 8.5
6151 §90 HGB (DE)
6152 §625 SRG (EE)
6153 Aus Treu und Glauben; siehe: Kapitel IV.C. 4.5
6154 Art. 814 Abs. 1 ZOO (CR)
6155 §60 HGB (LV)
6156 Art. 2.156 Abs. 3 ZVG (LT)
6157 §657 HGB (SK)
6158 Art. 817 OG (SI)
6159 §2491 ZGB (CZ) auch nachvertraglich
6160 Auch nachvertraglich; siehe: Kapitel IV.D. 1.5
6161 §7 HVG (FI)
6162 Aus Loyalitätspflicht; siehe: Kapitel IV.D. 3.5
6163 Siehe: Kapitel IV.E. 2.7
6164 Parteiautonomie; Kapitel IV.E. 1.5
6165 Art. 2079 Abs. 2 lit. d ZGB (RO) Muster; Art. 2079 Abs. 2 lit. e ZGB (RO) Unterlagen
6166 Dokumente; siehe: Kapitel IV.B. 8.5
6167 Aus Treu und Glauben, Dokumente; siehe: Kapitel IV.C. 4.5
6168 §663 Abs. 3 HGB (SK)
6169 §2493 ZGB (CZ)
6170 §6 HVG (SE) Sachen, §6 Abs. 1 HVG (SE) Waren
6171 Art. 173 VER (CY) Unterlagen
6172 Art. 36 HVG (PT) Für beide Parteien
6173 Siehe: Kapitel IV.B. 8.5
6174 Art. 815 ZOO (CR)
6175 Art. 2.156 Abs. 6 ZVG (LT)
6176 §663 Abs. 2 HGB (SK)
6177 Art. 818 OG (SI)
6178 §2496 Abs. 2 ZGB (CZ)
6179 §6:279 BGB (HU)
6180 §33 HVG (SE)

Eine besondere *Versicherungspflicht* für vom Vertreter ausgelöste Schadensfälle verlangt im deutschen Rechtskreis das litauische[6181] Recht. Im nordischen Rechtskreis verlangt das schwedische[6182] Handelsvertreterrecht die Versicherung der im Besitz des Handelsvertreters befindlichen Gegenstände des Unternehmers.

Äußerst heterogen verhält sich die nationale Regulierung der Informationen zur Untervertretung. Einige Länder[6183] sehen das Handelsvertretervertragsverhältnis als sog. „intuitu personae";[6184] also einen Vertrag, dessen Ausführung dem Handelsvertreter persönlich obliegt.[6185] Hierfür spricht, dass sich der Unternehmer bewusst[6186] (z.B. Produktverständnis, Kontakte, Persönlichkeit) für einen Handelsvertreter entschieden hat. Lagert der Handelsvertreter seine Pflichterfüllung an einen Untervertreter aus, würden diese Kriterien verloren gehen. In anderen Ländern[6187] liegen diesbezügliche Bestimmungen gänzlich in der Parteiautonomie. Teilweise erfordern die nationalen Gesetze, dass der Handelsvertreter den Unternehmer über einen Einsatz von Untervertretern informiert oder seine Zustimmung einholt.[6188]

Tabelle 27 fasst diese Charakteristika zusammen:[6189]

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. X.5 WER (BE) Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Frankreich	Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR) Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Italien	Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Luxemburg	Nur mit Vereinbarung
Niederlande	Gemäß Art. 7:404 BGB (NL) i.V.m. Art. 3:64 BGB (NL) Handelsvertreter muss die Tätigkeit persönlich ausüben, Untervertreter nur mit Vereinbarung
Portugal	Art. 5 Abs. 1 HVG (PT) Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Rumänien	Art. 2079 Abs. 3 ZGB (RO) Nur mit Vereinbarung
Spanien	– Art. 5 Abs. 1 HVG (ES) Handelsvertreter und seine Handlungsgehilfen müssen die Tätigkeit ausführen – Art. 5 Abs. 2 HVG (ES) Der Einsatz von Untervertretern bedarf der Zustimmung des Unternehmers

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	„intuitu personae", es sei denn die Parteien vereinbaren gemäß Art. 45 HGB (BG) den Einsatz eines Untervertreters
Deutschland	Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig §84 Abs. 3 HGB (DE) Unternehmer kann selbst als Handelsvertreter tätig sein (Untervertretung)
Estland	Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Griechenland	Art. 1 Abs. 3 lit. b HVO (GR) Mangels anderslautender Vereinbarung zulässig
Kroatien	Nur mit Vereinbarung
Litauen	Art. 2.145 ZVG (LT) Informationspflichtig
Österreich	§1 Abs. 2 HVG (AT) Zustimmungspflichtig, sofern Handelsvertretervertrag dies erfordert
Polen	Strittig, ob Einsatz eines Untervertreters der Zustimmung des Unternehmers bedarf
Slowenien	Art. 807 Abs. 3 OG (SI) Strittig, ob Einsatz eines Untervertreters der Zustimmung des Unternehmers bedarf

6181 Art. 2.153 ZVG (LT) Voraussetzung zur Aufnahme der Tätigkeit des Handelsvertreters ist eine Zivilhaftungsversicherung, die Schäden abdeckt, die der Handelsvertreter dem Unternehmer oder dem Dritten durch seine Tätigkeit zufügen könnte.

6182 §33 HVG (SE) Versicherung für im Besitz des Handelsvertreters befindlichen Produkte des Unternehmers

6183 Siehe: Tabelle 27

6184 Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5

6185 Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5

6186 Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5

6187 Siehe: Tabelle 27

6188 Siehe: Tabelle 27

6189 Detaillierte Betrachtung in den Unterkapiteln Rechte und Pflichten des jeweiligen Landes in Kapitel IV

Ungarn	§6:129 Abs. 1 BGB (HU) Informationspflichtig, nicht zustimmungspflichtig

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	Nur mit Vereinbarung
Finnland	Zustimmungspflichtig

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Mit Vereinbarung möglich; Grundsätzlich muss der Vertreter seinen vertraglichen Pflichten, ausgenommen reiner Verwaltungstätigkeiten, persönlich nachkommen, denn das Verhältnis der Parteien basiert auf einer besonderen Vertrauensbasis;
Irland	Zustimmungspflichtig

Hybrides System	
Zypern	Art. 150-155 VER (CY) Grundsätzlich persönlich, es sei denn die Parteien vereinbaren dies anderweitig; rein administrative Aufgaben, Handelsbrauch, Gewohnheitsrecht bzw. Notfall zulässig

Tabelle 27: Nationale Regeln zur Zulässigkeit von Untervertretern

Die hier aufgeführten Unterschiede hinsichtlich der Informationspflichten des Handelsvertreters bei der Untervertretung ergeben sich konsequenterweise aus den in Kapitel IV dargelegten nationalen Differenzen der Untervertretung der einzelnen Mitgliedstaaten.

b. Friktionen bei der nationalen Umsetzung der Pflichten des Unternehmers

Die nationalen Unterschiede[6190] der grundlegenden Pflichten der Handelsvertretervertragsparteien resultieren vor allem aus der in Kapitel VI.A. 1 vorgestellten unterschiedlichen nationalen Wertung unbestimmter Rechtsbegriffe.

Während die Pflichten des Handelsvertreters aus Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie in den nationalen Rechtsordnungen umfangreiche und unterschiedliche nationale Konkretisierungsmaßnahmen erfahren haben, haben die nationalen Regelungen den Pflichtenkatalog

[6190] Siehe: Kapitel IV Rechte und Pflichten

des Unternehmers (Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie) weitgehend inhaltsgleich umgesetzt.[6191] Dies scheint nachvollziehbar; regeln doch die Hauptpflicht des Unternehmers (Vergütungspflicht) erst die Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie im Detail.[6192]

[6191] Siehe zum Gebot Treu und Glauben: Kapitel VI.A. 3.1.3, insbesondere Tabelle 26; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 817 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. a, §663 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2495, §2496 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 1, 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 14 HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. b, c ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1, S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §3 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 3, Art. 821 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2498 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 3 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 3 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 4 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) (15 Tages-Frist)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 3 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §2 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 821 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2497 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]; siehe im Detail: Kapitel IV Rechte und Pflichten

[6192] Siehe: Kapitel VI.A. 4; Kapitel IV Rechte und Pflichten sowie Sonderbetrachtung der Vergütung

VI.A. 3.2.2. Anfallende Transaktionskosten im Zusammenhang unterschiedlicher nationaler Nebenpflichten

Die oben angeführten Unterschiede[6193] der nationalen Pflichtenkataloge der Parteien verursachen auf mehrerlei Ebenen gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten:

a. Transaktionskosten durch Rechtsunsicherheit

Im grenzüberschreitenden Verkehr müssen sich die Parteien informationskostenintensiv[6194]

- mit den fremden Rechtsordnungen sowie mit der Frage auseinandersetzen,
- welche der nationalen Rechtsordnungen nach dem IPR[6195] zum Tragen kommt.

Aufgrund unterschiedlicher Parteiinteressen verursacht die Aushandlung der Vertragspositionen Verhandlungskosten[6196]. Verletzt eine der Parteien, etwa aufgrund der Unkenntnis der fremden Rechtslage, ihre Pflichten, können zudem im Rahmen einer außerordentlichen Kündigung[6197] gerichtliche Durchsetzungskosten[6198] entstehen.

b. Ungleich verteilte Transaktionskostenbelastung durch gesteigerten Beratungsbedarf

Im grenzüberschreitenden Verkehr besteht zumeist für zumindest eine der Handelsvertretervertragsparteien ein Bezug zum fremden Recht. Wie Kapitel VI.A. 3.2.1 zeigt, existieren bzgl. der Pflichten des Handelsvertreters größere nationale Rechtsunterschiede. Zurückzuführen ist dies darauf, dass die Hauptpflicht des Unternehmers erst durch die Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie reguliert ist, die eine weitergehende und detailreichere europäische Angleichung[6199] erfahren hat.[6200]

Bei der isolierten Betrachtung der Pflichten der Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie, bedeutet dies, dass der informationskostenintensive[6201] Beratungsbedarf bzgl. der aus Art. 3 Handelsvertreterrichtlinie umgesetzten Pflichten höher, als der des Unternehmers aus Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie sein dürfte.

Die Notwendigkeit einer Beratung für den Handelsvertreter zeigen als Extrembeispiel die spezialrechtlichen Versicherungspflichten in Litauen[6202] oder Schweden[6203] deutlich auf.

6193 Siehe: VI.A. 3.2.1
6194 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6195 Siehe: Kapitel III.B. 1
6196 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6197 Siehe: Kapitel VI.C. 11
6198 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6199 Dazu im Detail: Kapitel VI.A. 4
6200 Siehe: Kapitel VI.A. 4
6201 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6202 Art. 2.153 ZVG (LT) Voraussetzung zur Aufnahme der Tätigkeit des Handelsvertreters ist eine Zivilhaftungsversicherung, die Schäden abdeckt, die der Handelsvertreter dem Unternehmer oder dem Dritten durch seine Tätigkeit zufügen könnte.
6203 §33 HVG (SE) Versicherung für im Besitz des Handelsvertreters befindlichen Produkte des Unternehmers

Beratungsintensiver für den Unternehmer sind indes Fragen der Vergütung[6204], die Einhaltung „angemessener" Fristen[6205] und der Grad der Weisungsbefugnis als Abgrenzungskriterium zum angestellten Reisenden.

c. Gesteigerte Transaktionskosten im Kontext der Beendigung des Vertrags

Sobald eine der Parteien ihre Pflichten nicht ordnungsgemäß erfüllt, sind hiermit Transaktionskosten verbunden. Kommt es sogar zu einer Kündigung aufgrund einer Pflichtverletzung[6206], steigen insbesondere Beratungskosten im Zusammenhang der gerichtlichen Durchsetzung (Durchsetzungskosten[6207]) und wegen der Notwendigkeit des Eingreifens nationaler Gerichte politische Transaktionskosten[6208].

Bei gerichtlicher Durchsetzung der Vertragspflichten kann zu der Heranziehung des aus Art. 3 Abs. 1 und Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie stammenden, EU-weit umgesetzten, aber inhaltlich nicht harmonisierten Treu und Glauben[6209] treten, dass die nationalen Gerichte dies richtlinienkonform anwenden bzw. auslegen[6210] müssen.

d. Harmonisierung zur vermeintlichen Transaktionskostensenkung

Nach obiger Feststellung der Rechtsunterschiede und insbesondere des damit verbundenen Anstiegs von vorvertraglichen Informationskosten[6211] (sowie bedarfsmäßig von Verhandlungskosten[6212] und im Streitfall von Durchsetzungskosten[6213] bzw. den damit verbundenen politischen Transaktionskosten[6214]) stellt sich die Frage nach einer ökonomischen Effizienzsteigerung durch die Behebung dieser Friktionen.

Für einen solchen Schritt spricht im grenzüberschreitenden Verkehr grundsätzlich, dass insbesondere die Informationskosten[6215] der Parteien durch angeglichenes Recht – und damit zunehmender Rechtssicherheit – sinken. Dies gilt vor allem für die Harmonisierung jener Pflichten, die derzeit durch die Richtlinie nicht erfasst sind, sowie für die einheitliche Anwendung der in der Richtlinie vorhandenen unbestimmten Rechtsbegriffe[6216], die dem nationalen Gesetzgeber einen weiten, undurchsichtigen Spielraum gewähren.

6204 Dazu im Detail: Kapitel VI.A. 4
6205 Siehe: Kapitel VI.A. 1
6206 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6206 Siehe: Kapitel VI.C. 11
6207 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6208 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6209 Siehe: Kapitel VI.A. 3.1
6210 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6211 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6212 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6213 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6214 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6215 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6216 Siehe: Kapitel VI.A. 1

VI.A. 3.2.3. Bewertung einer weitergehenden Harmonisierung

Eine pauschale Harmonisierung der nationalen Rechtsunterschiede[6217] der Nebenpflichten der Parteien wäre undifferenziert, denn bei einer pauschalen Harmonisierung im obigen Sinne entstehen gegenläufige, gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten, die in der Analyse Beachtung finden müssen.

Generell birgt eine europaweite Harmonisierung die Gefahr, dass Transaktionskosten dadurch entstehen, dass sie den kleineren Einheiten ihre Entscheidungsbefugnis nimmt und einer höheren Ebene, dem Europäischen Gesetzgeber, zuschreibt. Hiermit entzieht sie die Entscheidungskompetenz jenen Organisationen, die ggf. eine größere Sachnähe aufweisen. Bei fehlender Sachnähe der Entscheidung werden diese insbesondere für die Parteien juristisch angreifbar. Es entstehen somit erhebliche Gerichts- bzw. Durchsetzungskosten[6218] und damit verbundener Beratungsbedarf.

Dies ist vor allem zu überprüfen an den eben aufgestellten Punkten, nämlich daran

- inwieweit die Handelsvertreterrichtlinie Pflichten nicht abschließend regelt und somit den nationalen Gesetzgebern bzw. Parteien zur Ausgestaltung einräumt sowie daran, ob
- die Richtlinie selbst unbestimmte Rechtsbegriffe, die den nationalen Gesetzgebern einen Spielraum gewähren, verwendet.

a. Transaktionskosten durch Aufnahme weiterer Pflichten

Wie oben genannt, erzeugt eine an sich transaktionskostengünstige Harmonisierung dann selbst Transaktionskosten, wenn hierdurch Entscheidungen getroffen werden, denen es an Sachnähe[6219] fehlt. Die Frage, die sich stellt, ist eine für das Subsidiaritätsprinzip[6220] typische:
Kann die kleine Einheit mit größerer Sachnähe, das heißt effizient, über die Pflichten entscheiden, obliegt ihr aus ökonomischen Gründen die diesbezügliche Kompetenz.[6221] Kann die größere Einheit dies in Form einer Harmonisierung effizienter als die kleinere Einheit lösen, dann ist die Harmonisierung transaktionskostengünstiger oder der Sachverhalt der größeren Einheit zuzuordnen.[6222]

Diese Frage hat sich indirekt der Europäische Gesetzgeber gestellt, denn seinem Entwurf der Handelsvertreterrichtlinie[6223] unterfasste er noch zahlreiche weitere Pflichten. Der Entwurf sah beispielsweise detailliertere Informations-, Aufbewahrungs-, Buchführungs- und Geheimhaltungspflichten sowie Bestimmungen zur Untervertretung und zum Eigenvertrieb vor.[6224] In der Verabschiedung der Handelsvertreterrichtlinie[6225] hat er allerdings auf diese umfassende Harmonisierung verzichtet.

6217 Siehe: Kapitel VI.A. 3.2.1
6218 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6219 Siehe: Kapitel VI.A. 3
6220 Siehe: Kapitel II.B
6221 Siehe: Kapitel II.B
6222 Siehe: Kapitel II.B
6223 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976); siehe: Kapitel III.B. 2.1 insbesondere Tabelle 4
6224 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976); siehe: Kapitel III.B. 2.1 insbesondere Tabelle 4
6225 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17)

Zur Beantwortung der Frage, welche Einheit (Europäischer Gesetzgeber, nationale Gesetzgeber oder Parteien) das transaktionskostengünstigste Potential zur Aufstellung der Regeln über Pflichten hat, sind die anfallenden Transaktionskosten gegeneinander abzuwägen.

Dabei kann i.S.d. praktischen Konkordanz[6226] die Entscheidung nicht unbedingt ausschließlich für die eine oder andere Einheit bestehen, sondern die Regelung jeder einzelnen Pflicht kann dem ein oder anderen Entscheidungsträger zuzuweisen sein. Für die ökonomische Bewertung der nationalen Rechtsunterschiede aus Kapitel VI.A. 3.2.1 bedeutet dies, dass für eine jede einzelne Pflicht eine gesonderte Betrachtung notwendig ist.

i. Juristische Sichtweise

Im Rahmen dieser in Kapitel VI.A. 3.2.1 aufgezeigten Problematik ist fraglich, ob sich dieser Anspruch direkt aus Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie ergibt oder ob hierfür Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie analog anzuwenden ist. Der Wortlaut der Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie spricht sehr weit von der „Ausübung der Tätigkeit" des Handelsvertreters. Dieser weite Wortlaut ermöglicht es schon, auch Pflichten anzusprechen, die nach Erfüllung der Primärpflichten des Vertrags eintreten. Damit ist obiger Streit obsolet und auch nachvertragliche Pflichten fallen unmittelbar in den Anwendungsbereich des Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie.

Eine zweite Frage ist, welchen Rechtscharakter diese Pflichten haben. Sie könnten als Hauptpflicht in einem synallagmatischen Verhältnis stehen oder lediglich Nebenpflichten darstellen. Die Erwähnung der Hauptverpflichtung des Handelsvertreters auf Vertragsvermittlung bzw. Vertragsabschluss einerseits, bzw. die Pflicht des Unternehmers auf Zahlung einer vertraglichen oder angemessenen Vergütung in den Spezialvorschriften des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie bzw. den Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie andererseits, sprechen dafür, dass der Richtliniengeber die in Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie erwähnten Pflichten lediglich als Nebenpflichten vorgesehen hat. Hierfür spricht ferner, dass der Europäische Gesetzgeber diese Pflichten nicht scharf umreißt, sondern ihr Entstehen und ihren Umfang von Treu und Glauben[6227] abhängig macht.[6228] Aus diesem Grunde sind nach Ansicht des Verfassers die in Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie enthaltenen Pflichten nicht synallagmatische sondern Nebenpflichten.

[6226] Vgl. Hesse (1999), Rn. 72; Bundesverfassungsgericht, BvR 63/68, Christliche Gemeinschaftsschule badischer Überlieferung im Lande Baden-Württemberg vom 17.12.1975, BVerfGE 41 (S. 29), S. 51; Bundesverfassungsgericht, BvR 1257/84, 1 BvR 861/85, Strafgerichtliche Verurteilung wegen des Verwendens von Kennzeichen einer verfassungswidrigen Organisation (FDJ); „Westdeutsche Erstaufführung des Herrnburger Berichts" vom 03.11.1987, BVerfGE 77 (S. 240), S. 255; Bundesverfassungsgericht, BvR 266/86, 1 BvR 913/87 Bestrafung wegen Verunglimpfung der Bundesflagge vom 07.03.1990, BVerfGE 81 (S. 298), S. 308; vgl. Krimphove (2017b), S. 584 (m.w.N.)

[6227] Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

[6228] Siehe: Kapitel VI.A. 3.1

ii. Typische Nebenpflichten des Art. 3 Abs. 1 und deren rechtliche Behandlung

Während die Information, dass der Handelsvertreter seine Tätigkeit nicht ausüben kann, auch unter Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie subsumiert werden kann, konkretisieren die Länder (sprich über den Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie hinausgehend) mit den folgenden, in Kapitel VI.A. 3.2.1 beschriebenen, Punkten den Grundsatz Treu und Glaube aus Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie. Die aufgefundenen weiterreichenden Nebenpflichten waren insbesondere

- eine nachvertragliche Pflicht des Handelsvertreters auf Wahrung der Unternehmerinteressen,
- eine gesteigerte Sorgfaltspflicht des Handelsvertreters,
- eine Verschwiegenheitspflicht des Handelsvertreters,
- eine Rückgabepflicht von Unterlagen, Sachen und Vermögenswerten bei Vertragsbeendigung an den Unternehmer sowie
- eine Versicherungspflicht des Handelsvertreters.

Mit diesen Pflichten konkretisieren die nationalen Gesetzgeber den weiten Inhalt des Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie. Sie widersprechen ihm nicht, damit liegt nach der Aufgabenstellung dieser Arbeit keine zu bewertende ökonomische Friktion vor.

iii. Exkurs: Europäischer Regelungsbedarf der Untervertretung

Viele nationale Regelungen bestimmen ihrerseits die Möglichkeit und rechtliche Grenzen einer Untervertretung.[6229]

Einige Länder[6230] sehen das Handelsvertretervertragsverhältnis als sog. „intuitu personae";[6231] also einen Vertrag, dessen Ausführung dem Handelsvertreter persönlich obliegt.[6232] Eine solche Sicht erschwert eine Möglichkeit der Untervertretung. Für diese Sicht spricht, dass sich der Unternehmer bewusst[6233] (z.B. Produktverständnis, Kontakte, Persönlichkeit) für einen bestimmten Handelsvertreter entschieden hat. Lagert der Handelsvertreter nunmehr seine Pflichterfüllung an einen Untervertreter aus, gehen diese Kriterien verloren.

In anderen Ländern[6234] liegen diesbezügliche Bestimmungen hingegen gänzlich in der Parteiautonomie.

Bei den oben genannten nationalen Konzeptionen der Untervertretung haben die nationalen Gesetze zwei grundlegende Möglichkeiten der Zulässigkeit von Untervertretungen entwickelt. Die Untervertretung ist zulässig, wenn

- der Handelsvertreter den Unternehmer über einen Einsatz von Untervertretern informiert oder

[6229] Siehe: Tabelle 27
[6230] Siehe: Tabelle 27
[6231] Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5
[6232] Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5
[6233] Siehe z.B. Rumänien: Kapitel IV.B. 7.5
[6234] Siehe: Tabelle 27

- die Zustimmung des Unternehmers zum Einsatz eines Untervertreters einholt.[6235]

Hier eröffnet sich die Frage, ob insbesondere die Such- und Informationskosten[6236] in der Vertragsanbahnung bzw. die Kontroll- und Durchsetzungskosten[6237], die während der Vertragsausführung entstehen, reduziert werden können.

Die unterschiedlichen nationalen Bedingungen für die Untervertretung erfordern, dass sich die Vertragspartner darüber im Klaren sind,

- welches nationale Recht anwendbar ist und
- wie das jeweilige nationale Recht die Möglichkeit einer Untervertretung ausgestaltet.

In diesem Zusammenhang kommen Transaktionskosten in Form von Such- und Informationskosten[6238] auf. Zudem entstehen Kontroll- und Durchsetzungskosten[6239] durch die disparaten nationalen Regeln, denn die Parteien sind gezwungen, ihre Rechtsposition jeweils nach unterschiedlichen Inhalten auszuüben, bzw. durchzusetzen.

Aus diesem Grund erscheint fraglich, ob eine europaweite Angleichung ökonomisch begründet sein kann.

Mit einer solchen europaweiten Rahmenvorgabe entstehen einerseits einmalige politische Transaktionskosten[6240] der Gesetzgebung. Andererseits spart eine Vereinheitlichung dauerhaft die oben wiedergegebenen Transaktionskosten. Diesen Transaktionskosten gegenüberzustellen sind jene Transaktionskostenersparnisse, die, wie mehrfach gezeigt[6241], die Möglichkeit generiert, dass die kleinere Einheit (nationale Gesetzgeber) die Konfliktlage i.S.d. Subsidiaritätsprinzips[6242] effizienter und sachgerechter lösen kann, als die ihr Übergeordnete.

Berücksichtigt man die Kostenersparnisse, die i.S.d. Subsidiaritätsprinzips[6243] durch die Schaffung sachnäherer Lösungen entstehen, überwiegen diese die oben auftretenden Transaktionskosten. Erstens ist die Frage der Untervertretung nicht in jedem Handelsvertretervertrag relevant, so dass eine grundsätzliche und generelle europäische Regelung übermäßig erscheint. Zweitens begrenzt sich der eben genannte Problemkreis lediglich auf eine Informations- oder eine Erlaubnispflicht der Untervertretung. Dass die Anzeige der Untervertretung als solches bereits europarechtlich in Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie geregelt und diese Regelung auch ökonomisch sinnvoll ist, habe ich bereits oben dargestellt.

Eine Sonderregelung der Frage, welche Zulässigkeitsanforderungen an die Untervertretung zu stellen ist, erübrigt sich daher.

6235 Siehe: Tabelle 27
6236 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6237 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6238 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6239 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6240 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6241 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6242 Siehe: Kapitel II.B
6243 Siehe: Kapitel II.B

b. Transaktionskosten durch unbestimmte Rechtsbegriffe

In diesem Unterkapitel ist zu bewerten, ob der Europäische Gesetzgeber im Rahmen der Nebenpflichten zahlreiche oben genannte unbestimmte Rechtsbegriffe verwenden soll.

Erneut stellt sich die Frage, ob eine Angleichung der unbestimmten Rechtsbegriffe[6244] ökonomisch effizienter, als die gegenwärtige einzelstaatliche Wertzumessung, ist. Bei einer europaweiten Ausführung und Interpretation der unbestimmten Rechtsbegriffe kommt es zu einer Reduktion der Rechtsunsicherheit und damit insbesondere zu gesteigerten Such- und Informationskosten[6245] sowie von Transaktionskosten im Zusammenhang der gerichtlichen Streitbeilegung (Prozess- bzw. Durchsetzungskosten[6246]).

Dem stehen jedoch Regelungskosten (politische Transaktionskosten[6247]) gegenüber, denn der Europäische Gesetzgeber müsste seine unbestimmten Rechtsbegriffe aufwendig in enumerativen Katalogen klären. Dies würde nicht nur den Normtext erheblich erweitern, sondern ihn auch verkomplizieren und damit den Anwendern dieses Rechtstextes weitere Such- und Informationskosten[6248] auferlegen.

Auch hier kann i.S.d. praktischen Konkordanz[6249] nicht davon ausgegangen werden, dass nur die eine oder andere Regelungsalternative (europaweite Harmonisierung oder Auslegung der unbestimmten Rechtsbegriffe durch nationale Anwender) ökonomisch sinnvoll ist.

Die europäischen Mitgliedstaaten haben sich in der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie für eine Zwischenlösung entschlossen, indem sie

---

6244 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

6245 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6246 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6247 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6248 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6249 Vgl. Hesse (1999), Rn. 72; Bundesverfassungsgericht, BvR 63/68, Christliche Gemeinschaftsschule badischer Überlieferung im Lande Baden-Württemberg vom 17.12.1975, BVerfGE 41 (S. 29), S. 51; Bundesverfassungsgericht, BvR 1257/84, 1 BvR 861/85, Strafgerichtliche Verurteilung wegen des Verwendens von Kennzeichen einer verfassungswidrigen Organisation (FDJ); „Westdeutsche Erstaufführung des Herrnburger Berichts“ vom 03.11.1987, BVerfGE 77 (S. 240), S. 255; Bundesverfassungsgericht, BvR 266/86, 1 BvR 913/87 Bestrafung wegen Verunglimpfung der Bundesflagge vom 07.03.1990, BVerfGE 81 (S. 298), S. 308; vgl. Krimphove (2017b), S. 584 (m.w.N.)

- die unbestimmten Rechtsbegriffe der Art. 3[6250] und Art. 4[6251] Handelsvertreterrichtlinie verpflichtend[6252] umgesetzt haben. Somit präferieren sie eine europäische Harmonisierung, behalten aber durch ihre Auslegung einen Teil ihrer Kompetenzen.

6250 Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 1 in Tabelle 26; Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-4 Abs. 3 HGB (FR) (fachmännische Ausführung); Italien: Art. 1742 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:401 BGB (NL); Portugal: Art. 6 HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. b ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §86 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. a HVO (GR) (notwendige Sorgfalt); Kroatien: Art. 811 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1, Art. 5156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-1 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:403 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. b, c, c HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86 Abs. 2 HGB (DE); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 812 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 815 Abs. 1 (Art. 815 Abs. 2 konkretisiert) OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §6:275 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 2 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.4 Abs. 2 S. 3 WER (BE); Italien: Art. 1746 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG (LU); Niederlande: Art. 7:402 BGB (NL); Portugal: Art. 7 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2079 Abs. 2 lit. c ZGB (RO); Spanien: Art. 9 Abs. 2 lit. c HVG (ES);); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 33 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: siehe Länderteil); Estland: §673 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 1 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 811 Abs. 2, Art. 813 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2156 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §5 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2489 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:273 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 2 S. 3 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG93 (GB); Irland: Art. 3 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 74 Abs. 2 lit. c HGB (MT); Zypern: Art. 3 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

6251 Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 1 in Tabelle 26; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 817 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §1 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. a, §663 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2495, §2496 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 S. 1 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 1, 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 2 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 14 HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 2 lit. b, c ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 2 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 4 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 1, S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §3 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 1 lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 820 Abs. 3, Art. 821 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2498 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 2 lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. b HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.6 Abs. 3 WER (BE); Frankreich: Art. R134-2 Abs. 2

- Gleichzeitig sind sie im Europäischen Recht an eine „richtlinienkonforme Auslegung“[6253] gebunden. Dieser Aspekt steht im engen Zusammenhang mit dem vorherigen Punkt, denn die Einheiten binden ihre Auslegung damit an den grundsätzlichen Zweck der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie und unterstreichen somit nochmals die Präferenz, welche die Harmonisierung der unbestimmten Rechtsbegriffe einnimmt.

Dieses spiegelt auch meine ökonomische Betrachtung wider:
Eine Auflistung aller Regelungen wäre für die Parteien zu komplex, zu undurchsichtig und m.E. auch mit dem Subsidiaritätsargument der fehlenden Sachnähe belastet. Daher spricht sich diese Arbeit für die ökonomische Notwendigkeit einer grundsätzlichen europäischen Vereinheitlichung aus. Nur in Einzelfällen kann eine nationale/parteiliche Auslegung ökonomisch sinnvoll sein. Diese muss sich aber, um Rechtsunklarheiten und den damit aufkommenden Transaktionskosten zu begegnen, im Rahmen richtlinienkonformer Auslegung abspielen.

c. Rechtsbegriffe Treu und Glauben

Obige entwickelte Grundsätze gelten insbesondere für das auslegungsbedürftigste unbestimmte Merkmal des Gebot Treu und Glauben[6254]. Dieses nimmt in Art. 3 Abs. 1 und Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie einen gesonderten Stellenwert ein, denn die nationalen Instanzen müssen das Gebot bei der Konkretisierung bestehender und bei der Entwicklung[6255] weiterer Pflichten[6256] beachten.

Der Europäische Gesetzgeber unterstützt mit der Verwendung von Treu und Glauben die Einbeziehung der nationalen Schutzniveaus hinsichtlich der Tätigkeit und der Pflichten

---

HGB (FR); Italien: Art. 1749 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 4 Abs. 3 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:430 Abs. 4 BGB (NL); Portugal: Art. 13 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2080 Abs. 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 10 Abs. 3 HVG (ES) (15 Tages-Frist)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 34 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 1 S. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 818 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §48 Abs. 2 S. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2157 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §6 Abs. 2 S. 3 HVG (AT); Polen: Art. 760-2 §2 ZGB (PL); Slowakei: §655a Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 821 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2497 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §5 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §8 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §7 Abs. 2 S. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 4 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 4 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 75 Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 4 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

6252 Nationale Umsetzung des Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-16, R134-4 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 1, Art. 1749 Abs. 4 HVG (IT); Luxemburg: Art. 5 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:445 BGB (NL); Rumänien: Art. 2094 ZGB (RO); Spanien: Art. 3 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §86 Abs. 4, §86a Abs. 3 HGB (DE); Estland: §674 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 4 Abs. 4 HVO (GR); Kroatien: Art. 811 Abs. 3, Art. 812 Abs. 3, Art. 817 Abs. 3, Art. 818 Abs. 4 ZOO (CR); Lettland: §47 Abs. 4, §48 Abs. 3 HGB (LV); Österreich: §27 Abs. 2 HVG (AT); Polen: Art. 760-1 §2, Art. 760-2 §4 ZGB (PL); Slowakei: HGB (SK); Slowenien: Art. 814 Abs. 3, Art. 815 Abs. 3, Art. 822 OG (SI); Tschechien: §2519 ZGB (CZ); Ungarn: §6:295 Abs. 4 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §4 Abs. 3; §5 Abs. 4 HVG (DK); Finnland: §5 Abs. 3, §8 Abs. 5 HVG (FI); Schweden: §5 Abs. 3 HVG (SE) Handelsvertreter, §7 Abs. 4 HVG (SE) Unternehmer); Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 5 HVG93 (GB); Irland: Art. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 76 Abs. 1 HGB (MT)]

6253 EuGH, Urteil Rs. 14/83 vom 10.04.1984, Slg. 1984 (S. 1891); Art. 288 Abs. 3 AEUV

6254 Siehe: Tabelle 26

6255 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 3 (m.w.N.)

6256 Siehe: Kapitel VI.A. 3.2

des Handelsvertreters und des Unternehmers. Er statuiert eine Würdigung der persönlichen und wirtschaftlichen Situation der Parteien, die der nationale Rechtsanwender in einer jeweiligen Einzelfallentscheidung treffen muss.[6257]

Der Europäische Gesetzgeber[6258] ist aufgrund der Distanz nicht in der Lage, sämtliche Sachverhalte in enumerativen Regelungen europaweit zu harmonisieren. Aus transaktionskostenökonomischen Gründen muss er diesen Spielraum den einzelnen Mitgliedsländern und den in ihnen agierenden Vertragsparteien überlassen.

Damit dokumentiert der Umgang von Treu und Glauben in der Europäischen Richtlinie die in dieser Untersuchung theoretisch dargelegten ökonomischen Bedingungen.

[6257] Nur auf den Handelsvertreter bezogen: Emde/Valdini (2016), S. 3

[6258] Vgl. Bast (2018): EUV Art. 5 in: Grabitz et al., Rn. 54 (m.w.N.); vgl. Calliess (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 30; vgl. Streinz (2018): EUV Art. 5 in: Streinz, Rn. 24 (m.w.N.)

VI.A. 4. Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen

Der Richtliniengeber nimmt durch Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie unentgeltliche Tätigkeiten des Vertreters aus.

Die synallagmatische Pflicht des Unternehmers für die Tätigkeitsausübung des Handelsvertreters ist die Vergütung.[6259] Dazu behält die Handelsvertreterrichtlinie zum Schutz des Handelsvertreters in Art. 6-12 eine Reihe von Normen bereit. So trifft der Richtliniengeber in Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie[6260] die Vorgabe zur Höhe der Vergütung des Handelsvertreters bei fehlender Parteivereinbarung, er lässt es allerdings in der Autonomie der nationalen Gesetzgeber, weitere Vorschriften einzuführen. Durch Art. 7 Handelsvertreterrichtlinie[6261] konkretisiert der Europäische Gesetzgeber die Entstehung des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit und schließt in Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie[6262] mit der Entstehung des Provisionsanspruchs nach der Vertragslaufzeit an. Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie[6263] befasst sich mit der Frage der Provisionsteilung zwischen Handelsvertreter und vormals tätigem Handelsvertreter. Art. 10 Handelsvertreterrichtlinie[6264] beinhaltet die nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbaren Vorgaben des Provisionsanspruchs. Das Entfallen des Provisionsanspruchs bestimmt Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie[6265] und Art. 12 Handelsvertreterrichtlinie[6266] regelt die nationale gesetzliche Überprüfung des Provisionsanspruchs.

Diese Normen schränken die nationalen Gesetzgeber zum Schutze des Handelsvertreters zwar ein, sie lassen ihnen innerhalb der nationalen Umsetzung dennoch einen Spielraum, um parteiliche Sonderbedürfnisse abzudecken.

Dieser Effekt ist grundsätzlich geeignet, Transaktionskosten[6267] zu minimieren. Die rechtlich pauschale Vorgabe von Vertragsinhalten kann allerdings auch wirtschaftlich zu berücksichtigende Interessen der Parteien nicht ausreichend erfassen, was wiederum zu einem Transaktionskostenanstieg führt.

Diese Überlegungen führen nachfolgende Kapitel aus.

6259 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5
6260 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.a
6261 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.b
6262 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.c
6263 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.c
6264 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.d
6265 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.e
6266 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f
6267 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4

VI.A. 4.1. Nationale Bestimmungen zur Form und Höhe der Vergütung

Die Art. 7-12 Handelsvertreterrichtlinie beziehen sich gemäß Art. 6 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nur auf die Vergütungsform der Voll- bzw. Teilprovision. Den nationalen Gesetzgebern steht frei, zusätzliche oder alternative Vergütungsformen, wie z.B. Pauschalzahlungen, in ihrer Rechtsordnung für Handelsvertreter zu regulieren.

Tabelle 28 stellt die nationalen Vergütungsformen vor:[6268]

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. X.7 Abs. 1 WER (BE) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Frankreich	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Italien	– Pauschalzahlungen sind zulässig – Gefahr, ein Abgrenzungskriterium zum angestellten Reisenden zu verlieren
Luxemburg	Art. 6 HVG (LU) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Niederlande	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Portugal	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Rumänien	Art. 2082 Abs. 2 ZGB (RO) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Spanien	– Art. 11 Abs. 1 HVG (ES) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination – Einer ausschließlichen Pauschalzahlung steht die spanische Rechtslehre kritisch gegenüber, da es zu Problemen in der Abgrenzung zum angestellten Reisenden kommen kann

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Deutschland	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Estland	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Griechenland	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Lettland	Provision üblich, Pauschalzahlung und Kombinationen möglich
Litauen	Art. 2.159 Abs. 1 ZVG (LT) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Österreich	§8 Abs. 1 HVG (AT) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Polen	Art. 761-7 ZGB (PL) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Slowakei	Provision üblich
Ungarn	§1 Abs. 1 RVO 65/2014 (HU) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Finnland	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Schweden	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	– Art. 6 Abs. 3 HVG93 (GB) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination – Wählen die Handelsvertretervertragsparteien die Provision als Vergütungsform, spricht dies dafür, dass es sich beim vorliegenden Vertrag – entgegen der Pauschalzahlung – tatsächlich um einen Handelsvertretervertrag handelt
Irland	Provision, Pauschalzahlung oder Kombination

Hybride Systeme	
Malta	Art. 77 Abs. 2 HGB (MT) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Zypern	Art. 7 HVG92 (CY) Provision, Pauschalzahlung oder Kombination

Tabelle 28: Nationale Bestimmungen zur Vergütungsform

Tabelle 28 belegt, dass alle angeführten Länder Provisionen, Teilprovisionen und deren Pauschalierungen verwenden. Damit wenden sie auch Vergütungsformen an, welche die

[6268] Detailliert in Kapitel IV Vergütung

Europäische Richtlinie nicht wörtlich erwähnt. Fraglich ist aus Sicht der Komparativen Institutionenökonomik, ob es nötig ist, diese Varianten in der Richtlinie zu nennen.

Diese Arbeit untersucht jene Transaktionskosten bzw. deren Einsparung, die aus Friktionen, d.h. aus inhaltlichen Abweichungen von Regelungen, entstehen.

Bei den hier genannten Formen der Provision handelt es sich jedoch um keine Regelungsabweichung, denn der in der Richtlinie genannte Tatbestand der Provision umfasst notwendigerweise auch den Teil einer Provision und ihre Pauschalierung, denn

- der Teil der Provision ist nur eine quantitative Bestimmung der Provision und
- die Pauschalierung der Provision ist keine eigene Provisionsart, sondern deren erleichterte Berechnungsweise.

Die italienische[6269] und spanische[6270] Literatur (romanischer Rechtskreis) sowie die Großbritanniens[6271] (anglo-amerikanischer Rechtskreis) problematisiert, ob die Gewährung einer Pauschalvergütung eine Provision im obigen Sinne darstellt. Denn hier könnte die Abgrenzung zum angestellten Reisenden[6272] fehlen.

Im Gegensatz zur Provision, bzw. der Teilprovision und deren Pauschalierung ist eine Pauschalvergütung typisch für den Arbeitnehmer und angestellten Reisenden.[6273] Während die Handelsvertreterrichtlinie die Provision reguliert, enthält sie keine Normen zur Pauschalvergütung. Dies ist ökonomisch berechtigt. Zwar ist jede gesetzliche explizite Regelung in der Lage, den Gesetzgebern und Parteien Vertragsanbahnungskosten[6274] und ggf. Verhandlungskosten[6275] zu sparen, jedoch wirkt eine Aufnahme der Pauschalvergütung in den Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie transaktionskostensteigernd. In einem solchen Fall entsteht für die Parteien (sowie die nationalen Gesetzgeber) die Schwierigkeit, die für das Handelsvertreterrecht typische Provision (Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie) inhaltlich von der jetzt aufgenommenen Pauschalvergütung abzugrenzen. Dieser Vorgang erzeugt erheblichen Klärungsbedarf und damit Such- und Informationskosten[6276].

Eine solche Regelung bleibt für den Einzelfall, den Mitgliedstaaten überlassen, denn sie können so – entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip[6277] – nationale, wirtschaftliche Einzelfragen gezielter berücksichtigen und ihren nationalen Harmonisierungsstand bedürfnisoptimal angleichen. Insofern generiert die Zuordnung der Regelung von Pauschalvergütung in die Sphäre der Mitgliedstaaten Regelungseffizienz. Eine generelle Regelung durch den Europäischen Gesetzgeber wäre in diesem Fall zu kostenintensiv, da sie hohe politische Transaktionskosten[6278] erzeugt, die nicht zu einer effizienten Lösung nationaler Besonderheiten führen.

6269 Siehe: Kapitel IV.B. 3.8
6270 Siehe: Kapitel IV.B. 8.7
6271 Siehe: Kapitel IV.E. 2.9
6272 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
6273 Siehe: Kapitel IV Abgrenzung
6274 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6275 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6276 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6277 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6278 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

Aus ökonomischen Gründen muss die Regelung der Pauschalvergütung dementsprechend den Mitgliedstaaten vorbehalten bleiben und gehört nicht in den Regelungskatalog der Handelsvertreterrichtlinie.

VI.A. 4.2. Mögliche Friktion bei der Umsetzung der Provision

Alle Mitgliedstaaten gehen von der Provision (also der „Vergütung nach Zahl und Wert" des zugrundeliegenden Geschäfts i.S.d. Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie) als synallagmatische Gegenleistung der Tätigkeit des Handelsvertreters aus.

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 6 Abs. 1 Fehlende Vergütungsangabe	Art. 6 Abs. 2 Vergütung nach Zahl und Wert
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	Art. X.13 Parteien sollen Provision bestimmen	Art. X.7 Abs. 2 Pauschalzahlung erwähnt
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-5 Abs. 2	Art. L134-5 Abs. 1
Italien	HVG (IT)	Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. Art. 1733	Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. Art. 1733 Provision
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 6 Provision, Pauschalzahlung oder Kombination	Art. 6 Provision, Pauschalzahlung oder Kombination
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:431 Abs. 1	Art. 7:431 Provision
Portugal	HVG (PT)	Art. 15	
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2082 Abs. 3, 4	Art. 2082 Abs. 2
Spanien	HVG (ES)	Art. 11 Abs. 1 Pauschalzahlung, Provision oder Kombination	– Art. 11 Abs. 2 Vergütung besteht gemäß Art. 11 Abs. 1 in Pauschalzahlung, Provision oder Kombination
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 37, Art. 46 Abs. 1	
Deutschland	HGB (DE)	– §87b Abs. 1 – §87b Abs. 2 Berechnungsgrundlage	
Estland	SRG (EE)	– §680 Abs. 1 – §680 Abs. 2 Berechnung	§§678-683 Provision
Griechenland	HVO (GR)	Art. 5 Abs. 2	Art. 5 Abs. 3
Kroatien	ZOO (CR)	– Art. 820 Abs. 1 und Abs. 3 – Art. 820 Abs. 2 Definition der Ortsüblichkeit, wenn Handelsvertreter an unterschiedlichen Orten tätig	Art. 819 Abs. 4
Lettland	HGB (LV)	§49 Abs. 1	§49 Abs. 2
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2158 Abs. 4	Art. 2159 Abs. 1 Pauschalzahlung oder Provision
Österreich	HVG (AT)	§10 Abs. 1	§8 Abs. 2 Provision oder anderes Entgelt
Polen	ZGB (PL)	– Art. 758-1 §3 – Art. 758-1 §1 mangels Vereinbarung Provision	Art. 758-1 §2
Slowakei	HGB (SK)	§659 Abs. 1	§659 Abs. 1
Slowenien	OG (SI)	– Art. 824 Abs. 1 Orts- und Tätigkeitsüblichkeit, auch bei an unterschiedlichen Orten tätigem Handelsvertreter – Art. 824 Abs. 2 mangels Vereinbarung angemessene Vergütung – Art. 824 Abs. 3 Gericht kann nicht angemessene Vergütung anpassen	
Tschechien	ZGB (CZ)	§2499 Abs. 1	§2499 Abs. 3
Ungarn	BGB (HU)	§6:63 Abs. 3	§1 Abs. 2 RVO 65/2014
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	§8	§9 Provision
Finnland	HVG (FI)	– §15 Abs. 1	

		– §15 Abs. 2 Konkretisierung zur Berechnungsgrundlage	
Schweden	HVG (SE)	§8	
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien	HVG93 (GB)	– Art. 6 Abs. 1 – Art. 6 Abs. 2 ungeachtet von Gesetzen, welche die Höhe der Vergütung vorschreiben	
Irland	HVG94 (IE)	Art. 6 Abs. 1	Art. 6 Abs. 2
Hybride Systeme			
Malta	HGB (MT)	Art. 77 Abs. 1	Art. 70A Definition
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 5 Abs. 1, 2	Art. 6

Tabelle 29: Nationale Bestimmungen zur Höhe der Vergütung

Die durch Tabelle 29 verdeutlichte Einheitlichkeit bzgl. der Umsetzung des Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie folgt ökonomischen Vorgaben.

Die bereits erfolgte Harmonisierung des Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie spart den Mitgliedstaaten und Parteien in diesem zentralen Punkt Such- und Informationskosten[6279]. Insofern ist die Richtlinie transaktionskostenoptimal. Unterkategorien[6280] des Begriffs der Provision i.S.d. Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie regelt der Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie mit. Auch hier bedarf es daher aus ökonomischer Sicht keiner weiteren Harmonisierung.

Die Abweichungen vom Provisionsanspruch des Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie in Form der Vergütungspauschale nimmt Art. 6 Handelsvertreterrichtlinie grundsätzlich aus seinem Regelungsbereich heraus, überlässt diesen Freiraum, wie oben gesehen, dann aber den einzelnen Mitgliedstaaten bzw. den Parteien.[6281] Auch dies entspricht ökonomischen Gesichtspunkten.

Damit ist hinsichtlich der Regelung der Provision und ihres Wesens die Regelung der Europäischen Richtlinie effizient und somit nicht veränderungsbedürftig.

VI.A. 4.2.1. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der ortsüblichen Vergütung

Art. 6 Abs. 1 S. 1 Handelsvertreterrichtlinie bemisst die Höhe der Provision nach der „Üblichkeit“ am jeweiligen Tätigkeitsort des Handelsvertreters. Unter dem Tätigkeitsort versteht die Handelsvertreterrichtlinie nicht den Geltungsbereich eines nationalen Handelsvertreterrechts, also nicht das Gebiet des Mitgliedstaates, sondern den Ort[6282], an dem der Handelsvertreter die Tätigkeit ausübt. Diese kann auch eine bestimmte Region sein.

[6279] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6280] Siehe: Kapitel VI.A. 4.1

[6281] Siehe: Kapitel VI.A. 4.1

[6282] Nationale Umsetzung des Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.13 WER (BE) (Provisionshöhe in der Parteiautonomie); Frankreich: Art. L134-5 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1746 Abs. 2 i.V.m. Art. 1733 HVG (IT); Luxemburg: Art. 6 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:431 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 15 HVG (PT); Rumänien: Art. 2082 Abs. 3, 4 ZGB (RO); Spanien: Art. 11 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 37, Art. 46 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §87b Abs. 1 HGB (DE); Estland: §680 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art.

Üblicherweise legen die Handelsvertretervertragsparteien – insbesondere bei einer Bezirksvertretung – den Ort der Tätigkeit des Handelsvertreters vertraglich fest.[6283]

Tabelle 29 zeigt auf, dass alle Mitgliedstaaten diese Voraussetzung der Handelsvertreterrichtlinie umgesetzt haben.

Interessant ist, inwieweit der Europäische Gesetzgeber aus ökonomischer Perspektive den unbestimmten Rechtsbegriff der Üblichkeit sinnvoll nutzt.

Ein unbestimmter Rechtsbegriff[6284] erzeugt regelmäßig Such- und Informationskosten[6285] insbesondere auf Parteiebene und auf Ebene der nationalen Gesetzgeber. Somit sind unbestimmte Rechtsbegriffe aus ökonomischer Sicht grundsätzlich zu vermeiden.

Hätte der Europäische Gesetzgeber allerdings auf den Begriff der Üblichkeit verzichtet, müsste er für jede europäische Region das aktuelle Vergütungsniveau der Handelsvertreter ermitteln, angeben und fortlaufend aktualisieren.

Für die Nutzung unbestimmter Rechtsbegriffe spricht die Ökonomik der Subsidiarität[6286], denn in einer zu schaffenden Liste müsste der Europäische Gesetzgeber alle nationalen Eigenheiten ermitteln, aufnehmen und fortlaufend aktualisieren. Dies können örtliche Einheiten aufgrund der Nähe zu den Parteien transaktionskostengünstiger.

Neben dem gesetzgeberisch enormen Aufwand (politische Transaktionskosten[6287]) einer solchen Liste bliebe eine solche Regelung auch für die Parteien uneinsichtig bzw. zu komplex und damit unverständlich. Diese Vorgaben würden den Parteien somit ebenfalls Informations- und Suchkosten[6288] aufbürden.

Folglich gestaltet sich die Anwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der Üblichkeit effizient.

VI.A. 4.2.2. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der tätigkeitsüblichen Vergütung

Der ökonomischen Betrachtung des unbestimmten Rechtsbegriffs der „ortsüblichen" Vergütung[6289] folgt die Argumentation der in Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie erwähnten „tätigkeitsüblichen Vergütung".

---

5 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 820 Abs. 1, Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 820 Abs. 2 ZOO (CR) zur Ortsüblichkeit bei unterschiedlichen Tätigkeitsorten); Lettland: §49 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2158 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §10 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758-1 §3 ZGB (PL); Slowakei: §659 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 824 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2499 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:63 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §8 HVG (DK); Finnland: §15 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §8 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 6 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77 Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 5 Abs. 1, 2 HVG92 (CY)]

6283 Zu den Auswirkungen im Zusammenhang mit Exklusivitätsvereinbarungen siehe: Kapitel VI.C. 8

6284 Siehe: Kapitel VI.A. 1

6285 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6286 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

6287 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6288 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6289 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1

Im Sinne obiger Argumentation[6290] bedeutet dies, dass der Europäische Gesetzgeber bei Verzicht auf den unbestimmten Rechtsbegriff der tätigkeitsbezogenen Üblichkeit für jede europäische Region das tätigkeitstypische Vergütungsniveau der Handelsvertreter ermitteln, angeben und fortlaufend aktualisieren muss.

Dies wirkt komplex, da das Merkmal der Tätigkeitsüblichkeit notwendig verbunden ist, mit dem Ort[6291], an dem der Handelsvertreter seine Tätigkeit ausführt.

Transaktionskostengünstiger gestaltet sich hier die Anwendung der Tätigkeitsüblichkeit, den die nationalen Gesetzgeber im Bedarfsfall kostengünstiger ausüben.

VI.A. 4.2.3. Friktionen beim unbestimmten Rechtsbegriff der angemessenen Vergütung

Art. 6 Abs. 1 S. 2 Handelsvertreterrichtlinie verwendet für den Fall, dass die übliche Provisionshöhe nicht zu ermitteln ist, den unbestimmten Rechtsbegriff der „angemessenen" Vergütung.

Wie auch bei der Ortsüblichkeit[6292] oder Tätigkeitsüblichkeit[6293] entstehen hohe Transaktionskosten. Hier ist, analog zu obiger Argumentation[6294], die Notwendigkeit des unbestimmten Rechtsbegriffs der angemessenen Vergütung anzuerkennen[6295].

Der Europäische Gesetzgeber müsste bei Verzicht auf den unbestimmten Rechtsbegriff der „angemessenen" Vergütung für sämtliche Orte[6296] und Tätigkeiten[6297], sowie deren Abhängigkeit, fortwährend eine Bestimmung der angemessenen Provision vorhalten, was politische Transaktionskosten[6298] bedingt. Transaktionskostengünstiger[6299] gestaltet sich nach der Ökonomik der Subsidiarität[6300] ebenfalls eine sachnähere und bedarfsorientierte Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs durch nationale Gesetzgeber und die Rechtsprechung.

Aus transaktionskostenanalytischer Sicht ist als Besonderheit anzumerken, dass ein Informationsbedarf über die „Angemessenheit" nur dann in Betracht kommt, wenn die übliche Provisionshöhe[6301] nicht zu ermitteln ist. Damit kommen Transaktionskosten, die durch die Festlegung der Angemessenheit entstehen, in der Praxis weitaus seltener vor.

6290 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1
6291 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1
6292 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1
6293 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.2
6294 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2
6295 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6296 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1
6297 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.2
6298 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6299 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6300 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6301 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2

VI.A. 4.2.4. Vorrangige Anwendung der Parteivereinbarung

Der Rückgriff auf die drei genannten[6302] ökonomisch problematischen unbestimmten Rechtsbegriffe stellt sich lediglich, wenn die Parteien im Sinne des Art. 6 Abs. 1 S. 1 Handelsvertreterrichtlinie keine Vereinbarung hinsichtlich der Vergütung treffen.

Mit diesem Gedanken erkennt der Europäische Gesetzgeber die Transaktionskostenersparnis an.

Durch ihre Vereinbarung nehmen die Handelsvertretervertragsparteien selbst die Bestimmung der Vergütungsform bzw. der Vergütungshöhe des Handelsvertreters vor.

Selbst bei Entstehen von Verhandlungskosten[6303] der Parteien ist diese Möglichkeit transaktionskostenökonomischer, denn sie bietet den Parteien im konkreten Einzelfall die Möglichkeit, auf ihre privaten Anforderungen einzugehen und diese abzubilden. Hierzu haben sie die inhaltlich größere Nähe.

Eine Einbeziehung der hierarchisch höheren Einheiten (nationale Gesetzgeber, Europäische Gesetzgeber) kann nur ökonomisch sinnvoll sein, um einen Rahmen vorzugeben, in dem die Parteien sämtliche private Aspekte berücksichtigen können. Rahmenvorgaben können insbesondere in dem besonderen Schutz des Handelsvertreters liegen.

In der Gesamtschau ist der Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie somit ökonomisch sinnvoll und nicht abzuändern.

[6302] Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3

[6303] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.A. 4.3. Friktion bei der Umsetzung des Provisionsanspruchs während der Vertragslaufzeit

Transaktionskostenrelevante Friktionen können sich bei der Umsetzung des Art. 7 Handelsvertreterrichtlinie in differenzierter Weise ergeben:

VI.A. 4.3.1. Umsetzung des Art. 7 Abs. 1

Die nationalen Gesetzgeber haben die verbindlichen und abschließenden Vorgaben des Art. 7 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, wie Tabelle 30 aufzeigt, europaeinheitlich umgesetzt.

Somit entstehen in diesem Bereich keine zusätzlichen Transaktionskosten.

Eine Friktion i.S.d. Arbeit liegt damit nicht vor.

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 7 Abs. 1 lit. a Tätigkeit	Art. 7 Abs. 1 lit. b Bestandskunden	Art. 7 Abs. 2 Bezirk/Kundenkreis Alleinvertretung
Romanischer Rechtskreis				
Belgien	WER (BE)	Art. X.8 S. 1	Art. X.8 S. 2	Art. X.8 S. 3
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-6 Abs. 1	Art. L134-6 Abs. 1	Art. L134-6 Abs. 2
Italien	HVG (IT)	Art. 1748 Abs. 1	Art. 1748 Abs. 2	Art. 1748 Abs. 2
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 8 lit. a	Art. 8 lit. b	Art. 8 lit. c
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:431 Abs. 1 lit. a	Art. 7:431 Abs. 1 lit. b	Art. 7:431 Abs. 1 lit. c
Portugal	HVG (PT)	Art. 16 Abs. 1	Art. 16 Abs. 1	Art. 16 Abs. 2
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2083 lit. a	Art. 2083 lit. b	Art. 2083 lit. c
Spanien	HVG (ES)	Art. 12 Abs. 1 lit. a	Art. 12 Abs. 1 lit. b	Art. 12 Abs. 2
Deutscher Rechtskreis				
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 36 Abs. 1	Art. 36 Abs. 1	Art. 36 Abs. 2
Deutschland	HGB (DE)	§87 Abs. 1	§87 Abs. 1	§87 Abs. 2
Estland	SRG (EE)	§678 Abs. 1	§678 Abs. 1	§678 Abs. 2
Griechenland	HVO (GR)	Art. 6 Abs. 1 lit. a	Art. 6 Abs. 1 lit. b	Art. 6 Abs. 1 lit. c
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 819 Abs. 1	Art. 819 Abs. 2	Art. 819 Abs. 3
Lettland	HGB (LV)	§50 Abs. 1	§50 Abs. 1	§50 Abs. 2
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2158 Abs. 1	Art. 2158 Abs. 1	Art. 2160 Abs. 8
Österreich	HVG (AT)	§8 Abs. 2	§8 Abs. 3	§8 Abs. 4
Polen	ZGB (PL)	Art. 761 §1	Art. 761 §1	Art. 761 §2
Slowakei	HGB (SK)	– §659a lit. a – §659 Abs. 3 Provisionsanspruch und Aufwendungsersatzanspruch bestehen nicht, wenn der Handelsvertreter für beide Parteien tätig war	§659a lit. b	§666
Slowenien	OG (SI)	Art. 823 Abs. 1	Art. 823 Abs. 2	Art. 823 Abs. 3
Tschechien	ZGB (CZ)	§2501 Abs. 1	§2501 Abs. 1	§2501 Abs. 2 §2487 Abs. 2
Ungarn	BGB (HU)	§5 Abs. 1 lit. a RVO 65/2014	– §5 Abs. 1 lit. b RVO 65/2014 – §5 Abs. 3, 4 RVO 65/2014 Geographische Region	– §5 Abs. 2 RVO 65/2014 – §5 Abs. 3, 4 RVO 65/2014 Geographische Region

Nordischer Rechtskreis				
Dänemark	HVG (DK)	§9 Abs. 1	§9 Abs. 2	§9 Abs. 3
Finnland	HVG (FI)	§10	§10	§10
Schweden	HVG (SE)	§9 Abs. 1	§9 Abs. 2	§9 Abs. 3
Anglo-amerikanischer Rechtskreis				
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 7 Abs. 1 lit. a	Art. 7 Abs. 1 lit. b	Art. 7 Abs. 2
Irland	HVG94 (IE)	Art. 7 Abs. 1 lit. a	Art. 7 Abs. 1 lit. b	Art. 7 Abs. 2
Hybride Systeme				
Malta	HGB (MT)	Art. 77A Abs. 1 lit. a	Art. 77A Abs. 1 lit. b	Art. 77A Abs. 2
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 8 lit. a	Art. 8 lit. b	Art. 8 lit. c

Tabelle 30: Nationale Bestimmungen zum Provisionsanspruch während der Vertragslaufzeit

VI.A. 4.3.2. Disharmonien in der Umsetzung des Art. 7 Abs. 2

Eine Friktion ergibt sich, wie Tabelle 30 zeigt, bei der Umsetzung des Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie. Dies liegt daran, dass der Richtliniengeber in Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie die Mitgliedstaaten verpflichtet, in ihren Rechtsordnungen entweder

- den Bezirksprovisionsanspruch oder
- den Alleinvertretungsprovisionsanspruch aufzunehmen.

Hier stellt sich die Frage, ob der Europäische Gesetzgeber dies vorranging selbst vornehmen muss oder den Mitgliedstaaten überlassen sollte.

Die Mitgliedstaaten haben diese Wahlverpflichtung aus Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie unterschiedlich getroffen (Tabelle 30).

Der Richtliniengeber erkennt durch diese Wahlmöglichkeit[6304] jedoch zwei unterschiedliche nationale Schutzniveaus des Handelsvertreters an und belässt eine diesbezügliche Regulierung damit in der Verantwortung der sachnahen nationalen Institutionen.

Diese Optionswahl verursacht im grenzüberschreitenden Handelsvertretervertrag zwar parteiliche Informationskosten[6305], aufgrund der Unkenntnis des fremden Rechts, jedoch lässt sich keine transaktionskostenoptimalere Alternative finden, denn der Europäische Gesetzgeber nutzt hier wiederum die transaktionskostenökonomischen Vorteile der Sachnähe der Mitgliedstaaten bei der Wahl der o.g. Alternativen.[6306]

Die politischen Transaktionskosten[6307], die dem Europäischen Gesetzgeber und den nationalen Gesetzgebern entstehen, sind in diesem Punkt allerdings relativ gering, denn durch die Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie hat der Europäische Gesetzgeber sich diesbezüglich bereits entschieden und die Mitgliedstaaten müssen sich in ihrem Gesetzgebungsprozess nur einmalig für die ein oder andere Alternative entscheiden.

[6304] Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 47
[6305] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6306] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2; siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3
[6307] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

VI.A. 4.4. Nationale Bestimmungen des Provisionsanspruchs nach der Vertragslaufzeit sowie die Provisionsteilung

Nach erfolgter Betrachtung des Provisionsanspruchs während der Handelsvertretervertragslaufzeit[6308] gilt es nachfolgend, den in

- Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie vorgegebenen nachvertraglichen Provisionsanspruch und
- die Provisionsteilung des Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie ökonomisch zu analysieren.

Tabelle 31 zeigt, dass die nationalen Gesetzgeber die Art. 8 und Art. 9 Handelsvertreterrichtlinie unterschiedlich umgesetzt haben.

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 8 Nach der Vertragslaufzeit	Art. 9 Provisionsteilung
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	– Art. X.9 – Frist von sechs Monaten	Art. X.10
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-7	Art. L134-8
Italien	HVG (IT)	Art. 1748 Abs. 3	Art. 1748 Abs. 3
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 9	Art. 10
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:431 Abs. 2	Art. 7:431 Abs. 3
Portugal	HVG (PT)	Art. 16 Abs. 3	Art. 17
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2084 Abs. 1	Art. 2084 Abs. 2
Spanien	HVG (ES)	– Art. 13 Abs. 1 – Frist von drei Monaten	Art. 13 Abs. 2
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 40 Abs. 4	Art. 40 Abs. 5
Deutschland	HGB (DE)	§87 Abs. 3	§87 Abs. 3
Estland	SRG (EE)	§678 Abs. 3	§678 Abs. 4
Griechenland	HVO (GR)	Art. 6 Abs. 2	Art. 6 Abs. 3
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 819 Abs. 5	Art. 819 Abs. 6
Lettland	HGB (LV)	§50 Abs. 3	§50 Abs. 4
Litauen	ZVG (LT)	– Art. 2158 Abs. 1 – Art. 2160 Abs. 9	Art. 2160 Abs. 10
Österreich	HVG (AT)	§11 Abs. 1	§11 Abs. 2
Polen	ZGB (PL)	Art. 761-1	Art. 761-2
Slowakei	HGB (SK)	§671	§659b
Slowenien	OG (SI)	Art. 823 Abs. 4	Art. 823 Abs. 5
Tschechien	ZGB (CZ)	§2501 Abs. 3	§2502
Ungarn	BGB (HU)	§6 Abs. 2 RVO 65/2014	§6 Abs. 3 RVO 65/2014
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	§10 Abs. 1 und Abs. 2	§10 Abs. 3
Finnland	HVG (FI)	§11 Abs. 1	§11 Abs. 2
Schweden	HVG (SE)	§10 Abs. 1	§10 Abs. 2
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 8	– Art. 9 Abs. 1 – Art. 9 Abs. 2 Unternehmer haftet für falsche Aufteilung

[6308] Siehe: Kapitel VI.A. 4.3

Irland	HVG94 (IE)	Art. 8	Art. 9
Hybride Systeme			
Malta	HGB (MT)	Art. 77B	Art. 77C Abs. 1
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 9	Art. 10

Tabelle 31: Nationale Bestimmungen zum Provisionsanspruch nach der Vertragslaufzeit

VI.A. 4.4.1. Friktionen in der Umsetzung der Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie reguliert den Provisionsanspruch des Handelsvertreters nach Beendigung des Handelsvertretervertrags.

Gemäß Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie hat der Handelsvertreter diesen nachvertraglichen Provisionsanspruch, sofern der Geschäftsabschluss mit dem Dritten überwiegend auf die vertragsbegleitende Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist und er innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Handelsvertretervertrags erfolgt.

Der Europäische Gesetzgeber nutzt hier erneut zwei unbestimmte Rechtsbegriffe, die „überwiegende" Tätigkeit und die „angemessene" Frist.

a. Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der überwiegenden Tätigkeit

Gemäß Tabelle 31 haben die nationalen Gesetzgeber Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie unter Nutzung des unbestimmten Rechtsbegriffs der „überwiegenden" Tätigkeit umgesetzt.

Unbestimmte Rechtsbegriffe verursachen grundsätzlich parteiliche Informationskosten[6309], denn die Parteien müssen sich beratungsintensiv mit fremden Rechtsordnungen auseinandersetzen und über die Geltung des jeweiligen nationalen Rechts entscheiden. Auch müssen nationale Gerichte und Rechtsanwender die unbestimmten Rechtsbegriffe im Streitfall durch Auslegung analysieren (Prozess- und Durchsetzungskosten[6310] bzw. politische Transaktionskosten[6311]).

Diese bestehenden Transaktionskosten werden jedoch durch die weit umfänglicher entstehenden politischen Transaktionskosten[6312], die eine explizite Regelung eines jeden Einzelfalls für den Europäischen Gesetzgeber bedeuten würde, kompensiert.[6313]

[6309] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6310] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6311] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6312] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6313] Siehe: Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3

Neben diesen politischen Transaktionskosten[6314] fördert ein solches gesetzgeberisches Vorgehen auch das Entstehen von parteilichen Suchkosten[6315], da die Parteien ihren Einzelfall aufwendig unter einen der zahlreichen Tatbestände einer enumerativen Auflistung subsumieren müssten.

Damit spricht die aufgestellte Kostenbilanz für die Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der überwiegenden Tätigkeit.

Entsprechend ist es ökonomisch sinnvoll, also transaktionskostenreduzierend, den unbestimmten Rechtsbegriff der „überwiegenden" Tätigkeit aus Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie beizubehalten.

b. Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffs der angemessenen Frist

Art. 8 lit. a Handelsvertreterrichtlinie enthält einen weiteren unbestimmten Rechtsbegriff, den der „angemessenen" Frist.

Tabelle 31 zeigt, dass lediglich Belgien und Spanien (romanischer Rechtskreis) statt der Weitergabe des unbestimmten Rechtsbegriffs in ihren Rechtsordnungen, diesen europäischen unbestimmten Rechtsbegriff konkretisieren, indem sie feste Zahlenwerte angeben (Belgien bis zu sechs Monate; Spanien bis zu drei Monate).

Bezüglich der Verwendung und Weitergabe unbestimmter Rechtsbegriffe verweise ich auf obige Ausführungen.[6316]

Was die Verwendung fixer Zahlenwerte durch Belgien und Spanien betrifft, sparen diese Länder Such- und Informationskosten[6317] der Rechtsauslegung. Allerdings ist bei diesen Regelungen fraglich, ob nicht dadurch den Parteien wiederum Transaktionskosten entstehen. Denn nach Fristablauf entfällt für den Handelsvertreter der Provisionsanspruch vollständig. Diese Regelungen berücksichtigen damit nicht den Umfang und den Schwierigkeitsgrad eines bestimmten Geschäfts.

Deswegen ist diese rein formelle Festsetzung der Fristen nicht an den Bedürfnissen der Parteien und des Geschäfts orientiert.

Die ökonomische Brisanz der Vorgaben Spaniens und Belgiens zeigt sich zudem daran, dass sie willkürlich scheinende Zeiträume festlegen. Dass die Fixierung von europarechtlich unbestimmten Rechtsbegriffen durch die nationalen Gesetzgeber ökonomisch zweifelhaft ist, findet ihre juristisch argumentative Entsprechung: Es bieten sich Zweifel, ob Mitgliedstaaten über den eindeutigen Wortlaut der Richtlinie hinaus unbestimmte Rechtsbegriffe mit festen Zahlenwerten bestimmen dürfen.

6314 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6315 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6316 Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

6317 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

VI.A. 4.4.2. Einheitliche Umsetzung des Art. 8 lit. b

Art. 8 lit b. Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass der Handelsvertreter einen nachvertraglichen Provisionsanspruch hat, wenn die Bestellung des Dritten vor Beendigung des Handelsvertretervertrags beim Handelsvertreter oder Unternehmer eingegangen ist.

Wie Tabelle 31 darstellt, haben alle nationalen Gesetzgeber dies umgesetzt.

Hierbei handelt es sich um keine Friktion. Vielmehr ist dies an sich ein transaktionskostensparender Aspekt der Handelsvertreterrichtlinie, da der Europäische Gesetzgeber einen Sachverhalt konkretisiert, den die Handelsvertretervertragsparteien damit nicht mehr informationskostenintensiv[6318] recherchieren bzw. verhandlungskostenintensiv[6319] selbst festlegen müssen.

VI.A. 4.4.3. Friktionen bei der Umsetzung des Art. 9

Art. 9 S. 1 Handelsvertreterrichtlinie verneint den Provisionsanspruch des Handelsvertreters, wenn seinem Vorgänger dieser Anspruch nach Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie zusteht.

Diese Regelungen haben alle Mitgliedstaaten entsprechend umgesetzt (Tabelle 31). Sie entspricht ökonomischen Grundsätzen, nach denen – im Sinne der Art. 7 und Art. 8 Handelsvertreterrichtlinie – der Provisionsanspruch demjenigen Handelsvertreter zustehen soll, der für die Vermittlung oder den Abschluss des Geschäfts ursächlich ist.

Aus ökonomischer Sicht ist die Regelung der Anspruchserteilung nach Art. 9 S. 1 Hs. 1 Handelsvertreterrichtlinie fragwürdig.

Diese Norm, nach der „Umstände“ eine „Teilung“ der Provision „rechtfertigen“ können, beinhaltet nämlich drei unbestimmte Rechtsbegriffe.

Wie oben gesagt[6320], schaffen unbestimmte Rechtsbegriffe immer gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten. Diese sind aber jenen Transaktionskosten gegenüberzustellen, die den Gesetzgebern, Gerichten und Parteien entstehen würden, wenn der Europäische Gesetzgeber alle Einzelfälle des Konflikts in seiner Regelung ausführen würde.

Insofern ist die Regelung des Art. 9 S. 1 Hs. 1 Handelsvertreterrichtlinie zwar an sich transaktionskostentreibend, aber saldiert transaktionskostensparend und somit aus ökonomischen Effizienzerwägungen zulässig.

[6318] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6319] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

[6320] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

VI.A. 4.5. Nationale Bestimmungen der Entstehung des Provisionsanspruchs

Tabelle 32 beschreibt, dass die nationalen Gesetzgeber die europäischen Vorgaben zur Entstehung des Provisionsanspruchs aus Art. 10 Handelsvertreterrichtlinie vollständig umgesetzt haben.

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 10 Abs. 1 Entstehen	Art. 10 Abs. 2 Spätestes Entstehen	Art. 10 Abs. 3 Fälligkeit	Art. 10 Abs. 4 Unmöglichkeit einer für den Handelsvertreter nachteiligen Regelung
Romanischer Rechtskreis					
Belgien	WER (BE)	Art. X.11 Abs. 1	Art. X.11 Abs. 2	Art. X.11 Abs. 3	Art. X.11 Abs. 4
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-9 Abs. 1	Art. L134-9 Abs. 2	Art. L134-9 Abs. 2	Art. L134-16
Italien	HVG (IT)	Art. 1748 Abs. 4	Art. 1748 Abs. 4	Art. 1748 Abs. 4	Art. 1748 Abs. 4
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 11 Abs. 1	Art. 11 Abs. 2	Art. 12	Art. 11 Abs. 3
Niederlande	BGB (NL)	– Art. 7:426 Abs. 1 – Art. 7:432 Abs. 2 – Eine Vergütung nach Zahlungseingang des Dritten bedarf einer gesonderten Vereinbarung	Art. 7:432 Abs. 3	– Art. 7:434 – Spätestens zum Zeitpunkt der Provisionsabrechnung	Art. 7:445
Portugal	HVG (PT)	Art. 18 Abs. 1	Art. 18 Abs. 2	Art. 18 Abs. 3	
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2085 Abs. 1	Art. 2094	Art. 2085 Abs. 2	Art. 2094
Spanien	HVG (ES)	Art. 14	Art. 14	Art. 16	Art. 3 Abs. 1
Deutscher Rechtskreis					
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 36 Abs. 1	Art. 36 Abs. 1	– Art. 38 – Monatlich – Spätestens quartalsweise	Art. 38
Deutschland	HGB (DE)	§87a Abs. 1	§87a Abs. 3	§87a Abs. 4	§87a Abs. 5
Estland	SRG (EE)	– §679 Abs. 1 und Abs. 5 – §679 Abs. 3 Versicherungsvertreter	– §679 Abs. 2 – Weitergehende Vorschussvereinbarung	– §679 Abs. 6 – Letzter Tag der Abrechnungsperiode	§679 Abs. 7
Griechenland	HVO (GR)	Art. 7 Abs. 1	Art. 7 Abs. 2	Art. 7 Abs. 3	Art. 7 Abs. 7
Kroatien	ZOO (CR)	– Art. 822 Abs. 1 – Art. 822 Abs. 2 Provisionen aus wiederkehrenden Leistungen	Art. 822 Abs. 1	– Art. 823 Abs. 3 Drei Monate – Art. 823 Abs. 4 Reduzierbar	– Art. 822 Abs. 3 – Art. 823 Abs. 7
Lettland	HGB (LV)	– §51 Abs. 1 – §51 Abs. 3 Provisionsvorauszahlungsmöglichkeit	§51 Abs. 1	– §51 Abs. 4 – Letzter Tag der Abrechnungsperiode	§51 Abs. 5
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2160 Abs. 1	Art. 2160 Abs. 1	– Art. 2160 Abs. 4 – Monatlich	

				– Nicht später als dreimonatlich	
Österreich	HVG (AT)	§9 Abs. 1	§9 Abs. 2	§15	§27 Abs. 1
Polen	ZGB (PL)	– Art. 761-3 §1 – Art. 761-3 §2 In Abschnitten	– Art. 761-3 §1 – Art. 761-3 §2 Erfüllung in Abschnitten	Art. 761-3 §3	Art. 761-3 §1
Slowakei	HGB (SK)	§660 Abs. 1	§660 Abs. 2	§660 Abs. 3	
Slowenien	OG (SI)	Art. 825 Abs. 1	Art. 825 Abs. 3	– Art. 826 Abs. 2 – Letzter Tag des Folgemonats der Abrechnungsperiode	– Art. 825 Abs. 5 – Art. 826 Abs. 5
Tschechien	ZGB (CZ)	– §2504 Abs. 1 – Normen zur Kontaktvermittlung	§2504 Abs. 2	§2505	§2519
Ungarn	BGB (HU)	§8 Abs. 1 RVO 65/2014	§8 Abs. 2 RVO 65/2014	§9 Abs. 1 RVO 65/2014	§8 Abs. 6, §9 Abs. 3 RVO 65/2014
Nordischer Rechtskreis					
Dänemark	HVG (DK)	§11 Abs. 1 S. 1	§11 Abs. 1 S. 2	§12 Abs. 1	§11 Abs. 2, 12 Abs. 2
Finnland	HVG (FI)	§12 Abs. 1	§12 Abs. 2	§14 Abs. 1 – Folgemonat des Monats, in dem der Anspruch entstanden ist – §14 Abs. 2 Spätestens am Ende des Folgequartals	§12 Abs. 2, §14 Abs. 2
Schweden	HVG (SE)	§11 Abs. 2	§11 Abs. 4	§11 Abs. 1	§11 Abs. 3
Anglo-amerikanischer Rechtskreis					
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 10 Abs. 1	Art. 10 Abs. 2	Art. 10 Abs. 3	Art. 10 Abs. 4
Irland	HVG94 (IE)	Art. 10 Abs. 1	Art. 10 Abs. 2	Art. 10 Abs. 3	Art. 10 Abs. 4
Hybride Systeme					
Malta	HGB (MT)	Art. 77D Abs. 1	Art. 77D Abs. 2	Art. 77D Abs. 3	Art. 77D Abs. 4
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 11 Abs. 1	Art. 11 Abs. 2	Art. 11 Abs. 3	Art. 11 Abs. 4

Tabelle 32: Nationale Bestimmungen zur Entstehung des Provisionsanspruchs

VI.A. 4.5.1. Entstehen des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 1)

Die Spalte zu Art. 10 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie der Tabelle 32 dokumentiert, dass die nationalen Gesetzgeber die Vorgaben des Art. 10 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie inhaltsgleich und vollständig umgesetzt haben.

Eine Friktion liegt hier nicht vor. Insofern ist die ökonomische Analyse dieses Punktes nach der Aufgabenstellung dieser Arbeit nicht notwendig.

Tabelle 32 verdeutlicht weiterhin, dass die nationalen Gesetzgeber in spezifischen Sachverhalten (Zahlungseingang, wiederkehrende Leistungen, Provisionsvorschuss) weitergehende Regelungen treffen. Derartige Besonderheiten betrachtet Kapitel VI.C. 9 übergeordnet.

VI.A. 4.5.2. Späteste Entstehung des Provisionsanspruchs (Art. 10 Abs. 2)

Art. 10 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie bestimmt, dass der Provisionsanspruch spätestens besteht, wenn

- der Dritte seine Pflicht erfüllt hat oder
- hätte erfüllen müssen, wenn der Unternehmer seinen Verpflichtungen aus dem Geschäft nachgekommen wäre.

Eine für den Handelsvertreter nachteiligere Regelung lässt Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie nicht zu.

Tabelle 32 belegt, dass sämtlichen Mitgliedstaaten diese Vorgaben vollständig umgesetzt haben. Eine Friktion liegt somit nicht vor. Daher bedarf es in dieser Frage keiner ökonomischen Analyse.

VI.A. 4.5.3. Späteste Fälligkeit der Provisionszahlung (Art. 10 Abs. 3)

In Art. 10 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie bestimmt der Europäische Gesetzgeber, dass die Provision des Handelsvertreters spätestens am letzten Tag des Monats zu zahlen ist, der auf das Quartal folgt, in dem der Handelsvertreter den Provisionsanspruch erworben hat. Dies ist gemäß Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abdingbar.

Der Europäische Gesetzgeber lässt den nationalen Einheiten (Gesetzgeber bzw. Vertragsparteien) die Möglichkeit, den Zeitraum (bis zu 3 Monate) nach ihren Bedürfnissen zu unterschreiten.

Aus Tabelle 32 geht hervor, dass Bulgarien, Estland, Litauen (romanischer Rechtskreis) und Finnland (nordischer Rechtskreis) die Vorgabe des Art. 10. Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht wie die übrigen Staaten wortgleich übernehmen, sondern kürzere Fristen (also für den Handelsvertreter vorteilhaftere) vorsehen. Diese Fristen können dann die Parteien (auf höchstens drei Monate) ausdehnen.

a. Ökonomische Bewertung

Durch die eben genannten nationalen Besonderheiten entstehen den Handelsvertreter-vertragsparteien im grenzüberschreitenden Verkehr Informations-[6321] und Verhandlungskosten[6322], denn die sie müssen die Rechtsunterschiede ermitteln, beachten und dann ggf. eine exakte parteiliche Vereinbarung vornehmen.

Fraglich ist, ob eine Angleichung dieser Rechtsunterschiede zu einer Reduktion der damit verbundenen Informations-[6323] und Verhandlungskosten[6324] führt.

Eine europarechtliche Angleichung, bei der der Europäische Gesetzgeber die nationalen Sonderbedürfnisse beachtet, müsste gesetzgeberisch sämtliche Sonderbedürfnisse einzeln aufführen und fortwährend aktualisieren.[6325] Damit sind zum einen politische Transaktionskosten[6326] verbunden und zum anderen Entfallen die Informationskosten[6327] der Parteien nicht, denn die Parteien müssten weiterhin informationskostenintensiv[6328] ermitteln, welche Frist für das konkrete Vertragsverhältnis anzuwenden ist.

b. Ergebnis

Folglich ist die bestehende Bestimmung einer Fälligkeitshöchstgrenze durch den Europäischen Gesetzgeber transaktionskostengünstig gewählt.

Die Regelung ist nicht nur aus den obigen Gründen gesamtwirtschaftlich vorteilhaft. Ihre ökonomische Vorteilhaftigkeit folgt zudem, wie schon oben dargestellt, aus der Ökonomik der Subsidiarität[6329].

Eine ökonomische Verbesserung bleibt allerdings, eben nach dem Subsidiaritätsprinzip und seiner Ökonomik[6330], den kleineren Einheiten vorbehalten. Damit erscheint eine Regelung möglich, indem

- die Parteien entweder für Folgeverträge eine Fälligkeitsfrist dauerhaft bestimmen oder auch
- die einzelnen nationalen Gesetzgeber die Geltung einer bestimmten Frist gesetzgeberisch vorgeben, sofern die Parteien hierüber selbst nicht befinden.

VI.A. 4.5.4. Unabdingbarkeit des Art. 10 Abs. 2 und Abs. 3 (Art. 10 Abs. 4)

Da Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie vorsieht, dass eine für den Handelsvertreter nachteiligere Regelung des Art. 10 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie unzulässig ist, bleibt den nationalen Institutionen nur Raum, im eigenen Rechtssystem ein höheres Schutzniveau für den Handelsvertreter vorzusehen.

[6321] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6322] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6323] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6324] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6325] Wie z.B. in Kapitel VI.A. 4.2 erläutert
[6326] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6327] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6328] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6329] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[6330] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Den Art. 10 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie haben die nationalen Gesetzgeber, Tabelle 32 verdeutlicht dies, einheitlich ungesetzt, so dass hier keine Friktion vorliegt und damit kein Bedarf einer ökonomischen Analyse besteht.

VI.A. 4.6. Nationale Bestimmungen des Entfallens des Provisionsanspruchs

Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie stellt die europarechtliche Mindestangleichung des Entfallens des Handelsvertreterprovisionsanspruchs dar.

VI.A. 4.6.1. Art. 11 Abs. 1 und Abs. 3

In Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie legt der Europäische Gesetzgeber fest, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters nur entfällt, sofern feststeht, dass der Vertrag zwischen Unternehmer und Drittem nicht zu Stande kommt und dieser Umstand nicht durch den Unternehmer zu vertreten ist.[6331] Hiervon dürfen die Parteien nach Art. 11 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abweichen.

Tabelle 33 belegt die vollständige Umsetzung dieser europarechtlichen Vorgaben durch die nationalen Gesetzgeber.

Dennoch schaffen einige Mitgliedstaaten über den vorgegebenen Rahmen der Handelsvertreterrichtlinie hinaus Besonderheiten bzgl. des Entfallens.

Der rumänische Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) formuliert in einer von Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie abweichenden Weise, denn er spricht in seinem nationalen Art. 2086 Abs. 2 ZGB (RO) nicht nur vom Verhalten des Unternehmers, das Einfluss auf das Entfallen des Provisionsanspruchs hat, sondern stellt ausdrücklich fest, dass der Provisionsanspruch entfällt, wenn die Nichtausführung eines Geschäfts durch den Handelsvertreter begründet ist.

Ferner bestimmen Rumänien[6332] (romanischer Rechtskreis), Finnland[6333] und Schweden[6334] (nordischer Rechtskreis),[6335] dass eine teilweise – nicht durch den Unternehmer zu verantwortende – Pflichterfüllung des Dritten nur einen teilweisen Provisionsanspruch bedingt.

a. Entfallen des Provisionsanspruchs durch Verschulden des Handelsvertreters

Eine europarechtlich einheitliche Regulierung dieser Besonderheiten scheint fragwürdig, denn grundsätzlich deckt Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie diese Möglichkeit bereits ab.

Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass der Provisionsanspruch des Handelsvertreters nur entfällt, wenn

- der Unternehmer und der Dritte das Geschäft nicht ausführen und
- diese Nichtausführung nicht vom Unternehmer zu vertreten ist.

6331 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.e
6332 Art. 2086 Abs. 3 ZGB (RO)
6333 §13 Abs. 3 HVG (FI)
6334 §12 Abs. 3 HHHVG (SE)
6335 Siehe auch: Tabelle 33

Von Art. 11 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie dürfen die Parteien nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abweichen.

Damit wäre die Aufnahme dieser bereits abgedeckten Besonderheiten zusätzlich zu den bereits entstehenden Transaktionskosten mit politischen Transaktionskosten[6336] der Gesetzgebung verbunden.

Folglich bietet eine Aufnahme keinen ökonomischen Vorteil.

b. Entstehen eines teilweisen Provisionsanspruchs bei anteiliger Geschäftsausführung

Die oben aufgezeigten nationalen Sonderregelungen des teilweisen Provisionsanspruchs bei teilweiser Nichtausführung eines Geschäfts stellen lediglich Konkretisierungen dar, die sich bereits aus Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie selbst ergeben. Daher ist aus ökonomischer Sicht eine Aufnahme der Sonderregelungen in den Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie nicht notwendig.

In diesem Zusammenhang verdeutlicht der EuGH[6337] am 17.5.2017, dass sich das schuldhafte Verhalten des Unternehmers nicht nur auf die vollständige Nichtausführung eines Vertrags mit einem Dritten bezieht, sondern bereits auf die teilweise Nichtausführung (z.B. Nichterreichen des vertraglichen Geschäftsumfangs oder der Laufzeit). Zudem beschränken sich die Gründe, die der Unternehmer zu vertreten hat, nicht auf diejenigen, die zur Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Unternehmer und Drittem führen, sondern umfassen bereits die tatsächlichen Gründe, die zur Nichtausführung des einzelnen Geschäfts geführt haben.[6338]

Derartige Konkretisierungen des EuGHs sind ökonomisch positiv zu werten, denn sie schaffen Rechtssicherheit für die hierarchisch untergeordneten Einheiten. Mit steigender Rechtssicherheit reduziert sich bei ansonsten gleichbleibendem Transaktionskostengefüge insbesondere der parteiliche Beratungsbedarf[6339]. Dies spricht dann saldiert für eine Transaktionskostenersparnis, womit die ökonomischen Vorteile belegt sind.

VI.A. 4.6.2. Einheitliche Umsetzung der Provisionsrückzahlung (Art. 11 Abs. 2)

Die Normen des Art. 11 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie zur Provisionsrückzahlung des Handelsvertreters an den Unternehmer, soweit der Provisionsanspruch gemäß Art. 11 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie entfallen ist, setzen die nationalen Gesetzgeber einheitlich um.[6340]

6336 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6337 EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377
6338 EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377
6339 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6340 Siehe: Tabelle 33

Die enge Formulierung des Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie erfordert aus ökonomischen Gesichtspunkten keine weitergehende Harmonisierungsmaßnahme, denn durch die vollständige EU-einheitliche Umsetzung des Art. 11 Handelsvertreterrichtlinie ist eine informationskostenintensive[6341] Auseinandersetzung mit fremdem Recht für die Handelsvertretervertragsparteien nicht mehr notwendig.

Eine ökonomische Analyse ist damit in diesem speziellen Punkt nicht erforderlich.

[6341] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 11 Abs. 1 Entfallen des Provisionsanspruchs	Art. 11 Abs. 2 Provisionsrückzahlung	Art. 11 Abs. 3 Unmöglichkeit einer für den Handelsvertreter nachteiligen Regelung
Romanischer Rechtskreis				
Belgien	WER (BE)	Art. X.12 Abs. 1	Art. X.12 Abs. 2	Art. X.12 Abs. 3
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-10 Abs. 1	Art. L134-10 Abs. 2	Art. L134-16
Italien	HVG (IT)	Art. 1748 Abs. 6	Art. 1748 Abs. 6	Art. 1748 Abs. 6
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 13 Abs. 1	Art. 13 Abs. 2	Art. 13 Abs. 3
Niederlande	BGB (NL)	– Art. 7:426 Abs. 2 – Wenn die Fälligkeit der Provision von der Ausführung des Geschäfts abhängig ist, entsteht der Provisionsanspruch nicht, wenn die Nichtausführung nicht durch den Unternehmer verschuldet ist		Art. 7:445
Portugal	HVG (PT)	Art. 19		
Rumänien	ZGB (RO)	– Art. 2086 Abs. 1 Vereinbarung zwischen Dritten und Unternehmer ohne Wissen des Handelsvertreters – Art. 2086 Abs. 2 Nichtausführung durch Handelsvertreter bedingt, kein Anspruch – Art. 2086 Abs. 3 Teilweise Pflichterfüllung des Dritten	Art. 2086 Abs. 4	Art. 2094
Spanien	HVG (ES)	– Art. 17 Provisionsanspruch entfällt, wenn der Unternehmer nachweist, dass er dies nicht schuldhaft zu vertreten hat	Art. 17	Art. 3 Abs. 1
Deutscher Rechtskreis				
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 36 Abs. 1		Art. 32 Abs. 2
Deutschland	HGB (DE)	§87a Abs. 3	§87a Abs. 2	§87a Abs. 5
Estland	SRG (EE)	§679 Abs. 4	§679 Abs. 4	§679 Abs. 7
Griechenland	HVO (GR)	Art. 7 Abs. 4	Art. 7 Abs. 4a	Art. 7 Abs. 7
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 824 Abs. 1	Art. 824 Abs. 2	Art. 824 Abs. 3
Lettland	HGB (LV)	§51 Abs. 2 und Abs. 3	§51 Abs. 2	§51 Abs. 5
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2160 Abs. 3	Art. 2160 Abs. 3	
Österreich	HVG (AT)	§9 Abs. 3	– §877 ABGB (AT) – §1431 ABGB (AT) – §1435 ABGB (AT)	§27 Abs. 1
Polen	ZGB (PL)	Art. 761-4	Art. 761-4	Art. 761-4
Slowakei	HGB (SK)	– §662 Abs. 1 – §664 Abs. 5	§662 Abs. 2	§662 Abs. 3
Slowenien	OG (SI)	Art. 825 Abs. 2	Art. 825 Abs. 2	Art. 825 Abs. 5
Tschechien	ZGB (CZ)	§2507		§2519
Ungarn	BGB (HU)	§6 Abs. 1	§8 Abs. 5 RVO 65/2014	§8 Abs. 6 RVO 65/2014

		§8 Abs. 4 RVO 65/2014		
Nordischer Rechtskreis				
Dänemark	HVG (DK)	§14 Abs. 1	§14 Abs. 5	§14 Abs. 4
Finnland	HVG (FI)	– §13 Abs. 2 – §13 Abs. 1 Vereinbarung zwischen Dritten und Unternehmer ohne Wissen des Handelsvertreters – §13 Abs. 3 Teilweise Pflichterfüllung des Dritten	§19 Abs. 3	§13 Abs. 4, §19 Abs. 4
Schweden	HVG (SE)	– §12 Abs. 1 – §12 Abs. 2 Vereinbarung zwischen Dritten und Unternehmer ohne Wissen des Handelsvertreters – §12 Abs. 3 Teilweise Pflichterfüllung des Dritten	§12 Abs. 4	§12 Abs. 5
Anglo-amerikanischer Rechtskreis				
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 11 Abs. 1	Art. 11 Abs. 2	Art. 11 Abs. 3
Irland	HVG94 (IE)	Art. 11 Abs. 1	Art. 11 Abs. 2	Art. 11 Abs. 3
Hybride Systeme				
Malta	HGB (MT)	Art. 77E Abs. 1	– Art. 77E Abs. 2 – Art. 77C Abs. 2 Provisionsteilung	Art. 77E Abs. 3
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 12 Abs. 1	Art. 12 Abs. 2	Art. 12 Abs. 3

Tabelle 33: Nationale Bestimmungen zum Entfallen des Provisionsanspruchs

VI.A. 4.7. Nationale Bestimmungen der Provisionsabrechnung und deren Überprüfung

Die Handelsvertreterrichtlinie sieht in Art. 12 Abs. 1 vor, dass dem Handelsvertreter über die ihm geschuldete Provision eine Abrechnung vom Unternehmer zusteht. Die Provisionsabrechnung muss es dem Handelsvertreter ermöglichen, die Höhe seines Provisionsanspruchs nachzuprüfen, weshalb sie alle zur Berechnung wesentlichen Inhalte anführen muss.[6342] Hierzu sieht der Richtliniengeber in Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie Möglichkeiten zur Überprüfung des Provisionsanspruchs (insbesondere durch den Buchauszug) vor. Nach Art. 12 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie dürfen Gesetzgeber und Beteiligte nicht zum Nachteil des Handelsvertreters von Abs. 1 und Abs. 2 abweichen.

VI.A. 4.7.1. Nationale Umsetzung des Art. 12

Die Tabelle 34 belegt die vollständige Umsetzung des Art. 12 Handelsvertreterrichtlinie.

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 12 Abs. 1 Provisionsabrechnung	Art. 12 Abs. 2 Buchauszug bzw. nationale Regelungen zur Bucheinsicht
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	Art. X.14 Abs. 1	Art. X.14 Abs. 2
Frankreich	HGB (FR)	Art. R134-3 Abs. 1	Art. R134-3 Abs. 2
Italien	HVG (IT)	Art. 1749 Abs. 2	Art. 1749 Abs. 3
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 14 Abs. 1	Art. 14 Abs. 2
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:433 Abs. 1	– Art. 7:433 Abs. 2 Prüfung durch Sachverständigen möglich – Art. 7:433 Abs. 3 Bucheinsicht – Art. 7:433 Abs. 4 Pflicht zur Geheimhaltung bei Einsicht
Portugal	HVG (PT)	Art. 13 lit. c	Art. 13 lit. d
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2087 Abs. 1	Art. 2087 Abs. 2
Spanien	HVG (ES)	Art. 15 Abs. 1	Art. 15 Abs. 2
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 36 Abs. 4 i.V.m. Art. 38	– Art. 36 Abs. 5 – Beide Parteien haben die Möglichkeit des Buchauszugs
Deutschland	HGB (DE)	§87c Abs. 1	§87c Abs. 2
Estland	SRG (EE)	– §682 Abs. 1 und Abs. 2 – Monatliche Abrechnung – Spätestens quartalsweise	– §682 Abs. 3 Im Nachhinein nur möglich, wenn es keine Einigung über die Provision gibt – §682 Abs. 5 Bucheinsicht
Griechenland	HVO (GR)	Art. 7 Abs. 5	Art. 7 Abs. 6
Kroatien	ZOO (CR)	– Art. 823 Abs. 1 Frist – Art. 823 Abs. 4 und Abs. 2 Quartalsweise Abrechnung kann reduziert werden	– Art. 823 Abs. 5 – Art. 823 Abs. 6 Bucheinsicht
Lettland	HGB (LV)	– §52 Abs. 1 – Monatlich – Nicht später als am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist	– §52 Abs. 2 – §52 Abs. 3 Bucheinsicht

[6342] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f

Litauen	ZVG (LT)	– Art. 2160 Abs. 5 – Monatlich – Nicht später als alle drei Monate	– Art. 2160 Abs. 6 – Inkl. Bucheinsicht
Österreich	HVG (AT)	§14 Abs. 1	§16 Abs. 1
Polen	ZGB (PL)	Art. 761-5 §1	– Art. 761-5 §2 – Art. 761-5 §3, Art. 761-5 §4 Bucheinsicht möglich
Slowakei	HGB (SK)	§660 Abs. 4	§660 Abs. 4
Slowenien	OG (SI)	Art. 826 Abs. 1	– Art. 826 Abs. 3 – Art. 826 Abs. 4 Bucheinsicht durch offizielle Stelle
Tschechien	ZGB (CZ)	§2506 Abs. 1	§2506 Abs. 2
Ungarn	BGB (HU)	§9 Abs. 1 RVO 65/2014	§9 Abs. 2 RVO 65/2014
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	§13 Abs. 1	§15 Abs. 1
Finnland	HVG (FI)	§19 Abs. 1	– §20 Abs. 1 – §20 Abs. 2 Bucheinsicht bei Weigerung des Unternehmers
Schweden	HVG (SE)	– §13 Abs. 1 – §13 Abs. 2 Verlust des Provisionsanspruchs muss begründet sein	– §14 Abs. 1 – §14 Abs. 2 Möglichkeit der Bucheinsicht
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 12 Abs. 1	Art. 12 Abs. 2
Irland	HVG94 (IE)	Art. 12 Abs. 1	Art. 12 Abs. 2
Hybride Systeme			
Malta	HGB (MT)	Art. 77F Abs. 1	Art. 77F Abs. 2
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 13 Abs. 1	Art. 13 Abs. 2

Tabelle 34: Nationale Bestimmungen zur Provisionsabrechnung und deren Überprüfung

Die Richtlinie nimmt nach Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie die nationalen und vertraglichen Regelungen bzgl. der Gewährung des Rechtes des Handelsvertreters auf Einsicht in die Unternehmensbücher aus. Hinweise befinden sich in obiger Tabelle 34.

VI.A. 4.7.2. Ökonomische Bewertung der Provisionsabrechnung (Art. 12 Abs. 1)

In Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie bestimmt der Europäische Gesetzgeber, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter innerhalb einer bestimmten Frist eine, alle wesentlichen Inhalte umfassende, Provisionsabrechnung erstellen und aushändigen muss.

Eine solche Vorgabe schafft im grenzüberschreitenden Verkehr grundsätzlich Rechtssicherheit und reduziert damit Informationskosten[6343] und Verhandlungskosten[6344], weil die Parteien sich zum einen nicht beratungsintensiv mit unterschiedlichen nationalen Normen beschäftigen, zum anderen diese Regelungen nicht eigenständig aushandeln müssen.

Die beiden in Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie auftretenden Elemente

[6343] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6344] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

- der Maximalfrist der Provisionsabrechnung[6345] und
- des unbestimmten Rechtsbegriffs der „wesentlichen“[6346] Inhalte

lassen den nationalen Gesetzgebern jedoch einen Spielraum, der – wie in Tabelle 34 ersichtlich – zu Rechtsunterschieden führt, was wiederum die Entstehung von Informationskosten[6347] bewirkt.

Hier eröffnet sich die Frage, ob eine Angleichung dieser Rechtsunterschiede zur ökonomischen Effizienzsteigerung beiträgt.

a. Unbestimmter Rechtsbegriff der „wesentlichen“ Angaben (Art 12 Abs. 1 S. 2)

Wie bereits dargelegt[6348], ist die Wahl unbestimmter Rechtsbegriffe, hier die „wesentlichen“ Inhalte der Provisionsberechnung des Art. 12 Abs. 1 S. 2 Handelsvertreterrichtlinie, aus ökonomischer Perspektive sinnvoll, denn mit zunehmender Sachnähe sind diese Auslegungsfragen effizienter zu regulieren.

Eine europäische Maßnahme ist diesbezüglich demnach nicht nötig.

b. Frist der Erstellung der Provisionsabrechnung (Art. 12 Abs. 1 S. 1)

Art. 12 Abs. 1 S. 1 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Handelsvertreter den Provisionsanspruch erworben hat, eine Provisionsabrechnung erstellen muss.

Die europarechtlichen Vorgaben des Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie dürfen nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abweichen (Art. 12 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie). Diese Regelungen haben alle europäischen Mitgliedstaaten übernommen[6349]. Damit haben die nationalen Gesetzgeber bzw. die Parteien die Möglichkeit, für den Handelsvertreter vorteilhafte Regelungen zu treffen.

Hiermit entstehen nur dann gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten, wenn es um die Begünstigung des Handelsvertreters geht.

i. Nationale Begünstigungen des Handelsvertreters

Im Unterschied zum Art. 12 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie statuiert der estnische Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) in §682 Abs. 1 bzw. Abs. 2 SRG (EE) die Frist der Provisionsabrechnung für den Handelsvertreter vorteilhaft. Die Begünstigung des Handelsvertreters besteht darin, dass dieser mangels Parteivereinbarung, die Abrechnung bereits monatlich erhalten muss.

[6345] Art. 12 Abs. 1 S. 1 Handelsvertreterrichtlinie
[6346] Art. 12 Abs. 1 S. 2 Handelsvertreterrichtlinie
[6347] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6348] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2
[6349] Siehe: Tabelle 34

Eine entsprechende Regelung kennen auch der lettische in §52 Abs. 1 HGB (LV) und der litauische Gesetzgeber in Art. 2160 Abs. 5 ZVG (LT) (deutscher Rechtskreis).

ii. Ökonomische Bewertung

Mit dieser Regelung treffen insbesondere den abrechnenden Unternehmer Kontrollkosten[6350]. Im grenzüberschreitenden Verkehr muss er zudem wissen[6351], welches nationale Handelsvertreterrecht anwendbar ist und wenn eins der obigen Rechte anwendbar ist, nach welcher Frist er die Abrechnung zu erstellen hat.

Diese Transaktionskosten treten auch auf bei der Vertragsanbahnung in Form von Informationskosten[6352] auf.

Diesen gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten stehen jedoch jene Kostenersparnisse der Subsidiarität[6353] gegenüber. Dies sind die oben bereits genannten[6354] Transaktionskostensenkungen, die durch die Effizienz der Problemlösung auf sachnächster Ebene eintreten und die mit ihrer größeren Akzeptanz zusätzlich Prozesskosten[6355] der Parteien senken.

Diese Kostenersparnisse sind größer als die oben verursachten Kontroll-[6356] und Informationskosten[6357].

Dies gilt insbesondere, da es den Parteien nach den obigen nationalen Ausnahmen freisteht, über diese Kosten zu verhandeln (Verhandlungskosten[6358]). Nehmen sie keine eigene Regelung vor, gilt in den obigen nationalen Ausnahmen automatisch die Vorgabe der für den Handelsvertreter vorteilhafteren Fristen.

Die genannten Informations-[6359], Verhandlungs-[6360] und Kontrollkosten[6361] greifen aber nur in dem Fall, dass man dem Handelsvertreter zeitliche Vergünstigungen bei der Berechnung gewährt. Etwas Anderes sieht der Europäische Gesetzgeber auch nicht vor, wohingegen die Transaktionskosteneinsparungen aufgrund der größeren Sachnähe der regelnden Akteure zudem die Verminderung von Prozesskosten[6362] aufgrund der höheren Akzeptanz die Gesamtproblematik betreffen.

Konkret bedeutet dies für die Parteien, dass sie in jedem Fall damit rechnen können, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter spätestens am letzten Tag des Monats, der auf

---

6350 Siehe; Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6351 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6352 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6353 Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2
6354 Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2
6355 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6356 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6357 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6358 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6359 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6360 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6361 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6362 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

das Quartal folgt, in dem der Handelsvertreter den Provisionsanspruch erworben hat, eine Provisionsabrechnung erstellen muss. Möchten sich die Parteien der Rechtsunsicherheit aus obigen Ausnahmen entziehen, können sie unter Wegfall der vorvertraglichen Informations-[6363] und Kontrollkosten[6364], eine diesbezügliche Vereinbarung treffen, die ihrerseits jedoch geringere Verhandlungskosten[6365] verursacht.

Unter Berücksichtigung der Kostenersparnisse der Subsidiarität[6366] ist diese Variante transaktionskostensparender als eine europäische Regulierung.

Demzufolge ist eine weitergehende europarechtliche Harmonisierung ökonomisch nicht angebracht.

VI.A. 4.7.3. Auskunftspflicht des Unternehmers (Art. 12 Abs. 2)

Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie schützt den Handelsvertreter dadurch, dass er ihm ermöglicht, vom Unternehmer zur Überprüfung der Höhe seines Provisionsanspruchs die dazu notwendigen Informationen zu verlangen. Nach Art. 12 Abs. 2 S. 2 Handelsvertreterrichtlinie umfasst dies insbesondere einen Buchauszug des Unternehmers.[6367]

Tabelle 34 verdeutlicht, dass die nationalen Gesetzgeber dieser Anforderung vollständig nachkommen.

Damit liegt keine Friktion vor. Daher ist eine ökonomische Analyse nach der Aufgabenstellung dieser Arbeit nicht notwendig.

VI.A. 4.7.4. Europarechtliche Ausnahme der Handelsvertreterbucheinsicht (Art. 12 Abs. 4)

Im Gegensatz zum verpflichtenden Buchauszug aus Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie überlässt es der Europäische Gesetzgeber den nachgeordneten Instanzen, den Umfang und das Ausmaß eines Bucheinsichtsrechts eigenständig zu regeln.

a. Nationale Besonderheiten

Die Anwendung dieser erweiterten Überprüfungsmöglichkeit der Bucheinsicht stellt Tabelle 35 dar.

Romanischer Rechtskreis		
Niederlande	–	Art. 7:433 Abs. 2 BGB (NL) Durch Sachverständigen möglich
	–	Art. 7:433 Abs. 3 BGB (NL) Bucheinsicht, wenn schriftlich vereinbart
	–	Art. 7:433 Abs. 4 BGB (NL) Pflicht zur Geheimhaltung bei Bucheinsicht

Deutscher Rechtskreis	
Deutschland	§87c Abs. 3,4 HGB (DE)

[6363] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6364] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6365] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6366] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2
[6367] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.f

Estland	– §682 Abs. 3-5 SRG (EE) Buchauszug zur Berechnung möglich; im Nachhinein nur möglich, wenn keine Einigung über die Provision – §682 Abs. 4 SRG (EE) Anspruch auf Mitteilungen zur Fälligkeit und Berechnung der Provision – §682 Abs. 5 SRG (EE) Bucheinsicht
Kroatien	Art. 823 Abs. 6 ZOO (CR) Bucheinsicht
Lettland	§52 Abs. 3 HGB (LV) Bucheinsicht
Litauen	Art. 2160 Abs. 6 ZVG (LT) Bucheinsicht
Österreich	§16 Abs. 2-6 HVG (AT) Bucheinsicht
Polen	– Art. 761-5 §3 ZGB (PL) Klage bei Nicht-Zugänglichmachung der Unterlagen – Art. 761-5 §4 ZGB (PL) Einigen sich die Parteien nicht über einen Sachverständigen, dann Buchauszug und ggf. -einsicht durch einen gerichtlich bestimmten Sachverständigen
Slowenien	Art. 826 Abs. 4 OG (SI) Bucheinsicht durch Dritten
Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§15 Abs. 2 und Abs. 3 HVG (DK)
Finnland	§20 Abs. 2 HVG (FI) Bucheinsicht bei Weigerung des Unternehmers
Schweden	§13 Abs. 2 HVG (SE) Abrechnung §14 Abs. 2 HVG (SE) Bucheinsicht
Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Art. 12 Abs. 4 HVG93 (GB) Andere Vorschriften, die ein Recht des Handelsvertreters auf Bucheinsicht geben sind nicht ausgeschlossen
Irland	Art. 12 Abs. 4 HVG94 (IE)
Hybrides System	
Malta	Art. 77F Abs. 4 HGB (MT) Andere Vorschriften, die Recht auf Bucheinsicht geben, sind nicht ausgeschlossen

Tabelle 35: Nationale Bestimmungen zum Ausmaß und Inhalt der Bucheinsicht

b. Ökonomische Bewertung

Zwar verringert die Vorgabe von verpflichtenden europaweiten Normen grundsätzlich Informationskosten[6368], denn die Parteien müssen sich nicht mehr beratungsintensiv mit fremdem Recht auseinandersetzen. Der Europäische Gesetzgeber hat jedoch einer Vereinheitlichung zu Gunsten der Vielfalt mitgliedstaatlicher und vertragsrechtlicher Regelungen eine Absage erteilt.

Zu beantworten bleibt damit, ob eine Vereinheitlichung der in Tabelle 35 ersichtlichen Rechtsunterschiede Transaktionskosten einspart und zu einer ökonomisch effizienteren Regulierung beitragen würde.

Auch in diesem Fall stehen den bei der Vielzahl nationaler Regelungen auftretenden gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten in Form von Informations-[6369], Verhandlungs-[6370] und Kontrollkosten[6371] jene Einsparungspotentiale gegenüber, die mit der subsidiären[6372] Regelung der Mitgliedstaaten und der Vertragspartner aufgrund größerer Sachnähe und mit der größeren Akzeptanz durch die Vertragspartner entsteht.

[6368] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6369] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6370] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6371] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6372] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

Der Europäische Gesetzgeber stellt damit, wie schon z.B. in Kapitel VI.A. 4.5.3 diskutiert, eine Mindestanforderung an die nationalen Gesetzgebungen, um so sein einheitliches Schutzniveau des Handelsvertreters zu sichern. Erfordern nationale Besonderheiten ein höheres Schutzniveau des Handelsvertreters, bleiben diese hierdurch weiterhin möglich. Mit dieser Vorgehensweise beachtet der Europäische Richtliniengeber die Ökonomik der Subsidiarität[6373].

Tabelle 35 verdeutlicht, dass einige Mitgliedstaaten tatsächlich ein über die Handelsvertreterrichtlinie hinausgehendes Schutzniveau anstreben.

Wie bereits u.a. in Kapitel VI.A. 4.5.3 ausgeführt, würde eine weitergehende Harmonisierung nicht dazu führen, dass die Transaktionskosten sinken. Vielmehr würde die Aufnahme des Anspruchs auf Bucheinsicht in die Richtlinie das Schutzniveau innerhalb der Europäischen Union berühren. Dies ist weniger ein ökonomischer Faktor als vielmehr politischer Wille, der politische Transaktionskosten[6374] verursacht.

Eine Besonderheit besteht darin, dass die Parteien bei der Vertragsanbahnung[6375] selten Regelungen zur Bucheinsicht beachten. Damit sind die Anbahnungskosten[6376] in dieser Konstellation vernachlässigbar gering. Auch die Kontrollkosten[6377] erscheinen bei den Bucheinsichtsrechten nicht erheblich, weil sie nur bei tatsächlichen Konflikten der Parteien auftreten.

Allerdings entschärft bereits Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie einen möglichen Konflikt in der Handhabung des Einsichtsrechts des Handelsvertreters in die Unternehmensbücher, denn Art. 12 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie gestattet dem Handelsvertreter bereits ein Recht auf alle Auskünfte, insbesondere ein Recht auf den Buchauszug.

Diese geringen Transaktionskosten beinträchtigen die konstant gebliebenen Transaktionskostenersparnisse der Subsidiarität nicht. Folglich ist die bestehende Regelung des Art. 12 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie ökonomisch sinnvoll. Harmonisierungsbedarf besteht somit nicht.

Eine europäische Harmonisierung kann nicht ex-ante, also bereits vor der Vertragsanbahnung, ökonomisch effizient bestimmen, wie die konkreten Bestandteile nationaler Abrechnungen oder deren Überprüfungen gestaltet sein müssen, denn dazu müsste der Europäische Gesetzgeber zu jeder Zeit um sämtliche nationalen Sonderbedürfnisse wissen, sie fortwährend aktualisieren und den nationalen Einheiten zur Verfügung stellen, was mit enormen politischen Transaktionskosten[6378] verbunden ist.

Die Notwendigkeit eines nationalen Ermessenspielraums bleibt somit aufgrund der Sonderbedürfnisse bestehen, weil nicht nur die nationalen Rechtssysteme zu verschieden

---

6373 Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

6374 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6375 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6376 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6377 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6378 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

sind, sondern auch die Parteibedürfnisse.[6379] Hier ist der wesentliche Aspekt wiederum die Parteinähe und damit die bessere Informationsverfügbarkeit der nationalen Gesetzgeber, die es erlaubt, ökonomisch effizient eine konkrete Würdigung nationaler Bedürfnisse sowie von Einzelfällen vorzunehmen[6380].

[6379] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

[6380] Siehe: Kapitel VI.A. 4.4.1.a; Kapitel VI.A. 4.4.1.b; Kapitel VI.A. 4.2.1; Kapitel VI.A. 4.2.2; Kapitel VI.A. 4.2.3; beispielhafte Ausführungen dazu bereits in Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. Disharmonien aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie zielt durch die Angleichung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen auf die Schaffung vergleichbarer Wettbewerbsbedingungen und auf ein höheres Schutzniveau von Handelsvertretern.[6381] Der Europäische Gesetzgeber lässt den nationalen Gesetzgebern zum einen durch nachfolgend aufgezeigte Freiräume, zum anderen durch die von der Handelsvertreterrichtlinie nicht erfassten Bereiche[6382] nationale Regulierungsmöglichkeiten ihres Handelsvertreterrechts.

[6381] Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 563 Erwägungsgründe; siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

[6382] Siehe: Kapitel VI.C

VI.B. 1. Nationale Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter

Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie stellt es den Mitgliedstaaten frei, nebenberufliche Handelsvertreter nicht dem Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts zu unterstellen.[6383]

Einige nationale Gesetzgeber treffen innerhalb ihres Handelsvertreterrechts spezialrechtliche Regelungen zum nebenberuflich tätigen Handelsvertreter:

Romanischer Rechtskreis	
Luxemburg	Art. 1 HVG (LU) Nebenberuflich tätige Vertreter einbezogen

Deutscher Rechtskreis	
Deutschland	Gemäß §92b HGB (DE) sind §89 und §89b HGB (DE) nicht auf nebenberuflich tätige Handelsvertreter anwendbar
Estland	§671 SRG (EE) Nebenberufliche Vertreter einbezogen, aber gemäß §688 Abs. 4 S. 4 SRG ist dann der Handelsvertreterausgleichsanspruch nicht anwendbar

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Art. 2 Abs. 3, 4 HVG93 (GB) Ausgeschlossen
Irland	Art. 2 Abs. 1 lit. f, Abs. 2 HVG94 (IE) Einige Vertretertypen ausgeschlossen

Hybrides System	
Malta	Art. 70 Abs. 2 lit. c HGB (MT) i.V.m. Art. 70 Abs. Abs. 3 HGB (MT) nebenberuflich tätige Vertreter ausgeschlossen

Tabelle 36: Nationale Regelungen zu nebenberuflich tätigen Vertretern

Die übrigen europäischen Gesetzgeber erwähnen innerhalb des nationalen Handelsvertreterrechts die nebenberuflich tätigen Vertreter bzw. deren Ausschluss nicht ausdrücklich.[6384]

Die Frage nebenberuflicher Handelsvertreter stellt de facto nur einen Einzelbereich des Handelsvertreterrechts dar. Dennoch erfolgt an dieser Stelle eine ökonomische Bewertung des Ausschlusses der nebenberuflich tätigen Handelsvertreter.

Bereits während des Verfahrens zum Erlass der Handelsvertreterrichtlinie merkte der Europäische Gesetzgeber an, dass es nicht möglich sei, den nebenberuflich tätigen Handelsvertreter aufgrund der unterschiedlichen nationalen Verkehrsauffassungen unter einheitlichen Merkmalen zu koordinieren,[6385] so dass Art. 2. Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie es den nationalen Gesetzgebern heute freistellt, den nebenberuflich tätigen Handelsvertreter vom Geltungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts auszuschließen.

Dies entspricht der ökonomischen Situation, denn bei der Frage des Ausschlusses des nebenberuflich tätigen Vertreters können gesamtwirtschaftlich schädliche

[6383] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.1
[6384] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich
[6385] Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18 Art. 4

Transaktionskosten[6386] nur insoweit entstehen, als dass der Kunde erkennen muss, ob er mit einem hauptberuflichen Handelsvertreter verhandelt. Aus dieser Unklarheit könnten allenfalls Informationskosten[6387] entstehen. Dies ist nicht der Fall. Für den Kunden entstehen hieraus keine Suchkosten[6388], denn es ist für ihn und seine Interessen unerheblich, ob der Handelsvertreter unter die Richtlinie, oder unter das nationale Recht fällt.

Die gleiche Gefahr des Entstehens von gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten[6389] könnte sich auch ergeben, wenn der Unternehmer wissen muss, ob er mit einem nebenberuflichen oder hauptberuflichen Vertreter handelt. Auch in diesem Fall ist es dem Unternehmer gleichgültig, ob der Handelsvertreter haupt- oder nebenberuflich tätig ist, denn der Unternehmer wird für den Fall, dass die Handelsvertreterrichtlinie nicht anwendbar ist, bereits nach seiner nationalen Rechtsordnung davor geschützt, dass der Handelsvertreter nicht tätig ist.

Allenfalls für die Konstellation, dass der Unternehmer mit einem nebenberuflich tätigen Handelsvertreter einen Vertrag schließt, ist es für den Unternehmer von Bedeutung, seinen Status als nebenberuflichen Vertreter zu kennen, denn in dieser Situation ist ggf. die Anwendung der Europäischen Richtlinie oder einzelner Teile (z.B. innerhalb ihrer Schutzrechte[6390]) ausgeschlossen.

Allerdings ist bestehende Rechtspraxis das Handelsvertreterverträge die Frage des z.B. Handelsvertreterausgleichsanspruchs oder -ersatzanspruchs selbst thematisieren. Aufgrund der spezialgesetzlichen Regelungen in den einzelvertraglichen Bestimmungen der Parteien fehlt hier die Notwendigkeit, den rechtlichen Status eines Vertreters zu erkennen. Somit entstehen keine diesbezüglichen Transaktionskosten[6391].

In dem Fall, in dem es dem Unternehmer darauf ankommt, für den nebenberuflich tätigen Vertreter dieses Recht auszuschließen (sofern die nationalen Rechtsordnungen dies zulassen) hat der Unternehmer ein bestehendes Interesse an der Kenntnis des Rechtstands des Handelsvertreters.

Bedenkt man diese geringe Bedeutung dieser Transaktionskosten[6392] einerseits und andererseits, dass ein Unternehmer allein aufgrund des Erscheinungsbilds eines nebenberuflichen Vertreters über dessen Status weiß, sind möglicherweise im Einzelfall existierende Transaktionskosten[6393] quantitativ vernachlässigbar.

Transaktionskosten[6394] können aber bei der Umsetzung dieses Art. 2 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie im Zusammenhang mit dem Subsidiaritätsprinzip[6395] entstehen:
Eine transaktionskostenoptimale Harmonisierungsmaßnahme ist vor diesem Hintergrund nur schwer vorstellbar, denn der Europäische Gesetzgeber müsste einen Weg

[6386] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6387] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6388] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6389] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6390] Siehe: Tabelle 36
[6391] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6392] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6393] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6394] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6395] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

finden, die unterschiedlichen Verkehrsauffassungen zum nebenberuflich tätigen Handelsvertreter europaweit zu bündeln, um sie zu regulieren.

Eine europaweite Regelung bedeutet allerdings nicht in allen Staaten eine Angleichung an transaktionskostengünstigeres Recht. Sie kann mit parteilichen Nachteilen (Rechtsunsicherheit und die daraus entstehenden Such- und Informationskosten[6396]) verbunden sein.

Auch entstehen durch die europaweite Rechtsangleichung selbst politische Transaktionskosten[6397]. In diesem Sinne erscheint es der Ökonomik der Subsidiarität[6398] ökonomisch sinnvoll, die einzelnen Staaten bei ihren individuellen Sichtweisen zum nebenberuflich tätigen Handelsvertreter zu belassen und sie nicht durch ein transaktionskostenintensives europäisches Vereinheitlichungsrecht zu ersetzen.

[6396] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6397] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6398] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. 2. Unterschiedliche Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags

Unabhängig einer anderslautenden Bezeichnung des Handelsvertretervertrags ist einschlägiges nationales Handelsvertreterrecht anwendbar (falsa demonstratio non nocet).[6399]

Die Handelsvertreterrichtlinie regelt die Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags bzw. einzelner Bestimmungen durch ihre Formvorschriften.

VI.B. 2.1. Formvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie

Moderne Rechtsordnungen sehen für bestimmte Rechtsgeschäfte die Beachtung von Formvorschriften als Ausnahme zur Formfreiheit vor.[6400] Der Durchbruch der Formfreiheit dient der Beweis-, der Nachweis- und der Warnfunktion (Seriositätsfunktion), also den Schutz der Parteien vor Übereilung.[6401] Während Formvorschriften im romanischen Rechtskreis im Wesentlichen die Beweisfunktion verfolgen, tritt diese im deutschen Rechtskreis in der Relevanz hinter die Seriositätsfunktion.[6402]

Nationale Rechtsunterschiede der Formvorschriften sind erheblich transaktionskostenintensiv, denn die Parteien müssen sich vor allem informationskostenintensiv[6403] damit auseinandersetzen.[6404]

Das Europäische Handelsvertreterrecht sieht insbesondere Formerfordernisse zu

- der Schriftform des Handelsvertretervertrags (bzw. des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots) und
- der Aushändigung einer unterzeichneten Urkunde über den Handelsvertretervertragsinhalt nebst Ergänzungen.[6405]

Darüber hinaus nimmt der EuGH in seiner Entscheidung *BELLONE*[6406] Stellung zur Registereintragung des Handelsvertreters als Gültigkeitsvoraussetzung des Vertrags.

VI.B. 2.1.1. Schriftform der Art. 13 Abs. 2 und Art. 20 Abs. 2 lit. a

Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie sieht die Schriftform

- nach ihrem Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie für den Fall des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters[6407] oder
- als Ersatz für einen schriftlichen Handelsvertretervertrag in Form der Übergabe einer Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie vor.

6399 Siehe: Kapitel IV Formvorschriften
6400 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 359
6401 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 360 f.
6402 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 365
6403 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6404 Siehe dazu: Krimphove (2006), S. 478 ff.
6405 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3
6406 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
6407 Siehe: Kapitel IV.B. 7.3

VI.B. 2.1.2. Aushändigung einer gegengezeichneten Urkunde über den Vertragsinhalt

Die Handelsvertreterrichtlinie bestimmt in Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, dass jede Handelsvertretervertragspartei einen Anspruch hat, von der anderen Partei eine gegengezeichnete Urkunde über den Vertragsinhalt und etwaige Ergänzungen zu erhalten. Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie bestimmt, dass die Parteien dieser Formvorschrift auch durch die Schriftform des Handelsvertretervertrags nachkommen können.

Tabelle 37 (S. 687 f.) gibt die Formvorschriften der nationalen europäischen Rechtsordnungen bzgl. des Handelsvertretervertrags wieder.

VI.B. 2.1.3. Registereintragung nach der Rechtsprechung des EuGHs

In der Entscheidung *BELLONE*[6408] erkennt der EuGH, dass Art. 13 Handelsvertreterrichtlinie bzgl. der Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags abschließend ist. Dies bedeutet im konkreten Fall[6409], dass die Gültigkeit eines Handelsvertretervertrags nicht von der Eintragung des Handelsvertreters in einem nationalen Register abhängig sein darf.

Im weiteren Sinne heißt dies, dass neben die in der Handelsvertreterrichtlinie genannten Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags keine zusätzlichen Voraussetzungen treten dürfen.[6410]

VI.B. 2.2. Nationale Anwendung der Formvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie

Die nationalen Gesetzgeber haben die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie unterschiedlich umgesetzt. Diese Rechtsunterschiede bedürfen, nach ihrer Darstellung, einer ökonomischen Analyse, um festzustellen, ob ein europaweit angleichender Eingriff einen gesamtwirtschaftlich förderlichen Effekt hat.

VI.B. 2.2.1. Nationale Umsetzung der Schriftform des Handelsvertretervertrags und der Übergabe einer Urkunde

Die Behandlung der Formvorschriften ist rechtskreisunspezifisch.[6411] Tabelle 37 (S. 687) stellt dar, dass einige Gesetzgeber die Schriftform des Handelsvertretervertrags vorsehen, andere die Formfreiheit.[6412] Lediglich die Staaten des nordischen Rechtskreises erlauben in ihren Rechtsordnungen durchgängig die Formfreiheit (ausgenommen der nachvertraglichen Wettbewerbsabrede).[6413] In Finnland ist diese mit der Einschränkung verbunden, dass keine der Parteien die Schriftlichkeit des Vertrags verlangt.[6414]

6408 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
6409 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
6410 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
6411 Siehe: Tabelle 37 (S. 687 f.)
6412 Siehe: Tabelle 37 (S. 687 f.)
6413 Siehe: Tabelle 37 (S. 687 f.)
6414 Siehe: Tabelle 37 (S. 687 f.)

Dem Anspruch der Parteien auf eine gegengezeichnete Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie sind sämtliche nationale Gesetzgeber nachgekommen.[6415] Dabei können die Mitgliedstaaten i.S.d. Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie diese Form des Vertretervertrags durch die Schriftform ersetzen.[6416]

Der litauische Gesetzgeber sieht in Art. 2154 Abs. 1 ZVG (LT) die Formfreiheit des Handelsvertretervertrags vor, bestimmt aber in Art. 2154 Abs. 2 ZVG (LT), dass dieser auf Verlangen einer Partei schriftlich zu fassen ist. Ebenso regelt dies der finnische Gesetzgeber in §3 HVG (FI).

Während z.B. Italien[6417] und Luxemburg[6418] die Schriftform verlangen, aber die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags nicht zwingend an diese Form knüpfen, sieht der slowakische Gesetzgeber[6419] in §652 Abs. 4 HGB (SK) die zwingende Schriftform vor, bei deren Fehlen der Vertrag gemäß §40 BGB (SK) nichtig wäre.

Die Rechtsordnungen von z.B. Belgien, Spanien, Dänemark erfordern nur für einzelne Vertragsbestandteile (etwa eine Delkrederevereinbarung) die Schriftform.[6420]

Ungarn sieht eine Sonderregelung vor. Eine Ausgabe einer unterzeichneten Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie besteht nach §6:293 Abs. 4 BGB (HU) nur dann, wenn der Handelsvertretervertrag bereits schriftlich geschlossen ist.[6421] Vereinbaren die Parteien diesen, was die Europäische Handelsvertreterrichtlinie zulässt, nur mündlich, ist die Rechtsfolge offen.

Ob es sich hier um einen Übersetzungsfehler handelt oder dies beabsichtigt ist, konnten weder die Literatur noch Rückfragen bei Experten klären. Dies scheint unverständlich, da es Zweck des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie ist, insbesondere den Parteien ohne schriftlichen Handelsvertretervertrag einen verpflichtenden Anspruch auf ein schriftliches Dokument einzuräumen.[6422] Im Übrigen wäre auch der o.g. Beweis-, Nachweis- und insbesondere der Warnfunktion nicht genüge getan, wenn der Anspruch auf Aushändigung einer Urkunde nur bei schriftlichen Verträgen bestünde.

6415 Siehe: Tabelle 37
6416 Siehe: Tabelle 37
6417 Siehe: Kapitel IV.B. 3.3
6418 Siehe: Kapitel IV.B. 4.3
6419 Siehe: Kapitel IV.C. 10.3
6420 Siehe: Kapitel IV Formvorschriften, Rechte und Pflichten
6421 Siehe: Kapitel IV.C. 13.3
6422 Vgl. Randolph/Davey (2010), S. 88; siehe: Kapitel IV.C. 13.3

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 13 Abs. 1 Aushändigung Urkunde	Art. 13 Abs. 2 Schriftlicher Vertrag
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	Art. X.3	Formfrei (zur besseren Beweisführung schriftlicher Vertrag)
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-2	Formfrei
Italien	HVG (IT)	Art. 1742 Abs. 2	Art. 1742 Abs. 2 Schriftliche Beweisform ist kein Gültigkeitskriterium
Luxemburg	HVG (LU)	Schriftlicher Vertrag	Art. 15 Schriftlich (2-fache Ausfertigung), Mündlicher Vertrag ist nicht zwingend ungültig
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:428 Abs. 3	Formfrei
Portugal	HVG (PT)	Art. 1 Abs. 2	Formfrei
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2078 Abs. 2	Art. 2087 Abs. 1 Schriftlich (zu Beweiszwecken)
Spanien		Art. 22 HVG (ES)	Art. 1278 BGB (ES) Formfrei, Art. 51 HGB (ES)
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Schriftlicher Vertrag	Art. 32 Abs. 2 Schriftform
Deutschland	HGB (DE)	§85	Formfrei
Estland	SRG (EE)	§672	Formfrei
Griechenland	HVO (GR)	Art. 8 Abs. 1 lit. b	Art. 8 Abs. 1 lit. a Formfrei (durch Gesetz 3557/2007)
Kroatien	ZOO (CR)	Schriftlicher Vertrag	Art. 806 Schriftform
Lettland	HGB (LV)	Schriftlicher Vertrag	§46 Schriftform
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2154 Abs. 2 Auf Verlangen einer Partei zwingend schriftlich	Art. 2154 Abs. 1 Formfrei, zwingende Schriftform in den Fällen des Art. 2154 Abs. 3
Österreich	HVG (AT)	§4	Formfrei
Polen	ZGB (PL)	Art. 758-2	Formfrei
Slowakei		Schriftlicher Vertrag	§652 Abs. 4 HGB (SK) Schriftform, sonst gemäß §40 BGB (SK) nichtig
Slowenien	OG (SI)	Art. 808 Abs. 2	Art. 808 Abs. 1 Parteien können Schriftform bedingen
Tschechien	ZGB (CZ)	Schriftlicher Vertrag	§2483 Abs. 2 Schriftform
Ungarn	BGB (HU)	§6:293 Abs. 4 Nur für schriftliche Verträge	Formfrei
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	§3	Formfrei
Finnland	HVG (FI)	§3 Auf Verlangen einer Partei zwingend schriftlich	§3 Formfrei
Schweden	HVG (SE)	§4	Formfrei
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 13	Formfrei
Irland	HVG94 (IE)	Art. 13 Abs. 1	Art. 5 Schriftform

Hybride Systeme			
Malta	HGB (MT)	Art. 78	Art. 52 Formfrei
Zypern	HVG92 (CY)	Schriftlicher Vertrag	Art. 14 Schriftform

Tabelle 37: Nationale Formerfordernisse des Handelsvertretervertrags

VI.B. 2.2.2. Nationale Umsetzung des Schriftformerfordernisses des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters

Das Schriftformerfordernis der nachvertraglichen Wettbewerbsabrede des Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie haben die Mitgliedstaaten mit Ausnahme Österreichs vollständig umgesetzt[6423]. Die Situation Österreichs[6424] erklärt sich dadurch, dass sich der dortige Gesetzgeber im zulässigen Rahmen des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie gegen eine Einführung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots entschieden hat.[6425]

Eine Rechtsfriktion liegt damit bei der Umsetzung des Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie nicht vor, womit eine ökonomische Analyse nicht notwendig ist.

Eine Betrachtung nationaler Sonderregeln zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters findet in Kapitel VI.B. 6 statt.

VI.B. 2.2.3. Nationale Registerpflichten des Handelsvertreters

Auf den ersten Blick scheinen die nationalen Registerpflichten des Handelsvertreters für eine ökonomische Bewertung des Handelsvertretervertragsverhältnisses irrelevant, denn sie liegen in der Verantwortung des Handelsvertreters und betreffen primär ihn selbst.

Problematisch sind die national verschiedenen Registerpflichten, sofern ihr Versäumen die Gültigkeit bzw. die Wirksamkeit des Handelsvertretervertrags in Frage stellt. In dieser Situation entstehen nicht nur dem Handelsvertreter, sondern auch dem Unternehmer zur Generierung von Rechtssicherheit Informationskosten[6426].

Fraglich ist damit, ob eine Angleichung unterschiedlicher nationaler Registerpflichten nötig ist, um so Rechtssicherheit und -vorhersehbarkeit zu schaffen, die eine Reduktion dieser Informationskosten[6427] bewirkt.

Bereits im Fall *BELLONE*[6428] hat der EuGH erläutert, dass der Richtliniengeber in Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie als mögliche Einschränkung der Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags nur die Schriftform vorgesehen hat. Daraus hat

---

6423 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.22. §1 1-3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-14 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1751bis Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 26 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:443 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 9 Abs. 1, 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2075 Abs. 2, 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 21 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 1, 2 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 1, Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 10 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 834 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 7646 §1 ZGB (PL); Slowakei: §672a Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 836 Abs. 1, 2 OG (SI); Tschechien: §2518 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:301 Abs. 1, 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §30 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §31 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §35 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 20 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 20 Abs. 2 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78G Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 20 Abs. 2 HVG92 (CY)]

6424 §25 HVG (AT)

6425 Siehe: Kapitel IV.C. 8.11; Kapitel VI.B. 6

6426 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6427 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6428 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.

der EuGH abgeleitet, dass nationale Gesetzgeber die Wirksamkeit des Handelsvertretervertrags im Europäischen Handelsvertreterrecht nicht an weitere Voraussetzungen, wie etwa die Eintragung in ein nationales Register, knüpfen dürfen.[6429]

Im Fall *CENTROSTEEL*[6430] verdeutlichte der EuGH u.a., dass eine Eintragung in ein Register zulässig sein kann, wenn ihr Fehlen die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags nicht berührt und die Nichteintragung in das Register den Handelsvertreter in seinem Schutzbereich nicht benachteiligt.

Nationale Besonderheiten ergeben sich dabei z.B. im französischen Recht (romanischer Rechtskreis), indem Art. R134-6 HGB (FR) eine Registerpflicht für Handelsvertreter vorsieht, sie allerdings auf Inländer beschränkt. Auch das maltesische Recht sieht in Art. 71-73A HGB (MT) eine Registerpflicht für Handelsvertreter vor, doch kann dieses nicht dazu führen, dass der Handelsvertretervertrag unwirksam ist.[6431]

Ökonomisch ergibt sich damit, dass selbst beim Fehlen einer notwendigen Registrierung, wie durch die Entscheidung *BELLONE*[6432] aufgezeigt, die Wirksamkeit des Handelsvertretervertrags EU-einheitlich unberührt bleibt, womit im grenzüberschreitenden Handelsvertretervertragsverhältnis die o.g. Informationskosten[6433] nicht anfallen.

In diesem spezifischen Aspekt hat der EuGH bereits eine rechtsangleichende[6434] Maßnahme getroffen, die eine ehemalige Rechtsfriktion ökonomisch ausgeräumt hat.

Aus Effizienzgesichtspunkten besteht somit keine Friktion mehr, womit keine ökonomische Analyse notwendig ist.

VI.B. 2.3. Ökonomische Bewertung des Art. 13

Wie die Analyse dieses Kapitels zeigt, bedarf es einer ökonomischen Analyse nur noch bzgl. des Art. 13 Handelsvertreterrichtlinie.

Diese Analyse muss zum einen

- die Übergabe einer Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie und zum anderen
- die Schriftform i.S.d. Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie des Handelsvertretervertrags berücksichtigen.

Dazu stellt sich vorab die Frage, ob ein Schriftformerfordernis, was Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie zulässt, aus transaktionskostenökonomischer Sicht sinnvoll sein kann.

6429 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.; Darauf bezugnehmend EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007; dazu auch: Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 6; dazu auch: Emde/Valdini (2016), S. 361 (m.w.N.)

6430 EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371

6431 Zu weiteren nationalen Registern: Kapitel IV Registerpflichten

6432 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.

6433 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6434 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 46

VI.B. 2.3.1. Transaktionskostenbilanz der Handelsvertretervertragsparteien

Kapitel VI.B. 2.2.3 verdeutlicht, dass es aufgrund der europarechtlichen Vorgaben und der damit verbundenen gleichen nationalen Behandlung in grenzüberschreitenden Sachverhalten der Registerpflichten keiner weiteren ökonomischen Untersuchung bedarf.

Als Analysegegenstand verbleibt somit das Schriftformerfordernis (Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) bzw. die Übergabe der gegengezeichneten Urkunde (Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie).

Die Handelsvertreterrichtlinie sieht das Rechtsinstitut der Schriftform jedoch nicht generell (nur im Zusammenhang des in Kapitel VI.B. 6.1 erläuterten nachvertraglichen Wettbewerbsverbots) verpflichtend vor, denn sie lässt die Nutzung der Schriftform durch Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie lediglich zu.

Eine Folge hiervon sind die in Tabelle 37 gesammelten Rechtsunterschiede. Diese Rechtsunterschiede verursachen den Parteien in der Vertragsanbahnung Informationskosten[6435]. Des weiteren profitieren die Parteien der Länder, die nicht die Schriftform als Gültigkeitsvoraussetzung vorsehen, nicht von der transaktionskostensenkenden Wirkung dieses Rechtsinstituts.

Damit eröffnet sich die Frage, ob eine einheitlich zwingende Schriftform als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags nicht die gesamtwirtschaftlich effizientere Alternative wäre.

Zur besseren Darstellung lassen sich die Transaktionskosteneffekte in vorvertragliche Transaktionskosten (ex-ante) und nachvertragliche Transaktionskosten (ex-post) untergliedern.

a. Ex-ante Transaktionskosten

Die vorvertraglichen Informationskosten[6436] der Parteien, die sie aufbringen müssen, um festzustellen, ob die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags an eine bestimmte Form gebunden ist, lassen sich nur durch eine europaweite Vereinheitlichung ausräumen.

Hier bietet sich entgegen der mündlichen Vereinbarung insbesondere die Schriftform an, da das Rechtsinstitut – durch seine Warn- sowie Beweis- und Nachweisfunktion[6437] – an sich transaktionskostensenkende Effekte mit sich bringt. Zudem ist die einfache Schriftform bei gleichbleibendem ökonomischem Effekt unkomplizierter als z.B. eine notarielle Beurkundung zu realisieren.

[6435] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6436] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6437] Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 360 f.

Zwar verursacht eine europaeinheitliche Vorgabe der zwingenden Schriftform einmalige politische Transaktionskosten[6438], reduziert jedoch die wiederholt auftretenden Informationskosten[6439], mit denen sich die Parteien ansonsten bei jeder Vertragsanbahnung konfrontiert sehen.

Die ex-ante Transaktionskosten sprechen für sich allein genommen somit für eine einheitliche Einführung der Schriftform des Handelsvertretervertrags.

b. Ex-post Transaktionskosten

Diejenigen ex-post Transaktionskosten, die das Rechtsinstitut der Schriftform einspart, sind aufgrund seiner Beweis- und Nachweisfunktion[6440], insbesondere die Prozesskosten, also Transaktionskosten der gerichtlichen Durchsetzung[6441]. Entgegen den obigen[6442] ex-ante Informationskosten[6443] treten Prozesskosten[6444] allerdings nur bedarfsweise auf, d.h., wenn die Parteien einen Streit beilegen müssen.

Mengenmäßig[6445] hat eine Anpassung der ex-ante Informationskosten[6446] damit einen größeren Effekt als eine Anpassung der ex-post Prozesskosten[6447].

Die in diesem Kapitel beschriebene prozesskostensenkende[6448] Wirkung der Schriftform stützt damit grundsätzlich den transaktionskostensenkenden Effekt einer europaeinheitlichen Einführung der Schriftform.

Jedoch muss in dieser Diskussion die Übergabe einer Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie Beachtung finden:

- Die ex-post Prozesskosten[6449] resultieren insbesondere aus dem Fehlen eines schriftlichen Vertrags bzw. der damit verbundenen erschwerten Beweisführung im Streitfall.

Allerdings minimiert der Europäische Gesetzgeber durch seine Vorgabe aus Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (Übergabe einer gegengezeichneten Urkunde) die obigen Transaktionskosten:
In der nationalen Umsetzung des Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie[6450] hat jede Partei einen Anspruch auf eine gegengezeichnete Urkunde zum Vertragsinhalt und zu Ergänzungen. Somit treffen die Handelsvertretervertragsparteien den Vertrag entweder *de lege lata* schriftlich, oder sie haben zumindest einen Anspruch auf eine diesbezügliche schriftliche Urkunde.[6451]

6438 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6439 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6440 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 360 f.
6441 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6442 Siehe: Kapitel VI.B. 2.3.1.a
6443 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6444 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6445 Siehe dazu: Kapitel II.A. 3.1.5
6446 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6447 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6448 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6449 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6450 Siehe: Tabelle 37
6451 Siehe: Tabelle 37

Dies hat zur Folge, dass diese Urkunde den transaktionskostenintensiven Aspekt der Beweisführung (Prozesskosten[6452]) eines z.B. mündlichen Vertrags ausräumt. Die Urkunde garantiert jedoch nicht die transaktionskostensenkende Warn- und Schutzfunktion[6453] der Schriftform des Vertrags.

VI.B. 2.3.2. Transaktionskostenbilanz der Kunden

Problematisch im Zusammenhang der Schriftform als Gültigkeitsvoraussetzung ist ferner die Transaktionskostenbilanz der Kunden, denn es ist insbesondere der Kunde, der nach der derzeitigen Rechtslage recherchieren und wissen muss, welcher Mitgliedstaat die Schriftform verlangt und ob er diese als Gültigkeitsvoraussetzung ansieht. Dies ist für den Kunden bzgl. des Vertrags mit dem Unternehmer insofern relevant, da der Kunde wissen muss, ob der Handelsvertreter für den Unternehmer wirksam Verträge vermitteln bzw. abschließen kann.

National verschiedene Regelungen führen nicht zu einer Transaktionskostenerleichterung, so dass i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[6454] der höheren Einheit, also dem Europäischen Gesetzgeber eine Lösung der Friktion zuzuweisen ist.

Problematisch ist der Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie aus Transaktionskostengründen insbesondere, da der Kunde bereits vor Vertragsabschluss mit dem Unternehmer mit der informationskostenerheblichen[6455] Notwendigkeit konfrontiert ist, festzustellen, ob nationale Formvorschriften vorliegen bzw. ob die Einhaltung der Form eine Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags ist.

VI.B. 2.4. Ergebnis

In der Gesamtschau sprechen die Transaktionskosten der Handelsvertretervertragsparteien[6456] und insbesondere die Transaktionskosten der Kunden[6457] für eine europaeinheitliche Verankerung eines Schriftformerfordernisses.

Hinzutritt, dass die Schriftform sowohl eine Warnfunktion als auch eine Beweis- und Nachweisfunktion[6458] übernimmt. Wie in Kapitel VI.B. 2.3.1.b aufgezeigt, kann die Urkunde i.S.d. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie zwar bedingt die Beweisfunktion übernehmen, es fehlt jedoch an den übrigen transaktionskostenreduzierenden Mechanismen.

Eine transaktionskostensparende Wirkung können alternative Formvorschriften auch nicht einhalten:

- So besitzt die Herausgabe der Urkunde nicht die gleiche Intensität der Warnfunktion, wie das Schriftformerfordernis.

6452 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6453 Vgl. Kötz (2015), S. 110
6454 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6455 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6456 Siehe: Kapitel VI.B. 2.3.1
6457 Siehe: Kapitel VI.B. 2.3.2
6458 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 360 f.

- Eine Registereintragung verschiebt die Kostenbilanz des Schriftformerfordernisses, denn die Eintragung und der Unterhalt eines Registers erzeugt seinerseits Transaktionskosten[6459].

Die Schriftform erscheint ökonomisch begründet derart kostenrelevant, dass man seine Einhaltung an die Gültigkeit des Handelsvertretervertrags knüpfen muss.

Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie sollte daher das Vorliegen einer Schriftform nicht mehr allein den Mitgliedstaaten überlassen, sondern es verbindlich für alle Mitgliedstaaten als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags vorschreiben.

[6459] Siehe: Kapitel II.A. 3.1

VI.B. 3. Unterschiede im Zusammenhang nationaler Exklusivitätsvereinbarungen

Der „Bezirksschutz", sprich,

- ein zugewiesener Vertretungsbezirk bzw. ein festgelegter Kundenkreis oder
- ein Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters,

hat insbesondere Auswirkungen auf die Vergütung[6460] des Handelsvertreters (Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie). Denn dem Handelsvertreter entsteht ein Vergütungsanspruch aus sämtlichen Geschäften mit Angehörigen des zugewiesenen Bezirks oder Kundenkreises.[6461] Allerdings genießt der Handelsvertreter im Falle des Bezirksschutzes kein Ausschließlichkeitsrecht, sodass der Unternehmer dort weiterhin selbst, durch Angestellte oder weitere Vermittler tätig sein darf.[6462]

Tritt der Handelsvertreter als Alleinvertreter auf, ist nur er berechtigt, in dem zugewiesenen Bereich Geschäfte zu vermitteln und sofern bevollmächtigt, abzuschließen, nicht aber der Unternehmer.[6463]

Aus Sicht der Parteien sind diesbezügliche Vereinbarungen ökonomisch sinnvoll, denn sie legen den Rahmen für die Pflichterfüllung fest und bestimmen mitunter die eigene Leistungsbereitschaft und Investitionsfreudigkeit.

Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie trifft diesbezüglich nur eine Aussage zu provisionsrechtlichen Fragen und verpflichtet die Mitgliedstaaten, einen Provisionsanspruch für Bezirks- bzw. Kundenkreisschutz oder im Falle der Alleinvertretung, umzusetzen. Die nationalen Gesetzgeber haben daher die Exklusivitätsvereinbarungen in unterschiedlichster Weise übernommen[6464].

6460 Siehe: Kapitel VI.A. 4

6461 Nationale Umsetzung des Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.8 S. 3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-6 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1748 Abs. 2 HVG (IT); Luxemburg: Art. 8 lit. c HVG (LU); Niederlande: Art. 7:431 Abs. 1 lit. c BGB (NL); Portugal: Art. 16 Abs. 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2083 lit. c ZGB (RO); Spanien: Art. 12 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 36 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §87 Abs. 2 HGB (DE); Estland: §678 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 6 Abs. 1 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 819 Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §50 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2160 Abs. 8 ZVG (LT); Österreich: §8 Abs. 4 HVG (AT); Polen: Art. 761 §2 ZGB (PL); Slowakei: §666 HGB (SK); Slowenien: Art. 823 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2501 Abs. 2 ZGB (CZ); §2487 Abs. 2 ZGB (CZ) Wenn Alleinvertretung vereinbart, darf Unternehmer keinen anderen Handelsvertreter einsetzen und Handelsvertreter keine Wettbewerbstätigkeit ausüben; Ungarn: §5 Abs. 2 RVO 65/2014 (§5 Abs. 3, 4 RVO 65/2014 konkretisiert geographische Region)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §9 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §10 HVG (FI); Schweden: §9 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 7 Abs. 2 HVG93 (GB); Irland: Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 77A Abs. 2 HGB (MT); Zypern: Art. 8 lit. c HVG92 (CY)]

6462 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 5; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 177; vgl. Martinek (2014), S. 142

6463 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 5; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 176; vgl. Martinek (2014), S. 142

6464 Siehe: Tabelle 38

Diese Rechtsunterschiede sind insbesondere mit Informationskosten[6465] verbunden, da sich die Parteien in der Vertragsanbahnung mit den unterschiedlichen nationalen Anforderungen auseinandersetzen müssen. Damit eröffnet sich die Frage, ob eine EU-einheitliche Regulierung, die auftretenden Transaktionskosten[6466] verringern könnte.

VI.B. 3.1. Nationale Besonderheiten

Tabelle 38 zeigt, dass die Mitgliedstaaten dieser grundsätzlichen Umsetzungsanforderung nachkommen, aber im Falle weitergehende parteiautonome Vereinbarungen zulassen, die eine Wettbewerbstätigkeit des Unternehmers in dem zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis des Handelsvertreters beschränken.

Romanischer Rechtskreis	
Frankreich	Art. L134-6 Abs. 2 HGB (FR) – Die Parteien können den Tätigkeitsbereich des Handelsvertreters auf bestimmte Kundengruppen (groupe de personnes déterminé) bzw. einen Bezirk (exclusivité de secteur géographique) oder durch eine Alleinvertretungsklausel (clauses d' exclusivité) auf das gesamte Land beschränken – Fehlt eine Vereinbarung, steht es dem Unternehmer frei, weitere Handelsvertreter einzusetzen. Dies darf nicht zu einer vollständigen Verhinderung der Handelsvertretertätigkeit führen
Italien	Art. 1743 ZVG (IT) – Mangels Vereinbarung gilt Alleinvertretung – Unternehmer darf im Vertragsgebiet keine weiteren Vertreter mit dem gleichen Geschäftsbereich einsetzen
Niederlande	Art. 7:431 Abs. 2 BGB (NL) – Mangels Vereinbarung gilt Alleinvertretung – Handelsvertreter ist exklusiv für den ihm zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis zuständig – Unternehmer darf keine weiteren Handelsvertreter oder sonstige Vermittler einsetzen
Portugal	Art. 16 Abs. 2 HVG (PT) – Bezirksvertretung Art. 4 HVG (PT) – Alleinvertretungsrecht bedarf der Schriftform – Den Parteien steht es frei, zwingend schriftliche gebiets- oder kundenkreisbezogene Exklusivrechte zu vereinbaren
Rumänien	– Den Parteien steht es unter den Gültigkeitsvoraussetzungen des Art. 2075 ZGB (RO) frei, weitergehende Wettbewerbsbeschränkungen während oder nach der Vertragslaufzeit zu treffen
Spanien	– Fehlt eine Vereinbarung zur Exklusivität, gilt der Handelsvertretervertrag als im Sinne einer nicht exklusiven Vereinbarung geschlossen, es sei denn, der Vertreter weist Gegenteiliges nach – Den Status des Alleinvertreters regelt das HVG (ES) nicht, es kennt ihn jedoch – In der Praxis treffen die Parteien Abreden zu dem Exklusivitätsbereich des Handelsvertreters

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 46 Abs. 2 HGB (BG) – Unternehmer darf keine Vertreter im selben Bezirk einsetzen
Deutschland	Bezirksvertretung
Estland	§675 Abs. 2 SRG (EE) – Unternehmer darf weitere Handelsvertreter einsetzen, es sei denn, dem Handelsvertreter wurde schriftlich Exklusivität zugesichert
Griechenland	– Wenn Parteien vertraglich oder stillschweigend einen exklusiven Bezirk oder einen Kundenkreis bestimmen, handelt der Handelsvertreter als Bezirksvertreter – Alleinvertreter genießt verstärkten Schutz seiner Kunden
Kroatien	Art. 804 Abs. 3 Art. 805 ZOO (CR) – Unternehmer darf mehrere Handelsvertreter im Bezirk einsetzen

[6465] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6466] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Litauen	Art. 2.152 Abs. 3 ZVG (LT) – Es steht den Parteien frei, ein Exklusivrecht des Vertreters für ein Gebiet oder einen Bezirk zu vereinbaren, soweit sich dieses innerhalb der wettbewerbsrechtlichen Normen bewegt
Slowakei	§665 HGB (SK) – Bei vereinbarter Alleinvertretung darf der Unternehmer im Vertragsgebiet keine anderen Vertreter zum selben Vertragsgegenstand einsetzen und der Handelsvertreter darf nicht für weitere Personen oder selbst auf eigene Rechnung Geschäfte tätigen, die Gegenstand des Handelsvertretervertrags sind §666 HGB (SK) – Zulässig bleiben Direktgeschäfte des Unternehmers im Vertragsgebiet des Handelsvertreters, sofern der Unternehmer den Handelsvertreter dafür vergütet §670 HGB (SK) – Kündigung bei befristeter Alleinvertretung §672 HGB (SK) – Kündigung bei Verstoß gegen Alleinvertretung
Slowenien	Art. 807 Abs. 4 OG (SI) – Unternehmer darf weitere Handelsvertreter einsetzen
Tschechien	§2487 Abs. 1 ZGB (CZ) – Die Parteien können eine Exklusivitätsvereinbarung treffen – In diesem Fall darf der Unternehmer im vereinbarten Gebiet oder Kundenkreis keine weiteren Personen einsetzen – Der Handelsvertreter darf nicht für eine andere Person oder auf eigene bzw. fremde Rechnung tätig sein §2487 Abs. 2 ZGB (CZ) – Unternehmer darf dennoch in diesem Gebiet oder Kundenkreis Direktgeschäfte ausführen, muss dies dem Handelsvertreter jedoch vergüten §2513 ZGB (CZ) – Kündigung bei Verstoß gegen Exklusivvereinbarung §2512 ZGB (CZ) – Kündigung bei Nichterreichung des Absatzvolumens; Möglichkeit besteht für beide Parteien, wenn über 12 Monate das vereinbarte Volumen nicht erreicht werden kann
Ungarn	§5 Abs. 2 RVO 65/2014 (HU) – Bei Exklusivitätsvereinbarung hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch aus den Direktgeschäften des Unternehmers mit Dritten innerhalb dieses Exklusivitätsbereichs – Zu diesem geographischen Gebiet gehören dort ansässige und wirtschaftlich tätige natürliche Personen und juristische Personen §5 Abs. 4 RVO 65/2014 (HU) – Umfasst auch Verträge, die in dem exklusiven geographischen Vertragsgebiet geschlossen worden sind, aber in einem anderen Vertragsgebiet zur Ausführung kommen

Nordischer Rechtskreis

Dänemark	– Ist der Handelsvertreter Bezirksvertreter, darf der Unternehmer weiterhin im Bezirk des Handelsvertreters tätig sein, muss ihn allerdings hierfür vergüten – Liegt eine Alleinvertretungsvereinbarung (eneagenten) vor, hat der Handelsvertreter das alleinige Recht, in diesem Bereich tätig zu sein. Dann ist es dem Unternehmer weder direkt noch indirekt gestattet, Verträge in dem Vertragsgebiet abzuschließen. Diese Vereinbarung verpflichtet den Unternehmer auch, außerhalb des Vertreterbezirks vertriebene Produkte nicht in den Alleinvertretungsbereich des Handelsvertreters zu vertreiben
Finnland	– Falls vereinbart, darf der Unternehmer im Tätigkeitsgebiet des Handelsvertreters nicht selbst oder durch andere tätig sein
Schweden	– Es steht den Parteien frei zu vereinbaren, dass der Handelsvertreter für ein bestimmtes Gebiet oder einen Kundenkreis ein Exklusivrecht hat

Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Großbritannien	Alleinvertretung
Irland	– Mangels ausdrücklicher Regelung gilt der Handelsvertretervertrag als ohne Exklusivitätsabrede abgeschlossen – Den Parteien steht es frei, den Handelsvertretervertrag exklusiv, ohne Exklusivität oder als Alleinvertretung auszugestalten

Hybride Systeme	
Malta	– Keine ausdrückliche Regelung zu Exklusivitätsvereinbarungen sowie der Vertretungen von Wettbewerbsunternehmen während der Vertragslaufzeit – Zu bedenken ist, dass der Handelsvertreter, der ein Wettbewerbsunternehmen vertritt, im Konflikt der Interessensvertretungspflicht aus Art. 74 Abs. 1 HGB (MT) stehen kann – Zudem kann ein solches Verhalten das maltesische Wettbewerbsrecht berühren
Zypern	– Mangels Vereinbarung ist der Handelsvertretervertrag ohne die Zuteilung einer exklusiven Kundengruppe bzw. eines Bezirks geschlossen – Unternehmer und Handelsvertreter können eine exklusive Vertretung bestimmen

Tabelle 38: Nationale Bestimmungen zur Exklusivitätsvereinbarung

Tabelle 38 verdeutlicht, dass die nationalen Gesetzgeber bereits in ihrem Handelsvertreterrecht (subsidiär mögen weitere Normen Anwendung finden) in unterschiedlicher Tiefe auf diese Problematik eingehen. Die nationalen Gesetzgeber haben entweder Bestimmungen zu Bezirks- und Kundenkreisschutz oder zum Alleinvertretungsrecht des Handelsvertreters getroffen.

Unterschiede bestehen hierbei insbesondere in den Fragen

- der Ermangelung einer Exklusivitätsvereinbarung,
- von Formerfordernissen und ggf.
- zu Besonderheiten der Beendigung eines exklusiven Handelsvertretervertrags (Handelsvertretervertrag mitsamt Exklusivitätsvereinbarung).[6467]

VI.B. 3.2. Ökonomische Bewertung

Generell ist es begrüßenswert, dass der Europäische Gesetzgeber unterschiedliche Parteibedürfnisse anerkennt und sie zumindest durch die provisionsrechtliche Anforderung des Art. 7 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie den europäischen Mitgliedstaaten zur Auswahl stellt.

Dieses zurückhaltende Vorgehen birgt im grenzüberschreitenden Verkehr jedoch die Gefahr ökonomischer Nachteile, denn in fremdem Recht bedarf es innerhalb der Vertragsanbahnung[6468] aus Sicht der Parteien der Klärung, ob der Unternehmer, seine Angestellten oder weitere Vermittler neben dem Handelsvertreter in dessen Einsatzgebiet tätig sein dürfen. Die unterschiedlichen Interessenlagen von Handelsvertreter und Unternehmer führen dann auch in der Vertragsverhandlung zu diesbezüglichen Transaktionskosten[6469].

Versäumen die Parteien vorvertragliche Beratung[6470] und setzen sich in der Vertragsverhandlung[6471] nicht mit dieser Frage auseinander, kann dies später insbesondere gerichtliche Durchsetzungskosten[6472] verursachen.

[6467] Siehe: Tabelle 38
[6468] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6469] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6470] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6471] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6472] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Die Argumentation folgt derjenigen unter den Pflichten angeführten Punkte des Kapitels VI.A. 3, denn die Parteien erweitern im Prinzip ihre Rechte und Pflichten in der vorliegenden Frage durch eine Exklusivitätsvereinbarung.

Um zu einer detaillierten ökonomischen Wertung der nationalen Besonderheiten zu gelangen, bedarf es nachfolgend ihrer getrennten Betrachtung.

VI.B. 3.2.1. Vorteilhaftigkeit der Schriftform

Aus Tabelle 38 geht hervor, dass einige Mitgliedstaaten an eine Exklusivitätsvereinbarung bestimmte Formerfordernisse stellen. Diese Rechtsunterschiede verursachen Transaktionskosten[6473], denn die Parteien müssen sich in der Vertragsanbahnung hierüber informieren.

Während der Europäische Gesetzgeber diese Problematik aus ökonomischer Sicht im *nachvertraglichen* Wettbewerbsverbot[6474] durch das Rechtsinstitut der Schriftform (Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie) transaktionskostensparend reguliert, fehlt eine einheitliche Bestimmung bei der Exklusivitätsvereinbarung.

Der Europäische Gesetzgeber könnte hier eine ökonomisch effizientere Regulierung vorantreiben ohne dabei nationale Besonderheiten zu vernachlässigen, indem er sich durch die verpflichtende Vorgabe der Schriftform[6475] bei Exklusivitätsvereinbarungen die transaktionskostensenkenden Vorteile des Rechtsinstituts der Formerfordernisse[6476] zunutze macht.

Wie Kapitel VI.B. 2 darstellt, verfolgen Gesetzgeber mit den Abweichungen vom Grundsatz der Formfreiheit immer einen spezifischen Zweck, der in den europäischen Rechtsordnungen sowie der Rechtsprechung[6477] und Rechtslehre mit Warn- und Schutz-[6478], Dokumentations-, Informations- und Beweisfunktionen[6479] begründet ist.

Sofern ein europaweites Schriftformerfordernis existiert, reduziert es vorvertragliche Informationskosten[6480], denn es hält die Vertragsparteien dazu an, sich aktiv mit der Verabredung der Exklusivität auseinanderzusetzen, womit es zusätzlich vor Übereilung und unüberlegtem Handeln schützt.[6481] Damit fallen Transaktionskosten hauptsächlich innerhalb der Vertragsverhandlung[6482] an. Kommt es zu gerichtlichen Streitfällen und den damit verbundenen Durchsetzungskosten[6483], erleichtert die Dokumentation diesen Vorgang aufgrund der Möglichkeit des Rückgriffs auf die dokumentierte[6484] Exklusivitätsvereinbarung die Transaktionskostenbelastung.

6473 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6474 Siehe: Kapitel VI.B. 6
6475 Portugal sieht dies z.B. durch Art. 4 HVG (PT) im Falle der Alleinvertretung vor
6476 Siehe dazu: Kapitel VI.B. 2
6477 Vgl. Kötz (2015), S. 106
6478 Vgl. Kötz (2015), S. 110
6479 Vgl. Kötz (2015), S. 109; (2012), Rn. 166
6480 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6481 Vgl. Kötz (2012), Rn. 167; vgl. (2015), S. 106 ff.; vgl. Krimphove (2006), S. 66 f.
6482 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6483 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6484 Vgl. Kötz (2012), Rn. 163 ff.; vgl. (2015), S. 110 f.; vgl. Krimphove (2006), S. 66 f.

Damit sind die Transaktionskosten dennoch nicht in den Sachverhalten reduziert, in denen die Parteien keine Exklusivitätsvereinbarung treffen und sich ggf. nachvertraglich damit auseinandersetzen müssen.

VI.B. 3.2.2. Einheitliche Regelung bei fehlender Exklusivitätsvereinbarung

Wie bereits im vorherigen Punkt erwähnt, birgt das Fehlen einer Exklusivitätsvereinbarung, insbesondere in nachvertraglichen Sachverhalten, die Gefahr gerichtlicher Durchsetzungskosten[6485]. Diese treten zwar nicht in jedem Handelsvertretervertragsverhältnis auf, dennoch würde eine europarechtliche Angleichung ökonomische Vorteile bewirken.

Wenn der Europäische Gesetzgeber bestimmen würde, welche Form der Exklusivität vorliegt sofern die Parteien keine Exklusivitätsvereinbarung treffen, entstehen durch den gesetzgeberischen Akt einmalige politische Transaktionskosten[6486]. Jedoch entfallen sämtliche wiederkehrende Kosten der gerichtlichen Durchsetzung[6487] in dieser Frage.

Zudem reduziert diese Maßnahme auch die Informationskosten[6488] der Parteien aufgrund nationaler Rechtsunterschiede. Denn in Ermangelung einer Vereinbarung gilt dann das angeglichene Recht. Zudem treten die Verhandlungskosten[6489] nur noch dann auf, wenn die Parteien eine von dieser Regelung abweichende Vereinbarung treffen wollen.

Eine Einführung einer derartigen Regelung wäre damit gesamtwirtschaftlich vorteilhaft.

VI.B. 3.2.3. Besonderheiten der Beendigung eines exklusiven Handelsvertretervertrags

Tabelle 38 verdeutlicht die Rechtsunterschiede bei der Beendigung eines exklusiven Handelsvertretervertrags. Sie führen in der Anbahnung des grenzüberschreitenden Handelsvertretervertrags zu Informationskosten[6490] aufgrund der unterschiedlichen nationalen Rechte.

Diese Rechtsunterschiede orientieren sich allerdings so konkret an nationalen Sonderbedürfnissen, dass eine europaeinheitliche Regelung nicht transaktionskostensparender stattfinden kann. Hier sind es die nachgeordneten Instanzen, die aufgrund der transaktionskostensenkenden Wirkung der Subsidiarität[6491] effizienter regulieren können. Andernfalls müsste der Europäische Gesetzgeber sämtliche nationalen Bedürfnisse ermitteln und spezifische Regelungen vorhalten und aktualisieren. Damit entstehen jedoch erneut parteiliche Transaktionskosten der Vertragsanbahnung[6492], denn die Parteien

---

6485 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6486 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6487 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6488 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6489 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6490 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6491 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6492 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

müssen sich weiterhin mit der Frage such- und informationskostenintensiv[6493] auseinandersetzen. Die Transaktionskosten entstehen dann zwar nicht durch die parteiliche Suche in nationalen Rechtsordnungen, sondern durch die Suche der adäquaten Regelung in den umfänglichen (denn sämtliche Parteibedürfnisse wären abzudecken) europäischen Vorgaben.

Nach ökonomischen Kriterien ist eine weitere Angleichung damit nicht sinnvoll.

VI.B. 3.3. Ergebnis

Die vorherigen Punkte zeigen, dass Effizienzerwägungen eine Angleichung sämtlicher in Tabelle 38 aufgeführter nationaler Besonderheiten verbieten.[6494]

Gesamtwirtschaftlich förderliche Maßnahmen stellen indes die

- Einführung der Schriftform[6495] sowie eine
- einheitliche Exklusivitätsregelung bei Fehlen einer parteilichen Vereinbarung[6496] dar.

[6493] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6494] Siehe: Kapitel VI.B. 3.2.1
[6495] Siehe: VI.B. 3.2.2
[6496] Siehe: VI.B. 3.2.3

VI.B. 4. Nationale Abweichungen im Zusammenhang der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags

Bedenkt man, dass es sich beim Handelsvertreter gemäß Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[6497] um einen selbständigen Gewerbetreibenden handelt, scheint es untypisch, dass Gesetzgeber vertragliche Kündigungsfristen bestimmen, kennt man diese doch eher aus arbeitsrechtlichen Verhältnissen.

Hier verdeutlichte der Wirtschafts- und Sozialausschuss in seiner Stellungnahme im Jahr 1977[6498] während des Gesetzgebungsverfahrens zum Erlass der Handelsvertreterrichtlinie, dass der Handelsvertreter als Selbständiger zwar nicht dem weiterreichenden Schutz eines Arbeitnehmers unterfallen soll, er aufgrund der faktischen Schlechterstellung gegenüber dem Unternehmer[6499] jedoch eines Mindestschutzes bedarf.[6500]

Der Europäische Richtliniengeber trifft daher in Art. 15 Handelsvertreterrichtlinie Einschränkungen zu den Kündigungsfristen des Handelsvertretervertrags. Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass jede Partei das Recht hat, den *unbefristeten* Handelsvertretervertrag unter Einhaltung bestimmter Fristen[6501] zu kündigen.

6497 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. Art. I.11.1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1, Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) in einer oder mehreren Vertragsregionen, Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO) nicht untergeordnet; Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §670 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 1 Abs. 2, 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen (allgemein): Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Litauen (int. Warenhandel): Art. 2169 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY)]

6498 Vgl. Wirtschafts- und Sozialausschuss (1977), Rn. 1.4

6499 Vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 9

6500 Siehe: Kapitel III.B. 2.2

6501 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE) (inkl. Regelung zu befristeten Verträgen); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 2 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 1 HVG (LU) (inkl. Regelung zu befristeten Verträgen); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 28 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 1 (ZGB (RO) (Art. 2089 Abs. 2 ZGB (RO) Regelung zu befristeten Verträgen); Spanien: Art. 25 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 1 HGB (BG) (Art. 47 Abs. 2 HGB (BG) Regelung zu befristeten Verträgen); Deutschland: §89 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 1, 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 830 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2510 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §22 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §23 Abs. 1 HVG (FI) (Art. §22 Abs. 1 HVG (FI) Regelung zu befristeten Verträgen); Schweden: §24 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 1 HVG92 (CY)]

Die Fortführung eines *befristeten Vertrags nach Fristablauf* führt zu einer Umwandlung in einen *unbefristeten Vertrag*.[6502] In die Berechnung der Kündigungsfrist ist dann die bereits verstrichene Zeit im befristeten Vertragsverhältnis zu berücksichtigen.[6503]

Mangels anderslautender Vereinbarung ist die Kündigung zum Ende des Kalendermonats zulässig.[6504]

Vorgaben zur Form der Kündigung trifft der Europäische Gesetzgeber nicht. Diese finden eine Betrachtung in Kapitel VI.C. 11.4.

Ökonomisch zu untersuchen bleiben damit in diesem Kapitel

- die Kündigungsfristen eines unbefristeten Vertrags, sowie
- die Vorgabe der Kündigung des unbefristeten Vertrags zum Monatsende und
- die Kündigungsfristen eines befristeten Vertrags bzw. die Umwandlung in einen unbefristeten Vertrag.

6502 Nationale Umsetzung des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.2 Abs. 3 WER (BE) (Art. X.2 Abs. 2 WER (BE) nicht schriftlich geschlossene Verträge oder schriftlich geschlossene Verträge ohne Angabe einer Laufzeit gelten als unbefristet); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 16 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 27 Abs. 2 HVG (PT) (Art. 27 Abs. 1 HVG (PT) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Rumänien: Art. 2088 ZGB (RO); Spanien: Art. 24 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR) mangels anderslautender Vereinbarung Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR) Regelung zum Fristablauf); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2155 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §20 HVG (AT) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Polen: Art. 764 ZGB (PL); Slowakei: §667 HGB (SK) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI) (Art. 831 Abs. 1 OG (SI) Regelung zum Fristablauf); Tschechien: §2509 Abs. 2 ZGB (CZ) (§2509 Abs. 2 ZGB (CZ) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Ungarn: §6:296 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE) (§25 Abs. 1 HVG (SE) Regelung zum Fristablauf)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 14 HVG93 (GB); Irland: Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78A HGB (MT); Zypern: Art. 15 HVG92 (CY)]

6503 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 5 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 4 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 7 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 5 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 7 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 6 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §4 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 6 HGB (SK); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2511 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 5 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 5 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 5 HVG92 (CY)]

6504 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §2 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 3 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 5 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 4 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 6 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 4 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 6 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 5 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 4 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §3 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 5 HGB (SK); Slowenien: Art. 830 Abs. 6 OG (SI); Tschechien: §2510 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §22 Abs. 4 HVG (DK); Finnland: §23 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §24 Abs. 5 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 4 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 4 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 4 HVG92 (CY)]

VI.B. 4.1. Fristen der ordentlichen Kündigung

Festgelegte Kündigungsfristen nehmen Einfluss auf Transaktionskosten, indem sie den Parteien Rechtssicherheit über das Vertragsende und damit das Ende der gegenseitigen Rechte und Pflichten verschaffen.[6505] Dies reduziert die ansonsten damit zusammenhängenden Informationskosten[6506] und zudem die Vertragsabschlusskosten[6507], die mit der parteilichen Aushandlung der Fristen (Verhandlungskosten[6508]) zusammenhängen.

Problematisch sind gesetzlich bestimmte Fristen während der Vertragsanbahnung[6509], sofern sie so kurz bemessen sind, dass sie zur Ausführung des vertraglichen Zwecks nicht ausreichen und damit prohibitiv[6510] auf den Vertragsabschluss wirken.[6511]

Dies zeigt, dass aus ökonomischer Sicht der Einsatz von Fristen grundsätzlich Effizienzvorteile hat.

Fraglich bleibt, ob deren konkrete Anwendung im Handelsvertreterrecht diese Vorteile erhält oder es Transaktionskostenpositionen gibt, die im grenzüberschreitenden Verkehr ihre Effizienz in den Hintergrund rücken.

VI.B. 4.1.1. Nationale Umsetzung der Beendigungsfristen des unbefristeten Handelsvertretervertrags

Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie gibt vor, dass es den Handelsvertretervertragsparteien möglich ist, den Handelsvertretertrag unter Einhaltung von Fristen ordentlich zu beenden.[6512]

Der Richtliniengeber gibt den nationalen Gesetzgebern an dieser Stelle Mindestanforderungen vor, welche sie nicht zum Nachteil des Handelsvertreters ausgestalten dürfen.[6513] Es spricht aus Sicht des Europäischen Gesetzgebers allerdings nichts dagegen, dass nationale Gesetzgeber dem Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer vorteilhaftere

---

6505 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.

6506 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6507 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6508 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6509 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6510 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.6; vgl. Arrow (1969), S. 48

6511 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.

6512 Siehe: Tabelle 39

6513 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 4, L134-16 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 4 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 3 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 2, Art. 7:445 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 5 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 3, Art. 3 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 2 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 4, 5 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 4 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 2, 3 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §2 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 4 HGB (SK); Slowenien: Art. 830 Abs. 4, 5 OG (SI); Tschechien: §2510 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §22 Abs. 3; §1 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §23 Abs. 2, 3 HVG (FI); Schweden: §24 Abs. 4 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 3 HVG92 (CY)]

Fristen einräumen.[6514] So lässt es die Handelsvertreterrichtlinie für die nationalen Gesetzgeber grundsätzlich offen, dass die Parteien asymmetrische Kündigungsfristen vereinbaren können, sofern diese zum Vorteil des Handelsvertreters sind (Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie).

Bezüglich der von den nationalen Gesetzgebern einzuräumenden Fristen macht der Richtliniengeber zwei Vorgaben. Die verpflichtende Mindestvorgabe aus Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass die Kündigungsfrist

- im ersten Vertragsjahr einen,
- im zweiten Vertragsjahr zwei und
- im dritten Vertragsjahr drei Monate beträgt.[6515]

Durch Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie gewährt der Richtliniengeber den nationalen Gesetzgebern die Möglichkeit, eine Verlängerung dieser Fristen vorzusehen, so dass die Kündigungsfrist

- im vierten Vertragsjahr vier,
- im fünften Vertragsjahr fünf und
- ab dem sechsten Vertragsjahr sechs Monate beträgt.[6516]

Während das Rechtsinstitut der Fristen selbst, wie oben gezeigt[6517], transaktionskostensenkende Effekte hat, kann die Wahlmöglichkeit der nationalen Gesetzgeber in Art. 15 Abs. 2 und Abs. 3 zu Rechtsunterschieden der Mitgliedstaaten führen, die Informationskosten[6518] verursachen.[6519]

Damit eröffnet sich die Frage, ob eine Harmonisierung dieser Fristen eine ökonomisch vorteilhafte Transaktionskostenbilanz bewirkt.

Tabelle 39 zeigt die Umsetzung des Art. 15 Abs. 2 bzw. Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie in den nationalen Rechtsordnungen:

[6514] Siehe auch: Kapitel III.B. 2.4.6
[6515] Siehe auch: Kapitel III.B. 2.4.6
[6516] Siehe auch: Kapitel III.B. 2.4.6
[6517] Siehe: Kapitel VI.B. 4.1
[6518] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6519] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Handelsvertreterrichtlinie		Art. 15 Abs. 2 1.-3. Jahr	Art. 15 Abs. 3 3.-6. Jahr	
Romanischer Rechtskreis				
Belgien	WER (BE)		Art. X.16 §1 Abs. 2	6 Jahre
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-11 Abs. 3		3 Jahre
Italien	HVG (IT)		Art. 1750 Abs. 3	6 Jahre
Luxemburg	HVG (LU)		Art. 17 Abs. 2	6 Jahre
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:437 Abs. 2 Bei Parteivereinbarung		Art. 7:437 Abs. 1 Mangels Parteivereinbarung: – 1.-3. Jahr 4 Monate – 4.-5. Jahr 5 Monate – ab dem 6. Jahr 6 Monate
Portugal	HVG (PT)	Art. 28 Abs. 1		3 Jahre
Rumänien	ZGB (RO)		Art. 2089 Abs. 3, 4	6 Jahre
Spanien	HVG (ES)		Art. 25 Abs. 2	6 Jahre
Deutscher Rechtskreis				
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 47 Abs. 1		3 Jahre
Deutschland	HGB (DE)		§89 Abs. 1	6 Jahre
Estland	SRG (EE)	§686 Abs. 1		3 Jahre
Griechenland	HVO (GR)		Art. 8 Abs.	6 Jahre
Kroatien	ZOO (CR)		Art. 828 Abs. 2, 3	6 Jahre
Lettland	HGB (LV)	§57 Abs. 1		4 Jahre
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2165 Abs. 1		4 Jahre
Österreich	HVG (AT)		§21 Abs. 1	6 Jahre
Polen	ZGB (PL)	Art. 764-1 §1		3 Jahre
Slowakei	HGB (SK)	§668 Abs. 3		3 Jahre
Slowenien	OG (SI)		Art. 830 Abs. 3	6 Jahre
Tschechien	ZGB (CZ)	§2510 Abs. 1		3 Jahre
Ungarn	BGB (HU)	§:297 Abs. 1		3 Jahre
Nordischer Rechtskreis				
Dänemark	HVG (DK)		§22 Abs. 1	– 6 Jahre – §22 Abs. 2: Handelsvertreter hat ab dem 3. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von 3 Monaten
Finnland	HVG (FI)		§23 Abs. 1	6 Jahre
Schweden	HVG (SE)		§24 Abs. 2	– 6 Jahre – Zulässige Vereinbarung gemäß §24 Abs. 3: Handelsvertreter hat ab dem 3. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von 3 Monaten
Anglo-amerikanischer Rechtskreis				
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 15 Abs. 2		3 Jahre
Irland	HVG94 (IE)	Art. 15 Abs. 2		3 Jahre
Hybride Systeme				
Malta	HGB (MT)	Art. 78B Abs. 2		3 Jahre
Zypern	HVG92 (CY)		Art. 16 Abs. 2	6 Jahre

Tabelle 39: Nationale Umsetzung der Kündigungsfristen

Die Ergebnisse der Tabelle 39 lassen sich wie folgt clustern:

- Im romanischen Rechtskreis setzen Frankreich und Portugal, im deutschen Rechtskreis Bulgarien, Estland, Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn, im angloamerikanischer Rechtskreis Großbritannien und Irland sowie im hybriden Rechtssystem Malta die kürzeren Fristen aus Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie um.[6520]
- Die längeren Fristen des Art. 15 Abs. 3 setzen im romanischen Rechtskreis Belgien, Italien, Luxemburg, Rumänien, Spanien, im deutschen Rechtskreis Deutschland, Griechenland, Kroatien, Österreich, Slowenien, im nordischen Rechtskreis Finnland sowie im hybriden System Zypern um.[6521]

Einen zulässigen Sonderweg wählen innerhalb des romanischen Rechtskreis die Niederlande. Der Gesetzgeber sieht dort mangels anderslautender Vereinbarung

- im 1.-3. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von vier,
- im 4.-5. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von fünf, und
- ab dem 6. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vor.[6522]

Vereinbaren die Parteien ausdrücklich eine Kündigungsfrist, ist die Staffel des Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie (erstes Jahr ein Monat, zweites Jahr zwei Monate, drittes Jahr drei Monate) zulässig. National übernimmt der niederländische Gesetzgeber dies durch Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL).

Innerhalb des deutschen Rechtskreises weichen Lettland[6523] und Litauen[6524] von der Formulierung des Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie ab, indem sie bestimmen, dass

- ab dem 4. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von vier Monaten greift.

Im nordischen Rechtskreis setzen Dänemark[6525] und Schweden[6526] prinzipiell die längeren Kündigungsfristen des Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie um. Sie treffen allerdings eine Einschränkung. So ist es zulässig, dass die Handelsvertretervertragsparteien

- für den Handelsvertreter (nicht für den Unternehmer) ab dem 3. Vertragsjahr eine kürzere Kündigungsfrist von drei Monaten vereinbaren.[6527]

Tabelle 39 verdeutlicht damit, dass die Umsetzung der Art. 15 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie in den europäischen Mitgliedstaaten zwar richtlinienkonform, aber durch den gewährten Spielraum unterschiedlich reguliert sind.

Dies verursacht im grenzüberschreitenden Verkehr Informationskosten[6528].

6520 Siehe: Tabelle 39
6521 Siehe: Tabelle 39
6522 Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL)
6523 §57 Abs. 1 HGB (LV)
6524 Art. 2165 Abs. 1 ZVG (LT)
6525 §22 Abs. 2 HVG (DK)
6526 §24 Abs. 3 HVG (SE)
6527 Nordischer Rechtskreis (Dänemark: §22 Abs. 2 HVG (DK); Schweden: §24 Abs. 3 HVG (SE))
6528 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

VI.B. 4.1.2. Ökonomische Bewertung unterschiedlicher nationaler Kündigungsfristen

Die ökonomische Bewertung der Fristen der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags muss insbesondere auf die folgenden Aspekte eingehen:

- Evaluation der generellen Vorteilhaftigkeit des Rechtsinstituts der Kündigungsfristen unter den politischen Prämissen der Fristen zum Schutze des Handelsvertreters,
- Transaktionskosten im Zusammenhang der national unterschiedlichen Kündigungsfristen sowie mögliche
- Maßnahmen zur Transaktionskostensenkung.

a. Politische Notwendigkeit der Kündigungsfristen zum Schutz des Handelsvertreters

Wie erwähnt[6529], verschafft das Rechtsinstitut der Kündigungsfristen den Parteien Planungssicherheit, denn für die Parteien ist absehbar, wie lange sie mit der Erfüllung der Rechte und Pflichten der anderen Partei rechnen können.[6530]

Darüber hinaus ist der Schutz des wirtschaftlich vom Unternehmer abhängigen Handelsvertreters zu erwähnen. Denn bei einer Kündigung des Handelsvertretervertrags ohne eine Frist, entfallen dem Handelsvertreter umgehend Provisionen, wohingegen der Unternehmer aus den Geschäftsbeziehungen, die der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit aufgebaut hat, weiter profitieren kann. So kann der Unternehmer diese Geschäftsbeziehungen anderweitig betreuen oder betreuen lassen und aus Folgebestellungen von Dritten profitieren.

Ein Wegfall der Kündigungsfristen ist somit bereits aus politischen Gesichtspunkten zentrales Schutzbedürfnis.

Diesen Umstand beachten zum Schutz des Handelsvertreters aber insbesondere bereits der Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch[6531] sowie die Zahlung nachvertraglicher Provisionen[6532].

b. Transaktionskostensenkung durch das Rechtsinstitut der Kündigungsfristen

Eine einheitliche europäische Vorgabe von Kündigungsfristen verringert die ansonsten notwendigen Informationskosten[6533] und zudem die Vertragsabschlusskosten[6534], die mit der parteilichen Aushandlung der Fristen (Verhandlungskosten[6535]) zusammenhängen.

6529 Siehe: Kapitel VI.B. 4.1
6530 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.
6531 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7
6532 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5.c
6533 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6534 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6535 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

Damit ist das Rechtsinstitut der Kündigungsfristen selbst aus ökonomischer Sicht transaktionskostenminimierend.

c. Transaktionskosten im Zusammenhang der gegenwärtig disparaten nationalen Kündigungsfristen

Dennoch sind die Kündigungsfristen des Handelsvertretervertrags in den Mitgliedstaaten, wie Tabelle 39 zeigt, nicht gleich, denn der Europäische Gesetzgeber gibt sie in Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie für die Mitgliedstaaten nur bis zum dritten Vertragsjahr verpflichtend vor.

Diese nationalen Disharmonien bedingen im grenzüberschreitenden Verkehr durch notwendige Beratungsleistungen Informationskosten[6536] und ggf. Transaktionskosten im Zusammenhang der Streitbeilegung[6537].

Doch eine Harmonisierung der angeführten Rechtsunterschiede verursacht nicht nur politische Transaktionskosten[6538], sondern es können weitere gegenläufige Transaktionskosten entstehen, die es nachfolgend abzuwägen gilt.

d. Ineffizienz der Vollharmonisierung der Kündigungsfristen

Zielt man auf die vollkommene Verhinderung der parteilichen Informationskosten[6539], bleibt nur das Mittel der Vollharmonisierung der vorgegebenen Fristen.

Eine solche ist allerdings mit gravierenden politischen Transaktionskosten[6540] verbunden, denn es gilt, diejenigen Staaten, die sich an den Mindestanforderungen des Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie orientieren[6541], mit denjenigen Staaten, die ein höheres Schutzniveau für den Handelsvertreter vorsehen[6542], zu einem Konsens zu bewegen.[6543]

6536 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6537 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii; Kapitel II.A. 3.1.4.c

6538 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6539 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6540 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6541 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-11 Abs. 3 HGB (FR); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL) bei Parteivereinbarung (mangels Parteivereinbarung gemäß Art. 7:437 Abs. 1 im 1.-3. Jahr 4 Monate, im 4.-5. Jahr 5 Monate, ab dem 6. Jahr 6 Monate); Portugal: Art. 28 Abs. 1 HVG (PT)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 1 HGB (BG); Estland: §686 Abs. 1 SRG (EE); Lettland: §57 Abs. 1 HGB (LV) (um ein 4. Jahr verlängert); Litauen: Art. 2165 Abs. 1 ZVG (LT) (um ein 4. Jahr verlängert); Polen: Art. 764-1 §1 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 3 HGB (SK); Tschechien: §2510 Abs. 1 ZGB (CZ)]; Ungarn: §6:297 Abs. 1 BGB (HU)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 2 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 2 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 2 HGB (MT)]

6542 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 2 WER (BE); Italien: Art. 1750 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 2 BGB (NL) bei Parteivereinbarung (mangels Parteivereinbarung gemäß Art. 7:437 Abs. 1 im 1.-3. Jahr 4 Monate, im 4.-5. Jahr 5 Monate, ab dem 6. Jahr 6 Monate); Rumänien: Art. 2089 Abs. 3, 4 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §89 Abs. 1 HGB (DE); Griechenland: Art. 8 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 2, 3 ZOO (CR); Österreich: §21 Abs. 1 HVG (AT); Slowenien: Art. 830 Abs. 3 OG (SI)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §22 Abs. 1 HVG (DK) (Zulässige Vereinbarung gemäß §22 Abs. 2 HVG (DK) Handelsvertreter hat ab dem 3. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von 3 Monaten); Finnland: §23 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §24 Abs. 2 HVG (SE) (Zulässige Vereinbarung gemäß §24 Abs. 3 HVG (SE) Handelsvertreter hat ab dem 3. Vertragsjahr eine Kündigungsfrist von 3 Monaten)]; Hybride Systeme [Zypern: Art. 16 Abs. 2 HVG92 (CY)]

6543 Überblick der umgesetzten Fristen in Tabelle 39

Dies hätte dann in einigen Ländern eine Erhöhung des Schutzniveaus des Handelsvertreters zur Folge, in anderen Ländern jedoch eine Verschlechterung des Schutzniveaus der Handelsvertreter. Hinzu tritt, dass im Falle einer Verschlechterung des Schutzniveaus des Handelsvertreters zusätzliche Kosten der Vertragsverhandlung[6544] treten, da die Parteien ihre nun niedrigeren Fristen autonom wieder anheben müssten.

Führt man sich ferner den Richtlinienzweck und die handelsvertreterfreundliche Rechtsprechung des EuGHs bzgl. des gesamten Handelsvertreterrechts vor Augen,[6545] ist es unwahrscheinlich, dass ein solcher Konsens auf europäischer Ebene auf eine Minderung der Kündigungsfrist zum Nachteil des Handelsvertreters abzielen soll.

e. Ökonomische Notwendigkeit der sachnahen Regulierung

Bereits Tabelle 39 verdeutlicht, dass die nationalen Gesetzgeber von der Spannweite der, durch die Handelsvertreterrichtlinie ermöglichten, Kündigungsfristen Gebrauch machen. Die angeführten nationalen Fristen spiegeln dabei das nationale Schutzverständnis des Handelsvertreters wider.

Wie oben verdeutlicht, kann der Europäische Gesetzgeber dann nur unter Einbeziehung[6546] der nationalen Gesetzgeber ökonomisch effizient partei- und sachnahe Regulierungen treffen. Denn so ist es möglich, nationale Rechtstraditionen und verschiedenartige Schutzbedürfnisse effizient zu beachten.

Andernfalls müsste der Europäische Gesetzgeber selbst diese Sonderbedürfnisse erheben und fortwährend in den Reglungskanon einbeziehen.[6547] Dieser mit politischen Transaktionskosten[6548] verbundene Eingriff führt jedoch zu keiner Verringerung der parteilichen Informationskosten[6549], denn Rechtsunterschiede bleiben weiterhin bestehen.

VI.B. 4.1.3. Ergebnis

Aus ökonomischer Sicht ist damit eine vollständige Vereinheitlichung der Kündigungsfristen in der Gesamtschau nicht notwendig. Die bestehenden nationalen Spielräume in den Fristen sind i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[6550] ökonomisch effizient durch die sachnahen Instanzen zu regulieren.

6544 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6545 Ausführlich in Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2
6546 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6547 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6548 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6549 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6550 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. 4.2. Umwandlung eines befristeten Vertrags in einen unbefristeten Vertrag

Durch Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie gibt der Europäische Gesetzgeber vor, dass für einen ehemals befristeten Handelsvertretervertrag, der unter den Voraussetzungen des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie[6551] als fristloser Vertrag fortwährt, die im befristeten Vertrag bereits abgelaufene Zeit bei der Berechnung der Kündigungsfrist einzubeziehen ist.

Diese Vorgabe haben die europäischen Mitgliedstaaten einheitlich und vollständig umgesetzt,[6552] so dass es zu keinen Rechtsunterschieden bzw. zu keiner Friktion kommt.

Vielmehr ist diese Formulierung ökonomisch vorteilhaft, da der Europäische Gesetzgeber durch sie seine Art. 14 und Art. 15 Handelsvertreterrichtlinie konkretisiert, so dass diese im gerichtlichen Streitfall (Durchsetzungskosten[6553]) gar nicht erst aufkommen.

Eine Friktion liegt damit nicht vor, weshalb eine weitergehende ökonomische Analyse nach der Aufgabenstellung dieser Arbeit nicht notwendig ist.

6551 Nationale Umsetzung des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.2 Abs. 3 WER (BE) (Art. X.2 Abs. 2 WER (BE) nicht schriftlich geschlossene Verträge oder schriftlich geschlossene Verträge ohne Angabe einer Laufzeit gelten als unbefristet); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 16 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 27 Abs. 2 HVG (PT) (Art. 27 Abs. 1 HVG (PT) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Rumänien: Art. 2088 ZGB (RO); Spanien: Art. 24 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR) mangels anderslautender Vereinbarung Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR) Regelung zum Fristablauf); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2155 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §20 HVG (AT) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Polen: Art. 764 ZGB (PL); Slowakei: §667 HGB (SK) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI) (Art. 831 Abs. 1 OG (SI) Regelung zum Fristablauf); Tschechien: §2509 Abs. 2 ZGB (CZ) (§2509 Abs. 2 ZGB (CZ) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Ungarn: §6:296 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE) (§25 Abs. 1 HVG (SE) Regelung zum Fristablauf)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 14 HVG93 (GB); Irland: Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78A HGB (MT); Zypern: Art. 15 HVG92 (CY)]

6552 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 5 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 4 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 7 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 5 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 7 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 6 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §4 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 6 HGB (SK); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2511 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 5 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 5 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 5 HVG92 (CY)]

6553 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VI.B. 4.3. Zulässigkeit der Kündigung zum Monatsende

Treffen die Handelsvertretervertragsparteien keine Vereinbarung, ist eine Kündigung des Handelsvertretervertrags gemäß Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie zum Monatsende zulässig.

Die nationalen Gesetzgeber haben diese Vorgabe vollständig umgesetzt.[6554]

Damit belässt der Europäische Gesetzgeber diese Bestimmung über den Weg der nationalen Gesetzgeber in der Verantwortung der Handelsvertretervertragsparteien, was nur im Bedarfsfall Verhandlungskosten[6555] bedingt.

Dies ist nicht nur die sachnächste Lösung, sondern aus ökonomischer Sicht geschickt gewählt, da – sofern die Parteien keine für sich bessere Lösung aushandeln (d.h. Verhandlungskosten[6556]) – die europaweit harmonisierte Frist eines Monat gilt, so dass auch dann keine Informationskosten[6557] aufgrund der Unterschiede nationaler Rechte anfallen.

Eine Friktion liegt in diesem Punkt nicht vor, so dass eine Anpassung dieser Norm ökonomisch nicht impliziert ist.

6554 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §2 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 3 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 5 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 4 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:437 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 6 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 4 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 6 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 5 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 4 HVG (AT); Polen: Art. 764-1 §3 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 5 HGB (SK); Slowenien: Art. 830 Abs. 6 OG (SI); Tschechien: §2510 Abs. 2 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §22 Abs. 4 HVG (DK); Finnland: §23 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §24 Abs. 5 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 4 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 4 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 4 HVG92 (CY)]

6555 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6556 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6557 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

VI.B. 5. Nationale Unterschiede im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch und der -ersatzanspruch (im Folgenden „Abfindung") gehören zu den meist diskutierten[6558] Aspekten des Europäischen Handelsvertreterrechts[6559]. Ihre besondere Relevanz liegt darin begründet, dass weder die Mitgliedstaaten (Art. 17 ff. Handelsvertreterrichtlinie) noch die Vertragsparteien (Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie) ihre europarechtlichen Regelungen inhaltlich ändern bzw. abbedingen dürfen.

Diese Thematik besitzt nicht nur für Handelsvertreter existenziellen Charakter,[6560] sondern sie stellt auch den Unternehmer vor geschäftliche Konsequenzen.

VI.B. 5.1. Europäische Vorgaben zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Eine mit diesen Abfindungsansprüchen verbundene Rechtsunsicherheit resultiert daraus, dass der Europäische Gesetzgeber den nationalen Gesetzgebern in Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie freistellt,[6561] ob sie entweder den *Handelsvertreterausgleichsanspruch* oder den *-ersatzanspruch* in ihrer Rechtsordnung umsetzen.

Der Europäische Gesetzgeber gibt zudem keine einheitliche Berechnungsgrundlage für die Höhe des jeweiligen Anspruchs vor und verweist dies somit an die Mitgliedstaaten.[6562]

Neben dem *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6563] kann der Handelsvertreter, im Fall seiner Schädigung bei Vertragsbeendigung gegenüber dem Unternehmer einen *Schadensersatzanspruch*[6564] wegen seiner tatsächlich erlittenen Schäden haben. Dieser Anspruch besteht parallel zum *Handelsvertreterersatzanspruch*[6565] indes nicht. Der Europäische Gesetzgeber geht davon aus, dass der *Handelsvertreterersatzanspruch* einen möglichen Schadensersatzanspruch umfasst und damit abgilt.[6566]

6558 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12)

6559 Vgl. Thume (2009a), S. 142; vgl. Ankele (1987), S. 117; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7

6560 Vgl. Guski (2009), S. 286

6561 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 24

6562 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 26; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 21; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 34 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 17 f.

6563 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

6564 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

6565 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

6566 Dazu ausführlich: Kapitel III.B. 2.4.7.b bzw. in der Abgrenzung der Ansprüche Kapitel III.B. 2.4.7.a

Die Europäische Kommission merkte bereits im Jahr 1996[6567] im Rahmen ihrer Kompetenz zur Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie (Art. 17 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie) kritisch an, dass *neben* der Gewährung eines Handelsvertreterausgleichsanspruchs (i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) kein zusätzlicher -ersatzanspruch (i.S.d. Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie) treten darf.

Der weitergehende *Schadensersatzanspruch* (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs (Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) ist damit klar vom *-ersatzanspruch* (Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie) zu differenzieren.

Diese Sicht bestätigte der EuGH u.a. in seiner Begründung zum Vorabentscheidungsersuchen im Fall *QUENON*[6568]. Es ist somit einem Handelsvertreter zwar möglich neben der Ausgleichszahlung einen weitergehenden Schadensersatzanspruch[6569] hinsichtlich der nicht bereits abgedeckten Schäden der Vertragsbeendigung zu fordern[6570], eine doppelte Beendigungsentschädigung des Handelsvertreters etwa für den Verlust zukünftiger Provisionen (Konkurrenz von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch) ist indes ausgeschlossen[6571].

Die Handelsvertreterrichtlinie regelt in Art. 18 das Entfallen der Abfindungsansprüche.

Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie schließt aus, dass die Parteien vor Ablauf des Handelsvertretervertrags Vereinbarungen treffen, die für den Handelsvertreter nachteiligere Regelungen als diejenigen der Art. 17 und Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie beinhalten.

Der Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch überdauern den Tod des Handelsvertreters (Art. 17 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie).[6572]

Macht der Handelsvertreter seinen Anspruch nicht innerhalb eines Jahres nach Handelsvertretervertragsbeendigung geltend, entfällt der Anspruch (Art. 17 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie).[6573]

6567 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 16

6568 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795

6569 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie

6570 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 43 Antwort auf die erste Vorlagefrage

6571 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 35

6572 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.20 WER (BE); Frankreich: Art. L134-12 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 7 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 4 HVG (LU); Portugal: Art. 33 Abs. 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 4 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: HGB (DE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. d HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 2 ZOO (CR); Österreich: §24 Abs. 2 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §4 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 4 HGB (SK); Slowenien: Art. 835 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2514 Abs. 2 ZGB (CZ)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §25 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §28 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §28 Abs. 2 HVG (SE)]; Angloamerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 8 HVG93 (GB); Irland: Art. 17 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 6 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 4 HVG92 (CY)]

6573 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 6 WER (BE); Frankreich: Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 5 HVG (IT); Luxemburg: Art. 21 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 4 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 5 ZGB (RO); Spanien: Art. 31 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 1 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 4 HGB (DE); Estland: §690 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 832 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 5 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 5 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §5 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 5 HGB (SK); Slowenien: Art. 835 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2516 ZGB (CZ);

Mit diesen Regelungen unterstreicht der Europäische Gesetzgeber die Schutzbedürftigkeit[6574] des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer.[6575]

Ungarn: §6:298 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §28 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 3 HVG (FI); Schweden: §31 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 9 HVG93 (GB); Irland: Art. 17 Abs. 5 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 7 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 5 HVG92 (CY)]

6574 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, S. 19

6575 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 23; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 14

VI.B. 5.2. Zu analysierende Problembereiche der Abfindungsansprüche

Die Gesamtproblematik der Abfindungsansprüche bestehend aus

- dem Handelsvertreterausgleichsanspruch nach Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie und
- dem Handelsvertreterersatzanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

liegt in den folgenden Punkten:

1. Wahlmöglichkeit der Mitgliedsländer zwischen den Abfindungsvarianten,
2. die europarechtlich freigegebenen Berechnungsmethoden,
3. dem neben dem Ausgleichsanspruch ergänzend geltendem Schadensersatzanspruch,
4. den unbestimmten Rechtsbegriffen der Abfindungsansprüche sowie
5. der Unabdingbarkeit der Ansprüche.

VI.B. 5.3. Wahlmöglichkeit der Mitgliedsländer zwischen den Abfindungsvarianten

Aufgrund der großen wirtschaftlichen Bedeutung ist die Wahlmöglichkeit[6576] zwischen *Handelsvertreterausgleichsanspruch* und *-ersatzanspruch* für die Handelsvertretervertragsparteien besonders bedeutend.[6577] Mit der Einführung der Richtlinie und damit der Einführung eines Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. -ersatzanspruchs verschaffte der Richtliniengeber dem Handelsvertreter einen innergemeinschaftlichen Mindestschutz.[6578] Diesen Schutzbereich sieht der EuGH[6579] als so wichtig an, dass er ihn für, in der Europäischen Union tätige Handelsvertreter selbst dann als zwingend vorsieht,[6580] wenn die Vertragsparteien das Recht eines Drittstaates, dass diesen Schutz nicht gewährt, eigenständig vereinbart haben.[6581]

VI.B. 5.3.1. Nationale Wahlmöglichkeiten zwischen den Abfindungssystematiken

Die Wahlmöglichkeit[6582] zwischen Ausgleichsanspruch und Ersatzanspruch[6583] führt zu drei unterschiedlichen nationalen Umsetzungsvarianten:

1. In der ersten Variante haben die nationalen Gesetzgeber den *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6584] umgesetzt:
   - Belgien, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Rumänien, Spanien (romanischer Rechtskreis)[6585]
   - Bulgarien, Deutschland, Estland, Griechenland, Kroatien, Lettland, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn (deutscher Rechtskreis)[6586]
   - Dänemark, Finnland, Schweden (nordischer Rechtskreis)[6587]
2. In der zweiten Variante haben sich die nationalen Gesetzgeber für die Umsetzung des *Handelsvertreterersatzanspruchs*[6588] entschieden:

6576 Art. 17. Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

6577 Vgl. Guski (2009), S. 286

6578 Dazu ausführlich: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

6579 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13

6580 Vgl. Lakkis (2010): §55 Internationales Vertriebsrecht in: Martinek et al., Rn. 6; vgl. Staudinger (2001), S. 1978; vgl. Jayme (2001), S. 190 f.; vgl. Dathe (2010a), S. 2197 f.; vgl. Thume (2009b), S. 142; vgl. Schurig (2004): „Ingmar" und die „international zwingende" Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm in: Mansel et al., S. 837 ff.; vgl. Jayme/Kohler (2005), S. 482; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 27

6581 Vgl. Thume (2009b), S. 143; vgl. (2012), XI. IPR (in: Küstner/Thume), Z. 70; siehe: Kapitel III.B. 1.2.5

6582 EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 20; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 24

6583 Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie

6584 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

6585 Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 WER (BE); Italien: 1751 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 BGB (NL); Portugal: Art. 33 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 HVG (ES)]

6586 Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 1-3 HGB (BG); Deutschland: §89b HGB (DE); Estland: §688 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 HVO (GR); Kroatien: Art. 830 ZOO (CR); Lettland: §59 HGB (LV); Österreich: §24 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 OG (SI); Tschechien: §2514 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 BGB (HU)]

6587 Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §25 HVG (DK); Finnland: §28 HVG (FI); Schweden: §28 HVG (SE)]

6588 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

- Frankreich[6589] (romanischer Rechtskreis)
- Irland[6590] (anglo-amerikanischer Rechtskreis)

3. Die nationalen Gesetzgeber der dritten Variante gewähren ihren Handelsvertretervertragsparteien durch eine Wahlmöglichkeit[6591] größere Autonomie, in dem sie sowohl den *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6592], als auch den *Handelsvertretersatzanspruch*[6593] in nationales Recht umgesetzt haben:

   - Litauen (deutscher Rechtskreis)[6594]
   - Großbritannien (anglo-amerikanischer Rechtskreis)[6595]
   - Malta, Zypern (hybride Systeme)[6596]

In der Praxis führt die Bemessung des *Ausgleichsanspruchs* zu einer geringeren Zahlung als der *Ersatzanspruch*.[6597]

VI.B. 5.3.2. Ökonomische Analyse der Wahlmöglichkeit zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Die Einführung einer Wahlmöglichkeit zwischen dem ausschließlich geltenden Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch durch den Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie führt zu unterschiedlichen nationalen Vorgehensweisen.

Diese sind in mehrerlei Hinsicht transaktionskostenrelevant, was es nachfolgend zu beleuchten gilt.

a. Nationale Umsetzung

Die grundlegende Einführung beider Abfindungssysteme stellt einen politischen Kompromiss dar.[6598] Die europäischen Mitgliedstaaten konnten sich in den Verhandlungen zur Einführung der Handelsvertreterrichtlinie nicht einigen, dem französischen oder dem deutschen System[6599] zu folgen.

6589 Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)]

6590 Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Irland: Art. 2 HVG97 (IE)]

6591 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 47

6592 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

6593 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

6594 Deutscher Rechtskreis [Litauen: Ausgleichsanspruch Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT), Ersatzanspruch Art. 2167 Abs. 6 ZVG (LT)]

6595 Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Ausgleichsanspruch Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB), Ersatzanspruch Art. 17 Abs. 6, 7 HVG93 (GB)]

6596 Hybride Systeme [Malta: Ausgleichsanspruch Art. 78D Abs. 1 HGB (MT), Ersatzanspruch Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT); Zypern: Ausgleichsanspruch Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY), Ersatzanspruch Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)]

6597 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7; Kapitel IV

6598 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9

6599 Vgl. Saintier (2002), S. 110; vgl. Krusche (2001), S. 523 ff.; vgl. Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9; vgl. Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 18.05.1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989, S. 9

Dem durch große Autonomie gekennzeichneten anglo-amerikanischen Rechtskreis war zudem eine verpflichtende Abfindungszahlung bei Handelsvertretervertragsbeendigung[6600] gänzlich fremd. Vielmehr war es nach dem anglo-amerikanischen Rechtsverständnis der Unternehmer, der aufgrund des möglichen Missbrauches der Vertretungsmacht durch den Handelsvertreter als schützenswert[6601] galt.

i. Umsetzung als zwingende Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Wie in Kapitel III.B. 2.4.7 ausgeführt, hat der Europäische Gesetzeber in der Handelsvertreterrichtlinie den Handelsvertreterausgleichsanspruch dem damaligen deutschen System nachgebildet[6602]. Diesem Vorbild folgten in der Richtlinienumsetzung die Mitgliedstaaten:

- Belgien, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Rumänien, Spanien (romanischer Rechtskreis)[6603]
- Bulgarien, Deutschland, Estland, Griechenland, Kroatien, Lettland, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn (deutscher Rechtskreis)[6604]
- Dänemark, Finnland, Schweden (nordischer Rechtskreis)[6605]

Der Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie dient dem Schutze[6606] des Handelsvertreters. Dieser Handelsvertreterausgleichsanspruch gemäß Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie stellt eine Gegenleistung für alle nach der Vertragsbeendigung beim Unternehmer verbleibenden erheblichen Vorteile dar, die der Handelsvertreter durch seine Vertragstätigkeit geschaffen hat. Diese Vorteile entstehen zum einen durch die Neukundenakquise des Handelsvertreters und zum anderen durch die wesentliche Erweiterung des Geschäftsumfangs in bestehenden Kundenbeziehungen.[6607]

Die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs muss, unter Berücksichtigung der Gesamtumstände, der Billigkeit entsprechen.[6608]

6600 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.4.7; Kapitel IV.E. 1; Kapitel IV.E. 2

6601 Vgl. Lando (1980), S. 6; vgl. Martinek (2014), S. 139

6602 Vgl. Saintier (2002), S. 110

6603 Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 WER (BE); Italien: 1751 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 BGB (NL); Portugal: Art. 33 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 HVG (ES)]

6604 Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 1-3 HGB (BG); Deutschland: §89b HGB (DE); Estland: §688 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 HVO (GR); Kroatien: Art. 830 ZOO (CR); Lettland: §59 HGB (LV); Österreich: §24 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 OG (SI); Tschechien: §2514 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 BGB (HU)]

6605 Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §25 HVG (DK); Finnland: §28 HVG (FI); Schweden: §28 HVG (SE)]

6606 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 23; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 146; Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 2

6607 Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

6608 Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

Aus Sicht des Handelsvertreters kompensiert der Ausgleichsanspruch die Nachteile, die ihm aus dem Verlust des Kundenstammes (insbesondere dem Provisionsverlust) entstehen.[6609] Dogmatisch ist daher der Handelsvertreterausgleichsanspruch kein Schadensersatzanspruch sondern ein Vorteilsabschöpfungsanspruch[6610].

Wie die Verweise der obigen Auflistung zeigen, haben jene Länder, die sich für den Handelsvertreterausgleichanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie entschieden haben, diesen vollständig umgesetzt.

Der Ausgleichsanspruch schließt, wie oben gesehen, einen möglichen Schadensersatzanspruch im Gegensatz zum Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht aus.

ii. Umsetzung als zwingende Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs

Der Europäische Gesetzgeber hat den Handelsvertreterersatzanspruch[6611] aus Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie dem französischen Recht nachgebildet.[6612]

Der Handelsvertreterersatzanspruch entschädigt den Handelsvertreter für Nachteile, die er aus der Handelsvertretervertragsbeendigung erleidet.[6613] Er ist u.a. ein Ersatz für den Verlust von Provisionen, also entgangene Gewinne, die dem Handelsvertreter bei Vertragsfortführung rechtmäßig zugestanden hätten.[6614]

Neben Frankreich[6615] hat sich lediglich Irland[6616] für die *ausschließliche* Einführung[6617] des Handelsvertreterersatzanspruchs entschieden.

iii. Umsetzung als parteiliche Wahlmöglichkeit zwischen den Abfindungssystematiken

Für eine parallele Umsetzung von *Ausgleichsanspruch* und *-ersatzanspruch* haben sich

- Litauen (deutscher Rechtskreis)[6618],
- Großbritannien (anglo-amerikanischer Rechtskreis)[6619] sowie

---

6609 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §89b in: K. Schmidt, Rn. 2 f.

6610 Vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 98

6611 Siehe auch: Frankreich: Kapitel IV.B. 2.10; Irland: Kapitel IV.E. 1.9

6612 Vgl. Saintier (2002), S. 110 f.; vgl. Vogel/Vogel (1991), S. 601; Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.09.1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988, S. 9, zu Nr. 6 §89b

6613 Vgl. Storp (1994), S. 1054; vgl. Legeais (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? in: Saenger/Schulze, S. 96

6614 Vgl. Legeais (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? in: Saenger/Schulze, S. 97 (m.w.N.)

6615 Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)]

6616 Anglo-amerikanischer Rechtkreis [Irland: Art. 2 HVG97 (IE)]

6617 Für die Umsetzung von Ausgleichs- und Ersatzanspruchssystem siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii

6618 Deutscher Rechtskreis [Litauen: Ausgleichsanspruch Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT), Ersatzanspruch Art. 2167 Abs. 6 ZVG (LT)]

6619 Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Ausgleichsanspruch Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB), Ersatzanspruch Art. 17 Abs. 6, 7 HVG93 (GB)]

- Malta, Zypern (hybride Systeme)[6620]

entschieden.

In diesen Ländern sind sowohl Problematiken des Handelsvertreterausgleichsanspruchs als auch diejenigen des Handelsvertreterersatzanspruchs von Relevanz, denn die Voraussetzungen zur Anwendbarkeit des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. -ersatzanspruchs unterscheiden sich nicht von denjenigen der übrigen europäischen Mitgliedstaaten.

Hinzu tritt allerdings eine weitere Ebene, denn die Parteien sehen sich nun bereits innerhalb des nationalen Rechts mit den beratungsintensiven Fragen der Wahl der Abfindungsvariante konfrontiert.

(1) Primäre Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der litauische Gesetzgeber hat in Art. 2167 Abs. 1 ZVG (LT) den Handelsvertreterausgleichsanspruch und den -ersatzanspruch umgesetzt. Art. 2167 Abs. 1 ZVG (LT)[6621] bestimmt, dass, sofern die Handelsvertretervertragsparteien nicht die Anwendung des Handelsvertreterersatzanspruchs gemäß Art. 2167 Abs. 6 ZVG (LT) vereinbaren, der Ausgleichsanspruch nach Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT) primäre Geltung findet.

(2) Primäre Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs

Der britische Gesetzgeber hat in Art. 17 der Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 zur größeren Vertragsfreiheit sowohl den *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6622] (indemnity) als auch den *-ersatzanspruch*[6623] (compensation) übernommen.[6624]

Nach Art. 17 Abs. 2 HVG93 (GB) gilt der Handelsvertreterersatzanspruch (compensation) mangels anderslautender Vereinbarung primär.

(3) Fehlende Regelung zur primären Geltung von Handelsvertreterausgleichsanspruch o- der -ersatzanspruch

Malta[6625] und Zypern[6626] haben sich für die Umsetzung von Handelsvertreterausgleich-*und* Handelsvertretersatzanspruch entschieden. Fraglich ist in diesen Rechtsordnungen, welche dieser Abfindungsanspruchsvarianten Anwendung findet, sofern die Parteien sie nicht vereinbaren. Dies erklärt in Malta und Zypern weder zugängliche Literatur noch ist diesbezügliche Rechtsprechung auffindbar.

(4) Unklare Regelung Estlands

6620 Hybride Systeme [Malta: Ausgleichsanspruch Art. 78D Abs. 1 HGB (MT), Ersatzanspruch Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT); Zypern: Ausgleichsanspruch Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY), Ersatzanspruch Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)]

6621 (...) kompensaciją pagal šio straipsnio 2 dalį, jeigu šalys nesusitarė, kad, pasibaigus sutarčiai, prekybos agentas turi teisę į nuostolių atlyginimą pagal šio straipsnio 6 dalį.

6622 Art. 17 Abs. 3-5 HVG93 (GB) (indemnity)

6623 Art. 17 Abs. 6-7 HVG93 (GB) (compensation)

6624 Vgl. Westphal (1994), S. 206 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 61 f.

6625 Ausgleichsanspruch Art. 78D Abs. 1 HGB (MT), Ersatzanspruch Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT)

6626 Ausgleichsanspruch Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY), Ersatzanspruch Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)

Der estnische Gesetzgeber hat sein nationales Recht in §688 Abs. 1 SRG (EE) missverständlich formuliert.[6627] Er setzt mit §688 Abs. 1 SRG (EE) den Handelsvertreterausgleichsanspruch[6628] um. Neben dem *Ausgleichsanspruch* steht dem Handelsvertreter ein *weitergehender Schadensersatzanspruch*[6629] aus Schäden zu, die der Vertreter durch die Vertragsbeendigung tatsächlich und nachweisbar erleidet. Diesem Erfordernis versucht der estnische Gesetzgeber mit seinem §688 Abs. 3 SRG (EE) nachzukommen.

Dies ist allerdings missverständlich, denn in seinen §688 Abs. 3 SRG (EE) formuliert der estnische Gesetzgeber nicht nach dem Wortlaut des *„weitergehenden Schadensersatzanspruchs aus tatsächlich erlittenen Schäden"*[6630], der neben dem *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6631] Bestand hat. Sondern der estnische Gesetzgeber übernimmt in §688 Abs. 3 SRG (EE) den Wortlaut der Systematik des *Handelsvertreterersatzanspruchs*[6632].

Folglich scheint es im estnischen Gesetz, als habe der Handelsvertreter neben seinem *Handelsvertreterausgleichsanspruch* zudem einen *-ersatzanspruch*, was jedoch nicht der Zweck des §688 Abs. 1 SRG (EE) ist.

Ob es in Malta und Zypern ebenfalls zu dieser missverständlichen Umsetzung gekommen ist, ist unwahrscheinlich:

- Der estnische Gesetzgeber setzt in §688 Abs. 1 SRG (EE) den *Handelsvertreterausgleichsanspruch* um. Den davon *unabhängigen Schadensersatz*[6633] aus tatsächlich erlittenen Schäden aus der Vertragsbeendigung formuliert er unglücklich in §688 Abs. 3 SRG (EE).
- Der maltesische[6634] Gesetzgeber setzt in Art. 78D Abs. 1 HGB (MT) den *Handelsvertreterausgleichsanspruch*[6635] um und in Art. 78D Abs. 3 HGB (MT) den davon unabhängigen *Schadensersatzanspruch*[6636] aus tatsächlich erlittenen Schäden. In Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT) setzt der maltesische Gesetzgeber den *Handelsvertreterersatzanspruch*[6637] um.
- Der zypriotische[6638] Gesetzgeber verhält sich eindeutig, indem er in Art. 18 HVG92 (CY) von der Anwendung des *Handelsvertreterausgleichsanspruchs* nach Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY) oder des *Handelsvertreterersatzanspruchs* nach Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY) spricht.

6627 Siehe: Kapitel IV.C. 3.9
6628 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
6629 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6630 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6631 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
6632 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
6633 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6634 Siehe: Kapitel IV.F. 1.9
6635 Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie
6636 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6637 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
6638 Siehe: Kapitel IV.F. 2.9

iv. Gegenüberstellung nationaler Regelungen

Tabelle 40 verdeutlicht, dass die Mitgliedstaaten größtenteils den Handelsvertreterausgleichsanspruch umgesetzt[6639] haben.

Im deutschen und im nordischen Rechtskreis haben sämtliche Gesetzgeber den Ausgleichsanspruch eingeführt. Lediglich der litauische Gesetzgeber lässt den Handelsvertretervertragsparteien bei primärer Geltung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[6640] die Option[6641], den Handelsvertreterersatzanspruch zu vereinbaren.

Die nationalen Gesetzgeber des romanischen Rechtskreises folgen nicht in obiger Einheit dem Vorbild Frankreichs in der Umsetzung des Handelsvertreterersatzanspruchs.[6642] So hat im romanischen Rechtskreis nur Frankreich[6643] den Handelsvertreterersatzanspruch ausschließlich umgesetzt.

Belgien[6644], Italien[6645], Luxemburg[6646], Niederlande[6647], Portugal[6648], Rumänien[6649] und Spanien[6650] (romanischer Rechtskreis) entschieden sich hingegen für das Ausgleichsanspruchsmodell.

Neben Frankreich[6651] hat nur Irland[6652] (anglo-amerikanischer Rechtskreis) die ausschließliche Geltung des Handelsvertreterersatzanspruchs eingeführt. Das Vereinigte Königreich[6653] (anglo-amerikanischer Rechtskreis) hat sich für die Einführung beider Abfindungsvarianten entschieden und belässt dadurch die Wahlmöglichkeit in der Autonomie der Handelsvertretervertragsparteien. Primär gilt in Großbritannien der Handelsvertreterersatzanspruch.[6654]

Malta[6655] und Zypern[6656] lassen die Wahl zwischen Ausgleichsanspruch und Ersatzanspruch in der Verantwortung der Handelsvertretervertragsparteien, versäumen es allerdings scheinbar, die primäre Geltung einer der Abfindungsvarianten zu vereinbaren.

Zusammenfassend haben damit 26 der 28 europäischen Mitgliedstaaten (22 ausschließlich, 4 mit Wahlmöglichkeit der Parteien) den Handelsvertreterausgleichsanspruch

---

6639 Gesamtübersicht in Tabelle 40; Quellen in Kapitel VI.B. 5.3.2.a.i (Ausgleichsanspruch); Kapitel VI.B. 5.3.2.a.ii (Ersatzanspruch); Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii (Ausgleichs- und Ersatzanspruch)

6640 Wahlmöglichkeit nach Art. 2167 Abs.1 ZVG (LT): Ausgleichsanspruch Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT), Ersatzanspruch Art. 2167 Abs. 6 ZVG (LT)

6641 Wahlmöglichkeit nach Art. 2167 Abs.1 ZVG (LT): Ausgleichsanspruch Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT), Ersatzanspruch Art. 2167 Abs. 6 ZVG (LT)

6642 Siehe: Tabelle 40

6643 Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)

6644 Art. X.18 WER (BE)

6645 Art. 1751 HVG (IT)

6646 Art. 19 Abs. 1 HVG (LU)

6647 Art. 7:442 BGB (NL)

6648 Art. 33 HVG (PT)

6649 Art. 2091 ZGB (RO)

6650 Art. 28 HVG (ES)

6651 Art. L134-12 Abs. 1 HGB (FR)

6652 Art. 2 HVG97 (IE)

6653 Ausgleichsanspruch Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB), Ersatzanspruch Art. 17 Abs. 6, 7 HVG93 (GB)

6654 Siehe: Kapitel IV.E. 2.11; Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii

6655 Ausgleichsanspruch Art. 78D Abs. 1 HGB (MT), Ersatzanspruch Art. 78D Abs. 4, 5 HGB (MT)

6656 Ausgleichsanspruch Art. 18 Abs. 2 HVG92 (CY), Ersatzanspruch Art. 18 Abs. 3 HVG92 (CY)

umgesetzt. Den Handelsvertreterersatzanspruch wenden indes nur sechs Länder an (2 ausschließlich, 4 mit Wahlmöglichkeit der Parteien).[6657]

Nachfolgende Tabelle 40 stellt die unterschiedlichen nationalen Ausprägungen zu den Abfindungsansprüchen zusammengefasst gegenüber:

[6657] Siehe: Tabelle 40

	Handelsvertreterrichtlinie	Handelsvertreterausgleichsanspruch (deutsches Modell)	Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch	Handelsvertreterersatzanspruch (französisches Modell)
Umsetzung		*Romanischer Rechtskreis* Belgien, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Rumänien, Spanien *Deutscher Rechtskreis* Bulgarien, Deutschland, Estland, Griechenland, Kroatien, Lettland, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn *Nordischer Rechtskreis* Dänemark, Finnland, Schweden	*Deutscher Rechtskreis* Litauen (Primäre Geltung: Ausgleichsanspruch) *Anglo-amerikanischer Rechtskreis* Großbritannien (Primäre Geltung: Ersatzanspruch) *Hybride Systeme* Malta, Zypern (Keine primäre Geltung vorgegeben)	*Romanischer Rechtskreis* Frankreich *Anglo-amerikanischer Rechtskreis* Irland
Ausgestaltung	Art. 17 Abs. 1 Wahlmöglichkeit	Ausgleichsanspruch	Wahlmöglichkeit zwischen Ausgleichsanspruch und Ersatzanspruch	Ersatzanspruch
Höhe	Ausgleichsanspruch Art. 17 Abs. 2 Durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre zzgl. Art. 17 Abs. 2 lit. c Ersatz aus tatsächlich erlittenen Schäden	Durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre (bzw. Regelungen zur kürzeren Vertragsdauer) zzgl. Schadensersatz aus tatsächlich erlittenen Schäden Keine Höchstgrenze	durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre (bzw. Regelungen zur kürzeren Vertragsdauer) zzgl. Schadensersatz aus tatsächlich erlittenen Schäden Keine Höchstgrenze	
	Art. 17 Abs. 3 Ersatzanspruch Keine Begrenzung Regelmäßig zwei Jahresprovisionen		Keine Höchstgrenze	Keine Höchstgrenze Regelmäßig zwei durchschnittliche Jahresprovisionen der letzten 2-3 Jahre
Berechnung	Keine Vorgaben Feststellung, dass Klärungsbedarf besteht	Nicht kodifiziert	Nicht kodifiziert	Nicht kodifiziert
Entfallen	Bei einer zulässigen außerordentlichen Kündigung des Vertrags durch den Unternehmer oder einer Eigenkündigung des Vertrags durch den Handelsvertreter entfällt der Abfindungsanspruch des Handelsvertreters. Es sei denn, die Eigenkündigung des Handelsvertreters ist auf den Unternehmer zurückzuführen oder durch Alter, Gebrechen oder Krankheit des Handelsvertreters bedingt, die dem Vertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit billigerweise unzumutbar machen, bedingt. Der Anspruch des Handelsvertreters besteht nicht im Falle einer Nachfolgeregelung, denn dann gehen die Rechte und Pflichten (und damit auch der Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch) auf den Dritten (die nachfolgende Partei) über.			

Ausschluss	Ein Ausschluss bzw. eine Änderung zum Nachteil des Handelsvertreters ist vor Vertragsablauf nicht durchsetzbar. Zu verrechnende Einstandszahlungen oder Vorauszahlungen auf den Ausgleichsanspruch bzw. Ersatzanspruch sind zulässig, jedoch nicht unkritisch.

Tabelle 40: Nationale Umsetzung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs

b. Ökonomische Analyse der generellen Wahlmöglichkeit der Mitgliedstaaten

Gegen die Zurverfügungstellung einer Wahlmöglichkeit zwischen den Abfindungssystematiken spricht, dass durch sie eine sehr unterschiedliche Rechtslage auf dem Binnenmarkt entsteht. Hieraus folgen erhebliche Such- und Informationskosten[6658] sowie Verhandlungskosten[6659] und Durchsetzungskosten[6660], wie auch politische Transaktionskosten[6661] der nationalen Gesetzgeber bzw. der Vertragsparteien. Diesen erheblichen gesamtwirtschaftlich schädlichen Transaktionskosten ist der Umstand entgegenzusetzen, dass ein solches Wahlrecht gleichzeitig den Betroffenen ermöglicht, mit größerer Sachnähe Entscheidungen oder Regelungen zu wählen, die effizienter sind und deren Akzeptanz größer ist.[6662]

Die Abwägung beider Transaktionskostenblöcke enthält auf den ersten Blick keine zwingende Aussage für die Wahlmöglichkeit oder für eine zwingende europäische Vorgabe von Abfindungsansprüchen. Bedenkt man aber, dass die Transaktionskostenvorzüge[6663] einer effizienten sachnäheren und damit akzeptablen Regelung nicht allein der Einheit der Mitgliedstaaten sondern auch der kleineren Einheit der Parteien (wie z.B. im Falle von Großbritannien[6664] oder der Rechtswahl) zugutekommt, enthält die Betrachtung eine Übergewicht zu Gunsten der parteinahen Regelung. Es sind hier insbesondere die Parteien, die eine größere Kompetenz und Sachnähe zu Marktverhältnissen, dem Schwierigkeitsgrad der Tätigkeit des Handelsvertreters und damit zur Tätigkeit des Handelsvertreters selbst haben.[6665]

Insofern steht es in ihrer Zuständigkeit, derartige Fragen einzelvertraglich festzulegen. Diese kleinsten Einheiten sind mit dem Umgang, der hier in Rede stehenden Problematik, ferner weitaus häufiger betraut, als der Europäische oder die nationalen Gesetzgeber. Somit besteht aus ökonomischer Sicht der Vorzug der Kompetenzzuweisung[6666] an kleinere Einheiten.

Die hier angewandte Methodik erlaubt zudem die Aussprache der Empfehlung, dass in der hier beantworteten Problematik die Zuweisung der Kompetenzlösung am effizientesten der kleinsten Einheit, nämlich den Vertragsparteien zugewiesen werden muss. Das Modell[6667] Litauens, Großbritanniens, Maltas und Zyperns (die Parteien entscheiden dort zwischen den Abfindungsvarianten) erweist sich aus dieser Sicht als ökonomisch besonders vorteilhaft.

6658 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6659 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6660 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6661 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6662 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6663 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6664 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii
6665 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6666 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6667 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii

c. Ökonomik der Abfindungsansprüche

Im Gegensatz zur Darstellung der Wahlmöglichkeit allgemein, untersucht dieses Kapitel speziell die Transaktionskostenwirkung der zur Wahl stehenden Ansprüche (Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch). Sollte einer der oben genannten Ansprüche maßgebliche Transaktionskosten erzeugen, ist es Aufgabe dieser Untersuchung, den Europäischen Gesetzgeber darauf hinzuweisen bei einer Richtlinienänderung diese Wahlmöglichkeit nicht mehr einzuräumen.

Der Ausgleichsanspruch ist in seiner Konzeption auf einen Vermögensausgleich des Handelsvertreters zum Unternehmer gerichtet.[6668] Der Unternehmer sollte von den wirtschaftlichen Vorteilen, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, nach der Vertragsbeendigung nicht übermäßig profitieren. Insofern spricht der Ausgleichsanspruch für den Aspekt der Vorteilsausgleichung bzw. der Vorteilsabschöpfung[6669] beim Unternehmer. Im Gegensatz dazu geht es dem Ersatzanspruch darum, den Handelsvertreter einen finanziellen Ersatz für seine geleistete Tätigkeit zu schaffen.[6670]

Der transaktionskostenrelevante Gesichtspunkt ist die Frage, mit welchem beider Abfindungsansprüche die Parteien ihre Interessen weitgehend verfolgen können. Denn eine solche Rechtsverfolgungsmöglichkeit unterstützt die Akzeptanz insbesondere gerichtlicher Entscheidungen und senkt dadurch Prozess- bzw. Durchsetzungskosten[6671].

Aus Sicht des Verfassers ist ein relevanter Unterschied beider Ansprüche nicht gegeben. Beide gleichen nämlich eine ungerechte Gewinnverteilung aus, nehmen jedoch unterschiedliche Perspektiven ein. Zu bedenken ist insbesondere, dass der wohl inhaltlich engerer Ausgleichsanspruch einen parallelen Schadensersatzanspruch[6672] – im Gegensatz zum Handelsvertreterersatzanspruch[6673] – gerade nicht ausschließt. Damit ist der Handelsvertreter in beiden Alternativen vollständig kompensiert und der Unternehmer in beiden Alternativen nicht übermäßig bereichert.

VI.B. 5.3.3. Fazit

Die Transaktionskostenabwägung ergibt daher, dass beide Abfindungssystematiken akzeptabel und damit gleich transaktionskostenrelevant sind. Eine Entscheidung zwischen beiden Varianten muss, gemäß den obigen Ausführungen zum allgemeinen Wahlrecht[6674] und die ökonomische Vorteilhaftigkeit der subsidiären Zuweisung an die Länder oder die Vertragsparteien[6675] nicht aufgeführt werden. Daher sind beide Alternativen, sowie sie der Art. 17 Handelsvertreterrichtlinie bietet, ökonomisch sinnvoll.

6668 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7; Kapitel IV
6669 Vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 98
6670 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7; Kapitel IV
6671 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6672 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6673 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel III.B. 2.4.7
6674 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.b
6675 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. 5.4. Unterschiedliche nationale Berechnungsmethoden der Abfindungsansprüche

Der Art. 17 Handelsvertreterrichtlinie trifft keine konkreten Vorgaben zur Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs bzw. -ersatzanspruchs.

Lediglich den Handelsvertreterausgleichsanspruch limitiert der Europäische Gesetzgeber in Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie auf eine durchschnittliche Handelsvertreterjahresprovision der letzten fünf Jahre, bei kürzeren Vertragslaufzeiten auf eine durchschnittliche Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit.

Die fehlende Regelung der Berechnungsmethode begründet der Richtliniengeber damit, dass den Adressanten der Handelsvertreterrichtlinie[6676] somit der größtmögliche Spielraum in der richtlinienkonformen[6677] Umsetzung zuteilwird. Dies betonte auch der EuGH[6678] wiederholt.

Die Europäische Kommission hat bereits in ihrem, durch Art. 17 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie vorgesehenen, Bericht zu den Abfindungsansprüchen aus dem Jahr 1996 auf die französische[6679] und die deutsche[6680] Rechtsordnung als Beispiel für die urtypischen Abfindungssystematiken verwiesen[6681]. In z.B. Großbritannien[6682] weicht die Berechnung beider Anspruchsvarianten jedoch von diesen „Urformen" ab. In obigem Bericht[6683] hat die Europäische Kommission 1996 selbst anerkannt, dass im Zusammenhang der Berechnung weitergehender Klärungsbedarf besteht.

Dieser Klärungsbedarf bewirkte eine Vielzahl nationaler Verfahren und auch Vorabentscheidungsersuchen[6684], die mitunter nationale Gesetzesänderungen bedingten.

Zwar haben sich mehr als 30 Jahre nach Einführung der Handelsvertreterrichtlinie in den europäischen Mitgliedstaaten Erfahrungswerte[6685] zur Berechnung der Abfindungsansprüche eingestellt und neuere Mitgliedstaaten können zur konkreten Anwendung der Abfindungssystematiken mit den übrigen europäischen Mitgliedstaaten Vergleiche ziehen. Doch ist nach wie vor insbesondere die konkrete Berechnungsmethode von Ausgleichs- und Ersatzanspruch nicht abschließend geklärt.

6676 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 4; vgl. Emde (2014a), S. 219; vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 7, 8

6677 EuGH, Urteil, Rs. 7/90 vom 02.10.1991, Slg. I–4371, Rn. 6; EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643, Rn. 25; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 17

6678 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 26; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, Rn. 21; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 34 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 17 f.; Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

6679 Siehe: Kapitel IV.B. 2.10

6680 Siehe: Kapitel IV.C. 2.9

6681 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7

6682 Siehe: Kapitel IV.E. 2.11.1

6683 Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg. vom 23.07.1996, ABl. C235 vom 13.8.1996, S. 12

6684 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12)

6685 Siehe: Kapitel IV Abfindungsansprüche

VI.B. 5.4.1. Nationale Berechnungsmethoden

Aus der Freigabe der Berechnungsmethoden und der damit auftretenden nationalen Abweichungen können Transaktionskosten entstehen.

Dieser Problembereich erstreckt sich, wie in Abbildung 14 visualisiert, über zwei Ebenen:

- Zum einen (Ebene 1) besteht der Unterschied in der rechtspraktischen Ausgestaltung der Abfindungshöhe des Handelsvertreterausgleichsanspruch gegenüber dem -ersatzanspruch,
- Zum anderen (Ebene 2) unterscheiden sich die Berechnungsmethoden innerhalb der beiden Abfindungssystematiken (d.h. innerhalb des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und innerhalb des Handelsvertretersatzanspruchs).

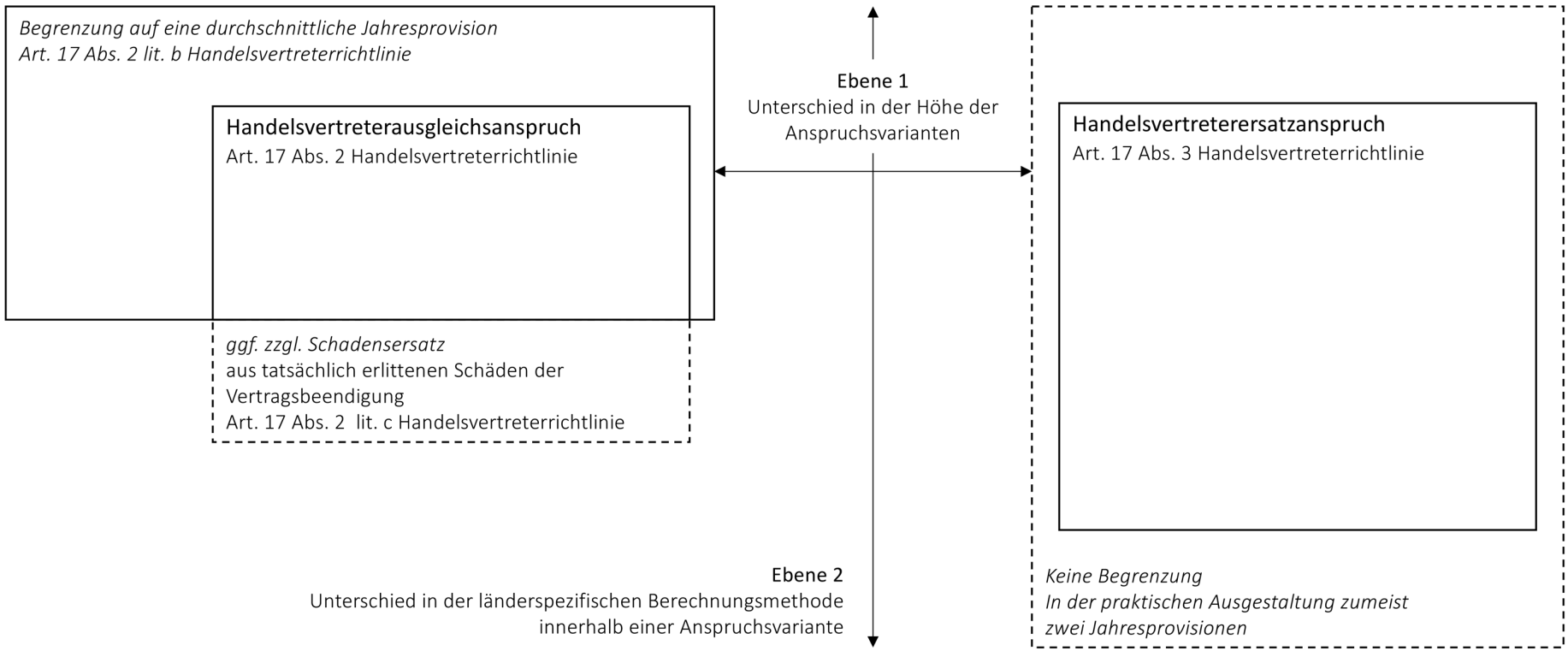

Abbildung 14: Höhe von Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch[6686]

[6686] Eigene Darstellung

Zudem sind die gegenwärtigen nationalen Berechnungsvarianten[6687] keineswegs als statisch anzusehen. Vielmehr unterliegen sie durch nationale Gerichtsverfahren kontinuierlicher Anpassung.[6688] Treffen die Handelsvertretervertragsparteien zum Zeitpunkt des Handelsvertretervertragsabschlusses eine möglichst informierte und vorteilhafte Entscheidung, bedeutet dies aufgrund der sich verändernden Modalitäten und der stark einzelfallgeprägten Berechnung nicht, dass zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung die vormals optimalen Voraussetzungen noch Bestand haben.

a. Berechnungsmethoden des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie kennt zur Bestimmung des Ausgleichs nur drei allgemeine Stufen:[6689]

1. Die Vorteile, die dem Unternehmer nach Vertragsbeendigung aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verbleiben, sind zu quantifizieren.[6690]
2. Der sich ergebende Betrag muss, unter Berücksichtigung aller einzelfallabhängigen Umstände (vor allem dem Provisionsverlust des Handelsvertreters), der Billigkeit entsprechen.[6691]
3. Ergibt sich aus (1) und (2) ein Betrag, der höher ist, als der Maximalausgleich[6692] des Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, muss der aus (1) und (2) berechnete Betrag auf den Maximalbetrag begrenzt werden.[6693]

Zusätzlich kann dem Handelsvertreter ein nicht in der Höhe begrenzter *Schadensersatzanspruch*[6694] entstehen.[6695]

Damit hat der Europäische Gesetzgeber nur den Ausgleichsanspruch selbst reguliert. Er zielt nicht darauf, sämtliche nationalen Entschädigungsmöglichkeiten zu vereinheitlichen, die etwa eine vertragliche oder deliktische Haftung des Unternehmers vorsehen.[6696] Dies bleibt weiterhin bei den nationalen Gesetzgebern.[6697]

Zu beachten ist, dass der weitergehende Schadensersatzanspruch aus tatsächlich erlittenen Schäden, einen Schaden zum Gegenstand haben muss, der von dem des Handelsvertreterersatzanspruchs abweicht, da ansonsten die Maximalhöhe des Ausgleichsanspruchs umgangen werden könnte.[6698]

6687 Siehe: Kapitel IV Abfindungsansprüche
6688 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7; Kapitel IV Abfindungsansprüche
6689 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 28; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8), Rn. 19
6690 Art. 17 Abs. 2 lit. a (erster Gedankenstrich) Handelsvertreterrichtlinie
6691 Art. 17 Abs. 2 lit. a (zweiter Gedankenstrich) Handelsvertreterrichtlinie
6692 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie sieht einen Maximalbetrag in Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision der letzten fünf Jahre bzw. bei einer kürzeren Vertragsdauer einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit
6693 Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie
6694 Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie
6695 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 29 f.
6696 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 31
6697 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 32
6698 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 40 f.

Dem obigen grundlegenden Verständnis des *Handelsvertreterausgleichsanspruchs* folgen die nationalen Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten.[6699]

Bulgarien wählt allerdings in Art. 40 Abs. 2 HGB (BG) eine eigenwillige Formulierung. Der bulgarische Gesetzgeber bestimmt, dass der Handelsvertreterausgleichsanspruch

- einer durchschnittlichen Jahresprovision der gesamten Vertragslaufzeit, die jedoch nicht höher als eine durchschnittliche Jahresprovision der letzten fünf Jahre sein darf, entspricht.

Mit einer weiteren Besonderheit wartet der slowenische Gesetzgeber im Falle

- befristeter Verträge vor Fristablauf und
- unbefristeter Verträge vor Ablauf einer Frist von fünf Jahren auf.[6700]

Dem Handelsvertreter entsteht dann ein Anspruch auf eine Abfindung, die sich aus der Differenz der Markteinführungskosten des Produkts zzgl. den mit dem Handelsvertretervertrag verbundenen Kosten gegenüber den erzielten Einnahmen und denjenigen Einnahmen, die bis zum Ende des Fristablaufs bzw. der fünf Jahre angefallen wären.[6701] Dieser Anspruch entsteht selbst dann, wenn der Handelsvertreter ansonsten keinen Anspruch auf eine Ausgleichszahlung aus Art. 833 Abs. 1 OG (SI) hat oder der Ausgleichsanspruch niedriger wäre, als diese Abfindung aus Art. 833 Abs. 4 OG (SI).[6702]

6699 Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 1 WER (BE) [Art. X.18 Abs. 2 WER (BE): beim Vorliegen eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots werden die verbleibenden Vorteile vorausgesetzt; Art. X.18 Abs. 3 WER (BE): Berechnung unter Berücksichtigung neuer Kunden und von erweiterten Geschäftsbeziehungen bei Bestandskunden]; Italien: Art. 1751 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 1 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 1 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 1 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 1, Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 Abs. 1, Abs. 2 (OG (SI); Tschechien: §2514 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §25 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §28 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §28 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 3 HVG93 (GB)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 2 lit. a HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 4 WER (BE); Italien: Art. 1751 Abs. 3 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 34 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 2 ZGB (RO); Spanien: Art. 28 Abs. 3 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis: (Bulgarien: Art. 40 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 2 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 4 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 3 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 4 HVG (AT); Polen: Art. 764-3 §2 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 2 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2515 ZGB (CZ); Ungarn: §6:298 Abs. 2 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §26 HVG (DK); Finnland: §28 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §28 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 4 HVG93 (GB)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 2 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 2 lit. b VG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.19 WER (BE); Italien: Art. 1751 Abs. 4 HVG (IT); Luxemburg: Art. 19 Abs. 3, Art. 23, Art. 24, Art. 25 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 1, Art. 32 HVG (PT); Rumänien: Art. 2091 Abs. 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 29 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Estland: §688 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 1 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 830 Abs. 6 ZOO (CR); Litauen: Art. 2167 Abs. 1 ZVG (LT); Polen: Art. 764-3 §3 ZGB (PL); Slowakei: §669 Abs. 3 HGB (SK); Slowenien: Art. 833 Abs. 6 OG (SI); Ungarn: §6:298 Abs. 4 BGB (HU); Nordischer Rechtskreis [Finnland: §28 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §34 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 17 Abs. 5 HVG93 (GB)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78D Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 2 lit. c HVG92 (CY)]

6700 Art. 834 Abs. 3, 4 OG (SI)

6701 Ausgleichszahlung = (Einnahmen während der Vertragslaufzeit – zu erwartende Einnahmen bis zum regulären Ende des Vertrags bzw. bis zum Ende des fünften Jahres) – (Kosten der Markteinführung + Kosten aus der Vertragserfüllung); Art. 834 Abs. 3 OG (SI); siehe: Will (2013): Slowenien in: Rödl & Partner, S. 337; siehe: Jemc (2018): Slovenia in: Baker & McKenzie, Kap. 1.5.4

6702 Art. 833 Abs. 5 OG (SI)

Aus der Länderbetrachtung[6703] vorliegender Arbeit geht hervor, dass die Mitgliedstaaten z.T. auf die deutsche Berechnungsmethode des Ausgleichsanspruchs verweisen, da sie dem deutschen Recht große Erfahrung mit dem Handelsvertreterausgleichsanspruch zusprechen:
Sind die Voraussetzungen zur Entstehung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs erfüllt,[6704] sind für seine Berechnung

- die Unternehmervorteile zu beziffern,[6705] die eine Kundenfluktuation bzw. Abwanderung und eine etwaige Abzinsung berücksichtigen.[6706]
- Wenn der errechnete Betrag höher ist, als der maximal zulässige Ausgleichsanspruch, ist er auf diesen Betrag zu begrenzen.[6707]
- Letztlich ist eine Angemessenheitsprüfung durchzuführen, die als etwaiges Korrektiv wirkt.[6708]

Für die Parteien tritt erschwerend hinzu, dass die Berechnung des Ausgleichsanspruchs selbst in der nationalen Umsetzung i.d.R. nicht gesetzlich kodifiziert ist, sondern dass Gerichte einzelfallabhängig darüber entscheiden.[6709]

Zur Berechnung des im Vereinigten Königreich unüblichen *Handelsvertreterausgleichsanspruchs (indemnity)* gibt es nur geringe Erfahrungswerte. Das dortige Fallrecht beschäftigt sich zumeist mit der Berechnung des verbreiteteren *Ersatzanspruchs (compensation)*[6710]. Im Fall *Moore./. Piretta PTA LTD*[6711] steigerte der *High Court* durch seine ausführliche Urteilsbegründung diesbezüglich allerdings die Rechtssicherheit[6712]:
So sind vorerst die den Handelsvertretervertrag überdauernden Unternehmensvorteile zu beziffern, die danach einer Billigkeitskontrolle unterliegen und im dritten Schritt einen Vergleich mit der Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs standhalten müssen.[6713] Dieser Ansatz sollte die damalige deutsche Rechtspraxis adaptieren.[6714] In der Ausgestaltung kam es jedoch zu Unterschieden, indem die lokale Vorgehensweise nicht die fiktive Fortdauer des Vertragsverhältnis betrachtet hat, sondern vielmehr die tatsächliche Entwicklung der Geschäftsverbindungen während der verstrichenen Vertragslaufzeit als Berechnungsgrundlage heranzog.[6715]

6703 Siehe: Kapitel IV Abfindungsansprüche
6704 Ausführlich für den romanischen Rechtskreis [Italien: Kapitel IV.B. 3.10.3; Niederlande: Kapitel IV.B. 5.9.1]; für den deutschen Rechtskreis [Deutschland: Kapitel IV.C. 2.9.1; Griechenland: Kapitel IV.C. 4.9.1; Österreich: Kapitel IV.C. 8.9.1]; für den nordischen Rechtskreis [Dänemark: Kapitel IV.D. 1.9.1]
6705 Vgl. Hopt (2018): HGB §89b in: Baumbach/Hopt, Rn. 47; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 25–27; vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 118 ff.
6706 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2185
6707 Vgl. Häuslschmid (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge in: Reithmann/Martiny, Rn. 2185
6708 Vgl. Löwisch (2014): HGB §89b in: Ebenroth et al., Rn. 159; vgl. Busche (2017): HGB §89b in: Oetker, Rn. 29, 30
6709 Siehe: Kapitel IV Abfindungssystematik
6710 Vgl. Saintier (2002), S. 254; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 23
6711 High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd vom 25.02.1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113
6712 High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd vom 25.02.1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113
6713 Vgl. Hagemeister (2004), S. 199 ff.
6714 Vgl. Saintier (2002), S. 253; vgl. Hagemeister (2004), S. 202
6715 Vgl. Hagemeister (2004), S. 205

Rechtsunsicherheit besteht insbesondere auch im Verkehr mit Italien. Dort gelten, neben den nationalen Normen zum Handelsvertreterrecht, sog. Kollektivverträge (Accordi Economici Collettivi, AEC).[6716] Diese Kollektivverträge wenden entgegen den gesetzlichen Normen des italienischen Handelsvertreterrechts eine andere (festgeschriebene) Berechnungsmethode[6717] zur Ermittlung des Handelsvertreterausgleichs an. Zwar sollten italienische Handelsvertreter und Unternehmer wissen, ob Kollektivverträge für ihr Vertragsverhältnis relevant sind, für den europäischen Binnenhandel stellt diese nationale italienische Besonderheit allerdings einen beratungsintensiven Umstand dar. Denn zur rechtssicheren Vertragsgestaltung bedarf es insbesondere der transaktionskostenintensiven[6718] Klärung der Anwendbarkeit der nationalen Kollektivverträge[6719].

b. Berechnungsmethoden des Handelsvertreterersatzanspruchs

Gemäß Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie hat der Handelsvertreter aufgrund der Vertragsbeendigung, einen Anspruch auf den Ersatz seines erlittenen Schadens. Dieser umfasst den Wegfall zukünftiger Provisionen und deckt zudem Nachteile ab, die der Handelsvertreter aus Kosten und Aufwendungen erleidet, die er aufgrund der Empfehlungen und Weisungen des Unternehmers getätigt hat.[6720]

Im Gegensatz zum Handelsvertreterausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) begrenzt der Europäische Richtliniengeber die Höhe des Handelsvertreterersatzanspruchs in Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nicht.

Da der Handelsvertreterersatzanspruch dem französischen Abfindungsmodell nachgebildet[6721] ist, folgten[6722] nationale Gerichte zur Berechnung des Anspruchs anfänglich dem französischen Vorgehen.

In Frankreich berechnet sich die Ersatzanspruchshöhe i.d.R. an zwei durchschnittlichen Jahresprovisionen der letzten drei Jahre,[6723] unabhängig der Ausprägung der Kundenbeziehungen und ohne Beachtung der Kosten, die dem Handelsvertreter entstanden sind.

Auch das irische Handelsvertreterrecht behält keine kodifizierte Berechnungsmethode des Handelsvertreterersatzanspruchs bereit. In der Praxis berechnet er sich auf Grundlage der Gesamtprovision der letzten zwei Vertragsjahre oder von zwei durchschnittlichen Jahresprovisionen der letzten drei Vertragsjahre.[6724]

6716 Siehe Italien: Kapitel IV.B. 3.10.3

6717 Vgl. Gozzo/Budde (2017), S. 81 ff.

6718 Siehe: Kapitel II.A. 3.1

6719 Siehe Italien: Kapitel IV.B. 3.10.3

6720 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie; vgl. Westphal (1994), S. 140 f.; vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 19

6721 Vgl. Saintier (2002), S. 254; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

6722 Vgl. Hagemeister (2004), S. 218 ff., 264 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 62 f.; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24; siehe auch: Kapitel IV.E. 2.11.1.b

6723 Vgl. Anstett (2016): §62 Frankreich in: Martinek et al., Rn. 22; vgl. Storp (1994), S. 1055; Appellationsgerichtshof Nancy (Cour d'Appel), Urteil Groh ./. Borowski vom 22.09.1999, Petites affiches 2000 (S. 16); detailliert zum französischen Handelsvertreterersatzanspruch: Saintier (2013): The Paradox of the French Method for Calculating the Compensation of Commercial Agents and the Importance of Conceptualising the Remedial Scheme under Directive 86/653 in: DiMatteo et al.

6724 Vgl. O'Shea/McCann (2019): Ireland in: A. Jausàs, Kap. 1.2.8

Um britische Besonderheiten zu berücksichtigen, entwickeln die dortigen Gerichte zunehmend angepasste Berechnungsmodalitäten.[6725] Seit der Erläuterung des *House of Lords* im Jahr 2007 ist deutlich,[6726] dass die Berechnung des Anspruchs auf Grundlage zu erwartender Nettoeinkünfte des Handelsvertreters nach Abzug ersparter Aufwendungen erfolgen soll.[6727] Dazu ist zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung der marktliche Verkaufspreis der Handelsvertretung zu ermitteln.[6728] Dies erscheint abstrakt und durch Gutachten beratungsnotwendig, da im Vereinigten Königreich Handelsvertretungen nur selten verkauft werden.[6729] Diese Vorgehensweise kommt regelmäßig dem Unternehmer zu Gute. Sie kann allerdings gegenüber der französischen Berechnungsmethode (zwei durchschnittliche Jahresprovisionen der letzten drei Jahre)[6730] bei erfolgreichen Handelsvertretern, zu einer besseren Bewertung[6731] führen. Diese Vorgehensweise hat die Rechtsprechung 2016 im Fall *Alan Ramsay Sales and Marketing Ltd./. Typhoo Tea Limited*[6732] bestätigt.

VI.B. 5.4.2. Ökonomik fehlender europäischer Berechnungsmethoden

In dieser Analyse stellt sich erneut die Ökonomik eines europäischen Normierungsvorbehalts gegenüber nationalen und parteilichen Regelungen.

Eine europaweite Normierung der Berechnungsmethode der Abfindungsansprüche reduziert zwar Rechtsunsicherheit und damit Transaktionskosten in Gestalt von insbesondere Informations-[6733], Kontroll- bzw. Durchsetzungskosten[6734], sie nimmt den kleineren Einheiten[6735] aber die Möglichkeit einer diesbezüglich sachnäheren und damit akzeptierten, respektive effizienteren Lösung, die Transaktionskosten einspart.

Gerade der Transaktionskostenvorteil durch die Zuweisung an die kleinen Einheiten[6736] ist im Zusammenhang mit der Festlegung der Ausgleichs- und Ersatzansprüche des Handelsvertreters auf der kleinsten Ebenen – nämlich der Ebene der Vertragsparteien – besonders wichtig, denn Parteien können z.B. effizienter festlegen,

- welche Leistungen der Handelsvertreter zu erbringen hat,
- auf welchen Märkten er seine Tätigkeit ausüben soll,
- wie anspruchsvoll seine Tätigkeit ist und

6725 Vgl. Hagemeister (2004), S. 218 ff., 264 ff.; vgl. Sommer (2000), S. 62 f.; vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

6726 House of Lords, Lonsdale ./. Howard & Hallam Ltd vom 04.07.2007, [2007] UKHL 32 (HL); High Court of England and Wales, Nigel Fryer Joinery Services Ltd. & Anor ./. Ian Firth Hardware Ltd. vom 23.04.2008, [2008] EWHC 767 (Ch); vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. Bennett (2014), Rn. 11.44; vgl. Reynolds/Watts (2018), Rn. 11–051

6727 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24; vgl. Bennett (2014), Rn. 11.44

6728 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

6729 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

6730 Siehe: Kapitel IV.B. 2.10.1

6731 Vgl. Kleinknecht (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales in: Martinek et al., Rn. 24

6732 High Court of England and Wales, Alan Ramsay Sales and Marketing Ltd ./. Typhoo Tea Limited, [2016] EWHC 486 (Comm)

6733 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6734 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6735 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

6736 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

- somit welche Geldleistung für seine Tätigkeit angebracht erscheint.

Da ein Handelsvertreter nach der Handelsvertreterrichtlinie kein Arbeitnehmer ist,[6737] unterliegt seine Vergütungsfestlegung nur den Marktbedingungen. Über diese sind am besten Handelsvertreter und Unternehmer, nicht aber Europäischer und nationale Gesetzgeber informiert. Zudem können Handelsvertreter und Unternehmer auf Änderungen dieser besser reagieren.

Aus diesem Grund ist die grundsätzliche Zuweisung der Entscheidung über die Berechnung an die sachnahen Einheiten trotz bestehender Informations- und Suchkosten[6738] ökonomisch geboten.

Von dieser Regel ist auch nicht die Ausnahme betroffen, dass im Falle des Ausgleichsanspruchs der Europäische Gesetzgeber nach Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie eine Deckelung der Höhe des Anspruchs vorsieht.

Dies liegt an der besonderen Struktur des Ausgleichsanspruchs. Dieser ist in seiner Höhe begrenzt (Art. 17 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie), erlaubt aber zusätzlich einen unbegrenzten Schadensersatzanspruch (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) des Handelsvertreters. Im Gegensatz hierzu steht der Handelsvertreterersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie), der einen zusätzlichen Schadensersatzanspruch neben sich nicht vorsieht. Damit kommen beide Ansprüche zu dem gleichen Ergebnis und damit zu der gleichen ökonomischen Bedeutung, nur mit der Besonderheit, dass der Ausgleichsanspruch notwendigerweise die Existenz des Schadensersatzanspruchs neben ihm voraussetzt. Die Aussage, dass zu dem Ausgleichsanspruch ein tatsächlich bestehender Schadensersatzanspruch ökonomisch sowie juristisch hinzuzurechnen ist, ist das Ergebnis der ökonomischen Analyse und gleichzeitig ein Beleg der Qualität der verwandten Methodik.

Ein transaktionskostenrelevanter Unterschied zwischen dem Handelsvertreterausgleichsanspruch (mit Schadensersatzanspruch) und dem -ersatzanspruch besteht allerdings darin, dass der Nachweis des Handelsvertreterersatzanspruchs einfacher, als der Nachweis des Ausgleichs-/Schadensersatzanspruchs, gelingt, denn beim Handelsvertreterersatzanspruch (Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie) müssen nur dessen eigene Tatbestandsvoraussetzungen dargelegt und bewiesen werden, bei der Alternative allerdings jene Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs (Art. 17 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie) und zusätzlich die oft komplexen und schwierig nachzuweisenden tatbestandlichen Voraussetzungen des Schadensersatzanspruchs (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie).

Dies macht speziell für den Kläger (in diesem Fall notwendigerweise für den Handelsvertreter) die Verfolgung seiner Rechte transaktionskostenaufwendiger. Aus gesamtökonomischer Sicht erscheint dieser minimale Nachteil jedoch nicht die ökonomischen Vorteile zu beseitigen, welche die sach- und parteinahen Berechnungsmodalitäten i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[6739] bieten.

[6737] Siehe: Kapitel III.B. 2.4.2.a

[6738] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6739] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. 5.5. Neben dem Ausgleichsanspruch ergänzend geltender Schadensersatzanspruch

Den Nachweis der Notwendigkeit eines neben dem Handelsvertreterausgleichsanspruch entstehenden Schadensersatzanspruchs (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) hat bereits das Kapitel VI.B. 5.4.2 sowohl aus juristischer als auch aus ökonomischer Sicht erbracht.

VI.B. 5.6. Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe

Beim Handelsvertreterausgleichsanspruch i.S.d. Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie verwendet der Europäische Gesetzgeber zahlreiche unbestimmte Rechtsbegriffe:

- wesentlich,
- erweitert,
- erhebliche Vorteile,
- entgehende Provisionen,
- Billigkeit,
- Durchschnittsbetrag.

Bei diesem Anspruch sind, wie oben kenntlich gemacht, jene unbestimmten Rechtsbegriffe hinzuzurechnen, die nationale Gesetzgeber bei ihren Schadensersatzansprüchen[6740] verwenden.

Im Zusammenhang mit dem Handelsvertreterersatzanspruch i.S.d. Art. 17. Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie nutzt die Europäische Richtlinie die nachfolgenden unbestimmten Rechtsbegriffe:

- Schaden,
- normale Fortsetzung des Vertrags,
- wesentlicher Vorteil,
- verschaffen,
- Nachteile,
- Amortisation von Kosten,
- Aufwendungen,
- in Ausführung des Vertrags,
- Unternehmensempfehlungen.

VI.B. 5.6.1. Ökonomik unbestimmter Rechtsbegriffe

Wie bereits dargelegt, erzeugen unbestimmte Rechtsbegriffe einerseits Rechtsunsicherheit und die mit ihr verbundenen Transaktionskosten.[6741] Andererseits gewähren sie die Möglichkeit zu einer flexiblen und sachgerechten Lösung.[6742] Zudem, und dies spielt speziell für die unbestimmten Rechtsbegriffe im Rahmen der Abfindungsansprüche eine besondere ökonomische Rolle, ermöglicht die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe eine inhaltlich flexible Regelung und vermeidet das Aufstellen suchkostenintensiver[6743] Einzelfallregelungen.

Gerade der letzte Punkt ist bei der ökonomischen Betrachtung der unbestimmten Rechtsbegriffe im obigen Zusammenhang von entscheidender Bedeutung. Hier legen die Parteien aufgrund ihrer größeren Sachnähe[6744] ihre Vertragsbestimmungen im Einzelnen selbst fest. Dies entspricht ihrer Vertragsfreiheit. Eine Vorgabe von Einzelfallregelungen durch die höchsten Regulierungsinstanzen wäre technisch nicht möglich,[6745] weil die näheren

[6740] Siehe: Kapitel VI.B. 5.4.2; Kapitel VI.B. 5.5
[6741] Siehe dazu: Kapitel VI.A. 1.2
[6742] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[6743] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6744] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[6745] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Umstände der Festlegung ausschließlich vom Einzelfall und dessen näheren Umständen (Marktsituation, Anforderungen der Tätigkeit etc.[6746]) abhängen.

VI.B. 5.6.2. Fazit

Daher erscheint es ökonomisch unerlässlich, durch Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe die Anforderungen und die Ausgestaltung der beiden Abfindungsansprüche auf europäischer Seite zu bestimmen und deren konkrete Festlegung den kleineren Einheiten vorzubehalten. Dabei gilt der Vorbehalt größerer Sachnähe in dem Sinne, dass die kleinste Einheit (die vertragschließenden Parteien) gegenüber allen größeren Einheiten die Regelungspräferenz[6747] zugesprochen bekommt.

[6746] Siehe dazu: Kapitel VI.B. 5.4.2

[6747] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.B. 5.7. Entfallen des Handelsvertreterausgleichanspruchs bzw. -ersatzanspruchs

Das Entfallen des Handelsvertreterausgleichsanspruchs[6748] und -ersatzanspruchs[6749] gibt Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie vor. Der Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch entfällt, wenn

- der Unternehmer den Vertrag aus schuldhaftem Grund des Handelsvertreters beendet,[6750]
- der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag selbst kündigt (Eigenkündigung). Ausgenommen sind Situationen, in denen
  - der Unternehmer den Kündigungsgrund des Handelsvertreters bedingt,
  - dem Handelsvertreter aufgrund von Alter, Krankheit oder Gebrechen eine Vertragsfortführung unzumutbar ist,[6751]
- der Handelsvertreter seine Rechte und Pflichten in beidseitigem Einverständnis (Handelsvertreter und Unternehmer) an einen Dritten weitergibt[6752].[6753]

Die europäischen Mitgliedstaaten haben obige Normen aus Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie bzgl.

- der Kündigung aufgrund des pflichtwidrigen Verhaltens des Handelsvertreters,[6754]
- der Eigenkündigung des Handelsvertreters[6755] und

6748 Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

6749 Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

6750 Art. 18 Abs. lit. a Handelsvertreterrichtlinie

6751 Art. 18 Abs. lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6752 Art. 18 Abs. lit. c Handelsvertreterrichtlinie

6753 Ausführlich in: Kapitel III.B. 2.4.7.c

6754 Nationale Umsetzung des Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X. 18 Abs. 5 S. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-13 lit. a HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 2 lit. a HVG (IT); Luxemburg: Art. 20 lit. a HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 lit. a BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2092 lit. a ZGB (RO); Spanien: Art. 30 lit. a HVG (ES); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 3 S. 2 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 4 S. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 3 lit. a HVO (GR); Kroatien: Art. 831 S. 2 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 4 S. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 5 S. 2 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 3 S. 2 HVG (AT); Polen: Art. 764-4 §1 ZGB (PL); Slowakei: §669a lit. a HGB (SK); Slowenien: Art. 834 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2517 lit. a ZGB (CZ); Ungarn: siehe Länderteil); Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §27 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 1 S. 1 HVG (FI); Schweden: §29 Abs. 1 S. 1 HVG (SE) (§30 Abs. 1 S. 2 HVG (SE) kein Anspruch bei Konkurs des Handelsvertreters)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 18 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 18 lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78E lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 19 Abs. 1 lit. I HVG92 (CY)]

6755 Nationale Umsetzung des Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 5 S. 2 WER (BE); Frankreich: Art. L134-13 lit. b HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 2 lit. b HVG (IT); Luxemburg: Art. 20 lit. b HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 lit. b BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2092 lit. b ZGB (RO); Spanien: Art. 30 lit. b HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 2 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 3 S. 1 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 4 S. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 3 lit. b HVO (GR); Kroatien: Art. 831 S. 1 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 4 S. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 5 S. 1 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 3 S. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-4 §2 ZGB (PL); Slowakei: §669a lit. b HGB (SK); Slowenien: Art. 834 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2517 lit. b ZGB (CZ); Ungarn: §6:299 lit. a BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §27 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 1 S. 2 i.V.m. §29 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §30 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 18 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 18 lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78E lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 19 Abs. 1 lit. II HVG92 (CY)]

- der Übergabe der Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag an eine Dritte Partei[6756]

vollständig umgesetzt.

Die Rechtsordnung Schwedens regelt explizit in §30 Abs. 1 S. 2 HVG (SE), dass der Handelsvertreterausgleichsanspruch dann entfällt, wenn der Handelsvertretervertrag aufgrund des Handelsvertreterkonkurses endet. Schweden führt dies ausdrücklich in seiner Rechtsordnung auf, was nicht bedeutet, dass die Insolvenzregelungen der anderen Mitgliedstaaten eine solche Regelung nicht vorsehen.

Aus dieser Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie und ihrer nationalen Umsetzung entstehen keine Rechtsfriktionen, so dass diesbezüglich keine ökonomische Analyse notwendig ist.

Allerdings lässt die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe (schuldhaftes Verhalten, gerechtfertigte fristlose Vertragsbeendigung, zurechenbare Umstände, Gebrechen, Krankheit, Unzumutbarkeit, gerechtfertigt, vereinbarungsgemäß) in diesem Kontext Friktionen dann zu, wenn die Mitgliedsländer diese unbestimmten Rechtsbegriffe unterschiedlich auslegen.

Eine solche Gefahr besteht aus juristischen Gründen nicht, denn die Mitgliedsländer sind an eine richtlinienkonforme und durch den EuGH europaeinheitliche Auslegung der unbestimmten Rechtsbegriffe der Richtlinie gebunden.[6757]

[6756] Nationale Umsetzung des Art. 18 lit. c Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.18 Abs. 5 S. 3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-13 lit. c HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 2 lit. c HVG (IT); Luxemburg: Art. 20 lit. c HVG (LU); Niederlande: Art. 7:442 Abs. 1 lit. c BGB (NL); Portugal: Art. 33 Abs. 3 HVG (PT); Rumänien: Art. 2092 lit. c, d ZGB (RO); Spanien: Art. 30 lit. c HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 40 Abs. 3 S. 3 HGB (BG); Deutschland: §89b Abs. 3 S. 3 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 4 S. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 3 lit. c HVO (GR); Kroatien: Art. 831 S. 3 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 4 S. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 5 S. 3 ZVG (LT); Österreich: §24 Abs. 3 S. 3 HVG (AT); Polen: Art. 764-4 §3 ZGB (PL); Slowakei: §669a lit. c HGB (SK); Slowenien: Art. 834 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2517 lit. c ZGB (CZ); Ungarn: §6:299 lit. b BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §27 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 1 S. 3 HVG (FI); Schweden: §29 Abs. 1 S. 3 HVG (SE)]; Angloamerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 18 lit. c HVG93 (GB); Irland: Art. 18 lit. c Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78E lit. c HGB (MT); Zypern: Art. 19 Abs. 1 lit. III HVG92 (CY)]

[6757] Siehe: Kapitel VI.A. 1

VI.B. 5.8. Unabdingbarkeit von Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch

Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass die Parteien den Ausgleichsanspruch bzw. den Ersatzanspruch des Handelsvertreters vor Ablauf des Vertrags nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abbedingen oder erschweren dürfen.

Diese Vorgaben haben die nationalen Gesetzgeber vollständig umgesetzt,[6758] sodass keine Rechtsfriktion vorliegt, die nach dem Forschungsschwerpunkt dieser Arbeit einer ökonomischen Analyse bedarf.

Der EuGH hat in seinen Entscheidungen *INGMAR*[6759] und *UNAMAR*[6760] die Unzulässigkeit der Abbedingung oben genannter Ansprüche aufgezeigt.[6761] Weder den Handelsvertreterausgleichsanspruch noch den -ersatzanspruch können die Parteien im Geltungsbereich der Europäischen Union ausschließen.[6762] Dies ist bei einem in der Europäischen Union tätigen Handelsvertreter selbst dann nicht möglich, wenn das Unternehmen seinen Sitz in einem Drittstaat hat.[6763]

6758 Nationale Umsetzung des Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.21 WER (BE); Frankreich: Art. L134-16 HGB (FR); Italien: Art. 1751 Abs. 6 HVG (IT); Luxemburg: Art. 22 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:445 BGB (NL); Portugal: HVG (PT); Rumänien: Art. 2094 ZGB (RO); Spanien: Art. 3 Abs. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Deutschland: §89b Abs. 4 HGB (DE); Estland: §688 Abs. 5 SRG (EE); Griechenland: Art. 9 Abs. 4 HVO (GR); Kroatien: Art. 833 ZOO (CR); Lettland: §59 Abs. 5 HGB (LV); Litauen: Art. 2167 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §27 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 764-5 ZGB (PL); Slowenien: Art. 834 Abs. 3 Abs. 3 OG (SI), Art. 835 Abs. 3 OG (SI); Tschechien: §2519 ZGB (CZ); Ungarn: §6:300 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §29 HVG (DK); §1 Abs. 2 HVG (DK); Finnland: §29 Abs. 4 HVG (FI); Schweden: §29 Abs. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 19 HVG93 (GB); Irland: Art. 19 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78F HGB (MT); Zypern: Art. 18 Abs. 6 HVG92 (CY); Art. 19 Abs. 2 HVG92 (CY)]

6759 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336

6760 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

6761 Siehe: Kapitel III.B. 1.2.5

6762 Vgl. Thume (2009a), S. 143

6763 Vgl. Thume (2009a), S. 143

VI.B. 5.9. Fazit

Die obige ökonomische Untersuchung hat ergeben, dass die Rechtslage der Europäischen Richtlinie grundsätzlich den verwandten ökonomischen Effizienzkriterien vollumfänglich entspricht.

Dies Ausarbeitung konnte aufgrund ihres komparativ-ökonomischen Ansatzes Empfehlungen hinsichtlich

- des Betroffenen des Subsidiaritätsprinzips (kleinere Einheit) und
- der juristischen Notwendigkeit der Hinzuziehung des Schadensersatzanspruches zu dem Handelsvertreterausgleichsanspruch treffen.

VI.B. 6. Nationale Disharmonien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters

Prinzipiell steht es dem Handelsvertreter frei, nach Handelsvertretervertragsbeendigung im selben geographischen Gebiet mit einem anderen Unternehmer derselben Branche einen Handelsvertretervertrag über den Vertrieb dessen Waren oder Dienstleistungen abzuschließen.[6764] Für den Handelsvertreter ist eine solche Vertretung von Wettbewerbsunternehmen bzw. von Wettbewerbsprodukten vorteilhaft, denn im vormaligen Vertragsverhältnis hat er bereits den Kundenstamm für diesen Absatzkanal aufgebaut und bearbeitet. Bedenkt man, dass es der Handelsvertreter ist, der im direkten Kontakt mit den Dritten, sprich den Kunden des Unternehmers, steht, ist es daher nicht verwunderlich, wenn Unternehmer wirtschaftliche Nachteile befürchten (etwa das Abwerben[6765] von Kunden des neuen Unternehmers des Handelsvertreters), denn dies bringt existenzielle wirtschaftliche Gefahren für den Unternehmer mit sich.

Der Europäische Gesetzgeber beachtet dies durch die Möglichkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters, das er in Art. 20 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie als „nachvertragliche Wettbewerbsabrede“ bezeichnet. Gemäß Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie nehmen die europäischen Vorgaben zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters keinen Einfluss auf einzelstaatliche Vorschriften, die Beschränkung der Anwendbarkeit oder Wirksamkeit oder auf Gerichte, die auf die Verpflichtungen der Parteien mindernd Einfluss nehmen.

Der Europäische Gesetzgeber stellt jedoch bestimmte Anforderungen an ein nationales nachvertragliches Wettbewerbsverbot, sofern die einzelstaatlichen Gesetzgeber den Handelsvertretervertragsparteien die Möglichkeit[6766] zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot einräumen.

So ist das nachvertragliche Wettbewerbsverbot gemäß Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie nur gültig, wenn die Parteien es

- schriftlich treffen und es
- sich auf den Vertragsbezirk oder Kundenkreis sowie die Vertragswarengattungen bezieht.

Die zulässige Maximaldauer eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots liegt gemäß Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie bei zwei Jahren.

Mit diesen Regelungen formuliert der Europäische Gesetzgeber seine Anforderungen an ein nationales nachvertragliches Wettbewerbsverbot und schränkt dessen Gültigkeit zum Schutze des Handelsvertreters ein.

[6764] Vgl. A. Schröder (2016): X. Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung des Handelsvertreters in: Thume/Riemer/Schürr, Rn. 5 (m.w.N.); siehe: Kapitel IV Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

[6765] Vgl. A. Schröder (2016): X. Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung des Handelsvertreters in: Thume et al., Rn. 5 (m.w.N.)

[6766] Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie

Damit gelten in der Europäischen Union einheitliche Mindestkriterien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots, die durch die Rechtsangleichung grundsätzlich eine Reduktion von Informationskosten[6767] bezwecken.

Jedoch lässt der Richtliniengeber die nationale Möglichkeit

- den Zeitraum des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots zu bestimmen, indem er nur die Maximaldauer[6768] vorgibt und
- weitere Bestimmungen[6769] zu treffen.

Die Folge dieses Spielraums der nationalen Gesetzgeber sind die in Tabelle 41 aufgezeigten nationalen Rechtsunterschiede:

[6767] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6768] Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie
[6769] Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie

		Art. 20 Abs. 1 Wettbewerbsvereinbarung	Art. 20 Abs. 2 Gültigkeit	Art. 20 Abs. 3 Maximaldauer		Art. 20 Abs. 4 Nationale Ausgestaltung Entschädigung	weitere
Romanischer Rechtskreis							
Belgien	WER (BE)	Art. X.22 §1	Art. X.22. §1 1-3	Art. X.22 §1	6 Monate		– Art. X.22 §§2 Kündigt der Unternehmer den Vertrag außerordentlich ohne Angabe eines Grundes oder kündigt der Handelsvertreter rechtmäßig außerordentlich, greift eine nachvertragliche Wettbewerbsvereinbarung des Handelsvertreters nicht – Art. X.22 §3 Beim Vorliegen eines Wettbewerbsverbots antizipiert der Gesetzgeber, dass der Handelsvertreter neue Kunden geworben hat – Art. X. 22 §4 Verletzt der Handelsvertreter die Wettbewerbsvereinbarung, darf die Pauschalentschädigung nicht höher als eine mittlere Jahresvergütung sein. Eine höhere Entschädigung ist durch Nachweis des Unternehmers möglich
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-14 Abs. 1	Art. L134-14 Abs. 2	Art. L134-14 Abs. 3	2 Jahre		
Italien	HVG (IT)	Art. 1751bis Abs. 1	Art. 1751bis Abs. 1	Art. 1751bis Abs. 1	2 Jahre	Art. 1751bis Abs. 2	Art. 1751bis Abs. 2 Detaillierte Bestimmung der Karenzentschädigung entweder parteiautonom oder durch ein Gericht
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 26 Abs. 1	Art. 26 Abs. 2	Art. 26 Abs. 3	1 Jahr		Art. 27 Befreiung von der Wettbewerbsvereinbarung
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:443 Abs. 1	Art. 7:443 Abs. 1	Art. 7:443 Abs. 2	2 Jahre		– Art. 7:443 Abs. 3 Richter kann die Wettbewerbsvereinbarung für unwirksam erklären – Art. 7:443 Abs. 4 Richter kann die Entschädigung des Handelsvertreters bei dessen Verstoß gegen die Wettbewerbsvereinbarung reduzieren
Portugal	HVG (PT)	Art. 9 Abs. 1	Art. 9 Abs. 1, 2	Art. 9 Abs. 2	2 Jahre	Art. 13 lit. g	
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 2075 Abs. 1 auch während der Vertragslaufzeit	Art. 2075 Abs. 2, 3	Art. 2075 Abs. 4	2 Jahre		Art. 2093 Bestimmung, wann Vereinbarung nicht anwendbar
Spanien	HVG (ES)	Art. 20 Abs. 1	Art. 21	Art. 20 Abs. 2	(2 Jahre)		Art. 20 Abs. 2 Maximaldauer zwei Jahre, wenn Handelsvertretervertrag kürzer als zwei Jahre, dann Maximaldauer ein Jahr
Deutscher Rechtskreis							
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 41	Art. 41 Abs. 1, 2	Art. 41 Abs. 2	2 Jahre	Art. 41 Abs. 2	Art. 41 Abs. 3 Kündigt der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag außerordentlich, kann sich der

							Handelsvertreter innerhalb eines Monats nach der Kündigung vom Wettbewerbsverbot schriftlich befreien
Deutschland	HGB (DE)	§90a	§90a Abs. 1	§90a Abs. 1	2 Jahre	§90a Abs. 1	– §90a Abs. 2 Unternehmer kann bis zum Ende der Vertragslaufzeit verzichten, dann sechs Monate entschädigungspflichtig – §90a Abs. 3 Kündigung aus wichtigem Grund berechtigt, kann innerhalb eines Monats von Beschränkung lossprechen – §90a Abs. 4 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Normen
Estland	SRG (EE)	§689	§689 Abs. 1 und Abs. 2	§689 Abs. 2	2 Jahre	§689 Abs. 3	– §689 Abs. 4 Verzicht auf die Wettbewerbsvereinbarung durch den Unternehmer – §689 Abs. 5 Lossagen von der Wettbewerbsvereinbarung bei außerordentlicher Kündigung – §689 Abs. 6 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Regelungen zulässig
Griechenland	HVO (GR)	Art. 10 Abs. 1	Art. 10 Abs. 2	Art. 10 Abs. 3	1 Jahr		Art. 10 Abs. 4 beschränkt keine weitergehenden Gesetze oder die Rechtsprechung
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 834 Abs. 1	Art. 834 Abs. 2	Art. 834 Abs. 4	2 Jahre	Art. 834 Abs. 3	– Art. 834 Abs. 3 Vorgabe zur Höhe der Karenzentschädigung – Art. 834 Abs. 5 Ausschlussmöglichkeiten – Art. 834 Abs. 6 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Regelung möglich
Lettland	HGB (LV)	§61 Abs. 1	§61 Abs. 1, 2	§61 Abs. 2	2 Jahre	§61 Abs. 3	– §61 Abs. 4 Unternehmer kann sich vor Vertragsbeendigung von der Wettbewerbsvereinbarung schriftlich (ggf. entschädigungspflichtig) befreien – §61 Abs. 5 Kündigt der Handelsvertreter den Unternehmer aufgrund dessen schuldhaften Verhaltens, kann der Handelsvertreter sich von der Wettbewerbsvereinbarung befreien – §61 Abs. 6 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Regelung möglich
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2164 Abs. 1	Art. 2164 Abs. 1, 2	Art. 2164 Abs. 1	2 Jahre	Art. 2164 Abs. 4	– Art. 2164 Abs. 3 Unternehmer kann vor Vertragsbeendigung auf Wettbewerbsverbot verzichten – Art. 2164 Abs. 5 Entfallen der Entschädigung bei Pflichtverletzung des Handelsvertreters – Art. 2164 Abs. 6 Durch Unternehmer bedingter Verlust des Anspruchs auf die Wettbewerbsvereinbarung – Art. 2164 Abs. 7 Gerichtliche Aufhebung auf Veranlassung des Handelsvertreters

							– Art. 2164 Abs. 8 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Regelung möglich
Österreich	HVG (AT)						§25 schließt nachvertragliches Wettbewerbsverbot aus
Polen	ZGB (PL)	Art. 764[6] §1	Art. 764[6] §1	Art. 764[6] §2	2 Jahre	(Art. 764[6] §3)	– Art. 764[6] §3 Karenzentschädigung ist anwendbar, sofern nicht anders vereinbart oder der Handelsvertretervertrag endet aufgrund einer Pflichtverletzung des Handelsvertreters – Art. 764[6] §4 Höhe der Entschädigung, falls nicht anders vereinbart – Art. 764[7] Widerruf durch Unternehmer – Art. 764[8] Befreiung durch Handelsvertreter
Slowakei	HGB (SK)	§672a Abs. 1	§672a Abs. 1	§672a Abs. 1	2 Jahre		§672a Abs. 2 Gerichte können Wettbewerbsverbot einschränken oder für ungültig erklären
Slowenien	OG (SI)	Art. 836 Abs. 1	Art. 836 Abs. 1, 2	Art. 836 Abs. 4	2 Jahre	Art. 836 Abs. 3	– Art. 836 Abs. 3 Falls durch Unternehmer gekündigt, dann nur gültig, wenn er Karenzentschädigung zahlt – Art. 836 Abs. 5 Wenn Handelsvertreter aufgrund des schuldhaften Verhaltens des Unternehmers kündigt, kann sich der Handelsvertreter von der Vereinbarung lossprechen – Art. 836 Abs. 6 Keine für den Handelsvertreter nachteilige Vereinbarungen zulässig
Tschechien	ZGB (CZ)	§2518 Abs. 1	§2518 Abs. 1	§2518 Abs. 1	2 Jahre		§2518 Abs. 2 Beschränkung durch Gericht, sofern der Handelsvertreter durch Wettbewerbsabrede übermäßig eingeschränkt ist
Ungarn	BGB (HU)	§6:301 Abs. 1	§6:301 Abs. 1, 3	§6:301 Abs. 2	2 Jahre		
Nordischer Rechtskreis							
Dänemark	HVG (DK)	§30	§30 Abs. 1	§30 Abs. 2	2 Jahre		§30 Abs. 3 Aufhebung bei Pflichtverletzung des Prinzipals oder wenn dem Handelsvertreter der Zugang zum Gewerbe zu sehr erschwert wird
Finnland	HVG (FI)	§31	§31 Abs. 1	§31 Abs. 2	2 Jahre		
Schweden	HVG (SE)	§35	§35 Abs. 1	§35 Abs. 2	2 Jahre		§35 Abs. 3 Andere Gesetze können dennoch greifen

Anglo-amerikanischer Rechtskreis						
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 20	Art. 20 Abs. 1	Art. 20 Abs. 2	2 Jahre	Art. 20 Abs. 3 Vorschrift hat keinen Einfluss auf Gesetze, durch die man die Wettbewerbsvereinbarung reduzieren kann
Irland	HVG94 (IE)	Art. 20 Abs. 1	Art. 20 Abs. 2	Art. 20 Abs. 3	2 Jahre	Art. 20 Abs. 4 Wettbewerbsabrede schließt nicht die Anwendung der Normen des Vertragsrechts aus
Hybride Systeme						
Malta	HGB (MT)	Art. 78G Abs. 1	Art. 78G Abs. 1	Art. 78G Abs. 2	2 Jahre	Art. 78G Abs. 3 Vorschrift hat keinen Einfluss auf Gesetze, durch die man die Wettbewerbsvereinbarung reduzieren kann
Zypern	HVG92 (CY)	Art. 20 Abs. 1	Art. 20 Abs. 2	Art. 20 Abs. 3	2 Jahre	Art. 20 Abs. 4 Vorschrift hat keinen Einfluss auf Gesetze, durch die man die Wettbewerbsvereinbarung reduzieren kann

Tabelle 41: Nationale Umsetzung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

Der österreichische Gesetzgeber sieht für Handelsvertretervertragsverhältnisse gemäß §25 HVG (AT) keine Möglichkeit des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters vor.

Die in Tabelle 41 aufgezeigten nationalen Rechtsunterschiede müssen die Parteien transaktionskostenintensiv beseitigen.

Ob eine weitergehende Rechtsangleichung ökonomische Vorteile bringt, beleuchtet nachfolgende Betrachtung.

VI.B. 6.1. Einheitliche Umsetzung der Schriftform des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

Tabelle 41 verdeutlicht, dass alle europäischen Mitgliedstaaten, die das nachvertragliche Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters zulassen, dieses Formerfordernis gemäß den Vorgaben des Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie vollständig umgesetzt haben.

Eine Rechtsfriktion liegt somit nicht vor und eine ökonomische Analyse ist in der Folge nicht notwendig.

Wie in Kapitel VI.B. 2 ausgeführt, ist das Erfordernis der Schriftform ferner ein an sich transaktionskostensenkendes Institut, was zu einer ökonomischen Effizienzsteigerung führt.

Durch die zwingende und einheitliche Vorgabe der Schriftform des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots reduziert der Europäische Gesetzgeber[6770] nicht nur diesbezügliche Informationskosten[6771], sondern auch die nachvertraglichen Kontrollkosten[6772], indem er die Beweisführung vor Gerichten transaktionskostenminimierend[6773] vereinfacht.

[6770] Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.22. §1 1-3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-14 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1751bis Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 26 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:443 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 9 Abs. 1, 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2075 Abs. 2, 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 21 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 1, 2 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 1, Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 10 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 834 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 7646 §1 ZGB (PL); Slowakei: §672a Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 836 Abs. 1, 2 OG (SI); Tschechien: §2518 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:301 Abs. 1, 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §30 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §31 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §35 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 20 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 20 Abs. 2 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78G Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 20 Abs. 2 HVG92 (CY)]

[6771] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6772] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

[6773] Zur transaktionskostensenkenden Wirkung des Rechtsinstituts der Schriftform siehe: Kapitel VI.B. 2

VI.B. 6.2. Einheitliche Umsetzung des Vertragsbezirks bzw. des Kundenkreises und der Vertragswarengattungen

Wie eingangs erwähnt, bezweckt eine nachvertragliche Wettbewerbsvereinbarung insbesondere einen Schutz des Unternehmers.[6774] Auf der Gegenseite besteht in gleichem Maße die Frage um die Position des Handelsvertreters. Denn während der Unternehmer nach der Vertragsbeendigung in der Vertragsregion seine Tätigkeit ausüben kann, ist der Handelsvertreter in der Ausübung seiner Tätigkeit beschränkt.

In Art. 20 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie knüpft der Europäische Gesetzgeber daher zum Schutze des Handelsvertreters die Gültigkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots u.a. daran, dass es sich nur auf den ehemaligen Vertragsbezirk bzw. Kundenkreis sowie die Warengattungen des Handelsvertretervertrags beschränken darf.[6775] Damit kann der Handelsvertreter für den Zeitraum der Wettbewerbsvereinbarung entweder auf eine andere Region oder auf andere Warengattungen (bzw. Dienstleistungen) ausweichen.[6776]

Tabelle 41 verdeutlicht, dass alle europäischen Mitgliedstaaten diesen Anforderungen vollständig nachgekommen sind.

Aus ökonomischer Sicht bezweckt diese Vereinheitlichung eine Informationskostensenkung[6777], denn die Parteien müssen sich nicht mehr informationskostenintensiv[6778] mit dieser Frage auseinandersetzen und ggf. verhandlungskostenintensiv[6779] darüber befinden.

Eine Rechtsfriktion, die ökonomisch einen Eingriff verlangt, liegt somit nicht vor.

6774 Siehe: Kapitel VI.B. 6

6775 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.22. §1 1-3 WER (BE); Frankreich: Art. L134-14 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1751bis Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 26 Abs. 2 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:443 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 9 Abs. 1, 2 HVG (PT); Rumänien: Art. 2075 Abs. 2, 3 ZGB (RO); Spanien: Art. 21 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 1, 2 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 1, Abs. 2 SRG (EE); Griechenland: Art. 10 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 834 Abs. 2 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 1, 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 1, 2 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 7646 §1 ZGB (PL); Slowakei: §672a Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 836 Abs. 1, 2 OG (SI); Tschechien: §2518 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:301 Abs. 1, 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §30 Abs. 1 HVG (DK); Finnland: §31 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §35 Abs. 1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 20 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 20 Abs. 2 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78G Abs. 1 HGB (MT); Zypern: Art. 20 Abs. 2 HVG92 (CY)]

6776 Art. 20 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Tabelle 41

6777 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6778 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6779 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.B. 6.3. Disharmonien in der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

Zum Schutze des Handelsvertreters sieht der Europäische Gesetzgeber in Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie die Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwei Jahren vor. Es bleibt aber in der Verantwortung der nationalen Gesetzgeber, den exakten Zeitraum gemäß den eigenen Anforderungen zu regulieren.

Dies kann Transaktionskosten[6780] verursachen, denn die Rechtsunterschiede müssen die Parteien in ihrem Vertragsverhältnis beachten.

VI.B. 6.3.1. Nationale Umsetzung der Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

Die nationalen Gesetzgeber setzen die Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots, wie aus Tabelle 41 hervorgeht, disparat um:

- Im romanischen Rechtskreis setzt Belgien mit sechs Monaten die kürzeste Maximaldauer um, gefolgt von Luxemburg mit einem Jahr sowie Frankreich, Italien, Niederlande, Portugal und Rumänien. Eine Dauer von zwei Jahren sieht der spanische Gesetzgeber vor, begrenzt sie bei Handelsvertreterverträgen mit einer Laufzeit von unter zwei Jahren jedoch auf ein Jahr.
- Im deutschen Rechtskreis sieht lediglich Italien eine Maximaldauer von einem Jahr vor, wohingegen in den übrigen Ländern eine nachvertragliche Wettbewerbsvereinbarung mit einer Höchstdauer von zwei Jahren zulässig ist.
- Im anglo-amerikanischen und nordischen Rechtskreis sowie in den hybriden Rechtssystemen setzen die nationalen Gesetzgeber die Maximaldauer von zwei Jahren um.

VI.B. 6.3.2. Ökonomische Bewertung

Damit gilt in den Mitgliedstaaten zwar ähnliches Recht, allerdings verbleiben Rechtsunterschiede, die Informationskosten[6781] verursachen, denn die Parteien müssen sich über die maximal zulässige Dauer des Wettbewerbsverbots informieren und es zur Anwendung bringen.

Dennoch ist diese Vorgehensweise ökonomisch sinnvoll:
Der Europäische Gesetzgeber gibt durch Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie seine Vorstellung über ein einheitliches Schutzniveau des Handelsvertreters vor, indem er u.a. die Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots bestimmt. Damit hindert er Mitgliedstaaten nicht, ein höheres Schutzniveau, indem sie kürzere oder keine Fristen einführen, anzuwenden.

Um dies zu erreichen, hätte er als Alternative nur die Möglichkeit, selbst mitgliedstaatsspezifische Zeiträume zu bestimmen.

[6780] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6781] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Ökonomisch wäre dies gegenüber der Präzisierung durch die nationalen Gesetzgeber mit zunehmenden politischen Transaktionskosten[6782] verbunden, da der Europäische Gesetzgeber fortwährend diese bedürfnisoptimalen Zeiträume erheben und aktualisieren müsste. Diejenigen Informationskosten[6783], die den kleineren Einheiten aufgrund der Rechtsunterschiede angefallen sind, entstünden dann weiterhin, da noch immer unterschiedliche Regelungen erforderlich sind.

Daher spricht in der ökonomischen Abwägung gerade die größere Sachnähe der nationalen Gesetzgeber für deren fachliche Regelungskompetenz. Insbesondere diese kleineren Einheiten haben öfter mit der national spezifischen Problematik umzugehen als die größere Einheit des Europäischen Gesetzgebers. Eine kleinere Einheit ist diesbezüglich in der Lage, eine effizientere, also transaktionskostengünstigere Entscheidung zu treffen.

Für eine konkrete Regelungskompetenz der Parteien innerhalb der Vorgaben der nationalen Gesetzgeber spricht, dass die Parteien – i.S.d. Subsidiarität[6784] – sachnäher in der Lage sind, ihr Vertragsverhältnis gemäß ihren Vorstellungen zu gestalten. Hierdurch ist ihre Lösung effizienter. Weiterhin weist dieser Lösungsansatz eine größere Akzeptanz der Parteien auf, wodurch Prozess- bzw. Durchsetzungskosten[6785] wirksam zu verringern bzw. zu vermeiden sind.

VI.B. 6.3.3. Ergebnis

In der ökonomischen Gesamtschau sprechen die obigen Punkte für die bereits effiziente Gestaltung durch die gegenwärtigen Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie, denn eine alternative Regelung, die nationale Bedürfnisse nicht missachtet, würde zusätzlich zu den entstehenden parteilichen Informationskosten[6786] politische Transaktionskosten[6787] verursachen.

6782 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6783 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6784 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
6785 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6786 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6787 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

VI.B. 6.4. Nichtanwendbarkeit des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots in Österreich

Wie dargestellt, ist nach §25 HVG (AT) ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters in Österreich ausgeschlossen. Diesbezügliche Vertragsklauseln sind unwirksam.

Argumentativ umfasst Kapitel VI.B. 6.3 diesen Umstand bereits, denn die österreichische Regelung kommt ökonomisch einer Reduktion des Zeitraums eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots auf null Monate gleich.

Die Begünstigung des Handelsvertreters mag zwar aus betriebswirtschaftlichen Gründen ungerecht erscheinen, dies ist aber nicht Kalkül einer ökonomischen Analyse, wie sie hier vertreten wird.

Eine gesonderte gesamtökonomische Analyse ist für diesen Punkt daher nicht nötig.

VI.B. 6.5. Weitere nationale Sonderregelungen im Zusammenhang der nachvertraglichen Wettbewerbsvereinbarung

Von den nationalen Ausgestaltungsmöglichkeiten des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie machen die nationalen Gesetzgeber in unterschiedlichem Umfang Gebrauch.[6788]

Die damit verbundenen Maßnahmen beschränken sich innerhalb des nationalen Handelsvertreterrechts (subsidiär können ggf. weitere Bedingungen anwendbar sein) auf

- die Karenzentschädigung und ihre Berechnung[6789],
- die Möglichkeiten des Widerrufes und der Befreiung vom nachvertraglichen Wettbewerbsverbot (ggf. im Zusammenhang der außerordentlichen Kündigung),
- die Gültigkeit weiterer Gesetze und gerichtliche Maßnahmen sowie
- die Unzulässigkeit von für den Handelsvertreter nachteiligen Bedingungen.[6790]

Hier orientieren sich die speziellen Vorgaben mit Ausnahme der im nachfolgenden Kapitel VI.B. 6.6 dargestellten Karenzentschädigung so konkret an nationalen Sonderbedürfnissen bzw. am Einzelfall, dass die kleineren Einheiten als sachnahe Instanzen im Sinne der Subsidiarität[6791] die transaktionskostenoptimale Institution der Regulierung sind.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die Transaktionskosten bei den obigen Regelungen nicht primär in der Sphäre der Vertragsanbahnung (eine diesbezügliche Vereinbarung scheint unkompliziert[6792]), sondern erst im Zusammenhang der Regeldurchsetzung[6793] auftreten.

Die gerichtliche Durchsetzung[6794] ist dann gleichsam der relevante Punkt in der Betrachtung der Transaktionskosten, denn während

- die Vertragsanbahnung[6795] aufgrund kodifizierter Normen unkompliziert[6796] und für die Parteien zugänglich erscheint,
- die Kosten der Vertragsverhandlung[6797] zwar Beratungsleistungen umfassen, die aber zu vernachlässigen sind, da sie vielmehr aus dem grundsätzlichen Willen nach einer nachvertraglichen Wettbewerbsvereinbarung resultieren und somit aus europarechtlicher Sicht nicht zu beeinflussen sind, ist

---

6788 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie: Weitere Bestimmungen, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X22 §§2-4 WER (BE); Italien: Art. 1751bis Abs. 2 HVG (IT); Luxemburg: Art. 27 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:443 Abs. 3, 4 BGB (NL); Rumänien: Art. 2093 ZGB (RO); Spanien: Art. 20 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 2-4 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 4-6 SRG (EE); Griechenland: Art. 10 Abs. 4 HVO (GR); Kroatien: Art. 834 Abs. 3-6 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 4-6 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 3, 5-8 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 764-6 §3-4, Art. 764-7, Art. 764-8 ZGB (PL); Slowakei: §672a Abs. 2-6 HGB (SK); Tschechien: §2518 Abs. 2 ZGB (CZ)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §30 Abs. 3 HVG (DK); Schweden: §35 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 20 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 20 Abs. 4 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78G Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 20 Abs. 4 HVG92 (CY)]

6789 Siehe: Kapitel VI.B. 6.6

6790 Siehe: Tabelle 41

6791 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

6792 Siehe: Kapitel VI.B. 6.1; Kapitel VI.B. 6.2; Kapitel VI.B. 6.3

6793 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6794 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6795 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6796 Siehe: Kapitel VI.B. 6.1; Kapitel VI.B. 6.2; Kapitel VI.B. 6.3

6797 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot erst dann von transaktionskostenintensiver[6798] Bedeutung, wenn es tatsächlich zum Tragen kommt.

Der Europäische Gesetzgeber kann in diesen Sachverhalten nicht *ex-ante* sämtliche Parteibedürfnisse antizipieren und so feingliederig regulieren, dass er sämtliche *ex-post* Sachverhalte im Vorhinein berücksichtigt. Die in Tabelle 41 aufgeführten nationalen Maßnahmen deuten dabei die Vielfältigkeit der nationalen Sonderbedürfnisse[6799] an.

Die Tätigkeit der nationalen Gesetzgeber ist somit ökonomisch und eine bessere Ausübung durch den Europäischen Gesetzgeber ist i.S.d. Subsidiarität[6800] nicht gegeben.

6798 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6799 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie: Weitere Bestimmungen, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X22 §§2-4 WER (BE); Italien: Art. 1751bis Abs. 2 HVG (IT); Luxemburg: Art. 27 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:443 Abs. 3, 4 BGB (NL); Rumänien: Art. 2093 ZGB (RO); Spanien: Art. 20 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 3 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 2-4 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 4-6 SRG (EE); Griechenland: Art. 10 Abs. 4 HVO (GR); Kroatien: Art. 834 Abs. 3-6 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 4-6 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 3, 5-8 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 764-6 §3-4, Art. 764-7, Art. 764-8 ZGB (PL); Slowakei: §672a Abs. 2-6 HGB (SK); Tschechien: §2518 Abs. 2 ZGB (CZ)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §30 Abs. 3 HVG (DK); Schweden: §35 Abs. 3 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 20 Abs. 3 HVG93 (GB); Irland: Art. 20 Abs. 4 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78G Abs. 3 HGB (MT); Zypern: Art. 20 Abs. 4 HVG92 (CY)]

6800 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.B. 6.6. Karenzentschädigung als nicht angepasster Schutzbereich des Handelsvertreters innerhalb der Europäischen Union

Offen bleibt die Frage der Karenzentschädigung[6801], die sich aus der in Tabelle 41 ersichtlichen häufigen nationalen Regulierungen ergibt.

Geht man zum Ausgang dieses Kapitels zurück und sieht

- das nachvertragliche Wettbewerbsverbot generell zum Schutze des Unternehmers,
- die Begrenzung der Maximaldauer[6802] und die Beschränkung[6803] auf Vertragsregion und Vertragswaren zum Schutze des Handelsvertreters sowie
- die Schriftform[6804] zum Schutz vor Übereilung, zur besseren Dokumentation und damit zur leichteren Beweisführung,[6805]

stellt sich die Frage, ob eine europaeinheitliche synallagmatische Pflicht des Unternehmers für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot nicht die Vergütung des Handelsvertreters für die Laufzeit der Wettbewerbsvereinbarung sein müsste.

VI.B. 6.6.1. Ökonomische Bewertung

Die nationalen Gesetzgeber können dies zwar selbst regulieren[6806] oder die Parteien dies autonom bestimmen, jedoch verursacht dies aufgrund der Rechtsunterschiede Informations-[6807] und Verhandlungskosten[6808].

Aus Transaktionskostensicht ist eine Vereinheitlichung nicht notwendig, denn zum einen fallen diese Transaktionskosten nur an, wenn die Parteien tatsächlich ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbaren, was ohnehin die Entstehung von Verhandlungskosten[6809] bewirkt, zum anderen entspricht dieses Vorgehen dem Effizienzgedanken der Subsidiarität[6810].

Wenngleich die gegenwärtige Vorgehensweise ökonomisch gerechtfertigt ist, bleibt dennoch nachfolgende Frage zum Schutzbereich des Handelsvertreters.

6801 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie: Karenzentschädigung, Romanischer Rechtskreis [Italien: Art. 1751bis Abs. 2 HVG (IT); Portugal: Art. 13 lit. g HVG (PT)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 3 SRG (EE); Kroatien: Art. 834 Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 7646 §3 ZGB (PL); Slowenien: Art. 836 Abs. 3 OG (SI)]

6802 Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie

6803 Art. 20 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie

6804 Art. 20 Abs. 2 lit. a Handelsvertreterrichtlinie

6805 Siehe: Kapitel VI.B. 2

6806 Nationale Umsetzung des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie: Karenzentschädigung, Romanischer Rechtskreis [Italien: Art. 1751bis Abs. 2 HVG (IT); Portugal: Art. 13 lit. g HVG (PT)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 41 Abs. 2 HGB (BG); Deutschland: §90a Abs. 1 HGB (DE); Estland: §689 Abs. 3 SRG (EE); Kroatien: Art. 834 Abs. 3 ZOO (CR); Lettland: §61 Abs. 3 HGB (LV); Litauen: Art. 2164 Abs. 4 ZVG (LT); Österreich: §25 HVG (AT) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ausgeschlossen; Polen: Art. 7646 §3 ZGB (PL); Slowenien: Art. 836 Abs. 3 OG (SI)]

6807 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6808 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6809 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6810 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.B. 6.6.2. Offene Frage zum Schutzbereich des Handelsvertreters

Bedenkt man, dass der Handelsvertreter für die Zeit des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots in der Vertragsregion nicht bzgl. der Vertragswarengattung tätig sein darf, kann es nur im Interesse des Handelsvertreters sein, im Gegenzug eine Vergütung bzw. Entschädigung für die Wettbewerbsbeschränkung zu erhalten. Letztlich stellt dies seine Existenzgrundlage dar. Vor dem Hintergrund der ansonsten handelsvertreterschützenden Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie scheint ein Fehlen einer verpflichtenden Norm verwunderlich. Mit einer verpflichtenden Norm zu einer Vergütung bzw. Entschädigung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots könnte der Europäische Gesetzgeber ferner grundlegende Rechtssicherheit schaffen, den Schutz des Handelsvertreters stärken und Informationskosten[6811] sowie Vertragsabschlusskosten[6812] zumindest in dieser (Karenzentschädigungs-)Frage reduzieren.

Doch auch hier dürfte zum transaktionskostenoptimalen Eingriff in die Vertragsfreiheit der Parteien als europarechtliche Vorgabe nur sehr grundlegend eine „zwingende Vergütung“ vorgesehen sein bzw. eine Rahmenvorgabe, die, wie im Falle der Provision[6813], bestimmt, welcher Maßstab anzuwenden ist, sofern eine parteiliche Vergütungsvereinbarung nicht vorliegt.

[6811] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6812] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6813] Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie; siehe: Kapitel VI.A. 4.1

VI.C. Inkongruenzen aufgrund der durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche

Wie bereits dargelegt, bestehen im Europäischen Handelsvertreterrecht nationale Rechtsunterschiede, die zum einen durch den offenen Charakter[6814] der Handelsvertreterrichtlinie bedingt sind, zum anderen erfasst die Handelsvertreterrichtlinie nicht sämtliche Bereiche des Handelsvertreterrechts.

So ist es nicht verwunderlich, dass diese nationalen Rechtsunterschiede[6815] auf Parteiebene in unterschiedlichem Maße zur Rechtsunsicherheit und ggf. mangelnder Rechtsvorhersehbarkeit führen, was die grenzüberschreitende Handelsvertretervertragsanbahnung[6816] und den Handelsvertretervertragsabschluss[6817] erschwert, denn die Parteien müssen sich mit fremden Rechtsordnungen und fremder Rechtsprechung transaktionskostenintensiv auseinandersetzen. Eine ggf. erforderliche gerichtliche Streitbeilegung ist mit Durchsetzungskosten[6818] der Parteien verbunden. Hinzutreten politische Transaktionskosten[6819] der öffentlichen Instanzen im Rahmen der Erhaltung, Anpassung und Schaffung des institutionellen Rahmens.

Mit einer Harmonisierung nationaler Rechtsunterschiede sind nicht nur insbesondere Informationskostenvorteile[6820] der Parteien verbunden, sondern es entstehen gegenläufige politische[6821] und Markttransaktionskosten[6822]. Zudem können für die grenzüberschreitend tätigen Handelsvertretervertragsparteien vorteilhafte Normierungen einen transaktionskostenintensiven[6823] Einfluss auf rein nationale Handelsvertretervertragsverhältnisse oder für am Handelsvertretervertrag unbeteiligte Parteien haben.

Es steht den Parteien im grenzüberschreitenden Verkehr ferner frei, dass für den Handelsvertretervertrag anwendbare Recht – gemäß ihren Bedürfnissen – eigenständig zu vereinbaren[6824]. Die Handelsvertretervertragsparteien bestimmen damit die aus ihrer Sicht effizienteste Rechtsordnung selbst und verhandeln deren Anwendung. Eine derartige Rechtswahl ist aus parteilichen Effizienzgesichtspunkten allerdings nur sinnvoll und notwendig, sofern sich nationale Rechtsordnungen unterscheiden und Vorteile für ihre speziellen Bedürfnisse bieten.[6825]

Bei der Betrachtung nachfolgender Einzelfriktionen und der damit verbundenen Frage, ob eine europäische Harmonisierung zur Reduzierung von Transaktionskosten führt, sind demnach nicht nur die Vorteile der Parteien zu beachten, sondern auch diejenigen Kosten

---

6814 Siehe: Kapitel VI.A; Kapitel VI.B
6815 Siehe: Kapitel IV; Zusammenfassung der Friktionen in Tabelle 23
6816 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6817 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6818 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6819 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6820 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6821 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6822 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
6823 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
6824 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII
6825 Siehe: Kapitel III.B. 1; Kapitel VII

die damit an anderer Stelle aufkommen und die vermeintlichen Vorteile überkompensieren.

VI.C. 1. Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis

Abbildung 15 verdeutlicht die Handlungsweise des Handelsvertreters im Innen- und Außenverhältnis.

Während Kapitel III.B. 2 die Ebene des Europäischen Gesetzgebers juristisch dargestellt hat, folgte in Kapitel IV die Betrachtung der nationalen Umsetzungsmaßnahmen der Handelsvertreterrichtlinie, sodass auf dieser Grundlage die Abweichungen zwischen Europäischem Recht und den nationalen Umsetzungen der Handelsvertreterrichtlinie und damit zwischen den verschiedenen nationalen Rechtsordnungen erkennbar sind.

Auch Regelungen des Außenverhältnisses greifen in der Praxis in das Innenverhältnis, nämlich in das Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer ein. Die im Anschluss zu erörternden Fragen befassen sich speziell mit dem Außenverhältnis, sprich mit der Kompetenz des Handelsvertreters aus Sicht eines Dritten. Dieser Teilaspekt des Handelsvertreterrechts hat Einfluss auf die Transaktionskosten[6826] der Rechtshandlungen aller Beteiligten.

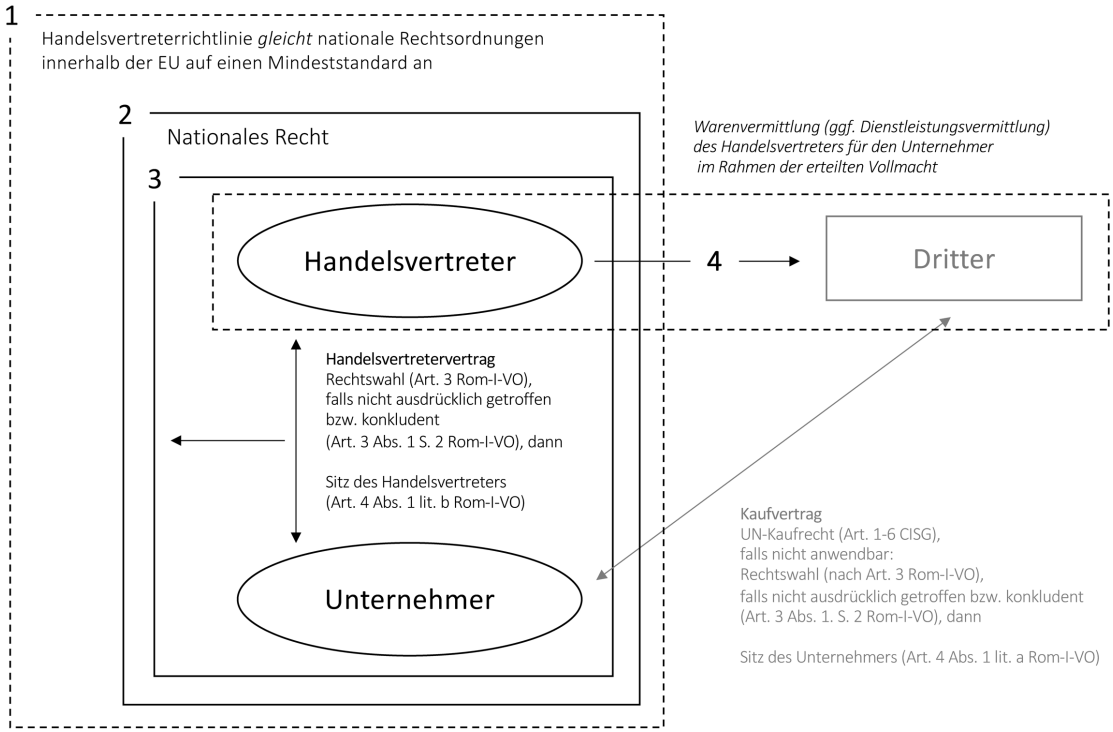

Abbildung 15: Handelsvertretervertragsverhältnis[6827]

[6826] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4

[6827] Eigene Darstellung; zu den inhaltliche Grundlagen siehe: Randolph/Davey (2010), S. 13 ff.; siehe: Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 2; siehe: Westphal (1994), S. 6; siehe: Ankele (1982), S. 157

VI.C. 1.1. Nationale Bestimmungen zur Vollmachtsüberschreitung des Handelsvertreters

Typischerweise vereinbaren die Handelsvertretervertragsparteien im Handelsvertretervertrag den Vollmachtsumfang des Handelsvertreters.[6828] Fehlt eine solche Vereinbarung, gilt der Handelsvertreter, entsprechend der nationalen Rechtsordnungen[6829] zum Handelsvertreterrecht, als Vermittlungsvertreter. Die Handelsvertreterrichtlinie selbst sieht eine solche Bestimmung nicht vor. Eine Friktion im Sinne dieser Untersuchung liegt in diesem spezifischen Aspekt daher nicht vor. Zu dieser Fragestellung verweise ich auf Kapitel VI.A. 2.

Die in diesem Kapitel erörterten Problematiken treten dann auf, wenn

- der Handelsvertreter überhaupt nicht bevollmächtigt wurde bzw.
- er seine Vollmacht überschreitet.

Diese Situation unterscheidet sich von den Fragestellungen des Innenverhältnisses dadurch, dass sich ein gutgläubiger Dritter auf den von dem Vertreter oder den Unternehmer zurechenbar gesetzten Rechtsschein[6830] einer (noch) bestehenden Vertretungsmacht des Handelsvertreters verlassen können muss.

VI.C. 1.1.1. Nationale Normen

Tabelle 42 verdeutlicht, dass die nationalen Gesetzgeber spezialrechtliche Normen eingeführt haben, um das Verhalten des vollmachtlosen Handelsvertreters oder des seine Vollmacht überschreitenden Handelsvertreters zu spezifizieren.

Romanischer Rechtskreis	
Frankreich	– Art. 1156 ZGB (FR) Vollmachtloser Vertreter kann kein verbindliches Geschäft für den Unternehmer eingehen – Art. 1158 ZGB (FR) Zweifelt der Dritte an der Vertretungsmacht des Handelsvertreters, kann er den Unternehmer schriftlich ersuchen, in einer durch den Dritten festgelegten angemessen Frist, den Umfang der Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters zu bestätigen – Die schriftliche Anfrage des Dritten muss darauf hinweisen, dass bei einer nicht fristgemäßen Antwort des Unternehmers die Tätigkeit des Handelsvertreters als bestätigt gilt
Niederlande	Art. 3:69 Abs. 1 BGB (NL) Unternehmer kann einem Geschäft des vollmachtlosen Handelsvertreters nachträglich zustimmen
Portugal	Art. 22 Abs. 1 HVG (PT) Auf Geschäfte, die der vollmachtlose Handelsvertreter geschlossen hat, ist Art. 268 BGB (PT) anwendbar
Rumänien	Art. 2081 ZGB (RO) Kommuniziert der Unternehmer die Annahme eines durch den Handelsvertreter (Vermittlungsvertreter) VERHANDELTEN Vertrags NICHT, gilt der Vertrag mit dem Dritten als NICHT abgeschlossen
Spanien	– Art. 1259 BGB (ES) Niemand kann für einen anderen einen Vertrag eingehen, ohne dazu bevollmächtigt zu sein – Nachträgliche Zustimmung ist möglich

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	– Dritter darf annehmen, dass der Handelsvertreter zum Abschluss und zum Inkasso bevollmächtigt ist – Es sein denn, der Dritte wusste von einem Vollmachtsmangel oder hätte davon wissen müssen

[6828] Detailliert in den Unterpunkten zu den Vollmachten des Kapitels IV

[6829] Zusammengefasst in Tabelle 25; detailliert in den Unterpunkten zu den Vollmachten des Kapitels IV

[6830] Siehe: Kötz (2015), S. 452 ff.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 310 ff.

Deutschland	– §91a Abs. 1 HGB (DE) Schließt ein vollmachtloser Handelsvertreter ein Geschäft ab, muss der Unternehmer dies gegenüber dem Dritten ablehnen, sonst gilt es als genehmigt – §54 Abs. 3 HGB (DE) Ein Dritter muss Beschränkungen der Vollmacht nur gegen sich gelten lassen, sofern er diese kannte oder hätte kennen müssen
Estland	§676 Abs. 4 SRG (EE) Unternehmer muss Dritten über Ablehnung eines durch den vollmachtlosen Vertreter geschlossenen Geschäfts informieren, ansonsten gilt das Geschäft als genehmigt
Griechenland	– Art. 229 ZGB (GR) Unternehmer muss Dritten über Genehmigung des Geschäfts eines vollmachtlosen Handelsvertreters informieren – Art. 229 ZGB (GR) Dritter kann dazu eine Frist setzen – Art. 230 ZGB (GR) Dritter kann vom Vertrag zurücktreten, wenn er den Vollmachtsmangel nicht kannte
Kroatien	– Art. 312 Abs. 1 ZOO (CR) Abschluss eines Geschäfts des vollmachtlosen Handelsvertreters ist nicht ohne Zustimmung des Unternehmers gültig – Art. 312 Abs. 2 ZOO (CR) Dritter kann Zustimmung des Unternehmers erfragen – Art. 312 Abs. 3 ZOO (CR) Äußert sich der Unternehmer hierzu nicht, gilt der Vertrag als nicht angenommen – Art. 312 Abs. 4 ZOO (CR) Wusste der Dritte nicht vom Fehlen der Vollmacht des Handelsvertreters und hätte dies nicht wissen müssen, hat er einen Ersatzanspruch gegenüber dem Handelsvertreter – Art. 311 ZOO (CR) Bei Überschreitung der Vollmacht durch den Handelsvertreter, ist der Unternehmer nicht an das Geschäft gebunden, es sei denn er ratifiziert es nachträglich – Ratifiziert er das Geschäft nicht nachträglich, gilt das Geschäft als nicht angenommen – Verweigert der Unternehmer seine Zustimmung zum Geschäft und der Dritte konnte nicht wissen, dass der Handelsvertreter seine Vollmacht überschreitet, haften Handelsvertreter und Unternehmer gemeinsam
Lettland	§63 HGB (LV)
Litauen	Art. 2.157 Abs. 3 ZVG (LT), Art. 2.163 Abs. 1 ZVG (LT) Unternehmer muss das durch den vollmachtlosen Handelsvertreter geschlossene Geschäft gegenüber dem Dritten ablehnen, ansonsten gilt es als genehmigt
Litauen	– Art. 2172 ZVG (LT) Ein durch einen vollmachtlosen Handelsvertreter geschlossenes Geschäft ist für den Unternehmer nicht verbindlich – Art. 2173 ZVG (LT) Unternehmer kann das Geschäft nachträglich ratifizieren
Österreich	§2 Abs. 2 HVG (AT) Ein durch einen vollmachtlosen Handelsvertreter geschlossenes Geschäft gilt als genehmigt, wenn der Unternehmer es nicht gegenüber dem Dritten ablehnt
Polen	Art. 760-3 ZGB (PL)
Slowakei	– §33 Abs. 2 BGB (SK) Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft, ist er dem Dritten gegenüber selbst verpflichtet – §33 Abs. 3 BGB (SK) Es sei denn der Dritte wusste über den Vollmachtsmangel oder hätte dies wissen müssen – §33 Abs. 1 BGB (SK) Unternehmer ist nur dann an das Geschäft mit dem Dritten gebunden, wenn der Unternehmer die Überschreitung ratifiziert – Informiert der Unternehmer den Dritten jedoch über seine Ablehnung nicht unverzüglich nach Kenntniserlangung, gilt die Überschreitung als genehmigt
Slowenien	– Art. 72 Abs. 1 OG (SI) Überschreitung der Vollmacht des Handelsvertreters ist für den Unternehmer nur verbindlich, wenn er zustimmt – Art. 72 Abs. 2 OG (SI) Stimmt der Unternehmer nicht innerhalb angemessener Zeit zu, gilt das Geschäft NICHT als nachträglich ratifiziert – Art. 72 Abs. 4 OG (SI) Wusste der Dritte nicht von der Vollmachtsüberschreitung des Handelsvertreters und hätte dies auch nicht wissen können, kann er umgehend vom Vertrag zurücktreten – Art. 72 Abs. 5 OG (SI) Wusste der Dritte nicht von der Vollmachtsüberschreitung des Handelsvertreters und der Unternehmer verweigert seine Zustimmung, sind Handelsvertreter und Unternehmer dem Dritten gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet
Tschechien	– §445 ZGB (CZ) Agiert der Handelsvertreter ohne die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte für den Unternehmer vorzunehmen, kann er sich demgegenüber, der dies nicht wusste und nicht hätte wissen können, nicht darauf berufen – §446 ZGB (CZ) Überschreitet der Vertreter seine Vollmacht und der Unternehmer stimmt der Überschreitung im Nachhinein nicht zu, muss der Unternehmer dies dem Dritten unverzüglich nach Kenntniserlangung darüber mitteilen – §446 ZGB (CZ) Andernfalls gilt die Vollmachtsüberschreitung des Vertreters als durch den Unternehmer genehmigt, es sei denn der Dritte wusste von der Überschreitung oder hätte davon wissen müssen

Ungarn	–	§6:14 Abs. 1 BGB (HU) Der Handlung eines vollmachtlosen Vertreters oder eines Vertreters, der seine Vollmacht gegenüber einem Dritten überschreitet, kann der Unternehmer zustimmen
	–	§6:14 Abs. 2 BGB (HU) Stimmt der Unternehmer der Handlung des Vertreters nicht zu, ist der Vertreter dem Dritten zum Schadensersatz verpflichtet

Nordischer Rechtskreis		
Dänemark	–	§16 Abs. 2 HVG (DK) Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter einen Vertrag mit einem Dritten ab, muss der Unternehmer diesen gegenüber dem Dritten ablehnen, ansonsten gilt das Geschäft als genehmigt
	–	§18 HVG (DK) Widerruf/Widerspruchspflicht des Dritten
Finnland	–	§33 HVG (FI) Unternehmer muss Dritten über die Ablehnung des durch den vollmachtlosen Handelsvertreter geschlossenen Geschäfts informieren, ansonsten gilt es als genehmigt
	–	§35 HVG (FI) Widerruf eines Angebots
	–	§36 HVG (FI) Widerspruchspflicht des Dritten, wenn etwas nicht korrekt ist
Schweden	–	§18 HVG (SE) Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft ab, muss der Unternehmer dem Dritten seine Ablehnung mitteilen, ansonsten gilt es als genehmigt
	–	§20 HVG (SE) Angebotswiderruf des Dritten
	–	§21 HVG (SE) Widerspruch des Dritten, wenn der Vertrag nicht korrekt ist

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Schließt der vollmachtlose Handelsvertreter ein Geschäft mit einem Dritten ab, hat der Unternehmer die Möglichkeit, dieses Geschäft in angemessener Zeit nach Vertragsabschluss zu bestätigen

Hybrides System		
Zypern	–	Art. 187 VER (CY) Überschreitet der Handelsvertreter seine Vollmacht und der autorisierte Teil des Geschäfts lässt sich vom nicht autorisierten Teil des Geschäfts trennen, ist der autorisierte Teil für den Unternehmer verbindlich
	–	Art. 188 VER (CY) Wenn sich die Teile nicht voneinander trennen lassen, ist der Unternehmer nicht an das Geschäft gebunden
	–	Art. 156 VER (CY) Der Unternehmer kann ein nicht durch ihn bevollmächtigtes Geschäft nachträglich autorisieren

Tabelle 42: Nationale Bestimmungen zum Geschäftsabschluss des vollmachtlosen Vertreters[6831]

VI.C. 1.1.2. Ökonomische Analyse

Die in Tabelle 42 ersichtlichen unterschiedlichen nationalen Regulierungen verursachen Transaktionskosten[6832], die eine Rechtsvereinheitlichung aufheben könnte, was es im Weiteren zu analysieren gilt.

Diese Transaktionskosten sind besonders gravierend, denn die Parteien müssen sich bereits vor Vertragsabschluss informationskostenintensiv[6833] Kenntnis über die Rechtsordnung, insbesondere über die Frage aneignen, ob die mit dem vollmachtlos handelnden Vertreter getätigte Rechtshandlung gegenüber dem Unternehmer wirksam ist.

Neben den sonst entstehenden Such- und Informationskosten[6834], fällt somit eine zusätzliche Transaktionskostenlast in Form von weiteren Such- und Informationskosten[6835] an.

[6831] Detaillierte Betrachtung des Vollmachtsumfangs in Kapitel IV unter dem landesspezifischen Punkt der Vollmacht
[6832] Siehe: Kapitel II.A. 3.1
[6833] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6834] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6835] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Diese Transaktionskosten sind besonders hoch, wenn die Wirksamkeit des Vertretungsverhältnisses von einer bestehenden und wirksam erteilten Vertretungsmacht abhängig wäre, in dessen Umfang sich der Handelsvertreter bewegt.

In diesem Fall müsste nämlich der vertragsschließende Dritte, um nicht Gefahr zu laufen, ungültige Rechtshandlungen bzw. Geschäfte abzuschließen, kostenaufwendig ermitteln, ob

- der Handelsvertreter die Vollmacht wirksam erteilt bekommen hat,
- diese noch besteht, und
- sich der Handelsvertreter an den Rahmen dieser Vollmacht hält.

Derartige Transaktionskosten haben die oben allgemein angedeuteten ökonomischen Nachteile. Zu beachten ist ferner, dass die eben genannten Aufwendungen und Kosten derart hoch werden können, dass der Dritte auf den Abschluss eines Geschäfts mit den Vertretenen generell verzichtet[6836]. Insofern stellen diese prohibitiven[6837] Transaktionskosten einen wesentlichen Aspekt dar.

Diese Transaktionskosten des Dritten gewinnen zudem quantitativ an Bedeutung. Regelungen zum Außenverhältnis der Vertretungsmacht zwischen Handelsvertreter und Unternehmer belasten den Dritten. Ihre negativen Wirkungen treten häufiger auf, als eine Belastung von Handelsvertreter und Unternehmer, denn die Kunden (Dritten) sind quantitativ in der Überzahl. Ferner tritt das Problem bei jedem Kunden, zudem bei jedem einzelnen Geschäft, auf. Insofern entstehen die Transaktionskosten übermäßig auf der Seite des Dritten.

Diese Transaktionskosten vermeidet eine Regelung, die der vertragschließenden Partei den Nachweis dieser drei Gesichtspunkte erleichtert oder abnimmt und die ungleiche Entstehung der Transaktionskostenlast ausgleicht.

Derartige rechtliche Normen bestehen insbesondere in Form einer Fiktion[6838] oder einer gesetzlichen Vermutung. Danach genügen aufgrund eines dem Unternehmer zurechenbar gesetzten Rechtsschein, der Nachweis nur weniger Tatbestandsmerkmale (Vermutungstatbestand) um die Fiktion/Vermutung (Vertreter handelt im Rahmen einer bestehenden Vollmacht) auszulösen[6839].

Im deutschen Recht sehen eine solche Vermutung etwa die Duldungs- und Anscheinsvollmacht vor.[6840]

Tabelle 43 verweist auf ähnliche Institute in den Rechtsordnungen der Mitgliedsländer.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Anscheinsvollmacht
Frankreich	Art. 1156 ZGB (FR)
Italien	Anscheinsvollmacht
Luxemburg	Anscheinsvollmacht
Niederlande	Art. 3:61 Abs. 2 BGB (NL)

6836 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.6; vgl. Arrow (1969), S. 48
6837 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.6; vgl. Arrow (1969), S. 48
6838 Siehe: Kötz (2015), S. 452 ff.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 310 ff. (m.w.N.)
6839 Siehe: Kötz (2015), S. 452 ff.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 310 ff. (m.w.N.)
6840 Vgl. H. Schubert (2017): HGB §54 in: Oetker, Rn. 1 (m.w.N.); siehe auch: Kapitel IV.C. 2.6

Portugal	Art. 23 Abs. 1 HVG (PT)
Spanien	Selbst wenn der Dritte gutgläubig annimmt, dass der Handelsvertreter die notwendige Vollmacht des Unternehmers zum Vertragsabschluss hatte, bedarf es nach der überwiegenden spanischen Rechtsauffassung weiterer Indizien seitens des Unternehmers, die für eine Bevollmächtigung des Handelsvertreters (Anscheinsvollmacht) sprechen

Deutscher Rechtskreis

Deutschland	Anscheins- und Duldungsvollmacht
Griechenland	Anscheinsvollmacht im Sonderfall möglich
Lettland	§62 Abs. 3 HGB (LV) Beschränkungen der Vollmachten des Handelsvertreters durch den Unternehmer müssen Dritte nur gegen sich gelten lassen, wenn sie diese kennen oder hätten kennen müssen
Litauen	Art. 2172 Abs. 2 ZVG (LT) Sondernorm im internationalen Warenhandel
Österreich	Anscheins- und Duldungsvollmacht
Tschechien	§444 ZGB (CZ)
Ungarn	§6:12 BGB (HU) Die Parteien können den Umfang der Vertretung gegenüber gutgläubigen Dritten nicht beschränken, es sei denn das Gesetz sieht etwas anderes vor

Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Großbritannien	Anscheinsvollmacht
Irland	Mangelt es dem Handelsvertreter an einer Abschlussvollmacht, der Unternehmer lässt den Dritten jedoch im Rechtsschein, dass der Handelsvertreter zum Abschluss bevollmächtigt ist, geht der Handelsvertreter mit dem Dritten für den Unternehmer bindende Verträge ein

Hybrides System

Zypern	Art. 197 ZVG (LT)

Tabelle 43: Nationale Bestimmungen zur Anscheins- bzw. Duldungsvollmacht[6841]

VI.C. 1.2. Fazit

Die Vorschriften der Tabelle 43 ermöglichen es einem Dritten, auf das Bestehen eines Vollmachtsverhältnisses zu vertrauen. Insofern sind die oben genannten Vorschriften ökonomisch sinnvoll.

Ein solcher Vertrauensschutz des Dritten darf aber aus ökonomischen Gründen nicht zu weit gehen, denn sonst wäre der Unternehmer stets an Geschäftshandlungen des Handelsvertreters gebunden, selbst wenn er diesen

- nicht bevollmächtigt hat,
- dessen Vollmacht abgelaufen ist, oder
- der Handelsvertreter sich außerhalb des Vollmachtsumfangs bewegt.

In diesen Fällen müsste der Unternehmer seinen vermeintlichen Handelsvertreter und dessen Handlungen ständig kontrollieren und jeden Dritten evtl. vor dem Handelsvertreter warnen. Dies erzeugt bei dem Unternehmer insbesondere Kontroll- bzw. Durchsetzungskosten[6842]. Die Gefahr, nicht autorisierte Geschäfte erfüllen zu müssen, könnte den Unternehmer sogar veranlassen, auf den Einsatz von Handelsvertretern zu verzichten. Dies hätte dann eine prohibitive[6843] Wirkung auf den Einsatz des Rechtsinstituts des Handelsvertreters.

[6841] Detaillierte Betrachtung des Vollmachtsumfangs in Kapitel IV unter dem landesspezifischen Punkt der Vollmacht
[6842] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6843] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.6; vgl. Arrow (1969), S. 48

Die in Tabelle 43 angeführten Rechtsordnungen schränken daher die Wirksamkeit der Duldungs- und Anscheinsvollmacht dadurch ein, dass, wenn

- der Dritte weiß oder hätte wissen müssen, dass ein vollmachtloser Vertreter handelt, er sich nicht darauf berufen kann.
- Selbst wenn diese Vorrausetzungen vorliegen, kann sich ein Dritter auf die obigen Grundsätze nur berufen, sofern der Unternehmer den Rechtsschein, dass der Handelsvertreter für ihn tätig ist, ihm zurechenbar gesetzt hat.[6844]

Beide Gründe schützen den Unternehmer. Sie sind auch gesamtwirtschaftlich sinnvoll, denn zum einen muss der Dritte nicht kostenaufwendig[6845] den Status des Vertreters ermitteln. Er genießt diesen Transaktionskostenschutz jedoch sinnvollerweise nicht, wenn er von den vollmachtlosen Handlungen des Vertreters weiß. Zum anderen kann bei dieser Lösung der Unternehmer mit nur wenigen Aufwendungen dafür sorgen, dass er keinen zurechenbaren Rechtsschein im obigen Sinne setzt. So kann ein Unternehmer in der Geschäftskorrespondenz mit dem Dritten darauf hinweisen, dass ein Handelsvertretervertragsverhältnis nicht mehr besteht oder Beschränkungen unterliegt.

Obige Ergebnisse verdeutlichen, dass die differenzierenden nationalen Regelungen zur Gültigkeit von Geschäften eines vollmachtlosen Handelsvertreters ökonomisch sinnvoll sind.

Eine andere Frage ist, ob diese Regelungen nicht schon die Europäische Richtlinie treffen sollte.

Zu diesem Konflikt der Regelungskompetenz und seiner Ökonomik verweise ich auf die grundsätzliche Darstellung des Kapitels VI.A. 1.2.

Eine europaeinheitliche Regelung hätte den Vorteil von Rechtssicherheit und Informationskostenersparnissen[6846]. Andererseits bietet eine sachnahe Regelung erhebliche Transaktionskostenvorteile, denn dadurch entstehen flexiblere, auf den jeweiligen Sachverhalt zugeschnittene, Regelungen mit einem höheren parteilichen Akzeptanzgrad.[6847]

Besonders auf diesen Punkt ist zu rekurrieren. Anscheins- und Duldungsvollmacht sind transaktionskostensenkende Rechtsscheininstitute. Der Vermeidung von Rechtsschein ist aber immer, wie dargelegt, eine Frage des konkreten Einzelfalls, der eine Regelung vor Ort – unter Kenntnis aller Umstände – erfordert. Aus diesem Grund, sowie in der Gesamtschau obiger Transaktionskosten, ist es sinnvoll den nationalen Gesetzgebern diese Regelungen zu überlassen.

6844 Siehe: Kötz (2015), S. 452 ff.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 310 ff. (m.w.N.)
6845 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6846 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6847 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 2. Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters

Zahlreiche nationale Rechtsordnungen[6848] vermitteln dem Handelsvertreter Spezialkompetenzen. Sie greifen damit in das Regelungsgefüge, welches der Unternehmer mit dem Handelsvertreter vertraglich festlegt, ein.

VI.C. 2.1. Änderung von Zahlungszielen und Rabatten sowie Stundungen durch den Handelsvertreter

Die nachfolgend aufgeführten Rechtsordnungen gewähren dem Handelsvertreter unter verschiedenen Umständen gesetzlich die Möglichkeit zur Änderung bestehender Zahlungsziele, zugesprochener Rabatte und Stundungen.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Abhängig von Vereinbarung bzw. Geschäftssitte
Italien	Art. 1744 ZVG (IT) Nur mit Vereinbarung
Rumänien	Art. 2076 ZGB (RO) Nur mit Vereinbarung

Deutscher Rechtskreis	
Deutschland	§55 Abs. 2 HGB (DE) Nur mit Vereinbarung
Estland	§676 Abs. 3 SRG (EE) Nur mit Vereinbarung
Lettland	§41 Abs. 2 HGB (LV) Nur mit Vereinbarung
Litauen	Art. 2.162 Abs. 1 ZVG (LT)
Österreich	§3 Abs. 2 HVG (AT) Auch, wenn eine Inkassovollmacht vorliegt, darf der Handelsvertreter keine Zahlungsbedingungen ändern, Vergleiche schließen oder Nachlässe gewähren
Tschechien	– §2486 ZGB (CZ) Kein Geschäftsabschluss, keine Entgegennahmen und keine rechtlichen Handlungen im Namen des Unternehmers – Wenn anderweitig vereinbart, gelten die Normen zum Auftrag
Ungarn	§6:294 BGB (HU) Abschlussvollmacht umfasst nicht automatisch die Vollmacht zur Änderung bereits geschlossener Verträge, von Zahlungsvereinbarungen oder Inkasso

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	Nur mit Vereinbarung
Finnland	§37 HVG (FI) Trotz Abschlussvollmacht, kein Inkasso oder Vertragsänderungen
Schweden	§22 Abs. 1 HVG (SE)

Hybrides System	
Malta	Art. 53 HGB (MT) Änderung von Zahlungszielen nicht ohne Vereinbarung zulässig

Tabelle 44: Nationale Bestimmungen zur Änderung von Zahlungszielen und Rabatten sowie Stundungen durch den Handelsvertreter[6849]

Es muss verwundern, dass nationale Gesetzgeber dem Handelsvertreter gesetzliche Spezialkompetenzen verleihen, denn solche verleiht der Unternehmer dem Handelsvertreter speziell in deren Vertragsverhältnis.

Dieser Aspekt folgt transaktionskostenökonomischen Überlegungen. Indem nationale Gesetze dem Handelsvertreter derartige Möglichkeiten zuweisen, verlagern sie die Kompetenzen auf die niedrigste Ebene (parteiliche Ebene). Die Aufgabenerledigung des

[6848] Siehe: Tabelle 44; Tabelle 45; Tabelle 46

[6849] Detaillierte Betrachtung des Vollmachtsumfangs in Kapitel IV unter dem landesspezifischen Punkt der Vollmacht

Handelsvertreters erspart Transaktionskosten, denn der Handelsvertreter verfügt nach Kenntnis des Vertragsverhältnisses über ein Höchstmaß an Informationen (Art. 4 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie). Der Handelsvertreter ist auch mit dem Geschäftsfortgang, seinem Wesen und seiner Aufgabenstellung enger vertraut als der Unternehmer oder der Gesetzgeber.

Aufgrund seiner größeren Sachnähe kann er insbesondere informationskosteneffiziente[6850] Entscheidungen treffen, die auf eine hohe Akzeptanz stoßen und somit zudem Durchsetzungskosten[6851] vermeiden.[6852]

In der Folge scheint es ökonomisch sinnvoll, dass nationale Regelungen dem Handelsvertreter derartige Möglichkeiten zugestehen.

Eine solche unkritische oder absolute Kompetenzzuweisung darf aber ökonomisch nicht dazu führen, dass dem Handelsvertreter in den obigen Sachgebieten pauschal jegliche Kompetenz eingeräumt wird. Dann müsste der Unternehmer den Handelsvertreter und dessen Geschäftstätigkeit eingehend kontrollieren[6853], um nicht seine Geschäftsführung vollständig an den Handelsvertreter zu verlieren bzw. eine Missachtung der Interessen des Unternehmers zu unterbinden. Nur die Kompetenzzuweisung aufgrund größerer Sachnähe ist daher sinnvoll, die

- eine solche Kompetenzzuweisung an durch den Handelsvertreter zu erfüllenden Bedingungen knüpft oder
- deren Umfang inhaltlich oder quantitativ beschränkt.

Diesen ökonomischen Vorgaben folgen die oben aufgeführten nationalen Rechtsordnungen.[6854]

6850 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

6851 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6852 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

6853 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

6854 Da es sich nicht um Friktionen zur Handelsvertreterrichtlinie handelt, verzichtet diese Arbeit auf eine weitere detaillierte Darstellung dieser nationalen Regelungen

VI.C. 2.2. Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen sowie Durchführung von geschäftlichen Sicherungsmaßnahmen durch den Handelsvertreter

Die in Kapitel VI.C. 2.1 aufgezeigte Problematik ergibt sich aus rechtlicher und ökonomischer Sicht auch im Rahmen der nachfolgend dargestellten nationalgesetzlichen Kompetenzzuweisung der

- Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen (Tabelle 45) bzw.
- Vornahme geschäftlicher Sicherungsmaßnahmen durch den Handelsvertreter (Tabelle 46).

Romanischer Rechtskreis	
Italien	Art. 1745 Abs. 1 HVG (IT)
Portugal	Art. 2 Abs. 2 HVG (PT)
Rumänien	Art. 2077 Abs. 1 ZGB (RO)
Spanien	Art. 9 Abs. 2 lit. d HVG (ES)

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 42 HGB (BG)
Deutschland	– §55 Abs. 4 HGB (DE) Beim Abschlussvertreter – §91 Abs. 2 HGB (DE) Beim Vermittlungsvertreter
Estland	– §676 Abs. 1 SRG (EE) – §676 Abs. 2 SRG (EE) Beschränkung nur möglich, wenn der Dritte davon weiß
Lettland	– §62 Abs. 2 HGB (LV) Beim Vermittlungsvertreter – §41 Abs. 3 S. 2 HGB (LV) Beim Abschlussvertreter
Litauen	Art. 2.162 Abs. 2 ZVG (LT)
Österreich	§3 Abs. 4 HVG (AT)
Polen	Art. 759 ZGB (PL) Im Zweifel darf Handelsvertreter Zahlungen und Mängelanzeigen sowie andere Nachrichten annehmen
Slowenien	Art. 812 OG (SI) Erklärungen zum Schutze des Unternehmers

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§21 HVG (DK)
Finnland	§38 HVG (FI)
Schweden	– §23 Abs. 1 HVG (SE) Zulässig, wenn Handelsvertreter am Geschäft beteiligt ist, oder es sich um den Bezirk des Handelsvertreters handelt; Handelsvertreter darf jedoch keine diesbezüglichen Entscheidungen treffen – §23 Abs. 2 HVG (SE) Trifft der Handelsvertreter dennoch Entscheidungen, muss der Unternehmer dem Dritten mitteilen, wenn er dies missbilligt, da die Handlung des Handelsvertreters ansonsten als genehmigt gilt

Tabelle 45: Nationale Bestimmungen zur Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen durch den Handelsvertreter[6855]

Romanischer Rechtskreis	
Italien	Art. 1745 Abs. 2 ZVG (IT)
Rumänien	Art. 2077 Abs. 2 ZGB (RO)
Spanien	Art. 8 HVG (ES)

[6855] Detaillierte Betrachtung des Vollmachtsumfangs in Kapitel IV unter dem landesspezifischen Punkt der Vollmacht

Deutscher Rechtskreis	
Deutschland	§55 Abs. 4 HGB (DE) Beim Abschlussvertreter §91 Abs. 2 HGB (DE) Beim Vermittlungsvertreter
Kroatien	Art. 810 ZOO (CR)
Lettland	§62 Abs. 2 HGB (LV) Beim Vermittlungsvertreter §41 Abs. 3 S. 2 HGB (LV) Beim Abschlussvertreter
Österreich	§3 Abs. 5 HVG (AT) Prüfung des Zustandes der Ware bereits ohne Vollmacht; aber Handelsvertreter darf nicht über die Ware verfügen
Slowenien	Art. 813 OG (SI)

Hybrides System	
Zypern	Art. 149 VER (CY)

Tabelle 46: Nationale Bestimmungen zu Sicherungsmaßnahmen des Handelsvertreters im Interesse des Unternehmers

Auch hier bedingt, wie in Kapitel VI.C. 2.1 dargelegt, die große Sachnähe der kleinsten Entscheidungseinheit (des Handelsvertreters) die ökonomische Vorteilhaftigkeit dieser Regelungen, die zudem die Kompetenzvergabe an den Handelsvertreter nicht uneingeschränkt gewährt und von der Erfüllung von Zusatzvoraussetzungen abhängig macht.[6856]

[6856] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2; Da es sich nicht um Friktionen zur Handelsvertreterrichtlinie handelt, verzichtet diese Arbeit auf eine weitere detaillierte Darstellung dieser nationalen Regelungen

VI.C. 3. Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit

Die nationalen Gesetzgeber definieren den Handelsvertreter unmittelbar in ihren Normen, oder indirekt durch Definition des Handelsvertretervertrags, den auf der einen Seite nur Handelsvertreter abschließen können.[6857]

Unverzichtbar für die Definition des Handelsvertreters ist die „Vermittlungstätigkeit". Dieses Kriterium definieren die europäischen Staaten unterschiedlich[6858].

Während in einigen Staaten die reine Vermittlungstätigkeit[6859] – unabhängig einer Verhandlungsaktivität des Handelsvertreters – genügt, bedarf es nach der Rechtsauffassung anderer Staaten vor der Vermittlung einer Vertragsverhandlung[6860] zwischen Handelsvertreter und Drittem.

Dies hat zur Folge, dass z.B. der Betrieb von Selbstbedienungstankstellen in einigen Ländern der Europäischen Union unter den Anwendungsbereich des

---

6857 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: Handelsvertreter oder Handelsvertretervertrag, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. I.11.1 WER (BE) Handelsvertretervertrag (handelsagentuurovereenkomst/contrat d'agence commerciale); Frankreich: Art. L134-1 HGB (FR) Handelsvertreter (agent commercial); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT) Handelsvertretervertrag (contratto di agenzia); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU) Handelsvertreter (agent commercial); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) Handelsvertretervertrag (agentuurovereenkomst); Portugal: Art. 1 HVG (PT) Handelsvertretervertrag (contrato de agência); Rumänien: Art. 2072 ZGB (RO) Handelsvertretervertrag (Contractul de agentie); Spanien: Art. 1 HVG (ES) Handelsvertretervertrag (Contrato de agencia); Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG) Handelsvertreter (Търговският представител); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE) Handelsvertreter; Estland: §620 Abs. 1 SRG (EE) Handelsvertretervertrag (Agendilepingu); Griechenland: Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreter (Εμπορικός Αντιπρόσωπος); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR) Handelsvertretervertrag (Ugovorom o trgovinskom zastupanju); Lettland: §45 HGB (LV) Handelsvertreter (Komercaģents); Litauen: Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT) Handelsvertreter (Prekybos agento); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT) Handelsvertreter; Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL) Agenturvertrag (umowę agencyjną); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK) Handelsvertretervertrag (Zmluva o obchodnom zastúpení); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI) Handelsvertretervertrag (pogodbo o trgovskem zastopanju); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ) Handelsvertretervertrag (Smlouvou o obchodním zastoupení); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU) Handelsvertretervertrag (Dauermaklervertrag/Közvetítői szerződés); Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK) Handelsvertreter (handelsagent); Finnland: §1 HVG (FI) Handelsvertrteter (Kauppaedustajalla); Schweden: §1 HVG (SE) Handelsvertreter (handelsagent); Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB) Handelsvertreter (Commercial Agent); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE) Handelsvertreter (Commercial Agent); Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT) Handelsvertreter (commercial agent); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY) Handelsvertreter (εμπορικός αντιπρόσωπος)]

6858 Siehe: Tabelle 47

6859 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln", Romanischer Rechtskreis [Belgien: I.11.1 WER (BE); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 HVG (PT); Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §620 Abs. 1 SRG (EE); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]

6860 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln und verhandeln", Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)]; Deutscher Rechtskreis [Griechenland: Art. 1 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A v HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY)]

Handelsvertretervertragsrechts fällt, in anderen Staaten – mangels Verhandlungstätigkeit – nicht.[6861]

Nachfolgende Tabelle 47 verdeutlicht dieses unterschiedliche Verständnis:

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	I.11.1 WER (BE) Vermitteln und ggf. abschließen (bemiddelen en eventueel het afsluiten/négociation et éventuellement de la conclusion)
Frankreich	Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR) Verhandeln und ggf. abschließen (négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente)
Italien	Art. 1742 Abs. 1 ZVG (IT) Vertragsabschlussförderung (di promuovere la conclusione di contratti) und ggf. Art. 1752 ZVG (IT) Vertragsabschluss (conclusione dei contratti)
Luxemburg	Art. 1 HVG (LU) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (négocier/négocier et de conclure)
Niederlande	Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) Vermitteln und ggf. abschließen (bemiddeling te verlenen, en deze eventueel te sluiten)
Portugal	Art. 1 HVG (PT) Fördern von Geschäften (promover) ggf. Art. 2 Abs. 1 HVG (PT) Geschäftsabschluss (celebrar)
Rumänien	Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (negocieze, fie atât să negocieze, cât si să încheie contracte)
Spanien	Art. 1 HVG (ES) Geschäfte fördern bzw. fördern und abschließen (promover o promoverlos y concluirlos)

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 32 HGB (BG) Unterstützen des Unternehmers oder Abschluss von Verträgen (сътрудничи, извършва)
Deutschland	§84 Abs. 1 HGB (DE) Vermitteln oder abschließen
Estland	§620 Abs. 1 SRG (EE) Vermitteln oder abschließen (lepinguid vahendama või neid käsundiandja nimel ja arvel sõlmima)
Griechenland	Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (διαπραγματεύεται/διαπραγματεύεται και να συνάπτει)
Kroatien	Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR) Verhandlung über Abschluss ggf. Abschluss (vrijeme trajanja ugovora pregovarati/sklapati ugovore)
Lettland	§45 HGB (LV) Geschäftsabschlussvorbereitung oder Geschäftsabschluss (pilnvarots citas personas (principāla) vārdā un labā pastāvīgi slēgt darījumus ar trešajām personām vai arī sagatavot to noslēgšanu)
Litauen	Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT) Vertragsvermittlung oder ggf. -abschluss (tarpininkauti atstovaujamajam sudarant sutartis ar sudaryti sutartis atstovaujamojo vardu ir atstovaujamojo sąskaita)
Österreich	§1 Abs. 1 HVG (AT) Vermitteln oder abschließen
Polen	Art. 758 §1 ZGB (PL) Vermittlung oder Abschluss (pośredniczenia/zawierania)
Slowakei	§652 Abs. 1 HGB (SK) Vertragsabschlussförderung oder verhandeln und abschließen (vyvíjať činnosť smerujúcu k uzatvoreniu určitého druhu zmlúv alebo dojednávať a uzatvárať obchody)
Slowenien	Art. 807 Abs. 1 OG (SI) Vertragsabschlussförderung ggf. Vertragsabschluss (skrbel za to, da bodo tretje osebe sklepale pogodbe z njegovim naročiteljem/kot tudi, da bo po dobljenem pooblastilu v imenu in na račun naročitelja sklepal z njimi pogodbe)
Tschechien	§2483 Abs. 1 ZGB (CZ) Förderung von Vertragsabschlüssen oder verhandeln und abschließen (dlouhodobě vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodů zastoupeným nebo k ujednání obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet)
Ungarn	§6:293 Abs. 1 BGB (HU) Vermitteln oder abschließen (harmadik személyekkel kötendő szerződések közvetítésére, illetve a megbízó nevében történő megkötésére)

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§2 HVG (DK) Einholen von Aufträgen oder Abschluss von Verträgen (virke for salg eller køb af varer ved at indhente tilbud (ordre) til agenturgiveren eller ved i dennes navn at indgå aftale herom)
Finnland	§1 HVG (FI) Fördern durch das Einholen von Angeboten (Aufträgen) oder das Abschließen von Verträgen (edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- tai ostosopimuksia)

[6861] Siehe auch: Emde/Valdini (2016), S. 361

Schweden	§1 HVG (SE) Annahme von Angeboten (Aufträgen) oder Abschluss von Verträgen (att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal)

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (negotiate/negotiate and conclude)
Irland	Art. 2 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (negotiate/negotiate and conclude)

Hybride Systeme	
Malta	Art. 70A HGB (MT) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (to negotiate or to negotiate and conclude)
Zypern	Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY) Verhandeln oder verhandeln und abschließen (να διαπραγματεύεται/να διαπραγματεύεται και να συνάτίτει τις)

Tabelle 47: Disharmonien im nationalen Verständnis des Umfangs der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters

Eine reine Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters (ohne vorhergehende Verhandlung) sehen

- im romanischen Rechtskreis Belgien, Italien, Niederlande, Portugal, Spanien,
- im deutschen Rechtskreis Bulgarien, Deutschland, Estland, Lettland, Litauen, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und
- alle Länder des nordischen Rechtskreises vor.[6862]

Eine Verhandlungstätigkeit vor der Vermittlung ist

- im romanischen Rechtskreis in Frankreich, Luxemburg, Rumänien,
- im deutschen Rechtskreis in Griechenland und Kroatien und
- in den Ländern des anglo-amerikanischen Rechtskreises sowie
- den Ländern mit hybriden Rechtssystemen notwendig.[6863]

Diese Unterschiede sind aus ökonomischer Sicht gravierend, weil sie eine intensive parteiliche Auseinandersetzung mit Fragen der grundlegenden Informationseinholung[6864] über den jeweiligen nationalen Anwendungsbereich des Handelsvertreterrechts erfordern.

[6862] Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln", Romanischer Rechtskreis [Belgien: I.11.1 WER (BE); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 HVG (PT); Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §620 Abs. 1 SRG (EE); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]

[6863] Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln und verhandeln", Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)]; Deutscher Rechtskreis [Griechenland: Art. 1 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A v HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY)]

[6864] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

In Deutschland[6865] fällt beispielsweise der Betrieb von Selbstbedienungstankstellen in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts, während dies in Großbritannien[6866] nicht der Fall ist. Hier ist es zwingend erforderlich, dass die Parteien diese Rechtsumstände im Vorfeld ihrer geschäftlichen Aktivität kennen.

Nur so könnte der Unternehmer – durch eine Wahl des jeweils geltenden Rechts[6867] – seine verpflichtenden Schutzvorgaben, z.B. den Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. den -ersatzanspruch[6868] des sonst für ihn geltenden Handelsvertreterrechts umgehen.

Diese Frage ist für die Handelsvertretervertragsparteien aufgrund konträrer Interessen, so wichtig, dass sie hier ein hohes Aufkommen an Informationsbeschaffung in Kauf nehmen. Damit entstehen durch diese Friktion erhöhte Transaktionskosten in Form von Vertragsanbahnungs-[6869] und Verhandlungskosten[6870].

Dieses Entstehen von Kosten ist zudem durch eine große Rechtsunsicherheit erhöht. Einige nationale Rechtsordnungen geben vor, ob die Tätigkeit des Handelsvertreters im „vermitteln“ oder „vermitteln und verhandeln“ bestehen muss,[6871] eine Erläuterung des Anwendungsbereichs der Handelsvertreterrichtlinie auf einen Selbstbedienungstankstellenbetrieb, ergibt sich aber nur nach genauer Beurteilung des jeweiligen Einzelfalls. Daher fehlen gerade im Zusammenhang der nachvertraglichen gerichtlichen Streitbeilegung wiederkehrende Entscheidungsregeln. Hierdurch entstehen wiederholt Durchsetzungs-[6872] und politische Transaktionskosten[6873].

Entstanden ist diese Disharmonie durch Ungenauigkeiten in den Übersetzungen der Handelsvertreterrichtlinie, so geht z.B. Art. 1 Abs. 2

- des deutschen Handelsvertreterrichtlinientextes von der Tätigkeit des "Vermittelns",
- der englische Text der Handelsvertreterrichtlinie von der „Verhandlung“ (to negotiate) aus.[6874]

Teile der Literatur[6875] kritisieren eine diesbezügliche Auslegung des *HIGH COURT*[6876] als zu eng, denn eine solch enge Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie erfülle nicht das gewünschte Harmonisierungsziel[6877] der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie.

Dieser Argumentation folgt auch der Verfasser, denn die oben beschriebene transaktionskostenintensive Problematik, kehrt in all jenen Ländern wieder, in denen die gerichtliche

---

6865 Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1964 VII ZR 150/62 vom 15.10.1964; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 361
6866 England and Wales Court of Appeal, Gary Parks ./. Esso Petroleum Company Limited, [1999] EWCA Civ 1942; siehe: Emde/Valdini (2016), S. 361
6867 Siehe: Kapitel III.B. 1
6868 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.4.7
6869 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6870 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6871 Siehe: Tabelle 47
6872 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6873 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6874 Vgl. Westphal (2002), S. 829; siehe: Emde/Valdini (2016), S. 361 (m.w.N.); siehe zu weiteren Übersezungen: Tabelle 47
6875 Siehe: Westphal (2002), S. 828 ff.
6876 England and Wales Court of Appeal, Gary Parks ./. Esso Petroleum Company Limited, [1999] EWCA Civ 1942
6877 Vgl. Westphal (2002), S. 803 f.

Würdigung noch nicht stattgefunden hat. Dieser Umstand intensiviert damit die oben beschriebenen Transaktionskosten erheblich.

Aus ökonomischer Perspektive verlangt die Konzeption der Vermittlungstätigkeit somit ein einheitliches europäisches Vorgehen bzw. eine einheitliche inhaltliche Wertung der Begrifflichkeiten, sei es das alleinige „Vermitteln" oder dessen Ergänzung um das Element der „Verhandlung".

Diese Friktion, bzw. die hieraus entstehenden Transaktionskosten, können die Mitgliedstaaten nicht eigenständig lösen.[6878] Sie sind zwar angehalten, den Inhalt der Handelsvertreterrichtlinie identisch in ihr Recht umzusetzen, jedoch sind bereits die nationalen Sprachversionen der Handelsvertreterrichtlinie nicht eindeutig[6879].

Da es sich bei dieser Frage auch um eine weitgehende Übersetzungsfrage und nicht um eine Auslegungsproblematik handelt, sind die Mitgliedsländer nicht fähig, diese Friktion eigenständig zu beheben. Aus diesem Grund verbleiben nur der Europäische Gesetzgeber oder der EuGH, die für eine einheitliche Anwendung der Richtlinie Sorge tragen und etwa durch eine exaktere Bestimmung des Wortlauts des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie das Merkmal des „Vermittelns" bzw. des „Verhandelns und Vermitteln" konkreter umschreiben.

Dieser europäische Eingriff verursacht zwar politische Transaktionskosten[6880] auf europäischer und im Anschluss in der Umsetzung auf nationaler Ebene, sie erspart jedoch den Eintritt der wiederkehrenden parteilichen Transaktionskosten[6881], die aufgrund der oben beschriebenen Rechtsunsicherheit und deren ökonomischer Folgen entstehen.

6878 Zum Negativkriterium des Subsidiaritätsprinzips siehe: Kapitel II.B. 3

6879 Sprachversionen der Handelsvertreterrichtlinie: EUR-Lex, Übersicht zur Handelsvertreterrichtlinie; Übersicht der nationalen Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie in Tabelle 47

6880 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

6881 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii; Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VI.C. 4. Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern

Nach dem Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie (Art. 1 Abs. 2) wirkt sie nur für Warenhandelsvertreter, also diejenigen Personen, die Warenankaufsverträge und Warenverkaufsverträge vermitteln bzw. abschließen.[6882] Waren[6883] im Sinne beweglicher Sachen[6884] können keine

- Versicherungsprodukte, Immobilien, Finanzprodukte, Dienstleistungen oder die Wartung von Gerätschaften sein,[6885] und z.B.
- Reisevermittlungen, Versicherungsagenten, Musik-, Theater- und Sportagenturen[6886] bezieht diese Definition daher nicht ein.

Im Rahmen der Einführung der Handelsvertreterrichtlinie erkannte der Europäische Gesetzgeber, dass, insbesondere im Dienstleistungssektor angesiedelte Vertreter von Versicherungen und Kreditinstituten, oftmals bereits einschlägiger einzelstaatlicher Regulierung unterliegen.[6887]

Nichtsdestotrotz erfassen einzelne Mitgliedstaaten überschießend[6888] auch Dienstleistungsvertreter[6889] als Handelsvertreter. Denn es steht den nationalen Gesetzgebern frei, weitere Funktionsträger in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts einzubeziehen,[6890] sofern dies dem generellen Richtlinienzweck der Handelsvertreterrichtlinie nicht entgegensteht.[6891]

In diesen Fällen sagt die ständige Rechtsprechung des EuGHs[6892], dass zur Vermeidung von Rechtsfragmentierung,[6893] die europäischen Regelungen für den Warenhandelsvertreter in Analogie (ausnahmsweise) auch in nationalem Recht für die dort erwähnten Dienstleistungsvertreter gelten sollen. Dies hat zur Konsequenz, dass in jenen Staaten,

---

6882 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 136; vgl. Westphal (1996), S. 43; vgl. Randolph/Davey (2010), S. 37 f.; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 7; vgl. Thume (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986 in: Küstner/Thume, Rn. 7

6883 Vorlagefrage zu Computersoftware: EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

6884 Vgl. Emde (2014a), S. 220

6885 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 5

6886 Vgl. Goyder (2011), S. 216

6887 Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976) Art. 3

6888 Vgl. Classen (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV) in: Von der Groeben et al., S. 33 (m.w.N.)

6889 EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573 Die Handelsvertreterrichtlinie schließt eine überschießende nationale Regulierung nicht aus

6890 Vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 3, 14

6891 Vgl. Hakenberg (2014): Vor §84 Anhang in: Ebenroth et al., Rn. 9; vgl. Emde (2014a), S. 221; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 7; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 1a, 1b

6892 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.

6893 Vgl. Thume (2009a), S. 147; vgl. Semler (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 14; vgl. H. Jausàs/Cedó (2014): European Union in: Campbell, S. 1; vgl. Emde/Valdini (2016), S. 359; Eine generelle Anwendbarkeit auf weitere Vermittlertypen (hier Kommissionäre) sieht die Richtlinie jedoch nicht vor: EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573

die ein gemeinsames Handelsvertreterrecht haben, der EuGH[6894] seine Rechtsprechungskompetenz auch auf die Dienstleistungsvertreter erstreckt.

Daraus ergibt sich die Frage, warum der Europäische Gesetzgeber den Warenhandelsvertreter grundsätzlich durch die Handelsvertreterrichtlinie als besonders schützenswert[6895] ansieht, dies jedoch für Vermittler von Dienstleistungen – und damit für einen großen Bereich der Absatzmittler – nicht annimmt.

Dieser Punkt ist deswegen bedeutsam, weil die meisten nationalen Gesetzgeber – wie Tabelle 48 zusammenfasst – grundsätzlich[6896] von der rechtlichen Gleichwertigkeit des Warenhandels- und Dienstleistungsvertreters ausgehen.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. I.11.1 WER (BE) Waren und Dienstleistungen (Geschäfte)
Frankreich	Art. L134-1 HGB (FR) Waren und bestimmte Dienstleistungen[6897]
Italien	Art. 1742 HVG (IT) Waren und Dienstleistungen (Verträge)
Luxemburg	Art. 1 HVG (LU) Waren; bestimmte Dienstleistungen[6898]
Niederlande	– Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL) Waren und Dienstleistungen (Verträge) – Art. 7:428 Abs. 2 BGB (NL) Nicht auf Versicherungsvertreter anwendbar
Portugal	Art. 1 HVG (PT) Waren und Dienstleistungen (Geschäfte)
Rumänien	Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) Waren und Dienstleistungen (Verträge)
Spanien	Art. 1 HVG (ES) Waren und Dienstleistungen (Handelsgeschäfte und -operationen)

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 32 HGB (BG) Waren und Dienstleistungen (Geschäfte)
Deutschland	§84 HGB (DE) Waren; Dienstleistungen mit Einschränkungen[6899]
Estland	§670 Abs. 1 SRG (EE) Waren und Dienstleistungen (Geschäfte)
Griechenland	Art. 1 Abs. 2 HVO (GR) Waren; bestimmte Dienstleistungen[6900]
Kroatien	Art. 804 ZOO (CR) Waren und Dienstleistungen (Verträge)
Lettland	Art. 45 HGB (LV) Waren und Dienstleistungen (Geschäfte)
Litauen	– Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT) Waren und Dienstleistungen (Verträge) – Art. 2169 Abs. 1 S. 1 ZVG (LT) In internationalen Geschäften Waren
Österreich	§1 Abs. 1 HVG (AT) Waren (ausgenommen unbewegliche Sachen) und Dienstleistungen (Geschäfte)
Polen	Art. 758§1 ZGB (PL) Waren und Dienstleistungen (Verträge)
Slowakei	§652 Abs. 1 HGB (SK) Waren; bestimmte Dienstleistungen[6901]
Slowenien	Art. 807 Abs. 1 OG (SI) Waren und Dienstleistungen[6902] (Verträge), sofern die Dienstleistungen nicht spezialrechtlich reguliert sind
Tschechien	§2483 Abs. 1 ZGB (CZ) Waren und Dienstleistungen[6903] (Geschäfte)
Ungarn	§6:288 BGB (HU) Waren und Dienstleistungen[6904] (Verträge)

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§2 HVG (DK) Waren

[6894] EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.

[6895] Siehe: Kapitel III.B. 2.2

[6896] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich

[6897] Siehe: Kapitel IV.B. 2.2

[6898] Siehe: Kapitel IV.B. 4.1

[6899] Siehe: Kapitel IV.C. 2.1

[6900] Siehe: Kapitel IV.C. 4.1

[6901] Siehe: Kapitel IV.C. 10.1

[6902] Siehe: Kapitel IV.C. 11.1

[6903] Siehe: Kapitel IV.C. 12.1

[6904] Siehe: Kapitel IV.C. 13.1

Finnland	Art. 1 HVG (FI) Waren; Dienstleistungen in Einzelfällen[6905]
Schweden	§1 HVG (SE) Waren

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Art. 2 HVG93 (GB) Waren
Irland	Art. 2 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie (IE) Waren

Hybride Systeme	
Malta	– Art. 70A HGB (MT) Waren und Dienstleistungen – Art. 77 Abs. 1 HGB (MT) Waren
Zypern	Art. 2 HVG92 (CY) Waren

Tabelle 48: Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern

Mit Ausnahme von Dänemark, Schweden (nordischer Rechtskreis), dem anglo-amerikanischen Rechtskreis sowie Zypern (hybrides Rechtssystem) sehen die übrigen Mitgliedstaaten in unterschiedlichem Umfang[6906] die Anwendung des Handelsvertreterrechts auf Dienstleistungsvertreter vor.[6907]

Beispielsweise öffnen Frankreich[6908] und Deutschland[6909] ihr Handelsvertreterrecht für Dienstleistungsvertreter mit der Konsequenz, dass der weitergehende Schutz, den die Handelsvertreterrichtlinie den Warenhandelsvertretern einräumt, für Dienstleistungsvertreter Anwendung findet.

Dies bedeutet, dass etwa ein britischer Dienstleistungsvertreter keinen Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch[6910] hat[6911] und sein Konkurrent in Deutschland[6912] und Frankreich[6913] bessergestellt wäre, da diese nationalen Rechtsordnungen derartige Ansprüche vorsehen. Der Unternehmer ist dann durch die deutsche bzw. französische Rechtsordnung schlechter gestellt, als ein Britischer.

Innerstaatlich mag diese Regelung durchaus sinnvoll erscheinen. Im unionsweiten Verkehr erfordert sie transaktionskostenintensive Beratung, denn die Parteien agieren mit fremden Rechtsordnungen[6914]. Die Parteien müssen bereits vor Abschluss des Handelsvertretervertrags informationskostenintensiv[6915] prüfen, welche Regelungen die jeweils gültige Rechtsordnung für die verhandelten Tätigkeiten (Warenhandelsvertreter oder Dienstleistungsvertreter) bereithält.

Die Parteien können bestehende unterschiedliche nationale Schutzniveaus durch eine Wahl des nationalen Rechts (Art. 3 Rom I-VO)[6916] aufrufen, um so unterschiedliche Regelungen für Dienstleistungsvertreter anzuwenden. Diese Rechtswahlmöglichkeit zieht

[6905] Siehe: Kapitel IV.D. 2.1
[6906] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich
[6907] Siehe: Tabelle 48
[6908] Vgl. Westphal (1994), S. 133
[6909] Vgl. Canaris (2006): §15 Handelsvertreter, Rn. 11; vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 181
[6910] Vgl. Hagemeister (2004), S. 36 f.
[6911] Siehe: Kapitel VI.B. 5
[6912] Siehe: Kapitel IV.C. 2.1
[6913] Siehe: Kapitel IV.B. 2.2
[6914] Vgl. Richter (1994), S. 7; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 60
[6915] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6916] Siehe: Kapitel III.B. 1

Informations-[6917] aber auch Verhandlungs- und Entscheidungskosten[6918] sowie im Konfliktfall entsprechende Durchsetzungskosten[6919] nach sich.[6920]

Besonders deutlich ist die Problematik in Ländern, in denen der Dienstleistungsvertreter prinzipiell nicht dem Handelsvertreterrecht unterzuordnen ist (wie z.B. im Vereinigten Königreich) bei den sog. Mischverträgen, in denen Handelsvertreter sowohl Waren als auch Dienstleistungen vertreiben.

So kommt es im Vereinigten Königreich zu Situationen, in denen nicht nur weitere Vertragsanbahnungs-[6921] und Vertragsabschlusskosten[6922] aufkommen, sondern auch politische Transaktionskosten[6923] entstehen, da Unsicherheit darüber besteht, welche Aspekte des Mischvertrags[6924] den Vertreter als sog. *Agent* im Sinne des *Common Law* (hierunter fällt der Dienstleistungsbereich) oder als warenvertreibenden *Commercial Agent* (im Anwendungsbereich der HVG93 (GB), also der umgesetzten Europäischen Handelsvertreterrichtlinie) qualifizieren. Dies berührt dann nicht nur die politischen Transaktionskosten[6925] der nationalen Gerichte, sondern auch die konfliktbegleitenden nachvertraglichen Durchsetzungskosten[6926] der Parteien.

Transaktionskostenintensiv ist diese Abgrenzungsaufgabe in Mischverträgen allerdings nicht nur für die Parteien in jenen Ländern[6927], die ausschließlich den Warenhandelsvertreter dem Handelsvertreterrecht (z.B. Vereinigtes Königreich) unterstellen. Diese transaktionskostenintensive Abgrenzung benötigen zudem alle anderen Staaten, wenngleich auf einer anderen Ebene:

Hier sind es nämlich die Parteien selbst, die in diesen Systemen die Wahl zwischen einem Rechtssystem treffen können, das entweder

- beide Vertretertypen umfasst oder
- nur den Warenhandelsvertreter.[6928]

Die Suche der Parteien nach dem optimalen Recht intensiviert

- aufgrund der Rechtsunsicherheit im grenzüberschreitenden Vertrag bereits ex-ante den Beratungsbedarf[6929],
- in der parteilichen Abstimmung die Verhandlungs- und Entscheidungskosten[6930] und fördert

[6917] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6918] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6919] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6920] Siehe: Kapitel VII
[6921] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6922] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[6923] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6924] Vgl. Hagemeister (2004), S. 36 f.
[6925] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[6926] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[6927] Siehe: Tabelle 48
[6928] Siehe: Tabelle 48; Kapitel IV; ausführlich in: Kapitel VII
[6929] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[6930] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

- ex-post durch unzureichende Klärung der Rechtslage die Entstehung von Überwachungs- und Durchsetzungskosten[6931].

Im Ergebnis bleibt festzustellen, dass eine solche unterschiedliche Regelung auf Partei- und Gerichtsebene gesamtwirtschaftlich schädliche Transaktionskosten verursacht. Es liegt also nah, eine Harmonisierung dieser Friktion zu fordern.

Dies wäre ökonomisch sinnvoll, wenn die europäische Harmonisierung geringere Transaktionskosten produzieren würde. Doch der Europäische Gesetzgeber kann diese Harmonisierung nur kostenintensiv vornehmen:
Der Dienstleistungssektor ist zu heterogen, um ihn verallgemeinernd unter die Vorgaben einer *Warenhandelsvertreterrichtlinie* zu stellen, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Warenhandelsvertretern abstellt. Dies Unterschiede innerhalb der Gruppe der Dienstleistungsvertreter werden dadurch deutlich, dass die nationalen Gesetzgeber in der Einbeziehung des Dienstleistungsvertreters in die nationalen Handelsvertreterrechte die unterschiedlichsten Ausnahmen mit verschiedenen Sonderregelungen[6932] treffen.

Eine europäische Harmonisierung durch Einbeziehung von Dienstleistungsvertretern in die Handelsvertreterrichtlinie würde zwar Transaktionskostenvorteile in den Bereichen, in denen Waren- und Dienstleistungsvertreter ähnlich sind, bewirken, sämtliche Sonderbedürfnisse betreffend, würde dies dann auf nationaler[6933] und Parteiebene wiederkehrend sämtliche Formen von Transaktionskosten[6934] nach sich ziehen.

Die Rechtsentwicklung entspricht der obigen ökonomischen Bewertung. Während der Richtlinienvorschlag[6935] von 1977 noch allgemein den Anwendungsbereich für die Vermittlung von „Geschäften" eröffnet sah, unterstrich der Wirtschafts- und Sozialausschuss in seiner Stellungnahme von 1978[6936] die gesonderte Regelung für Dienstleistungsvertreter (nur Versicherungsagenten) durch eine eigene Richtlinie. Die Handelsvertreterrichtlinie von 1986 sieht in Art. 1 Abs. 2 verpflichtend nur die Regulierung von Warenhandelsvertreter vor.

Mein Ergebnis stützt ebenfalls die ständige Rechtsprechung des EuGHs[6937], den Dienstleistungsvertreter nur dann europarechtlich zu betrachten, wenn die nationalen Handelsvertreterrechtssysteme ihrerseits in Erweiterung der Europäischen Richtlinie den Dienstleistungsvertreter in ihr nationales Warenhandelsvertreterrecht integrieren.

Sofern heute Einigkeit bestünde, dass Dienstleistungsvertreter dem gleichen Schutzniveau unterliegen sollten wie Handelsvertreter, bedürfte es einer speziellen auf Dienstleistungsvertreter ausgelegten, von der Warenhandelsvertreterrichtlinie losgelösten, Mindestharmonisierung[6938]. Diese Rechtsakte müssten zudem die Spezifika

---

6931 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
6932 Siehe: Tabelle 48; Kapitel IV
6933 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
6934 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a
6935 Rat der Europäischen Gemeinschaften (1976) Art. 2
6936 Wirtschafts- und Sozialausschuss (1977), Rn. 2.2.3
6937 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 16 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505, Rn. 15 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721, Rn. 24 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 30 f.; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 28 f.
6938 Siehe: M. Schröder (2018): AEUV Art. 114 in: Streinz, Rn. 48 ff.

unterschiedlicher Branchen beachten, denn eine unkonturierte Vermischung würde zu weiteren Transaktionskosten führen.

Eine derartige europarechtliche Vorgehensweise würde den Parteien den transaktionskostenintensiven Aufwand an Rechtskenntnis nicht reduzieren. Aus diesem Grund sprechen Transaktionskosten gegen die Aufnahme der Dienstleistungsvertreter in eine einheitliche Europäische Handelsvertreterrichtlinie.

Aus dem obigen gesagten ergibt sich eine transaktionskostengünstigere Alternative, die Parteien vor ihrer Wahl eines Rechts über die Wirkung ihrer Wahl zu informieren. Somit muss die Lösung obiger Friktion nach dem Subsidiaritätsprinzip[6939] vorbehalten bleiben.

[6939] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 5. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses

Ein Handelsvertreter sucht Abnehmer für die Produkte[6940] (und ggf. Dienstleistungen[6941]) des Unternehmers. Er vermittelt Verträge zwischen Unternehmer und Drittem, oder schließt sie, sofern bevollmächtigt, im Namen des Unternehmers mit dem Dritten ab (Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie). Der Handelsvertreter gehört damit zu den sog. Absatz- oder Vertriebsmittlern.[6942]

Diese Ausgestaltung stellt – neben z.B. dem Kommissionär oder dem Handelsmakler – nur eine Form der Absatzmittler- und Vertriebssysteme dar.[6943] Daher ist das Handelsvertreterrecht nur ein kleiner Teil des gesamten Vertriebsrechts,[6944] das jedoch auf nationaler Ebene für weitere und ähnliche Absatzmittler und Vertriebssysteme ein Muster[6945] vorgeben kann.

Es steht den nationalen Gesetzgebern grundsätzlich frei, andere den Absatzprozess[6946] vermittelnden oder fördernde Personen in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts einzuschließen[6947].

Dann kann die Handelsvertreterrichtlinie, die die Mitgliedstaaten nur für Warenhandelsvertreter umsetzen müssen[6948], in Staaten, die ein erweitertes Handelsvertreterrecht kennen, Einfluss auf zusätzliche Funktionsträger im Absatzprozess nehmen[6949]. In diesem Kontext sind die Urteile des EuGHs[6950] zur Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie von besonderem Interesse, da sie auf diese weiteren Bereiche (die übrigen Funktionsträger) wirken. In der Entscheidung *QUENON*[6951] hat der EuGH erneut[6952] verdeutlicht, dass er bei Vorabentscheidungsersuchen[6953] nicht nur Fragen zum Warenhandelsvertreter beantworten kann, sondern im Falle einer innerstaatlichen analogen Anwendung der Handelsvertreterrichtlinie auf andere Bereiche eingehen darf[6954].

6940 Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 1
6941 Siehe: Kapitel VI.C. 4
6942 Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 1
6943 Vgl. Martinek (1997), S. 67
6944 Vgl. Martinek (1997), S. 67
6945 Vgl. Thume (2009a), S. 142; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 1
6946 Siehe: Kapitel IV Abgrenzung
6947 Vgl. Semler (2010): §56 Europäisches Handelsvertreterrecht in: Martinek et al., Rn. 6
6948 Siehe: Kapitel VI.C. 4; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 7
6949 Vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 181; vgl. Thume (2009a), S. 147
6950 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; vgl. Hopt (2018): HGB §84 in: Baumbach/Hopt, Rn. 3; vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 6
6951 EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795
6952 Siehe: Emde (2015), S. 219 (m.w.N.)
6953 Art. 267 AEUV
6954 Vgl. EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795, Rn. 17 f.

Somit müssen die nationalen Gesetzgeber in ihrem Gesetz zwingend Regelungen für den Warenhandelsvertreter[6955] umsetzen.[6956] Sie können jedoch ihre Regelung auf weitere Funktionsträger[6957] im Absatzprozess ausdehnen[6958]. Kein Mitgliedstaat erweitert das nationale Handelsvertreterrecht vollständig auf die übrigen Funktionsträger des Absatzprozesses.[6959] Sie übernehmen lediglich einzelne, für den Warenhandelsvertreter in der Handelsvertreterrichtlinie vorgegebene Regelungssegmente[6960]. Dies erfolgt insbesondere zur partiellen Übernahme der in der Handelsvertreterrichtlinie dem Warenhandelsvertreter eingeräumten Schutzstandards auf andere Absatzhelfer. Hier ist es die nationale Rechtsprechung, die eine solche Analogie zieht.[6961] Dies betrifft insbesondere

- Kommissionäre,
- Handelsmakler und
- weitere Formen der Vertreter (etwa für Reisen, Konzertkarten etc. und insbesondere im Einfluss des anglo-amerikanischen Rechtskreises, nutzen die Gesetzgeber den Begriff des „Agents“ für eine Reihe von Vermittlungsfunktionen) sowie
- Vertriebshändler und
- Franchisenehmer sowie
- angestellte Reisende.[6962]

VI.C. 5.1. Analogiefähigkeit auf weitere Personengruppen

Um überhaupt Analogien zur Handelsvertreterrichtlinie ziehen zu können ist eine inhaltliche Abgrenzung der Gruppen erforderlich. Weichen die eben beschriebenen Fallgruppen von denen des Warenhandelsvertreters prinzipiell ab, besteht keine Analogiefähigkeit.

Wie sich aus Landesübersichten des Kapitels IV ergibt, bestehen große Parallelen gerade in den wirtschaftlichen Zwecken obiger Fallgruppen[6963] zum Warenhandelsvertreter. Dennoch dürfen sie aus ökonomischer Sicht nicht vollständig gleichgesetzt werden.

6955 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.2; Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung; Kapitel VI.C. 4
6956 Vgl. Thume (2011b), S. 1802
6957 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.
6958 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 1; vgl. Thume (2009a), S. 147; vgl. Martinek (2014), S. 141 f.; vgl. Löwisch (2014): HGB §84 in: Ebenroth et al., Rn. 181
6959 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung
6960 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung
6961 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung
6962 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung
6963 Kurzüberblick in: Emde (2018a), S. 441 ff.

Während der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung[6964] tätig ist, gestaltet sich dies bei den weiteren Funktionsträgern unterschiedlich:[6965]

- Kommissionäre handeln in eigenem Namen und auf fremde Rechnung.
- Handelsmakler agieren in fremden Namen und auf fremde Rechnung, sie vermitteln aber im Gegensatz zum Handelsvertreter eine Gelegenheit zum Geschäftsabschluss und ihr Engagement ist nicht zwingend dauerhaft.
- Die o.g. Dienstleistungsvertreter unterscheiden sich vom Handelsvertreter der Richtlinie insofern, dass sie nicht mit Waren handeln.
- Vertriebshändler und Franchisenehmer sind in eigenem Namen und auf eigene Rechnung tätig.
- Die angestellten Reisenden sind im Gegensatz zum Handelsvertreter keine Selbständigen.

Darüber prägt der unterschiedliche Grad[6966] der Übernahme des Geschäftsrisikos der o.g. Funktionsträger den Unterschied zum Handelsvertreter.

Für eine Analogie spricht, dass eine strikte (plausible) Abgrenzung des Handelsvertreters von nicht der Handelsvertreterrichtlinie unterfallenden Tätigkeiten[6967] in der Praxis nur erschwert möglich ist. Mischverträge (z.B. der Vertrieb von Waren und Dienstleistungen[6968]), weisen dem Vertreter mehrere Tätigkeiten zu, die die Handelsvertreterrichtlinie nicht aufführt. Unter Transaktionskostenerwägungen vermeidet eine solche Gleichsetzung verschiedener Vertretergruppen die Notwendigkeit der Parteien, sich über die konkrete rechtliche Ausgestaltung des Handelsvertretervertrags klarzuwerden. Sie reduziert damit Informations-[6969] sowie Verhandlungs- und Entscheidungskosten[6970].

Eine differenzierte Behandlung hingegen würde die Notwendigkeit an gesamtwirtschaftlich schädlichen Such- und Informations-[6971] sowie Verhandlungs- und Entscheidungskosten[6972] durch einen Beratungsbedarf erhöhen. Die o.g. Transaktionskosten steigen, da die Parteien – gemäß ihren Bedürfnissen – über Sachverhalte entscheiden[6973], und dementsprechenden informiert[6974] sein müssen.

[6964] Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. Art. I.11.1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1, Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) in einer oder mehreren Vertragsregionen, Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO) nicht untergeordnet; Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §670 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 1 Abs. 2, 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen (allgemein): Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Litauen (int. Warenhandel): Art. 2169 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY)]

[6965] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung

[6966] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung

[6967] Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung

[6968] Vgl. Hagemeister (2004), S. 36 f.

[6969] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6970] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

[6971] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

[6972] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

[6973] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

[6974] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

Es bleibt zu bedenken, dass eine analoge Anwendung nur möglich ist, wenn große inhaltliche Parallelen zwischen den Funktionsträgern vorliegen. Eine unkritische globale Rechtsvereinheitlichung in diesem Bereich (der die unterschiedlichen Funktionsträger des Absatzprozesses vollständig gleichstellt) erzeugt nämlich seinerseits, nachfolgend aufgeführte, Transaktionskosten.

VI.C. 5.1.1. Transaktionskosten bei fehlender Gleichheit anderer Funktionsträger zum Handelsvertreter

Eine vollständige Gleichsetzung des Handelsvertreterrechts mit den oben genannten Funktionsträgern schlägt ökonomisch fehl, denn die Handelsvertreterrichtlinie ist in der Gesamtheit auf den spezifischen Schutzzweck[6975] des Handelsvertreters ausgelegt.

VI.C. 5.1.2. Unterschiedlicher Schutzzweck

Der Handelsvertreter bedarf insbesondere eines hohen europäischen Schutzniveaus[6976], da er stärker als andere Funktionsträger vom Unternehmer abhängig ist. Zwar mögen in einzelnen Positionen der Handelsvertreterrichtlinie Überschneidungen[6977] vorliegen, eine vollständige Anwendung der Handelsvertreterrichtlinie auf die übrigen Funktionsträger ist allerdings nicht transaktionskostenoptimal.

Die Homogenisierung unterschiedlicher Rechtsinstitute, also die Verdichtung der verschiedenen Rechtsinstitute der übrigen Funktionsträger auf das Rechtsinstitut des Handelsvertreters, führt zu einer Aufgabe der Wahlmöglichkeiten parteioptimalerer Rechtsinstitute. Die Parteien müssen diese fehlende Differenzierung dann selbst vertraglich vornehmen. Dies resultiert in einer Erhöhung gesamtwirtschaftlich nachteiliger Verhandlungskosten[6978], denn jedes Vertragsverhältnis, das bedürfnisgemäß eher auf den Kommissionär, den Handelsmakler, den Vertriebshändler, den Franchisenehmer[6979] oder den angestellten Reisenden etc. zurückgreifen würde, muss das nunmehr homogenisierte, allumfassende Rechtsinstitut des Handelsvertreters für die eigenen Bedürfnisse verhandlungskostenintensiv[6980] anpassen.

So sind z.B. die verpflichtenden Normen der Handelsvertreterrichtlinie zur Kündigung für einen Kommissionär oder auch einen Handelsmakler zu weit gegriffen, denn diese stehen nicht in einem dauerhaften Vertragsverhältnis zum Unternehmer, so dass diese vertragliche Erweiterung der Auflösung ihres Vertragsverhältnisses, entsprechend den Regelungen des Handelsvertreters, mit zusätzlichen Transaktionskosten verbunden ist.

6975 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 37; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 29; siehe auch: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

6976 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17), S. 2., 3. Erwägungsgrund; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 13; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371, Rn. 4; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879, Rn. 19; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 37; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 29; siehe auch: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

6977 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung

6978 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

6979 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung

6980 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.C. 5.1.3. Verschiedene Konkurrenzsituationen

Zudem ist eine Gleichstellung, etwa des Kommissionärs oder des Handelsmaklers bzw. des Vertriebshändlers, zum Handelsvertreter aufgrund deren wettbewerblicher Stellung nicht möglich. So ergibt sich besonders aus Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie eine spezifische Loyalitätspflicht des Handelsvertreters, die diesen grundsätzlich daran bindet – im Unterschied zum z.B. Vertragshändler – in wettbewerbliche Konkurrenz zum Unternehmer zu treten. Das Institut einer solchen wettbewerblichen Bindung des Handelsvertreters an den Unternehmer hat seinerseits ökonomische Implikationen, die ich in Kapitel VI.C. 7.2 detailliert darlege.

Eine solche wettbewerbliche Erweiterung auf andere Funktionsträger des Absatzprozesses bewirkt eine Eingrenzung des Wettbewerbs und ist daher ökonomisch nicht zu empfehlen.

VI.C. 5.1.4. Keine adäquate Zuweisung von Eigentum

Diese Problematik der Homogenisierung zeigt sich zudem an der Allokation von Eigentum[6981], denn dessen Allokation würde transaktionskostenintensiver, weil dazu nun nur noch der Vertretermodus zur Verfügung steht. Hierbei erwirbt nicht der Handelnde, sondern nur der Vertretene das Eigentum. Dies kann beim Einsatz eines Vertreters gewollt sein, ein Vertragshändler oder Kommissionär würde nach dieser Lösung jedoch niemals Eigentum erwerben. Eine solche Lösung greift erheblich in den Bestand dieser Rechtsinstitute ein. Damit könnten diese Funktionsträger nie das Eigentum erwerben, so dass die gesamtwirtschaftlich sinnvolle Allokation der knappen Ressource Eigentum[6982] an denjenigen, der sie vermeintlich effizienter nutzen kann, ausgeschlossen ist.

VI.C. 5.2. Höherer Transaktionskosteneinsatz durch die Homogenisierung von Rechtsinstituten

Eine Vereinheitlichung auf das Rechtsinstitut des Handelsvertreters senkt somit lediglich anfänglich die Such- und Informationskosten[6983] der Parteien. Es entstehen jedoch durch die Homogenisierung andere Such- und Informationskosten[6984], da die Parteien eruieren müssen, wie sie ihre Interessen nach einer Homogenisierung gestalten können. Im Kontext der Vertragsgestaltung verursacht dies Verhandlungs- und Entscheidungskosten[6985], um interessengemäße Rechtsinstitute nachzuzeichnen.

Zudem verursacht eine europaweite Rechtsvereinheitlichung politische Transaktionskosten[6986], insbesondere diejenigen gesetzgeberischen Kosten aufgrund der Einführung bisher nichtexistenter rechtlicher Regelungen.

6981 Siehe dazu: Krimphove (2016), S. 271 ff.
6982 Siehe dazu: Krimphove (2016), S. 271 ff.
6983 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6984 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
6985 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
6986 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c

VI.C. 5.3. Ergebnis

Im Ergebnis sind die dem Handelsvertreter ähnlichen Funktionsträger des Absatzprozesses ihm nicht gleichzustellen, sondern weiterhin einzeln zu betrachten und zu differenzieren.

Nur in Einzelfällen kann eine Nähe der unterschiedlichen Bereiche so groß sein, dass sie gleichbehandelt werden können. Aus Transaktionskostensicht sollte für diese Gleichbehandlung keine gesetzgeberische Initiative erfolgen, denn dies können im jeweiligen Einzelfall sachnahe Instanzen[6987] effizienter erreichen.

[6987] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 6. Exkurs: Kartellrechtliche Notwendigkeit der Abgrenzung des Handelsvertreters zu anderen Funktionsträgern des Absatzprozesses

Die vorangegangenen Kapitel[6988] untersuchten andere Funktionsträger des Absatzprozesses in Abgrenzung zum Handelsvertreter ökonomisch. Neben dieser Komponente ist eine konkrete Abgrenzung ferner bezüglich der Anwendbarkeit kartellrechtlicher Bestimmungen ein wichtiger Aspekt. Wenngleich diese Problematik losgelöst der grundlegenden ökonomischen Analyse einzuordnen ist, sei sie, aufgrund der großen wirtschaftlichen Relevanz ergänzend erwähnt.

Denn für diejenigen Handelsvertreter, die nicht im konkreten und ausdrücklichen Anwendungsbereich des Art. 1 Abs. 2 der Handelsvertreterrichtlinie agieren, kann dies z.T. weitreichende Folgen haben:

Gemäß Art. 3 der Verordnung (EG) 1/2003[6989] hat das europäische Kartellrecht im grenzüberschreitenden Handel Vorrang vor dem nationalen Kartellrecht.[6990] Als wichtigste europäische kartellrechtliche Vorschriften für das Vertriebsrecht gelten neben der Verordnung (EG) 1/2003, die Art. 101 AUEV und Art. 102 AEUV[6991], deren räumlicher Anwendungsbereich sich auf die Mitgliedstaaten und die EFTA-Staaten (Norwegen, Island und Lichtenstein) bezieht.[6992]

Art. 101 AEUV verbietet insbesondere

- wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen der Vertragspartner,
- aufeinander abgestimmtes Verhalten der Vertragspartner und
- einen solchen Beschluss der Vertragspartner, der geeignet ist, die Marktbedingungen künstlich zu verfälschen und damit einen Verlust autonomer und individueller Selbstbestimmung der übrigen Marktteilnehmer hervorruft.[6993]

Art. 101 Abs. 3 AEUV bietet die Möglichkeit, bestimmte Gruppen von diesen Regelungen auszunehmen.[6994] Solche Gruppenfreistellungen der Europäischen Union sind zulässig, wenn

- Wettbewerbsbeschränkungen zur Verbesserung, Verteilung oder Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts dienen,
- Verbraucher am Gewinn beteiligt sind,

6988 Siehe: Kapitel VI.C. 4; Kapitel VI.C. 5

6989 VO (EG) Nr. 1/2003, ABl. L1 vom 4.1.2003 (S. 1)

6990 Vgl. J. Hoffmann (2018): H. I. Kartellrecht: §1. Art. 101 und 102 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 26; vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 26; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 24

6991 Vgl. Habermeier (2010): §36 Grundlagen des Europäischen Kartellrechts in: Martinek et al., Rn. 1; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 83 ff.

6992 Vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 27

6993 Vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 28 f.

6994 Vgl. Weiß (2016): AEUV Art. 101 (ex-Art. 81 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 153; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 1; vgl. Flohr/Feldmann (2016): §19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages in: Martinek/Semler/Flohr, Rn. 34; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 25

- Beschränkungen zur Verwirklichung der Ziele unerlässlich sind[6995] bzw.
- Vereinbarungen nicht dazu führen können, für einen wesentlichen Teil der Waren den Wettbewerb auszuschalten[6996].[6997]

Daneben gibt es z.B. im selektiven Vertrieb Einzelfreistellungen.[6998]

Die zutreffende kartellrechtliche Behandlung von Handelsvertretern ist seit Beginn der gemeinsamen Wettbewerbspolitik im Gemeinschaftsrecht umstritten.[6999]

Auf der einen Seite sind Handelsvertreter zwar als selbständige Unternehmer zu sehen, auf der anderen Seite kann die Wirkung des Art. 101 AEUV auf ihre Beziehung zu den vertretenden Unternehmen, für die sie „nur" eine Hilfsfunktion ausüben, nicht uneingeschränkt Anwendung finden.[7000]

Problematisch ist hier, dass Handelsvertreter als selbständige Unternehmer auf unterschiedlichen Märkten tätig sind[7001]:

- Auf dem Markt, auf dem sie Waren für den Unternehmer vertreiben (Produktmarkt) und
- auf dem Markt für Absatzmittler, auf dem sie ihre Dienstleistung als Vertreter anbieten und daher mit weiteren Absatzmittlern im Wettbewerb stehen.[7002]

Auf beiden „Märkten" sind prinzipiell Wettbewerbsbeschränkungen denkbar; auf dem Produktmarkt insbesondere Preis- oder Konditionenbindungen und auf dem Markt für Absatzmittler z.B. Wettbewerbsverbote, Gebiets- und Kundenbeschränkungen sowie das Verbot der Provisionsweitergabe.[7003]

Auf beiden Märkten ist die Anwendbarkeit des Art. 101 Abs. 1 AEUV strittig.[7004] Die Kommission gibt ihre diesbezügliche Haltung in den Leitlinien für vertikale Beschränkungen vom 19.5.2010 (Vertikal-GVO[7005]) wieder.[7006]

6995 Art. 101 Abs. 3 lit. a AEUV

6996 Art. 101 Abs. 3 lit. b AEUV

6997 Vgl. Weiß (2016): AEUV Art. 101 (ex-Art. 81 EGV) in: Calliess/Ruffert, Rn. 156–167; vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 35–36; vgl. Flohr/Feldmann (2016): §19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages in: Martinek et al., S. 34

6998 Vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 37; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 85

6999 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 25a; vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben/Schwarze/Hatje, Rn. 105; vgl. Emmerich (2012): Art. 101 Abs. 1 AEUV in: Immenga/Mestmäcker, Rn. 185

7000 Vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 83; vgl. Emmerich (2012): Art. 101 Abs. 1 AEUV in: Immenga/Mestmäcker, Rn. 185; vgl. Mestmäcker/Schweitzer (2014): Art. 101 AEUV in: Mestmäcker/Schweitzer, Rn. 62

7001 Vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 98a (m.w.N.); vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 4

7002 Vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 98a; vgl. Roth (2015): Vor §84 in: Koller et al., Rn. 4

7003 Vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 98b

7004 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 15; vgl. Schroeder et al. (2018): AEUV Art. 101 in: Grabitz/Hilf/Nettesheim, Rn. 171; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 98a

7005 Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1)

7006 Vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99

Zwar sind diese Leitlinien nicht zwingend, sie erleichtern es den Vertragsparteien dennoch, die EU-Wettbewerbsregelungen zu beurteilen.[7007] Die Kommission bewertet in der Vertikal-GVO[7008] die Handelsvertreter ausschließlich auf der Basis des finanziellen oder geschäftlichen Risikos bzgl. der dem Handelsvertreter übertragenen Aufgaben.[7009]

Eine Freistellung des Handelsvertreters (Handelsvertreterprivileg) von den kartellrechtlichen Bemessungen greift nur, wenn der Handelsvertreter keine Risiken der vermittelten Geschäfte und Risiken von Investitionen für das betreffende Geschäftsfeld übernimmt.[7010]

Dabei zählt die Kommission in den Leitlinien[7011] Kriterien (Rn. 16) auf, mit denen sie prüfen will (Rn. 109), ob Art. 101 Abs. 1 AEUV Anwendung findet (Rn. 14). Wichtige Kriterien sind:

- Eigentumserwerb der Ware durch den Vertreter (Rn. 16),
- Beteiligung an den Transport- und Werbungskosten (Rn. 16 lit. a, e),
- Verpflichtung zur Unterhaltung eines Lagers (Rn. 16 lit. b),
- Verteilung der Produkt- und der Delkrederehaftung (Rn. 16 lit. c, d),
- Verpflichtung zu Investitionen in marktspezifische Ausrüstungen oder Räumlichkeiten (Rn. 16 lit. f) sowie seine
- Verpflichtung zur unentgeltlichen Ausführung anderer Tätigkeiten auf dem relevanten Markt auf Verlangen des Unternehmers (Rn. 16 lit. g).[7012]

Trägt der Vertreter diese Risiken (Rn. 21) zumindest in Teilen (hier ist mit der Prüfung der vertragsspezifischen Risiken zu beginnen), sowie bei kollusiven Verhaltensweisen, insbesondere bei Einsatz des Handelsvertretervertriebs zur Abschottung der Märkte (Rn. 20),[7013] sieht die Kommission für die Anwendung des „Handelsvertreterprivilegs“ keine Möglichkeit (Rn. 17).[7014]

Ist der Handelsvertreter hingegen als reiner Warenvermittler ohne weitere Risikoübernahme zu sehen, findet Art. 101 AEUV, auf Beschränkungen hinsichtlich der vermittelten

---

7007 Vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 25a

7008 Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1)

7009 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 13; Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1), Rn. 13; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): HGB §§84-92c in: K. Schmidt, Rn. 25b

7010 Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1), Rn. 14; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99; vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 46; vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105; vgl. Busche (2017): HGB §84 in: Oetker, Rn. 83, 86, 87

7011 Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1)

7012 Vgl. Löwisch (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung in: Ebenroth et al., Rn. 13; vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 46; vgl. Mestmäcker/Schweitzer (2014): Art. 101 AEUV in: Mestmäcker/Schweitzer, Rn. 67

7013 Vgl. Mestmäcker/Schweitzer (2014): Art. 101 AEUV in: Mestmäcker/Schweitzer, Rn. 68; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99a, 99b; vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105

7014 Vgl. Schroeder et al. (2018): AEUV Art. 101 in: Grabitz et al., Rn. 171; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99a; vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105

Geschäfte, vor allem in Bezug der Gebiets-, Kunden- oder Preisbindungen, keine grundsätzliche Anwendung, so dass sogar eine Preisbindung, einschließlich des Verbots der Provisionsweitergabe, zulässig ist (Rn. 18).[7015]

Demgegenüber sind für Tätigkeiten des Handelsvertreters auf dem Markt für die *Vermittlungsdienstleistung* (auf dem Markt, in dem der Handelsvertreter mit seiner Leistung als Absatzmittler mit anderen Absatzmittlern im Wettbewerb steht) differenziert zu sehen, denn nach Meinung der Kommission findet Art. 101 AEUV dann volle Anwendung.[7016] Zwar hat die Kommission i.d.R. keine Bedenken gegen Alleinvertriebsklauseln, sieht jedoch Wettbewerbsverbote und Markenzwangklauseln, wenn diese zur Abschottung des relevanten Marktes führen (Rn. 19), kritisch.

Damit ist die kartellrechtliche Brisanz für Vertreter als reine Warenvermittler im Sinne der Vertikal-GVO[7017] relativ unkompliziert zu bewerten.[7018] Sobald ein Vertreter jedoch darüberhinausgehende Risiken der geschäftlichen und finanziellen Tätigkeit übernimmt[7019], kommt die Anwendung der kartellrechtlichen Beschränkungen aus Art. 101 AEUV in Betracht. Dadurch können vertragliche Reglementierungen hinsichtlich der vermittelten Geschäfte, insbesondere in Bezug der Gebiets-, Kunden oder Preisbedingungen, problematisch sein.[7020]

7015 Vgl. Flohr/Feldmann (2016): §19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages in: Martinek et al., Rn. 34; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99a, 99b; vgl. Von Hoyningen-Huene (2016): Vor §84 in: K. Schmidt, Rn. 25b

7016 Vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 106; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99b

7017 Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1)

7018 Vgl. Flohr/Feldmann (2016): §19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages in: Martinek et al., Rn. 34; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99a, 99b; vgl. Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1), Rn. 18

7019 Vgl. Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1), Rn. 21

7020 Vgl. Schroeder et al. (2018): AEUV Art. 101 in: Grabitz et al., Rn. 171; vgl. Emmerich (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV in: Dauses/Ludwigs, Rn. 99a; vgl. Terhechte/Schröter (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV) in: Von der Groeben et al., Rn. 105; vgl. Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg. vom 10.05.2010, ABl. C130 vom 19.5.2010 (S. 1), Rn. 17

VI.C. 7. Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung

Ein Mehrfirmenvertreter ist in seiner Vertretungstätigkeit nicht auf einen Unternehmer beschränkt, sondern übt seine Tätigkeit für mehrere Unternehmen aus.

Diese Möglichkeit ist an sich rechtlich unproblematisch. Probleme ergeben sich nur dann, wenn die Mehrfirmenvertretung Unternehmer betrifft, die dasselbe Angebot umfassen und daher in einem Konkurrenzverhältnis stehen.

Diesen Konflikt regeln Gesetze sowie vertragliche Absprachen bzw. die generelle Loyalitätspflicht des Handelsvertreters zum Unternehmer.[7021]

VI.C. 7.1. Nationale Normen

Die Mitgliedsländer behandeln diesen Konflikt in ihren Gesetzen wie folgt:[7022]

Romanischer Rechtskreis	
Frankreich	Art. L134-3 HGB (FR) – Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung Unkritisch sind im Wettbewerb befindliche Produkte bzw. Dienstleistungen, sofern sich die Vertriebsregionen unterscheiden
Italien	Art. 1743 ZVG (IT) – Keine Wettbewerbsvertretung
Luxemburg	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung (aus Gebot Treu und Glauben)
Niederlande	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Aufnahme einer Vertretung, die im Wettbewerb zum Unternehmer steht, kann gegen die Loyalitätspflicht des Handelsvertreters verstoßen; einzelfallabhängig zu bewerten
Portugal	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Aus der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters ergibt sich, dass der Handelsvertreter nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten darf
Rumänien	Art. 2074 Abs. 2 ZGB (RO) – Mehrfirmenvertretung zulässig Art. 2074 Abs. 3 ZGB (RO) – Keine Wettbewerbsvertretung Art. 2074 Abs. 2 ZGB (RO) – Keine konkurrierende Tätigkeit des Handelsvertreters in eigenem Namen im Vertragsgebiet
Spanien	Art. 7 HVG (ES) – Mehrfirmenvertretung zulässig – Vereinbarung zur Einfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 44 HGB (BG) – Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung
Deutschland	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung (aus Loyalitätspflicht) §92a HGB (DE)

7021 Siehe: Tabelle 49

7022 Zu den Quellen und einer ausformulierten Beschreibung siehe den jeweiligen Länderteil in Kapitel IV

	– Einfirmenvertreter
Estland	§675 Abs. 1 SRG (EE) – Mehrfirmenvertretung mangels schriftlicher Vereinbarung zulässig
Griechenland	– Mehrfirmenvertretung zulässig
Kroatien	– Mehrfirmenvertretung zulässig Art. 805 ZOO (CR) – Keine Wettbewerbsvertretung
Lettland	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung (aus Loyalitätspflicht)
Litauen	– Mehrfirmenvertretung zulässig Art. 2156 Abs. 4 ZVG (LT) – Wenn vereinbart, nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten
Österreich	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Aus der Interessenwahrnehmungspflicht ergibt sich, dass der Handelsvertreter nicht in den Wettbewerb mit dem Unternehmer treten darf, womit auch die vertretenen Unternehmer nicht im Wettbewerb stehen dürfen
Slowakei	§664 HGB (SK) Mangels Vereinbarung: – Mehrfirmenvertretung zulässig – Gleiche Tätigkeit für andere Unternehmer und eigene Tätigkeit möglich – Unternehmer kann im Gegenzug weitere Handelsvertreter für die gleiche Tätigkeit einsetzen
Slowenien	Art. 807 Abs. 4 OG (SI) – Mehrfirmenvertretung zulässig Art. 807 Abs. 5 OG (SI) – Keine Wettbewerbsvertretung
Tschechien	§2488 ZGB (CZ) – Mangels Vereinbarung, Mehrfirmenvertretung und eigene Tätigkeit des Handelsvertreters zulässig – Unternehmer darf weitere Handelsvertreter einsetzen
Ungarn	– Mehrfirmenvertretung zulässig, aber gemäß §6:290 BGB (HU) informationspflichtig

Nordischer Rechtskreis

Dänemark	– Mehrfirmenvertretung zulässig
Finnland	§6 HVG (FI) – Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung

Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Großbritannien	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung
Irland	– Vereinbarungen zum Verbot der Aufnahme von Wettbewerbsvertretungen durch den Handelsvertreter, territoriale Einschränkungen und Abreden zur Wahrung von Betriebsgeheimnissen liegen in der Parteiautonomie

Hybride Systeme

Malta	– Keine ausdrückliche Regelung zu Exklusivitätsvereinbarungen und der Vertretung von Wettbewerbsunternehmen – Zu bedenken ist, dass sich der Handelsvertreter, der ein Wettbewerbsunternehmen vertritt, im Konflikt der Interessensvertretungspflicht aus Art. 74 Abs. 1 HGB (MT) stehen kann – Zudem kann ein solches Verhalten das maltesische Wettbewerbsrecht berühren
Zypern	– Mehrfirmenvertretung zulässig – Keine Wettbewerbsvertretung (aus Loyalitätspflicht)

Tabelle 49: Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Wettbewerbsvertretung

VI.C. 7.2. Ökonomische Analyse

Wie Tabelle 49 zeigt, darf der Handelsvertreter in den aufgeführten Ländern zwar mehrere Unternehmer vertreten (Mehrfirmenvertretung), muss aber im Interesse des Unternehmers dessen Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation beachten.

Die nationalen Regelungen entsprechen daher dem Verhaltensgebot bzw. der Loyalitätsverpflichtung des Handelsvertreters aus Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie.

Eine Ausnahme bildet die slowakische Regelung des §664 HGB (SK). Der nationale Gesetzgeber bestimmt dort,[7023] dass mangels parteilich anderslautender Vereinbarung sowohl

- die Mehrfirmenvertretung als auch
- die Handelsvertretertätigkeit für Konkurrenten und sogar der Betrieb eines eigenen Konkurrenzgeschäfts zum Unternehmen möglich ist.

Eine derartige Regelung erscheint transaktionskotenungünstig, weil sie im Gesamtgefüge aller mitgliedstaatlich-entsprechenden Regelungen eine inhaltliche Ausnahme darstellt. Im grenzüberschreitenden Verkehr erzeugt dieser Rechtsunterschied einen Informationsbedarf[7024].

Würde man das Entstehen einer Konkurrenzvertretung und sogar das Betreiben eines eigenständigen Konkurrenzbetriebs durch den Handelsvertreter legitimieren, müsste der Unternehmer sich in der Praxis kontinuierlich darüber klarwerden, ob der Handelsvertreter ihn schädigende Geschäfte plant oder vornimmt, denn nur so kann der Unternehmer seine Wettbewerbssituation auf dem Markt und damit seinen Verbleib auf ihm abschätzen. Hierdurch entstehen ihm Transaktionskosten in Form von Such- und Informationskosten[7025], aber insbesondere Kontrollkosten[7026]. Diese Regelung ist folglich aus ökonomischen Gründen abzulehnen.

Der hier besprochene slowakische Ansatz hat allerdings die Besonderheit, dass er nur dann zum Tragen kommt, wenn die Parteien keine andere vertragliche Regelung treffen. Aus pragmatischen Gründen wird es – allein zum Schutz der Interessenslage des Unternehmers – kaum vorkommen, dass die Parteien eine solche Regelung nicht treffen.

Damit kommen die oben genannten Rechtsfolgen des §664 HGB (SK) in der Praxis kaum vor. §664 HGB (SK) hat – auch bei richtlinienkonformer Auslegung unter Berücksichtigung des Art. 3 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie – allenfalls den Sinn, die Parteien aufzufordern, bei Geltung des slowakischen Rechts eine solche Regelung im Handelsvertretervertrag zu treffen.

Ein Hinweis auf die Richtigkeit dieser Sicht bietet der slowakische Gesetzgeber durch §665 f. HGB (SK) selbst an. In den §§665 f. HGB (SK) behandelt er gesondert die Bestimmung des „exklusiven“ Handelsvertretervertrag. Er schafft diese Regelung für den spätestens im grenzüberschreitenden Handelsvertretervertrag häufig auftretenden Allgemeinfall. Für den Spezialfall der Konkurrenzvertretung sieht der slowakische

[7023] §664 HGB (SK); siehe: Kapitel IV.C. 10.5
[7024] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7025] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7026] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Gesetzgeber nämlich keine ausdrückliche Regelung vor, da dieser kaum vorkommen wird, und somit nachrangigen Regelungsbedarf erzeugt. Im Zusammenhang eines grenzüberschreitenden Handelsvertretervertragsverhältnisses ist dem slowakischen Gesetz aus ökonomischen und juristischen Gründen allerdings zu empfehlen, die Formulierung des §664 HGB (SK) in dem Sinne umzustellen, dass er den Fall der Exklusivvertretung als Grundtatbestand akzeptiert und den Spezialfall einer Konkurrenzvertretung und eines Eigengeschäftsbetriebs nur dann zulässt, wenn sich die Parteien in dem Handelsvertretervertrag ausdrücklich auf diese einigen.

Abgesehen von diesen Korrekturen verdeutlicht Tabelle 49, dass alle europäischen Mitgliedsländer die ökonomischen Voraussetzungen der Zulässigkeit der Mehrfach- bzw. Konkurrenzvertretung nachzeichnen. Aus diesem Grund scheinen diese nationalen Regelungen sowohl aus europarechtlicher als auch aus ökonomischer Sicht zulässig und effizient.

VI.C. 8. Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters

Die Handelsvertreterrichtlinie trifft keine Einschränkungen zum Einsatzgebiet des Handelsvertreters. Die nationalen Gesetzgeber belassen Vereinbarungen zur Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters üblicherweise als wichtigen Vertragsbestandteil in der Autonomie der Handelsvertretervertragsparteien.[7027]

Dieses Problem tritt regelmäßig erst bei der gerichtlichen Kontrolle von Handelsvertreterverträgen und nicht bereits bei deren Vereinbarung in Erscheinung.

VI.C. 8.1. Nationale Besonderheiten

Die Mehrzahl der Mitgliedsländer sehen keinen Anlass zu einer gesetzgeberischen Regelung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters, sondern überlassen dies den Parteien selbst.[7028]

Als Mitglied des deutschen Rechtskreises sieht der slowakische Gesetzgeber in §653 HGB (SK) vor, dass bei Fehlen einer Parteivereinbarung das gesamte territoriale Gebiet der Slowakei als Einsatzgebiet des Handelsvertreters anzusehen ist.

Dies gilt auch in Tschechien, dessen §2485 ZGB (CZ) bestimmt, dass die Tschechische Republik dann dem Einsatzgebiet[7029] des Handelsvertreters entspricht.

In Italien hat der Appellationshof[7030] in Rom im Jahr 1991, vorbehaltlich einzelvertraglicher Absprachen, das Einsatzgebiet des Handelsvertreters auf die gesamte Welt erstreckt.[7031]

VI.C. 8.2. Ökonomische Bewertung

Die Festlegung des Einsatzgebiets ist von elementarer Bedeutung für das Handelsvertretervertragsverhältnis, denn aus ihr leitet sich der Umfang der Tätigkeit bzw. ihre Pflichten und damit die Feststellung einer Vertragsverletzung ab.

Allein aus diesem Grund empfiehlt es sich, den Parteien anzuraten, eine solche Regelung in ihren Verträgen eigenständig festzulegen.

Hierfür sprechen auch ökonomische Gründe, denn zur Festlegung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters ist es unablässig, die Wünsche und Anforderungen, die der Unternehmer an dessen Tätigkeit hat, einzubeziehen. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Kontext z.B.

7027 Siehe: Kapitel IV

7028 Siehe: Kapitel IV

7029 Bei ausländischen Handelsvertretern entspricht nach dieser Regelung das Sitzland des Handelsvertreters seinem Einsatzgebiet

7030 Appellationshof Rom (Corte d'Appello di Roma), Urteil (Sentenza) vom 21.01.1991

7031 Siehe dazu: Gozzo/Budde (2017), S. 79 (m.w.N.)

- wie der einzelne Handelsvertreter seine Tätigkeit auszuführen hat,
- ob diese Tätigkeit eine Reisetätigkeit des Handelsvertreters voraussetzt oder
- einen ständigen persönlichen Kontakt zum Dritten erfordert.

Dies sind Gegenstände, die aufgrund der fehlenden Sachnähe und der Notwendigkeit, sie konkret zu regeln, weder der europäische noch der nationale Gesetzgeber einheitlich lösen kann.[7032] Hier erfordert es einer Regelung der Betroffenen.

Wie oben beschrieben[7033], besitzen Entscheidungen, die eine Einheit mit großer Sachnähe trifft, ein größeres transaktionskostensparendes Potential.

Daher ist es ökonomisch nachvollziehbar, dass alle mitgliedstaatlichen Regelungen die Festsetzung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters zunächst den Parteien zuweisen. Nur wenn dies nicht erfolgt, können die nationalen Gesetzgeber auf ihrem Transaktionskostenniveau subsidiär diese Entscheidung ersetzen.

In diesem Sinne stehen die slowakische[7034] und tschechische[7035] Regelung sowie das italienische Urteil[7036]. Letzteres Urteil bezieht das Einsatzgebiet des Handelsvertreters auf die gesamte Welt, sofern die Parteien hierüber keine Einigung treffen. Greift der Staat – im Fall des Unterlassens der Parteien – ein, verursacht seine Regelung weitaus höhere Transaktionskosten, als diejenigen, die eine Rechtsunsicherheit hinsichtlich des Einsatzgebietes des Handelsvertreters und seiner Kompetenzen verursacht hätte.

In der Praxis kommt die Rechtsprechung des Italienischen Appellationshofs allerdings kaum zu tragen, denn bei einer Exklusivvertretung[7037] darf der Unternehmer nur einen Vertreter weltweit einsetzen. Er reduziert daher sein Absatzsystem auf nur einen Absatzvermittler.

7032 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7033 Siehe dazu: Kapitel II.B; Kapitel VI.A. 1.2
7034 §653 HGB (SK)
7035 §2485 ZGB (CZ)
7036 Appellationshof Rom (Corte d'Appello di Roma), Urteil (Sentenza) vom 21.01.1991
7037 Siehe: Kapitel VI.C. 5

VI.C. 9. Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte

Kapitel VI.A. 4 erläutert, dass neben den durch Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie bereits geregelten Bereichen der Vergütung bzw. spezieller der Provision immer wieder Fragen zu nicht geregelten Bereichen treten. Diese Problematiken beleuchtet das aktuelle Kapitel.

VI.C. 9.1. Nationale Unterschiede im Zusammenhang der Berechnungsgrundlage der Provision des Handelsvertreters

Bei der Bestimmung der Berechnungsgrundlage der Provision sind die Parteien nicht an die Europäische Handelsvertreterrichtlinie gebunden. Vorgaben zur Berechnung geben lediglich nationale Regelungen.

Tabelle 50 zeigt die national verschiedenen Berechnungsgrundlagen auf:

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	– Berechnungsgrundlage der Provision ist nach Art. X.13 WER (BE) der an den Dritten fakturierte Rechnungsbetrag – Sind die Nebenkosten (z.B. Verpackung, Versand und Versicherung) nicht gesondert in der Rechnung an den Dritten aufgeführt und die Parteien schließen sie aus der Provisionsregelung nicht aus, unterfallen sie der Berechnungsgrundlage – Steuern und Zölle unterfallen ohne vertragliche Zusatzregelung nicht der Berechnungsgrundlage
Italien	Nebenkosten (z.B. Frachten) fließen typischerweise nicht in die Provision ein

Deutscher Rechtskreis	
Estland	– Die Berechnungsgrundlage der Provision entspricht nach §680 Abs. 2 SRG (EE) der Summe der Rechnungsbeträge – Nur wenn der Unternehmer die Nebenkosten (wie z.B. Fracht, Verpackung und andere Kosten) auf der Rechnung gesondert ausweist, sind diese von der Berechnungsgrundlage abzuziehen
Griechenland	– Bruttorechnungsbetrag ist die Grundlage zur Berechnung der Provision – Keine gesetzlich verpflichtende Norm zum Abzug von Rabatten und Nebenkosten
Österreich	– Nach §10 Abs. 2 HVG (AT) sind durch den Unternehmer gewährte Nachlässe ohne Zustimmung des Handelsvertreters oder Nachlässe bei Barzahlung nicht aus der Bemessungsgrundlage der Provision auszuschließen – Nebenkosten, Fracht, Verpackung, Zoll sowie Steuern unterfallen der Berechnungsgrundlage nicht, sofern sie der Unternehmer gesondert auf der Rechnung ausweist

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	– Berechnungsgrundlage der Provision ist nicht reguliert – Fehlen diesbezügliche Vereinbarungen, legt die Rechtsprechung üblicherweise den Rechnungsbetrag nach Abzug von Rabatten zugrunde – Gewährung von Skonti berührt Berechnungsgrundlage nicht – Ob Nebenkosten (z.B. Versicherung, Versand oder Verpackung) die Berechnungsgrundlage mindern, orientiert sich an branchenspezifischen Handelsbräuchen
Finnland	– §15 Abs. 2 HVG (FI) Rechnungsbetrag stellt Berechnungsgrundlage dar – Nachlässe bei Barzahlung, Fracht- und Verpackungskosten, Zoll, Versicherungen, Steuern und weitere Nebenkosten mindern die Berechnungsgrundlage nur bei gesonderter Ausweisung auf der Rechnung

Tabelle 50: Nationale Bestimmungen zur Berechnungsgrundlage der Provision

Daraus ergibt sich die Frage, ob es ökonomisch sinnvoll ist, wenn der Europäische Gesetzgeber diese, in Tabelle 50 dargestellten, unterschiedlichen nationalen Berechnungsgrundlagen vereinheitlicht, d.h. wenn er sie selbst anstelle der kleineren Einheiten reguliert.

Verschiedenartige nationale Berechnungsgrundlagen erhöhen im grenzüberschreitenden Handelsvertretervertrag Informationskosten[7038], denn

- erstens ist fraglich, welche Maßstäbe im grenzüberschreitenden Verkehr gelten und
- zweitens müssen die jeweiligen Parteien diese Maßstäbe aus einem fremden Recht erst ermitteln.

Dies spricht aus ökonomischer Sicht für eine Vereinheitlichung durch den Europäischen Gesetzgeber.

In Form einer Vollharmonisierung wäre der dazu notwendige gesetzgeberische Aufwand mit politischen Transaktionskosten[7039] verbunden. Diese politischen Transaktionskosten[7040] rechtfertigen in keinem Fall eine Vollharmonisierung, weil durch sie die Transaktionskostenvorteile einer effizienten, d.h. parteiangemessenen Regelung i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[7041] vertan werden.

So können sich bereits die nationalen Gesetzgeber nicht verallgemeinernd auf „den Handelsvertreter“ beziehen, sondern müssen branchenspezifische Aspekte, Handelsbräuche und Parteibedürfnisse in die Bewertung einfließen lassen. Nebst einer europaeinheitlichen Vorgabe (politische Transaktionskosten[7042]) bedarf es dann weiterhin nationaler Spielräume, um die Parteibedürfnisse zu berücksichtigen.

Die Parteibedürfnisse können allerdings die nationalen Einheiten und in letzter Instanz die Parteien aufgrund der Sachnähe zum Vertrag und dessen Anforderungen ökonomischer regulieren, womit der Gedanke einer Vollharmonisierung hinter die Kompetenzvergabe an die kleineren Einheiten tritt.[7043]

Auch im Falle einer Teilharmonisierung durch den Europäischen Gesetzgeber ist die vormals bestehende unklare Rechtslage für die kleineren Einheiten nicht ausgeräumt. So mag dies aus Sicht des Europäischen Gesetzgebers die kleineren Einheiten in eine bestimmte Richtung lenken, jedoch müssen die kleineren Einheiten sich mit dem Sachverhalt weiterhin transaktionskostenintensiv[7044] auseinandersetzen.

Ökonomisch ist es damit i.S.d. Subsidiarität[7045] sinnvoll, den sachnahen Instanzen die Regulierungskompetenz zuzusprechen.

7038 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7039 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
7040 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
7041 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7042 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
7043 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7044 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7045 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 9.2. Weitere nationale Rechtsunterschiede und deren ökonomische Bewertung

Die in Kapitel IV analysierten Rechtsordnungen der europäischen Mitgliedstaaten weisen über den durch die Handelsvertreterrichtlinie geregelten Bereich der Vergütung hinaus nationale Besonderheiten auf:

- Während Art. 6 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie nur eine Aussage zu einer orts- und tätigkeitsüblichen Vergütung des Handelsvertreters trifft, konkretisieren der kroatische[7046] und der slowenische[7047] Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) diese Ortsüblichkeit im Falle einer Tätigkeit des Handelsvertreters in unterschiedlichen Regionen, indem sie auf den Sitz der Handelsvertretung abstellen.
- Im deutschen Rechtskreis treffen Rumänien[7048], Slowakei[7049] und Tschechien[7050] sowie sämtliche Gesetzgeber des nordischen Rechtskreises[7051] eine Aussage über den Provisionsanspruch in Abhängigkeit der Leistung Dritter.
- Ändern Unternehmer und Dritter einen Vertrag, ohne dass der Handelsvertreter zugestimmt hat, bleibt der Provisionsanspruch des Handelsvertreters im romanischen Rechtskreis in Italien[7052], im deutschen Rechtskreis in Rumänien[7053] sowie Österreich[7054] und im nordischen Rechtskreis in Dänemark[7055], Finnland[7056] und Schweden[7057] ausdrücklich bestehen.
- Der niederländische Gesetzgeber (romanischer Rechtskreis) führt in Art. 7:435 BGB (NL) eine spezialrechtliche Regulierung zur Vergütung des Handelsvertreters bei Nichtinanspruchnahme seiner Tätigkeit ein.
- Regelungen zum Provisionsvorschuss beinhalten das Handelsvertreterrecht von Italien[7058] (romanischer Rechtskreis) sowie das von Litauen[7059], Österreich[7060] und Slowenien[7061] (deutscher Rechtskreis).
- Nationale Bestimmungen zur Provision im Zusammenhang von Geschäften, die in Abschnitten ausgeführt werden bzw. bei wiederkehrenden Leistungen relevant sind, treffen der polnische[7062] und der kroatische[7063] Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis).
- Der estnische[7064] und der deutsche[7065] Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) bestimmen zudem die Provision im Zusammenhang von Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträgen.

7046 Art. 820 Abs. 2 ZOO (CR)
7047 Art. 824 Abs. 1 OG (SI)
7048 Art. 2086 Abs. 3 ZGB (RO)
7049 §660 Abs. 2. HGB (SK), §660 Abs. 5 HGB (SK)
7050 §2499 Abs. 2 ZGB (CZ), §2504 Abs. 2 ZGB (CZ)
7051 Dänemark: §14 Abs. 3 HVG (DK); Finnland: §13 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §12 Abs. 3 HVG (SE) HVG (SE)
7052 Art. 1748 Abs. 5 ZVG (IT)
7053 Art. 2086 Abs. 1 ZGB (RO)
7054 §10 Abs. 2 HVG (AT)
7055 §14 Abs. 2 HVG (DK)
7056 §13 Abs. 1 HVG (FI)
7057 §12 Abs. 2 HVG (SE)
7058 Siehe: Kapitel IV.B. 3.8
7059 Art. 2160 Abs. 2 ZVG (LT)
7060 §14 Abs. 2 HVG (AT)
7061 Art. 825 Abs. 4 OG (SI)
7062 Art. 761-3 §2 ZGB (PL)
7063 Art. 822 Abs. 2 ZOO (CR)
7064 §680 Abs. 3 SRG (EE) Gebrauchsüberlassung
7065 §87b Abs. 3 HGB (DE) Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträgen

- Der slowakische[7066] und der tschechische[7067] Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) bestimmen ferner, dass der Handelsvertreter keinen Vergütungsanspruch hat, wenn er nicht nur für den Unternehmer, sondern auch für die dritte Partei tätig ist.
- Die Slowakei[7068], Tschechien[7069] sowie Österreich[7070] (deutscher Rechtskreis) halten in ihren Handelsvertreterrechtsordnungen spezielle Normen zur Vergütung bei der Vermittlung der Gelegenheit zur Vertragsanbahnung bereit.
- Eine Norm zur Fälligkeit der Provision bei vorgesehener Gewinnbeteiligung des Handelsvertreters an den Geschäften des Unternehmers trifft der österreichische Gesetzgeber (deutscher Rechtskreis) in §17 HVG (AT).
- Gemäß §19 Abs. 2 HVG (FI) fordert der finnische Gesetzgeber (nordischer Rechtskreis), dass der Unternehmer in der Provisionsabrechnung den Grund für Nichtzahlung einer Provision angibt.
- Der österreichische Gesetzgeber stellt abseits der Vergütung klar, dass der Handelsvertreter gemäß §7 HVG (AT) keine Belohnungen vom Dritten annehmen darf.

Hier stellt sich die grundlegende Frage, ob es sinnvoll ist, die nationalen Besonderheiten in den Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie aufzunehmen oder sie anderweitig zu harmonisieren[7071], um so eine Transaktionskostenersparnis aufgrund entfallender Informationskosten[7072] und Verhandlungskosten[7073] zu erreichen.

Die ökonomische Analyse der Disharmonien[7074] der nationalen[7075] Handelsvertreterrechtsordnungen legt verallgemeinernd dar, dass eine Harmonisierung insbesondere dann ökonomisch sinnvoll ist, wenn es um Mindeststandards oder eben einen Mindestschutz des Handelsvertreters geht.

Die maßgebliche Ersparnis von Transaktionskosten ergibt sich im grenzüberschreitenden Verkehr aus sinkenden Informationskosten[7076] aufgrund geringerer Rechtsunterschiede und weniger Rechtsunsicherheit. Verhandlungs- und Entscheidungskosten[7077] finden eine Beeinflussung durch die Vorgabe einzelner Kriterien, die von den Parteien in der Verhandlung nicht mehr vereinbart werden müssen. Dies kann zudem einen vorteilhaften Effekt auf die Kontrollkosten[7078] haben, wenn dadurch bereits an sich transaktionskostensenkende Rechtsinstitute (z.B. Schriftform[7079]) Anwendung finden (diese kann eine Rechtsordnung vorgeben oder die Parteien auf deren Verwendung hinweisen), die bei einer ausschließlichen Parteivereinbarung keine Beachtung (Warn- bzw. Schutzfunktion; Schutz vor Übereilung[7080]) gefunden hätte.

7066 §659 Abs. 3 HGB (SK)
7067 §2508 ZGB (CZ)
7068 §661 HGB (SK)
7069 §2503 ZGB (CZ)
7070 §8 Abs. 1 HVG (AT)
7071 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
7072 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7073 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
7074 Siehe: Kapitel VI.A; Kapitel VI.B; Kapitel VI.C
7075 Siehe: Kapitel IV
7076 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7077 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
7078 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7079 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7080 Siehe: Kapitel VI.B. 2

Je spezieller ein Sachverhalt oder eine nationale Notwendigkeit zur Regulierung, desto sinnvoller ist es i.S.d. Subsidiarität[7081], Maßnahmen, möglichst sachnah und auf die Parteibedürfnisse zugeschnitten, zu regulieren.

Treten bestimmte Problematiken gehäuft auf, stellt sich die Frage, ob es transaktionskosteneffizienter ist, harmonisierend einzugreifen. Liegen in der nationalen Rechtssetzung allzu große Verwerfungen vor, aus der sich der nationale Gesetzgeber nicht eigenständig ausnehmen kann, wie z.B. bei der Begriffsproblematik des „Vermittelns“ bzw. des „Verhandelns“[7082], sollten europäische Maßnahmen sich lediglich auf die Vorgabe eines Rahmens beschränken, den die sachnäheren Institutionen ökonomisch ausfüllen.

Daher ist bereits aus ökonomischer Sicht bei obigen Regelungen zur Provision, die keine Regulierung durch die Handelsvertreterrichtlinie erfahren, abzuwägen, ob sie zu spezifisch für eine harmonisierende Maßnahme sind oder soweit abstrahiert werden können, dass eine Harmonisierung die anfallenden Transaktionskosten senken kann.

Bei Betrachtung der obigen national-unterschiedlicher Normen lassen sich diese jedoch so wenig verallgemeinern, dass keine ökonomischen Vorteile einer weitergehenden Harmonisierung festzustellen sind. Die angeführten Aspekte sind soweit national bzw. für die Parteibedürfnisse spezifisch, dass sie i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[7083] durch kleine Einheiten ihre ökonomisch sinnvolle Regulierung erfahren müssen.

[7081] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7082] Siehe: Kapitel VI.C. 3
[7083] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 9.3. Nationale Bestimmungen zur Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Während die Handelsvertreterrichtlinie durch Art. 6-12 ausführliche Vorgaben zum Vergütungsanspruch des Handelsvertreters vorsieht, trifft sie keine Bestimmungen zur Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters.

VI.C. 9.3.1. Nationale Rechtssituation

Diesbezügliche nationale handelsvertreterspezialrechtliche Zurückbehaltungs- und Verwertungsrechte zeigt Tabelle 51.

Romanischer Rechtskreis	
Portugal	Art. 35 HVG (PT)

Deutscher Rechtskreis	
Deutschland	§88a HGB (DE)
Estland	§685 SRG (EE)
Kroatien	Art. 826 ZOO (CR) Bei vorliegender Inkassovollmacht kann der Handelsvertreter die eingezogenen Werte zur Absicherung seiner Forderungen nutzen
Lettland	§56 Abs. 1 HGB (LV)
Litauen	Art. 2161 ZVG (LT)
Österreich	§19 HVG (AT) – Gemäß §369 UGB (AT) und §370 UGB (AT) Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters – Gemäß §369 Abs. 3 UGB (AT) auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrags
Polen	Art. 763 ZGB (PL)
Slowenien	Art. 829 OG (SI)
Ungarn	§6:277 BGB (HU)

Nordischer Rechtskreis	
Finnland	§21 HVG (FI) Retentionsrecht
Schweden	– Zurückbehaltungs- und Verwertungsrecht – §15 HVG (SE) Während der Vertragslaufzeit – §33 HVG (SE) Nach der Vertragslaufzeit

Tabelle 51: Nationale Bestimmungen zur Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters

Diese nationalen Rechtsunterschiede sind zwar beratungsintensiv, jedoch nicht vorwiegend mit Informationskosten[7084] im Rahmen der Vertragsanbahnung, sondern insbesondere mit Kontroll- und Durchsetzungskosten[7085] innerhalb bestehender Vertragsverhältnisse, verbunden.

Dies resultiert daraus, dass der Unternehmer typischerweise seiner synallagmatischen Pflicht der Vergütung des Handelsvertreters nachkommt. Fragen der Sicherung der Vergütung stellen somit den Ausnahmefall dar und sind nicht für sämtliche Vertragsverhältnisse relevant.

Die in Tabelle 51 zusammengetragenen Rechtsunterschiede der nationalen Zurückbehaltungs- und Verwertungsrechte stellen lediglich Konkretisierungen dar.[7086] So verdeutlicht

[7084] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7085] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7086] Siehe: Tabelle 51

beispielsweise der deutsche Gesetzgeber in §88a HBG (DE), dass ein Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters nicht vertraglich abdingbar ist. Der kroatische Gesetzgeber bestimmt in Art. 826 ZOO (CR), dass ein zum Inkasso bevollmächtigter Handelsvertreter die eingezogenen Beträge zur Sicherung seiner Ansprüche gegen den Unternehmer nutzen kann.

Während europäische Angleichungsmaßnahmen insbesondere ökonomisch positive Effekte auf Informationskosten[7087] bei der Vertragsanbahnung haben, lassen sich diese einzelfallabhängigen Sachverhalte ökonomisch effizienter mit größtmöglicher Sach- und Parteinähe regulieren[7088].

VI.C. 9.3.2. Ökonomische Bewertung und Ergebnis

Eine Notwendigkeit diesbezüglicher Regulierung mag sich aus nationaler Sicht für ungeregelte Bereiche oder in nationalen Sonderfragen des Handelsvertreterrechts ergeben, doch eine europaeinheitliche Regelung, die über die Entstehung, das Entfallen und die Überprüfung des Vergütungsanspruchs[7089] hinaus deren Durchsetzung einbezieht, greift ökonomisch zu weit. Zum einen wären diesbezügliche Regelungen nur von Relevanz, wenn sie tatsächlich auftreten, zum anderen forciert dies die Fragmentierung innerhalb des nationalen Rechts. Das dann harmonisierte handelsvertreterrechtliche Verständnis wäre ein anderes, als der nationale Gesetzgeber sonst anlegt. Ferner sind nationale Rechtssysteme bereits auf die Parteibedürfnisse abgestimmt und beachten die national notwendigen Schutzniveaus der Parteien. Eine einheitliche europarechtliche Regelung würde so zu einer Durchsetzungskostenersparnis[7090] in vereinzelten Fällen des Handelsvertreterrechts führen, die jedoch die Entstehung von Transaktionskosten aufgrund nationaler Fragmentierung überkompensiert.

[7087] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7088] Siehe: Kapitel II.B
[7089] Art. 6-12 Handelsvertreterrichtlinie
[7090] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VI.C. 9.4. Nationale Bestimmungen zum Aufwendungsersatz des Handelsvertreters

Die Handelsvertreterrichtlinie beinhaltet keine Normen zum Ersatz von Aufwendungen. Dies ist nicht verwunderlich, denn Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie[7091] verdeutlicht, dass es sich beim Handelsvertreter um einen selbständigen Gewerbetreibenden handelt, der entsprechend seine eigenen Geschäftskosten selbst tragen sollte.

VI.C. 9.4.1. Nationale Rechtssituation

Sämtliche in Tabelle 52 aufgeführten nationalen Gesetzgeber[7092] lassen neben den angeführten Normen überschießende Parteivereinbarungen zu, sodass die Vertragsparteien einen weitergehenden Ersatz vereinbaren können.

Romanischer Rechtskreis	
Italien	Art. 1748 Abs. 7 ZVG (IT) Nur wenn vereinbart
Luxemburg	Es liegen keine spezialrechtlichen Normen vor, daher allgemeinrechtlich: – Art. 1999 ZGB (LU) Bzgl. des Auftrags – Der Unternehmer muss dem Handelsvertreter diejenigen Kosten erstatten, die dem Handelsvertreter auf Veranlassung des Unternehmers entstehen
Niederlande	Art. 7:406 Abs. 1 BGB (NL) Sofern nicht bereits abgegolten
Portugal	Art. 20 HVG (PT) Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit
Spanien	Art. 18 HVG (ES) Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	– Art. 39 HGB (BG) Mangels anderslautender Vereinbarung Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen – Zu bedenken ist, dass es üblich ist, dass ein Handelsvertreter als selbständig Gewerbetreibender seine Kosten und Aufwendungen eigenständig trägt – So sind nicht alle Kosten (z.B. die Geschäftsausstattung des Handelsvertreters) dem Unternehmer zuzuschreiben, die sich auf das Gewerbe des Handelsvertreters beziehen und somit bei ihm verbleiben
Deutschland	§87d HGB (DE) Wenn handelsüblich oder vereinbart
Estland	– §684 SRG (EE) Handelsvertreter kann Ersatz von Aufwendungen verlangen, wenn sie den üblichen Aufwand übersteigen oder dies üblich ist – Ferner können die Parteien den Ersatz von Aufwendungen vereinbaren oder dies kann sich aus einem Handelsbrauch ergeben
Griechenland	Parteiautonomie
Kroatien	– Art. 825 Abs. 1 ZOO (CR) Kein Anspruch auf Ersatz aus üblicher Tätigkeit – Art. 825 Abs. 2 ZOO (CR) Anspruch auf Ersatz besonderer Kosten, die aufgrund des Unternehmers entstanden sind
Lettland	§54 HGB (LV) Kostenerstattung nur, wenn im handelsrechtlichen Verkehr anerkannt

[7091] Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.1 i.V.m. Art. I.11.1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1, Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 Abs. 1 HVG (PT); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO) in einer oder mehreren Vertragsregionen, Art. 2072 Abs. 2 ZGB (RO) nicht untergeordnet; Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §670 Abs. 1 SRG (EE); Griechenland: Art. 1 Abs. 2, 3 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen (allgemein): Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Litauen (int. Warenhandel): Art. 2169 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY), Art. 2 HVG86 (CY)]

[7092] Detailliert in: Kapitel IV Ersatz von Aufwendungen

Litauen	Art. 2.159 Abs. 2 ZVG (LT) Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit
Österreich	– §13 Abs. 1 HVG (AT) Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit – §13 Abs. 2 HVG (AT) Als Folge eines Auftrags des Unternehmers möglich
Polen	Art. 762 ZGB (PL) Eine Kostenerstattung vom Unternehmer kann der Handelsvertreter nur verlangen, wenn die Kosten im Zusammenhang mit einem Auftrag entstanden sind und sie zudem das übliche Maß der Geschäftstätigkeit des Handelsvertreters übersteigen
Slowakei	– §659 Abs. 2 HGB (SK) Nur, wenn vereinbart und im Zusammenhang mit Geschäften, an deren Abschluss der Handelsvertreter beteiligt war – §659 Abs. 3 HGB (SK) Provisionsanspruch und Aufwendungsersatz nicht, wenn Handelsvertreter für beide Parteien tätig war
Slowenien	– Art. 828 Abs. 1 OG (SI) Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit – Art. 828 Abs. 2 Kosten, die aufgrund des Unternehmers entstanden sind
Tschechien	§2500 ZGB (CZ) Nur wenn vereinbart
Ungarn	§6:276 Abs. 5 BGB (HU) Diejenigen Kosten, die dem Vertreter aus den Anweisungen des Unternehmers entstehen, muss der Unternehmer ihm erstatten
Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	– In der Provision enthalten – Zusätzliche Erstattungen in Parteiautonomie
Finnland	§18 HVG (FI) Ersatz für besondere Aufwendungen, nicht jedoch für übliche Aufwendungen
Schweden	– Mangels anderslautender Vereinbarung keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen aus der üblichen Geschäftstätigkeit – Gehen die Aufwendungen des Handelsvertreters über das normale Maß hinaus, ist es in Schweden – jedoch nicht verpflichtend – üblich, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter diese Kosten erstattet
Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Unternehmer muss dem Handelsvertreter Aufwendungen, die er in Ausübung seiner Vertragspflichten aufgrund der Weisungen des Unternehmers oder in dessen Interesse getätigt hat, erstatten
Irland	Nur wenn Kosten aufgrund der Weisungen des Unternehmers entstanden sind

Tabelle 52: Nationale Bestimmungen zum Aufwendungsersatz des Handelsvertreters

Fraglich bleibt damit, ob die Aufnahme einer diesbezüglichen Norm in den Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie einen transaktionskostensenkenden Effekt hat.

VI.C. 9.4.2. Ökonomische Betrachtung

Tabelle 52 weist darauf hin, dass die nationalen Gesetzgeber die Selbständigkeit des Handelsvertreters anerkennen, denn sie sehen den Handelsvertreter nur in Ausnahmefällen zum Ersatz von Aufwendungen berechtigt.

Diese Ausnahmen entstehen entweder

- bei besonderen Aufwendungen, die der Handelsvertreter auf Weisung des Unternehmers vornimmt oder wenn
- der Ersatz der Aufwendung üblich erscheint.[7093]

Eine generelle Einbeziehung der Erstattung von Kosten, die mit der Selbständigkeit des Handelsvertreters verbunden sind (Fahrtkosten, Büroausstattung etc.), sieht keine der in Tabelle 52 angeführten nationalen Rechtsordnungen vor.

[7093] Siehe: Tabelle 52

Dieser offene Charakter erlaubt keine europaeinheitliche Harmonisierung, die auf eine Ersparnis von Transaktionskosten[7094] zielt, denn die nationalen Rechtsordnungen sehen im Grunde bereits ein angepasstes Schutzniveau vor, überlassen es allerdings i.S.d. Subsidiarität[7095] den Parteien als sachnächsten Akteuren, bedürfnisoptimal zusätzlichen Aufwendungen Beachtung zu schenken.

Damit liegt im Sinne der Aufgabenstellung vorliegender Ausarbeitung keine Friktion vor, die es weiter ökonomisch zu untersuchen gilt.

[7094] Siehe: Kapitel II.B

[7095] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 10. Nationale Bestimmungen zu Delkredere- und Inkassovereinbarungen

Nicht europarechtlich bestimmt sind die sog. Inkasso- und Delkrederevereinbarungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer[7096]:

- Durch eine Inkassovereinbarung[7097] bevollmächtigt der Unternehmer den Handelsvertreter, für ihn Beträge von Dritten einzuziehen.
- In einer Delkrederevereinbarung[7098] übernimmt der Handelsvertreter die Haftung für die Verbindlichkeiten des Dritten bei dessen Zahlungsausfall.

VI.C. 10.1. Vorliegen von Delkredere- und Inkassovereinbarung

Das bloße Vorliegen unterschiedlicher nationaler Voraussetzungen von Inkasso- und Delkrederevereinbarungen ist aus Sicht der Komparativen Institutionenökonomik i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[7099] nicht nur unproblematisch, sondern notwendig. Keine der nationalen Rechtsordnungen sieht verpflichtende Inkasso- oder Delkrederevereinbarungen[7100] vor, sodass Informations-[7101] sowie Verhandlungs- und Entscheidungskosten[7102] nur von Relevanz sind, wenn die Parteien tatsächlich eine diesbezügliche Regelung treffen.

Eine Friktion liegt damit nicht vor, so dass es keiner weitergehenden ökonomischen Analyse zum Vorliegen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen bedarf.[7103]

VI.C. 10.1.1. Nationale Anforderungen an Delkredere- und Inkassovereinbarung

Tabelle 53 verdeutlicht die Unterschiede der Delkredere- und Inkassovereinbarungen in den nationalen Rechtsordnungen Europas.

		Delkrederevereinbarung	Inkassovereinbarung
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	Delkrederehaftung aus Art. X.23 schriftlich	
Frankreich	HGB (FR)	Möglich (ducroire)	
Italien	ZVG (IT)	– Art. 1746 Abs. 3 Nur für bestimmte Geschäfte, nicht generell – Vergütung notwendig	Art. 1744 Nur mit Vereinbarung
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:429 Keine zwingende Vergütung, aber üblich	

[7096] Siehe: Kapitel IV Rechte und Pflichten
[7097] Siehe: Kapitel IV Rechte und Pflichten
[7098] Siehe auch: Valdini (2016), S. 207 ff.
[7099] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7100] Siehe: Kapitel IV Rechte und Pflichten
[7101] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7102] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[7103] In der diesbezüglichen Argumentation folgt die Delkrederevereinbarung der ökonomischen Bewertung der Pflichten der Parteien des Kapitels VI.A. 3 und die Inkassovereinbarung der ökonomischen Bewertung der Vollmachten des Kapitels VI.C. 1.

Portugal	HVG (PT)	– Art. 10, Art. 13 lit. f Handelsvertreter steht Provision zu – Art. 18 Abs. 4 Zulässig, dann Provision	– Art. 3 Abs. 1 Inkassovollmacht notwendig – Art. 3 Abs. 2 Bei Vorliegen einer Abschlussvollmacht darf der Dritte vermuten, dass der Handelsvertreter auch zum Inkasso berechtigt ist – Art. 23 Abs. 2 Duldungsvollmacht gilt auch für Inkasso
Spanien	HVG (ES)	Art. 19 Delkrederevereinbarung muss schriftlich und vergütet sein	Eine Abschlussvollmacht bevollmächtigt nicht gleichzeitig zum Inkasso

Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 35 Erhöhte Delkredereprovision	Dritte dürfen annehmen, dass der Handelsvertreter zum Abschluss und zum Inkasso bevollmächtigt ist, es sei denn sie wussten vom Vollmachtsmangel oder hätten dies wissen müssen
Deutschland	HGB (DE)	– §86b – §86b Abs. 1 Delkredereprovision vorgesehen – Delkredereprovision ist nicht verpflichtend, wenn ein Auslandsbezug im Handelsvertretervertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer vorliegt und im Falle von Geschäften zu deren Abschluss und Ausführung der Unternehmer den Handelsvertreter unbeschränkt bevollmächtigt hat	§55 Abs. 3 Abschlussvollmacht bevollmächtigt den Handelsvertreter nicht gleichzeitig zum Inkasso
Estland	SRG (EE)	§683 Anspruch auf Inkassoprovision	§676 Abs. 3
Griechenland		Zulässig	
Kroatien	ZOO (CR)	– Art. 816 Abs. 1 – Art. 816 Abs. 2 Delkredereprovision	
Lettland	HGB (LV)	– §53 – §53 Abs. 3 Delkrederevergütung	
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2158 Abs. 3 Vergütung	
Österreich	HVG (AT)	Möglich	– §3 Abs. 1, §3 Abs. 2 Inkassovollmacht umfasst nicht die Änderung von Zahlungsbedingungen, den Abschluss von Vergleichen oder die Gewährung von Nachlässen – §3 Abs. 3 Wenn der Handelsvertreter als Reisender tätig ist, dann darf er Beträge einziehen (Inkasso) oder Zahlungsfristen vereinbaren
Polen	ZGB (PL)	Art. 761-7 Delkredereprovision erforderlich	– Art. 758§2 Abschluss und Entgegennahme von Erklärungen nur mit Vollmacht – Art. 759 Im Zweifel kann der Dritte annehmen, dass die Entgegennahme zulässig ist
Slowakei	HGB (SK)	– §658 – §658 Abs. 2 Vergütung notwendig	
Slowenien	OG (SI)	– Art. 819 Abs. 1 – Art. 819 Abs. 3 Erhöhte Provision	
Tschechien	ZGB (CZ)	§2492 Vergütung vorgesehen	– §2486 Kein Abschluss oder Entgegennahme oder rechtliche Handlungen in Namen des Unternehmers – Wenn anderweitiges vereinbart, gelten die Normen zum Auftrag

Ungarn		§7 RVO 65/2014 Delkrederevergütung vorgesehen	– §6:289 BGB (HU) Inkasso nur mit Vollmacht – §6:294 BGB (HU) Abschlussvollmacht umfasst nicht Vollmacht zur Änderung bereits geschlossener Verträge, von Zahlungsvereinbarungen oder ein Inkasso
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark		– Delkrederevereinbarung schriftlich – Delkredereprovision in Parteiautonomie oder durch Handelsbrauch bzw. sonstige Übung	§20 HVG (DK)
Finnland	HVG (FI)	– §17 Abs. 1 Delkrederevereinbarung – §17 Abs. 2 Delkrederevergütung – §17 Abs. 3 Fälligkeitszeitpunkt der Vergütung	§37 Trotz Abschlussvollmacht liegt keine Inkassovollmacht vor oder Vertragsänderungen sind zulässig
Schweden		– Können die Parteien vereinbaren – Vergütung nicht zwingend, aber üblich	§22 Abs. 1 HVG (SE)
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien		Sofern vereinbart, Provision notwendig	
Irland		Parteiautonomie	
Hybrides System			
Malta	ZGB (MT)		Art. 1867

Tabelle 53: Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen

VI.C. 10.1.2. Ökonomische Bewertung

Eine europaeinheitliche Lösung, d.h. die generelle Vorgabe von einheitlichen Regeln, reduziert Rechtsunsicherheit und damit Informationskosten[7104]. Allerdings sprechen wiederum Argumente einer größeren und flexibleren Sachnähe und der Vermeidung komplexer Einzelfallregelungen für die Regelungskompetenz der kleineren Einheit, in diesem Fall die der nationalen Gesetzgeber.[7105] Diese können auf Mindeststandards abstellen und somit zu einer sinnvollen Vereinheitlichung führen, lassen dadurch jedoch ausreichend Spielraum für effiziente sachnahe und damit transaktionskostenoptimale Entscheidungen[7106].

Eine europäische Vereinheitlichung ist somit ökonomisch nicht angezeigt.

[7104] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7105] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7106] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 10.2. Ökonomisch umstrittene Regelung des Provisionsanspruchs bei Delkredere- und Inkassovereinbarung

Die Handelsvertreterrichtlinie gewährt dem Handelsvertreter keinen besonderen Vergütungsanspruch, wenn er ein

- Delkredere oder
- Inkasso übernimmt.

VI.C. 10.2.1. Nationale Regelungen

Einige nationale Gesetzgeber treffen indes bzgl. einer Vergütung von einer Delkredere- bzw. Inkassoübernahme durch den Handelsvertreter Regelungen:

		Delkredereprovision	Inkassoprovision
Romanischer Rechtskreis			
Frankreich		Parteiautonomie	
Italien	ZVG (IT)	Art. 1746 Abs. 3 Anspruch auf Delkredereprovision	
Luxemburg		Parteiautonomie	
Niederlande		Parteiautonomie	
Portugal	HVG (PT)	– Art. 13 lit. f Anspruch auf Delkredereprovision – Art. 18 Abs. 4 Handelsvertreter kann Provision bereits zum Geschäftsabschluss verlangen	
Spanien	HVG (ES)	Art. 19 Anspruch auf Delkredereprovision	
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien	HGB (BG)	Art. 35 Anspruch auf Delkredereprovision	Art. 36 Abs. 3
Deutschland	HGB (DE)	§86b Anspruch auf Delkredereprovision	§87 Abs. 4 Anspruch auf Inkassoprovision
Estland	SRG (EE)	§681 Anspruch auf Delkredereprovision	§683 Unabdingbar
Griechenland		Parteiautonomie	Parteiautonomie
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 816 Art. 2 Anspruch auf Delkredereprovision	Art. 821 Inkassoprovision
Lettland	HGB (LV)	§53 Abs. 1 Anspruch auf Delkredereprovision	
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2.158 Abs. 3 Anspruch auf Delkredereprovision	Art. 2.158 Abs. 2 Inkassoprovision
Polen	ZGB (PL)	Art. 761-7 Anspruch auf Delkredereprovision	
Slowakei	HGB (SK)	§658 Abs. 2 Anspruch auf Delkredereprovision	
Slowenien	OG (SI)	Art. 819 Abs. 3 Anspruch auf Delkredereprovision	Art. 827 Anspruch auf Inkassoprovision
Tschechien	ZGB (CZ)	§2492 Anspruch auf Delkredereprovision	
Ungarn			§7 RVO 65/2014 (HU) Vorgesehen
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	Möglich, jedoch Einzelfallbetrachtung	Möglich
Finnland	HVG (FI)	§17 Abs. 2	§16 Abs. 1 Mangels anderslautender Vereinbarung
Schweden	HVG (SE)	Delkredereprovision üblich	

Anglo-amerikanischer Rechtskreis		
Irland	HVG94 (IE)	Factors Act, 1889

Tabelle 54: Nationale Bestimmungen zu provisionsrechtlichen Aspekten von Delkredere- und Inkassovereinbarungen

Tabelle 54 zeigt, dass einige nationale Gesetzgeber im Falle der Delkredere- und Inkassovereinbarung eine verpflichtende Provision und andere eine abdingbare Provision zulassen. In einzelnen Staaten liegen diesbezügliche Vereinbarungen gänzlich in der Autonomie der Parteien.[7107]

Während die grundsätzliche parteiautonome Möglichkeit von Delkredere- und Inkassovereinbarungen ökonomisch unkritisch[7108] ist, stellt sich die Frage, ob eine europäische Regelung eines Provisionsanspruchs in diesen beiden Fällen Rechtsunterschiede sowie Rechtsunsicherheit und damit Transaktionskosten[7109] eliminieren würde.

VI.C. 10.2.2. Ökonomische Bewertung

Jede Europäisierung der Rechtslage beinhaltet, wie mehrfach festgestellt, die Möglichkeit zur Reduzierung von Transaktionskosten insbesondere von Informationskosten[7110]. Aus juristischer Sicht spricht ohnehin vieles dafür, den Provisionsanspruch auch hier durch den Europäischen Gesetzgeber und nicht national regeln zu lassen, denn der Europäische Gesetzgeber hat in Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie bereits die Vergütung des Handelsvertreters ausgiebig und eingehend geregelt. Es wäre daher ein systematischer Rechtssetzungsfehler, einen besonderen Provisionsanspruch auf einer anderen, niederen Zuständigkeitsebene gesetzgeberisch festlegen zu lassen.

Generell ist schwer verständlich, warum der Europäische Gesetzgeber, den durch ihn im Rahmen der Handelsvertreterrichtlinie eingeräumten Schutz des Handelsvertreters bei Provisionsfragen im Zusammenhang von Delkredere und Inkasso nicht mehr weiterverfolgt und somit den Handelsvertreter durch seine europäische Regelung schutzlos lässt.

Gegen diese Sicht sprechen jedoch ökonomische Gründe:
Wie geschildert[7111] stehen den Transaktionskosteneinsparungen jene Transaktionskostenvorteile gegenüber, die aus einer sachnäheren Regelung resultieren. Diese Regelungen sind zielorientierter und führen damit effizienter, d.h. ohne einen Mehraufwand an Transaktionskosten, zum Ziel.[7112] Gleichzeitig sind sie für die Handelsvertretervertragsparteien konsensfähiger, wodurch sie Durchsetzungs- und Prozesskosten[7113] einsparen. Letzterer Aspekt hat gesteigerte Bedeutung für die zu diskutierende Provision von Delkredere- und Inkassoübernahmen des Handelsvertreters, denn über diese entscheidet der Handelsvertreter aufgrund der regionalspezifischen Umstände des Dritten, wie

- Umfang des Geschäfts,
- Zahlungsfähigkeit des Dritten oder

[7107] Siehe: Tabelle 54
[7108] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7109] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7110] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7111] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7112] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7113] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

- bestehende Geschäftsbeziehungen etc.

Diese regionalen Anforderungen können der Entscheidung über Inkasso oder Delkredere nicht abgesprochen werden. Folglich ist jene Regelung transaktionskostengünstiger, die zwar allgemeine Vergütungsansprüche im Handelsvertreterverhältnis der europäischen Ebene zuweist, aber die Provisionsaspekte bei Delkredere- und Inkassoübernahme auf der nationalen Ebene belässt, wobei diese ebenfalls aus ökonomischen Gesichtspunkten[7114] der individuellen Parteivereinbarung die größte Kompetenz zusprechen muss. Diesen Anforderungen kommen alle oben erwähnte Rechtsordnungen nach.

[7114] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 11. Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags

Im Zusammenhang der Kündigung des Handelsvertretervertrags treten insbesondere in den nicht durch die Handelsvertreterrichtlinie geregelten Bereichen nationale Disharmonien auf, die einer ökonomischen Analyse bedürfen.

VI.C. 11.1. Beendigung des befristeten Handelsvertretervertrags

Der Handelsvertretervertrag ist per definitionem des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie ein dauerhaftes[7115] Vertragsverhältnis. Dies deutet zwar an, dass es sich um einen unbefristeten oder langen Zeitraum handeln muss, die Parteien können jedoch unter bestimmten Umständen Handelsvertreterverträge für kurze Zeiträume (z.B. saisonale Tätigkeiten[7116]) abschließen.

Während Art. 15 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie die Anwendung von Kündigungsfristen auf den unbefristeten Handelsvertretervertrag vorsieht, reguliert der Richtliniengeber befristete Vertragsverhältnisse diesbezüglich nicht. Nationale Gesetzgeber können neben der automatischen Vertragsbeendigung durch Fristablauf somit eigenständig weitergehend regulieren[7117].

Der Europäische Gesetzgeber trifft allerdings eine Einschränkung, indem er vorsieht, dass die Fortführung eines *befristeten Vertrags nach Fristablauf* dazu führt, dass sich der befristete Vertrag in einen *unbefristeten Vertrag* wandelt.[7118] In der Berechnung der Kündigungsfrist ist die bereits verstrichene Zeit des befristeten Vertragsverhältnisses dann zu berücksichtigen.[7119]

7115 Vgl. Reinel (1990), S. 10

7116 Vgl. Rossen (2016): §61 Dänemark in: Martinek et al., Rn. 2

7117 Siehe: Kapitel IV Beendigung des Handelsvertretervertrags

7118 Nationale Umsetzung des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.2 Abs. 3 WER (BE) (Art. X.2 Abs. 2 WER (BE) nicht schriftlich geschlossene Verträge oder schriftlich geschlossene Verträge ohne Angabe einer Laufzeit gelten als unbefristet); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 16 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 27 Abs. 2 HVG (PT) (Art. 27 Abs. 1 HVG (PT) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Rumänien: Art. 2088 ZGB (RO); Spanien: Art. 24 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR) mangels anderslautender Vereinbarung Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR) Regelung zum Fristablauf); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2155 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §20 HVG (AT) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Polen: Art. 764 ZGB (PL); Slowakei: §667 HGB (SK) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI) (Art. 831 Abs. 1 OG (SI) Regelung zum Fristablauf); Tschechien: §2509 Abs. 2 ZGB (CZ) (§2509 Abs. 2 ZGB (CZ) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Ungarn: §6:296 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE) (§25 Abs. 1 HVG (SE) Regelung zum Fristablauf)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 14 HVG93 (GB); Irland: Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78A HGB (MT); Zypern: Art. 15 HVG92 (CY)]

7119 Nationale Umsetzung des Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 2 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 17 Abs. 5 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 28 Abs. 4 HVG (PT); Rumänien: Art. 2089 Abs. 7 ZGB (RO); Spanien: Art. 25 Abs. 5 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 7 HVO (GR); Kroatien: Art. 828 Abs. 6 ZOO (CR); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 5 ZVG (LT); Österreich: §21 Abs. 1 HVG (AT); Polen:

VI.C. 11.1.1. Nationale spezialrechtliche Vorgaben zur Beendigung befristeter Handelsvertreterverträge

Der Europäische Gesetzgeber trifft keine detaillierten Vorgaben zur Kündigung des befristeten Handelsvertretervertrags. Daher sind es die nationalen Gesetzgeber, die dies im Kontext des eigenen Handelsvertreterrechts präziser vornehmen.

Tabelle 55 verdeutlicht diejenigen Sonderregelungen, die nationale Gesetzgeber im direkten Zusammenhang des Handelsvertreterrechts getroffen haben (ggf. greifen weitere Gesetze subsidiär):

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. X.16 §1 Abs. 1 WER (BE) Die Parteien können im befristeten Vertrag Kündigungsfristen (analog den Mindestfristen des unbefristeten Vertrags) vorsehen
Luxemburg	Art. 17 Abs. 1 HVG (LU) Die Parteien können im befristeten Vertrag Kündigungsfristen (analog den Mindestfristen des unbefristeten Vertrags) vorsehen
Niederlande	Art. 7:437 Abs. 1 BGB (NL) Die Parteien können im befristeten Vertrag Kündigungsfristen (analog den Mindestfristen des unbefristeten Vertrags) vorsehen
Portugal	Art. 28 Abs. 1 HVG (PT) Es können nur auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge gekündigt werden
Rumänien	Art. 2089 Abs. 2 ZGB (RO) Die Parteien können im befristeten Vertrag Kündigungsfristen (analog den Mindestfristen des unbefristeten Vertrags) vorsehen
Spanien	Art. 24 Abs. 1 HVG (ES) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Art. 47 Abs. 2 HGB (BG) Beendigung des befristeten Vertrags durch Fristablauf oder vor Fristablauf unter Zahlung eines Schadensersatzes
Kroatien	Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf
Litauen	Art. 2.166 Abs. 1 ZVG (LT) Außerordentliche Kündigung des befristeten Vertrags möglich
Polen	Art. 764[2]§1 ZGB (PL) Außerordentliche Kündigung bei befristeten Verträgen möglich
Slowakei	§ 667 HGB (SK) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf
Slowenien	§831 Abs. 1 OG (SI) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf
Tschechien	– §667 ZGB (CZ) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf – §670 ZGB (CZ) Im Falle einer befristeten Alleinvertretung können die Parteien ordentlich kündigen, sofern der Umfang der Geschäfte der letzten 12 Monate nicht dem vertraglich vereinbarten Umfang entsprochen hat – §672 ZGB (CZ) Regelungen zum Vertragsrücktritt im Falle einer befristeten Alleinvertretung

Nordischer Rechtskreis	
Finnland	Art. 22 Abs. 1 HVG (FI) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf. Ist der befristete Vertrag unter der Maßgabe getroffen, dass er nur endet, wenn er vor Fristablauf gekündigt wird, gilt er bei Ausbleiben einer solchen Kündigung nach der Laufzeit als auf unbestimmte Zeit getroffen
Schweden	§25 Abs. 1 HVG (SE) Befristeter Vertrag endet mit Fristablauf

Tabelle 55: Nationale Unterschiede der Beendigung des befristeten Handelsvertretervertrags

Art. 764-1 §4 ZGB (PL); Slowakei: §668 Abs. 6 HGB (SK); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI); Tschechien: §2511 ZGB (CZ); Ungarn: §6:297 Abs. 3 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 15 Abs. 5 HVG93 (GB); Irland: Art. 15 Abs. 6 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78B Abs. 5 HGB (MT); Zypern: Art. 16 Abs. 5 HVG92 (CY)]

Damit lassen sich die aufgefundenen nationalen Unterschiede der Beendigung des befristeten Handelsvertretervertrags wie folgt zusammenfassen:[7120]

- Im romanischen Rechtskreis verdeutlichen Belgien, Luxemburg, Niederlande und Rumänien, dass befristete Verträge, die eine Kündigungsfrist vorsehen, diejenigen Fristen, die aus Art. 15 Abs. 2, 3 Handelsvertreterrichtlinie umgesetzt worden sind, berücksichtigen. Portugal und Spanien erwähnen ausdrücklich, dass befristete Verträge mit Fristablauf enden.
- Im deutschen Rechtskreis erwähnen die bulgarische, kroatische, slowakische, slowenische und tschechische Rechtsordnung die Beendigung eines Vertrags durch Fristablauf. Der bulgarische, litauische und polnische Gesetzgeber verweisen ausdrücklich darauf, dass auch im Falle eines befristeten Vertrags eine außerordentliche Kündigung möglich ist. Der tschechische Gesetzgeber trifft darüber hinaus Regelungen, die eine Vertragsbeendigung eines befristeten Alleinvertretungsvertrags ermöglichen, sofern die Parteien zugesicherte Umsatzziele nicht erreichen.
- Im nordischen Rechtskreis zeigen Finnland und Schweden auf, dass der befristete Handelsvertretervertrag durch Fristablauf endet.

Diese Rechtsunterschiede verursachen den Vertragsparteien Transaktionskosten, deren Beseitigung es nachfolgend zu analysieren gilt.

VI.C. 11.1.2. Ökonomische Bewertung der Rechtsunterschiede

Die in Tabelle 55 aufgezeigten Rechtsunterschiede können im grenzüberschreitenden Verkehr aufgrund der Rechtsunsicherheit Informationskosten[7121] verursachen.

Damit stellt sich die Frage, ob eine Harmonisierung dieser Rechtsunterschiede zu einer gesamtwirtschaftlichen Transaktionskosteneinsparung führen würde.

a. Transaktionskosten im Zusammenhang parteilicher Konflikte

Bei näherer Betrachtung sind es jedoch nicht primär auftretende Informationskosten[7122] aufgrund von Rechtsunterschieden, sondern vielmehr einzelfallbezogene Durchsetzungskosten[7123] der Streitbeilegung, die in diesem Zusammenhang anfallen.

Allenfalls die vorvertragliche parteiliche Abwägung zwischen unbefristetem und befristetem Vertrag würde Informationskosten[7124] (sowie später Verhandlungskosten[7125]) verursachen, denn hier müssen sich die Parteien bereits während der Vertragsanbahnung mit dieser Problematik auseinandersetzen.

7120 Siehe: Tabelle 55
7121 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7122 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7123 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7124 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7125 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

Doch in dieses Kalkül greift eine Diskussion zur Harmonisierung nicht. Vielmehr sind die Informationskosten[7126] zu vernachlässigen, da die Parteien das grundsätzlich kostensenkende Rechtsinstitut der Befristung[7127] des Vertragsverhältnisses bewusst wählen.

Sie bestimmen damit bereits ex-ante, wann die Rechte und Pflichten des Vertrags durch Fristablauf enden sollen und tragen unter der Maßgabe, dass die Parteien keine übertrieben lange Befristung vereinbaren, zur parteilichen Rechtssicherheit[7128] bei.

Betrachtet man die Unterschiede obiger nationaler Bestimmungen aus Tabelle 55, sind diese ökonomisch nicht bedeutsam, denn sie konkretisieren neben der regelmäßigen Beendigung des Handelsvertretervertrags durch Fristablauf[7129] lediglich, dass

- die außerordentliche Kündigung auch auf den befristeten Handelsvertretervertrag anwendbar ist oder, dass
- die aus Art. 15 Handelsvertreterrichtlinie umgesetzten nationalen Fristen anwendbar sind, sofern die Parteien autonom eine Kündigungsfrist vorsehen sowie im
- Einzelfall Tschechiens Sonderregelungen der vorzeitigen Beendigung befristeter Alleinvertretungsverträge.

Damit zeigen diese Normen nur handelsvertretervertragsspezifische Beendigungsmöglichkeiten vor Ablauf der Frist auf. Transaktionskostenbeeinflussend sind die angeführten Rechtsunterschiede folglich nur, wenn eine der Parteien mit dem Arrangement unzufrieden ist. Doch auch dann sind gerechtfertigte außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten oder parteiautonome Aufhebungsvereinbarungen nicht per se ausgeschlossen.

Hier entstehen allerdings nur im Einzelfall Transaktionskosten der Streitbeilegung[7130], die jedoch nicht aus den nationalen Unterschieden befristeter Verträge, sondern aus dem parteilichen Verlangen nach dessen Beendigung, rühren. In diesem durchsetzungsbezogenen Kontext ist es aus Sicht der Subsidiarität[7131] diejenige sachnahe Instanz, die zur Regulierung aufgerufen ist.

Damit sind es aus ökonomischer Sicht der in Tabelle 55 gesammelten Rechtsunterschiede[7132] nicht primär die disparaten nationalen Regeln selbst, die Transaktionskosten verursachen, sondern die parteilichen Unstimmigkeiten.

Wie vorhergehende Aufführungen bereits gezeigt haben, sind i.S.d. Subsidiarität derartige Konstellationen durch eine möglichst sachnahe Regulierung und nicht durch eine Harmonisierung ökonomisch effizient[7133] zu regulieren.

7126 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

7127 Sieh: Kapitel VI.C. 11.1.2.b; vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.

7128 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.

7129 Siehe: Kapitel IV Beendigung des Handelsvertretervertrag

7130 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

7131 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7132 Dieses Ergebnis bezieht sich auschließlich auf die in Tabelle 55 dargestellten Rechtsunterschiede, die im unmittelbaren Zusammenhang der nationalen Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie auftreten. Erweitert man die Analyse um subsidiär geltende Gesetze, sind diese Sachverhalt gesondert zu evaluieren.

7133 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Eine weitergehende europäische Harmonisierung der sehr spezifischen in Tabelle 55 angeführten Rechtsunterschiede erscheint somit ökonomisch nicht notwendig.

b. Grundsätzliche Transaktionskostensenkung durch das Rechtsinstitut befristeter Verträge

Vielmehr lässt der Europäische Gesetzgeber durch die Zulässigkeit befristeter Verträge einen wichtigen Anwendungsfall zu, der in sich durch die klare Bestimmung von Anfang und Ende der gegenseitigen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien Transaktionskosten spart[7134]. Dieser lässt sich insbesondere für kurze Zeiträume oder saisonale Tätigkeiten transaktionskostensparend einsetzen, denn z.B. nach einer „Saison" bedarf es keiner parteilichen Anstrengung zur Vertragsbeendigung (bzw. einer fristgemäßen Kündigung während der Saison, die auf das Saisonende abzielt).

Vereinbaren Handelsvertreter und Unternehmer einen befristeten Vertrag zum Zwecke der Erprobung der Zusammenarbeit, schützt der Europäische Gesetzgeber den Handelsvertreter durch die automatische Umwandlung des befristeten Vertrags in einen unbefristeten Vertrag, sofern die Parteien ihn nach Fristablauf fortführen[7135]. Dies spart

- bei Vertragsfortführung erneute Vertragsanbahnungs-[7136] und Vertragsabschluss-[7137] oder
- Kontrollkosten[7138], die ansonsten im Rahmen der Beendigung des Handelsvertretervertrags anfallen würden.

Eine Befristung erscheint somit grundlegend als transaktionskostensenkendes Rechtsinstitut zulässig. Demzufolge ist es aus ökonomischer Sicht zu begrüßen, dass der Europäische Gesetzgeber den kleineren Einheiten auch unter der genannten Einschränkung der Umwandlung des befristeten Vertrags diese Möglichkeit lässt.

7134 Vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 137 f.

7135 Nationale Umsetzung des Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.2 Abs. 3 WER (BE) (Art. X.2 Abs. 2 WER (BE) nicht schriftlich geschlossene Verträge oder schriftlich geschlossene Verträge ohne Angabe einer Laufzeit gelten als unbefristet); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 1 HGB (FR); Italien: Art. 1750 Abs. 1 HVG (IT); Luxemburg: Art. 16 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:436 BGB (NL); Portugal: Art. 27 Abs. 2 HVG (PT) (Art. 27 Abs. 1 HVG (PT) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Rumänien: Art. 2088 ZGB (RO); Spanien: Art. 24 Abs. 2 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 47 Abs. 4 HGB (BG); Deutschland: §89 Abs. 3 HGB (DE); Estland: §686 Abs. 3 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 827 Abs. 3 ZOO (CR) (Art. 827 Abs. 1 ZOO (CR) mangels anderslautender Vereinbarung Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, Art. 827 Abs. 2 ZOO (CR) Regelung zum Fristablauf); Lettland: §57 Abs. 4 HGB (LV); Litauen: Art. 2155 Abs. 2 ZVG (LT); Österreich: §20 HVG (AT) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Polen: Art. 764 ZGB (PL); Slowakei: §667 HGB (SK) (inkl. Regelung zum Fristablauf); Slowenien: Art. 831 Abs. 2 OG (SI) (Art. 831 Abs. 1 OG (SI) Regelung zum Fristablauf); Tschechien: §2509 Abs. 2 ZGB (CZ) (§2509 Abs. 2 ZGB (CZ) mangels anderslautender Vereinbarung unbefristeter Vertrag); Ungarn: §6:296 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §23 HVG (DK); Finnland: §22 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §25 Abs. 2 HVG (SE) (§25 Abs. 1 HVG (SE) Regelung zum Fristablauf)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 14 HVG93 (GB); Irland: Art. 14 Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78A HGB (MT); Zypern: Art. 15 HVG92 (CY)]

7136 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

7137 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

7138 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VI.C. 11.2. Disharmonien der außerordentlichen Kündigung

Die Handelsvertreterrichtlinie belässt durch Art. 16 die außerordentliche Kündigung in der Kompetenz der nationalen Institutionen. Dazu spezifiziert der Europäische Gesetzgeber abschließend zwei unterschiedliche Ansätze.

Zum einen erwähnt Art. 16 lit. a Handelsvertreterrichtlinie die Kündigung aufgrund *einer Pflichtverletzung*, zum anderen spricht Art. 16 lit. b Handelsvertreterrichtlinie von der Kündigung aufgrund *außergewöhnlicher Umstände*. Entgegen der „Pflichtverletzung" sind „außergewöhnliche Umstände" zumeist durch externe Einflüsse bedingt.[7139] Damit schließt der Europäische Gesetzgeber gleichsam die nationale Bestimmung weiterer Kündigungsgründe aus.[7140] Rechtsfolgen gibt der Europäische Richtliniengeber indes nicht vor.[7141]

Derartige Rechtsunterschiede haben im Handelsvertretervertragsverhältnis insbesondere eine Wirkung auf die ex-post auftretenden Transaktionskosten, in diesem Fall auf die Kontroll- und Durchsetzungskosten[7142]. Dies liegt darin begründet, dass die Parteien zum einen in der Ausübung des Handelsvertretervertrags auf außerordentliche Kündigungsgründe achten müssen und zum anderen, dass in der gerichtlichen Durchsetzung die nationale Rechtslage Beachtung finden muss.

VI.C. 11.2.1. Generelle nationale Umsetzung des Art. 16

Nachfolgende Tabelle verdeutlich die nationale Umsetzung:

		Art. 16 lit. a Pflichtverletzung	Art. 16 lit. b Außergewöhnlicher Umstände
Romanischer Rechtskreis			
Belgien	WER (BE)	Art. X.17	Art. X.17
Frankreich	HGB (FR)	Art. L134-11 Abs. 5	Art. L134-11 Abs. 5
Luxemburg	HVG (LU)	Art. 18	Art. 18
Niederlande	BGB (NL)	Art. 7:439 Abs. 3	Art. 7:439 Abs. 2
Portugal	HVG (PT)	Art. 30 lit. a	Art. 30 lit. b
Rumänien	ZGB (RO)	Art. 1550, Art. 1552	Art. 2090
Spanien	HVG (ES)	Art. 26 Abs. 1 lit. a	– Art. 26 Abs. 1 lit. b Im Konkursfall – Art. 26 Abs. 2 Zugang der Kündigung – Art. 27 Automatische Kündigung beim Tod des Handelsvertreters, nicht aber im Falle des Todes des Unternehmers
Deutscher Rechtskreis			
Bulgarien		Art. 87 Schuldrecht (BG)	Art. 87 Schuldrecht (BG)
Deutschland	HGB (DE)	§89a Abs. 2	§89a Abs. 1

[7139] Siehe: Tabelle 57
[7140] Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 8 (m.w.N.); vgl. Emde (2014): HGB §89a, Rn. 3
[7141] Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 8
[7142] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Estland	SRG (EE)	§687 Regelungen, die gegen Kündigung aus wichtigem Grund sprechen, sind unzulässig	
Griechenland	HVO (GR)	Art. 8 Abs. 8	Art. 8 Abs. 8
Kroatien	ZOO (CR)	Art. 829	Art. 829
Lettland	HGB (LV)	§58 Abs. 2	§58 Abs. 1
Litauen	ZVG (LT)	Art. 2165 Abs. 3	Art. 2165 Abs. 3
Österreich	HVG (AT)	– §22 Abs. 1 Möglichkeit – §22 Abs. 2 Beispiele – §23 Schadensersatz	
Polen	ZGB (PL)	– Art. 764-2 §1 – Art. 764-2 §2 Schadensersatz	– Art. 764-2 §1 – Art. 764-2 §2 Schadensersatz
Slowakei	HGB (SK)		– §670 – §672 Sondernormen für Alleinvertretung
Slowenien	OG (SI)	– Art. 832 Abs. 1 – Art. 832 Abs. 2 Angabe von Kündigungsgrund notwendig, sonst ordentliche Kündigung – Art. 832 Abs. 3 Schadensersatz, wenn außerordentliche Kündigung ungerechtfertigt ist – Art. 832 Abs. 4 Ungerechtfertigte Kündigung gibt der anderen Partei außerordentlichen Kündigungsgrund	– Art. 832 Abs. 1 – Art. 832 Abs. 2 Angabe von Kündigungsgrund notwendig, sonst ordentliche Kündigung – Art. 832 Abs. 3 Schadensersatz, bei einer ungerechtfertigten außerordentlichen Kündigung – Art. 832 Abs. 4 Ungerechtfertigte Kündigung gibt der anderen Partei außerordentlichen Kündigungsgrund
Tschechien	ZGB (CZ)	– §2513 Abs. 1 Verstoß gegen die Alleinvertretung durch den Unternehmer stellt außerordentlichen Kündigungsgrund dar – §2513 Abs. 1 Tritt der Alleinvertreter in den Wettbewerb mit dem Unternehmer, ist dies ein außerordentlicher Kündigungsgrund – §2512 Abs. 1 Wenn eine Alleinvertretung vereinbart ist und das Absatzvolumen 12 Monate nicht erreicht wird, stellt dies einen Kündigungsgrund dar	
Ungarn	BGB (HU)	§6:278	
Nordischer Rechtskreis			
Dänemark	HVG (DK)	§24	
Finnland	HVG (FI)	§25 Abs. 2	§25 Abs. 1
Schweden	HVG (SE)	– §26 Abs. 1 S. 1 – §26 Abs. 2 Kündigende Partei muss dies der anderen Parteien umgehend mitteilen – §26 Abs. 3 Keine Vereinbarungen, die den Handelsvertreter schlechter stellen	– §26 Abs. 1 S. 2 – §26 Abs. 2 Kündigende Partei muss dies der anderen Parteien umgehend mitteilen – §26 Abs. 3 Keine Vereinbarungen, die den Handelsvertreter schlechter stellen
Anglo-amerikanischer Rechtskreis			
Großbritannien	HVG93 (GB)	Art. 16 lit. a	Art. 16 lit. b
Irland	HVG94 (IE)	Art. 16 Abs. lit. a	Art. 16 Abs. lit. b
Hybride Systeme			
Malta	HGB (MT)	Art. 78C lit. a	Art. 78C lit. b
Zypern		Art. 17 HVG92 (CY)	Art. 17 HVG92 (CY)

Tabelle 56: Nationale Bestimmungen der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags

Tabelle 56 legt dar, dass die nationalen Gesetzgeber den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in Form der unbestimmten Rechtsbegriffe „Pflichtverletzung“ und „außergewöhnliche Umstände“ nachgekommen sind.

VI.C. 11.2.2. National unterschiedliche inhaltliche Wertung unbestimmter Rechtsbegriffe

Inhaltlich weichen die nationalen Voraussetzungen an die außerordentliche Kündigung aufgrund einer Pflichtverletzung und aus wichtigem Grund voneinander ab[7143]. Dies erklärt sich durch die nationale Wertung des *Pflichtbegriff*s[7144] der Parteien und dem *unbestimmten Rechtsbegriff* der außergewöhnlichen Umstände[7145].

Erneut stellt sich die Frage, ob es ökonomisch effizient ist, diese Rechtsunterschiede anzugleichen, um so insbesondere die Durchsetzungskosten[7146] zu reduzieren.

Problematisch ist in diesem Kontext bereits der grundlegende Unterschied der anglo-amerikanischen Rechtsordnungen gegenüber den kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen, was inhaltlich eine einheitliche europäische Regelung erschwert.[7147]

So ist im Common Law der Vertrag ein Garantieversprechen, ohne dass bei dessen Bruch zunächst ein Anlass besteht zu untersuchen, ob die verletzende Partei schuldhaft gehandelt hat.[7148]

Derartig weitreichende Systemunterschiede liegen auch im Falle der nationalen Ausgestaltung der „außergewöhnlichen Umstände“ vor.[7149]

Zur detaillierteren Analyse bedarf es noch einer Betrachtung der national inhaltlichen Wertung[7150] der verwendeten unbestimmten Rechtsbegriffe.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung berechtigen, sind beispielsweise: – Missachtung von Vereinbarungen zur Produkt-, Kunden- oder Gebietsexklusivität – Verstoß gegen eine Geheimhaltungsvereinbarung Wichtige Gründe, die den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung berechtigen, sind z.B.: – Grobe Nachlässigkeiten, die zu schlechten Geschäftszahlen führen – Vermittlung von zahlungsunfähigen Kunden – Inanspruchnahme von Untervertretern trotz Ausschluss – Annahme von Bestechungsgeldern – Verstoß gegen ein Wettbewerbsverbot – Nicht vereinbartes Geschäft auf eigene Rechnung
Frankreich	Die außerordentliche Kündigung ist bei schwerem Verschulden (faute grave) einer Partei oder im Falle höherer Gewalt (force majeure) möglich Schwerwiegende Verstöße liegen beispielsweise vor, wenn

7143 Vgl. Martinek (2014), S. 142
7144 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7145 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7146 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7147 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 501 ff.
7148 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 501 ff.
7149 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 525 ff.
7150 Siehe: Kapitel IV Außerordentliche Kündigung

	– die Parteien die Loyalitätspflicht bzw. das Konkurrenzverbot verletzen, – der Vertreter der Vermittlungspflicht nachhaltig nicht nachkommt oder – der Unternehmer die Provision nicht zahlt Höhere Gewalt beschreibt im i.S.d. Art. 1218 BGB (FR) – ein externes, unerwartetes und unabwendbares Ereignis
Italien	Parteien können sowohl den befristeten als auch den unbefristeten Vertrag aus wichtigem Grund (receso per giusta causa) – analog des arbeitsrechtlichen Art. 2119 ZVG (IT) – kündigen – Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn es die Umstände unzumutbar machen, das Vertragsverhältnis bis zum regulären Vertragsende fortzuführen – Die Parteien haben die Möglichkeit, eine Auflösungsklausel gemäß der Art. 1453 ff. ZVG (IT) in den Vertrag aufzunehmen, die nach Art. 1456 ZVG (IT) eine Vertragsaufhebung bewirkt, falls eine Partei einer Vertragspflicht nicht nachkommt
Luxemburg	Wenn eine der Parteien ihre Pflichten aus dem Handelsvertretervertrag schwerwiegend verletzt oder das Vertragsverhältnis aufgrund außergewöhnlicher Umstände derart beeinträchtigt, dass eine Vertragsfortführung nicht möglich ist, können die Parteien ohne Berücksichtigung der Kündigunsfristen bzw. der verbleibenden Zeit bis zum Vertragsablauf kündigen – Die kündigende Partei muss das Vorliegen derartiger Gründe beweisen – Gerichte stellen die Wirksamkeit der außergewöhnlichen Gründe fest
Niederlande	Wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung berechtigen, sind beispielsweise: – Insolvenz – Unvorhersehbare Erhöhung der Verkaufsziele – Drastische Reduktion der Provision – Einsetzen eines weiteren Vertreters trotz Exklusivitätsabrede in einem bestimmten Gebiet oder Kundenkreis Wichtige Gründe, die den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung berechtigen, sind beispielsweise: – Insolvenz – Bestechlichkeit – Wettbewerbsvertretung – Geschäfte auf eigene Rechnung
Portugal	Parteien können den Vertrag aufgrund von Pflichtverletzungen der anderen Partei außerordentlich kündigen (resolução) Dies müssen – besonders schwerwiegende und – wiederholte Pflichtverletzungen (einzelfallabhängig) sein, – die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen Auch können außergewöhnliche Umstände eintreten, – die eine Vertragserfüllung unmöglich machen, so dass selbst eine Vertragsbeendigung unter Einhaltung der Fristen bzw. eine Fortführung des Vertrags bis zum regulären Fristablauf unzumutbar ist – Dies können höhere Gewalt oder z.B. persönliche Gründe, wie eine schwere Erkrankung des alleintätigen Handelsvertreters, sein – In diesem Fall bemisst sich der Schadensersatz nach Billigkeit
Rumänien	Art. 1550 und 1552 ZGB (RO) Gleichsam formuliert der Gesetzgeber in Art. 2090 Abs. 1 ZGB (RO) eine spezialrechtliche Regelung zur Vertragsbeendigung ohne Einhaltung einer Frist – Hiernach können die Parteien einen Vertrag auflösen, wenn außergewöhnliche Umstände vorliegen, die nicht höhere Gewalt oder Zwangslagen sind, die eine Vertragsfortführung unzumutbar machen – Die kündigende Partei muss der anderen Partei den dadurch entstandenen Schaden ersetzen
Spanien	Die Parteien können einen Vertrag ohne Einhaltung der Fristen schriftlich unter Angabe der Gründe kündigen, wenn eine Vertragspartei den gesetzlichen bzw. vertraglichen Pflichten nicht oder in Teilen nicht nachkommt Derartige Gründe sind laut Rechtsprechung: – schwerwiegend – relevant – wiederholt

	Neben wiederholten geringeren Verletzungshandlungen kann dies auch ein besonders schwerer Einzelverstoß sein Der Handelsvertreter hat die berechtigte Möglichkeit zur außerordentlichen Vertragsbeendigung, wenn der Unternehmer z.B. – vermittelte Geschäfte unbegründet ablehnt, – wiederholt die Abrechnungspflicht oder Exklusivitätsabreden verletzt, – Verträge mit Dritten unbegründet nicht erfüllt oder – Vertragsbedingungen einseitig ändert Gründe, die dem Unternehmer eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags ermöglichen, sind z.B. – das wiederholte Nichterreichen von vertraglich vereinbarten Mindestabsatzzahlen, – die Verletzung von Garantiepflichten, – der Vertrieb von Wettbewerbsprodukten durch den Handelsvertreter, – der durch schuldhafte Pflichtverletzung des Handelsvertreters bedingter Umsatzrückgang, – die Vernachlässigung von Vermittlungs- und Abschlussbemühungen seitens des Handelsvertreters sowie – die Berufsunfähigkeit des Handelsvertreters Auch – die Zahlungseinstellung sowie – die Eröffnung des Konkurs- bzw. Vergleichsverfahrens einer Vertragspartei stellen außerordentliche Kündigungsgründe dar Entgegen der Beendigung des Handelsvertretervertrags durch den Tod des Handelsvertreters endet der Handelsvertretervertrag durch den Tod des Unternehmers nicht
Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Kommt eine der Parteien ihren Vertragspflichten schuldhaft nicht nach, kann die andere Partei gemäß Art. 87 Schuldrecht (BG) das Vertragsverhältnis schriftlich kündigen Eine außerordentliche Kündigung ist denkbar bei – dem Eintritt einer Unmöglichkeit, – der Erfüllung des Vertrags oder wenn – die Vertragserfüllung für die Gegenpartei wegen Verzugs keinen Sinn ergibt Zudem ist eine Vertragsbeendigung aufgrund – höherer Gewalt gemäß Art. 306 HGB (BG) und – wirtschaftlicher Unerträglichkeit gemäß Art. 307 HGB (BG) denkbar
Deutschland	Die Parteien haben ein unabdingbares Recht, den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen – Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn es dem Kündigenden unzumutbar ist, den Vertrag bis zum Fristablauf bzw. der Einhaltung der Kündigungsfrist fortzusetzen
Estland	Die Parteien können einen Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund beenden, wenn eine der Parteien unter Berücksichtigung aller Umstände nicht mehr damit rechnen kann, dass sie den Handelsvertretervertrag bis zum Ende der Laufzeit oder zum Ende der Kündigungsfrist uneingeschränkt weiterführen kann Die Kündigung aus wichtigem Grund, etwa durch eine Verletzung der vertraglichen Pflichten, ist nur innerhalb einer angemessenen Zeit zulässig Typische außerordentliche Kündigungsgründe sind – die Nichtzahlung fälliger Provision, – die fehlende Vermittlungs- und Abschlusstätigkeit des Handelsvertreters sowie – ein Verstoß gegen vertragliche Exklusivitäts- oder Geheimhaltungsabreden Regelungen, die außerordentliche Kündigungen ausschließen oder beschränken, sind unwirksam
Griechenland	– Eine außerordentliche Kündigung sieht der griechische Gesetzgeber nach Art. 7 Abs. 8 HVO (GR) nicht nur im Falle höherer Gewalt, sondern auch aus wichtigem Grund vor – Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine der Parteien gegen vertragliche Verpflichtungen verstößt

	– Im griechischen Recht ist ein wichtiger Grund kein feststehender Begriff, sondern bedarf der Auslegung im Einzelfall Wichtige Gründe, die eine außerordentliche Kündigung des Unternehmers rechtfertigen, sind z.B.: – Wiederkehrende und grundlose Ablehnung von Geschäften – Beständige Verletzung der Abrechnungspflicht – Eigenmächtige Vorenthaltung bzw. Verzögerung der Provisionszahlung – Bleibende Schlechtlieferungen – Unberechtigter Widerruf von Vollmachten – Gewichtige Erschwerung der Handelsvertretertätigkeit Wichtige Gründe, die eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertreters rechtfertigen, sind z.B.: – Mangelnde Fachkompetenz des Handelsvertreters – Dauerhaft erfolglose Vermittlungs- bzw. Abschlusstätigkeit – Gravierende Abnahme der Bestellungen – Nicht-Erreichen von Zielvorgaben – Nicht ordnungsgemäße Geschäftsführung bzw. strafbare Handlungen – Schwere Krankheit – Entmündigung – Konkurs – Dauerhafte Missachtung von Weisungen – Beleidigendes Verhalten
Kroatien	Sofern ein wichtiger Grund vorliegt hat jede Vertragspartei das Recht, den Handelsvertretervertrag außerordentlich unter Angabe einer Begründung zu kündigen – Ein wichtiger Grund liegt im Zusammenhang mit schwerwiegenden Pflichtverletzungen vor. – Dieses Recht können die Parteien nicht ausschließen
Lettland	Jede Partei kann den Handelsvertretervertrag unabdingbar aus wichtigem Grund außerordentlich kündigen – Über das Vorliegen eines solchen Grundes entscheiden Gerichte im Einzelfall – Ein wichtiger Grund, der auf das Verschulden der anderen Partei zurückzuführen ist, bewirkt, dass die vertragsverletzende Partei der verletzten Partei den entstandenen Schaden ersetzen muss Wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung des Vertrags berechtigen, sind beispielsweise: – Wiederholte Verzögerung der Provisionszahlungen – Insolvenz des Unternehmers – Wettbewerbsaktivitäten des Unternehmers bei vereinbarter Exklusivität – Grundlose Nichtausführung von durch den Handelsvertreter abgeschlossenen Geschäften Gründe, die den Unternehmer zur außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags berechtigen, sind z.B.: – Vertretung von Wettbewerbsunternehmen – Missachtung der Informationspflicht über abgeschlossene Geschäfte – Durch den Handelsvertreter verursachte, dauerhaft verschlechterte Ergebnisse – Missachtung notwendiger Weisungen – Verstöße gegen die Geheimhaltung von Betriebsgeheimnissen – Insolvenz des Vertreters – Unzulässige Vergabe von Rabatten – Wichtige Änderungen in der Unternehmensstruktur des Handelsvertreters
Litauen	2165 Abs. 3 ZVG (LT) Jeder Partei kann aus wichtigem Grund unter Einhaltung der unverzüglichen Benachrichtigungspflicht außerordentlich kündigen
Österreich	Die Parteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist aus wichtigem Grund außerordentlich beenden. Der österreichische Gesetzgeber listet in §22 HVG (AT) beispielhaft wichtige Gründe auf, die zur vorzeitigen Vertragsauflösung berechtigen – Wichtige Gründe sind einzelfallbezogen abzuwägen – Parteiautonome Erweiterung der „wichtigen Gründe“ ist nicht ausgeschlossen – Parteiautonom vereinbarte Gründe müssen ähnlich schwerwiegend sein, wie die in §22 HVG (AT) vorgegebenen Wichtige Gründe, die den Handelsvertreter zur außerordentlichen Kündigung des Vertrags berechtigten, sind: – Unternehmer verursacht die Unfähigkeit des Handelsvertreters, seiner Tätigkeit nachzukommen

	– Unrechtmäßige Minderung oder Vorenthaltung der Provisionen des Handelsvertreters durch den Unternehmer – Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter – Aufgabe des Geschäftszweigs des Unternehmers, in dem der Handelsvertreter hauptsächlich tätig ist Wichtige Gründe, die den Unternehmer zur vorzeitigen Vertragsbeendigung berechtigten, sind z.B.: – Unfähigkeit des Handelsvertreters, seine Tätigkeit auszuüben – Handlungen des Handelsvertreters, die zur Zerrüttung des Vertrauensverhältnisses mit dem Unternehmer führen, insbesondere Verstöße gegen §7 HGV (AT) bzgl. der Annahme von Belohnungen, der Übermittlung von nicht erteilten Aufträgen oder die Irreführung in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten – Tätigkeitsverweigerung des Handelsvertreters über einen erheblichen Zeitraum oder andere wesentliche Vertragsverletzungen – Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer – Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen des Handelsvertreters
Polen	Kommt eine Partei einer vertraglichen Verpflichtung ganz oder teilweise nicht nach oder liegen außergewöhnliche Umstände vor, hat die andere Partei das Recht, den Handelsvertretervertrag außerordentlich zu kündigen
Slowakei	Die Parteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist beenden, wenn außerordentliche Gründe vorliegen Diese sind z.B.: – Verstöße gegen Wettbewerbsvereinbarungen oder Exklusivitätsvereinbarungen – Provisionseinzugsverbote – Verletzung der Handelssphäre des Handelsvertreters Im Falle einer befristeten Alleinvertretung können die Parteien gemäß der Kündigungsfrist aus §668 Abs. 3 HGB (SK) den Vertrag beenden, wenn – der Handelsvertreter das vertragliche Absatzkontingent, ersatzweise ein Absatzkontingent, das sich am Marktpotential orientiert, nicht erreicht – Diese Art der Vertragsbeendigung schließt nicht den Handelsvertreterausgleichsanspruch nach §669 HGB (SK) aus, selbst dann nicht, wenn der Unternehmer aufgrund dieser Norm den Handelsvertretervertrag beendet
Slowenien	Nach Art. 832 Art. 1 OB (SI) hat jede Partei das unabdingbare Recht, den Handelsvertretervertrag außerordentlich aus wichtigem Grund, insbesondere wegen der Nichterfüllung von Vertragspflichten der anderen Partei oder außergewöhnlichen Umständen, zu kündigen – Aufgrund der geringen Rechtsprechungspraxis zum Handelsvertreterrecht bleibt abzuwarten, was slowenische Gerichte zukünftig als gewichtige Gründe ansehen
Tschechien	Erhebliche Gründe sind: – Inkassotätigkeit des Handelsvertreters ohne entsprechende Vollmacht – Nichtzahlung der Vergütung des Handelsvertreters durch den Unternehmer – Systematische Ablehnung von Aufträgen Dritter durch den Unternehmer Im Falle einer exklusiven Handelsvertretung: – Wettbewerbsaktivität des Handelsvertreters – Einsatz eines weiteren Handelsvertreters durch den Unternehmer – Nichterreichen von Absatzzielen Die Unmöglichkeit der Leistung ist in den §§2006 ff. ZGB (CZ) reguliert. Eine Unmöglichkeit liegt vor, wenn die Erfüllung nur – unter erschwerten Bedingungen möglich ist, – erhebliche höhere Kosten eintreten, – sie auch nicht durch einen Dritten möglich ist und – der Schuldner sie auch nicht nachholen kann Die Rechtsfolge der Unmöglichkeit besteht im Erlöschen der Verbindlichkeit. Auch bei Teilunmöglichkeit tritt diese Rechtsfolge ein, sofern der Gläubiger entsprechend des Vertragsinhalts und des Vertragszwecks an der Erbringung der Schuld objektiv kein Interesse mehr haben kann. Andernfalls erlischt nur der unmögliche Teil der Vereinbarung

Ungarn	Die Parteien können den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist aufgrund einer substanziellen Pflichtverletzung der anderen Partei gemäß §6:140 BGB (HU) außerordentlich kündigen
Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	§24 HVG (DK) – Verletzt eine der Parteien ihre vertraglichen oder gesetzlichen Pflichten, steht der anderen Partei die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung zu – Je nach Dauer und Art des Vertragsverhältnisses können die Anforderungen an eine außerordentliche Kündigung variieren Einigen sich Unternehmer und Vertreter auf Verkaufsziele und der Vertreter verfehlt diese schwerwiegend, ist es dem Unternehmer möglich, den Vertrag ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen
Finnland	Einen wichtigen Grund stellt ein Unterlassen oder ein anderweitiges Fehlverhalten dar, aufgrund dessen der anderen Vertragspartei eine Fortführung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zuzumuten ist Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine Partei – die andere bei Vertragsabschluss über wesentliche Inhalte getäuscht hat, – auf Verlangen die Schriftform des §3 HVG (FI) nicht einhält, – schuldhaft die Interessen der anderen Partei schwerwiegend verletzt bzw. das Vertrauen der anderen Partei schwerwiegend verletzt oder – eine wesentliche Vertragspflicht nicht erfüllt
Schweden	Die Parteien können Vertreterverträge mit sofortiger Wirkung beenden, wenn – die jeweils andere Partei einer vertraglichen oder gesetzlichen Pflicht nicht nachkommt, – diese jedoch für die kündigende Partei wesentlich ist und – die gegnerische Partei dies wusste oder hätte wissen müssen Die Parteien können aus wichtigem Grund ebenfalls vom Vertrag zurücktreten Die außerordentliche Kündigung muss unverzüglich nach Kenntniserlangung des Grundes erfolgen. Andernfalls ist es nicht möglich, sich auf diesen Grund zu berufen. Für den Vertreter nachteiligere Vereinbarungen sind nicht zulässig
Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	HVG93 (GB) beeinflusst nicht andere gesetzliche Vorgaben des Rechts zur außerordentlichen Kündigung im Falle von vollständiger bzw. teilweiser Nichterfüllung von Vertragspflichten oder im Falle von außerordentlichen Umständen – Ein Vertragsbruch wäre z.B. die ungerechtfertigte Zurückweisung eines durch den Handelsvertreter vermittelten Geschäfts durch den Unternehmer Ein außerordentlicher Umstand ist ein unvorhersehbares Ereignis, was auf Seiten des Unternehmers z.B. die Zerstörung seiner Produktionsstätte durch ein Erdbeben sein könnte
Irland	Der irische Gesetzgeber kennt die Möglichkeit der Kündigungen aufgrund höherer Gewalt oder bei schwerwiegenden Pflichtverletzungen der Parteien, reguliert sie allerdings nicht spezialrechtlich im HVG94 (IE) – In Irland ist die außerordentliche Kündigung (termination without notice) ein arbeitsrechtlich geprägter Begriff und daher für das Handelsvertreterrecht von untergeordneter Relevanz – Eine schwerwiegende Vertragspflichtverletzung kann einzelfallbezogen zur Reduktion der Kündigungsfristen führen
Hybride Systeme	
Malta	Außerordentliche Kündigungen aufgrund von Pflichtverletzungen oder außergewöhnlichen Umständen sind durch die Normen des Handelsvertreterrechts nicht ausgeschlossen, sondern orientieren sich an den allgemeinrechtlichen Normen
Zypern	Jede Partei hat das Recht, den Handelsvertretervertrag ohne Einhaltung einer Frist zu kündigen, wenn die andere Partei den vertraglichen Pflichten teilweise oder vollständig nicht nachkommt oder ein außerordentlicher Grund vorliegt

Tabelle 57: Nationale Rechtfertigungsgründe einer außerordentlichen Kündigung

VI.C. 11.2.3. Ökonomische Bewertung und Ergebnis

Tabelle 57 verdeutlicht, dass sich die Gründe, die eine außerordentlichen Kündigung national rechtfertigen, zwar ähneln, aber nicht gleich sind.

Derartige Rechtfertigungen von außerordentlichen Kündigungen hängen eng mit dem Einzelfall und seinen konkreten Umständen zusammen und ergeben sich im nationalen Recht insbesondere aus deren Würdigung.

Selbst die sachnäheren nationalen Gesetzgeber sind hier nicht im Stande, einen abschließenden Katalog anzuführen, der sämtliche Ausprägungen von Einzelfällen ex-ante umfasst.

Für die Parteien ist die Überprüfung der vertraglichen Pflichten mit Kontrollkosten[7151], insbesondere aber in der Durchsetzung ihrer Rechtsposition mit Durchsetzungskosten[7152], verbunden.

Zwar könnten die Parteien durch die Rechtswahl bereits vorvertraglich informations-[7153] und verhandlungskostenintensiv[7154] eine für sie vorteilhafte Rechtsordnung[7155] vereinbaren, doch bleibt die Würdigung des Einzelfalls mit Durchsetzungskosten[7156] verbunden.

Die schwerpunktmäßig anfallenden nachvertraglichen Transaktionskosten, die aus der Nutzung unbestimmter Rechtbegriffe resultieren, lassen sich, wie bereits in Kapitel VI.A. 1 ausführlich dargelegt, nicht transaktionskosteneffizient auf europäischer Ebene regulieren, sondern müssen zur Effizienzerstellung möglichst sach- und parteinah stattfinden, um den nationalen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Damit führt die gegenwärtige Regelung bereits zu einem ökonomischen Ergebnis und bedarf keiner Anpassung.

[7151] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7152] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7153] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7154] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[7155] Siehe: Kapitel VII
[7156] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VI.C. 11.3. Nationale Vorgaben zum Schadensersatzanspruch aufgrund einer außerordentlichen Kündigung

Gleichsam macht es ökonomisch ebenso wenig Sinn, dass der Europäische Gesetzgeber darauf zielt, in diesen unterschiedlichen nationalen Systematiken die in Tabelle 58 unterschiedlichen spezialrechtlichen Anforderungen an einen Schadensersatzanspruch bzw. die Bemessung des Anspruchs zu vereinheitlichen.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Art. X.16 §3 WER (BE)
Luxemburg	Art. 23 Abs. 2 HVG (LU) – Eine außerordentliche Kündigung ohne Zustimmung der gekündigten Partei bedingt einen Schadensersatzanspruch der gekündigten Partei gegenüber der kündigenden Partei, es sei denn die Kündigung war aufgrund einer schwerwiegenden Vertragsverletzung gerechtfertigt und die kündigende Partei hat der gekündigten Partei die Gründe unverzüglich mittgeteilt – Bei berechtigter außerordentlicher Kündigung ist die gekündigte Partei der kündigenden Partei gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet – Vereinbarungen zum Schadensersatz aus Art. 23 und 24 HVG (LU), die den Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer benachteiligen, sind nicht zulässig
Niederlande	Art. 7:439 Abs. 3 BGB (NL)
Portugal	Art. 32 HVG (PT) – Unabhängig vom Recht zur Vertragsauflösung entsteht der geschädigten Partei ein allgemeinrechtlicher Schadensersatzanspruch Art. 29 Abs. 1 HVG (PT), Art. 29 Abs. 2 HVG (PT) Berechnung – Kündigt der Unternehmer ohne Einhaltung der Kündigungsfrist, steht dem Handelsvertreter eine pauschale Entschädigung zu – Diese Sonderreglung und damit ein zusätzliches Schutzrecht, das sich nur für den Handelsvertreter bietet, hat der portugiesische Gesetzgeber geschaffen, da es für den Handelsvertreter schwer nachzuweisen ist, ob und in welcher Höhe ihm hieraus ein Schaden entsteht
Rumänien	Art. 2090 Abs. 1 ZGB (RO)
Spanien	Art. 29 HVG (ES)

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Verträge, die auf bestimmte Zeit geschlossen sind, können die Parteien gegen Schadensersatzzahlungen nach Art. 47 Abs. 2 HGB (BG) vor dem regulären Beendigungsdatum beenden
Deutschland	§89a Abs. 2 HGB (DE) – Verursacht das Verhalten einer Partei die Kündigung, ist diese der kündigenden Partei gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet – Resultiert die Kündigung hingegen aus einem wichtigen Grund, den keine der Parteien zu vertreten hat, entfällt die Berechtigung des Kündigenden zum Schadensersatz
Griechenland	Ist die außerordentliche Kündigung auf eine Vertragsverletzung zurückzuführen, kann der rechtmäßig kündigenden Partei einen Anspruch auf Schadensersatz entstehen
Kroatien	Art. 829 Abs. 4 ZOO (CR)
Lettland	§58 Abs. 2 HGB (LV)
Litauen	– Art. 2.165 Abs. 3 ZVG (LT) – Art. 2.166 Abs. 2 ZVG (LT) Ist der wichtige Grund durch die gekündigte Partei verursacht, ist diese gegenüber der kündigenden Partei zum Schadensersatz verpflichtet – Art. 2156 Abs. 5 ZVG (LT)
Österreich	§23 Abs. 1 HVG (AT) Die Partei, die eine vorzeitige Vertragsauflösung verschuldet, ist der anderen Partei gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet
Polen	Art. 764-2 §2 ZGB (PL) Wenn die gekündigte Partei diesen Umstand zu vertreten hat, ist sie der kündigenden Partei gegenüber schadensersatzpflichtig
Slowenien	Art. 832 Abs. 3 OG (SI)

Nordischer Rechtskreis		
Dänemark	–	Kündigt der Unternehmer den Handelsvertretervertrag ohne wichtigen Grund oder innerhalb einer kürzeren Frist, ist nach dänischem Recht die Kündigung wirksam und der Vertrag beendet
	–	Der Handelsvertreter hat daraufhin aber einen Schadensersatzanspruch auf die üblichen Provisionen, die bis zum ordnungsgemäßen Ende des Vertrags entstanden wären und ggf. auf sonstige Vermögensschäden
	–	§6 HVG (DK) Verletzt eine Partei ihre Pflichten, hat die andere Parteien nach §6 Abs. 1 HVG (DK) einen Anspruch auf Schadensersatz
Finnland	–	§9 HVG (FI) Schadensersatz wegen Pflichtverletzung
	–	§26 Abs. 1 HVG (FI) Jeder Partei steht es frei, den Vertrag vorzeitig zu beenden, dann ist die kündigende Partei der anderen Partei zum Schadensersatz verpflichtet
	–	§27 HVG (FI) Ist die Kündigung auf ein vorsätzliches oder fahrlässiges Verhalten der anderen Partei zurückzuführen bzw. der Vertrag durch Konkurs erloschen, hat die kündigende Partei einen Anspruch auf Ersatz des Schadens, der durch die vorzeitige Vertragsbeendigung entstanden ist
Schweden	–	§34 Abs. 1 HVG (SE) Schadensersatz wegen Pflichtverletzung
	–	§34 Abs. 2 HVG (SE) Schadensersatz bei Konkurs

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	Schadensersatz wegen Vertragsverletzung (z.B. bei unrechtmäßiger Beendigung des Vertrags)

Tabelle 58: Nationale Normen des Schadensersatzanspruchs

Notwendig wäre eine diesbezügliche Angleichung auch nicht mit Blick auf ein angeglichenes Schutzniveau des Handelsvertreters in den Mitgliedstaaten, denn dies verfolgt der Europäische Gesetzgeber nach seinen Maßstäben bereits durch den in Kapitel VI.B. 5 ökonomisch betrachteten unabdingbaren Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch.

Stellt man im i.S.d. Subsidiarität[7157] auf das Effizienzkriterium ab, verspricht eine Harmonisierung keine effizientere Regelung durch den Europäischen Gesetzgeber, als die gegenwärtig vorherrschende Vorgehensweise.

[7157] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VI.C. 11.4. Nationale Fristen und Formerfordernisse der Handelsvertretervertragsbeendigung

Ebenso wenig wie es ökonomisch sinnvoll scheint, dass der Europäische Gesetzgeber die nationale Ausgestaltung der Parteipflichten[7158] vereinheitlicht, verhält es sich mit der Verletzung dieser Pflichten oder mit den unbestimmten außergewöhnlichen Umständen.

Neben der Vorgabe beispielhafter Kündigungsgründe oder zu definierender europaeinheitlicher Beschränkungen wäre eine Harmonisierung der derzeit national disharmonischen Fristen und Formerfordernisse der außerordentlichen Kündigung ein denkbarer Ansatz:

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	Zum Erhalt der Fristen einer derartigen Kündigung muss die kündigende Vertragspartei der Gegenseite innerhalb von sieben Tagen nach der Pflichtverletzung fristlos per Einschreiben oder Gerichtsvollzieher kündigen
Portugal	Sowohl die Kündigung aufgrund einer Pflichtverletzung als auch die Kündigung wegen außergewöhnlicher Umstände ist innerhalb eines Monats nach Kenntniserlangung über den auflösenden Umstand schriftlich und begründet vorzunehmen
Rumänien	Mit Eingang der Kündigungserklärung, unter Angabe des Kündigungsgrundes, ist sie sodann wirksam
Spanien	Zur Gültigkeit einer außerordentlichen Kündigung bedarf es nicht nur dem Zugang einer schriftlichen Kündigungserklärung, welche die Beendigungsabsicht zum Ausdruck bringt, sondern auch einer ausdrücklichen Angabe des Kündigungsgrunds

Deutscher Rechtskreis	
Estland	Nur innerhalb einer angemessenen Zeit nach dem Fehlverhalten zulässig
Griechenland	In angemessener einzelfallabhängiger Zeit nach Kenntniserlangung des wichtigen Grundes
Litauen	Unverzügliche Benachrichtigungspflicht

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	Eine Abmahnung ist in den Fällen der außerordentlichen Kündigung zwar nicht notwendig, jedoch muss die Kündigung der gegnerischen Parteien in angemessener, einzelfallabhängiger Zeit eingehen, wobei der Ablauf eines Monats bereits als verspätet gilt
Finnland	Nach Erlangung der Kenntnis über den Kündigungsgrund
Schweden	Unverzüglich nach Kenntniserlangung des Grundes

Tabelle 59: Nationale Fristen und Formerfordernisse einer außerordentlichen Kündigung

Eine ökonomisch sinnhafte weitergehende Angleichung könnte nur durch sehr grundlegende europäische Vorgaben gelingen, denn in der konkreten Würdigung der Einzelfälle bedarf[7159] es aufgrund der Sachnähe und damit der zur Verfügung stehenden Informationen weiterhin nationaler Eingriffe, so dass diesbezügliche Transaktionskosten nicht zu eliminieren sind. Vielmehr verlagern sie sich aus einem generellen Vorgaberahmen in einen spezielleren Rahmen, wodurch der parteiliche Informationsbedarf[7160] zur Generierung von Rechtssicherheit, und die bedarfsweise anfallenden Durchsetzungskosten[7161] weiterhin bestehen.

[7158] Siehe: Kapitel VI.A. 3
[7159] Siehe: Kapitel VI.A. 3
[7160] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7161] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Die bereits geführte Diskussion zu den unbestimmten Rechtsbegriffen des Kapitels VI.A. 1 sowie deren Detailbetrachtungen erläuterte diese Wirkungsweise der Subsidiarität bereits.

Eine Vollharmonisierung ist dementsprechend ökonomisch nicht zielführend.

VI.C. 11.5. Nationale Unterschiede der Vertragsbeendigung

Während die Handelsvertreterrichtlinie in Art. 15[7162] Bestimmungen zur Beendigung eines unbefristeten Handelsvertretervertrags und in Art. 14[7163] zur Umwandlung eines befristeten in einen unbefristeten Handelsvertretervertrag trifft, belässt sie die inhaltliche Ausgestaltung außerordentlicher Kündigungen durch Art. 16[7164] in der Verantwortung nationaler Institutionen.

Nachfolgende Tabelle 60 zeigt auszugsweise weitere nationale Unterschiede der Vertragsbeendigung auf:

Romanischer Rechtskreis	
Portugal	– Aufhebungsvereinbarung – Hinfälligkeit – Auflösung (außerordentliche Kündigung) – Tod des Handelsvertreters oder die Auflösung der Körperschaft führt zur Hinfälligkeit des Handelsvertretervertrags
Rumänien	Einen unbefristeten und einen befristeten Vertrag mit einer Klausel zur einseitigen Kündigung können die Parteien unter Einhaltung der Fristen kündigen

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	Der Vertrag endet durch Tod, Entmündigung, Insolvenz des Handelsvertreters oder Verlust der Kaufmannseigenschaft des Unternehmers (etwa durch Unternehmensauflösung oder Insolvenz)
Deutschland	– Aufhebungsvereinbarung – Eintritt einer vereinbarten auflösenden Bedingung – Tod des Handelsvertreters – Tod des Unternehmers führt nicht zwingend zu einer Vertragsbeendigung – Insolvenz des Unternehmers – Insolvenz des Handelsvertreters beendet den Handelsvertretervertrag nicht automatisch, gibt dem Unternehmer jedoch die Möglichkeit der Kündigung aus wichtigem Grund

[7162] Siehe: Kapitel VI.B. 4.1.1

[7163] Siehe: Kapitel VI.B. 4.2

[7164] Nationale Umsetzung des Art. 16 lit. a Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.17 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 5 HGB (FR); Luxemburg: Art. 18 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:439 Abs. 3 BGB (NL); Portugal: Art. 30 lit. a HVG (PT); Rumänien: Art. 1550, Art. 1552 ZGB (RO); Spanien: Art. 26 Abs. 1 lit. a HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 87 Schuldrecht (BG); Deutschland: §89a Abs. 2 HGB (DE); Estland: §687 SRG (EE); Griechenland: Art. 8 Abs. 8 HVO (GR); Kroatien: Art. 829 ZOO (CR); Lettland: §58 Abs. 2 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 3 ZVG (LT); Österreich: §22 Abs. 1 HVG (AT) (§22 HVG (AT) weitere Bestimmungen; §23 Schadensersatz HVG (AT)]; Polen: Art. 764-2 §1 ZGB (PL) (Art. 764-2 §2 ZGB (PL) Schadensersatz); Slowenien: Art. 832 Abs. 1 OG (SI) (Art. 832 Abs. 2-4 OG (SI) weitere Bestimmungen); Tschechien: §2513 Abs. 1 ZGB (CZ) (§2513 Abs. 1, Art. 2512 Abs. 1 ZGB (CZ) weitere Bestimmungen); Ungarn: §6:278 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §24 HVG (DK); Finnland: §25 Abs. 2 HVG (FI); Schweden: §26 Abs. 1 S. 1 HVG (SE) (§26 Abs. 2,3 HVG (SE) weitere Bestimmungen); Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 16 lit. a HVG93 (GB); Irland: Art. 16 Abs. lit. a Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme: (Malta: Art. 78C lit. a HGB (MT); Zypern: Art. 17 HVG92 (CY)]; Nationale Umsetzung des Art. 16 lit. b Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. X.17 WER (BE); Frankreich: Art. L134-11 Abs. 5 HGB (FR); Luxemburg: Art. 18 HVG (LU); Niederlande: Art. 7:439 Abs. 2 BGB (NL); Portugal: Art. 30 lit. b HVG (PT); Rumänien: Art. 2090 ZGB (RO); Spanien: (Art. 26 Abs. 1 lit. b im Konkursfall; Art. 26 Abs. 2 Zugang der Kündigung); Art. 27 automatische Kündigung im Todesfall des Handelsvertreters, nicht aber beim Tod des Unternehmers) HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 87 Schuldrecht (BG); Deutschland: §89a Abs. 1 HGB (DE); Griechenland: Art. 8 Abs. 8 HVO (GR); Kroatien: Art. 829 ZOO (CR); Lettland: §58 Abs. 1 HGB (LV); Litauen: Art. 2165 Abs. 3 ZVG (LT); Polen: Art. 764-2 §1 ZGB (PL) (Art. 764-2 §2 ZGB (PL) Schadensersatz); Slowakei: §670, §672 HGB (SK) (Spezialnormen für Alleinvertretung); Slowenien: Art. 832 Abs. 1 OG (SI) (Art. 832 Abs. 2-4 OG (SI) weitere Bestimmungen)]; Nordischer Rechtskreis [Finnland: §25 Abs. 1 HVG (FI); Schweden: §26 Abs. 1 S. 2 HVG (SE)(§26 Abs. 2,3 HVG (SE) weitere Bestimmungen)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 16 lit. b HVG93 (GB); Irland: Art. 16 Abs. lit. b Handelsvertreterrichtlinie (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 78C lit. b HGB (MT); Zypern: Art. 17 HVG92 (CY)]

Griechenland	– Vertragsaufhebung – Tod des Handelsvertreters – Tod des Unternehmers beendet den Handelsvertretervertrag nicht, gibt dem Handelsvertreter aber außerordentlichen Kündigungsgrund – Auflösung der juristischen Person der Handelsvertretung – Ob und inwieweit eine Entmündigung und der Konkurs einer der Parteien zu einer gesetzlichen Vertragsbeendigung führen, ist strittig – Regelungen über die sofortige Beendigung des Handelsvertretervertrags im Konkursfall sind zulässig
Österreich	– Gemäß §26 Abs. 1 HVG (AT) ist das Handelsvertretervertragsverhältnis gelöst, wenn das Konkursverfahren über das Vermögen des Unternehmers eröffnet ist – Der Handelsvertreter ist verpflichtet, bei Gefahr im Verzug seine Tätigkeit fortzusetzen, bis eine anderweitige Vorsorge getroffen werden kann – Handelsvertreter hat Schadensersatzanspruch, wenn das Konkursverfahren gegen den Unternehmer eröffnet ist oder der Unternehmer das Handelsvertretervertragsverhältnis vor Fristablauf oder ohne Einhaltung der Kündigungsfrist beendet
Tschechien	– Falls es sich beim Handelsvertretervertrag um einen exklusiven Handelsvertretervertrag handelt, haben beide Parteien die Möglichkeit, den Handelsvertretervertrag entsprechend der Bestimmungen der §§2510 und 2511 ZGB (CZ) zu kündigen, sofern das vertraglich vereinbarte Geschäftsvolumen nicht erreicht wird – Fehlt eine Vereinbarung zu Volumenzielen, gilt ein dem Geschäftspotential angemessenes Volumen

Nordischer Rechtskreis	
Dänemark	– Aufhebungsvertrag – Tod oder Geschäftsunmündigkeit des Handelsvertreters geben dem Unternehmer einen außerordentlichen Kündigungsgrund – Tod oder Entmündigung des Unternehmers sind kein grundsätzlicher außerordentlicher Kündigungsgrund
Finnland	§26 HVG (FI) Möglichkeit der vorzeitigen Kündigung gegen Zahlung eines Schadensersatzes
Schweden	– §27 HVG (SE) Beendigung durch Konkurs des Unternehmers – Handelsvertreter kann seine Tätigkeit bis zum Tag nach der Bekanntgabe im schwedischen Amtsblatt (Post- och Inrikes Tidningar) ausführen, soweit er vom Konkurs des Unternehmers nicht vorher wusste oder davon gewusst haben sollte

Anglo-amerikanischer Rechtskreis	
Großbritannien	– Zerstörung des Gegenstands des Handelsvertretervertrags, die Geschäftsaufgabe und der Tod sowie eine Geisteskrankheit einer der Parteien führen zur Vertragsbeendigung – Insolvenz des Unternehmers beendet Vertrag automatisch – Insolvenz des Handelsvertreters gibt dem Unternehmer das Recht zur außerordentlichen Kündigung
Irland	– Insolvenz einer der Parteien – Tod einer der Parteien – Verlust der Geschäftsfähigkeit einer der Parteien – Abschluss eines den Handelsvertretervertrag ersetzenden Nachfolgevertrags – Vertragsverletzung, die den Handelsvertretervertrag auflöst – Umstände, durch die der Handelsvertretervertrag gegen geltendes Recht verstößt

Hybrides System	
Zypern	Gemäß Art. 161 VER (CY) ist ein Handelsvertretervertragsverhältnis u.a. beendet, wenn – der Unternehmer dem Handelsvertreter die Vollmacht entzieht, – der Handelsvertreter seine Agentur aufgibt, – eine der Partei stirbt oder unzurechnungsfähig wird, – der Unternehmer insolvent oder bankrott ist. – Parteien können den unbefristeten Vertrag durch eine Kündigungserklärung oder aufgrund außergewöhnlicher durch den Vertrag festgelegter Umstände beenden

Tabelle 60: Weitere nationale Handelsvertretervertragsbeendigungsarten

Tabelle 60 belegt, dass in den angegebenen Rechtssysteme neben der ordentlichen und den einheitlichen Punkten der außerordentlichen Kündigung[7165], Unterschiede beim Tod, der Entmündigung und der Insolvenz der Handelsvertretervertragsparteien vorliegen. Ohne den Rückgriff auf nationale Insolvenzordnungen ist diesbezüglich jedoch keine ökonomische Beurteilung möglich, was allerdings den Rahmen vorliegender Ausarbeitung überschreiten würde.

Ferner thematisiert Tabelle 60 die einvernehmliche Aufhebungsvereinbarung, deren Existenz an sich. Dies ist jedoch aus Sicht der Komparativen Institutionenökonomik unkritisch zu werten, da dieser Aspekt zum einen auf parteilicher Ebene auftritt und zum anderen nur bedarfsmäßig anfällt.

Vielmehr ist eine Aufhebungsvereinbarung aus Sicht der Transaktionskosten als optimal anzusehen, da sich die Parteien i.d.R. außergerichtlich auf die Beendigung des Handelsvertretervertrags einigen. Ein solcher Kompromiss bedingt zwar in der Verhandlung dieser speziellen Vereinbarung insbesondere Verhandlungskosten[7166], reduziert jedoch diejenigen Transaktionskosten, die ansonsten mit der Nutzung des Rechtssystems anfallen, womit auch die im grenzüberschreitenden Verkehr ansonsten so relevanten (z.B. im Falle der außerordentlichen Kündigung) Rechtsunterschiede in den Hintergrund treten.

[7165] Siehe: Kapitel IV Beendigung des Handelsvertretervertrags
[7166] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

VI.C. 12. Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen

Die Geltendmachung von Ansprüchen ist zeitlich durch die Verjährung begrenzt.[7167] Hätte ein Gläubiger einen zeitlich unbegrenzten Erfüllungsanspruch,[7168] wäre die wirtschaftliche Freiheit des Schuldners zeitlich unbegrenzt eingeschränkt, denn er müsste zur Erfüllung des Anspruchs ausreichende Mittel bereithalten.[7169]

Das Rechtsinstitut der Verjährung würdigt dabei die sich mit der Zeit verschlechternde Beweissituation des Schuldners.[7170] Eine Verjährung beschleunigt in diesem Kontext die Abwicklung des Rechtsverhältnisses und verhindert eine längere Untätigkeit des Gläubigers.[7171] Ziel der Verjährung sind damit Schuldnerschutz und Rechtsfriede[7172], wobei der Rechtsfriede höher wiegt als ein zeitlich unbegrenzter Anspruch des Gläubigers.[7173]

VI.C. 12.1. Nationale Unterschiede der Verjährungsfristen des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertreterrichtlinie trifft keine Aussage zur Verjährung der parteilichen Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag. Die nationalen Gesetzgeber nehmen diese autonom vor.

Tabelle 61 verdeutlicht, dass die nationalen Rechtsordnungen nicht nur allgemeinrechtliche, sondern teilweise auch spezialrechtliche Vorgaben zur Verjährung der Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag bereithalten.

Das Rechtsinstitut der Verjährung wirkt, rein national betrachtet, bereits transaktionskostenreduzierend, denn wäre es nicht durch nationale Rechtsordnungen vorgegeben, müssten die Handelsvertretervertragsparteien sich damit autonom befassen, was insbesondere Verhandlungskosten[7174] verursacht.

Im Kontext des Europäischen Handelsvertreterrechts führen die national unterschiedlichen Bedingungen zur Verjährung jedoch dazu, dass die Handelsvertretervertragsparteien sich in der Anbahnung des grenzüberschreitenden Vertrags mit den national unterschiedlichen Vorgaben auseinandersetzen müssen. Dies verursacht zum einen Informationskosten[7175] aufgrund von Rechtsunsicherheit, zum anderen kann dies während des Vertragsverhältnisses mit Prozesskosten (Durchsetzungskosten[7176]) behaftet sein.

[7167] Vgl. R. Schulze/Dörner (2019): BGB Vorbemerkungen zu §§194-218, Rn. 1
[7168] Vgl. R. Schulze/Dörner (2019): BGB Vorbemerkungen zu §§194-218, Rn. 1
[7169] Vgl. Derleder/Meyer (2002), S. 326 f.; vgl. Henrich (2017): BGB §194 in: Bamberger et al., Rn. 1
[7170] Vgl. Derleder/Meyer (2002), S. 326 f.; vgl. Henrich (2017): BGB §194 in: Bamberger et al., Rn. 1
[7171] Vgl. Mansel (2018): BGB §194 in: Stürner, Rn. 6
[7172] Vgl. Mansel (2018): BGB §194 in: Stürner, Rn. 6
[7173] Vgl. R. Schulze/Dörner (2019): BGB Vorbemerkungen zu §§194-218, Rn. 1
[7174] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[7175] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7176] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

Zu beantworten bleibt damit, ob eine europäische Rechtsangleichung in diesem Zusammenhang einen Vorteil bringen kann.

Tabelle 61 stellt diese nationalen Unterschiede dar.

Romanischer Rechtskreis	
Belgien	– Die Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung – Ansprüche, die während der Vertragslaufzeit entstanden sind, verjähren fünf Jahre nach der Anspruchsentstehung, spätestens aber ein Jahr nach Beendigung des Handelsvertretervertrags
Frankreich	Provisionsanspruch verjährt mangels spezialrechtlicher Regelungen gemäß Art. L110-4 HGB (FR) innerhalb von fünf Jahren
Italien	– Art. 2946, Art. 2948 HVG (IT) – Gewöhnliche Verjährung aus dem Handelsvertretervertrag beträgt, vorbehaltlich gesetzlicher Abweichungen, zehn Jahre – Ansprüche auf jährlich oder kürzer wiederkehrende Zahlungen, wie etwa Provisionen, verjähren innerhalb von fünf Jahren
Luxemburg	– Allgemeine Verjährungsfrist beträgt nach Art. 2262 ZGB (LU) 30 Jahre – Verjährungsfrist im Zusammenhang mit Handelsgeschäften gemäß Art. 189 HGB (LU) zehn Jahre – Wiederkehrende Forderungen aus Dauerschuldverhältnissen, wie z.B. Provisionszahlungen, verjähren gemäß Art. 2277 ZGB (LU) nach fünf Jahren
Niederlande	– Allgemeine Verjährungsfrist beträgt gemäß Art. 3:306 BGB (NL) 20 Jahre, es sei denn ein Gesetz gibt dies davon abweichend vor – Ansprüche aus Vertragsverhältnissen verjähren fünf Jahre ab ihrem Entstehungszeitpunkt – Schadensersatzansprüche aus einer außerordentlichen Kündigung und aus der gerichtlichen Vertragsauflösung des Handelsvertretervertrags verjähren nach einem Jahr – Provisionsansprüche fünf Jahre, nachdem sie entstanden sind
Portugal	– Die allgemeine Verjährungsfrist (prazo ordinário) beträgt nach Art. 309 ZGB (PT) 20 Jahre – Ersatzansprüche verjähren gemäß Art. 498 Abs. 1 HVG (PT) innerhalb von drei Jahren ab dem Tag der Kenntniserlangung über die Entstehung – Diese Frist von Zahlungsansprüchen für Freiberufler beträgt gemäß Art. 317 lit. c ZGB (PT) zwei Jahre
Rumänien	Die Verjährungsfrist im Kontext von Handelsvertreterverträgen beträgt gemäß Art. 2517 ZGB (RO) drei Jahre
Spanien	– Art. 4 HVG (ES) verweist auf die Normen des HGB (ES) – Art. 943 HGB (ES) bestimmt, dass die Fristen des BGB (ES) subsidiär Anwendung finden, sofern das HGB (ES) dies nicht spezialrechtlich bestimmt – Nach Art. 1964 BGB (ES) beträgt die allgemeine Verjährungsfrist fünf Jahre – Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters verjährt gemäß Art. 1967 Abs. 1 BGB (ES) nach drei Jahren

Deutscher Rechtskreis	
Bulgarien	– Das bulgarische Handelsvertreterrecht trifft keine spezialrechtlichen Aussagen über Verjährungsfristen – Etwaige Verjährungsregeln orientieren sich daher an den Grundsätzen des bulgarischen Vertragsrechts – Demgemäß verjähren die Ansprüche aus wiederkehrenden Verpflichtungen (z.B. Provisionszahlungen) gemäß Art. 111 Schuldrecht (BG) nach drei Jahren – Sonstige Ansprüche, wenn nicht anderweitig kodifiziert, gemäß Art. 110 Schuldrecht (BG) nach fünf Jahren
Deutschland	Bis zum 15.12.2004 galt gemäß §88 HGB (DE) eine einheitliche Verjährungsfrist von vier Jahren – Diese entfiel im Rahmen der Anpassung der Verjährungsfristen zur Modernisierung des Schuldrechts, so dass heute die allgemeine Verjährung des §202 Abs. 2 BGB (DE) von drei Jahren gilt. – Diese Frist beginnt gemäß §199 Abs. 1 BGB (DE) am Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist, beginnend mit dem Zeitpunkt, in dem der Gläubiger davon Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit Kenntnis erlangen müsste
Estland	Nach §690 Abs. 1 verjähren Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag vier Jahre nach ihrer Fälligkeit und können durch die Parteien auf maximal ein Jahr verkürzt werden

Griechenland	– Art. 247 ff. ZGB (GR) bestimmen die Verjährungsfristen – Soweit nicht gesetzlich anderweitig bestimmt, verjähren vertragliche Ansprüche gemäß Art. 249 ZGB (GR) nach 20 Jahren – Art. 250 Zivilgesetzbuch reduziert die Verjährungsfrist zwischen Kaufleuten auf fünf Jahre
Kroatien	– Nach Art. 225 ZOO (CR) beträgt die allgemeine Verjährungsfrist in Kroatien fünf Jahre – Im Falle periodisch wiederkehrender Ansprüche (z.B. Provisionen) beträgt sie gemäß Art. 226 ZOO (CR) drei Jahre – Eine Frist von drei Jahren sieht der kroatische Gesetzgeber nach Art. 228 Abs. 1 ZOO (CR) auch bei wechselseitigen Forderungen aus Handelsverträgen mit Waren und Dienstleistungen vor
Lettland	Nach §55 HGB (LV) beträgt die Verjährungsfrist vier Jahre ab Ende des Kalenderjahres, in dem der Anspruch entstanden ist
Litauen	– Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in Litauen zehn Jahre – Vergütungsansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren innerhalb von drei Jahren
Österreich	– Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren nach drei Jahren – Die Verjährung von Forderungen aus Ansprüchen, die in die Abrechnung einbezogen worden sind, beginnen zum Ende des Kalenderjahrs, in dem die Abrechnung stattgefunden hat, zu verjähren – Forderungen aus Ansprüchen, die innerhalb der Vertragsdauer entstanden sind, aber nicht in die Abrechnung einbezogen wurden, beginnen am Ende des Kalenderjahres zu verjähren, in dem der Handelsvertretervertrag gelöst wurde – Forderungen aus Ansprüchen, über die erst nach Vertragsende abzurechnen ist, beginnen am Ende des Kalenderjahres zu verjähren, in dem die Abrechnung hätte stattfinden sollen – Ist der Anspruch dem Unternehmer mittgeteilt, ist die Verjährung bis zum Eingang der schriftlichen Antwort des Unternehmers gehemmt
Polen	Das polnische Handelsvertreterrecht behält keine spezialrechtlichen Verjährungsfristen bereit, so dass gemäß Art. 118 ZGB (PL) die Verjährungsfrist bei Ansprüchen aus wirtschaftlichen Aktivitäten drei Jahre beträgt
Slowakei	– Mangels spezialrechtlicher Bestimmung beträgt die Verjährungsfrist vier Jahre – Die Verjährung beginnt bei Verpflichtungen und wiederkehrenden Leistungen an dem Tag, an dem sie hätte erbracht werden sollen bzw. an dem Tag, an dem mit der Leistungserbringung hätte begonnen werden sollen
Slowenien	– Allgemeinrechtliche Verjährungsfrist von drei Jahren – Für den Handelsvertretervertrag beginnend mit der Fälligkeit des Anspruchs
Tschechien	– Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt drei Jahre – Bei Vermögensrechten zehn Jahre
Ungarn	– Mangels spezialrechtlicher Normen orientieren sich die Verjährungsfristen an den allgemeinen Fristen des BGB (HU) – Nach ihnen verjähren Ansprüche aus Verträgen fünf Jahre nach ihrer Fälligkeit

Nordischer Rechtskreis

Dänemark	Vertragsbezogene Ansprüche verjähren innerhalb von drei Jahren
Finnland	– Das HVG (FI) hält keine für den Handelsvertretervertrag geltenden spezialrechtlichen Fristen bereit – Die Fristen ergeben sich aus dem Verjährungsgesetz – Dieses sieht eine Frist von drei Jahren vor; für Provisionszahlungen ab dem Fälligkeitszeitpunkt und bei Schäden ab dem Zeitpunkt, an dem die andere Partei die Verletzungshandlung bemerkte oder hätte bemerken sollen
Schweden	Mangels spezialrechtlicher Bestimmungen beträgt die allgemeine Verjährungsfrist nach §2 Verjährungsgesetz zehn Jahre

Anglo-amerikanischer Rechtskreis

Großbritannien	Durch Verträge bedingte Klagen verjähren gemäß des Limitations Acts nach sechs Jahren
Irland	Die übliche Verjährungsfrist von Ansprüchen aus Vertragsverhältnissen beträgt sechs Jahre ab ihrer Entstehung

Hybride Systeme

Malta	– Spezielle Verjährungsfristen im Kontext von Handelsvertreterverträgen hält das maltesische Gesetz nicht vor – Daher handelsrechtliche Verjährungsfrist von fünf Jahren
Zypern	– Die allgemeine Verjährungsfrist beträgt in Zypern gemäß Art. 4 Verjährungsgesetz zehn Jahre

- Ansprüche aus Verträgen gemäß Art. 7 Abs. 1 Verjährungsgesetz sechs Jahre
- Für Provisionsansprüche liegt die Verjährungsfrist nach Art. 7 Abs. 2 des zypriotischen Verjährungsgesetzes bei drei Jahren

Tabelle 61: Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen

VI.C. 12.2. Ökonomische Bewertung

Eine europarechtliche Harmonisierung gleicht die in Tabelle 61 dargestellten national verschiedenen Vorgaben zur Verjährung einander an.

Diese Angleichung resultiert in einigen Ländern in kürzeren, in anderen Ländern in längeren Fristen:[7177]

- kurze Verjährungsfristen können eine zeitnahe Klärung des Sachverhalts begünstigen,
- lange Fristen können die außergerichtliche Streitbeilegung begünstigen.

Eine Vollharmonisierung würde in diesem Kontext zwar die Informationskosten[7178] aufgrund der Rechtsunterschiede reduzieren, sie würde jedoch die nationalen Anforderungen an die Verjährung aufgrund lokaler Sonderbedürfnisse missachten, so dass neue Transaktionskosten auftreten. Es bedarf damit einer differenzierteren Betrachtung.

So mag gemäß Tabelle 61 z.B. in Portugal eine Verjährungsfrist für Vergütungsansprüche von zwei Jahren ausreichend sein, in den Niederlanden bedarf es allerdings einer Frist von fünf Jahren.

Tabelle 61 zeigt ferner, dass die nationalen Gesetzgeber neben der allgemeinen Verjährung zumeist unterschiedliche Anforderungen an die Fristen der Vergütung und den Schadensersatz stellen. Zudem unterscheidet sich der Beginn der Verjährung national.

Eine Vollharmonisierung würde im Detail die (ex-ante) parteilichen Informationskosten[7179] reduzieren, allerdings nur für die am Handelsvertretervertragsverhältnis beteiligten Parteien, so dass spätestens in der Abgrenzung von Handelsvertreter und anderen Rechtsträgern des Absatzprozesses durch die nationale Rechtsfragmentierung parteiliche Informationskosten[7180], Durchsetzungskosten[7181] und gesteigerte politische Transaktionskosten[7182] auftreten. Zudem entstehen den Parteien, dessen nationales Recht vorher eine längere Verjährungsfrist vorgesehen hat, im Rahmen einer Vollharmonisierung gesteigerte Überwachungskosten[7183].

Kommt es dazu, dass kurze Verjährungsfristen eine zeitnahe Klärung des Sachverhalts und lange Fristen eine außergerichtliche Streitbeilegung begünstigen[7184], findet – je nach

[7177] Vgl. Derleder/Meyer (2002), S. 327
[7178] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7179] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7180] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
[7181] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7182] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[7183] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7184] Vgl. Derleder/Meyer (2002), S. 327

vorheriger nationaler Ausprägung der Verjährung – durch die Harmonisierung eine Verschiebung der Transaktionskosten entweder in Richtung der nationalen Institutionen (politische Transaktionskosten[7185]) oder der Parteien (Durchsetzungskosten[7186]) statt, denn die vorher aus nationaler Sicht effiziente Abwägung, die lokale Sonderbedürfnisse berücksichtigt hat, gilt fortan nicht mehr.

Um nationale Sonderbedürfnisse, die zu den lokalen Verjährungsfristen geführt haben, weiterhin zu berücksichtigen, müsste der Europäische Gesetzgeber sämtliche Sonderbedürfnisse selbst kennen und ausreichend berücksichtigen. Doch sind die Transaktionskostenersparnisse der Subsidiarität[7187] größer als die Vorgabe eines Kataloges der Sonderbedürfnisse durch eine europäische Instanz.

Aus ökonomischer Sicht ist damit keine vereinheitlichende europäische Maßnahme sinnvoll, sondern die Regelungskompetenz muss sachnäher bei den nationalen Instanzen liegen.

[7185] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
[7186] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
[7187] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VII. Zuweisung der Regelungskompetenz an die kleinste Ebene

Die ökonomische Analyse der Rechtsfriktionen zeigt mehrfach, dass die Regelungskompetenz aus ökonomischen Gründen dem nationalen Gesetzgeber zugewiesen werden muss.[7188] Nur ausnahmsweise weise ich darauf hin, dass aus transaktionskostenökonomischen Gründen eine Zuweisung der Regelung an die kleinste Ebene nämlich an die Parteiebene zu erfolgen hat.[7189] Diese Überlegungen entsprechen meinen ökonomischen Ausführungen zum Subsidiaritätsprinzip[7190], stehen allerdings unter dem Vorbehalt, dass die

- kleinste Einheit mit ihrer Regelung transaktionskostengünstiger agiert und sie,
- eine solche Handlung tatsächlich vornehmen kann.[7191]

Diese Problematik stellt sich insbesondere bei der Wahlmöglichkeit der Parteien eines bestimmten nationalen (Sach-)Rechts i.S.d. Art. 3 ROM I-VO[7192],[7193] was neben der Handelsvertreterrichtlinie möglich ist[7194].

Das gesamte Privatrecht[7195] und mithin auch das Internationale Privatrecht (hier ROM I-VO) ist maßgeblich durch die Parteiautonomie geprägt. In ihrem Sinne sollen die Parteien nicht nur frei darüber entscheiden, ob sie Verträge abschließen und wie sie diese ausgestalten,[7196] sondern auch welches nationale Recht grundsätzlich für die Beurteilung ihres Vertrages maßgeblich sein soll (Art. 3 Rom-I VO).

Das Prinzip der Vertragsfreiheit ist ökonomisch begründet, denn es trägt dazu bei, dass die Parteien bei begrenzten Ressourcen ein Höchstmaß an adäquater Vertragsgestaltung erreichen[7197]. Dies führt zu einer Zuweisung des Eigentums an denjenigen, der das Rechtsgut vermeintlich am ökonomischsten[7198] Nutzen kann.

Die Parteiautonomie garantiert somit die bestmögliche Ressourcenallokation und vermeidet deren Verschwendung.

Die oben positiv hervorgehobene optimale Ressourcenzuweisung an den Bestnutzenden steht jedoch in der Praxis der Einschränkung gegenüber, dass die Parteien die Feststellung der optimalen Nutzung der Ressource nur aufgrund ihrer eingeschränkten Einsichtsfähigkeit (beschränkte Rationalität[7199]) durchführen können.

7188 Siehe: Kapitel VI; Zusammenfassung in Kapitel VIII.H
7189 Siehe: Kapitel VI; Zusammenfassung in Kapitel VIII.I
7190 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7191 Siehe dazu: Kapitel II.B
7192 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)
7193 Siehe dazu: Kapitel III.B. 1.1
7194 Siehe dazu: Kapitel III.B. 1.2
7195 Vgl. Kötz (2012), Rn. 22
7196 Vgl. Kötz (2012), Rn. 22; siehe zum Spannungsverhältnis zwischen Regulierung und Freiheit: Cremer (2010): §5 Regulierung und Freiheit in: Fehling/Ruffert, S. 212 ff.
7197 Vgl. Kötz (2012), Rn. 23
7198 Vgl. Krimphove (2016), S. 271 ff.
7199 Siehe auch: Kapitel II.A. 1.3; vgl. Williamson (1975), S. 26 ff. (m.w.N.); vgl. (1985a), S. 47 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3; vgl. Kirchgässner (2000), S. 31

Die handelnden Parteien verfolgen i.S.d. Individualprinzips[7200] zudem ihre eigenen Interessen, innerhalb ihres Verständnishorizontes[7201] und versuchen ihren eigenen Nutzen ihrer Möglichkeiten zu maximieren.[7202]

Dabei verfügen die Parteien entsprechend nicht über sämtliche erforderliche Informationen,[7203] sondern führen die Nutzenmaximierung unter Unsicherheit[7204] aus.[7205] Des weiteren können sich die Präferenzen aller Parteien verändern[7206], womit sie nicht vorhersehbar sind bzw. bleiben. Zudem können sich die Parteien eigennützig[7207] (bzw. nichtkooperativ, kooperativ oder opportunistisch) verhalten, also mitunter eine bewusste Schädigung des Vertragspartners in Kauf[7208] nehmen und so rechtswidrige Vertragsvorteile erstreben (moral hazard[7209]).

Die beschränkte Rationalität der Handelnden negiert jedoch nicht die Kompetenz der Parteien in den Beschränkungen ihres Verständnisses, die für ihre Bedürfnisse optimale Lösung zu suchen.[7210] Die hier verwandte Komparative Institutionenökonomik, basierend auf der Neuen Institutionenökonomik, akzeptiert dabei die Existenz der beschränkten Rationalität[7211] und rechnet sie als Störfaktor eines menschlich-rationalen Handelns ein. Institute formen einen transaktionskostensenkenden Rahmen, um daraus entstehenden Störungen entgegenzuwirken. Die Komparative Institutionenökonomik hält somit in ihrer gesamtwirtschaftlichen Sichtweise eine vollständige Information zum Abschluss von Geschäften für nicht erforderlich.

In der ökonomischen Gesamtbetrachtung reduzieren Institute[7212] und hier insbesondere das Institut der parteilichen Rechtswahl des nationalen Rechts bei grenzüberschreitenden Vertragsbeziehungen, respektive bei Handelsvertretervertragsbeziehungen, Transaktionskosten[7213]. Diesen Transaktionskostengewinnen stehen allerdings andere Transaktionskosten gegenüber, denn mit jedem marktlichen Vertragsschluss fallen Transaktionskosten (Vertragsanbahnungs-[7214] sowie Vertragsabschlusskosten[7215]) an.

Letztaufgeführte Kosten sind allerdings im ökonomischen Vergleich zu den oben beschriebenen Transaktionskostenvorteilen einer effizienten Ressourcenallokation vernachlässigbar, denn allein ihr geringer Umfang steht Vorteilen gegenüber, die eine Ressourcenverschwendung (der fehlenden Rechtswahlmöglichkeit) mit sich bringt.

7200 SIehe dazu: Kapitel II.A. 1.2
7201 SIehe dazu: Kapitel II.A. 1.3
7202 Vgl. Williamson (1975), S. 26 ff. (m.w.N.); vgl. (1985a), S. 47 f.; vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 3; vgl. Kirchgässner (2000), S. 31
7203 Vgl. Williamson (1975), S. 19 ff.; vgl. Kirchgässner (2000), S. 13; vgl. Kirchner (1997), S. 13 f.
7204 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 14
7205 Siehe auch: Kapitel II.A
7206 Vgl. Richter/Furubotn (2010), S. 4
7207 Vgl. Williamson (1973), S. 317; vgl. Kirchner (1997), S. 13
7208 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 49 ff.
7209 Akerlof (1970), S. 488 ff.
7210 Diskurs zur unterschiedlichen Wertung des Begriffs der eingeschränkten RationalitätWertung des Begriffs der eingeschränkten Rationalität: Schröder (2009): Approach matters - Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischem Ansatz in: Pies/Leschke, S. 37 ff.
7211 Siehe dazu: Kapitel II.A. 1.3
7212 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
7213 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
7214 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7215 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii

Es trifft zwar zu, dass die parteilichen Rechtswahlkosten dann besonders hoch sind, wenn die Parteien sich über mehrere in Betracht zu ziehende nationale Rechtsordnungen klar sein müssen, in der Praxis werden die Parteien jedoch nicht aus allen ihnen zur Verfügung stehenden Rechtsordnungen wählen, sondern vorzugsweise nur die Rechtsordnungen in Betracht ziehen, denen sie oder das Geschäft nahestehen. Damit treten Rechtswahlkosten de facto nicht in einem gegenüber den ökonomischen Vorteilen einer Rechtswahl, übermäßig großem Umfang auf. Vor dem Hintergrund der

- effizienten Zuweisung der wirtschaftlichen Nutzung knapper Güter an den Bestnutzenden,
- der möglichst vollständigen und sinnvollen Nutzung einer Ressource sowie
- der Vermeidung, deren Fehlgebrauch und deren Verschwendung

machen diese Kosten allerdings nur einen vernachlässigbaren Anteil aus.

Eine fehlende Rechtswahl versperrt den Parteien ferner die Möglichkeit der sachnahen, flexiblen, und damit akzeptierten, auf die jeweilige Geschäftsbesonderheit eingehenden, Lösung[7216]. Die Parteien hätten im Falle der fehlenden Rechtswahl allenfalls die Möglichkeit, ihren Vertragsinhalt mit Einzelvertragsbestimmungen anzupassen. Dies stellt aber keine ökonomische Lösung dar, weil sie dann bestenfalls die Kostenlast der fehlenden Rechtswahl auf die Position der Verhandlungskosten[7217] verschiebt.

VII.A. Zwischenergebnis

Im obigen Zusammenhang war bereits die Rede von den ökonomischen Vorteilen einer Entscheidung, die aufgrund größerer Sachnähe getroffen wird.[7218] Über die größte Sachnähe verfügen die Parteien. Dieses Argument erfordert es, die Entscheidungskompetenz über die Geltung des nationalen Sachrechts grundsätzlich den Parteien und nicht den höheren Ebenen des nationalen oder sogar des Europäischen Gesetzgebers zu überlassen.

VII.B. Ausnahmen

Von diesem Ergebnis sind ebenfalls aus transaktionskostenökonomischen Gründen Ausnahmen notwendig, welche die Behandlung des Rechtskonflikts einer höheren Ebene, hier den nationalen Gesetzgebern, unterstellen.

Diese Ausnahmen bieten sich dann an, wenn die Rechtswahl in zwingende nationale Vorschriften, die zur Wahrung der öffentlichen Interessen, worunter Wirtschaftsinteressen fallen, eingreifen. Art. 9 ROM I-VO i.V.m. Art. 3 ROM I-VO schließt es aus, dass die Parteien derartige zwingende nationale Interessen eliminieren. Ließe man eine Rechtswahl zu, die in zwingende Normen eines Mitgliedslands eingreift, verstößt dies aus juristischer

[7216] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7217] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
[7218] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Sicht gegen die Rechtsetzungssouveränität[7219] dieses Staates. Ökonomisch wäre ein solches Ergebnis nicht vertretbar, denn dadurch könnten alle Vertragsparteien unbegrenzt in die Inhalte staatlicher Gesetze eingreifen und sie abändern. Es käme zu einer entsprechend hohen Rechtsunsicherheit. Diese schafft für alle am Rechtssystem Beteiligten und insbesondere für grenzüberschreitend tätige Handelsvertretervertragsparteien erhebliche Such- und Informationskosten[7220].

In den Fällen *INGMAR*[7221] und *UNAMAR*[7222] liefert der EuGH eindrucksvolle Beispiele, für die oben begründeten inhaltlichen Grenzen einer solchen Rechtswahl.

Der EuGH[7223] hat entschieden, dass die Art. 17 ff. Handelsvertreterrichtlinie nicht durch Rechtswahl veränderbar sind.[7224] Die Regelung des Ausgleichs- und Ersatzanspruchs hat im internationalen Handelsrecht zwingende Wirkung i.S.d. Art. 9 Rom I-VO.[7225]

Es ist demnach selbst dann nicht möglich, einem Handelsvertreter mit Sitz in der Europäischen Union den Ausgleichs- oder Ersatzanspruch zu verwehren, wenn der Prinzipal (Unternehmer) seinen Sitz in einem Drittstaat hat.[7226]

Im Fall *UNAMAR*[7227] entschied der EuGH anders. Während er im Fall *INGMAR*[7228] den Handelsvertreterausgleichsanspruch noch zu einer Eingriffsnorm i.S.d. Art. 9 Rom I-VO erklärt hat, ist dies im Fall *UNAMAR*[7229] nicht notwendig gewesen.[7230]

Im zugrundeliegenden Sachverhalt des Falls *UNAMAR*[7231] hatten sowohl der bulgarische als auch der belgische Gesetzgeber die Handelsvertreterrichtlinie für den Handelsvertreter – in unterschiedlichem Maße – vorteilhaft (überschießend) umgesetzt.[7232]

7219 Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 580 f. (m.w.N.); (2019): Internationales Bank- und Kapitalmarktrecht in: Soergel, Rn. 99, 48 f. (m.w.N.)

7220 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

7221 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.

7222 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

7223 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.

7224 Siehe: Randolph/Davey (2010), S. 26 ff.; siehe: Staudinger (2001), S. 1975 ff.; siehe: Freitag/Leible (2001), S. 287 ff.; siehe: H. L. E. Verhagen (2002), S. 135 ff.; siehe: Jayme (2001), S. 190 f.; siehe: Schurig (2004): „Ingmar" und die „international zwingende" Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm in: Mansel et al., S. 837 ff.; siehe: Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; siehe: Jayme/Kohler (2005), S. 482; siehe: Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; siehe: Dathe (2010a), S. 2196 ff.; siehe: Lakkis (2016): §57 Internationales Vertriebsrecht in: Martinek et al., Rn. 6; siehe: C. A. Meyer (2016), S. 629 ff.; siehe: Martiny et al. (2018), S. 235 ff.

7225 Siehe: Randolph/Davey (2010), S. 26 ff.; siehe: Staudinger (2001), S. 1975 ff.; siehe: Freitag/Leible (2001), S. 287 ff.; siehe: H. L. E. Verhagen (2002), S. 135 ff.; siehe: Jayme (2001), S. 190 f.; siehe: Schurig (2004): „Ingmar" und die „international zwingende" Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm in: Mansel et al., S. 837 ff.; siehe: Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; siehe: Jayme/Kohler (2005), S. 482; siehe: Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; siehe: Dathe (2010a), S. 2196 ff.; siehe: Lakkis (2016): §57 Internationales Vertriebsrecht in: Martinek et al., Rn. 6; siehe: C. A. Meyer (2016), S. 629 ff.; siehe: Martiny et al. (2018), S. 235 ff.

7226 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 582 (m.w.N.); vgl. Thume (2016): XI. Internationales Handelsrecht in: Thume et al., Rn. 70

7227 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

7228 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.; siehe: Kapitel III.B. 1.2.5; Kapitel III.B. 2.4.7.d

7229 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

7230 Vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)

7231 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

7232 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 52 f.; siehe: Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)

Zwar hatten die Handelsvertretervertragsparteien das bulgarische Sachenrecht vereinbart, doch kam das Sachenrecht des angerufenen belgischen Gerichts (lex fori) zur Anwendung, denn der EuGH hat befunden[7233], dass die überschießende belgische Schutzvorschrift für den Handelsvertreter eine Eingriffsnorm i.S.d. Art. 9 ROM I-VO sei.

In diesen Fällen zeigt der EuGH, dass die Handelsvertretervertragsparteien staatliches Recht nicht abändern dürfen. Regelungen eines solchen Rechtswahlkonflikts verlagert die Norm dann ökonomisch zutreffend[7234] auf die nächsthöhere Ebene, nämlich auf die der nationalen Gesetzgeber, deren Recht – trotz Rechtswahl – fortbesteht.

VII.C. Ergebnis

Obige Überlegungen haben gezeigt, dass die Möglichkeit der Parteien, gemäß Art. 3 ROM I-VO jeweils das Recht eines nationalen Staates zu wählen, ökonomisch grundsätzlich sinnvoll ist. Allerdings darf diese Wahl, und dies hat im Handelsvertreterrecht besondere Bedeutung, aus ökonomischen Gründen nicht bestehende, zwingende Eingriffsnormen inhaltlich außer Kraft setzen.

Innerhalb dieser Grenzen muss die Rechtswahlkompetenz i.S.d. Ökonomik der Subsidiarität[7235] indes der kleinsten Einheit, den Handelsvertretervertragsparteien, zustehen.

[7233] EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663, Rn. 5; vgl. Martiny (2018): Rom I-VO Art. 9 in: Säcker/Rixecker, Rn. 29a; vgl. Gräfe/Giesa (2014), S. 29 ff.; vgl. Lüttringhaus (2014), S. 146 ff.; vgl. Krimphove (2019): Internationales Handelsrecht in: Soergel, Rn. 586 (m.w.N.)

[7234] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

[7235] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

VIII. Fazit

Die obige Untersuchung hat durch den Einsatz der Komparativen Institutionenökonomik[7236] zu einer neuen Sichtweise und damit zu zahlreichen neuen Ergebnissen und Verbesserungsvorschläge für das Europäische Handelsvertreterrecht[7237] geführt. Diese Aussagen seien im Folgenden resümierend dargestellt.

[7236] Siehe: Kapitel II
[7237] Siehe: Kapitel VI; Kapitel VII

VIII.A. Wirkungsweise der Handelsvertreterrichtlinie

Die Handelsvertreterrichtlinie[7238] aus dem Jahre 1986 gleicht die nationalen Rechtsordnungen[7239] für Warenhandelsvertreter[7240] innerhalb der Europäischen Union in den Bereichen

- der Tatbestandsmerkmale des Handelsvertreters[7241],
- der Form bzw. der Gültigkeit des Handelsvertretervertrags[7242],
- der Haupt-[7243] und Nebenpflichten[7244] der Parteien,
- der Handelsvertretervertragsbeendigung[7245],
- der Ansprüche nach Handelsvertretervertragsbeendigung[7246] sowie
- des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots[7247] des Handelsvertreters an.

Während der Verhandlungsphase[7248] zu der Handelsvertreterrichtlinie sah der Europäische Gesetzgeber weit mehr Vorgaben zur Umsetzung für die Mitgliedstaaten, also eine größere Regelungsdichte für diese, vor.[7249] Hiermit konnte er sich aufgrund des damaligen politischen Wiederstands[7250], vorzugsweise in den Mitgliedstaaten, nicht durchsetzen.

Die Endfassung der Handelsvertreterrichtlinie vom 18.12.1986[7251] konnte lediglich ein ähnliches Schutzniveau[7252] von Handelsvertretern im Europäischen Binnenmarkt schaffen und so die unterschiedlichen nationalen Wettbewerbsbedingungen bzgl. des

---

7238 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17); siehe: Kapitel III.B. 2

7239 Nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht; Frankreich: Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce; Italien: Art. 1742-1753 Codice Civile; Luxemburg: Loi 3.6.1994; Niederlande: Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek; Portugal: Decreto-Lei Nr. 178/86; Rumänien: Art. 2072-2102 Codul Civil; Spanien: Ley 12/92]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32-48 Търговски закон; Deutschland: §§84-92c Handelsgesetzbuch; Estland: §§670-691 Võlaõigusseadus; Griechenland: Προεδρικό Διάταγμα 219/1991; Kroatien: Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima; Lettland: Art. 45-63 HGB Komerclikums; Litauen: Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas; Österreich: Handelsvertretergesetz 1993; Polen: Art. 758-764 Kodeks cywilny; Slowakei: §652-672a Obchodný zákonník; Slowenien: Art. 807-836 Obligacijski zakonik; Tschechien: §§2483-2520 Občanský zákoník; Ungarn: §§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: Lov 272; Finnland: Laki 417/1992; Schweden: Lag 1991:351]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Irland: European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997; Vereinigtes Königreich: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; Nordirland: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70-78J Commercial Code; Zypern: Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992]

7240 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie

7241 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.2

7242 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.3

7243 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.5 zur Vergütung des Handelsvertreters bzw. Kapitel III.B. 2.4.4 zur Tätigkeitsausübung des Handelsvertreters

7244 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.4

7245 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.6

7246 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.7

7247 Siehe: Kapitel III.B. 2.4.8

7248 Vgl. Ankele (1982), S. 157

7249 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2; Tabelle 4

7250 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2

7251 Rl. 86/653/EWG, in Kraft ab 01.01.1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986 (S. 17); siehe: Kapitel III.B. 2

7252 EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795

Handelsvertreters und seines Einsatzes europaweit angleichen.[7253] Diese „Minimalharmonisierung“ zeigt sich darin, dass

- der Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie[7254] (insbesondere durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe) den Mitgliedstaaten Interpretationsräume lässt, sowie
- den Mitgliedstaaten dadurch ihre eigene Regelungskompetenz einräumt, dass sie,
  - in der Richtlinie selber eine Regelung den Mitgliedstaaten zuweist,[7255] oder
  - Rechtsfragen selbst nicht regelt.[7256]
- Ein weiteres Mittel der Einflussnahme der europäischen Mitgliedstaaten bzw. deren Bürger und Unternehmen besteht dann noch in deren allgemeinen Möglichkeit zur Rechtswahl bei grenzüberschreitendem Recht (Art. 3 Rom I-VO[7257])[7258].

Aus diesen mitgliedstaatsrechtlichen Regelungsbefugnissen resultieren oft Abweichungen[7259] zum Europäischen Recht.

Diese Rechtsunterschiede (sog. Rechtsfriktionen) zwischen den nationalen Handels(vertreter-)rechten und dem Europäischen Recht[7260] einerseits sowie zwischen Handelsrechtsordnungen der Mitgliedsländer[7261] andererseits erschweren oder verhindern sogar eine effiziente Tätigkeit[7262] der Handelsvertretervertragsparteien. Diese Erschwernis wirkt der gesamtökonomischen Wohlfahrt entgegen.[7263]

Aus dieser Vorgabe kann allerdings nicht geschlossen werden, dass der Europäische Gesetzgeber nunmehr zu einer Vollharmonisierung nationalen Handelsvertreterrechts greifen kann, denn hierdurch könnte er in die aus dem Subsidiaritätsprinzip[7264] (i.S.d. Art. 5 EUV) abgeleiteten Kompetenz der Mitgliedsländer eingreifen.

Damit stellte sich für die Untersuchung nicht nur die Frage, inwieweit die bestehende[7265] durch die Handelsvertreterrichtlinie aktuell vorgenommene Harmonisierung[7266] ökonomisch effizient ist, sondern auch, ob und in welchem Maß der Europäische Gesetzgeber seine Regelungskompetenz ausbauen soll, bzw. welche ökonomisch zu beachtenden Interessen die Mitgliedstaaten bzw. die Vertragsparteien und die Betroffenen (z.B. Kunden) gegen ein solches Vorgehen einbringen können[7267].

7253 Siehe: Kapitel IV
7254 Analyse in: Kapitel VI.A
7255 Analyse in: Kapitel VI.B
7256 Analyse in: Kapitel VI.C
7257 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)
7258 Analyse in: Kapitel VII
7259 Siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel IV; Kapitel VI; Kapitel VII; Friktionen zusammengefasst in Tabelle 23 bzw. Tabelle 63
7260 Siehe: Kapitel III.B
7261 Siehe: Kapitel IV
7262 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.3
7263 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.3
7264 Siehe: Kapitel II.B
7265 Siehe: Kapitel III.B. 2
7266 Siehe: Kapitel IV
7267 Siehe: Kapitel VI; Kapitel VII

VIII.B. Methodisches Vorgehen

Den methodischen[7268] Ansatz zur Beantwortung dieser Fragen bietet die *Komparative Institutionenökonomik*[7269]. Diese[7270] greift auf die Neue Institutionenökonomik[7271] und ihre Grundannahmen zurück:
Bei jeder wirtschaftlichen Transaktion entstehen sog. Transaktionskosten.[7272] Sie sind gesamtwirtschaftlich nachteilig, denn sie sind nicht in der Lage, die Qualität eines Gutes zu erhöhen oder die Distribution zu fördern.[7273] Vielmehr bedingen Transaktionskosten einen Rückgang oder eine Verhinderung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs.[7274] Transaktionskosten

- senken die wirtschaftliche Interaktionsbereitschaft der Parteien,
- erschweren die effiziente Ressourcenallokation von knappen Gütern,
- begünstigen Versorgungsengpässe oder Verschwendung,
- verzerren den Preismechanismus von Waren und Dienstleistungen, womit sie
- den Wettbewerb selbst verzerren und
- finanzielle Mittel binden, die dann nicht mehr für Alternativinvestitionen (Forschung und Entwicklung, Verbesserung der Distribution etc.) alternativ auf dem Markt verwendbar sind.[7275]

Somit sind Transaktionskosten in jedem Fall zu vermindern. Eine solche Reduktion leisten (Rechts-)Institute[7276], wie das Europäische und nationale Recht. Sie gewährleisten, dass das Individualprinzip[7277] und die beschränkte Rationalität[7278] der Akteure (Handelsvertretervertragsparteien) Beachtung finden.

Die Komparative Institutionenökonomik stellt dazu die Wirkungsweise des unterschiedlichen Rechts und seiner Institute (Europarecht, nationales Recht, Vertragsrecht) analysierend gegenüber.[7279] Damit ist die Komparative Institutionenökonomik nicht nur

---

7268 Siehe: Kapitel II

7269 Der Begriff der „komparativen Institutionenanalyse“ ist auf COASE zurückzuführen, der sie zum Vergleich bereits realisierter Institutionen einsetzt: Coase (1937), S. 386, 390 ff.; (1959), S. 1 ff.; Williams/Coase (1964), S. 192 ff.; Coase (1960), S. 1, 5 f.; (1984), S. 230; siehe auch: Voigt (2009), S. 41; zu unterschiedlichen Erscheinungsformen der „komparativen Institutionenanalyse“ siehe: Cole (2013), S. 383 ff.; Diese Arbeit verwendet den Begriff „Komparative Institutionenökonomik“ im Sinne einer „komparativen Institutionenanalyse“ (von Rechtsinstitutionen bzw. von Rechtsinstituten), die der Wirkung institutioneller Anpassungen auf die Marktakteure Beachtung schenkt. Transaktionskosten bilden hierbei das Kriterium des Effizienzvergleichs. Dazu grundlegend: Krimphove (2006), S. 1 ff.; siehe: Kapitel II

7270 Siehe: Kapitel II.D

7271 Siehe: Kapitel II.A

7272 Vgl. Coase (1937), S. 390 f. [...] The costs of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction which takes place on a market must also be taken into account [...]; siehe: Kapitel II.A. 3.1

7273 Vgl. Schäfer/Ott (2012), S. 72 ff.; vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)

7274 Vgl. Krimphove (2019): Art. 8 ROM II-VO in: Soergel, Rn. 55 (m.w.N.)

7275 Vgl. Krimphove (2001), S. 497 ff. (m.w.N.); vgl. (2006), S. 10 f. (m.w.N.); vgl. (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren in: Aicher/Fina, S. 73 ff. (m.w.N.); vgl. Krimphove/Barth (2015), S. 220 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law in: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás, S. 133 f. (m.w.N.); vgl. Krimphove (2017a), S. 47 f. (m.w.N.); vgl. (2019): Art. 8 ROM II-VO, Rn. 55 (m.w.N.); siehe: Kapitel II.B

7276 Siehe: Kapitel II.A. 3.2

7277 Siehe: Kapitel II.A. 1.2

7278 Siehe: Kapitel II.A. 1.3

7279 Siehe: Kapitel II.C; Kapitel II.D

in der Lage einen qualitativen Vergleich unterschiedlicher Rechtssysteme zu gewährleisten, sie ermöglicht ebenfalls die Kennzeichnung des für die konkrete Lösung eines Sachverhalts bzw. Konflikts effizientesten Rechts.[7280]

Die Komparative Institutionenökonomik fokussiert somit das institutionelle Umfeld und dessen Wirkung auf die Marktakteure.[7281]

Der interdisziplinäre Charakter der Komparative Institutionenökonomik ermöglicht es also, Rechtsinstitute[7282] auf ihre ökonomische Vorteilhaftigkeit zu untersuchen.[7283] Lässt man allen Akteuren die vollständige Wahl[7284] zwischen unterschiedlichen Rechtsinstituten, so werden die Parteien das in der konkreten Situation für sie optimale[7285] Rechtsinstitut wählen.

Die ungehinderte Wahlmöglichkeit[7286] unterschiedlicher Rechtsinstitute trägt damit zur Entstehung ökonomisch sinnvollen Rechts bei.[7287]

7280 Siehe: Kapitel VI
7281 Siehe: Kapitel II.A. 4
7282 Siehe: Kapitel II.A. 3.2
7283 Siehe: Kapitel II.C; Kapitel II.D; Kapitel VI
7284 Siehe: Kapitel III.B. 1
7285 Siehe: Kapitel VII
7286 Siehe: Kapitel III.B. 1
7287 Siehe: Kapitel VII

VIII.C. Ökonomik der Subsidiarität

Zur differenzierten Bestimmung der Transaktionskosten besonders im europäisch-nationalen Verhältnis führt die Arbeit die ökonomische Bedeutung des Subsidiaritätsprinzips[7288] ein.

Dieses von *Papst Leo XIII*[7289] im Zusammenhang mit dem Kirchenorganisationsrecht eingeführte und von *Pius XI*[7290] weitergeführte Prinzip weist die Regelungskompetenz zunächst der kleineren Einheit zu.[7291] Die kleinere Einheit muss allerdings in der Lage sein, die Angelegenheit effizient regeln zu können.[7292] Mit diesem Effizienzgedanken hat das Subsidiaritätsprinzip einen Bezug zur oben genannten Wohlfahrtsbetrachtung im Rahmen der Komparativen Institutionenökonomik. Die Arbeit stellt fest, dass auch das Subsidiaritätsprinzip, das insbesondere

- Art. 5 Abs. 3 EUV und
- das Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 13.12.2007[7293] vorgeben,

geeignet ist, Transaktionskosten zu sparen[7294]. Durch die größere Sachnähe steigt die Eignung der Entscheidung und damit deren Akzeptanz.[7295] Es sinken somit Prozesskosten[7296]. Gleichzeitig sinken die Kosten der Informationsbeschaffung[7297]. Denn die Information kann i.d.R. die vorort tätige kleinere Einheit leichter beschaffen und kompetenter auswerten als eine ferngelegene größere Einheit. Dies stellt im Prinzip ein Wissensproblem i.S.v. Hayek dar,[7298] das auf die Frage nach der Vorteilhaftigkeit eines dezentralisierten oder zentralisierten Rechtssystems vorerst nur mit der Nichtzentralisierbarkeit von Wissen[7299] und der Befürwortung der Lokalität antworten kann.[7300]

Folglich stellt das Subsidiaritätsprinzip ein Institut dar, das nicht nur einen rechtlichen Handlungsrahmen vorgibt, sondern i.S.d. Komparativen Institutionenökonomik – quasi als zusätzliche Koordinate – notwendigerweise zur Analyse der Transaktionskosten und deren Reduktion im Umfeld dieser Beachtung finden muss.[7301]

7288 Siehe: Kapitel II.B
7289 Leo XIII (1891)
7290 Pius XI (1931)
7291 Vgl. Pius XI (1931), Rn. 79; Enzyklika Quadragesimo anno 79 (Deutsche Übersetzung) (Online: 05.09.2019); siehe auch: Dölken (1992), S. 69
7292 Vgl. Dölken (1992), S. 70; vgl. Krimphove (2017a), S. 42 (m.w.N.)
7293 Europäische Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vom 13.12.2007, ABl. C306 vom 12.12.2007 (S. 150)
7294 Siehe: Kapitel VI; Kapitel VII
7295 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7296 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7297 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7298 Vgl. Easterbrook (1994), S. 124 ff.
7299 Vgl. Hayek (1945), S. 519 ff.
7300 Vgl. Kerber/Heine (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht in: Ott/Schäfer, S. 185 ff. Mit Ausführungen zur Anwendbarkeit ausserhalb von Planwirtschaften
7301 Siehe dazu: Kapitel II.B

Vorliegende Arbeit stellt das Institutionengefüge der Europäischen Union nicht in Frage, sondern trifft eine Aussage darüber, welches Institut das grenzüberschreitende Handelsvertreterrecht in seinem Vergleich mit entsprechenden Rechtsinstituten auf nationaler oder europäischer Ebene transaktionskostensparender gestaltet[7302]. Im hierarchischen System[7303] des Europäischen Handelsvertreterrechts prägen die europäische Harmonisierung[7304] und die nationale Regulierung[7305] das institutionelle Umfeld. Doch auch die Parteiebene kann durch eine Rechtswahl[7306] oder bei dispositiven Sachverhalten[7307] mittels eigener Vertragsgestaltung selbst Einfluss nehmen.

Um eine solche vergleichende Analyse auf das Europäische Handelsvertreterrecht anzuwenden, betrachtet Kapitel III.B. 1 das Internationale Privatrecht im Zusammenhang der Rechtswahl, Kapitel III.B. 2 die Handelsvertreterrichtlinie und Kapitel IV deren nationale Umsetzung.

Nach der Darstellung der 28 nationalen Rechtsordnungen in Kapitel IV ergibt sich eine Matrix, die sowohl die inhaltlichen Parallelen, als auch die rechtlichen Unterschiede in den nationalen Rechtsordnungen zueinander sowie zu der Europäischen Richtlinie aufzeigt.

Letztere Friktionen (Abweichungen) zwischen Europäischem und nationalem Recht, sei es, dass diese in

- den Abweichungen zu den europäischen Vorgaben[7308],
- der unterschiedlichen Ausfüllung der durch die Richtlinie gegebenen Freiräume[7309] oder
- der nationalrechtlichen Ausfüllung[7310] der nicht geregelten Materien bestehen,

sind Gegenstand der ökonomischen Analyse des Kapitels VI.

7302 Siehe: Kapitel VI; Kapitel VII
7303 Siehe: Kapitel III
7304 Siehe: Kapitel III.B
7305 Siehe: Kapitel IV
7306 Siehe: Kapitel III.B. 1
7307 Siehe: Kapitel IV
7308 Siehe: Kapitel VI.A
7309 Siehe: Kapitel VI.B
7310 Siehe: Kapitel VI.C

VIII.D. Besonderheiten der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen

Die 28 Handelsvertreterrechtsordnungen der Europäischen Union lassen sich in vier Hauptgruppen unterteilen. Dies sind

- der anglo-amerikanische[7311] und
- der römisch-germanische Rechtskreis mit seinen Untergruppen
  - des romanischen[7312] und
  - des deutschen[7313] Rechtskreises.[7314]
- Die nordischen Länder stehen zwischen dem römisch-germanischen und dem anglo-amerikanischen Rechtskreis, sind in ihrer Ausprägung jedoch näher am römisch-germanischen Rechtskreis.[7315] Sie sind als nordischer Rechtskreis[7316] zusammengefasst.
- Zypern und Malta (sowie Schottland) lassen sich weder dem römisch-germanischen noch dem anglo-amerikanischen Rechtskreis zuordnen, da sowohl die kodifizierten Zivilrechtsordnungen als auch das Richterrecht von Bedeutung sind.[7317] Daher betrachtet diese Arbeit diese Staaten gesondert als „hybride Systeme“[7318].

Gegenüber dem romanisch-germanischen Rechtskreis ist der anglo-amerikanische Rechtskreis nur in geringem Ausmaß durch das römische Recht beeinflusst.[7319] Im anglo-amerikanischen Rechtskreis steht nicht die Rechtsnorm (statute-law) im Mittelpunkt, sondern der Urteilsspruch des Richters.[7320] Sofern kein bindendes statute-law vorliegt, entwickelt die Rechtsprechung ihre Entscheidungen anhand von Präzedenzen fort.[7321] Das Common Law beschreibt dabei nicht parlamentarische Gesetze, sondern die von den Gerichten entwickelten verbindlichen Vorschriften und Entscheidungen.[7322]

Nach Sichtung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen lassen sich die Mitgliedstaaten wie folgt einteilen:

7311 Siehe: Kapitel IV.E
7312 Siehe: Kapitel IV.B
7313 Siehe: Kapitel IV.CIV.D
7314 Die Einteilung folgt: Zweigert/Kötz (1996)
7315 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271; siehe auch: Dölemeyer, Rechtsräume, Rechtskreise (Online: 12.09.2018)
7316 Siehe: Kapitel IV.D
7317 Vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)
7318 Siehe: Kapitel IV.F
7319 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 177
7320 Vgl. Steinert (1993), S. 60
7321 Vgl. Steinert (1993), S. 60
7322 Vgl. Steinert (1993), S. 61

Römisch-germanischer Rechtskreis		Nordischer Rechtskreis	Anglo-amerikanischer Rechtskreis
Geprägt durch kodifiziertes Zivilgesetz		Eigenständig; näher am römisch-germanischen Rechtskreis	Geprägt durch Richterrecht
Romanischer Rechtskreis	Deutscher Rechtskreis		
Frankreich, Belgien, Luxemburg Italien, Spanien, Portugal, Niederlande[7323] Rumänien[7324]	Deutschland, Griechenland Österreich Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn,[7325] Bulgarien[7326], Kroatien, Polen[7327], Estland, Lettland,[7328] Litauen[7329]	Dänemark Finnland, Schweden[7330]	England (und Nordirland), Irland[7331]

Hybride Rechtssysteme
(relevanter Einfluss von Civil Law und Common Law)

Malta und Zypern[7332]

Tabelle 62: Einordnung des nationalen Handelsvertreterrechts der Mitgliedstaaten in die Rechtskreise

Nach der Untersuchung der nationalen Handelsvertreterrechtsordnungen des Kapitels IV sind nachfolgende Rechtsfriktionen Gegenstand der ökonomischen Analyse des Kapitels VI:

7323 Vgl. Wieacker (1967), S. 496–513; Portugal und Niederlande waren ursprünglich stark vom spanischen Recht geprägt, was heute verblasst. Hier nimmt das deutsche Recht einen zunehmend größeren Einfluss.
7324 Vgl. Lydorf, Romanischer Rechtskreis (Online: 08.09.2019)
7325 Vgl. Hertel (2009), S. 164
7326 Vgl. Schlosser (2001), S. 189 f., 214.; Zuordnung nicht unproblematisch
7327 Vgl. Hertel (2009), S. 164; Zuordnung nicht unproblematisch
7328 Vgl. Heiss (2006), S. 22
7329 Vgl. Heiss (2006), S. 22; Aufgrund der Nähe zum estnischen Vertragsrecht ist Litauen im Rahmen vorliegender Arbeit dem deutschen Rechtskreis zugeordnet
7330 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 271
7331 Vgl. Posch (2000), S. 115
7332 Vgl. Kötz, Rechtskreise (Online: 08.09.2019)

Friktionen der Rechtsquellen zu den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie	Disharmonien aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie	Inkongruenzen aufgrund der durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche
– Friktionen durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe in der Handelsvertreterrichtlinie[7333] – Abweichungen nationaler Abschlussvollmachterteilungen von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie[7334] – Unterschiede in den nationalen Regelungen der Nebenpflichten[7335] – Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen[7336]	– Nationale Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter[7337] – Unterschiedliche Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags[7338] – Unterschiede im Zusammenhang nationaler Exklusivitätsvereinbarungen[7339] – Nationale Abweichungen im Zusammenhang der ordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrags[7340] – Nationale Unterschiede im Zusammenhang des Handelsvertreterausgleichsanspruchs und -ersatzanspruchs[7341] – Nationale Disharmonien des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters[7342]	– Vollmachtsumfang des Handelsvertreters im Außenverhältnis[7343] – Nationale Spezialkompetenzen des Handelsvertreters[7344] – Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit[7345] – Überschießende nationale Regulierung von Dienstleistungsvertretern[7346] – Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses[7347] – Nationale Bestimmungen zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung[7348] – Fehlende Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters[7349] – Vergütungsbezogene Friktionen der nationalen Handelsvertreterrechte[7350] – Nationale Bestimmungen von Delkredere- und Inkassovereinbarungen[7351] – Nationale Disharmonien der Kündigung des Handelsvertretervertrags[7352] – Nationale Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen[7353]

Tabelle 63: Friktionen des Handelsvertreterrechts

7333 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7334 Siehe: Kapitel VI.A. 2
7335 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7336 Siehe: Kapitel VI.A. 4
7337 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7338 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7339 Siehe: Kapitel VI.B. 3
7340 Siehe: Kapitel VI.B. 4
7341 Siehe: Kapitel VI.B. 5
7342 Siehe: Kapitel VI.B. 6
7343 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7344 Siehe: Kapitel VI.C. 2
7345 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7346 Siehe: Kapitel VI.C. 4
7347 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7348 Siehe: Kapitel VI.C. 7
7349 Siehe: Kapitel VI.C. 8
7350 Siehe: Kapitel VI.C. 9
7351 Siehe: Kapitel VI.C. 10
7352 Siehe: Kapitel VI.C. 11
7353 Siehe: Kapitel VI.C. 12

VIII.E. Ergebnisse der Friktionsanalyse

Die Kapitel VI.A, VI.B und VI.C analysieren und bewerten nach den Grundsätzen der Komparativen Institutionenökonomik[7354] die Abweichungen (Friktionen) des nationalen Rechts vom Europäischen Richtlinienrecht. Dabei unterscheidet der Begriff der Friktionen

- nationale Abweichungen vom Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie[7355] (insbesondere durch die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe),
- nationale Abweichungen der nationalen Regelungen aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie[7356] sowie
- nationale Abweichungen durch die Ausfüllung der in der Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche.[7357]

[7354] Siehe: Kapitel II
[7355] Analyse in: Kapitel VI.A
[7356] Analyse in: Kapitel VI.B
[7357] Analyse in: Kapitel VI.C

VIII.E. 1. Nationale Abweichungen vom Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie

Friktionen ergeben sich u.a. dann, wenn nationale Gesetzgeber vom Wortlaut der Handelsvertreterrichtlinie abweichende Regelungen treffen.[7358] Dies ist insbesondere der Fall, wenn die Richtlinie unbestimmte Rechtsbegriffe[7359] verwendet.

VIII.E. 1.1. Unbestimmte Rechtsbegriffe

Zu Friktionen seitens des nationalen Gesetzgebers hinsichtlich des Richtlinienwortlauts kann es insbesondere durch die abweichende Interpretation unbestimmter Rechtsbegriffe in der Europäischen Richtlinie kommen.[7360] Nach der Analyse ist festzuhalten, dass ihre Verwendung aus ökonomischer Sicht geboten ist, da sie i.S.d. Subsidiarität[7361] den kleineren Einheiten größere Flexibilität und Sachnähe bieten. Nur in Ausnahmefällen darf dieser Grundsatz durchbrochen werden. Dabei dürfen Durchbrüche dieses Grundsatzes – i.S.d. praktischen Konkordanz[7362] – lediglich soweit durchgeführt werden, dass die größtmögliche Geltung aller, sich auch widersprechenden Transaktionskostenvorteile gewährt ist.[7363]

Derartige Friktionen treten im Zusammenhang nachfolgender unbestimmter Rechtsbegriffe auf:[7364]

- erforderlich
- notwendig
- angemessen
- erheblich
- normalerweise
- außergewöhnlich
- überwiegend
- üblich
- unzumutbar
- mit dem Geschäft zusammenhängende Faktoren
- Nachteile
- wesentlich
- Treu und Glauben
- schuldhaftes Verhalten
- Umstände (insbesondere außergewöhnliche)

7358 Analyse in: Kapitel VI.A

7359 Siehe: Kapitel VI.A. 1

7360 Siehe: Kapitel VI.A. 1

7361 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7362 Vgl. Hesse (1999), Rn. 72; Bundesverfassungsgericht, BvR 63/68, Christliche Gemeinschaftsschule badischer Überlieferung im Lande Baden-Württemberg vom 17.12.1975, BVerfGE 41 (S. 29), S. 51; Bundesverfassungsgericht, BvR 1257/84, 1 BvR 861/85, Strafgerichtliche Verurteilung wegen des Verwendens von Kennzeichen einer verfassungswidrigen Organisation (FDJ); „Westdeutsche Erstaufführung des Herrnburger Berichts“ vom 03.11.1987, BVerfGE 77 (S. 240), S. 255; Bundesverfassungsgericht, BvR 266/86, 1 BvR 913/87 Bestrafung wegen Verunglimpfung der Bundesflagge vom 07.03.1990, BVerfGE 81 (S. 298), S. 308; vgl. Krimphove (2017b), S. 584 (m.w.N.)

7363 Siehe: Kapitel VI.A. 1.3

7364 Ausführlich in: Tabelle 24

- Vorteile.

Diese sind insbesondere relevant im Zusammenhang

- der Nebenpflichten des Handelsvertreters und des Unternehmers[7365],
- der Vergütung des Handelsvertreters sowie ihrer Überprüfung[7366],
- der Kündigung des Handelsvertretervertrags[7367],
- des Abfindungsanspruchs des Handelsvertreters[7368].[7369]

Bei diesen Begriffen ergibt die Analyse, dass sie trotz ihrer transaktionskostenfördernden Rechtsunsicherheit deswegen zulässig sind, weil die transaktionskostensparende Wirkung diese Transaktionskostennachteile überwiegt.[7370]

Diese Transaktionskosteneinsparung besteht darin, dass sie den übergeordneten Gesetzgeber dann entlasten alle Einzelfälle enumerativ aufzuzählen und dadurch Suchkosten[7371] zu generieren.[7372] Ferner bieten sie sachnähere und flexiblere Lösungen, die somit effizienter und akzeptabler sind und damit Prozess-[7373] und auch Informationskosten[7374] einsparen.[7375]

VIII.E. 1.2. Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter

Die Handelsvertreterrichtlinie nennt in Art. 1 Abs. 2 nur den Vermittlungsvertreter und den Abschlussvertreter. Sie macht keine Angaben darüber, welcher Vertretertyp vorliegen soll, falls die Parteien keine eindeutige Bestimmung in ihrem Handelsvertretervertrag aufnehmen.[7376] Tabelle 25 zeigt in diesem Zusammenhang, dass die nationalen Gesetzgeber den Handelsvertreter mangels einer Parteivereinbarung als Vermittlungsvertreter ansehen.

Damit schlagen alle europäischen Mitgliedsländer eine Regelung[7377] vor, die sich im Rahmen der Europäischen Richtlinie hält. Eine Friktion, die einer ökonomischen Würdigung bedarf, liegt daher im obigen Sinne nicht vor.[7378]

VIII.E. 1.3. Nebenpflichten

Die Handelsvertreterrichtlinie gibt den nationalen Gesetzgebern in Art. 3 und Art. 4 Nebenpflichten des Handelsvertreters und der Unternehmer vor. Diese beruhen auf dem

---

7365 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7366 Siehe: Kapitel VI.A. 4; Kapitel VI.C. 9
7367 Siehe: Kapitel VI.B. 4; Kapitel VI.C. 11
7368 Siehe: Kapitel VI.B. 5
7369 Ausführlich in: Tabelle 24
7370 Siehe: Kapitel VI.A. 1.2.3
7371 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7372 Siehe: Kapitel VI.A. 1.2.3
7373 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.ii
7374 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7375 Siehe: Kapitel VI.A. 1.2.3
7376 Siehe: Kapitel VI.A. 2
7377 Siehe: Tabelle 25
7378 Siehe: Kapitel VI.A. 2

Gebot von Treu und Glauben[7379]. Der Katalog der in Art. 3 und Art. 4 Handelsvertreterrichtlinie aufgeführten Nebenpflichten ist folglich nicht abschließend. Der Richtliniengeber signalisiert diese Offenheit durch die Verwendung der Begriffe „im Besonderen“[7380] und „insbesondere“[7381]. Dadurch fassen, wie in Kapitel VI.A. 3.2.1.a dargestellt, einzelne nationale Gesetzgeber den Katalog ihrer Nebenpflichten weiter. Diese nationalen Nebenpflichten beziehen sich vor allem auf den Handelsvertreter, was verständlich erscheint, da die Pflichten des Unternehmers primär mit seiner Hauptpflicht, also der Vergütung des Handelsvertreters, zusammenhängen, die erst Art. 6 ff. Handelsvertreterrichtlinie im Detail regelt.[7382]

So kennen die Länder Italien[7383], Portugal[7384], Rumänien[7385] (romanischer Rechtskreis) sowie die Slowakei[7386] und Tschechien[7387] (deutscher Rechtskreis) eine Informationspflicht des Handelsvertreters, wenn er seine Tätigkeit nicht ausüben kann. Eine solche nationale Nebenpflicht deckt allerdings bereits das europarechtliche Gebot von Treu und Glauben (das allgemeine Gebot Treu und Glaube sowie Art. 3 Abs. 2 lit. b Handelsvertreterrichtlinie) ab. Somit widerspricht diese nationale Nebenpflicht nicht den europäischen Vorgaben. Damit liegt nach der Aufgabenstellung dieser Untersuchung keine ökonomisch zu bewertende Friktion vor.[7388]

Dies gilt zudem für die in Kapitel VI.A. 3.2.1.a angeführten weiteren Nebenpflichten des Handelsvertreters, wie seine

- Mitwirkungspflicht,
- Verschwiegenheitspflicht,
- Pflicht zur Verwahrung bzw. Rückgabe von Unterlagen, Sachen und Vermögenswerten,
- Versicherungspflicht,
- Informationspflicht zur Untervertretung.

Auch sie unterfallen bereits dem europarechtlichen Gebot von Treu und Glaube der Handelsvertreterrichtlinie aus Art. 3 Abs. 1.

VIII.E. 1.4. Vergütungsbestimmungen

Die Untersuchung der Regelungsunterschiede der europäischen und nationalen Vergütungsbestimmungen besteht aus den folgenden Aspekten:

- Form und Höhe der Vergütung[7389],
- unbestimmte Rechtsbegriffe der Ortsüblichkeit, Tätigkeitsüblichkeit, angemessenen Vergütung[7390],

---

7379 Art. 3 Abs. 1 und Art. 4 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie
7380 Art. 3 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
7381 Art. 4 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
7382 Siehe: Kapitel VI.A. 4; Kapitel IV Rechte und Pflichten, Vergütung
7383 Art. 1747 ZVG (IT)
7384 Art. 11 HVG (PT)
7385 Art. 2079 Abs. 4 ZGB (RO
7386 §655 Abs. 4 HGB (SK)
7387 §2494 ZGB (CZ)
7388 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7389 Siehe: Kapitel VI.A. 4.1
7390 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2

- Provisionsanspruch während der Vertragslaufzeit[7391],
- Provisionsanspruch nach der Vertragslaufzeit sowie die Provisionsteilung[7392],
- Entstehung des Provisionsanspruchs[7393],
- Entfallen des Provisionsanspruchs[7394],
- Bestimmungen der Provisionsabrechnung und deren Überprüfung[7395].

Die ökonomische Analyse hat gezeigt, dass die Festlegung eines bestimmten Vergütungssystems nur durch die kleinste Einheit (die Vertragsparteien) erfolgen kann.[7396] Der nationale oder gar der Europäische Gesetzgeber verfügen in der Bewertung diesen Sachverhalts i.S.d. Subsidiarität[7397] nicht über sämtliche dazu notwendige Informationen[7398]. Ferner sichert eine sachnahe Regulierung die Akzeptanz der Regelung durch die Parteien und reduziert damit Prozesskosten[7399].

Damit können der Europäische Gesetzgeber oder die nationalen Gesetzgeber allenfalls ökonomisch sinnvoll einen Rahmen vorgeben, in dem die Parteien ihre privaten Aspekte berücksichtigen können. Dieses Ergebnis entspricht exakt der Ökonomik der Subsidiarität[7400].

Diese Rahmenbedingungen dienen der Einheitlichkeit des nationalen Handelsvertreterrechts und der Vermeidung von Wettbewerbs- und Standortvorteilen. Sie sind insbesondere dann zulässig, wenn sie i.S.d. Richtlinie[7401] den Schutz des Handelsvertreters thematisieren.

Dieser Effizienzerstellung durch die Beachtung der Subsidiarität, mitunter durch die Nutzung unbestimmter Rechtsbegriffe, folgen die übrigen der oben genannten Aspekte.[7402]

7391 Siehe: Kapitel VI.A. 4.3
7392 Siehe: Kapitel VI.A. 4.4
7393 Siehe: Kapitel VI.A. 4.5
7394 Siehe: Kapitel VI.A. 4.6
7395 Siehe: Kapitel VI.A. 4.7
7396 Siehe: Kapitel VI.A. 4.1
7397 Siehe: Kapitel II.B
7398 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7399 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7400 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7401 Siehe: Kapitel III.B. 2.1; Kapitel III.B. 2.2
7402 Siehe: Kapitel VI.A. 4.2; Kapitel VI.A. 4.3; Kapitel VI.A. 4.4; Kapitel VI.A. 4.5; Kapitel VI.A. 4.6; Kapitel VI.A. 4.7

VIII.E. 2. Nationale Abweichungen aufgrund expliziter Freiräume der Handelsvertreterrichtlinie

Abweichungen nationalen Rechts von der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie treten eigens dann auf, wenn die Handelsvertreterrichtlinie hierzu selbst Freiräume[7403] einräumt.

Damit gestattet die Richtlinie ausdrücklich sowohl den Mitgliedstaaten als auch den Vertragsparteien durch deren subsidiäre Regelung Inhalte des Handelsvertreterrechts auf ihrer Ebene zu regeln bzw. zu konkretisieren.[7404]

VIII.E. 2.1. Nebenberuflich tätige Handelsvertreter

Die Handelsvertreterrichtlinie schafft in Art. 2 Abs. 2 für die Mitgliedstaaten die Möglichkeit, das Europäische Recht der Handelsvertreterrichtlinie auf nebenberufliche Handelsvertreter zu erstrecken. Im Kontext der Einbeziehung nebenberuflich tätiger Vertreter in den Anwendungsbereich des nationalen Handelsvertreterrechts erscheint es nach dem Subsidiaritätsprinzip[7405] ökonomisch sinnvoll, die einzelstaatlichen Regelungen nicht durch ein transaktionskostenintensives Europäisches Vereinheitlichungsrecht zu ersetzen,[7406] denn der mögliche Einsatz von nebenberuflichen Handelsvertretern geschieht vorzugsweise durch die Handelsvertretervertragsparteien selbst. Ihre größere Sachnähe garantiert daher eine bessere Akzeptanz ihrer Entscheidung und damit die Reduktion von Prozesskosten.[7407]

Auch erscheinen die nationalen Rechtsordnungen besonders in diesem Punkt höchst unterschiedlich, was bereits im Verfahren zum Erlass der Handelsvertreterrichtlinie[7408] ein Diskussionspunkt gewesen ist. Die Vielfalt sachgerechter nationalrechtlicher Regelungen in diesem Bereich kann der Europäische Gesetzeber nur in besonders kostenintensiven Einzelfallregelungen selbst regeln. Insofern erscheint der Verbleib der Regelung zum Einsatz von nebenberuflichen Vertretern auf der Parteiebene und zur Anwendbarkeit des umgesetzten Richtlinienrechts auf Ebene der Mitgliedsstaaten aus Subsidiaritätserwägungen[7409] ökonomisch geboten.[7410]

Mit in dieses Kalkül einzubeziehen ist das Argument, dass den Kunden ohnehin nur geringe Transaktionskosten entstehen, da es für die Gültigkeit ihrer Geschäfte mit dem Vertretenen (dem Unternehmer) nicht relevant ist, ob sie mit einem haupt- oder nebenberuflichen Handelsvertreter die Geschäfte abschließen.[7411]

7403 Analyse in: Kapitel VI.B
7404 Siehe: Kapitel VI.B
7405 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7406 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7407 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7408 Bereits in den Erläuterungen zu Art. 4: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1976), S. 18
7409 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7410 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7411 Siehe: Kapitel VI.B. 1

Transaktionskostenrelevanz hat dieser Unterschied auch für den Unternehmer nur bedingt, denn spätestens beim Vertragsabschluss entscheiden die Parteien über das Statut des Handelsvertreters, so dass der Vertretene (Unternehmer) weiß, ob es sich um einen nebenberuflich tätigen Handelsvertreter handelt.[7412]

Für den Unternehmer ist der Unterschied zwischen einem haupt- und nebenberuflichen Vertreter allenfalls von Bedeutung, um ggf. die Anwendung der Europäischen Richtlinie oder einzelner Teile (z.B. innerhalb ihrer Schutzrechte[7413]) auszuschließen. Aufgrund der spezialgesetzlichen Regelungen in den einzelvertraglichen Bestimmungen der Parteien fehlt jedoch hier die Notwendigkeit, den rechtlichen Status eines Vertreters zu erkennen.[7414]

VIII.E. 2.2. Gültigkeitsvoraussetzungen des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertreterrichtlinie erwähnt Formvorschriften des Handelsvertretervertrags.[7415] Diese bestehen in

- der möglichen Schriftform des Handelsvertretervertrags (Art 13. Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie),
- der Aushändigung einer unterzeichneten Urkunde über den Handelsvertretervertragsinhalt nebst Ergänzungen (Art. 13 Abs. 1).

Weiterhin nimmt der EuGH in seiner Entscheidung *BELLONE*[7416] Stellung zur Registereintragung des Handelsvertreters als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags.

Gültigkeitsvoraussetzungen ordnet die Richtlinie dabei allenfalls der Schriftform (Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) zu, und auch nur dann, wenn die Mitgliedstaaten dies ausdrücklich vorschreiben. Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie, der die Aushändigung der Urkunde erwähnt, ist zwar unabdingbar, aber lediglich als „Kann"-Vorschrift ausgestaltet.

Folglich kann Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie keine Gültigkeitsvoraussetzung normieren. In seiner Entscheidung *BELLONE*[7417] hat der EuGH festgestellt, dass über die in der Handelsvertreterrichtlinie genannten Gültigkeitsvoraussetzungen keine weiteren Gültigkeitsvoraussetzungen, wie Registereintragungen, europarechtlich zulässig sind.

Die Frage, ob der Europäische Gesetzgeber – und nicht die Mitgliedstaaten – hier eine einheitliche Regelung hinsichtlich des Schriftformerfordernis vornehmen soll, erscheint trotz der Ökonomik der Subsidiarität[7418] aus ökonomischen Gründen zwingend. Die Öffnung der Regelung hinsichtlich eines Schriftformerfordernis erzeugt gerade bei den Vertragsparteien und den Dritten erhebliche Transaktionskosten. Es ist insbesondere der

---

7412 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7413 Siehe: Tabelle 36
7414 Siehe: Kapitel VI.B. 1
7415 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7416 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
7417 EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191, Rn. 14 ff.
7418 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Kunde, der nach der derzeitigen Rechtslage recherchieren und wissen muss, welcher Mitgliedstaat die Schriftform verlangt und ob er diese als Gültigkeitsvoraussetzung akzeptiert. Diese Regelung erzeugt erhebliche Rechtsinformationskosten[7419].

Eine Kostenersparnis können unterschiedliche Regelungen der Mitgliedstaaten nicht gewährleisten. Aus diesem Grund ist dieser Regelungsbereich i.S.d. des Subsidiaritätsprinzips[7420] der höheren Einheit, also dem Europäischen Gesetzgeber, zuzuweisen.

In der Sache selbst ist die derzeitige Regelung des Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie damit aus Transaktionskostengründen zweifelhaft:
Bereits vor Vertragsabschluss (zwischen Unternehmer und Drittem) entsteht, wie oben angedeutet, insbesondere dem Kunden die informationskostenerhebliche[7421] Notwendigkeit, festzustellen, ob nationale Formvorschriften vorliegen bzw. ob die Einhaltung der Form eine Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags ist.

Für eine europaeinheitliche Verankerung eines Schriftformerfordernisses mit Gültigkeitsvoraussetzung spricht ferner die nachvertragliche ökonomische Bedeutung der Schriftform.

Die Schriftform hat sowohl eine

- Warnfunktion als auch eine
- Beweis- und Nachweisfunktion.[7422]

Mit letzterer sollen komplexe Inhalte für die Parteien konserviert werden. Fehlt es an einer Warnfunktion, könnten die Parteien ohne besondere Achtsamkeit Handelsvertreterverträge abschließen. Der Anstieg von Prozesskosten[7423] wäre die Folge. Ebenfalls entstehen erhebliche Prozesskosten[7424], wenn die Beweisfunktion des Handelsvertretervertrags nicht vorhanden wäre.

Ein erheblicher Aufwand an Informationskosten[7425] entstünde den Parteien, wenn sie den Inhalt des Vertrags nicht durch Schriftform konserviert hätten und ihn daher nicht nachweisen könnten.

Alle drei Aspekte verdeutlichen die transaktionskostenreduzierende Wirkung einer europaeinheitlichen Schriftform für Handelsvertreterverträge.

Diese transaktionskostensparende Wirkung können alternative Formvorschriften nicht einhalten:

- So besitzt die Herausgabe der Urkunde (Art. 13 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie) nicht die gleiche Intensität der Warnfunktion, wie das Schriftformerfordernis.

7419 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
7420 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7421 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7422 Vgl. Zweigert/Kötz (1996), S. 360 f.
7423 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7424 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7425 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i

- Eine Registereintragung verschiebt die Kostenbilanz des Schriftformerfordernisses, denn die Eintragung und der Unterhalt eines Registers erzeugen ihrerseits Transaktionskosten.

Dieses Formerfordernis erscheint aus den oben dargelegten ökonomischen Gründen, derart kostenrelevant, dass man seine Einhaltung an die Gültigkeit des Handelsvertretervertrag knüpfen muss.[7426]

Daher schlage ich folgende Änderung vor:
Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie überlässt das Vorliegen einer Schriftform nicht mehr allein den Mitgliedstaaten, sondern schreibt diese verbindlich für alle Mitgliedstaaten als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags vor.[7427]

VIII.E. 2.3. Exklusivitätsvereinbarungen

Exklusivitätsvereinbarungen sind Bestimmungen der Vertragsparteien, in denen der Unternehmer dem Handelsvertreter die alleinige/ausschließliche Vertretung über ein bestimmtes Gebiet oder einen Kundenkreis[7428] (auch zu einem bestimmten Produkt möglich) einräumt.

Die Richtlinie erwähnt derartige Exklusivabsprachen allerdings nur in Art. 7 Abs. 2 im Kontext provisionsrechtlicher Regeln.

Eine europaeinheitliche Regelung bzgl. der oben genannten Exklusivitätsregeln besitzt den Vorteil jeder Rechtsharmonisierung, d.h. die Einsparung von Such- und Informationskosten[7429] der Parteien. Allerdings sind solche Vereinbarungen notwendiger Bestandteil der parteilichen Regelungen des Handelsvertretervertrags.[7430] Hier ist es die größere Sachnähe und Akzeptanz, die Transaktionskosten in Form von Informations-[7431] und Prozesskosten[7432] erheblich ersparen.[7433] Eine europaeinheitliche Regelung schließe ich daher unter Rückgriff auf die Subsidiarität[7434] grundsätzlich aus.[7435]

Allenfalls in der Konstellation, dass Parteien keine Exklusivitätsvereinbarung treffen,[7436] soll die Handelsvertreterrichtlinie den Mitgliedstaaten verbindlich – evtl. in einem Schriftformerfordernis[7437] einer Exklusivitätsvereinbarung oder einer gesetzliche Vermutung – vorschreiben, dass sie entsprechende Regelungen (keine Exklusivität oder Exklusivität) verbindlich vorgeben, denn bei fehlenden, unklaren Rechtsfolgen entsteht eine übergroße Rechtsunklarheit, die zu erheblichen Transaktionskosten führt.[7438]

7426 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7427 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7428 Vgl. Emde/Valdini (2017), S. 5; vgl. Schürr (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter in: Thume et al., Rn. 177; vgl. Martinek (2014), S. 142
7429 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7430 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2
7431 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7432 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7433 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2
7434 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7435 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2
7436 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2.3
7437 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2.2
7438 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2

VIII.E. 2.4. Ordentliche Kündigung

Nationale Abweichungen zum Europäischen Recht und zu den nationalen Rechtsordnungen ergeben sich durch unterschiedliche Kündigungsfristen bei einer ordentlichen Kündigung.[7439] Der Europäische Gesetzgeber legt diesbezüglich lediglich in Art. 15 Abs. 2 und Abs. 3 Mindestvorschriften zum Schutze des Handelsvertreters fest.

Hier bestehen Wahlmöglichkeiten der nationalen Gesetzgeber (Art. 15 Abs. 2 und Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie) bzw. innerhalb des national gewählten Rahmens insbesondere der Vertragsparteien:

Die verpflichtende Mindestvorgabe aus Art. 15 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie sieht vor, dass die Kündigungsfrist

- im ersten Vertragsjahr einen,
- im zweiten Vertragsjahr zwei und
- im dritten Vertragsjahr drei Monate beträgt.[7440]

Durch Art. 15 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie gewährt der Richtliniengeber den nationalen Gesetzgebern die Möglichkeit, eine Verlängerung dieser Fristen vorzusehen, so dass die Kündigungsfrist

- im vierten Vertragsjahr vier
- im fünften Vertragsjahr fünf und
- ab dem sechsten Vertragsjahr sechs Monate beträgt.[7441]

Aus ökonomischer Sicht ist eine europäische Vereinheitlichung der Kündigungsfristen nicht nötig.[7442] Die größere inhaltliche Sachnähe und Akzeptanz vertraglicher Regelungen sind ökonomisch effizient.[7443]

Dies zeichnet der Europäische Gesetzgeber nach, indem er lediglich Mindestvorschriften erlässt, in denen die Parteien nach der Wahl der Alternative durch den nationalen Gesetzgeber in vielfältiger Weise, jedoch nicht zum Nachteil des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer (Art. 15 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie), abweichen können.[7444]

VIII.E. 2.5. Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch

Ein breit diskutierter Punkt des Europäischen Handelsvertreterrechts sind die nationalen Unterschiede im Zusammenhang mit dem Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch.[7445] Die Europäische Richtlinie gibt nur im Falle des Handelsvertreterausgleichsanspruchs die maximale Höhe in Art. 17 Abs. 2 lit. b an.

Zu untersuchen sind insbesondere:

7439 Siehe: Kapitel VI.B. 4.1; siehe: Tabelle 39
7440 Siehe auch: Kapitel III.B. 2.4.6
7441 Siehe auch: Kapitel III.B. 2.4.6
7442 Siehe: Kapitel VI.B. 4.1
7443 Siehe: Kapitel VI.B. 4.1
7444 Siehe: Kapitel VI.B. 4.1
7445 Siehe: Kapitel VI.B. 5

1. die Wahlmöglichkeit (Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie) der Mitgliedsländer zwischen dem Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch (Art. 17 Abs. 2 bzw. Art. 17 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie),
2. der ergänzende Schadenersatzanspruch (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) neben dem Ausgleichsanspruch sowie
3. die fehlenden europäischen Berechnungsmethoden für beide Abfindungssystematiken.

Zu 1. und 2.:
Die Frage nach den Transaktionskostenvorteilen des ein oder anderen Anspruchs stellt sich nicht, da zwischen ihnen kein relevanter Unterschied besteht.[7446] Beide gleichen nämlich eine ungerechte Gewinnverteilung aus, nehmen dabei jedoch eine unterschiedliche Perspektive ein.[7447] Zu berücksichtigen ist, dass der inhaltlich enger gefasste Ausgleichsanspruch (Art. 17 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie) aus Sicht der Europäischen Richtlinie mit einem Schadensersatzanspruch (Art. 17 Abs. 2 lit. c Handelsvertreterrichtlinie) kombiniert ist.[7448] Eine eigenständige ökonomische Betrachtung des Schadensersatzanspruchs verbietet sich daher.[7449]

Zu 3.:
Einerseits erschweren unterschiedliche nationale Berechnungsmethoden eine Einheitlichkeit des Komplexes und bedingen dadurch Such- und Informationskosten[7450] sowie in Streitfällen Durchsetzungskosten[7451].[7452] Andererseits legen die Parteien mit ihrer größeren Sachnähe, und eigens auf ihre speziellen Bedürfnisse angepasst, die Vergütungen in ihren Verträgen fest. Dies muss auch für den Ausgleichs- bzw. Ersatzanspruch gelten, denn diese sind derart einzelfallspezifisch[7453], dass deren Regelung einer größtmöglichen Sachnähe bedarf[7454].

Auch die Mitgliedstaaten akzeptieren dieses ökonomische Ergebnis, denn außer Italien[7455] geben sie den Parteien keine normativen Handlungsweisen, ungeachtet üblicher Vorgehensweisen, zur Berechnung der Ansprüche vor. Der italienische Staat kennt die Festlegung des Ausgleichsanspruchs durch die Tarifvertragsparteien[7456]. Aber auch diese Vorgabe ist im italienischen/Europäischen Recht umstritten[7457] und berücksichtigt daher die in dieser Arbeit vorgegebenen ökonomischen Zuständigkeitskriterien[7458].

7446 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3; Kapitel VI.B. 5.5
7447 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3; Kapitel VI.B. 5.5
7448 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3; Kapitel VI.B. 5.5
7449 Siehe: Kapitel VI.B. 5.5
7450 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7451 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7452 Siehe: Kapitel VI.B. 5.4
7453 Siehe: Kapitel VI.B. 5.4; siehe dazu die Einzelfallerläuterungen in der landesspezifischen Betrachtung des Kapitels IV unter dem jeweiligen Punkt des Abfindungsanspruchs
7454 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7455 Siehe: Kapitel IV.B. 3.10.3
7456 Siehe: Kapitel IV.B. 3.10.3
7457 Siehe: Kapitel IV.B. 3.10.3
7458 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Es entspricht der ökonomischen Gesetzmäßigkeit[7459], dass der Europäische Gesetzgeber diese Fragen nicht selbst regelt, sondern den Mitgliedstaaten bzw. vorranging den Vertragsparteien überlässt.

Eine solche Regelung erspart Such- und Informations-[7460] und Prozesskosten[7461] und ist damit ökonomisch korrekt.

Der Europäische Gesetzgeber verwendet insbesondere im Zusammenhang mit den Abfindungsansprüchen sowie ihrem Entfallen unbestimmte Rechtsbegriffe.[7462] Die ökonomische Zulässigkeit dieser unbestimmten Rechtsbegriffe konnte bereits das Kapitel VI.A. 1 nachweisen und sie bestätigt sich auch hier.[7463]

Das Entfallen bzw. Nichtbestehen der Abfindungsansprüche (Art. 18 Handelsvertreterrichtlinie) haben alle europäischen Mitgliedstaaten konsequent und einheitlich umgesetzt.[7464] Da insofern keine Friktion auftrifft, bedarf diese Frage keiner ökonomischen Klärung.[7465]

Dieselben Grundsätze gelten auch für die Unabdingbarkeit von Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruch (Art. 19 Handelsvertreterrichtlinie) zum Nachteil des Handelsvertreters vor Beendigung des Handelsvertretervertrags.[7466]

VIII.E. 2.6. Disharmonien in der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

In Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie begrenzt der Europäische Gesetzgeber die Maximaldauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters auf zwei Jahre nach Beendigung des Vertragsverhältnisses. Mit Ausnahme von Österreich übernehmen die Mitgliedstaaten diese zeitliche Regel.[7467] Der österreichische Gesetzgeber sieht in §25 HVG (AT) kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters vor. Damit gewährt der österreichische Gesetzgeber dem Handelsvertreter eine größere wirtschaftliche Möglichkeit.[7468]

Die starke Begünstigung des einzelnen Handelsvertreters im österreichischen Recht sowie die nicht zwingende europarechtliche Karenzentschädigung mögen zwar aus betriebswirtschaftlichen Gründen ungerecht erscheinen, dies ist aber nicht Kalkül einer ökonomischen Analyse, wie sie hier ökonomisch vertreten wird.[7469] Diese betriebswirtschaftliche Gerechtigkeitsfrage stellt sich gleichsam auch für eine nicht zwingend vorgesehene Karenzentschädigung des Handelsvertreters.[7470]

7459 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7460 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7461 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7462 Siehe: Kapitel VI.B. 5.6
7463 Siehe: Kapitel VI.B. 5.6
7464 Siehe: Kapitel VI.B. 5.7
7465 Siehe: Kapitel VI.B. 5.7
7466 Siehe: Kapitel VI.B. 5.8
7467 Siehe: Kapitel VI.B. 6; Kapitel VI.B. 6.4
7468 Siehe: Kapitel VI.B. 6.4
7469 Siehe: Kapitel VI.B. 6.4
7470 Siehe: Kapitel VI.B. 6.6

In der Sache selbst besteht wegen der großen Sachnähe und der dadurch geminderten Transaktionskosten (Subsidiarität, Akzeptanz der Dauer des Wettbewerbsverbots)[7471] eine Entscheidungsprärogative der Handelsvertretervertragsparteien. Dieses ökonomische Erfordernis garantiert sowohl die gegenwärtige europäische Rechtslage durch Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie als auch die nationalen Handelsrechtsordnungen[7472].

Dem Europäischen Gesetzgeber muss es allerdings möglich sein, eine Maximalgrenze des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots europaweit festzusetzen, denn mit dieser Maximalgrenze schützt er einerseits die Rechte des Handelsvertreters, andererseits respektiert er die ökonomische Situation der Unternehmer, die an dem Verbot der Konkurrenz ihres ehemaligen Handelsvertreters interessiert sind.[7473] Die Lösung, die der Europäische Gesetzgeber dazu in Art. 20 Abs. 3 Handelsvertreterrichtlinie trifft, entspricht daher der größtmöglichen Akzeptanz aller Parteien und reduziert so Prozesskosten[7474].

Gleichzeitig harmonisiert der Europäische Gesetzgeber – zumindest über den Weg der Mindestdauer – die Wettbewerbsbedingungen des Binnenmarkts.

[7471] Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
[7472] Siehe: Tabelle 41
[7473] Siehe: Kapitel VI.B. 6.3
[7474] Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

VIII.E. 3. Nationale Abweichungen durch die Ausfüllung der in der Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche

Eine weitere Möglichkeit, die zu unterschiedlichem nationalen Handelsvertreterrecht führt, besteht immer dann, wenn die Mitgliedsländer und Vertragsparteien ihrerseits Regelungen in den Bereichen vornehmen, die nicht ausdrücklich in den europäischen Vorgaben bzw. in der Handelsvertreterrichtlinie erwähnt sind. Im Unterschied zu der vorangestellten Möglichkeit der Friktionen der Kapitel VIII.E. 1 und VIII.E. 2 gewährt die Richtlinie hier keinen ausdrücklichen Freiraum zur Gestaltung der Rechtslage. Dieser ergibt sich allein dadurch, dass die Richtlinie bestimmte Regelungsbereiche offenlässt.

VIII.E. 3.1. Wirksamkeit von Geschäften/Rechtshandlungen eines vollmachtlosen Vertreters

Die Rechtsfolgen der Wirksamkeit von Geschäften/Rechtshandlungen eines vollmachtlosen Vertreters regelt die Handelsvertreterrichtlinie nicht. Hier bleibt Raum für die Mitgliedsländer zur Regelung dieses Konflikts in der eigenen Rechtssetzungskompetenz.[7475] Die vorliegende Analyse verdeutlicht, dass differenzierende nationale Regelungen bzgl. der Gültigkeit von Geschäften eines vollmachtlosen Handelsvertreters ökonomisch sinnvoll sind.[7476] Zwar hätte eine europaeinheitliche Regelung den Vorteil von Rechtssicherheit und Informationskostenersparnissen[7477], die erhebliche Transaktionskostenvorteile einer sachnahen Regulierung kompensieren diese jedoch über[7478].[7479]

Insbesondere gewähren die nationalen Rechtsordnungen Institute des Vertrauensschutzes (Duldungs-/Anscheinsvollmacht)[7480], welche die Transaktionskosten der Dritten (Kunden) erheblich reduzieren.[7481]

VIII.E. 3.2. Spezialkompetenzen des Handelsvertreters

Unterschiedliche nationale Regelungen existieren bzgl. zusätzlicher Kompetenzen des Handelsvertreters im Falle

- der Änderung von Zahlungszielen und Rabatten sowie Stundungen,[7482]
- der Entgegennahme von Mängelrügen und sonstigen Mitteilungen[7483] sowie
- der Durchführung von geschäftlichen Sicherungsmaßnahmen[7484].

Dabei stellt sich die Frage, ob der Europäische Gesetzgeber zu einer einheitlichen Regelung berufen ist.

7475 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7476 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7477 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7478 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7479 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7480 Siehe: Tabelle 43
7481 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7482 Siehe: Kapitel VI.C. 2.1
7483 Siehe: Kapitel VI.C. 2.2
7484 Siehe: Kapitel VI.C. 2.1; Kapitel VI.C. 2.2

Wie argumentiert[7485] steht auch in diesem Sachzusammenhang – aufgrund der größeren Sachnähe und ihres Informationsvorsprungs gegenüber anderen Einheiten – der kleineren Einheit (Handelsvertreter und Unternehmer) im Verständnis der Subsidiarität[7486] die Regelungskompetenz zu. Ökonomisch bedenklich und damit juristisch unzulässig erscheint allenfalls die Möglichkeit, dem Handelsvertreter selbst sämtliche Entscheidungsbefugnisse über Spezialkompetenzen zuzuweisen, denn hierdurch steigen in gewichtigem Maße die Kontrollkosten[7487] des Unternehmers.[7488]

VIII.E. 3.3. Konzeption der Vermittlungstätigkeit

Einige nationale Rechtsordnungen verlangen vor der eigentlichen Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters eine Verhandlung zwischen ihm und dem Dritten.[7489]

Entstanden ist diese Disharmonie durch Ungenauigkeiten in den Übersetzungen der Handelsvertreterrichtlinie. So geht z.B. Art. 1 Abs. 2

- des deutschen Handelsvertreterrichtlinientextes von der Tätigkeit des "Vermittelns",
- der englische Text der Handelsvertreterrichtlinie von der „Verhandlung“ (to negotiate) aus.[7490]

Eine reine Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters (ohne vorhergehende Verhandlung) sehen

- im romanischen Rechtskreis Belgien, Italien, Niederlande, Portugal, Spanien,
- im deutschen Rechtskreis Bulgarien, Deutschland, Estland, Lettland, Litauen, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und
- alle Länder des nordischen Rechtskreises vor.[7491]

Eine Verhandlungstätigkeit vor der Vermittlung ist

- im romanischen Rechtskreis in Frankreich, Luxemburg, Rumänien,
- im deutschen Rechtskreis in Griechenland und Kroatien und
- in den Ländern des anglo-amerikanischen Rechtskreises sowie
- den Ländern mit hybriden Rechtssystemen notwendig.[7492]

7485 Siehe: Kapitel VI.C. 2.1

7486 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7487 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii

7488 Siehe: Kapitel VI.C. 2.1

7489 Siehe: Kapitel VI.C. 3; insbesondere : Tabelle 47

7490 Zu weiteren Übersezungen: Tabelle 47; vgl. Westphal (2002), S. 829; siehe: Emde/Valdini (2016), S. 361 (m.w.N.)

7491 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln“, Romanischer Rechtskreis [Belgien: I.11.1 WER (BE); Italien: Art. 1742 Abs. 1 HVG (IT); Niederlande: Art. 7:428 Abs. 1 BGB (NL); Portugal: Art. 1 HVG (PT); Spanien: Art. 1 HVG (ES)]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32 HGB (BG); Deutschland: §84 Abs. 1 HGB (DE); Estland: §620 Abs. 1 SRG (EE); Lettland: §45 HGB (LV); Litauen: Art. 2152 Abs. 1 ZVG (LT); Österreich: §1 Abs. 1 HVG (AT); Polen: Art. 758 §1 ZGB (PL); Slowakei: §652 Abs. 1 HGB (SK); Slowenien: Art. 807 Abs. 1 OG (SI); Tschechien: §2483 Abs. 1 ZGB (CZ); Ungarn: §6:293 Abs. 1 BGB (HU)]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: §2 HVG (DK); Finnland: §1 HVG (FI); Schweden: §1 HVG (SE)]

7492 Nationale Umsetzung des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie: „vermitteln und verhandeln“, Romanischer Rechtskreis [Frankreich: Art. L134-1 Abs. 1 HGB (FR); Luxemburg: Art. 1 HVG (LU); Rumänien: Art. 2072 Abs. 1 ZGB (RO)]; Deutscher Rechtskreis [Griechenland: Art. 1 Abs. 2 HVO (GR); Kroatien: Art. 804 Abs. 1 ZOO (CR)]; Anglo-amerikanischer Rechtskreis [Großbritannien: Art. 2 Abs. 1 HVG93 (GB); Irland: Art. 2 Abs. 1 HVG94 (IE)]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70A v HGB (MT); Zypern: Art. 2 HVG92 (CY); Art. 2 HVG86 (CY)]

Mit dieser nationalrechtlich unterschiedlichen Lösung entstehen den Parteien erhöhte Transaktionskosten in Form insbesondere von Such- und Informations-[7493] sowie Prozesskosten[7494]. Den Mitgliedstaaten entstehen Transaktionskosten[7495] durch die hervorgerufene Rechtsunsicherheit.[7496]

Diese Transaktionskosten entstünden nicht, wenn beide Begriffe eine inhaltsgleiche Wertung erfahren würden, was die Länder allerdings nicht[7497] tun.[7498]

Ökonomisch impliziert dies, eine Regelung dieser Frage dem Europäischen Gesetzgeber zuzuschreiben.

Diese Sichtweise entspricht der Rechtssituation. Nach ihr sind bei unterschiedlichen nationalen Wortlautinterpretationen im Sinne einer europaeinheitlichen Auslegung[7499] europäische Standards vor den nationalen Sprachversionen maßgeblich.[7500]

Der Europäische Gesetzgeber muss an dieser Stelle die Europäische Richtlinie neu und terminologisch eindeutig fassen.[7501] Dabei könnte es schon ausreichen, wenn er eine Formulierung wählt, die keinen inhaltlichen Unterschied zwischen der Vermittlung und der Verhandlungstätigkeit macht.[7502]

VIII.E. 3.4. Dienstleistungsvertreter

Die Handelsvertreterrichtlinie gilt für Dienstleistungsvertreter nicht[7503]. Hier ergeben sich Friktionen, da einzelne europäische Rechtsordnungen[7504] die Dienstleistungsvertreter auch als Handelsvertreter im Sinne der Richtlinie ansehen.

Eine europaeinheitliche Einbeziehung von Dienstleistungsvertretern in den Regelungskanon der Handelsvertreterrichtlinie reduziert nach ökonomischer Abwägung den durch diese Rechtslage entstehenden Aufwand an Suchkosten[7505] nicht.[7506]

Dies liegt daran, dass der Dienstleistungsvertreter sich prinzipiell vom durch die Richtlinie erfassten Warenhandelsvertreter[7507] unterscheidet[7508].[7509] Beide Rechtsinstitute

---

7493 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7494 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.iii
7495 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.c
7496 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7497 Siehe: Tabelle 47
7498 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7499 Art. 4 Abs. 3 EUV bzw. Art. 288 Abs. 3 AUEV
7500 Siehe: Kapitel III.A
7501 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7502 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7503 Nach dem Wortlaut des Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie wirkt sie nur für Warenhandelsvertreter, also diejenigen Personen, die Warenankaufsverträge und Warenverkaufsverträge vermitteln und ggf. abschließen
7504 Siehe: Tabelle 48
7505 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7506 Siehe: Kapitel VI.C. 4
7507 Art. 1 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
7508 Vorlagefrage zu Computersoftware: EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)
7509 Siehe: Kapitel VI.C. 4

bedürfen verschiedener Regelungen, welche die Parteien begründet durch die Ökonomik des Subsidiaritätsprinzips[7510] aufgrund ihrer größeren Sachnähe und der zu erwartenden Akzeptanz der Lösung vorbehalten bleiben muss.[7511]

Aus diesem Grund sprechen Transaktionskosten gegen die Aufnahme der Dienstleistungsvertreter in die bestehende Europäische Handelsvertreterrichtlinie.[7512]

VIII.E. 3.5. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses

Dieselben Grundsätze wie für Dienstleistungsvertreter[7513] gelten für eine denkbare analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses.[7514] Dies sind etwa

- Kommissionäre,
- Handelsmakler und
- weitere Formen der Vertreter (etwa für Reisen, Konzertkarten etc.; insbesondere im Einfluss des anglo-amerikanischen Rechtskreises[7515] nutzen die Gesetzgeber den Begriff des „Agents“ ferner für eine Reihe weiterer Vermittlungsfunktionen) sowie
- Vertriebshändler und
- Franchisenehmer sowie
- angestellte Reisende.[7516]

Diese Funktionsträger unterscheiden sich vom Handelsvertreter deutlich durch Transaktionskosten bei

- fehlender Gleichheit der Funktionsträger[7517],
- unterschiedlichen Schutzzwecken[7518],
- verschiedenen Konkurrenzsituationen[7519] und
- nicht adäquater Zuweisung von Eigentum[7520].

Die analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses ist somit nach der ökonomischen Analyse weiterhin einzelfallabhängig und differenziert zu betrachten,[7521] denn auch hier kann eine größere Sachnähe und damit die Akzeptanz der Vereinbarung sowie die Vermeidung der Schwierigkeit der höheren Ebene alle Einzelfragen sachgerecht und überschaubar regeln, um Transaktionskosten zu sparen.[7522]

7510 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7511 Siehe: Kapitel VI.C. 4
7512 Siehe: Kapitel VI.C. 4
7513 Siehe: Kapitel VI.C. 4; Kapitel VIII.E. 3.4
7514 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7515 Siehe: Kapitel IV.E Anwendungsbereich, Abgrenzung
7516 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung; Kapitel VI.C. 5
7517 Siehe: Kapitel VI.C. 5.1.1
7518 Siehe: Kapitel VI.C. 5.1.2
7519 Siehe: Kapitel VI.C. 5.1.3
7520 Siehe: Kapitel VI.C. 5.1.4
7521 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7522 Siehe: Kapitel VI.C. 5; siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Nur in Einzelfällen kann eine Nähe der unterschiedlichen Funktionsträger so groß sein, dass sie gleichbehandelt werden können.[7523] Aus Transaktionskostensicht sollte für diese Gleichbehandlung keine gesetzgeberische Initiative erfolgen, sondern dies können im jeweiligen Einzelfall sachnahe Instanzen effizienter erreichen.[7524]

VIII.E. 3.6. Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung

Homogen regeln die europäischen Mitgliedstaaten die Befugnis des Handelsvertreters, mehrere Firmen gleichzeitig vertreten zu dürfen.[7525] Auch im Falle der Konkurrenzvertretung sind die diesbezüglichen nationalen Regelungen ähnlich, wobei die slowakische Regelung des §664 HGB (SK) Abweichungen aufweist.

Wie Tabelle 49 zeigt, darf der Handelsvertreter in den Mitgliedstaaten zwar mehrere Unternehmer vertreten (Mehrfirmenvertretung), muss aber im Interesse des Unternehmers dessen Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation beachten.[7526]

Damit verdeutlicht Tabelle 49, dass alle europäischen Mitgliedsländer die ökonomischen Voraussetzungen der Zulässigkeit der Mehrfach- bzw. Konkurrenzvertretung nachzeichnen.[7527]

Die Mitgliedsländer selbst verlegen ihre Lösung auf die Parteiebene, der sie aus den oben erwähnten[7528] Gründen ökonomisch zuzuordnen ist. Diesem Punkt kommt auch der slowakische Gesetzgeber durch die §§665 f. HGB (SK) nach.

Folglich ist die bestehende Regelung ökonomisch sinnvoll. Eines europarechtlichen Eingriffs bedarf es daher nicht.

VIII.E. 3.7. Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters

Die Festlegung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters ist von elementarer Bedeutung für das Handelsvertretervertragsverhältnis, denn aus ihr leitet sich der Umfang der Tätigkeit bzw. die Pflichten und damit die Feststellung einer Vertragsverletzung ab.[7529] Aufgrund der Sachnähe der Parteien ist es i.S.d. Subsidiarität[7530] notwendig, dass die Bestimmung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters bei den Parteien verbleibt.[7531]

Für den Fall, dass die Parteien eine Einigung nicht treffen, ist es möglich, dass ersatzweise die nächsthöhere Einheit, der nationale Gesetzgeber, entsprechende Regelungen vorgibt.[7532]

7523 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7524 Siehe: Kapitel VI.C. 5; siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7525 Siehe: Tabelle 49
7526 Siehe: Kapitel VI.C. 7
7527 Siehe: Kapitel VI.C. 7
7528 Siehe: Kapitel VI.C. 7
7529 Siehe: Kapitel VI.C. 8
7530 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7531 Siehe: Kapitel VI.C. 8
7532 So etwa: §653 HGB (SK), §2485 ZGB (CZ) sowie Appellationshof Rom (Corte d'Appello di Roma), Urteil (Sentenza) vom 21.01.1991

VIII.E. 3.8. Friktion im Zusammenhang der Handelsvertretervergütung

Aufgrund fehlender europaeinheitlicher Vorgaben entstehen bei der Handelsvertretervergütung Abweichungen der nationalen Rechtsordnungen im Zusammenhang

- der Berechnungsgrundlage der Provision[7533],
- der Sicherung des Vergütungsanspruchs des Handelsvertreters[7534],
- der Vergütung von Delkredere- und Inkassovereinbarungen des Handelsvertreters[7535] sowie
- des Aufwendungsersatzes des Handelsvertreters[7536].

Die Untersuchung dieser Einzelaspekte zeigt, dass es i.S.d. Subsidiarität[7537] ökonomisch sinnvoll und notwendig ist, die Regulierungskompetenz bei den sachnahen Instanzen (Vertragsparteien) zu belassen.[7538]

Den Aufwendungsersatz regeln alle Mitgliedstaaten inhaltlich ähnlich.[7539] Eine im Sinne dieser Untersuchung zu betrachtende Friktion liegt in diesem Punkt daher nicht vor.

VIII.E. 3.9. Kündigung des Handelsvertretervertrags

Die Handelsvertreterrichtlinie kennt in ihrem Art. 14 die Differenzierung zwischen befristen und unbefristeten Handelsvertreterverträgen, macht aber keine Vorgaben zur Kündigung des befristeten Handelsvertretervertrags. Dies bedingt erhebliche Abweichungen in den Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten[7540] bzw. in den einzelvertraglichen Parteiabsprachen.[7541]

Aufgrund der oben mehrfach – insbesondere zur Analyse der einzelnen Vertragsbestandteile des Handelsvertretervertrags – ausgeführten ökonomischen Bedeutung der größeren Sachnähe, Akzeptanz und der Vermeidung undurchsichtiger Gesetzgebung durch die höhere Instanz[7542] bleibt dieser Punkt der Regelung der Parteiebene überlassen.

Diese einzelfallabhängigen Besonderheiten sind gemäß der ökonomischen Kompetenzzuweisung der Subsidiarität[7543] zu behandeln.[7544]

Diese Grundsätze gelten ebenso für die Regelung

- der außerordentlichen Kündigung[7545],
- des Schadensersatzanspruchs[7546],

7533 Siehe: Kapitel VI.C. 9.1
7534 Siehe: Kapitel VI.C. 10.2
7535 Siehe: Kapitel VI.C. 9.3
7536 Siehe: Kapitel VI.C. 9.4
7537 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7538 Siehe: Kapitel VI.C. 9; Kapitel VI.C. 10.2
7539 Siehe: Kapitel VI.C. 9.4
7540 Siehe: Tabelle 55
7541 Siehe: Kapitel VI.C. 11.1
7542 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7543 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7544 Siehe: Kapitel VI.C. 11.1
7545 Siehe: Kapitel VI.C. 11.2
7546 Siehe: Kapitel VI.C. 11.3

- der nationalen Fristen der Kündigung[7547] sowie bei
- weiteren Unterschieden der Vertragsbeendigung[7548] durch die Mitgliedstaaten.

VIII.E. 3.10. Verjährungsfristen

Mangels europäischer Vorgaben existieren zahlreiche unterschiedliche mitgliedstaatliche Verjährungsfristen[7549]. Im Fall der nationalen Abweichungen durch nicht vereinheitlichte Verjährungsfristen sind die Transaktionskostenersparnisse der i.S.d. Subsidiarität[7550] größer als die Vorgabe eines europäischen Katalogs der Sonderbedürfnisse.[7551] Aus ökonomischer Sicht ist damit keine vereinheitlichende europäische Maßnahme sinnvoll, sondern die Regelungskompetenz muss bei den nationalen Instanzen liegen.[7552]

VIII.E. 3.11. Rechtswahl der Parteien i.S.d. Art. 3 ROM I-VO

Eine generelle – nicht handelsvertretervertragsrichtlinienspezifische – Abweichung der nationalen Rechtsordnungen besteht hinsichtlich der Möglichkeiten der Parteien, nationales Sachrecht nach Art. 3 ROM I-VO[7553] zu wählen[7554].[7555] Hier entstehen nationale Friktionen dadurch, dass die Parteien ein bestimmtes nationales Handelsvertreterrecht bestimmen[7556], welches zulässigerweise Friktionen zum Europäischen Handelsvertreterrecht sowie zu anderen nationalen Handelsvertreterrechten beinhaltet.[7557]

Die Untersuchung[7558] der Rechtswahl[7559] gemäß Art. 3 ROM I-VO zeigt, dass dies aus den mehrfach genannten Gründen der Ökonomik der Subsidiarität[7560] ökonomisch sinnvoll ist.[7561] Dies liegt daran, dass die Parteien als kleinste Einheit die Rechtswahl vornehmen und somit die Fragestellung, ob die Zuschreibung der Wahl ökonomisch sinnvoll ist, automatisch den Gedanken des Subsidiaritätsprinzips[7562] folgt.[7563]

Diese Rechtswahl darf jedoch ökonomisch begründet nicht bestehende zwingende Eingriffsnormen des nationalen Handelsvertreterrechts außer Kraft setzen.[7564] Dies hat der EuGH in den Fällen *INGMAR*[7565] und *UNAMAR*[7566] auch aus juristischer Perspektive verdeutlicht.

7547 Siehe: Kapitel VI.C. 11.2
7548 Siehe: Kapitel VI.C. 11.5
7549 Siehe: Tabelle 61
7550 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7551 Siehe: Kapitel VI.C. 12
7552 Siehe: Kapitel VI.C. 12
7553 VO (EG) NR. 593/2008 (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008 (S. 16)
7554 Siehe: Kapitel III.B. 1
7555 Siehe: Kapitel VII
7556 Siehe: Kapitel III.B. 1
7557 Siehe: Kapitel VII
7558 Siehe: Kapitel VII
7559 Siehe: Kapitel III.B. 1
7560 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7561 Siehe: Kapitel VII
7562 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7563 Siehe: Kapitel VII
7564 Siehe: Kapitel VII
7565 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305, S. 9336; siehe: Staudinger (2001), S. 1974 ff.
7566 EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663

VIII.F. Abgeleitete Anforderungen der Beseitigung bestehender Friktionen

Die Beantwortung der anfänglichen Frage[7567], welche Rechtsinstitution im Transaktionskostenvergleich von europäischer, nationaler und auch parteilicher Regulierung ein geringeres Transaktionskostenniveau bei der Behebung der Rechtsfriktionen bedingt und so gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten verringert und damit das Handelsvertretervertragsverhältnis ökonomischer reguliert, muss differenziert erfolgen. Dies verhält sich, wie in Kapitel VI aufgezeigt, je nach einzelner zu untersuchender Friktion.

Maßgebliche ökonomische Einflussgrößen der Transaktionskosten bei der Friktionsbeseitigung im Handelsvertreterrecht und damit Grundlage der Bewertung institutioneller Effizienz und deren Wirkung auf die Akteure sind vornehmlich die Orientierung an parteilichen Sonderbedürfnissen bzw. der dazu notwendige Informationsbedarf, die Häufigkeit des Auftretens der zu regulierenden Sachverhalte und die Rechtsunsicherheiten:[7568]

- Mit steigendem Informationsbedarf bzw. zunehmenden Sonderbedürfnissen eines lösungsbedürftigen Sachverhalts empfiehlt sich, aus ökonomischer Sicht eine möglichst partei- und damit sachnahe Regulierung. Dies ist der Gegenstand des Subsidiaritätsprinzips[7569] aus ökonomischer Sicht.
- Können die Parteien den Sachverhalt nicht eigenständig effizient beseitigen, bedarf es einer nationalen Maßnahme. Reicht die nationale Maßnahme nicht aus, bedarf es eines Eingriffs des Europäischen Gesetzgebers bzw. des die Gesetzgebung korrigierenden EuGH. Dieser Punkt entspricht damit dem „Negativkriterium“[7570].
- Die Häufigkeit zu regulierender Sachverhalte multipliziert anfallende Transaktionskosten. Bedarf es in vielen Regelungssituationen der gleichen Verhandlungspositionen, kann die jeweils nächsthöhere Ebene Transaktionskosten sparen, indem sie ein kostengünstigeres Rechtsinstitut einführt. Dieser Punkt entspricht damit dem „Positivkriterium“[7571].

Die ökonomische Analyse des Kapitels VI zeigt, dass nicht sämtliche Rechtsunterschiede gleichsam auch im ökonomischen Sinne „Friktionen“ sind. Vielmehr führt ein durch den Europäischen Gesetzgeber eingeräumter regulatorischer Freiraum der nationalen Gesetzgeber oder der Parteien, dessen Folge Rechtsunterschiede sein können, die mit den Inhalten des Europäischen Rechts vereinbar sind und daher keine Friktionen im Sinne des Untersuchungsgegenstands sind.[7572] Treten innerhalb der europäisch gelassenen Freiräume ökonomisch zu betrachteten Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten auf, müssen die höheren/europäischen Instanzen den Niedrigeren (Mitgliedstaaten/Parteien) Vorrang gewähren.[7573]

7567 Siehe: Kapitel I.A
7568 Siehe: Kapitel VI
7569 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7570 Siehe: Kapitel II.B. 2
7571 Siehe: Kapitel II.B. 2
7572 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7573 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

Denn, wie die ökomischen Analyse des Kapitels VI feststellt, ist es insbesondere der Informationsvorsprung der Vertragsparteien, der eine parteioptimale[7574] Regelung erleichtert.[7575] Während die privaten Parteien Zugriff auf die relevanten Informationen haben, müssen die öffentliche Gesetzgeber hierzu erst die Informationen einholen.[7576] Mit zunehmender Sachnähe[7577] nehmen diese Informationsdefizite ab.[7578] Dies stellt im Prinzip ein Wissensproblem i.S.v. Hayek dar,[7579] das auf die Frage nach der Vorteilhaftigkeit eines dezentralisierten oder zentralisierten Rechtssystems nur mit der Nichtzentralisierbarkeit von Wissen[7580] und der Befürwortung der Lokalität antworten kann.[7581] Die lokale Behandlung fördert zudem auch im Recht notwendige Innovationsprozesse, indem parallel unterschiedliche Ansätze auf ihre Fähigkeit zur Problemlösung Anwendung finden.[7582]

Es empfiehlt sich, die Parteien[7583] (als kleinere Einheit) grundsätzlich in den Vordergrund der europäischen Gesetzgebung zu stellen. Damit ist eine Regulierung von der niedrigsten zur höchsten Ebene (Partei Richtung Europarecht) ökonomisch zu bevorzugen.[7584]

Die Komparative Institutionenökonomik zeigt ferner, dass aus ökonomischer Sicht eine Vollharmonisierung nationalen Rechts wenig sinnvoll ist. Eine europäische Rechtsangleichung darf vielmehr nur in den hier aufgezählten Einzelfällen[7585] erfolgen.

Die europäische Rechtsangleichung muss allerdings so präzise ausgestaltet sein, dass aus ihren neuen Vorgaben keine weiteren Friktionen entstehen.[7586]

7574 Abwägung der Zentralisierung gegen die Dezentralisierung: Van den Bergh (1996), S. 365 ff.; Grundlegend: Tiebout (1956), S. 416 ff.

7575 Vgl. Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1218 Im Zusammenhang dynamischer Regulierung und Feedbackprozessen zwischen öffentlichen und privaten Institutionen; vgl. Kirchner (2011), S. 161 ff.

7576 Vgl. Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1218 Im Zusammenhang dynamischer Regulierung und Feedbackprozessen zwischen öffentlichen und privaten Institutionen; vgl. Kirchner (2011), S. 161 ff.

7577 Vgl. Van den Bergh (1996), S. 365

7578 Vgl. Kaal (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework in: Kirchner et al., S. 1218 Im Zusammenhang dynamischer Regulierung und Feedbackprozessen zwischen öffentlichen und privaten Institutionen; vgl. Kirchner (2011), S. 161 ff.

7579 Vgl. Easterbrook (1994), S. 124 ff.

7580 Vgl. Hayek (1945), S. 519 ff.

7581 Vgl. Kerber/Heine (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht in: Ott/Schäfer, S. 185 ff. Mit Ausführungen zur Anwendbarkeit ausserhalb von Planwirtschaften

7582 Vgl. Kerber/Heine (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht in: Ott/Schäfer, S. 187

7583 Zusammenfassend zur besseren Befriedigung lokaler Präferenzen im Europäischen Vertragsrecht: Lippstreu (2014), S. 334 f.

7584 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7585 Zusammengefasst in Kapitel VIII.G

7586 Ausführlich dargestellt am Beispiel des Handelsvertreterausgleichs- bzw. Handelsvertreterersatzanspruchs. Siehe dazu: Kapitel VI.B. 5

VIII.G. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung einer Europäischen Handelsvertreterrichtlinie

Die europäische Rechtsangleichung im Handelsvertreterrecht muss beachten, dass sie auch die Transaktionskosten[7587] nationaler Institutionen sowie der Parteien beeinflusst[7588].

Die europäischen Rechtsangleichungsmaßnahmen können zwar im grenzüberschreitenden Verkehr insbesondere Such- und Informationskosten[7589] der Parteien senken, aber gleichsam den nachgeordneten Regulierungsinstanzen (nationale Gesetzgeber, Vertragsparteien) weitere Transaktionskosten verursachen[7590].

Grundsätzlich soll die europäische Handelsvertreterrechtsregulierung i.S.d. Subsidiarität[7591] ökonomisch sinnvoll nur ein Rahmen für die sachnähere und akzeptablere Ausgestaltung durch nationale Institutionen bieten. Die situationsspezifischen Belange verbleiben dann innerhalb des national-legislativen Rahmens in der Autonomie der Parteien, die den Handelsvertretervertrag möglichst frei regulieren.[7592]

Eine vollständige Harmonisierung verbietet sich ökonomisch deshalb, weil die nationalen Gesetzgeber von eigenen, für sie optimalen und aus der Sachnähe stammenden Regelungen abweichen müssen.[7593] Auch würde die Vollharmonisierung für die Parteien bedeuten, dass sie in einem sachfremden Recht[7594] agieren müssten.

Insofern erscheint eine Richtlinie unter Nutzung von

- Wahlmöglichkeiten,
- unbestimmten Rechtsbegriffen und
- inhaltlichen Freiräumen

ökonomisch zielführend,[7595] denn sie bietet eine flexible nationale Anpassung an spezielle und sich rasch ändernden regionalen Marktbegebenheiten[7596].

Der Europäische Gesetzgeber räumt mit dem gesamten Regelungsinhalt der Handelsvertreterrichtlinie die wichtigen Disharmonien[7597], die im grenzüberschreitenden Verkehr

---

7587 Siehe: Kapitel II.A. 3.1
7588 Siehe: Kapitel VI; theoretisch: Kapitel II.A. 4
7589 Siehe: Kapitel II.A. 3.1.4.a.i
7590 Siehe: Kapitel VI; theoretisch: Kapitel II.A. 4
7591 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7592 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7593 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7594 Vgl. Müller-Graff (2011): EU Directives as a Means of Private Law Unification in: Hartkamp et al., S. 160 f.; vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 300 f.
7595 Siehe: Kapitel III.B. 2.4; Kapitel VI
7596 Vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 30 f.
7597 Siehe: Kapitel III.B. 2; Kapitel VI

Marktversagen[7598] bedingen, aus und sorgt dadurch auf Ebene der Parteien für einen faireren Wettbewerb („level playing field"[7599]) innerhalb des Binnenmarktes.

Kapitel VI.A und Kapitel VI.B haben aus Sicht der Komparativen Institutionenökonomik die Rechtsfriktionen innerhalb der durch die Handelsvertreterrichtlinie geregelten Bereiche, und das Kapitel VI.C die durch die Handelsvertreterrichtlinie ungeregelten Bereiche analysiert. Kapitel VII hat mit der ökonomischen Untersuchung der Rechtswahl durch die Handelsvertretervertragsparteien daran angeschlossen.

Die komparative Institutionenanalyse zeigt, dass nationale[7600] Rechtsunterschiede vorliegen, diese jedoch nicht zwingend ökonomisch nachteilhaft[7601] sind, denn eine Rechtsfriktion kann einen dermaßen hohen Grad an Sachnähe erfordern, der nationale verschiedene Rechtsregelungen transaktionskosteneffizienter[7602] macht.

Grundsätzlich bildet die Handelsvertreterrichtlinie heute ein gelungenes Institut, um nationale Rechtsunterschiede transaktionskostengünstig auszugleichen. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang die das Europäische Recht ergänzende Rechtsprechung des EuGHs[7603], die in den Jahren seit Einführung der Handelsvertreterrichtlinie im Jahr 1986 maßgeblich zu deren Effizienzerstellung beiträgt.

Der EuGH hat sich seit Einführung der Handelsvertreterrichtlinie u.a. intensiv mit Fragen des Handelsvertreterausgleichsanspruch bzw. -ersatzanspruchs[7604] auseinandergesetzt, was aus gesamtökonomischer Sicht zu einer effizienten Regelung führt. Inhaltliche Korrekturen müssen in diesem Zusammenhang Malta und Zypern[7605] vornehmen. Deren Rechtsordnungen lassen keine Rechtsfolge in dem Fall erkennen, in

---

7598 Vgl. Schmidtchen (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik in: Eger/Schäfer, S. 36

7599 EuGH, Schlussanträge, Rs. C-48/16 vom 12.01.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377, Rn. 36; EuGH, Schlussanträge, Rs. C-507/15 vom 26.10.2016, Slg. ECLI:EU:C:2017:129, Rn. 56; Genereller zur „level playing field" Argumentation: Van den Bergh (2002): Forced Harmonisation of Contract Law in Europe: Not to be Continued in: Grundmann/Stuyck

7600 Siehe: Kapitel IV; Kapitel VI; Friktionen zusammengefasst in Tabelle 23

7601 Siehe: Kapitel VI

7602 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7603 EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371; EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12); EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12); EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-828/18 vom 24.12.2018, ABl. C82 vom 4.3.2019 (S. 18); EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

7604 EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. E-CLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12)

7605 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii(3)

dem die Parteien eine Wahl zwischen Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch versäumen.[7606] Die Konsequenz besteht darin, dass Malta und Zypern eine bestimmte Rechtsfolge in diesen Fällen vorschreiben müssen. Nehmen die nationalen Mitgliedstaaten eine solche Rechtsfolgenzuweisung nicht (wie Malta und Zypern) vor, muss der Europäische Gesetzgeber im Wortlaut des Art. 17 Abs. 1 Handelsvertreterrichtlinie eine solche Verpflichtung der Mitgliedstaaten nennen.

Ebenso verhält sich dies im Falle des Fehlens einer parteilichen Vereinbarung von Exklusivitätsregelungen[7607]. Hier ist es transaktionskosteneffizient, dass der Europäische Gesetzgeber die nationalen Gesetzgeber auffordert, eine diesbezügliche Regelung zu treffen.[7608] Eine solche Aufforderung ist in einer Änderung der Handelsvertreterrichtlinie einzufügen.

Problematischer sind indes die nationalen Unterschiede in den nationalen Konzeptionen der Vermittlungstätigkeit.[7609] Hier geben die unterschiedlichen nationalen sprachlichen Fassungen der Handelsvertreterrichtlinie nicht eindeutig vor, ob zusätzlich zu dem „Vermitteln“ des Geschäfts auch noch dessen „Verhandlung“ zum Tätigkeitsbereich des Handelsvertreters zählt. Diesen Konflikt können die Mitgliedsländer nicht eigenständig ökonomisch lösen,[7610] so dass es eines Eingriffs der höheren Instanz, in diesem Fall der europäischen Ebene, bedarf, um wiederkehrende Transaktionskosten nachgeordneter Ebenen zu reduzieren.[7611] Insofern besteht das ökonomische Erfordernis nach inhaltlicher Ergänzung der Richtlinie um diesen Aspekt.

Eine weitere Notwendigkeit zur Anpassung der Handelsvertreterrichtlinie besteht in der Einführung des Schriftformerfordernis als Gültigkeitsvoraussetzung des Handelsvertretervertrags.[7612] Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie stellt dies den Mitgliedstaaten frei. Die einheitliche Wirkung des o.g. Schriftformerfordernisses ergibt nach aufgezeigter Effizienzabwägung einen gesamtwirtschaftlichen Vorteil.[7613] Folglich ist der Art. 13 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie in obigem Sinne anzupassen.

Grundsätzlich sind die vielen unbestimmten Rechtsbegriffe der Handelsvertreterrichtlinie[7614] inhaltlich zu konkretisieren, um so Rechtsunsicherheit und damit Transaktionskosten zu vermeiden. Hierbei ist allerdings darauf zu achten, dass diesbezügliche Konkretisierungen i.S.d. der Ökonomik der Subsidiarität[7615] den einzelnen nationalen Regelungssystemen weitgehende Spielräume belassen.[7616] In diesem Zusammenhang bleibt die verbindliche Auslegungsfunktion der Entscheidungen des EuGHs i.S.d. Art. 267 AEUV zu erwähnen.

Gegenstand der Untersuchung ist es auch, deren Rechtsauslegung um ökonomische Argumente zu bereichern.

7606 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii(3)
7607 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2.3
7608 Siehe: Kapitel VI.B. 3.2.1
7609 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7610 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7611 Siehe: Kapitel VI.C. 3
7612 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7613 Siehe: Kapitel VI.B. 2
7614 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7615 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7616 Siehe: Kapitel VI.A. 1

VIII.H. Abgeleitete Anforderungen für die Gestaltung des mitgliedstaatlichen Rechts

Typisch für Handelsvertreter ist es, dass sie nicht nur in nationalen Märkten eingesetzt sind, sondern dass sie für insbesondere kleine und mittelständische Unternehmer eine „günstige" Möglichkeit darstellen, in einen ausländischen Markt zu expandieren.[7617] Dabei besteht in der letzten Alternative oder in der Einbeziehung fremder Rechtsordnungen umfangreiche Rechtsunsicherheit.

Die vorangegangene komparative Analyse[7618] zeigt, dass die Beseitigung sämtlicher verbleibender Rechtsunterschiede des Handelsvertreterrechts nicht immer[7619] zu einem Anstieg gesamtökonomisch vorteilhafter Effekte führt. Eine solche pauschale[7620], nicht einzelfallbezogene Friktionsbeseitigung stellt sich vielmehr gegen die Effizienzerstellung der Ökonomik der Subsidiarität[7621].

Obige komparative Analyse[7622] belegt ebenfalls, dass der Inhalt der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie generell und weitgehend ökonomischen Grundsätzen folgt.[7623] Dies liegt auch an den das Europarecht interpretierenden Wirkungen der Entscheidungen des EuGH[7624].[7625] Das Europarecht gewinnt, wie eben dargestellt, seine Qualität dadurch, dass es dem Subsidiaritätsprinzip[7626] folgt. Innerhalb des Subsidiaritätsprinzips hat die Untersuchung teilweise die Positionen des mitgliedstaatlichen Rechts diskutieren[7627] müssen. Das anschließende Kapitel widmet sich der komparativen Institutionenanalyse der aus der Richtlinie resultierenden Friktionen auf mitgliedstaatlicher Ebene.

7617 Vgl. H. Schubert/Höffner (2004), S. 339 ff.; siehe: Kapitel I.C

7618 Siehe: Kapitel VI

7619 Siehe: Kapitel VIII.F; Kapitel VI

7620 Siehe: Kapitel VIII.F; Kapitel VI

7621 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2

7622 Siehe: Kapitel VI

7623 Siehe: Kapitel VIII.F; Kapitel VIII.G

7624 EuGH, Urteil, Rs. C-104/95 vom 12.12.1996, Slg. 1996 I-06643; EuGH, Urteil, Rs. C-215/97 vom 29.01.1998, Slg. 1998 I-02191; EuGH, Urteil, Rs. C-381/98 vom 09.11.2000, Slg. 2000 I-09305; EuGH, Urteil, Rs. C-456/98 vom 13.07.2000, Slg. 2000 I-06007; EuGH, Urteil, Rs. C-485/01 vom 06.03.2003, Slg. 2003 I-02371; EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03 vom 10.02.2004, Slg. 2004 I–01573; EuGH, Urteil, Rs. C-3/04 vom 16.03.2006, Slg. 2006 I-02505; EuGH, Urteil, Rs. C-465/04 vom 26.03.2006, Slg. 2006 I-02879; EuGH, Urteil, Rs. C-19/07 vom 17.11.2008, Slg. 2008 I–00159; EuGH, Urteil, Rs. C-348/07 vom 26.03.2009, ABl. C113 vom 16.5.2009 (S. 8); EuGH, Urteil, Rs. C-203/09 vom 28.10.2010, Slg. 2010 I-10721; EuGH, Urteil, Rs. C-184/12 vom 17.10.2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663; EuGH, Urteil, Rs. C-315/14 vom 07.04.2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211; EuGH, Urteil, Rs. C-338/14 vom 03.12.2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795; EuGH, Urteil, Rs. C-507/15 vom 16.02.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129; EuGH, Urteil, Rs. C-48/16 vom 17.05.2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377; EuGH, Urteil, Rs. C-645/16 vom 19.04.2018, ABl. C200 vom 11.6.2018 (S. 12); EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 vom 21.11.2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935 (S. 12); EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-828/18 vom 24.12.2018, ABl. C82 vom 4.3.2019 (S. 18); EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19 vom 27.05.2019, ABl. C255 vom 29.7.2019 (S. 27)

7625 Siehe: Kapitel VIII.F; Kapitel VIII.G; siehe: Kapitel VI; insbesondere ersichtlich im Kontext des Abfindungsanspruchs des Handelsvertreters: Kapitel VI.B. 5

7626 Siehe: Kapitel II.B

7627 Siehe: Kapitel VI

VIII.H. 1. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung ihrer Freiräume

Die obige Untersuchung ergibt im Rahmen des Handelsvertreterrechts folgende Empfehlungen an die Gesetzgeber der Mitgliedstaaten:

Innerhalb ihres Rechtssystems haben die Mitgliedstaaten einen großen Interpretationsspielraum bei den unbestimmten Rechtsbegriffen[7628] der Handelsvertreterrichtlinie. Deren einheitliche Auslegung garantiert einerseits Rechtssicherheit und Transaktionskostenersparnis.[7629] Andererseits erfordert das Subsidiaritätsprinzip[7630] die Möglichkeit, ökonomisch flexibel und sachnah auf Einzelrechtsfragen zu reagieren, die der Europäische Gesetzgeber nicht ökonomisch regeln kann. Es ist daher zu fordern, dass die Mitgliedstaaten – im Rahmen des Grundsatzes einer richtlinienkonformen Auslegung[7631] – die ihnen verbleibenden Interpretationsspielräume unbestimmter Rechtsbegriffe[7632] möglichst intensiv nutzen.

Auch jene Nebenpflichten[7633], deren Regelung die Richtlinie den Mitgliedstaaten überlässt[7634], sollen die nationalen Gesetzgeber – nach eben erwähnten Grundsätzen der Ökonomik der Subsidiarität[7635] – durchführen, da sie gegenüber dem Europäischen Gesetzgeber größere Transaktionskostenvorteile generieren.[7636] Bzgl. der ihnen untergeordneten Parteiebene sollte die Regelungskompetenz nationaler Mitgliedstaaten zu Gunsten der Parteien, ebenfalls aus oben genannten Gründen, zurücktreten.[7637]

Den Parteien ist weiterhin grundsätzlich die Regelungsprärogative zur Festlegung von vertraglichen Exklusivitätsvereinbarungen[7638] noch vor dem Europäischen Gesetzgeber und den nationalen Gesetzgebern einzuräumen. Hier ist es ökonomisch effizient, den nationalen Gesetzgebern eine Regelung zu überlassen, wenn die Parteien keine entsprechende Vereinbarung treffen, so dass der nationale Gesetzgeber diese Lücke schließen kann.[7639]

Wie dargelegt sind der Handelsvertreterausgleichsanspruch und -ersatzanspruch[7640] ökonomisch effizient reguliert. Die nationalen Gesetzgeber können die Parteien jedoch unterstützen, indem sie verlässlichere Vorgehensweisen zu deren Berechnung vorgeben bzw. im Falle von Malta und Zypern[7641] eine Regelung treffen, die greift, sofern sich die Parteien für keine der Abfindungsanspruchsvarianten entscheiden.

7628 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7629 Siehe: Kapitel VI.A. 1
7630 Siehe: Kapitel VI.A. 1.2
7631 EuGH, Urteil Rs. 14/83 vom 10.04.1984, Slg. 1984 (S. 1891); Art. 288 Abs. 3 AEUV
7632 Auflistung in Tabelle 24
7633 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7634 Ausgenommen sind dementsprechend die Vorgaben aus Art. 3 Abs. 2 und Art. 4 Abs. 2 Handelsvertreterrichtlinie
7635 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7636 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7637 Siehe: Kapitel VI.A. 3
7638 Siehe: Kapitel VI.B. 3
7639 Siehe: Kapitel VI.B. 3; grundlegend: Kapitel III.B. 2.2
7640 Siehe: Kapitel VI.B. 5
7641 Siehe: Kapitel VI.B. 5.3.2.a.iii(3)

Die Bestandsgarantie des Art. 20 Abs. 4 Handelsvertreterrichtlinie auf Weitergeltung nationaler Rechtsnormen des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots[7642] ist nach den hier getroffen Feststellungen durch den Europäischen Gesetzgeber zulässig. Zwar sind Wettbewerbsregeln wirtschaftlicher Teil der vertraglichen Bestimmungen und unterliegen somit der Regelung auf Parteiebene, die europarechtliche Festlegung des Bestands nationaler Regelungen bietet ökonomisch allerdings den transaktionskostensparenden Vorteil größerer Rechtssicherheit und der Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen auf dem Europäischen Binnenmarkt.[7643]

Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf weitere Funktionsträger des Absatzprozesses[7644] (z.B. von Kommissionären, Handelsmaklern, weiteren Formen der Vertreter etwa für Reisen, Konzertkarten etc., Vertriebshändlern und Franchisenehmern sowie angestellten Reisenden[7645]) kann zulässigerweise aus dem Regelungsbereich der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie ausgeschlossen bleiben. Sollten (in Zukunft) Absatzfunktionen auftreten, die im Einzelfall der Funktion des Handelsvertreters im Sinne der Handelsvertreterrichtlinie entsprechen, bleibt die ökonomisch effizientere Möglichkeit, derartige Analogien auf der Ebene nationalrichterlicher Auslegungen im Streitfall zu klären.[7646]

Bestimmungen des Einsatzgebiets des Handelsvertreters[7647] sowie für Delkredere- und Inkassovereinbarungen[7648] verbleiben nach den obigen Ausführungen auf der Ebene der Handelsvertretervertragsparteien. Allenfalls wenn diese keinerlei diesbezügliche Reglungen treffen, steht es, wie auch bei der Exklusivitätsvereinbarung[7649] gefordert, den Mitgliedstaaten zu, eine solche Regelungslücke legislativ zu beseitigen.

VIII.H. 2. Abgeleitete Empfehlungen an die Mitgliedstaaten zur Gestaltung sonstiger Rechtsbedingungen

Die Arbeit hat es als ökonomisch effizient hervorgehoben, den Parteien die Möglichkeit zu einer allgemeinen Rechtswahl gemäß Art. 3 ROM I-VO zu gewähren.[7650] Hierdurch generieren die Parteien Kostenvorteile, da diese nun flexibel ihre vertraglichen Vorstellungen sach- und marktgerecht realisieren können.[7651] Für die jeweiligen nationalen Rechtsordnungen bedeutet dies, dass sie, um eine ausgiebige Wahl zu ermöglichen, den Parteien in ihrem Rechtssystem unterschiedliche ökonomisch geeignetere Institute schaffen, anbieten und zur Verfügung stellen sollen.[7652]

7642 Siehe: Kapitel VI.B. 6
7643 Siehe: Kapitel VI.B. 6
7644 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7645 Siehe: Kapitel IV Anwendungsbereich, Abgrenzung; Kapitel VI.C. 5
7646 Siehe: Kapitel VI.C. 5
7647 Siehe: Kapitel VI.C. 8
7648 Siehe: Kapitel VI.C. 10
7649 Siehe: Kapitel VI.B. 3
7650 Siehe: Kapitel VII
7651 Siehe: Kapitel VII
7652 Siehe: Kapitel VII

Der somit eintretende Wettbewerb[7653] der Rechtsinstitute führt dann zum Entstehen eines angepassten und ökonomisch effizienteren Handelsvertretervertragsrechts.

[7653] Vgl. Rühl (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit in: Kirchner et al., S. 975 ff.; 993; vgl. Kieninger (2002), S. 14 ff.; Streit/Mussler (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union in: Gerken/Beermann, S. 75 ff.; vgl. Caspari (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, S. 110 ff.

VIII.I. Abgeleitete Anforderungen an die Parteien für die Gestaltung des Handelsvertretervertrags

Im Kapitel VI führt die Komparative Institutionenökonomik zur grundsätzlichen Aussage, dass die Gewährung eines einheitlichen institutionellen Rahmens Transaktionskosten der Parteien vermeidet. Dieser Rahmen bietet Rechtssicherheit und beugt Marktversagen vor.[7654] Von den Parteien ist daher grundsätzlich zu fordern, sich Kenntnis über den ihnen gegebenen europarechtlichen/nationalrechtlichen Rechtsrahmen zu verschaffen.

Im Sinne der Ökonomik der Subsidiarität[7655] müssen folgende Punkte ihrer eigenen Regelungskompetenz vorgehalten bleiben:

- Vergütung des Handelsvertreters, nebst einer Regelung zum Aufwendungsersatz,[7656]
- Vereinbarung zur Mehrfirmen- und Konkurrenzvertretung[7657],
- Bestimmungen einer Exklusivitätsvereinbarung[7658],
- sofern notwendig die Vereinbarung einer Delkredere- und Inkassovereinbarung[7659],
- Konkretisierung des Einsatzgebiets des Handelsvertreters[7660],
- Bestimmung des Vollmachtsumfangs[7661] des Handelsvertreters,
- Bedingungen zur Kündigung des Handelsvertretervertrags[7662],
- Regelung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots des Handelsvertreters[7663].

Ökonomisch zwingend ist es ferner, dass sich die Parteien der Möglichkeit ihrer Rechtswahl nach Art. 3 ROM I-VO bewusst sind und dies einzelfallgerecht ausüben.[7664]

Solange der Europäische Gesetzgeber bzw. die nationalen Gesetzgeber der hier statuierten Etablierung einer Schriftform[7665] für den Handelsvertrag nicht nachkommen, bleibt den Handelsvertretervertragsparteien aus ökonomischer Sicht zu empfehlen, den Handelsvertretervertrag schriftlich abzufassen.

7654 Siehe: Kapitel VI
7655 Siehe: Kapitel II.B; ausführlich zur Ökonomik der Subsidiarität: Kapitel VI.A. 1.2
7656 Siehe: Kapitel VI.A. 4; Kapitel VI.C. 9
7657 Siehe: Kapitel VI.C. 7
7658 Siehe: Kapitel VI.B. 3
7659 Siehe: Kapitel VI.C. 10
7660 Siehe: Kapitel VI.C. 8
7661 Siehe: Kapitel VI.C. 1
7662 Siehe: Kapitel VI.B. 4; Kapitel VI.C. 11
7663 Siehe: Kapitel VI.B. 6
7664 Siehe: Kapitel VII
7665 Siehe: Kapitel VI.B. 2.2

Literaturverzeichnis

Abrahamczik, Jürgen (2007): Handelsvertretervertrag. (3. Aufl., Bd. 24). München: Beck

Acemoglu, Daron; Robinson, James A (2006): Economic origins of dictatorship and democracy. Cambridge; New York: Cambridge University Press

Achramowicz, Weronika (2018): Poland. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 401–414). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Agent321 International Bureau of Commercial Agents, Brokers & Distributors (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. e937485c-a62e-4c9c-839e–71c70641b850

Akerlof, George A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. The Quarterly Journal of Economics, 84 (3), S. 488–500

Albaric, Cristelle (2017): France. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 351–438). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Albrecht, Achim (1995): Irland. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 625–716). Köln: Dr. Otto Schmidt

Alchian, Armen Albert (1961): Some economics of property. Santa Monica: RAND Corporation

Alexandris, Spyros G. (2019): Greece. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Alonso, Ignacio (2016): Agency Law Spain. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Altmann, Susanne (2008): Neue Rechtsprechung zum tschechischen Handelsvertreterrecht. Wirtschaft und Recht in Osteuropa, S. 81–84

Alves Pereira, Jose A. (1994): Portugal. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (6. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Ankele, Jörg (1982): Auf dem Weg zu einem harmonisierten Handelsvertreterrecht in der Europäischen Gemeinschaft. Recht der Arbeit, (3), S. 157–160

——— (1987): Die EG-Richtlinie zur Koordinierung des Handelsvertreterrechts aus deutscher Sicht. Der Handelsvertreter und Handelsmakler, (4), S. 112–117

——— (1989): Das deutsche Handelsvertreterrecht nach der Umsetzung der EG-Richtlinie. Der Betrieb, (44), S. 2211–2213

Anstett, Lilyane (2016): §62 Frankreich. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Anthoni, Peter; Bützow, Nordia (2013): Finland. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Aoki, Masahiko (2001): Toward a comparative institutional analysis. Cambridge: MIT Press

Aparo, Monica; Ghitti, Daniela (2018): Italy. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (36. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Arrow, Kenneth J. (1963): Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. The American Economic Review, 53 (5), S. 941–973

——— (1969): The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. The analysis and evaluation of public expenditure: The PPB system, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1 Session, 1, S. 59–73

——— (1994): Methodological Individualism and Social Knowledge. The American Economic Review, 84 (2), S. 1–9

Assam, Herbert (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht vor deutschen Gerichten. In: Neuerungen im italienischen Schuld-, Gesellschafts-, Handelsvertreter- und Anwaltsrecht (Bd. 15/16, S. 55–134). Heidelberg: C.F. Müller

Association of European Distribution Lawyers (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 521c95bb-067e-4263-82e0-e783ad5afa6a

Aufderheide, Detlef (2000): Nicht allokative, sondern institutionelle Effizienz als Ziel der Rechtsetzung: Die ökonomische Theorie des Rechts nach Ronald Coase. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Ronald Coase' Transaktionskosten-Ansatz (S. 141–163). Tübingen: Mohr Siebeck

Axelrod, Robert M. (1984): The evolution of cooperation. New York: Basic Books

Baaring Lerche, Mikkel; Schans Christensen, Jan (1991): Denmark. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements. Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Babusiaux, Ulrike; Witz, Claude (2017): Das neue französische Vertragsrecht - Zur Reform des Code civil. Juristen Zeitung, (10), S. 497–507

Backhaus, Klaus; Voeth, Markus (2004): Handbuch Industriegütermarketing: Strategien - Instrumente - Anwendungen.

Bacovsky, Gerhard (1995): Österreich. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 889–974). Köln: Dr. Otto Schmidt

Bagot, Amaury-Maxence; Fessmann, Laurent (2018): Luxembourg. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 338–350). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Baker & McKenzie (2006): Breaking New Ground in Sweden: Legal Aspects. (Cornell University ILR School, Hrsg.), Law Firms

Baldi, Roberto (1995): Italien. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz (S. 717–762). Köln: Dr. Otto Schmidt

Bardhan, Pranab (1989): The new institutional economics and development theory: A brief critical assessment. World Development, 17 (9), S. 1389–1395

Barnard, Chester I. (1938): The functions of the executive. Cambridge: Harvard University Press

Bast, Jürgen (2017): Art. 26 AEUV. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (63. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2018): EUV Art. 5. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2018): AEUV Art. 26. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Bastianić, Daniela (2016): Distribution Law Croatia. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2016): Agency Law Croatia. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

BDV Berufsverband der Medienvertreter e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 62c5fc73-2bea-40e1-9bd6-939b0bd1e78f

Becker, Gary S. (1973): A theory of marriage: Part I. The Journal of Political Economy, S. 813–846

Bedaux, Jeroen; Bijloo, Michiel; Hoelen, Maarten; Kiers, Martje (2013): The Netherlands. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Bednář, Marek; Horáček, Vít (2016): Czech Republic. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (5. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Beltz, Karl H. (2010): Der brutale Abbruch einer bestehenden Handelsbeziehung im französischen Recht. Recht der internationalen Wirtschaft, (4), S. 209–213

Benham, Alexandra; Benham, Lee (2001): The costs of exchange: An approach to measuring transactions costs. The Ronald Coase Institute and Washington University in St. Louis

Bennett, Howard (2014): Principles of the Law of Agency. Bloomsbury Publishing

Bergmann, Aet (2017): Estonia. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Bernardi, Maurizion (2016): Italy. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (5. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Bessa Monteiro, César; Bessa Monteiro, César jr.; Henriques, Ricardo (2018): Portugal. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 415–427). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Bettella, Eugenio (2013): Italien. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 160–166). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Binmore, Ken G. (1994): Game Theory and the Social Contract, Vol. 1: Playing Fair. Cambridge: MIT Press

——— (1998): Game Theory and the Social Contract, Vol. 2: Just Playing. Cambridge: MIT Press

Bitter, Jan Willem (1995): Niederlande. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz (S. 823–887). Köln: Dr. Otto Schmidt

Bleckmann, Albert (1992): Probleme der Auslegung europäischer Richtlinien. Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 21 (3), S. 364–375

Bobos, John S. (1994): Greece. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (5. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Bogaert, Geert; de Keersmaeker, Christine; van Ranst, Nicole (2000): Belgium. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 103–164). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Bond, Peter (1998): United Kingdom. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (9. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Borcher, Erling; Voldmester, Pia Kirstine (2013): Denmark. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Bössmann, Ewa (1982): Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 138 (4), S. 664–679

Böttger, Ulrich (2004): Ansätze für eine ökonomische Analyse des Subsidiaritätsprinzips des EG Art. 5 Abs. 2. Berlin: Duncker & Humblot

Braun, Arthur; Podlesak, Thomas (2001): Das neue tschechische Handelsvertreterrecht. Wirtschaft und Recht in Osteuropa, S. 271–273

Breiter, Gustav (2015): Provisions- und Ausgleichsanspruch des Handelsagenten für Dauerverträge nach österreichischem Recht. Internationales Handelsrecht, 15 (2), S. 45–57

Brenner, Hatto; Zillmer, Matthias; Berger, Michael (2017): Vertragsgestaltung für Exporteure. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Bröckerhoff, Uta (2013): Belgien. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 42–51). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Buchanan, James M. (1974): Good Economics. Bad Law. Virginia Law Review, 60 (3), S. 483–492

Buchanan, James M.; Tullock, Gordon (1962): The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy. Ann Arbor: University of Michigan Press

Budde, Robert (2016): §64 Italien. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Budde, Robert; Gruppe, Christoffer (2014): Anforderungen an die außerordentliche Kündigung von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen wegen zu geringer Umsätze. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (2), S. 71–78

Bukowski, Eva (2011): Denmark. In: Albaric/Dickstein (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (S. 229–279). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

Bundesgremium der Handelsagenten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 9d80bb7f-e1ab-4895-89b4-49103cc4e2eb

Bundesgremium Fahrzeughandel (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 30fd1bd6-c7e9-4c20-88a1-0495931c5107

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. D-0671

Bundesverband Deutsche Industrie e.V.; Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände; vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (2018): Der Brexit kommt – Was ist zu tun? Berlin: Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. e866cffe-ea75-4327-bfa9-338c2a94e29b

Bundesverband Freier Tankstellen und unabhängiger Deutscher Mineralölhändler e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. cc12e1e8-94da-4d67-a1cc-e0a44cb878b1

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. da8b1467-0898-4a92-aac4-6ebb4e0fc762

Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. (UNITI) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. c7fddc9a-9cc8-44e0-aa39-63c463eddecf

Bundesverband Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche e. V. (btg-minden) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 36bc5e74-7679-4f11-9798–0bdf7e4f590c

Busch, Danny; Macgregor, Laura J. (2009): The Unauthorised Agent: perspectives from European and comparative law. Cambridge University Press

Busche, Jan (2017): HGB §84. In: Oetker (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (5. Aufl.). München: Beck

——— (2017): HGB §89b. In: Oetker (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (5. Aufl.). München: Beck

——— (2018): Vorbemerkung (Vor §145). In: Säcker/Rixecker (Hrsg.): Münchener Kommentar zum BGB (8. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Busche, Jan; Busche, Jan (2017): HGB §91. In: Oetker (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (5. Aufl.). München: Beck

Büschges, Günter; Abraham, Martin; Funk, Walter (Hrsg.) (1998): Grundzüge der Soziologie. (3. Aufl.). München: Oldenbourg

Butkiewicz, Ewa; Krakowiak, Joanna; Paszek, Sylwia (2018): Poland. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (36. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Calabresi, Guido (1961): Some thoughts on risk distribution and the law of torts. Yale Law Journal, S. 499–553

——— (1970): The costs of accidents; a legal and economic analysis. New Haven: Yale University Press

Calliess, Christian (2012): Grundsatz der Subsidiarität: Nur ein leeres Versprechen? In: Trier Stiftung Gesellschaft für Rechtspolitik Trier/Institut für Rechtspolitik an der Universität Trier (Hrsg.): Die Europäische Union nach Lissabon, Jahrbuch der 54. Bitburger Gespräche 2011 (S. 47–84). München: Beck

——— (2016): EU-Vertrag (Lissabon) Art. 5 (ex-Art. 5 EGV). In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (5. Aufl.). München: Beck

Canaris, Claus-Wilhelm (2006): §15 Handelsvertreter. In: Handelsrecht (24. Aufl.). München: Beck

——— (2006): §16 Kommissionsagent. In: Handelsrecht (24. Aufl.). München: Beck

——— (2006): §17 Vertragshändler. In: Handelsrecht (24. Aufl.). München: Beck

——— (2006): §18 Franchisenehmer. In: Handelsrecht (24. Aufl.). München: Beck

Caspari, Manfred (1995): Diskussionsbeitrag zu: Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union. In: Europa zwischen Ordnungswettbewerb und Harmonisierung (S. 109–112). Berlin: Springer

Catarame, Georgia (2017): England and Wales. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 1049–1106). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Čermák, Karel (2017): CS Kapitel D2: Vertragsrecht. In: Bohata (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 1). München: Beck

César, Alexandr; Lazar, Martin (2018): Slovakia. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 473–482). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Chaldoupis, Charis A. (1995): Griechenland. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 525–624). Köln: Dr. Otto Schmidt

Chambre Nationale Syndicale des Intermédiaires et Mandataites - Agents Commerciaux de l'Immobilier (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 0c9ba3c0-ece9-4bfe-8092-c82390a51426

Chambre professionnelle des agents commerciaux d'alsace et de france-comte (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 458771f7-7911-4557-91f6-05b4354d3c79

Chambre professionnelle des agents commerciaux du sud-ouest (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 7b456fb3-a512-4f9c-82c3-2590f657da3a

Chandler, Alfred D. jr. (1962): Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise. (Nachdruck von 1963). Cambridge: MIT Press

——— (1977): The visible hand: the managerial revolution in American business. Cambridge: Harvard University Press

Cheung, Steven Ng-sheong (1992): On the New Institutional Economics. In: Werin/Wijkander (Hrsg.): Contract economics (S. 48–65). Oxford, UK; Cambridge, USA: Blackwell

Christoph, Michael; Effenberger, Mathias (2010): Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Kölner Schrift zum Wirtschaftsrecht, 1 (3), S. 183–191

Cierpial-Magnor, Romana (2017): PL Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht. In: Brockhuis (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 2). München: Beck

Classen, Claus Dieter (2015): AEUV Artikel 114 (ex-Artikel 95 EGV). In: Von der Groeben/Schwarze/Hatje (Hrsg.): Europäisches Unionsrecht (7. Aufl.). München: Beck

Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. Economica, 4 (16), S. 386–405

——— (1959): The Federal Communications Commission. Journal of Law and Economics, (2), S. 1–40

——— (1960): The Problem of Social Cost. The Journal of Law and Economics, (3), S. 1–44

——— (1974): The market for goods and the market for ideas. The American Economic Review, S. 384–391

——— (1984): The New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 140 (1), S. 229–231

——— (1988a): The firm, the market and the law. (Nachdruck von 1990). Chicago: University of Chicago Press

——— (1988b): The nature of the firm: Meaning. Journal of Law, Economics, & Organization, S. 19–32

——— (1992): Cheung: On the New Institutional Economics - Comment. In: Werin/Wijkander (Hrsg.): Contract economics (S. 72–75). Oxford, UK; Cambridge, USA: Blackwell

——— (1993): Das Problem der sozialen Kosten. In: Assmann/Kirchner/Schanze (Hrsg.), Kirchner (Übers.): Ökonomische Analyse des Rechts (S. 129–183). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (1998): The New Institutional Economics. The American Economic Review, 88 (2), S. 72–74

Cocuzza, Claudio (2000): Italy. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 395–424). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Cojocaru, Cristina (2012): Agency Contract - Existing Regulations in Romanian Laws. Perspective of Business Law Journal, 1 (1), S. 124–129

Cole, Daniel H. (2013): The Varieties of Comparative Institutional Analysis. Indiana University, Bloomington School of Public & Environmental Affairs Research Paper, (2012–10), S. 03

Collins, Damian; Darby, John (2000): Ireland. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 377–394). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Commerce et Gastronomie (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 7b456fb3-a512-4f9c-82c3-2590f657da3a

Commons, John R. (1934): Institutional economics: its place in political economy. (Nachdruck von 1959). New York: Macmillan and Co

Crawford, Sue E. S.; Ostrom, Elinor (1995): A Grammar of Institutions. The American Political Science Review, 89 (3), S. 582

Cremer, Hans-Joachim (2010): §5 Regulierung und Freiheit. In: Fehling/Ruffert (Hrsg.): Regulierungsrecht (S. 212–280). Tübingen: Mohr Siebeck

Cziupka, Johannes (2010): Dispositives Vertragsrecht: Funktionsweise und Qualitätsmerkmale gesetzlicher Regelungsmuster. Tübingen: Mohr Siebeck

Da Costa Mendes, Pedro (2017): Distribution Law Portugal. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2017): Agency Law Portugal. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Dahlman, Carl J. (1979): The problem of externality. Journal of law and economics, S. 141–162

Dallinger, Ursula (2007): Die Wiederentdeckung sozialer Regeln - Institutionen bei Durkheim und North. Österreichische Zeitschrift für Soziologie, 32 (1), S. 66–93

Dargallo, Marita; Mascaró, Maite (2017): Spain. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 853–930). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Dathe, Uwe (2010a): Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs eines in der EU tätigen Handelsvertreters nach der Ingmar-Entscheidung des EuGH. Neue Juristische Online-Zeitschrift, (42), S. 2196–2202

——— (2010b): Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs eines in der EU tätigen Handelsvertreters nach der Ingmar-Entscheidung des EuGH. Neue Juristische Wochenschrift, (44), S. 3194–3195

Dauses, Manfred A.; Brigola, Alexander (2018): C. I. Grundregeln. In: Dauses/Ludwigs (Hrsg.): Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts (45. Aufl., Bd. 1). München: Beck

David, Mathias; Reif, Felix (2017): BREXIT – Auswirkungen auf Handel und Vertrieb. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (1), S. 35–39

Davies, David G.; Brucato, P.F., jr. (1987): Property Rights and Transaction Costs: Theory and Evidence of Privately-Owned and Government-Owned Enterprises. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 143 (1), S. 7–33

Davis, Lance E.; North, Douglass Cecil; Smorodin, Calla (1971): Institutional change and American economic growth. Cambridge: Cambridge University Press

De Giovanni, Stéphanie (2018): France. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (35. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

De Leysasac, Claude Lucas (1995): France. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (7. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Deakin, Simon (2001): Regulatory Competition versus Harmonization in European Company Law. In: Esty/Geradin (Hrsg.): Regulatory competition and economic integration: comparative perspectives (S. 190–217). Oxford; New York: Oxford University Press

Delabruyère, Sophie (2003): On „Legal Choice" and legal competition in a federal system of justice. Lessons for European legal integration. In: Marciano/Josselin (Hrsg.): From economic to legal competition: new perspectives on law and institutions in Europe (S. 19–43). Cheltenham, UK: Edward Elgar

Delforge, Catherine (Hrsg.) (2008): Le contrat d'agence commerciale: qualification et clauses particulières. Brugge: Vanden Broele

Delgrange, Olivier; Riedel, Martin (2015): Die „rupture brutale" gefestigter Geschäftsbeziehungen mit einem französischen Geschäftspartner. Internationales Handelsrecht, 14 (2), S. 45–52

Demsetz, Harold (1967): Toward a theory of property rights. The American economic review, S. 347–359

Demsetz, Harold; Demsetz, Harold (2000): The Theory of the Firm revisited. The theory of the firm: critical perspectives on business and management, S. 102–122

Department of Jobs, Enterprise and Innovation (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 7c3b62f6-173e-499c-877e–43a4a895394a

Derleder, Peter; Meyer, Thomas (2002): Die Verjährung zivilrechtlicher Ansprüche – Schuldrechtsmodernisierung zwischen Verbraucherschutz und Turbokapitalismus –. Kritische Justiz, 35 (3), S. 325–336

Detzer, Klaus (1982): Verträge mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern: Hinweise zur Vertragsgestaltung und zu wichtigen ausländischen Rechtsordnungen. Frankfurt am Main: A. Metzner

——— (1997): Belgien. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 60–67). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Frankreich. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 141–149). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 482–488). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Italien. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 199–205). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Luxembourg. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 265–269). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Niederlande. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 303–308). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Portugal. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 352–358). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Spanien. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 405–411). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Bulgarien. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 84–88). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Deutschland. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 107–116). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Dänemark. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 101–106). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Finland. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 134–141). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1997): Schweden. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 381–387). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. bff5567f-12b1-479d-8a6f-0a30852af9c0

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2014): Stellungnahme REFIT. Brüssel. (Stand: 12.12.2018)

Deutsch-Slowenische Handelskammer (Hrsg.) (2007): Grundzüge des Handelsvertreterrechts in Slowenien. Kompendium: SI-41-10

Deutsch-Ungarische Handelskammer (Hrsg.) (2017): Merkblatt: Handelsvertreter. Newsletter Recht und Steuern

Dhunér, Karl-Johan; Holm, Christer A.; Skoglund, Peter (2000): Sweden. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 603–624). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Dickersbach, Wolfram (2015): Europäisierung nationaler Vertragsrechte. Bucerius Law Journal, (1), S. 3–8

Dickstein, Marianne; Van den Brande, Bart (2017): Belgium. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 145–200). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Dietl, Helmut (2001): Spezifische Investitionen und Hold up: Kernelemente einer Theorie der Unternehmung? In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 29–46). Tübingen: Mohr Siebeck

Diewitz, Marte-Marie; Tudyka, Ulrike (2015): Vertrieb und Handelsvertretersuche - Niederlande. (German Trade and Invest, Hrsg.)

Diller, Martin (2014): Nachvertragliches Wettbewerbsverbot: Entschädigungsanspruch ohne Entschädigungszusage? Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht, (21), S. 1184–1186

Dimitrov, Miroslav (1999): Die Handelsvertretung nach dem bulgarischen Handelsgesetz. (Doralt/Schauer, Hrsg.) (2. Aufl.). Wien: Forschungsinstitut für mittel- und osteuropäisches Wirtschaftsrecht

Dinu, Ştefan (2015): Implied terms in English and Romanian law. Juridical Tribune, 5 (2), S. 281–290

Dölken, Clemens (1992): Katholische Sozialtheorie und liberale Ökonomik: Das Verhältnis von katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionenökonomik. Tübingen: Mohr

Domstolsstyrelsen (2010): A closer look at the courts of Denmark. (Danmark Domstolsstyrelsen, Hrsg.). Danish Court Administration

Dörfler-Collin, Carola (2002): Das Handelsvertreterrecht in Europa. In: Brenner/Würth (Hrsg.): Erfolgreiche Geschäfte in EUropa: Verkaufen, Einkaufen, Kooperieren, Niederlassen im Europäischen Binnenmarkt (S. 117–135). Köln: Dt. Wirtschaftsdienst

Döring, Thomas (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik - zwischen allgemeiner Methode und bereichsspezifischer Analyse. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 80–88). Tübingen: Mohr Siebeck

Dowding, Alex (2018): France. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 174–192). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Drexl, Josef (2015): Internationales Immaterialgüterrecht (IntImmGR). In: Säcker/Rixecker/Oetker (Hrsg.): Münchener Kommentar zum BGB (6. Aufl., Bd. 11). München: Beck

DRV Deutscher ReiseVerband e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 246f3250-9a3d-443e-8b70-a03cac12a72d

Dryllerakis, John (2010): Distribution and Commercial representation: Indemnity upon Termination. In: Campbell/Center for International Legal Studies (Hrsg.): Comparative law yearbook of international business (Bd. 32). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

——— (2017): Greece. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Dück, Hermann (2016): Zivil- und kartellrechtliche Grenzen eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots für Handelsvertreter. Neue Juristische Wochenschrift, (6), S. 368–371

Dunn, Edwina (2004): Ireland. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (9. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Easterbrook, Frank H. (1994): Federalism and European Business Law. International Review of Law and Economics, (14), S. 125–132

Eckert, Hans-Werner (1990): Das neue Recht der Handelsvertreter - Die Umsetzung der EG-Richtlinie in deutsches Recht. Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht, (10), S. 384–386

Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences (1991): Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1991. Stockholm: The Nobel Foundation 2009

——— (2009): Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009. Stockholm: The Nobel Foundation 2009

Effer-Uhe, Daniel (2013): Die ökonomische Analyse des Rechts und ihre Verwendbarkeit im Rahmen der Rechtsanwendung. Zeitschrift für Rechtsphilosophie, 1

Eggertsson, Thráinn (1990): Economic behavior and institutions. Cambridge; New York: Cambridge University Press

Ehricke, Ulrich (2018): AEUV Art. 267. In: Streinz (Hrsg.): EUV/AEUV (3. Aufl.). München: Beck

Eidenmüller, Horst (1994): Effizienz als Rechtsprinzip: Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Analyse des Rechts. München: Ludwig-Maximilians-Universität, Jura

Elias Neocleous & CoLLC (2017): Cyprus. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Elsner, Wolfram (1986): Ökonomische Institutionenanalyse: paradigmatische Entwicklung der ökonomischen Theorie und der Sinn eines Rückgriffs auf die ökonomische Klassik am Beispiel der Institutionenanalyse („property rights"). Berlin: Duncker & Humblot

Emde, Raimond (2014a): Die Handelsvertreter-Richtlinie 1986 und ihre Folgen. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (4), S. 218–231

——— (2014): Vor §84, Kapitel B. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter

——— (Hrsg.) (2014b): Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht. (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (Hrsg.) (2014): HGB §89a. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (Hrsg.) (2014): HGB §84. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (Hrsg.) (2014): HGB Vor §84 Teil 1. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (Hrsg.) (2014): HGB §85. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (Hrsg.) (2014): HGB §91. In: Vertriebsrecht: Kommentar; §§84-92c HGB; Handelsvertreterrecht, Vertragshändlerrecht, Franchiserecht (3. Aufl.). Berlin: De Gruyter
——— (2015): Auslegung der Vertriebsvereinbarung eines Handelsvertreters. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (1), S. 40–47
——— (2016): Die Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs ausländischer Handelsvertreter und Vertragshändler. Recht der internationalen Wirtschaft, (3), S. 104–117
——— (2017): Germany. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 439–498). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International
——— (2018a): Weichenstellungen beim Entscheid über den Abschluss von Vertriebsverträgen. Neue Juristische Online-Zeitschrift, (13), S. 441–445
——— (2018b): Brexit und Vertrieb. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (2), S. 77–82
Emde, Raimond; Valdini, Daniel (2016): Die Handelsvertreter-Richtlinie (Teil 1). Zeitschrift für Vertriebsrecht, (6), S. 353–361
——— (2017): Die Handelsvertreter-Richtlinie (Teil 2). Zeitschrift für Vertriebsrecht, (1), S. 3–13
Emmerich, Volker (2012): Art. 101 Abs. 1 AEUV. In: Immenga/Mestmäcker (Hrsg.): Wettbewerbsrecht. EU: Kommentar zum Europäischen Kartellrecht (5. Aufl., Bd. 1). München: Beck
——— (2018): H. I. Kartellrecht: §2. Art. 101 AEUV. In: Dauses/Ludwigs (Hrsg.): Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts (45. Aufl., Bd. 1). München: Beck
Enrich Muls, Enric; Girbau Pedragosa, Ramon; Monater Gomis, Santiago (2000): Spain. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 571–602). The Hague; Boston: Kluwer Law International
Ensminger, Jean (1992): Making a market: the institutional transformation of an African society. Cambridge; New York: Cambridge University Press
Ensthaler, Jürgen; Brüning-Brinkmann, Töns (Hrsg.) (1989): Europäischer Binnenmarkt: Stand und Perspektiven der Rechtsharmonisierung. Berlin: E. Schmidt
Erdmann, Günther (2015): Kein Ausgleichsanspruch bei Franchise-Vertragsverhältnis. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (1), S. 48–51
Erhard, Thorsten; Von Bodungen, Benjamin (2013): Selbständiger Handelsvertreter - Verbot für Tätigkeit im Konkurrenzunternehmen. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (5), S. 318–322
Erlei, Mathias (1998): Institutionen, Märkte und Marktphasen: Allgemeine Transaktionskostentheorie unter spezieller Berücksichtigung der Entwicklungsphasen von Märkten. Tübingen: Mohr Siebeck
Erlei, Mathias; Leschke, Martin; Sauerland, Dirk (2007): Neue Institutionenökonomik. (2. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Ernst, Ulrich (2007): Angeglichenes Handelsvertreterrecht – Auslegung und beitrittsbezogene intertemporale Fragen. Zugleich Besprechung der Urteile des polnischen Obersten Gerichts vom 8.11.2005, I CK 207/05, und des Verfassungsgerichtshofs vom 17.7.2007, P 16/06. Zeitschrift für Gemeinschaftsprivatrecht, 4 (5), S. 239–243

Escudero Herreros, Juan (2017): Spain. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Esty, Daniel C.; Geradin, Damien (2001): Regulatory Co-Opetition. In: Esty/Geradin (Hrsg.): Regulatory competition and economic integration: comparative perspectives (S. 30–46). Oxford; New York: Oxford University Press

Euro Info Centre Market Access Working Group (2004): Leitfaden für Handelsvertreter.

EuroCommerce; Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.; Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB) (2014): Gemeinsame Stellungnahme zur Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) im Rahmen des REFIT-Programms. Brüssel.

Europäische Kommission; Statistisches Amt (2008): NACE Rev. 2 statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft. Luxemburg: Amt für Amtl. Veröff. der Europ. Gemeinschaften

European Confederation of Fuel Distributors (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 9096057d-7f31-4cfa-92f0-56b6b02f5a20

Eurostat (2019): Handel nach Beschäftigtengrößenklassen (NACE Rev. 2, G4.61). Bericht Nr. sbs_sc_dt_r2 Verfügbar unter: eurostat arbeitslosenquote

Everling, Ulrich (1997): Rechtsvereinheitlichung durch Rechtsprechung – Anmerkungen aus der Sicht eines ehemaligen europäischen Richters –. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (3), S. 796–805

Fédération Nationale des Agents Commerciaux (F.N.A.C.) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. a497e2f8-7265-4a8d-a7d2-5d98d14f753d

Ferrari, Franco (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 3. In: Ferrari/Kieninger/Mankowski/Otte/Saenger/Schulze/Staudinger (Hrsg.): Internationales Vertragsrecht (3. Aufl.). München: Beck

Ferrier, Didier (2016): Agency Law France. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Fiala, Josef; Hurdík, Jan (2017): Czech Republic (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (102. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Fiala, Josef; Hurdík, Jan; Kirstová, Katarína (2017): Slovakia (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (100. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

——— (2017): Slovakia (Part I. General Principles of the Law of Contract). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (100. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Fischer, Kai Christian; Fontcuberta Llanes, Javier (2016): §72 Spanien. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Fischer, Klaus-Bernd; Fischer, Ana-Katharina (1995): §4 Handelsvertreter. In: Spanisches Handels- und Wirtschaftsrecht (2. Aufl., S. 62–80). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (1995): §3 Die selbständigen Mitarbeiter des Unternehmens. In: Spanisches Handels- und Wirtschaftsrecht (2. Aufl., S. 56–61). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

Fischer, Klemens H. (2016): Die Entwicklung des europäischen Vertragsrechts: von den Römischen Verträgen bis zum Vertrag von Lissabon. (2. Aufl.). Baden-Baden: Nomos

Fisher, James C. (2018): England and Wales (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (107. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Flohr, Eckhard (2016): §29 Entwicklung und Bedeutung von Franchiseverträgen. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Flohr, Eckhard; Feldmann, Philipp (2016): §19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Flohr, Eckhard; Martinek, Michael; Habermeier, Stefan (2016): §32 Die Beendigung und die nachvertragliche Abwicklung von Franchiseverträgen. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Flohr, Eckhard; Pohl, Amelie (2016): §34 Kommissionär und Kommissionsagent. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Fock, Till (2001): Die europäische Handelsvertreter-Richtlinie: Kompetenzgrundlage, Systematik, Angleichungserfolg. Baden-Baden: Nomos

Fogarty, Paul; Bergin-Cross, Caroline (2014): Commercial Agents Directive and Liabilty - Part 1. Irish Law Times, (13), S. 195–200

Foltiş, Adina (2012): Resolution and Termination. Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series VII: Social Sciences and Law, 5 (2), S. 59–64

Fornasier, Matteo (2013): Freier Markt und zwingendes Vertragsrecht: zugleich ein Beitrag zum Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Berlin: Duncker & Humblot

Franek, Jacek (2002a): Polnisches Handelsvertreterrecht - Erste Praxiserfahrungen. Recht der internationalen Wirtschaft, (5), S. 359–366

——— (2002b): Die Vereinbarkeit des neuen polnischen Handelsvertreterrechts mit der EU-Handelsvertreter-Richtlinie im Lichte des deutschen Handelsvertreterrechts. Regensburg: Universität Regensburg, Jura

Freitag, Robert; Leible, Stefan (2001): Internationaler Anwendungsbereich der Handelsvertreterrichtlinie - Europäisches Handelsvertreterrecht weltweit. Recht der internationalen Wirtschaft, (4), S. 287–295

Freyer, Helge (1992): Das neue schwedische Handelsvertretergesetz. Recht der internationalen Wirtschaft, (9), S. 718–723

——— (1994): Portugal, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.). Köln: BfAI

——— (1997): Schweden, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.). Köln: BfAI

Fries, Michael (2008): 8. Vertriebsverträge in Spanien: Der Handelsvertreter und der Vertragshändler. In: Löber/Wicke/Huzel (Hrsg.): Handels- und Wirtschaftsrecht in Spanien (2. Aufl., S. 151–192). Frankfurt am Main: Edition für internationale Wirtschaft – Verlags- und Kommunikations GmbH

Fritsch, Michael (2011): Marktversagen und Wirtschaftspolitik: Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns. (8. Aufl.). München: Verlag Franz Vahlen

Fröhlich, Martin (2015): Zur analogen Anwendung des Ausgleichsanspruchs gemäß §89b HGB auf Vertragshändlerverhältnisse. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (5), S. 280–283

Fröhlingsdorf, Josef (1993): Das neue spanische Handelsvertreterrecht. Recht der internationalen Wirtschaft, (511), S. 895–897

Führ, Martin (2000): Grundlagen juristischer Institutionenanalyse: das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens aus der Perspektive des Rechts. Darmstadt: Sofia

Furmston, Michael P. (2001): Principles of Commercial Law 2/e. Routledge

Furubotn, Eirik Grundtvig; Richter, Rudolf (2005): Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics. (2. Aufl.). Ann Arbor: University of Michigan Press

Gábriel, Gyula (2017): Hungary. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Gabriel, Thomas (2010): Handelsvertreter in Polen. Caston Compact, (296)

Gailis, Martins; Merwin, Līga; Ančs, Pauls (2018): Latvia. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 310–322). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Gaitanides, Charlotte (2015): AEUV Artikel 267 (ex-Artikel 234 EGV). In: Von der Groeben/Schwarze/Hatje (Hrsg.): Europäisches Unionsrecht (7. Aufl.). München: Beck

Galea Salomone, Arthur (2015): Malta. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (29. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

——— (2018): Malta. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (35. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Gálffy, Zoltán; Bolzer, Christian (2017): UNG Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr. In: Küpper (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 4). München: Beck

Gallen, John (2018): Ireland. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 246–262). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Gallwitz, Jörn (1976): Das Handelsvertreterrecht in Schweden. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 295–332). Baden-Baden: Nomos

Georgakopoulos, Leonidas N. (1998): Der europäische Weg des neugriechischen Privatrechts – Eine Skizze. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (3), S. 538–542

German Trade and Invest (Hrsg.) (2014a): Vertrieb und Handelsvertretersuche - Belgien.

——— (Hrsg.) (2014b): Recht kompakt - Litauen.

——— (Hrsg.) (2015): Vertrieb und Handelsvertretersuche - Slowakei.

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 0d7db811-1e20-4399-bd3f-1a78def62159

Ghidini, Gustavo; Panucci, Marcella (2012): Italy (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (44. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Gildeggen, Rainer; Willburger, Andreas (2012): Internationale Handelsgeschäfte: Das Recht des grenzüberschreitenden Handels. (4. Aufl.). München: Vahlen

Göbel, Elisabeth (2002): Neue Institutionenökonomik: Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen. Stuttgart: Lucius & Lucius

Gomez, Fernando (2011): Some Law and Economics of Harmonizing European Private Law. In: Hartkamp/Von Bar/Hondius/Mak/Du Person (Hrsg.): Towards a European civil code (4. Aufl., S. 3–25). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

González Beilfuss, Cristina (2000): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im spanischen Recht. In: Saenger/Schulze (Hrsg.): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters: Beispiel für die Fortentwicklung angeglichenen Europäischen Rechts (1. Aufl., S. 177–183). Baden-Baden: Nomos

Goovaerts, J. Leo (1996): Belgium. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (8. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Görgény, Orsolya; Boronkay, Miklós (2011): Hungary. In: Albaric/Dickstein (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (S. 547–648). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

Gorrie, Alastair; Pålshammar, Jonas (2000): Distribution and Commercial Agency and EC Law. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 3–65). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Gotha, Ute R. (2011): Arbeitsrecht in Rumänien. In: Henssler/Braun (Hrsg.): Arbeitsrecht in Europa (3. Aufl., S. 1121–1182). Berlin, Boston: Dr. Otto Schmidt

Gouginski, Nikolai; Antonov, Vladislav (2018): Bulgaria. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 75–89). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Goyder, Joanna (2011): EU distribution law. (5. Aufl.). Oxford; Portland: Hart Pub

Gozzo, Francesco; Budde, Robert (2017): Der Handelsvertretervertrag in Italien – Besonderheiten des italienischen Rechts. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (2), S. 77–84

Gräfe, Gerald (2015): Buchauszug und Ausgleichsanspruch - Zeitliche und inhaltliche Grenzen der Geltendmachung des Anspruchs auf Erteilung des Buchauszugs. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (4), S. 227–230

——— (2016): Neukundenbegriff beim Handelsvertreterausgleich. Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, (11), S. 427–430

Gräfe, Gerald; Boerner, Timon (2017): Aktuelle Entwicklungen beim Unternehmervorteil als Anspruchsvoraussetzung des Ausgleichsanspruchs nach HGB §89b Abs. 1 HGB – der neue „neugeworbene Stammkunde“ und „intensivierte Altkunde“(?). Zeitschrift für Vertriebsrecht, (5), S. 282–288

Gräfe, Gerald; Giesa, Kai-Oliver (2014): Von Ingmar zu Unamar – Welche Beschränkungen der Rechts- und Gerichtswahlfreiheit ergeben sich aus der Entscheidung des EuGH vom 17.10.2013, C-184/12. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (1), S. 29–34

Gramatidis, Yanos (1997): Greece. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (1. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Granick, David (1988): Property Rights vs. Transaction Costs in Comparative Systems Analysis. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 144 (5), S. 871–877

Gregersen, Peter E.P. (2017): Distribution Law Denmark. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2017): Agency Law Denmark. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Gregoriades, Nicholas; Yiannakis, Panayiotes; Pelecanos, Gregory M. (2018): Greece. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 211–230). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Grehan, Duncan (2013): Irland. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 155–159). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Greif, Avner (1998): Historical and Comparative Institutional Analysis. The American Economic Review, 88 (2), S. 80–84

——— (1998): Self-enforcing political systems and economic growth: Late Medieval Genoa. In: Bates (Hrsg.): Analytic narratives (S. 23–63). Princeton, N.J: Princeton University Press

Gunther, Jaques-Philippe (2000): France. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 225–288). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Günther, Klaus; Spangler, Simon (2018): Germany. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (36. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Guski, Roman (2009): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und seine Verwirkung: zur prinzipienorientierten Teleologie des Gemeinschaftsprivatrechts. Zeitschrift für Gemeinschaftsprivatrecht, 6 (6), S. 286–293

Häberle, Peter (1994): Das Prinzip der Subsidiarität aus der Sicht der vergleichenden Verfassungslehre. In: Riklin/Batliner (Hrsg.): Subsidiarität (S. 267–310). Vaduz: Verlag der Liechtensteinischen Akademischen Gesellschaft

Habermeier, Stefan (2010): §36 Grundlagen des Europäischen Kartellrechts. In: Martinek/Semler/Habermeier/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (3. Aufl.). München: Beck

Hagemeister, Roland (2004): Der Handelsvertreter im englischen Recht und seine Ansprüche bei Beendigung des Vertretervertrages. Münster: Universität Münster, Jura

Hagen, David (2018): HGB §84. In: Rolfs/Giesen/Kreikebohm/Udsching (Hrsg.): Beck'scher Online-Kommentar Arbeitsrecht (49. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §92a. In: Rolfs/Kreikebohm/Giesen/Udsching (Hrsg.): Beck'scher Online-Kommentar Arbeitsrecht (49. Aufl.). München: Beck

Hakenberg, Waltraud (2014): Vor §84 Anhang. In: Ebenroth/Boujong/Jost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Hamermesh, Daniel S.; Soss, Neal M. (1974): An Economic Theory of Suicide. Journal of Political Economy, 82 (1), S. 83–98

Handelsvertreter; Interessensverbände (2014): Stellungnahme REFIT. (Stand: 17.05.2015)

Hanisch, Andrea (2014): Zur verhaltenssteuernden Wirkung von Institutionen. Berlin: Springer

Hannema, E.W.J. (2018): Netherlands. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (36. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Harles, Guy (2000): Luxembourg. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 425–444). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Harmathy, Attila (2016): Die Entwicklung des Zivilrechts in Ungarn. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (8), S. 8–36

Harms, Frederik (2018): Netherlands. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 377–389). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Hartkamp, Arthur S. (2015): Netherlands (Part VII. Special Topics). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (91. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Haumann, Ernst-Hellmuth (1976): Das Handelsvertreterrecht in Belgien. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 47–58; 89–92). Baden-Baden: Nomos

——— (1976): Das Handelsvertreterrecht in Dänemark. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 131–146). Baden-Baden: Nomos

Häuslschmid, Veronika (2010): Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge. In: Reithmann/Martiny (Hrsg.): Internationales Vertragsrecht: das internationale Privatrecht der Schuldverträge (7. Aufl.). Köln: Dr. Otto Schmidt

——— (2015): 6. Teil. Kapitel 6. Handelsvertreter- und Vertriebsverträge. In: Reithmann/Martiny (Hrsg.): Internationales Vertragsrecht: das internationale Privatrecht der Schuldverträge (8. Aufl., S. 989–1056). Köln: Dr. Otto Schmidt

Hayek, Friedrich August (1945): The Use of Knowledge in Society. The American Economic Review, 35 (4), S. 519–530

——— (1948): Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press

——— (1967): Studies in philosophy, politics and economics. Chicago: University of Chicago Press

Hederman, Wendy; Taylor, Lisa (2017): Ireland. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 629–684). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Hedwall, Mattias (2018): Sweden. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 539–554). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Heiderhoff, Bettina (2012): Europäisches Privatrecht. (3. Aufl.). Heidelberg: C.F. Müller

Heinicke, Günther (2013): Stolpersteine im grenzüberschreitenden Handelsvertreterrecht. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (5), S. 275–283

Heiss, Helmut (2006): Zivilrechtsreform im Baltikum. (1. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

Henderson, Mark; Chance, Clifford (2017): France. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Henrich, Wolfgang (2017): BGB §194. In: Bamberger/Roth/Hau/Poseck (Hrsg.): BeckOK BGB (48. Aufl.). München: Beck

Hermes, Josef (1999): Beendigung des Vertragshändlervertrags im deutschen und niederländischen Recht. Recht der internationalen Wirtschaft, 45 (2), S. 81–87

Hernández-Martí, Juan (1995): Spanien. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 1101–1184). Köln: Dr. Otto Schmidt

Herresthal, Carsten (2009): Die Regelungsdichte von (vollharmonisierenden) Richtlinien und die Konkretisierungskompetenz des EuGH. In: Gsell/Herresthal (Hrsg.): Vollharmonisierung im Privatrecht: Die Konzeption der Richtlinie am Scheideweg? (S. 113–162). Tübingen: Mohr Siebeck

Herring, Rod Alexander (1994): Das künftige belgische Handelsvertreterrecht. Recht der internationalen Wirtschaft, (8), S. 629–633

Hertel, Christian (2009): Rechtskreise im Überlick. Noatrius International - Zeitschrift der Internationale Union des Notariats (U.I.N.L.), (1–2), S. 157–170

Hesse, Konrad (1999): Grundzüge des Verfassungsrechts der Bundesrepublik Deutschland. (20 (Nachdruck)). Heidelberg: Müller

Hesselink, Martijn W. (Hrsg.) (2006): Commercial agency, franchise and distribution contracts (PEL CAFDC). München: Sellier

——— (2012): The case for a common European sales law in an age of rising nationalism. European Review of Contract Law, 8 (3), S. 342–366

Hochedlinger, Gerhard; Huber, Bernhard (2016): §67 Österreich. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Hoffmann, Elisabeth (2013): Belgium. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Hoffmann, Günther (1966): Der Ausgleichsanspruch der Handelsvertreter. Wiesbaden: Gabler

Hoffmann, Jochen (2018): H. I. Kartellrecht: §1. Art. 101 und 102 AEUV. In: Dauses/Ludwigs (Hrsg.): Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts (45. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Höffner, Joseph (1955): Der Start zur neuen Sozialpolitik. In: Höffner/Gabriel (Hrsg.): Joseph Höffner (1906 - 1987) (Nachdruck von 2006). Paderborn: Schöningh

Holling, Werner (1966): Moderner Warenvertrieb durch Handelsvertreter. Wiesbaden: Gabler

Homann, Karl; Kirchner, Christian (1995): Das Subsidiaritätsprinzip in der Katholischen Soziallehre und in der Ökonomik. In: Gerken/Beermann (Hrsg.): Europa zwischen Ordnungswettbewerb und Harmonisierung: europäische Ordnungspolitik im Zeichen der Subsidiarität (S. 45–69). Berlin: Springer

Hopt, Klaus J. (2018): HGB §84. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §94. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §92a. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §85. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §86. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §86a. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §48. In: Hopt/Baumbach (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §88a. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §87b. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §89. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §89a. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
——— (2018): HGB §89b. In: Baumbach/Hopt (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (38. Aufl.). München: Beck
Horváthová, Alexandra; Rampášek, Michal (2016): Slovakia (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (62. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International
Huber, Alexandra (2013): Dänemark. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 77–82). Köln: Bundesanzeiger-Verlag
Hübner, Ulrich; Constantinesco, Vlad (2001): Einführung in das französische Recht. (4. Aufl., Bd. 16). München: Beck
Huhtala, Timo (2013): Finnland. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 96–102). Köln: Bundesanzeiger-Verlag
Hume, David (1739): A treatise of human nature. (Nachdruck von 1896). Oxford: Clarendon Press
Hurstel, Daniel (1992): Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie in Frankreich. Der Betrieb, (16), S. 826–827
Husmann, Manfred (2010): Die Richtlinien der Europäischen Union. Neue Zeitschrift für Sozialrecht, (12), S. 655–662
Idelmann, Bernhard (2016): Handelsvertreter und Vertragshändler im spanischen Recht (Ley sobre Contrato de Agencia). (Deutsch-Spanische Juristenvereinigung e.V./Asociación Hispano-Alemana de Juristas, Hrsg.) Informaciones, (2), S. 78–84
Industrie- und Handelskammer Bayern; Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (2014): Exportbericht Niederlande. Wien: Außenwirtschaft Austria
——— (2016a): Exportbericht Lettland. Wien: Außenwirtschaft Austria
——— (2016b): Exportbericht Slowenien. Wien: Außenwirtschaft Austria
——— (2016c): Exportbericht Zypern. Wien: Außenwirtschaft Austria
——— (2017a): Exportbericht Litauen. Wien: Außenwirtschaft Austria
——— (2017b): Exportbericht Slowenien. Wien: Außenwirtschaft Austria
International Distribution Institute (IDI) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 7092e30c-628c-4aa1-ae74-b72124ad6811
Ionaş, Diana-Geanina (2016): The unilateral declaration of rescission-an extrajudicial mean of terminating a contract. Tribuna Juridică, 6 (Special), S. 108–117
Ivens, Michael (1996): §4 Handelsvertreter - Länderteil. In: Salger (Hrsg.): Handbuch der Europäischen Rechts- und Wirtschaftspraxis (S. 99–150). Herne; Berlin: Verlag für die Rechts- und Anwaltspraxis
Jabornegg, Peter (Hrsg.) (1987): Handelsvertreterrecht und Maklerrecht. (Bd. 4). Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

Jacobsson, Richard (2016): §70 Schweden. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Jausàs, Héctor (2019): Spain. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Jausàs, Héctor; Cedó, Maria (2014): European Union. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (3. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Jayme, Erik (2001): Zum internationalen Geltungswillen der europäischen Regeln über den Handelsvertreterausgleich. Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts, (3), S. 190–191

——— (2003): Italienisches Handelsvertreterrecht in der Gutachtenpraxis. In: Neuerungen im italienischen Schuld-, Gesellschafts-, Handelsvertreter- und Anwaltsrecht (Bd. 15/16, S. 253–260). Heidelberg: C.F. Müller

Jayme, Erik; Kohler, Christian (2005): Europäisches Kollisionsrecht 2005: Hegemonialgesten auf dem Weg zu einer Gesamtvereinheitlichung. Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts, (6), S. 481–494

Jemc, Aleksandra (2018): Slovenia. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 483–496). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Jesch, Dietrich (1957): Unbestimmter Rechtsbegriff und Ermessen in rechtstheoretischer und verfassungsrechtlicher Sicht. Archiv des öffentlichen Rechts, 82 (N.F. 43) (2/3), S. 163–249

Jiménez, Marcial Herrero; Clemente, Virginia Vega (2008): El contrato de agencia y el contrato de distribución en exclusiva: la indemnización por clientela. Revista de estudios económicos y empresariales, (20), S. 109–138

Jobbágyi, Gábor; Fazekas, Judit (2003): Hungary (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (32. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

John N. Drobak; North, Douglass Cecil (2005): 3. Legal change in economic analysis. In: Jürgen G. Backhaus (Hrsg.): The Elgar companion to law and economics (2. Aufl., S. 53–57). Cheltenham, UK: Edward Elgar

Jordan, Enrique Martinel-Lo (2008): 9. Franchising in Spanien. In: Löber/Wicke/Huzel (Hrsg.): Handels- und Wirtschaftsrecht in Spanien (2. Aufl., S. 193–232). Frankfurt am Main: Edition für internationale Wirtschaft – Verlags- und Kommunikations GmbH

Jussila, Tanja (2017): Finland. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 281–350). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Kaal, Wulf A. (2014): Evolution of Law: Dynamic Regulation in a New Institutional Economics Framework. In: Kirchner/Kaal/Schmidt/Schwartze (Hrsg.): Festschrift zu Ehren von Christian Kirchner: Recht im ökonomischen Kontext (S. 1211–1227). Tübingen: Mohr Siebeck

Kadelbach, Stefan (2015): EUV Artikel 5 (ex-Artikel 5 EGV). In: Von der Groeben/Schwarze/Hatje (Hrsg.): Europäisches Unionsrecht (7. Aufl.). München: Beck

Kahl, Wolfgang (2011): Art. 114 AEUV. In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (4. Aufl.). München: Beck

Kalaidjieva, Margarita; Kalaidjiev, Angel (2008): Der Handelsvertreter: Was müssen bulgarische Handelsvertreter beachten? (Deutsch-Bulgarische Industrie- und Handelskammer, Hrsg.) Newsletter Recht und Steuern, (7), S. 4–5

Kampf, Achim (2016): Recht kompakt - Irland. (German Trade and Invest, Hrsg.)

Karatchomakov, Minko (2013): Bulgarien. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 42–51). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Karlsson, Mikael; Klose, David (2019): Sweden. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Karpenstein, Ulrich (2018): AEUV Art. 267. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Karulaitye-Kvainauskiene, Inga (2015): Agency Law Lithuania. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Kaufmann, Andrew (2000): Die Ansprüche des Handelsvertreters aus Regulation 17 bei Vertragsbeendigung nach englischem Recht. In: Saenger/Schulze (Hrsg.): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters: Beispiel für die Fortentwicklung angeglichenen Europäischen Rechts (1. Aufl., S. 187–195). Baden-Baden: Nomos

Kaufmann, Franz-Xaver (2006): Joseph Höffner als Sozialpolitiker. In: Höffner/Gabriel (Hrsg.): Joseph Höffner (1906-1987) (S. 37–50). Paderborn: Schöningh

Kerber, Wolfgang (2000): Interjurisdictional Competition Within the European Union. Fordham International Law Journal, (23), S. 217–249

——— (2000): Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt aus ökonomischer Sicht. In: Grundmann (Hrsg.): Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten des europäischen Privatrechts: Gesellschafts-, Arbeits- und Schuldvertragsrecht (S. 67–97). Tübingen: Mohr Siebeck

Kerber, Wolfgang; Heine, Klaus (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht. In: Ott/Schäfer (Hrsg.): Beiträge zum VIII. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts (13.-16. März 2002) (S. 167–194). Tübingen: Mohr Siebeck

Kernkamp, G. Wouter (1998): The Netherlands. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (9. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Kessel, Christian (1994): Probleme des neuen Handelsvertreterrechts in Großbritannien. Recht der internationalen Wirtschaft, (7), S. 562–568

Kiene, Lorenz H. (2004): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters: Die Nachfolge in den Vertrag nach deutschem und französischem Recht. Aachen: Shaker

——— (2006): Das Recht des Handelsvertreters in Deutschland und Frankreich - Ein Vergleich beider Rechtssysteme beim Verkauf einer Handelsvertretung. Recht der internationalen Wirtschaft, (5), S. 344–351

——— (2007): Vertriebsrecht in Frankreich. Recht der internationalen Wirtschaft, (4), S. 287–300

Kieninger, Eva-Maria (2002): Wettbewerb der Privatrechtsordnungen im europäischen Binnenmarkt. Tübingen: Mohr Siebeck

Kindler, Peter (1990): Neues deutsches Handelsvertreterrecht aufgrund der EG-Richtlinie. Recht der internationalen Wirtschaft, (5), S. 358–364

——— (2000): Nachbesserungen im italienischen Handelsvertreterrecht - Gesetzesverordnung zur erneuten Umsetzung der Richtlinie Nr. 86/653/EWG. Recht der internationalen Wirtschaft, 46 (3), S. 161–167

——— (2002): Der Rechtsangleichungserfolg der Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EWG - eine deutsch-italienische Zwischenbilanz. In: Canaris/Zaccaria (Hrsg.): Die Umsetzung von zivilrechtlichen Richtlinien der Europäischen Gemeinschaft in Italien und Deutschland. Duncker & Humblot

——— (2011): Handelsvertreterrichtlinie und Rom I. In: Kronke/Thorn (Hrsg.): Grenzen überwinden - Prinzipien bewahren: Festschrift für Bernd von Hoffmann zum 70. Geburtstag am 28. Dezember 2011 (S. 198–207). Bielefeld: Gieseking

——— (2013): §3 Hilfspersonen und Absatzmittler. In: Italienisches Handels- und Wirtschaftsrecht (2. Aufl., S. 150–179). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2014): Anhang. In: Ebenroth/Boujong/Jost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Kirchgässner, Gebhard (2000): Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. (2. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

Kirchner, Christian (1988): Über das Verhältnis der Rechtswissenschaft zur Nationalökonomie: Die Neue Institutionenökonomik und die Rechtswissenschaft. In: Boettcher/Herder-Dorneich/Schenk (Hrsg.): Interdisziplinarität - Voraussetzungen und Notwendigkeiten (S. 192–208). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (1991): The difficult reception of law and economics in Germany. International Review of Law and Economics, 11 (3), S. 277–292

——— (1993): Ökonomische Analyse des Rechts: Interdisziplinäre Zusammenarbeit von Ökonomie und Rechtswissenschaft. In: Assmann/Kirchner/Schanze (Hrsg.), Assmann (Übers.): Ökonomische Analyse des Rechts (S. 62–78). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (1997): Ökonomische Theorie des Rechts: Überarbeitete und ergänzte Fassung eines Vortrages gehalten vor der Juristischen Gesellschaft zu Berlin am 16. Oktober 1996. Berlin: De Gruyter

——— (2000): Ein Regelungsrahmen für Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt in der Gemeinschaft. In: Grundmann (Hrsg.): Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten des Europäischen Privatrechts: Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Schuldvertragsrecht (S. 99–113). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2006): The Development of European Community Law in the light of New Institutional Economics. In: Bindseil/Haucap/Wey (Hrsg.): Institutions in perspective: festschrift in honor of Rudolf Richter on the occasion of his 80th birthday (S. 309–326). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2011): Evolution of Law: Interplay Between Private and Public Rule-making - A New Institutional Economics-analysis. Erasmus Law Review, (4), S. 161–172

Kirchner, Christian; Koch, Stefan (1989): Norminterpretation und ökonomische Analyse des Rechts. Analyse & Kritik, 11 (2), S. 111–133

Kirchner, Christian; Picot, Arnold (1986): Transaction Cost Analysis of Structural Changes in the Distribution System: Reflections on Institutional Developments in the Federal Republic of Germany. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 143 (1), S. 62–90

Kirchner, Christian; Schanze, Erich (Hrsg.) (1993): Ökonomische Analyse des Rechts. Tübingen: Utb

Kirzner, Israel M. (1981): An „Austrian“ Perspective on the Crisis. In: Bell/Kristol (Hrsg.): The Crisis in economic theory (S. 111–122). New York: Basic Books

Klauser, Alexander; Girsch, Bernhard; Molzbichler, Jakob; Polak, Peter (2016): Austria. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (5. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Klein, Christian (2016): Die Vertragsrechtsreform in Frankreich. Recht der internationalen Wirtschaft, (6), S. 328–331

Kleinknecht, Gregor (2016): §74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Klima, Peter (1991): Die Umsetzung der Richtlinie des Rates der EG über das Recht der Handelsvertreter in das nationale französische Recht. Recht der internationalen Wirtschaft, (9), S. 712–717

——— (1995): Frankreich. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz (S. 425–524). Köln: Dr. Otto Schmidt

Knight, Frank H. (1921): Risk, Uncertainty and Profit. (Nachdruck von 1964). New York: Sentry Press

Kocks, Christoph (1995): Belgien. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 9–66). Köln: Dr. Otto Schmidt

Kocks, Christoph; Abdolrahimi, Rain Behnusch (2012): Die Scheinselbstständigkeit von Handelsvertretern in Belgien. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (6), S. 361–372

Kofler, Stefan (1994): Austria. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (6. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Komáromi, Péter; Miskovics, Mariann (2015): Hungary. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (30. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Komáromi, Péter; Szabó, Zsuzsanna (2018): Hungary. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (35. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Gleiche Rechte für Handelsvertreter: Vorschlag einer Richtlinie des Rates zur Koordinierung der Rechte der Mitgliedstaaten die (selbständigen) Handelsvertreter betreffend; Vorlage der Kommission an den Rat vom 17. Dezember 1976, Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Beilage 1/77, S. 1

Kömpf, Friedrich Niggemann Nicola (2017): Der Einfluss der Vertrags- und Schuldrechtsreform des Code civil auf Vertriebsverträge nach französischem Recht. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (6), S. 354–359

Korte, Stefan (2016): AEUV Art. 26 (ex-Art. 14 EGV). In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (5. Aufl.). München: Beck

——— (2016): AEUV Art. 114 (ex-Art. 95 EGV). In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (5. Aufl.). München: Beck

Kötz, Hein (1986): Rechtsvereinheitlichung - Nutzen, Kosten, Methoden, Ziele., 50, S. 2–17

——— (1993): Die ökonomische Analyse des Rechts. Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 82 (1), S. 57–70

——— (2012): Vertragsrecht. (2. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2015): Europäisches Vertragsrecht. (2. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

Kötz, Hein; Schäfer, Hans-Bernd (2003): Vorwort. In: Judex oeconomicus: 12 höchstrichterliche Entscheidungen kommentiert aus ökonomischer Sicht (S. V–X). Tübingen: Mohr Siebeck

Kovacs, Benedek; Barakonyi, Zoltan (2018): Hungary. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 231–245). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Kraft, Rainer Maria; Winternitz, Christian P. (2000): Austria. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 69–102). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Kreps, David M. (1990): A course in microeconomic theory. Princeton, N.J: Princeton University Press

Krilyszyn, Rudolf; Regner, Richard (2007): Austria. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (14. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Krimphove, Dieter (1998): Der Einsatz der ökonomischen Analyse des Rechts als notwendiges Instrument der Europäischen Rechtsvergleichung: Dargestellt anhand des Erwebs von Nichtberechtigten in den Europäischen Rechtsordnungen. Zeitschrift für Europarecht, Internationales Privatrecht- und Rechtsvergleichung, 39 (5), S. 185–204

——— (2001): Rechtstheoretische Aspekte der Neuen Ökonomischen Theorie des Rechts. Rechtstheorie, 32 (4), S. 497–532

——— (2006): Das Europäische Sachenrecht: Eine rechtsvergleichende Analyse nach der Komparativen Institutionenökonomik. (Bd. 1). Lohmar: EUL

——— (2009): Verfahren und Gerechtigkeit: Gedanken zur Ökonomik von Streitentscheidungsverfahren. In: Aicher/Fina (Hrsg.): Festschrift Manfred Straube zum 65. Geburtstag (S. 73–96). Wien: Manz

——— (2016): The Europeanization of Commercial Agency Law. In: Arroyo Amayuelas/Serrano de Nicolás (Hrsg.): La europeización del Derecho privado (S. 129–141). Madrid: Marcial Pons

——— (2016): Eigentum. Überlegungen zum Bedeutungswandel eines Rechtsinstituts. Rechtstheorie, 47 (3), S. 271–317

——— (2017a): Ökonomische Analyse der Sozialenzykliken der Katholischen Soziallehre. (1. Aufl.). Lohmar: EUL

——— (2017b): Clash of Regulations oder der Kampf der Richtlinien. Arbeitsrecht Aktuell, (24), S. 583–585

——— (2019): Art. 8 ROM II-VO. In: Soergel (Begr.): Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen (BGB) (13. Aufl., Bd. 27/1). Stuttgart: Kohlhammer

——— (2019): Internationales Bank- und Kapitalmarktrecht. In: Soergel (Begr.): Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen (BGB) (13. Aufl., Bd. 27/1). Stuttgart: Kohlhammer

——— (2019): Internationales Handelsrecht. In: Soergel (Begr.): Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen (BGB) (13. Aufl., Bd. 27/1). Stuttgart: Kohlhammer

Krimphove, Dieter; Barth, Sven (2015): The TTIP agreement and its economic-institutional impact on EU-Member States. Rivista di studi politici internazionali, (326), S. 217–227

Kroll, Wolfgang (2014): Ist der Franchisenehmer in eine fremde Absatzorganisation eingegliedert? - Zu den Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs - gemäß §89b HGB analog. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (5), S. 290–294

Krook, Åsa (2018): Finland. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 159–173). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Krüger, Hilmar (1994): Malta, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.) (1. Aufl.). Köln: BfAI

Krusche, Matthias (Hrsg.) (2001): Die Berechnung des handelsvertreterrechtlichen Ausgleichsanspruchs in Europa. Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht, 12 (11), S. 523–530

Kryziüte-Gineitiene, Martyna; Kohler, Tobias (2013): Litauen. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 234–238). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Kübler, Friedrich (1990): Effizienz als Rechtsprinzip: Überlegungen zum rechtspraktischen Gebrauch ökonomischer Argumente. In: Baur/Hopt/Mailänder (Hrsg.): Festschrift für Ernst Steindorff zum 70. Geburtstag am 13. März 1990 (S. 687–704). Berlin: De Gruyter

Kuhn, Tomas (2015): Überschießende Umsetzung bei mindest- und vollharmonisierenden Richtlinien: Einheitliche oder gespaltene Anwendung? Europarecht, 50 (2), S. 216–237

Kunz, Rolf (1967): Die Anwendung der handelsvertreterrechtlichen Ausgleichsregelung (§89b HGB) auf Eigen(Vertrags)händler.

Küpper, Herbert (2015): Ungarns neues BGB – Teil 8: Besonderes Vertragsrecht. Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (1), S. 12–19

Kusak, Barbara; Munková, Jindřiška; Salaba, Ilona (2017): CS Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr. In: Bohata (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Küstner, Wolfram (1997): Zur Statusproblematik im Handels-und Versicherungsvertreterrecht. Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 86 (4), S. 659–685

Küstner, Wolfram; Von Manteuffel, Kurt; Evers, Jürgen (1998): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters. Göttingen: Forum für Recht & Vertrieb

Kutscher-Pui, Fabienne (2018): Anmerkungen zu EuGH, Rs. C-645/16 vom 19.4.2018. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (4), S. 250

Lager, Marc; Schreiner, Michael (2018): Austria. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 39–52). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Lakkis, Panajotta (2010): §55 Internationales Vertriebsrecht. In: Martinek/Semler/Habermeier/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (3. Aufl.). München: Beck

——— (2016): §57 Internationales Vertriebsrecht. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Landas, Giorgos; Simane, Sintija (2013): Zypern. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 400–407). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Lando, Ole (1980): The EEC Draft Directive Relating to Self-Employed Commercial Agents. Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht, 44, S. 1–16

Langenius, Claes; Gustafson, Per (2013): Sweden. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Langer, Jörg (1976): Das Handelsvertreterrecht in Frankreich. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 147–194). Baden-Baden: Nomos

Lap, Suzan; Teteleüta, Jocelynn (2017): The Netherlands. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 773–852). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Latzel, Sabine (2015): Die analoge Anwendbarkeit von §89b HGB auf Franchiseverträge unter Berücksichtigung der neuesten Rechtsprechung des BGH. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (2), S. 90–92

Lauser, Karl-Heinz; Reifenrath, Philipp (2002): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach italienischem Recht im lichte der EU-Richtlinie 653/86. Recht der internationalen Wirtschaft, (10), S. 746–753

Lazar, Martin; Cesar, Alexandr (2018): Czech Republic. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 107–116). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Lecheler, Helmut (1993): Das Subsidiaritätsprinzip: Strukturprinzip einer europäischen Union. Berlin: Duncker & Humblot

Lefebvre, Paul (2016): §59 Belgien. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Legeais, Dominique (2000): Der Schadensersatzanspruch des französischen Handelsvertreters: Ein Vorbild oder ein französischer Sonderweg? In: Saenger/Schulze (Hrsg.): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters: Beispiel für die Fortentwicklung angeglichenen Europäischen Rechts (1. Aufl., S. 95–102). Baden-Baden: Nomos

Lehmann, Jochen (2018): HGB §84. In: Häublein/Hoffmann-Theinert (Hrsg.): BeckOK HGB (22. Aufl.). München: Beck

——— (2018): HGB §92a. In: Häublein/Hoffmann-Theinert (Hrsg.): BeckOK HGB (22. Aufl.). München: Beck

Leible, Stefan (2001): Anmerkung zum Urteil des EuGH vom 9.11.2000 (Rs. C-381/98 - Ingmar; Richtlinie 86/653/EWG: Anwendbares Recht bei internationalen Handelsvertreterverträgen). Juristische Arbeitsblätter, 33 (4), S. 270–273

Lemmer, Joe (2017): Agency Law Luxembourg. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Leo XIII (1891): Enzyklika Rerum Novarum.

Lepasepp, Kaupo; Miidla, Mihkel (2018): Estonia. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 144–158). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Leschke, Martin (2001): Spezifische Investitionen und Hold up: Welche Gründe gibt es noch für die Wahl von „governance structures". In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 55–58). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2010): §6 Regulierungstheorie aus ökonomischer Sicht. In: Fehling/Ruffert (Hrsg.): Regulierungsrecht (S. 281–331). Tübingen: Mohr Siebeck

Lewis, David K. (1969): Convention: a philosophical study. (Nachdruck von 2002). Oxford: Blackwell

Lieth, Oliver (2007): Die ökonomische Analyse des Rechts im Spiegelbild klassischer Argumentationsrestriktionen des Rechts und seiner Methodenlehre. (1. Aufl.). Baden-Baden: Nomos

Lietuvos Aukščiausiasis Teismas (2016): Rechtssetzungsrückblick des Obersten Litauischen Gerichtshofs Sommer 2016.

Lilje, Vinzent (2016): Die Unternehmervorteile bei der Berechnung des Handelsvertreterausgleichs im Versicherungsvertrieb. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (4), S. 211–219

Lincke, Karl H.; Mittwoch, Anne-Christin (2009): Überblick über das Recht des Handelsvertreters in Spanien. Internationales Handelsrecht, 9 (1), S. 1–7

Lindfors, Patrick (2010): §58 Finnland. In: Martinek/Semler/Habermeier/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (3. Aufl.). München: Beck

Lippstreu, Constanze (2014): Wege der Rechtsangleichung im Vertragsrecht: Vollharmonisierung, Mindestharmonisierung, optionales Instrument. Tübingen: Mohr Siebeck

LK Shields Solicitors (2013): Ireland. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (1. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Loos, Marco B. M; Bueno Díaz, Odavia (2013): Mandate contracts: (PEL MC). München: Sellier

Lopes, António Serra; Barona, Francisco; Guedes Teixeira, Ana (2017): Portugal. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (33. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Löwisch, Gottfried (2014): 7. Handelsvertreter, Vorbemerkung. In: Ebenroth/Boujong/Jost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §84. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §92a. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §86. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §86a. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §91. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §87b. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §89a. In: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2014): HGB §89b. In: Ebenroth/Boujong/Jost/Strohn (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (3. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Lutter, Marcus (1992): Die Auslegung angeglichenen Rechts. Juristen Zeitung, 47 (12), S. 593–607

Lüttringhaus, Jan D. (2014): Eingriffsnormen im internationalen Unionsprivat- und Prozessrecht: Von Ingmar zu Unamar. Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts, 2, S. 146–152

Machnikowski, Piotr; Balcarczyk, Jstyna; Drela, Monika (2017): Poland (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (102. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Maier, Hans Jakob (1976): Das Handelsvertreterrecht in der Bundesrepublik Deutschland. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 93–130; 391–400). Baden-Baden: Nomos

Maier, Hans Jakob; Meyer-Marsilius, Hans Joachim; Regul, Rudolf; Maier, Hans Jakob (Hrsg.) (1976): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA. (1. Aufl., Bd. 79). Baden-Baden: Nomos

Malliotis, Achilleas C. (2017): Cyprus. In: Tinsley/Campbell (Hrsg.): Digest of commercial laws of the world. Dobbs Ferry, NY: Oceana Publications

Manderla, Thomas (2016): §25 Abschluss, Inhalt und Durchführung. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Manhaeve, Katia; Hilgert, Nathalie; Schiltz, Thierry (2016): Luxembourg. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (5. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Manninen, Tapani; Paanila, Riku; Rahnasto, Ilkka (2000): Finland. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 199–224). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Mansel, Heinz-Peter (2018): BGB §194. In: Stürner (Hrsg.): Jauernig: Bürgerliches Gesetzbuch (17. Aufl.). München: Beck

Marangoni, Elena (2017): Italy. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 685–726). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Marek, Karel; Bohata, Petr (2015a): Handelsvertretungen im neuen tschechischen BGB – Teil 1. Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (10), S. 289–293

——— (2015b): Handelsvertretungen im neuen tschechischen BGB – Teil 2. Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (11), S. 329–333

Marenkov, Dmitry (2014): Recht kompakt - Kroatien. (German Trade and Invest, Hrsg.)

——— (2015): Recht kompakt - Bulgarien. (German Trade and Invest, Hrsg.)

Martiensen, Jörn (2000): Institutionenökonomik: die Analyse der Bedeutung von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Tauschbeziehungen. München: Vahlen

Martinek, Michael (1997): Vom Handelsvertreterrecht zum Recht der Vertriebssysteme. Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, 161, S. 67–101

——— (2006): Künstler--Repräsentanten, -Agenten und –Manager als Handelsvertreter: Konkurrenzvertretung und Interessenwahrnehmung als Grundlagenproble- me des Handelsvertreterrechts. Wettbewerb in Recht und Praxis, (9), S. 1047–1060

——— (2014): Neue Perspektiven zur Europäisierung des Handelsvertreterrechts - Plädoyer für eine Europäische Handelsvertreter-Verordnung. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (3), S. 139–146

——— (2015): Soll man die Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 um eine neue Europäische Handelsvertreter-Verordnung ergänzen? In: Stein/Calliess (Hrsg.): Herausforderungen an Staat und Verfassung: Völkerrecht, Europarecht, Menschenrechte: liber amicorum für Torsten Stein zum 70. Geburtstag (1. Aufl., S. 733–756). Baden-Baden: Nomos

Martiny, Dieter (2018): Rom I-VO Art. 3. In: Säcker/Rixecker (Hrsg.): Münchener Kommentar zum BGB (7. Aufl., Bd. 10). München: Beck

——— (2018): Rom I-VO Art. 9. In: Säcker/Rixecker (Hrsg.): Münchener Kommentar zum BGB (7. Aufl., Bd. 10). München: Beck

Martiny, Dieter; Frankfurt (Oder); Hamburg (2018): Europäisches Internationales Schuldrecht – Feinarbeit an Rom I- und Rom II-Verordnungen. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (1), S. 218–249

Matonis, Marius; Pauliukevicius, Aurimas; Zigute, Erika (2018): Lithuania. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 323–337). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Maurer, Andrea (2001): Organisationssoziologie versus Organisationsökonomik? In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 59–79). Tübingen: Mohr Siebeck

Meeussen, Ingrid (1995): Luxemburg. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz (S. 763–822). Köln: Dr. Otto Schmidt

Meffert, Heribert (1978): Marketing: Einführung in die Absatzpolitik. (3. Aufl.). Wiesbaden: Gabler

Meffert, Heribert; Burmann, Christoph; Kirchgeorg, Manfred (2015): Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung; Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele. (2. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler

Ménard, Claude (2001): Methodological issues in new institutional economics. Journal of Economic Methodology, 8 (1), S. 85–92

——— (2018): Research frontiers of new institutional economics. RAUSP Management Journal, 53 (1), S. 3–10

Ménard, Claude; Shirley, Mary M. (Hrsg.) (2008): Handbook of new institutional economics. Berlin: Springer

——— (2014): The future of new institutional economics: from early intuitions to a new paradigm? Journal of Institutional Economics, 10 (04), S. 541–565

Menger, Carl (1883): Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Oekonomie insbesondere. Leipzig: Duncker & Humblot

Meramveliotakis, Giorgos; Milonakis, Dimitris (2010): Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry. Journal of Economic Issues, 44 (4), S. 1045–1072

Merimaa, Mati; Mändla, Sirli (2011): Estonia (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (41. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Merkert, Rico; Smith, Andrew S. J.; Nash, Chris A. (2012): The Measurement of Transaction Costs — Evidence from European Railways. Journal of Transport Economics and Policy, 46 (3), S. 349–365

Merten, Detlef (Hrsg.) (1994): Die Subsidiarität Europas. (2. Aufl.). Berlin: Duncker & Humblot

Mestmäcker, Ernst-Joachim; Schweitzer, Heike (2014): Art. 101 AEUV. In: Mestmäcker/Schweitzer (Hrsg.): Europäisches Wettbewerbsrecht (3. Aufl.). München: Beck

Meyenburg, Michael (2017): Austria. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 49–144). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Meyer, Christian Alexander (2016): Agency and Distribution Contracts, Choice of Law and Arbitration in Europe. ASA Bulletin, 34 (3), S. 629–633

Meyer, Matthias (2004): Prinzipale, Agenten und ökonomische Methode: von einseitiger Steuerung zu wechselseitiger Abstimmung. Tübingen: Mohr Siebeck

Meyer-Marsilius, Hans Joachim (1976): Die wirtschaftliche Funktion des Handelsvertreters. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 19–46). Baden-Baden: Nomos

Mikelėnienė, Dalia; Mikelėnas, Valentinas (2004): Lithuania (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (39. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Milgrom, Paul Robert; North, Douglass Cecil; Weingast, Barry Robert (1990): The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the Champagne fairs. Economics and Politics, 2 (1), S. 1–23

Miller, Edward (2016): Distribution Law United Kingdom. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Milligan, John; Williamson, Mark (2019): United Kingdom. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Mindach, Christel (1993): Tschechische Republik, Slowakische Republik, Polen, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.). Köln: BfAI

——— (2001): Polen, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.) (1. Aufl.). Köln: BfAI

Mineralölwirtschaftsverband e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 94517a4a-ca74-4ad0-aa3f-e2c335b2986c

Mittwoch, Anne-Christin (2013): Vollharmonisierung und Europäisches Privatrecht. Berlin: De Gruyter

Mocanu, Livia (2014): The Agency Agreement in the New Civil Code. Challenges of the Knowledge Society, S. 160–168

Møgelvang-Hansen, Peter; Bolander, Jane; Clausen, Nis Jul; Hansen, Søren Friis; Holle, Marie-Louise; Mortensen, Bent Ole Gram; et al. (2017): Denmark (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (69. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Mogendorf, Mathäus (2016): Der strukturell unterlegene Unternehmer im Internationalen Privat- und Verfahrensrecht: eine vergleichende Untersuchung des europäischen und US-amerikanischen Rechts. Tübingen: Mohr Siebeck

Mohr, Jochen (2015): Sicherung der Vertragsfreiheit durch Wettbewerbs- und Regulierungsrecht: Domestizierung wirtschaftlicher Macht durch Inhaltskontrolle der Folgeverträge. Tübingen: Mohr Siebeck

Möllers, Thomas M.J. (2006): Zur „Unverzüglichkeit" einer Ad-hoc-Mitteilung im Kontext nationaler und europäischer Dogmatik. In: Berger/Borges/Herrmann/Schlüter/Wackerbarth (Hrsg.): Zivil- und Wirtschaftsrecht im Europäischen und Globalen Kontext/Private and Commercial Law in a European and Global Context: Festschrift für Norbert Horn zum 70. Geburtstag. Berlin, New York: De Gruyter

Molnár, Bence; Bahcer, Gusztáv; Görgényi, Orsolya; Boronkay, Miklós (2017): Hungary. In: Albaric/Dickstein/Association internationale des jeunes avocats (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (2. Aufl., S. 499–604). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Monateri, P.G.; Musy, Alberto; Chiaves, Filippo Andrea (1999): Italy (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (22. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Možina, Damjan; Kovac, Mitja (2014): Slovenia (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (52. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Mrázek, Petr (2017): Distribution Law Czech Republic. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2017): Agency Law Czech Republic. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Muha, Mojca (2016): Agency Law Slovenia. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2016): Distribution Law Slovenia. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Muhl, Felix (2014a): Abdingbarkeit der Regelung über die Bezirksprovision für selbständige Handelsvertreter. Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, (13), S. 281–282

——— (2014b): Die außerordentliche Kündbarkeit von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen im Falle der Insolvenz des Vertriebspartners. Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht, (23), S. 496–498

Müller-Erzbach, Rudolf (1912): Die Relativität der Begriffe und ihre Begrenzung durch den Zweck des Gesetzes: Zur Beleuchtung der Begriffsjurisprudenz. In: Strohal/Ehrenberg (Hrsg.): Jherings Jahrbücher für die Dogmatik des bürgerlichen Rechts (Bd. 61 (N.F. 25)). Jena: Gustav Fischer

Müller-Graff, Peter-Christian (1993): Europäisches Gemeinschaftsrecht und Privatrecht: Das Privatrecht in der europäischen Integration. Neue Juristische Wochenschrift, (1), S. 13–23

——— (2011): EU Directives as a Means of Private Law Unification. In: Hartkamp/Von Bar/Hondius/Mak/Du Person (Hrsg.): Towards a European civil code (4. Aufl., S. 401–426). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

Naderhirn, Johanna (2002): Probleme im Zusammenhang mit der Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters (§24 Abs. 4 HVertrG). Österreichisches Recht der Wirtschaft, (4), S. 226–230

Nedström, Magnus (2016): Distribution Law Sweden. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Nelson, Richard R.; Winter, Sidney G. (1982): An evolutionary theory of economic change. (Digitaler Nachdruck von 2004). Cambridge: Harvard University Press

Nettesheim, Martin (2015): Subsidiarität durch politische Verhandlung - Art. 5 Abs. 3 EUV entmaterialisierte Verfahrensnorm. In: König/Uwer (Hrsg.): Grenzen europäischer Normgebung: EU-Kompetenzen und europäischen Grundrechte (S. 35–51). Hamburg: Tredition

Nikšic, Saša (2015): Croatia (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (87. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Nocker, Michael (1998): Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters für die „wesentliche Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen“. Ecolex, (1), S. 194

——— (2002): Zur Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs nach §24 HVertrG. Ecolex, (9), S. 656–658

——— (2007): Das Handelsvertreterrecht in Österreich. Internationales Handelsrecht, 7 (2), S. 45–56

——— (2009): Kommentar zum Handelsvertretergesetz 1993 (HVertrG 1993). Wien: Springer

North, Douglass Cecil (1981): Structure and change in economic history. (1. Aufl.). New York: Norton

——— (1984): Transactions Costs, Institutions and Economic History. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 140, S. 7–17

——— (1986): The New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 142, S. 230–237

——— (1987): Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. Economic Inquiry, 25 (3), S. 419–428

——— (1989): Institutions and economic growth: An historical introduction. World development, 17 (9), S. 1319–1332

——— (1990a): Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press

——— (1990b): A Transaction Cost Theory of Politics. Journal of Theoretical Politics, 2 (4), S. 355–367

——— (1992): Transaction costs, institutions, and economic performance. San Francisco: ICS Press

——— (1994a): Economic Performance Through Time. The American Economic Review, 84 (3), S. 359–368

——— (1994b): Transaction Costs Through Time. Economics Working Paper Archive at WUSTL

——— (1995): The new institutional economics and Third World development. In: Harriss/Hunter/Lewis (Hrsg.): The New Institutional Economics and Third World Development (S. 17–29). London: Routledge

——— (2000): Big-Bang Transformations of Economic Systems: An Introductory Note. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 156, S. 3–8

——— (2005): Understanding the process of economic change. Princeton, N.J: Princeton University Press

North, Douglass Cecil; Wallis, John Joseph; Webb, Steven B.; Weingast, Barry Robert (Hrsg.) (2012): In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development. Cambridge: Cambridge University Press

Novak, Petr (2014): Subsidiaritätsprinzip. Europäisches Parlament. Verfügbar unter: http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/de/FTU_1.2.2.pdf (Stand: 12.12.2018)

Oates, Wallace E.; Schwab, Robert M. (1988): Economic competition among jurisdictions: efficiency enhancing or distortion inducing? Journal of Public Economics, 35 (3), S. 333–354

Oberthür, Nathalie; Lohr, Martin (2001): Der Handelsvertreter im Arbeits- und Sozialversicherungsrecht. Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht, (3), S. 126–135

Oetker, Hartmut (2018): §6 Der Kaufmann als Absatzmittler. In: Handelsrecht (8. Aufl.). Berlin: Springer

Olson, Mancur (1982): The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities. New Haven: Yale University Press

Opper, Sonja (2001): Der Stand der Neuen Institutionsökonomik. Wirtschaftsdienst, 81 (10), S. 601–608

Oppermann, Thomas; Classen, Claus Dieter; Nettesheim, Martin (2016): §32 Grundfragen der Rechtsangleichung. In: Europarecht: Ein Studienbuch (7. Aufl.). München: Beck

Organisation Professionnelle des Agents Commerciaux de France APAC (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 8bbb00ff-84df-466c-9c02-d06b26612721

O'Shea, Shaun; McCann, Paulina (2019): Ireland. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (38. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Ott, Claus; Schäfer, Hans-Bernd (2002): Die Vereinheitlichung des europäischen Vertragsrechts - Ökonomische Notwendigkeit oder akademisches interesse? In: Ott/Schäfer (Hrsg.): Vereinheitlichung und Diversität des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen: Beiträge zum 8. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, 13.-16. März 2002 (S. 203–236). Tübingen: Mohr Siebeck

Pajor-Bytomski, Magdalena (2005): Neues Handelsvertreterrecht in Ungarn. Recht der internationalen Wirtschaft, (4), S. 263–270

Palstra, J. Th. M. (1990): Die EG-Richtlinie vom 18. Dezember 1986 und das niederländische Handelsvertreterrecht. Handelspartner: nederlands-duitse handelscourant; Magazin der Deutsch-Niederländischen Handelskammer, (1), S. 54–57

Papaconstantinou, Helen (2000): Greece. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 329–376). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Papathoma-Baetge, Anastasia; Baetge, Dietmar (1992): Das Zivil- und Handelsrecht Griechenlands in der Rechtsliteratur - Eine Literaturübersicht. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (1), S. 166–173

Pastille, Jens (2013): Lettland. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 222–227). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Paucar, Jaime Arrubla (1981): La agencia mercantil: su ubicación en el mandato. Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, (55), S. 101–110

Penners, Dominik (2014): Die Bemessung des Ausgleichsanspruchs im Handelsvertreter- und Franchiserecht. Augsburg: Universität Augsburg, Jura Dissertation

Pereira, Alexandre Dias; Wild, David; Garcia, Maria Olinda; Reis, Mariana; Gomes, Melanie; Nogueira, Teresa (2015): Portugal (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (90. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Pereira, Alexandre L. Dias (2015): Termination of distribution agreements in Portuguese law (in special notice periods and compensation of good-will). Revista Jurídica Portucalense/Portucalense Law Journal, (18), S. 4–33

Persson, Annina H. (2016): Sweden (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (67. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Persson, Torsten; Tabellini, Guido Enrico (2000): Political economics: explaining economic policy. Cambridge: MIT Press

Petsche, Alexander; Petsche-Demmel, Simone (2015): Handelsvertretergesetz Praxiskommentar. Wien: LexisNexis

Pfeiffer, Thomas (2006): Eine Generalklausel auf der Agenda der europäischen Privatrechtsangleichung. In: Baldus/Müller-Graff (Hrsg.): Die Generalklausel im Europäischen Privatrecht: zur Leistungsfähigkeit der deutschen Wissenschaft aus romanischer Perspektive. München: Sellier

Picot, Arnold (1982): Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie. Stand der Diskussion und Aussagewert. Die Betriebswirtschaft, 42, S. 267–284

——— (1986): Transaktionskosten im Handel. Der Betriebsberater, (27), S. 1–16

——— (1991): Subsidiaritätsprinzip und ökonomische Theorie der Organisation.

——— (1992): Ronald H. Coase. Nobelpreisträger 1991. Transaktionskosten. Ein zentraler Beitrag zur wissenschaftlichen Analyse. Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 21 (2), S. 79–83

Picot, Arnold; Dietl, Helmut (1990): Transaktionskostentheorie. Wirtschaftswissenschaftliches Studium, (4), S. 178–184

——— (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht. In: Ott/Schäfer (Hrsg.): Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts: Beiträge zum 3. Travemünder Symposium zur Ökonomischen Analyse des Rechts (S. 306–332). Heidelberg: Physica

Pies, Ingo (2000): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Ronald Coase. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Ronald Coase' Transaktionskosten-Ansatz (S. 1–29). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2001): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Oliver Williamsons. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 1–27). Tübingen: Mohr Siebeck

Pilich, Mateusz (2013): Polnisches Vertriebsrecht – Aktueller Zustand und Entwicklungsperspektive. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (6), S. 366–375

——— (2016): §68 Polen. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Piltz, Albrecht; Jäger, Jiri (1997): Handelsvertreterrecht in der Tschechischen Republik. Recht der internationalen Wirtschaft, (12), S. 1066–1011

Pißler, Knut; Pißler, Knut (2009): Handelsvertreter. In: Basedow/Hopt/Zimmermann (Hrsg.): Handwörterbuch des Europäischen Privatrechts (Nachdruck von 2011, Bd. 1, S. 808–812). Tübingen: Mohr Siebeck

Pius XI (1931): Enzyklika Quadragesimo anno. Acta Apostolicae Sedis, (23), S. 177–231

Plottké, Gilles (2013): Luxemburg. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 239–245). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Pollkläsener, Meinolf (2003): Der handelsvertreterähnliche Ausgleichsanspruch nach §89b HGB analog in der Mobilfunk-Telekommunikationsbranche. Der Betrieb, (17), S. 927–930

Pombo, Fernando; Peña, Francisco (1992): Spain. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (1. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Popa, Cornel; Puscasu, Anca (2015): Romania. In: Campbell/Center for International Legal Studies (Hrsg.): Recent developments in national commercial law (S. 113–140). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

Portale, Giuseppe B. (2011): Neue Perspektiven des italienischen Handelsrechts. In: Portale/Nogler/Rossi/Von der Heyde/Stürner (Hrsg.): Aktuelle Entwicklungen im Handels-, Arbeits- und Zivilprozessrecht (S. 7–17). Heidelberg: C.F. Müller

Posch, Willibald (2000): Grundzüge fremder Privatrechtssysteme. Wien: Böhlau

Posner, Richard A. (1993): The New Institutional Economics Meets Law and Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 149 (1), S. 73–87

——— (1998): Economic analysis of law. (5. Aufl.). New York: Aspen Law & Business

Puklevicius, Vaidotas (2012): Lithuania. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (1. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Raiser, Thomas (2014): Institutionelles Rechtsdenken. In: Kirchner/Kaal/Schmidt/Schwartze (Hrsg.): Festschrift zu Ehren von Christian Kirchner: Recht im ökonomischen Kontext (S. 1263–1276). Tübingen: Mohr Siebeck

Raitasuo, Outi (1995): Finland. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (7. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Ramstad, Yngve (1996): Is a Transaction a Transaction? Journal of Economic Issues, 30 (2), S. 413–425

Randolph, Fergus; Davey, Jonathan (2010): The European law of commercial agency. (3. Aufl.). Oxford; Portland: Hart Pub

Rat der Europäischen Gemeinschaften: KOM(76) 670 endg., Vorschlag zu einer Handelsvertreterrichtlinie vom 17. Dezember 1976, ABl. C13 vom 18.1.1977, S. 2

———: KOM(78) 773 endg., Geänderter Vorschlag zu einer Handelsvertreterrichtlinie vom 29. Januar 1979, ABl. C56 vom 2.3.1979, S. 5

Rau-Bredow, Hans (1992): Zur theoretischen Fundierung der Institutionenökonomie. München: Ludwig-Maximilians-Universität, Betriebswirtschaft

Rauscher, Anton (2013): Das Subsidiaritätsprinzip in der Kirche. In: Weber (Hrsg.): Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften (Bd. 10, S. 301–316)

Rawls, John (2005): A theory of justice. (Nachdruck von 1971). Cambridge: Belknap Press

Reimers, Joachim; Freyer, Helge (2000): Finnland, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.) (3. Aufl.). Köln: BfAI

Reinel, Stefan (1990): Dänemark, Das neue Handelsvertretergesetz 1990: Anpassung an die EG-Richtlinie (86/653/EWG) vom 18.12.86. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.). Köln: BfAI

Reinel, Stefan; Freyer, Helge (1997): Dänemark, Handelsvertreterrecht. (Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.). Köln: BfAI

Reinhardt, Dirk (2013): Griechenland. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 115–120). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Remien, Oliver (2002): Die Vorlagepflicht bei Auslegung unbestimmter Rechtsbegriffe. Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht, 66 (2/3), S. 503–530

Revesz, Richard L. (2001): Federalism and Regulation: Some Generalizations. In: Esty/Geradin (Hrsg.): Regulatory competition and economic integration: comparative perspectives (S. 3–29). Oxford; New York: Oxford University Press

Reynolds, Francis M. B.; Watts, Peter (Hrsg.) (2018): Bowstead and Reynolds on agency. (21. Aufl.). London: Sweet & Maxwell

Richter, Rudolf (1994): Institutionen ökonomisch analysiert: Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie. Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 225–237). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2005): The New Institutional Economics: Its Start, its Meaning, its Prospects. European Business Organization Law Review, 6 (2), S. 161–200

——— (2008): The Role of Law in the New Institution Economics. Wash. UJL & Pol'y, 26, S. 13

——— (2011): Institutional Economics of the "Market Itself". An Attempted Answer to a Complaint by Ronald Coase. Historical Social Research, 36 (3), S. 34–54

——— (2015): Chapter 1: The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects. In: Richter (Hrsg.): Essays on New Institutional Economics (S. 1–36). Cham: Springer International Publishing

Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik Grundtvig (Hrsg.) (2010): Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. (Streissler, Übers.) (4. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

Riehm, Thomas (2009): Umsetzungspielräume der Mitgliedstaaten bei vollharmonisierenden Richtlinien. In: Gsell/Herresthal (Hrsg.): Vollharmonisierung im Privatrecht: Die Konzeption der Richtlinie am Scheideweg? (S. 83–112). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2010): Grenzen der Vollharmonisierung. In: Christoph Busch/Kopp/McGuire/Zimmermann (Hrsg.): Europäische Methodik: Konvergenz und Diskrepanz europäischen und nationalen Privatrechts (S. 159–207). Stuttgart: Boorberg

Riesenhuber, Karl (2006): Europäisches Vertragsrecht. (2. Aufl.). Berlin: De Gruyter Recht

Rindfleisch, Aric; Heide, Jan B. (1997): Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications. Journal of Marketing, 61 (4), S. 30

Rizova, Milena; Boyukliev, Peter (2017): Bulgaria. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (6. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Robbins, Lionel (1932): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. (1. Aufl.). London: Macmillan and Co

Rödl & Partner (Hrsg.) (2013): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten. (2. Aufl.). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Rossen, Franz (2016): §61 Dänemark. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Roth, Wulf-Henning (2009): Kompetenzen der EG zur vollharmonisierenden Angleichung des Privatrechts. In: Gsell/Herresthal (Hrsg.): Vollharmonisierung im Privatrecht: Die Konzeption der Richtlinie am Scheideweg? (S. 113–162). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2015): Vor §84. In: Koller/Kindler/Roth/Morck (Hrsg.): Handelsgesetzbuch: Kommentar (8. Aufl.). München: Beck

——— (2015): HGB §383. In: Koller/Kindler/Roth/Morck (Hrsg.): Handelsgesetzbuch: Kommentar (8. Aufl.). München: Beck

——— (2015): HGB §91. In: Koller/Kindler/Roth/Morck (Hrsg.): Handelsgesetzbuch: Kommentar (8. Aufl.). München: Beck

——— (2015): HGB §89b. In: Koller/Kindler/Roth/Morck (Hrsg.): Handelsgesetzbuch: Kommentar (8. Aufl.). München: Beck

Rothe, Jesper (2018): Denmark. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 117–128). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Rühl, Giesela (2013): Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters während der Laufzeit des Handelsvertretervertrags. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (2), S. 384–394

——— (2014): Wettbewerb der Rechtsordnungen im Vertragsrecht: Wunsch oder Wirklichkeit. In: Kirchner/Kaal/Schmidt/Schwartze (Hrsg.): Festschrift zu Ehren von Christian Kirchner: Recht im ökonomischen Kontext (S. 975–993). Tübingen: Mohr Siebeck

——— (2016): Commercial Agents, Minimum Harmonization and Overriding Mandatory Provisions in the European Union: The Unamar Case. Common Market Law Review, (53), S. 209–224

Ruiz, Nuno; Santos Reis, Ana; Leitão, Alexandra (2000): Portugal. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 537–570). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Rutherford, Malcolm (2001): Institutional Economics: Then and Now. Journal of Economic Perspectives, 15 (3), S. 173–194

Sachße, Chrisoph (1994): Subsidiarität - Zur Karriere eines sozialpolitischen Ordnungsbegriffs. Zeitschrift für Sozialreform, 40 (11), S. 717–738

Saintier, Séverine (2002): Commercial agency law: a comparative analysis. Aldershot: Ashgate

——— (2004): Termination payments: a survey of the impact of the Directive 86/653 relating to self-employed commercial agents in France and in the UK. Zeitschrift für Gemeinschaftsprivatrecht, 1 (3), S. 143–148

——— (2013): The Paradox of the French Method for Calculating the Compensation of Commercial Agents and the Importance of Conceptualising the Remedial Scheme under Directive 86/653. In: DiMatteo/Zhou/Saintier/Rowley (Hrsg.): Commercial Contract Law (S. 289–308). Cambridge: Cambridge University Press

Sales Bellido, Fernando; Trius Arias, Julia (2016): El contrato de agencia. Especial consideración a su régimen indemnizatorio. In: Ordine degli avvocati di Milano (Hrsg.): Il trattamento di fine rapporto nel contratto di agenzia (S. 121–152). Mailand

Salje, Peter (1984): Ökonomische Analyse des Rechts aus deutscher Sicht. Rechtstheorie, 15 (1), S. 277–312

Santos Reis, Ana Maria; Soures Domingos, Ricardo; De Moraes Dantas, Verea Helena (2013): Portugal. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Schäfer, Hans-Bernd (1989): Allokationseffizienz als Grundprinzip des Zivilrechts. In: Ott/Schäfer (Hrsg.): Allokationseffizienz in der Rechtsordnung: Beiträge zum Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 23.-26. März 1988 (S. 1–44). Berlin, Heidelberg: Springer

Schäfer, Hans-Bernd; Ott, Claus (1986): Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts. Berlin: Springer

——— (2012): Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts. Berlin: Springer

Schima, Georg (1993): Bunt gemischtes aus dem neuen HVertG (PDF-Version). Ecolex, (11), S. 227 ff. (PDF, S. 1-12)

Schlosser, Hans (2001): Grundzüge der Neueren Privatrechtsgeschichte. (9. Aufl.). Heidelberg: C.F. Müller

Schmidt, Martin (2009): Konkretisierung von Generalklauseln im europäischen Privatrecht. Berlin: Humbold Universität

Schmidtchen, Dieter (2007): Vereinheitlichung des Vertragsrechts in Europa: Eine Lösung auf der Suche nach dem Problem? Die Sicht der Neuen Institutionenökonomik. In: Eger/Schäfer (Hrsg.): Ökonomische Analyse der europäischen Zivilrechtsentwicklung:

Beiträge zum 10. Travemünder Symposium zur Ökonomischen Analyse des Rechts, 29. März - 1. April 2006 (S. 1–45). Tübingen: Mohr Siebeck

Schmidtchen, Dieter; Weth, Stephan (Hrsg.) (1999): Die ökonomische Analyse des Rechts. In: Der Effizienz auf der Spur: die Funktionsfähigkeit der Justiz im Lichte der ökonomischen Analyse des Rechts (1. Aufl., S. 9–34). Baden-Baden: Nomos

Schmidt-Trenz, Hans-Jörg (1990): Aussenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Aussenhandels. Baden-Baden: Nomos

Schmitt, Alex (1994): Luxembourg. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (6. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Schneider, Uwe; Nietsch, Michael (2004): Internationale Rechtsangleichung. In: Mansel/Pfeiffer/Kronke/Kohler/Hausman (Hrsg.): Festschrift für Erik Jayme (Bd. 2, S. 1361–1377). München: Sellier

Schneider, Walter (1993): Das Recht des Handelsvertreters und Vertragshändlers in Italien. In: Von Boehmer (Hrsg.): Deutsche Unternehmen in Italien: Leitfaden für die Rechts- und Wirtschaftspraxis (S. 67–85). Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Schnorbus, York (2001): Autonome Harmonisierung in den Mitgliedstaaten durch die Inkorporation von Gemeinschaftsrecht: Eine Untersuchung zur einheitlichen Anwendung und Auslegung europäischen und autonomen nationalen Rechts und zur entsprechenden Zuständigkeit des EuGH im Vorabentscheidungsverfahren. Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht, 65 (4), S. 654–705

Schönbohm, Christiane (2019): Verordnung (EG) 593/2008 Art. 9. In: Rolfs/Giesen/Kreikebohm/Udsching (Hrsg.): Beck'scher Online Kommentar Arbeitsrecht (49. Aufl.). München: Beck

Schotter, Andrew (1981): The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press

——— (1986): The evolution of rules. In: Langlois (Hrsg.): Economics as a process: Essays in the new institutional economics (S. 117–133)

Schröder, Andreas (2016): II. Der Handelsvertretervertrag. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): X. Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkung des Handelsvertreters. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

Schröder, Guido (2009): Approach matters - Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischem Ansatz. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte (S. 33–44). Mohr Siebeck

Schröder, Meinhard (2018): AEUV Art. 26. In: Streinz (Hrsg.): EUV/AEUV (3. Aufl.). München: Beck

——— (2018): AEUV Art. 114. In: Streinz (Hrsg.): EUV/AEUV (3. Aufl.). München: Beck

Schroeder, Dirk; Schuhmacher, Florian; Stockenhuber, Peter (2018): AEUV Art. 101. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Schröter, Michael W. (2002): Das Subsidiaritätsprinzip als verfassungsgenerierender Modus. Arbeitspapiere - Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, (54)

Schubert, Claudia (2016): BGB §242. In: Säcker/Rixecker/Oetker/Limperg (Hrsg.): Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch: Schuldrecht Allgemeiner Teil I (§§ 241-310) (7. Aufl., Bd. 2). München: Beck

Schubert, Hermann (2017): HGB §54. In: Oetker (Hrsg.): Handelsgesetzbuch (5. Aufl.). München: Beck

Schubert, Hermann; Höffner, Eckhard (2004): Export im Binnenmarkt der Europäischen Union. München: Verlag Europäische Wirtschaft

Schulze, Gerit (2017): Vertrieb und Handelsvertretersuche - Tschechische Republik. (German Trade and Invest, Hrsg.)

Schulze, Götz (2009): Ökonomik der Vollharmonisierung im Gemeinschaftsprivatrecht. In: Gsell/Herresthal (Hrsg.): Vollharmonisierung im Privatrecht: Die Konzeption der Richtlinie am Scheideweg? (S. 63–82). Tübingen: Mohr Siebeck

Schulze, Reiner (2019): BGB §242. In: Reiner Schulze (Hrsg.): Bürgerliches Gesetzbuch: Handkommentar (10. Aufl.). Baden-Baden: Nomos

Schulze, Reiner; Dörner, Heinrich (Hrsg.) (2019): BGB Vorbemerkungen zu §§194-218. In: Bürgerliches Gesetzbuch: Handkommentar (10. Aufl.). Baden-Baden: Nomos

Schurig, Klaus (2004): „Ingmar“ und die „international zwingende“ Handelsvertreter-Richtlinie oder die Urzeugung einer Kollisionsnorm. In: Mansel/Pfeiffer/Kronke/Kohler/Hausman (Hrsg.): Festschrift für Erik Jayme (Bd. 1, S. 837–849). München: Sellier

——— (2007): Rechtsfragen des italienischen Handelsvertreterrechts mit kollisionsrechtlichen Bezügen. In: Jayme/Mansel/Pfeiffer (Hrsg.): Neuerungen im italienischen Wirtschaftsrecht (S. 97–150). Heidelberg: C.F. Müller

Schürr, Ulrich (2016): I. Begriffsdefinition, Abgrenzungsprobleme, Arten der Handelsvertreter. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): III. Die Pflichten des Handelsvertreters. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

Semler, Franz-Jörg (2010): §56 Europäisches Handelsvertreterrecht. In: Martinek/Semler/Habermeier/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (3. Aufl.). München: Beck

——— (2016): §24 Europäisches Handelsvertreterrecht. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

——— (2016): Der Ausgleichsanspruch des deutschen Handelsvertreters in internationalen Handelsvertreterverhältnissen – Rechtswahl und Schiedsverfahren. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (3), S. 139–144

——— (2016): §22 Ausgleichsanspruch. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Sidkin, Stephen; McGinn, Bruce (2006): Compensation for agents: a matter of goodwill. Business Law Review, 27 (5), S. 126–129

Siemer, John Philipp (2000): Der Beitrag von Ronald H. Coase zur ökonomischen Theorie des Rechts: Transaktionskosten, Property Rights oder Reziprozität. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Ronald Coase' Transaktionskosten-Ansatz (S. 173–180). Tübingen: Mohr Siebeck

Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. The Quarterly Journal of Economics, 69 (1), S. 99–118

——— (1957): Models of Man: Social and Rational - Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York: Wiley

——— (1959): Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. The American Economic Review, 49 (3), S. 253–283

Simsone, Indra (2013): Latvia. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (2. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 2). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Sitaru, Dan-Alexandru (2011): Considerations regarding the Definition and Classification of Commercial Intermediation. Lex ET Scientia International Journal (LESIJ), 18 (1), S. 97–112

Smith, Jan M. (2002): How to predict the differences in uniformity between different areas of a future European private law? An evolutionary approach. In: Marciano/Josselin (Hrsg.): The economics of harmonizing European law (S. 50–70). Cheltenham, UK: Edward Elgar

Sommer, Björn (2000): Vertragsgestaltung bei Vertriebssystemen im internationalen Vergleich. Köln: Universität Köln, Dissertation

Sonnenberger, Hans Jürgen; Dammann, Reinhard (2008): §4 Kaufmännische Hilfs- und Mittelspersonen, Vertriebssysteme. In: Französisches Handels- und Wirtschaftsrecht (3. Aufl., S. 65–88). Frankfurt am Main: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

Spickhoff, Andreas (2017): VO (EG) 593/2008 Art. 3. In: Bamberger/Roth/Hau/Poseck (Hrsg.): BeckOK BGB (48. Aufl.). München: Beck

Stamelos, Harry (2011): Greece. In: Albaric/Dickstein (Hrsg.): International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses (S. 493–545). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International

Stanescu, Catalin-Gabriel; Timofti, Bogdan (2017): Romania (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (73. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Stathopoulos, Michael; Karampatzos, Antonios G. (2017): Greece (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (101. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Staudinger, Ansgar (2001): Die ungeschriebenen kollisionsrechtlichen Regelungsgebote der Handelsvertreter-, Haustürwiderrufs- und Produkthaftungsrichtlinie. Neue Juristische Wochenschrift, (28), S. 1974–1978

——— (2018): Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM I-VO). Art. 9. In: Ferrari/Kieninger/Mankowski/Otte/Saenger/Schulze/Staudinger (Hrsg.): Internationales Vertragsrecht (3. Aufl.). München: Beck

Stein, Torsten (1994): Subsidiarität als Rechtsprinzip? In: Merten (Hrsg.): Die Subsidiarität Europas (2. Aufl., Bd. 16, S. 23–70). Berlin: Duncker & Humblot

Steinert, Maia (1993): Das Recht im internationalen Wirtschaftsverkehr: Wie Sie Vertragsfehler vermeiden. Wiesbaden: Gabler

Steinrücke, Lisbet (1995): Dänemark. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 67–144). Köln: Dr. Otto Schmidt

Stempel, Christian (2016): Treu und Glauben im Unionsprivatrecht. Mohr Siebeck

Stewing, Clemens (1992): Subsidiarität und Föderalismus in der Europäischen Union. Köln: Heymanns

Stieb, Stephan; Glücksmann, Ralph (1988): Das portugiesische Handelsvertrterrecht von 1986. Recht der internationalen Wirtschaft, (5), S. 357–359

Stock, Ralph (1995): Portugal. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 975–1014). Köln: Dr. Otto Schmidt

Stokes, David (2018): Cyprus. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 90–106). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Storgaard, Kristian; Møller Pedersen, Mette (2019): Denmark. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (38. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Storp, Roger (1994): Das französische Handelsvertreterrecht. Internationale Wirtschaftsbriefe, 22, S. 473–480

Streinz, Rudolf (2018): EUV Art. 5. In: Streinz (Hrsg.): EUV/AEUV (3. Aufl.). München: Beck

Streit, Manfred E.; Mangels, Antje (1996): Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen. In: ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft (Bd. 47, S. 73–100). Stuttgart: Lucius & Lucius

Streit, Manfred E.; Mussler, Werner (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union. In: Gerken/Beermann (Hrsg.): Europa zwischen Ordnungswettbewerb und Harmonisierung: europäische Ordnungspolitik im Zeichen der Subsidiarität (S. 75–107). Berlin: Springer

Struyven, Diane (2004): §3 Het delcrederebeding. In: Bestendig handboek Distributierecht (4. Aufl., S. II.2 55-58). Mechelen: Kluwer

Stuyck, Jules; Goemans, Chantal; Ballon, Elke; Dyck, Tom Van; Colaert, Veerle; Terryn, Evelyne; et al. (2015): Belgium (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (60. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Sun, Jeanne-Mey; Pelkmans, Jacques (1995): Regulatory Competition in the Single Market. Journal of Common Market Studies, (33), S. 67–89

Swanstein, Jerker (1995): Sweden. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (7. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Sydow, Jörg (1999): Quo Vadis Transaktionskostentheorie? Wege, Irrwege, Auswege. In: Edeling/Jann/Wagner (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus: Überlegungen zur Organisationstheorie (S. 165–175). Opladen: Leske + Budrich

Szent-Iványi, Ágnes (2017): Agency Law Hungary. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Sztejnert-Roszak, Olga (2016): Agency Law Poland. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

——— (2016): Distribution Law Poland. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Tammar, Kaarel (2013): Estland. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 88–95). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Tankstellen-Interessenverband e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. f070fc95-a71a-4f49-8312-0f4c6339bc1b

Tararache, Cristina (2017): Distribution Law Romania. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Terhechte, Jörg Philipp; Schröter, Helmuth (2015): AEUV Artikel 101 (ex-Artikel 81 EGV). In: Von der Groeben/Schwarze/Hatje (Hrsg.): Europäisches Unionsrecht (7. Aufl.). München: Beck

The Danish Chamber of Commerce (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 95f126e0-5d56-4b91-8513–9ff4190d31e4

The Manufacturers' Agents' Association of Great Britain and Ireland Incorporated (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 49e366e6-a8db-46e2-b701-3b2a8d1be756 Verfügbar unter: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2014/commercial-agents-directive/contributions_de.htm

The Swedish Association of Agents (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 8b68d5cf-9c6f-4e33-88af-0353b9adac84

Thiele, Alexander (2014): Europäisches Prozessrecht: Verfahrensrecht vor dem Gerichtshof der Europäischen Union: ein Studienbuch. (2. Aufl.). München: Beck

Thume, Karl-Heinz (2006): Das Handelsvertreterrecht in Deutschland. Internationales Handelsrecht, 6 (5), S. 191–206

——— (2009a): Grenzüberschreitende Vertriebsverträge. Internationales Handelsrecht, 9 (4), S. 141–153

——— (2009b): Die Bedeutung des Kundenstammes im Vertriebsrecht. Betriebs-Berater, (20), S. 1026–1032

——— (2011a): Provisionsansprüche des Handelsvertreters beim Vertrieb von Dauerverträgen. Monatsschrift für Deutsches Recht, (12), S. 703–709

——— (2011b): Zur richtlinienkonformen Anwendung der §§84 ff. HGB im gesamten Vertriebsrecht. Betriebs-Berater, (30), S. 1800–1804

——— (2012): XI. EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986. In: Küstner/Thume (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (4. Aufl., Bd. 1). Frankfurt am Main: Verlag Recht und Wirtschaft

——— (2012): Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters: Grenzen der Vertragsgestaltung. Betriebs-Berater, (16), S. 975–982

——— (2014): Kapitel I: Auslgeichsanspruch in der EU. In: Thume (Hrsg.): Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters: Warenvertreter, Versicherungs- und Bausparkassenvertreter (9. Aufl., Bd. 2). Frankfurt am Main: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): XI. Internationales Handelsrecht. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): IV. Die Pflichten des Unternehmers. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): V. Der Provisonsanspruch des Handelsvertreters. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2016): VIII. Kündigung des Handelsvertretervertrags. In: Thume/Riemer/Schürr (Hrsg.): Das Recht des Handelsvertreters (5. Aufl., Bd. 1). Frankfurt: Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag GmbH

——— (2017): Kein Ausgleichsanspruch beim Vertrieb von Dauerverträgen? - eine Erwiderung. Betriebs-Berater, (17), S. 906–908

Thylin, Anders (2015): Franchise Law Sweden. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Tiebout, Charles M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures. Journal of Political Economy, 64 (5), S. 416–424

Tietje, Christian (2018): AEUV Art. 114. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Toth, Maros (2013): Slowakei. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 330–333). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Trachtman, Joel (1993): International Regulatory Competition, Externalization, and Jurisdiction. Harvard International Law Journal, (34)

Trittmann, Rolf (2014): Germany. In: Campbell (Hrsg.): International agency and distribution law (3. Aufl., Bde. 1-2, Bd. 1). Huntington, NY: Juris Pub. Inc.

Trříska, Vojtěch; Dulík, Juraj (2019): Czech Republic. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Tscherning, Dieter (1976): Das Handelsvertreterrecht in Großbritannien. In: Maier/Meyer-Marsilius/Regul/Maier (Hrsg.): Der Handelsvertreter in den Ländern der EWG und der EFTA (1. Aufl., Bd. 79, S. 195–226). Baden-Baden: Nomos

Tsirou, Spyridoula; Yiannopoulos, Panayiotis; Vassilakakis, Evangelos (2016): Agency Law Greece. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Ulkomaankaupan Agenttiliitto ry - Utrikeshandelns Agentförbund rf (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 729f9fba-c40e-4f1c-88a1-4687b79a7db3

Union of European Petroleum Independents (UPEI) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 3ce13d46-c9a8-41dc-bdb6-fe5f1fdbe9d7

Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani - U.S.A.R.C.I. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. a5047c52-c5d5-49c7-a8bb-a0d797e6c067

Uzova, Jasmina (2016): Distribution Law. In: IDI Project (Hrsg.): IDI Project: Country Reports

Valdini, Daniel (2016): Die Delkrederehaftung des Handelsvertreters. Neue Zeitschrift für Kartellrecht, (4), S. 207–210

Valiūnas, Rolandas; Lideika, Raimundas; Petrauskas, Arūnas; Lideika, Petrauskas, Valiūnas ir partneriai (2005): Agency, Distributionship and Franchising. In: Doing Business with Lithuania. London

Valko, Ernest; Skovajsa, Ratislav (2017): SK Teil 1 - Kapitel D2: Vertragsrecht. In: Rogalska (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 3). München: Beck

Valletta, Pio (2018): Malta. In: Baker & McKenzie (Hrsg.): International Agency and Distribution Handbook (6. Aufl., S. 351–368). Washington, D.C: Baker & McKenzie LLP

Van Couter, Yves; Pauwels, Filip (2019): Belgium. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (37. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Van den Bergh, Roger (1996): Economic criteria for applying the subsidiarity principle in the European community: The case of competition policy. International Review of Law and Economics, 16 (3), S. 363–383

——— (2000): Towdards an Institutional Legal Framework for Regulatory Competition in Europe. Kyklos, 53 (4), S. 435–466

——— (2002): Regulatory competition or harmonization of laws? Guidelines for the European regulator. In: Marciano/Josselin (Hrsg.): The economics of harmonizing European law (S. 27–49). Cheltenham, UK: Edward Elgar

——— (2002): Forced Harmonisation of Contract Law in Europe: Not to be Continued. In: Grundmann/Stuyck (Hrsg.): An academic green paper on European contract law (S. 249–268). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Van den Bergh, Roger; Camesasca, Peter (2006): Allocation of competences in the field of competition law: centralisation or decentralisation? In: European competition law and economics: a comparative perspective (2. Aufl.). London: Sweet & Maxwell

Van der Moolen, Mark (2016): §27 Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers. In: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts (4. Aufl.). München: Beck

Van Dijk, S.W. (2013): Niederlande. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 257–261). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Van Hees, Roderik B. (2016): §66 Niederlande. In: Martinek/Semler/Flohr/Amereller/Anstett/Anton (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts. München: C.H. Beck

Van Steenbergen, Simon; Monster, Gert-Jan (2000): The Netherlands. In: Bogaert/Lohmann (Hrsg.): Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union (3. Aufl., S. 445–502). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Van Vormizeele, Philipp Voet (2015): AEUV Artikel 26 (ex-Artikel 14 EGV). In: Von der Groeben/Schwarze/Hatje (Hrsg.): Europäisches Unionsrecht (7. Aufl.). München: Beck

Vaquer, Antoni (2018): Spain (Part II. Specific Contracts). In: Herbot (Hrsg.): International Encyclopaedia for Contracts (108. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Varian, Hal R.; Buchegger, Reiner (2007): Grundzüge der Mikroökonomik. (7. Aufl.). München: Oldenbourg

Vassilakakis, Evangelos (2014): Applicability of EC Directive 86/653 on Exclusive Distributorship and Shipping Agency Agreements (Mavrona Revisited): Two Judgments of the Plenary Assembly of the Greek Supreme Court., S. 1–6

Vékás, Lajos (2009): Über die Expertenvorlage eines neuen Zivilgesetzbuches für Ungarn. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, (3), S. 536–563

——— (2013): Über das Neue Ungarische Zivilgesetzbuch. Annales, (1)

Velicu, Daniel (2013): Commission Contract under the new Romanian Civil Code. Challenges of the Knowledge Society. Private Law, S. 411–415

Verband der Automobilindustrie (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 42879716-e670-4e98-aa2e-f34042b93dec

Verbond van Nederlandse Tussenpersonen (VNT) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 4f8a5399-7e99-4fe0-9d5f-7e8205afd9e4

Verhagen, H. L. E. (2002): The Tension Between Party Autonomy and European Union Law: Some Observations on Ingmar GB Ltd V Eaton Leonard Technologies. International & Comparative Law Quarterly, 51 (1), S. 135–154

Verhagen, Hendrik; Macgregor, Laura (2012): 3. Agency and Representation. In: Smits (Hrsg.): Elgar encyclopedia of comparative law (2. Aufl., S. 37–64). Cheltenham, UK: Edward Elgar

Viinikka, Tuija; Handelin, Markus (2000): Finland. In: Agustín Jausàs (Hrsg.): International encyclopedia of agency and distribution agreements (5. Aufl.). The Hague; Boston: Kluwer Law International

Villa, Daniel Rodríguez Ruiz de (1993): Notas sobre la nueva Ley del Contrato de Agencia. Anuario de derecho civil, 46 (2), S. 765–810

Vogel, Louis; Vogel, Joseph (1991): Das neue Recht der Handelsvertreter in Frankreich. Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, (19), S. 599–601

Voigt, Stefan (2009): Institutionenökonomik. München: Fink

Völkl, Clemens; Müller, Florian (2009): Diskontvertrieb, Einkaufsvertreter und Provisionsgestaltung nach dem HVertrG. Wirtschaftsrechtliche Blätter, 23 (3), S. 105–115

Von Appen, Jörg; Lanig, Katharina (2013): Die Vermarktung als Handelsvertreter. Kölner Schrift zum Wirtschaftsrecht, (3), S. 229–237

Von Bar, Christian (2004): Ein gemeinsamer Referenzrahmen für das marktrelevante Privatrecht in der Europäischen Union. In: Mansel/Pfeiffer/Kronke/Kohler/Hausman (Hrsg.): Festschrift für Erik Jayme (Bd. 2, S. 1217–1233). München: Sellier

Von Bernstorff, Christoph (1998): Der internationale Handelsvertretervertrag. Bremen: nwi nordwest-international

Von Danwitz, Thomas (2018): B. II. Rechtsetzung und Rechtsangleichung. In: Dauses/Ludwigs (Hrsg.): Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts (45. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Von Hase, Karl (2003): Der vertragliche Ausschluss der Bezirksprovision im Lichte des EU-Rechts. Betrieb und Wirtschaft, (16), S. 685–690

Von Hoyningen-Huene, Gerrick (2016): HGB §84. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): HGB §92a. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): Vor §84. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): HGB §88a. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): HGB §89b. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): HGB §§84-92c. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

——— (2016): HGB §91. In: Karsten Schmidt (Hrsg.): Münchener Kommentar zum HGB (4. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Von Nell-Breuning, Oswald (1985): Gerechtigkeit und Freiheit: Grundzüge katholischer Soziallehre. (2. Aufl., Bd. 273). München: G. Olzog

Von Schiller, Manfred; Arizti, Maria (1993): Das neue spanische Handelsvertretergesetz. Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, (14), S. 444–446

Von Westphalen, Friedrich (2014): Handelsvertretervertrag. In: Von Westphalen/Thüsing (Hrsg.): Vertragsrecht und AGB-Klauselwerke (35. Aufl.). München: Beck

——— (2014): Vertragshändlerverträge. In: Von Westphalen/Thüsing (Hrsg.): Vertragsrecht und AGB-Klauselwerke (35. Aufl.). München: Beck

——— (2014): Franchising. In: Von Westphalen/Thüsing (Hrsg.): Vertragsrecht und AGB-Klauselwerke (35. Aufl.). München: Beck

Wade, Patricia; Meyer-Witting, Bernd (1995): England. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz (S. 325–424). Köln: Dr. Otto Schmidt

Waldkirch, Rüdiger (2001): Organisationsökonomik und moderne Gesellschaft. In: Pies/Leschke (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik (Bd. 7, S. 135–167). Tübingen: Mohr Siebeck

Wauschkuhn, Ulf (2016): Der Ausgleichsanspruch des Vertriebshändlers. Zeitschrift für Vertriebsrecht, (2), S. 79–87

Wegener, Bernhard W. (2016): AEUV Art. 267 (ex- Art. 234 EGV). In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (5. Aufl.). München: Beck

Weiß, Wolfgang (2016): AEUV Art. 101 (ex-Art. 81 EGV). In: Calliess/Ruffert (Hrsg.): EUV/AEUV (5. Aufl.). München: Beck

Westphal, Bernd (1994): Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Münster: Universität Münster, Jura Dissertation

——— (1995): Deutschland. In: Von Westphalen (Hrsg.): Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz (S. 145–324). Köln: Dr. Otto Schmidt

——— (1996): Neues Handelsvertreterrecht in der Europäischen Union. Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht, (2), S. 43–49

——— (1998): Vertriebsrecht - Handelsvertreter. (Bd. 1). Düsseldorf: Werner

——— (2002): Rechtliche Einordnung des Tankstellenvertrags. Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, 10 (4), S. 822–833

——— (2005): Einstandszahlungen des Handelsvertreters. Monatsschrift für deutsches Recht, 59 (8), S. 421–424

White, Fidelma (2015): Ireland (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (61. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

White, Fidelma; White, Fidelma (2011): Commercial and Economic Law in Ireland. Kluwer Law International

Wieacker, Franz (1967): Privatrechtsgeschichte der Neuzeit: Unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Entwicklung. (2. Aufl.). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Wieland, Josef (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status. Tübingen: Mohr

Wilhelm, Ulrich B. (1994): Britisches Handelsvertreterrecht nach der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie. Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, (6), S. 178–182

Will, Jochen (2013): Kroatien. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 209–215). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

——— (2013): Slowenien. In: Rödl & Partner (Hrsg.): Handbuch internationales Handelsvertreterrecht: Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten (2. Aufl., S. 334–339). Köln: Bundesanzeiger-Verlag

Williams, Ernest W. Jr.; Coase, Ronald H. (1964): The Regulated Industries - Discussion. The American Economic Review, 54 (3), S. 192–197

Williamson, Oliver E. (1967): Hierarchical Control and Optimum Firm Size. Journal of Political Economy, 75 (2), S. 123–138

——— (1971): The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. American Economic Review, (61), S. 112–123

——— (1973): Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. The American Economic Review, 63 (2), S. 316–326

——— (1975): Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. New York: Free Press
——— (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. The Journal of Law and Economics, 22 (2), S. 233–261
——— (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology, 87 (3), S. 548–577
——— (1985a): The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press
——— (1985b): Reflections on the New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 141 (1), S. 187–195
——— (1990a): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen. (Streissler, Übers.) (Nachdruck von 2010). Tübingen: Mohr Siebeck
——— (1990b): A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 146 (1), S. 61–71
——— (1991): Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. Administrative science quarterly, S. 269–296
——— (1993): Transaction Cost Economics and Organization Theory. Institutional and Corporate Change, 2 (2), S. 107–156
——— (1996): The mechanisms of governance. New York: Oxford University Press
——— (1997): Revisiting Legal Realism: The Law, Economics and Organizaztion Perspective. In: Medema (Hrsg.): Coasean economics: law and economics and the new institutional economics (S. 119–159). Boston: Kluwer Academic Publishers
——— (1998): Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed. De Economist, 146 (23–28), S. 36
——— (1999a): Strategy Research: Governance and Competence Perspectives. Strategic Management Journal, 20 (12), S. 1087–1108
——— (1999b): Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. Journal of Law, Economics, & Organization, 15 (1), S. 306–342
——— (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature, 38 (3), S. 595–613
——— (2005): The Economics of Governance. The American Economic Review, 95 (2), S. 1–18

Winkler, Daniela (2018): AEUV Art. 352 Vorschriften für ungeregelte Materien. In: Grabitz/Hilf/Nettesheim (Hrsg.): Das Recht der EU (65. Aufl., Bd. 1). München: Beck

Wirtschafts- und Sozialausschuss: Stellungnahme des Wirtschafts- und Sozialausschusses zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Koordinierung der Rechte der Mitgliedstaaten die (selbständigen) Handelsvertreter betreffend vom 23. November 1977, ABl. C59 vom 8.3.1978, S. 31

Wolfe, Michael (1998): Ireland. In: Clasen (Hrsg.): International agency and distribution agreements (9. Aufl.). Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers

Woolcock, Stephen (1994): The single European market: centralization or competition among national rules? London: Royal Inst. of Internat. Affairs, European Programme

Wowerka, Arkadiusz; Schnell, Christian (2017): PL Teil 1 - Kapitel B: Geschäftsverkehr. In: Brockhuis (Hrsg.): Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa (133. Aufl., Bd. 2). München: Beck

Wozniak, Michal (2016): Vertrieb und Handelsvertretersuche - Polen. (German Trade and Invest, Hrsg.)

Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e.V. (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. 277791b1-8fa1-4ba6-92ef-d65eeb256ce7

Zentralverband Tankstellengewerbe e.V. (ZTG) (2014): Stellungnahme REFIT. Bericht Nr. e1cb5b36-3c5a-432e-9f69-fbcbd52ac0de

Živkovic, Patricia; Praštalo, Boris (2017): Croatia (Part I. Commercial Law). In: Stuyck/Terryn (Hrsg.): International encyclopaedia for commercial and economic law (72. Aufl.). Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International

Zweigert, Konrad; Kötz, Hein (1996): Einführung in die Rechtsvergleichung auf dem Gebiete des Privatrechts. (3. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck

Zwernemann, Dieter (1997): Irland. In: Detzer (Hrsg.): Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler: Das Recht von über 180 Staaten und Territorien (S. 188–193). Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft

Rechtsquellenverzeichnis

Abkommen über den Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union und der Europäischen Atomgemeinschaft, in Kraft ab Unbekannt, ABl. C 66I vom 19.2.2019. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.CI.2019.066.01.0001.01.DEU

Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, in Kraft ab 1. Januar 1994, ABl. L 1 vom 3.1.1994, S. 3. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:21994A0103(01)

Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Handelsunternehmen), 27. Februar 1958, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 51 vom 27.2.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/do/atto/serie_generale/caricaPdf?cdimg=060U1842001000101100001&dgu=1961-02-27&art.dataPubblicazioneGazzetta=1961-02-27&art.codiceRedazionale=060U1842&art.num=1&art.tiposerie=SG

Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale (Handelsvertreter von Industrieunternehmen), 20. Juni 1956, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 76 vom 25.3.1961 - Suppl. Ordinario Nr. 1. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/do/atto/serie_generale/caricaPdf?cdimg=061U0145001000101100001&dgu=1961-03-25&art.dataPubblicazioneGazzetta=1961-03-25&art.codiceRedazionale=061U0145&art.num=1&art.tiposerie=SG

Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del comparto Artigiano (Handelsvertreter im Handwerk), 10. Dezember 2014. Verfügbar unter: http://www.fnaarc.it/

Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del settore del commercio (Handelsvertreter im Handel), 16. Februar 2009. Verfügbar unter: http://www.fnaarc.it/

Accordo Economico Collettivo per la Disciplina del Rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale del Settore Industriale e della Cooperazione (Handelsvertreter in der Industrie), 30. Juli 2014. Verfügbar unter: http://www.fnaarc.it/

Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch Österreich, Justizgesetzsammlung Österreich, Nr. 946/1811, S. 275. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001622

Angestelltengesetz Dänemark (Funktionærloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 1002 vom 24.8.2017 Bekendtgørelse af lov om retsforholdet mellem arbejdsgivere og funktionærer (Funktionærloven), Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 30.8.2017. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=177079

Arbeits- und Sozialgerichtsgesetz Österreich, Bundesgesetzblatt Österreich, Nr. 104/1985 vom 22.3.1985, S. 999. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10000813

Arbeitsgesetz Frankreich (Code du Travail). Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006072050

Arbeitsgesetzbuch Polen (Kodeks Pracy), in Kraft ab 1. Januar 1975, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1974.24.141. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19740240141

Arbeitsgesetzbuch Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 53/2003 vom 24.1.2003 (Codul Muncii), in Kraft ab 1. März 2003, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 72 vom 5.2.2003. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=41525

Arbeitsvertragsgesetz Belgien vom 3.7.1978 (Wet betreffende de arbeidsovereenkomsten), in Kraft ab 1. September 1978, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 78 vom 22.8.1978, S. 9277. Verfügbar unter: http://www.ejustice.just.fgov.be/eli/wet/1978/07/03/1978070303/justel

Arbeitsvertragsgesetz Finnland vom 26.1.2001 (Työsopimuslaki), in Kraft ab 1. Juni 2001, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 55/2001. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/2001/20010055

Bribery Act 2010 vom 8.4.2010, 2010 C 23. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/contents

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek) vom 22.11.1991, in Kraft ab 1. September 1992, Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 600 von 1991. Verfügbar unter: http://wetten.overheid.nl/BWBR0005290

Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei (Občiansky zákonník), Gesetz (Zákon) 40/1964 vom 22.2.1964, in Kraft ab 1. April 1964, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 19/64, S. 201

Code civil des Français (Code Napoléon), in Kraft ab 21. März 1804

Consumer Protection Act 1987 vom 15.5.1987, 1987 C 43. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1987/43

Consumer Rights Act 2015 vom 26.3.2015, 2015 C 15. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/15

Dekret (Decreto) Nr. 204 vom 2.9.2005 (Regolamento recante norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale di cui all'articolo 4, comma 2, della legge 6.5.2004, n. 129), in Kraft ab 19. Oktober 2005, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 231 vom 4.10.2005, S. 3. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2005/10/04/005G0229/sg

Dekret (Decreto) vom 26.10.2011 (Modalita' di iscrizione nel registro delle imprese e nel REA, dei soggetti esercitanti l'attivita' di mediatore disciplinata dalla legge 3.2.1989, n. 39, in attuazione degli articoli 73 e 80 del decreto legislativo 26.3.2010, n. 59), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 10 vom 13.1.2012, S. 33. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2012/01/13/12A00298/sg

Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Handelsgesetzbuches (Recht der Handelsvertreter), 1952, Bundesdrucksache Nr. 1/3856 vom 15.11.1952. Verfügbar unter: http://pdok.bundestag.de/extrakt/ba/WP11/1182/118224.html

Deutscher Bundestag, Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter, 23. September 1988, Bundesdrucksache Nr. 11/3077 vom 7.11.1988. Verfügbar unter: http://pdok.bundestag.de/extrakt/ba/WP11/1182/118224.html

Einführungsgesetz des Zivilgesetzes Litauen (Civilinis Kodeksas) vom 18.7.2000 (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso patvirtinimo, įsigaliojimo ir įgyvendinimo įstatymas. Civilinis kodeksas), in Kraft ab 1. Juli 2001, Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 74 vom 6.9.2000, S. 2262. Verfügbar unter: https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.8A39C83848CB

Einheitliche Europäische Akte vom 17.2.1986 (Unterzeichnung in Luxemburg) bzw. 28.2.1986 (Unterzeichnung in Den Haag), in Kraft ab 1. Juli 1987, ABl. L 169 vom 29.6.1987. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/sea/sign

Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg. Programm zur Gewährleistung der Effizienz und Leistungsfähigkeit der Rechtsetzung (REFIT), 2. Oktober 2013. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1431743500749&uri=CELEX:52013DC0685

Europäische Kommission, COM(2013) 685 endg., Anhang zum REFIT-Programm, 2. Oktober 2013. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1431743500749&uri=CELEX:52013DC0685

Europäische Kommission, KOM(2001) 398 endg., Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament zum europäischen Vertragsrecht, 11. Juli 2001, ABl. 255 vom 13.9.2001. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=celex:52001DC0398

Europäische Kommission, KOM(96) 364 endg., Die Anwendung von Artikel 17 der Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffen der selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG), 23. Juli 1996, ABl. C235 vom 13.8.1996. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:51996DC0364

Europäische Kommission, SEK(2010) 411 endg., Leitlinien für vertikale Beschränkungen, 10. Mai 2010, ABl. C130 vom 19.5.2010, S. 1. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52010SC0411

Europäischen Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit, 13. Dezember 2007, ABl. C306 vom 12.12.2007, S. 150. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1433097855662&uri=CELEX:12007L/PRO/A/02

Europäischen Gemeinschaften, Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit, 2. Oktober 1997, ABl. C340 vom 10.11.1997, S. 105. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:11997D/PRO/07

Europäisches Parlament, Entschließung für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen (2011/2013(INI)), 8. Juni 2011, ABl. C380E vom 11.12.2012, S. 59. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1434709497581&uri=CELEX:52011IP0262

Europäisches Parlament, Entschließung zu einem Binnenmarkt für Unternehmen und Wachstum (2010/2277(INI)), 6. April 2011, ABl. C296E vom 2.10.2012, S. 70. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1434709497581&uri=CELEX:52011IP0146

Gesetz (Act) IX vom 21.7.2003, in Kraft ab 1. Januar 2004, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A17, 467 vom 2.9.2003, S. 769

Gesetz (Act) XIII vom 15.12.2008, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A18, 357 vom 19.12.2008, S. 361. Verfügbar unter: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lp&itemid=19859&l=1

Gesetz (Act) XXIII vom 14.12.2009, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A18, 526 vom 29.12.2009, S. 909. Verfügbar unter: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lp&itemid=21096&l=1

Gesetz (Lag) Nr. 1998:170 zu u.a. der Streichung des §3 (Anwendung fremden Rechts) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 1. Juli 1998, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1998:170. Verfügbar unter: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-1991351-om-handelsagentur_sfs-1991-351

Gesetz (Lag) Nr. 2005:59 zu Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (Lag om distansavtal och avtal utanför affärslokaler), in

Kraft ab 1. April 2005, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:59 vom 24.2.2005. Verfügbar unter: http://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-200559-om-distansavtal-och-avtal-utanfor_sfs-2005-59

Gesetz (Lag) Nr. 2005:64, u.a. zur Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 1. April 2005, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2005:64. Verfügbar unter: http://rkrattsbaser.gov.se/sfsr?bet=1991:351

Gesetz (Lag) Nr. 2014:12 zu u.a. der Änderung der §17 (Abschlussvollmacht) und §22 (Inkassovollmacht) des Gesetzes (Lag) Nr. 1991:351, in Kraft ab 13. Juni 2014, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2014:12. Verfügbar unter: http://rkrattsbaser.gov.se/sfsr?bet=1991:351

Gesetz (Lege) Nr. 26/1990 vom 5.11.1990 (Handelsregistergesetz), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 121 vom 7.11.1990. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=430

Gesetz (Lege) Nr. 71/2011 vom 3.6.2011 zur Umsetzung des Gesetzes Nr. 287/2009 betreffend das Neue ZGB (pentru punerea în aplicare a Legii nr. 287/2009 privind Codul civil), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 409 vom 10.6.2011. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=104033

Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 50 vom 23.2.1974. Verfügbar unter: https://www.enasarco.it/Allegati/2686ea39-bc13-4125-84bc-bffbf26a4db8.olts

Gesetz (Legge) Nr. 129 vom 6.5.2004 (Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale), in Kraft ab 25. Mai 2004, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 120 vom 24.5.2004, S. 4. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2004/05/24/004G0161/sg

Gesetz (Legge) Nr. 204 vom 3.5.1985 zur Berufsausübung des Handelsvertreters (Disciplina dell'attivita' di agente e rappresentante di commercio), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.5.1985, S. 3623. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1985/05/22/085U0204/sg

Gesetz (Legge) Nr. 422 vom 29.12.2000, u.a. in Art. 23 zur Neuregelung der Wettbewerbsabrede (Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunita' europee), in Kraft ab 4. Februar 2001, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 16 vom 20.1.2001 - Supplemento Ordinario Nr. 14, S. 5. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2001/01/20/001G0015/sg

Gesetz (Legge) Nr. 48 vom 7.2.1979 zur Einrichtung und Führung des nationalen Registers der Versicherungsagenten (Istituzione e funzionamento dell'albo nazionale degli agenti di assicurazione), Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 49 vom 19.2.1979, S. 1615. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1979/02/19/079U0048/sg

Gesetz (Legge) Nr. 526 vom 21.12.1999, u.a. in Art. 28 zur Delkredereübernahme (Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunita' europee), in Kraft ab 2. Februar 2000, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 13 vom 18.1.2000 - Suppl. Ordinario Nr. 15, S. 5. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2000/01/18/000G0024/sg

Gesetz (Lei) Nr. 7/2009, Arbeitsgesetz (Código do Trabalho), in Kraft ab 17. Februar 2009, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 30/2009 Série I vom 12.2.2009. Verfügbar unter: ttps://data.dre.pt/eli/lei/7/2009/02/12/p/dre/pt/html

Gesetz (Ley) 2/2011 vom 4.3.2011 über nachhaltige Wirtschaft (de Economía Sostenible), in Kraft ab 6. März 2011, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 55 vom 5.3.2011, S. 25033. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/2011/03/04/2

Gesetz (Ley) 22/2003 vom 9.7.2003 (Concursal), in Kraft ab 1. September 2004, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 164 vom 10.7.2003, S. 26905. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/2003/07/09/22

Gesetz (Ley) 26/2006 vom 17.6.2006 über die Vermittlung von Versicherungen und Rückversicherungen (de mediación de seguros y reaseguros privados), in Kraft ab 19. Juli 2006, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 170 vom 18.7.2006, S. 26959. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/2006/07/17/26/con

Gesetz (Ley) 34/1988 vom 11.11.1998 (General de Publicidad), in Kraft ab 5. Dezember 1988, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 274 vom 15.11.1988, S. 12319. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/1988/11/11/34

Gesetz (Ley) 7/1996 vom 15.1.1996 des Einzelhandels (de Ordenación del Comercio Minorista), in Kraft ab 6. Februar 1996, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 15 vom 17.1.1996, S. 1243. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/1996/01/15/7/con

Gesetz (Ley) 7/2011 vom 11.4.2011 (por la que se modifican la Ley 41/1999, de 12.11.1999, sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores y el Real Decreto-ley 5/2005, de 11.3.2005, de reformas urgentes para el impulso a la productividad y para la mejora de la contratación pública), in Kraft ab 1. Juli 2011, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 87 vom 12.4.2011, S. 37491. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/2011/04/11/7

Gesetz (Loi) vom 2.9.2011 (réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales), in Kraft ab 25. September 2011, Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A198 vom 22.9.2011, S. 3602. Verfügbar unter: http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/loi/2011/09/02/n1/jo

Gesetz (Lov) Nr. 522 vom 6.6.2007 (om forældelse af fordringer), in Kraft ab 1. Januar 2008, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 7.6.2007. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=2655

Gesetz (Lov) Nr. 636 vom 15.9.1986 in der Fassung des konsolidierten Gesetzes (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 332 vom 31.3.2014 (Bekendtgørelse af kommissionsloven), in Kraft ab 2. April 2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 2.4.2014. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=142931#Not1

Gesetz (törvény) CLXXVII von 2013 zu Übergangsbestimmungen zur Einführung des Neuen Zivilgesetzbuches (a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről), in Kraft ab 15. März 2014, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 185 vom 8.11.2013, S. 80496. Verfügbar unter: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1300177.TV

Gesetz (törvény) CXV von 2009 (az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 161 vom 16.11.2009, S. 40136. Verfügbar unter: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A0900115.TV

Gesetz (törvény) III von 1952 zur Zivilprozessordnung (a polgári perrendtartásról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 48 vom 6.6.1952, S. 422. Verfügbar unter: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=95200003.TV&timeshift=fffffff4&txtreferer=00000001.TXT

Gesetz (törvény) IV von 1959 über das Zivilgesetzbuch der Republik Ungarn (a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 40 vom 11.8.1959, S. 500. Verfügbar unter: http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=481.245092

Gesetz (törvény) LXXXII von 2007 zur Aufhebung bestimmter Gesetze und Vorschriften (egyes jogszabályok és jogszabályi rendelkezések hatályon kívül helyezéséről), in Kraft ab 1. Juli 2007, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 83 vom 29.6.2007, S. 6190. Verfügbar unter: https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0700082.TV

Gesetz (Ustawa) vom 18.9.2001, Seegesetzbuch (Kodeks morski), in Kraft ab 5. Juni 2002, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2001.138.1545. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20011381545

Gesetz (Ustawa) vom 2.7.2004 über die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung (o swobodzie działalności gospodarczej), in Kraft ab 21. August 2004, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2004.173.1807. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20041731807

Gesetz (Ustawa) vom 20.8.1997, Registergesetz (Krajowym Rejestrze Sądowym), in Kraft ab 1. Januar 2001, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1997.121.769. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19971210769

Gesetz (Ustawa) vom 22.5.2003 über u.a. die Versicherungsvermittlung (o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych), in Kraft ab 1. Januar 2004, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2003.124.1152. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20031241152

Gesetz (Ustawa) vom 26.7.2000 über die Änderung des polnischen Zivilgesetzbuches (o zmianie ustawy - Kodeks cywilny), in Kraft ab 9. Dezember 2000, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2000.74.857. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20000740857

Gesetz (Ustawa) vom 28.2.2003, Insolvenz- und Sanierungsgesetz (Prawo upadłościowe), in Kraft ab 1. Oktober 2003, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 2003.60.535. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20030600535

Gesetz (Ustawa) vom 29.8.1997 über u.a. touristische Dienstleistungen (o usługach hotelarskich oraz usługach pilotów wycieczek i przewodników turystycznych), in Kraft ab 1. Juli 1998, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1997.133.884. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19971330884

Gesetz (Wet) Nr. 05-700 vom 21.2.2005 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst met het oog op de bescherming van de kandidaten en de leden van de paritaire overlegorganen), in Kraft ab 13. September 2004, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 86 vom 16.3.2005, S. 10923. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz (Wet) Nr. 99-1596 vom 4.5.1999 (Wet tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), in Kraft ab 2. Juni 1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 106 vom 2.6.1999, S. 19958. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz (Wet) Nr. 99-2307 vom 1.6.1999 (Wet tot bekrachtiging van sommige bepalingen van het koninklijk besluit van 19 augustus 1998 tot vaststelling van de retributies en bijdragen verschuldigd aan het Begrotingsfonds voor de grondstoffen en tot wijziging van artikel 25 van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst), in Kraft ab 13. September 1999, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 137 vom 13.7.1999, S. 26951. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz (Wet) Nr. C-2006/03247 vom 22.3.2006 (Wet betreffende de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumente), in Kraft ab 1.

Juli 2006, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad) Nr. 139 vom 28.4.2006, S. 22598. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz (Wet) Nr. C-2014/11218 vom 2.4.2014 (Wet houdende invoeging van boek X "Handelsagent- uurovereenkomsten, commerciële samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies" in het Wetboek van economisch recht, en houdende invoeging van de definities eigen aan boek X in boek I van het Wetboek van economisch recht), in Kraft ab 31. Mai 2014, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 126 vom 28.4.2014, S. 35053. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz (Wet) vom 27.5.1993 zur u.a. Übernahme des Handelsvertretervertragsrechts in das Neue BGB (NL) (Vaststelling en invoering van de titels 7.7 (Opdracht), 7.9 (Bewaarneming), 7.14 (Borgtocht) en 7.15 (Vaststellingsovereenkomst) van het nieuwe Burgerlijk Wetboek), Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 309 von 1993. Verfügbar unter: http://wetten.overheid.nl

Gesetz (Wet) vom 5.7.1989 zur Anpassung des Wetboek van Koophandel an die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie (Herziening van de bepalingen inzake de agentuurovereenkomst), Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 312 von 1989. Verfügbar unter: http://wetten.overheid.nl

Gesetz (Zákon) 500/2001 vom 3.1.2001, Ergänzungen zum Handelsgesetz, in Kraft ab 1. Januar 2002, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 200/01 vom 05.12.2001, S. 5238. Verfügbar unter: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2001/500/20040501

Gesetz (Νόμος) Nr. 10(I)/1994 über den Verkauf von Waren (Ο περί Πώλησης Αγαθών Νόμος), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2865 vom 11.3.1994, S. 17. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/indexes/1994_1_10.html

Gesetz (Νόμος) Nr. 148(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/1986_1_76/full.html

Gesetz (Νόμος) Nr. 149(I)/2000 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 3449 vom 17.11.2000. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/1992_1_51/index.html

Gesetz (Νόμος) Nr. 3419/2005 vom 1.12.2005 zum Handelsregister und der Modernisierung der Kammern, in Kraft ab 6. Dezember 2005, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A297 vom 6.12.2005, S. 5465. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 Nr. 3 lit. a passt Art. 8 Präsidialverordnung 219/1991 dahingehend an, dass das Schriftformerfordernis des Handelsvertretervertrags nicht mehr zwingend besteht; Art. 14 Nr. 3 lit. b verdeutlicht, dass die Präsidialverordnung 219/1991 sowohl auf Dienstleistungsvertreter als auch auf Vertragshändler, die in die Vertriebsorganisation des Unternehmers funktionell als Handelsvertreter eingebunden sind, anzuwenden ist, in Kraft ab 14. Mai 2007, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A100 vom 14.5.2007, S. 2219. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2011 vom 13.9.2011, Art. 19 Abs. 3 sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit. c der Präsidialverordnung 219/1991 (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) sowie die Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit. a (bzgl. Zertifikaten) und die Streichung des Art. 2 Abs. 2 Präsidialverordnung 249/1993 vor, in Kraft ab 15. September 2011, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A204 vom 15.9.2011, S. 6175. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2011 vom 13.9.2011 (Art. 19 Abs. 3 des Gesetzes sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit. c (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) der Präsidialverordnung 219/1991, Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit. a (Zertifikat) und Streichung des Art. 2 Abs. 2 der Präsidialverordnung 249/1993)011 vom 13.9.2011 (Art. 19 Abs. 3 des Gesetzes sieht u.a. die Änderung des Art. 1 Abs. 3 lit c. (keine Registerpflicht für Angehörige aus EU oder EWR) der Präsidialverordnung 219/1991, Änderung des Art. 2 Abs. 1 lit a. (Zertifikat) und Streichung des Art. 2 Abs. 2 der Präsidialverordnung 249/1993), in Kraft ab 15. September 2011, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A204 vom 15.9.2011, S. 6175. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Gesetz (Νόμος) Nr. 66(I)/2012, Verjährungsgesetz (Ο Περί Παραγραφής Αγώγιμων Δικαιωμάτων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 4366 vom 31.5.2012, S. 17. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/indexes/2012_1_66.html

Gesetz (Νόμος) Nr. 858/2003 zur Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986, in Kraft ab 1. Mai 2004, Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang III (I), Nr. 3774 vom 28.11.2003, S. 5560. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/1986_1_76/full.html

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Ο περί Ρύθμισης των Σχέσεων Εμπορικού Αντιπροσώπου και Αντιπροσωπευομένου), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I (I), Nr. 2721 vom 3.7.1992, S. 799. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/1992_1_51/index.html

Gesetz Nr. C-2016/00059 vom 2.4.2014 zur Einfügung von Buch X „Handelsvertreterverträge, Vereinbarungen über Handelspartnerschaften und Vertriebsverträge“ in das Wirtschaftsgesetzbuch und zur Einfügung der Buch X eigenen Begriffsbestimmungen in Buch I des Wirtschaftsgesetzbuches, in Kraft ab 31. Mai 2014, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 36 vom 08.2.2016, S. 8628. Verfügbar unter: www.staatsblad.be

Gesetz über Änderung und Ergänzungen des Gesetzes über Schuldverhältnisse (Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o obveznim odnosima), in Kraft ab 17. April 2008, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 41/08 vom 9.4.2008. Verfügbar unter: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2008_04_41_1382.html

Gesetz über Änderungen und Ergänzungen des u.a. Schuldvertragsrechts (Võlaõigusseadus) Estland (Asjaõigusseaduse, Eesti väärtpaberite keskregistri seaduse, krediididasutuste seaduse, kindlustustegevuse seaduse, pankrotiseaduse, võlaõigusseaduse, rahvusvahelise eraõiguse seaduse ja väärtpaberituru seaduse muutmise seadus), in Kraft ab 1. Mai 2004, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2004, 37, 255. Verfügbar unter: https://www.riigiteataja.ee/akt/745265

Gesetz über ausländische Filialen Schweden (Lag om om utländska filialer m.m.), in Kraft ab 1. Januar 1993, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1992:160 vom 9.4.1992. Verfügbar unter: http://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-1992160-om-utlandska-filialer-mm_sfs-1992-160

Gesetz über den Handel Kroatien (Zakon o Trgovini), Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 41/08 vom 9.4.2008

Gesetz über die Regelung der Vertragsbedingungen zwischen den Händlern vom 3.12.1993 (Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä), in

Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1062/1993. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931062

Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende vom 8.5.1992 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä), in Kraft ab 1. November 1992, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 417/1992. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/smur/1992/19920417

Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), in Kraft ab 1. Januar 2006, Amtsblatt Kroatien (Narodne Novine), Nr. 35/05 vom 17.3.2005. Verfügbar unter: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2005_03_35_707.html

Gesetz unlauterer Geschäftspraktiken vom 22.12.1978 (Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa), in Kraft ab 1. Januar 1979, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1061/1978. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1978/19781061?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=1061%2F1978%20

Gesetz zur Änderung des §20 HVG (FI) zur Bucheinsicht vom 18.9.2015 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 20 §:n muuttamisesta), in Kraft ab 1. Januar 2016, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 1164/2015. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2015/20151164

Gesetz zur Änderung des §7 HVG (FI) zur Geheimhaltungspflicht des Handelsvertreters vom 10.10.2018 (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 7 §:n muuttamisesta), in Kraft ab 15. August 2018, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 646/2018. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2018/20180646

Gesetz zur Änderung und Ergänzung der Artikel 1.3, 2.55, 2.61, 2.72, 2.79, 2.112, 2.152, 2.160, 2.176, 4.176, 6.292, 6.298, 6.298, 6.299, 6.747, 6.748, 6.751, 6.753 des Zivilgesetzbuchs der Republik Litauen (Lietuvos Respublikos civilinio kodekso), Amtsblatt Litauen (Valstybės žinios), Nr. 72 vom 30.4.2004. Verfügbar unter: https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/TAIS.232223

Gesetz zur Anpassung von Verjährungsvorschriften an das Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts vom 9.12.2004, in Kraft ab 15. Dezember 2004, Bundesgesetzblatt (Deutschland) 2004 I 66 vom 14.12.2004, S. 3214

Gesetz zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter vom 23.10.1989, in Kraft ab 1. Januar 1990, Bundesgesetzblatt (Deutschland) vom 31.10.1989, S. 1910

Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 118/93 vom 13.4.1993 zur Änderung der Artikel 1, 4, 13, 16, 17, 18, 22, 27, 28, 33, 34 des Gesetzesdekretes (Decreto-Lei) Nr. 178/86, in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 86/1993, Série I-A vom 13.4.1993, S. 1818. Verfügbar unter: https://data.dre.pt/eli/dec-lei/118/1993/04/13/p/dre/pt/html

Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 129/98 vom 13.5.1998 (Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC)), in Kraft ab 1. Juli 1998, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 110/1998, Série I-A vom 13.5.1998, S. 2228. Verfügbar unter: https://data.dre.pt/eli/dec-lei/129/1998/05/13/p/dre/pt/html

Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 403/86 vom 3.12.1986, Handelsregistergesetz (Código do Registo Comercial), in Kraft ab 1. Januar 1987, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 278/1986 Série I vom 3.12.1986, S. 3623. Verfügbar unter: https://dre.pt/web/guest/legislacao-consolidada/-/lc/34444675/view?p_p_state=maximized

Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 47344/66 vom 25.11.1966, Zivilgesetzbuch (Código Civil), in Kraft ab 1. Juni 1967, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 274/1966

Série I vom 25.11.1966. Verfügbar unter: https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/477358/details/maximized?p_p_auth=qtLsaN7x

Gesetzesverordnung (Decreto Legislativo) Nr. 204 vom 3.5.1985, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 119 vom 22.05.1985

Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 303 vom 10.9.1991 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie (Attuazione della direttiva n. 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, a norma dell'art. 15 della legge 29.12.1990, n. 428), in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 221 vom 20.9.1991 - Suppl. Ordinario Nr. 57, S. 11. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1991/09/20/091G0346/sg

Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 59 vom 26.3.2010 (Attuazione della direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno), in Kraft ab 8. Mai 2010, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 94 vom 23.4.2010 - Suppl. Ordinario Nr. 75, S. 1. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2010/04/23/010G0080/sg

Gesetzesvertretendes Dekret (Decreto Legislativo) Nr. 65 vom 15.2.1999 zur erneuten Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie (Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18.12.1986), in Kraft ab 3. April 1999, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 65 vom 19.3.1999, S. 5. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1999/03/19/099G0115/sg

Gesetzgebungsakt (Πράξη νομοθετικού περιεχομένου) vom 12.12.12, in Kraft ab 1. Januar 2015, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A240 vom 12.12.2012, S. 5761. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Gewerbeordnung Österreich (Stand 2018), Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 194/1994 vom 18.3.1994 (Wiederverlautbarung der GewO 1973), S. 2413. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517

Guidance Notes on the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993

Handelsgesetz Finnland vom 27.3.1987 (Kauppalaki), in Kraft ab 1. Januar 1988, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 355/1987. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1987/19870355

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), in Kraft ab 1. September 2001. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379

Handelsgesetz Malta (Chapter 13), Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) vom 3.8.1933. Verfügbar unter: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=8578&l=1

Handelsgesetz Portugal (Código Commercial), Amtsblatt Portugal (Diário do Governo), Nr. 203/1888 Série I vom 6.9.1888

Handelsgesetz Schweden (Handelsbalk), Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1736:0123 2 vom 23.1.1736. Verfügbar unter: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/handelsbalk-17360123-2_sfs-1736-0123%202

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 5.11.1991, in Kraft ab 1. Januar 1992, Amtsblatt Slowakei (Zbierka Zákonov), Nr. 98/1991 vom 18.12.1991, S. 2474. Verfügbar unter: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1991/513/20180901

Handelsgesetz Spanien (Código de Comercio), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 22.8.1885, in Kraft ab 1. Januar 1886, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 289 vom 16.10.1885. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22/(1)/con

Handelsgesetz Zypern (Sale of Goods), Chapter 267 of the Laws (Zypern). Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/arith/CAP267.pdf

Handelsgesetzbuch Deutschland, in Kraft ab 19. April 2017, Gesetz vom 10.5.1897 (RGBl. I S. 219). Verfügbar unter: http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/index.html

Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums), in Kraft ab 1. Januar 2002, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 158 vom 4.5.2000, S. 2069. Verfügbar unter: https://likumi.lv/doc.php?id=5490

Handelsgesetzbuch Luxemburg (Code de Commerce), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A8 von 1807. Verfügbar unter: http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/code/commerce

Handelsgesetzbuch Niederlande (Wetboek van Koophandel), außer Kraft ab 1.9.1993, in Kraft ab 1. November 1989, Amtsblatt (Staatsblad) Niederlande, Nr. 18 von 1826. Verfügbar unter: http://wetten.overheid.nl/BWBR0001838

Handelsgesetzbuchs Lettland (Komerclikums), Änderungen und Ergänzungen, in Kraft ab 21. Januar 2009, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 2 vom 7.1.2009, S. 3988. Verfügbar unter: https://likumi.lv/ta/id/186074-grozijumi-komerclikuma

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон), in Kraft ab 1. Juli 1991, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 48 vom 18.6.1991. Verfügbar unter: https://www.mi.government.bg/bg/library/targovski-zakon-267-c25-m258-2.html

Handelsrecht Bulgarien, Änderungen und Ergänzungen des bulgarischen Handelsrechts u.a. zur Anpassung an die Handelsvertreterrichtlinie (Търговски закон), in Kraft ab 1. Januar 2007, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 38 vom 9.5.2006, S. 6. Verfügbar unter: https://dv.parliament.bg/DVWeb/showMaterialDV.jsp?idMat=1852

Handelsregistergesetz Bulgarien (Закон за Търговския Регистър и Регистъра на Юридическите Лица с Нестопанска Цел), in Kraft ab 1. Januar 2008, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 34 vom 25.4.2006. Verfügbar unter: http://www.lex.bg/laws/ldoc/2135522741

Handelsvertretergesetz Belgien, Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995 (Wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst (Handelsvertretervertragsgesetz, außer Kraft 31.5.2014), in Kraft ab 12. Juni 1995, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad) vom 2.6.1995, S. 15621. Verfügbar unter: http://www.ejustice.just.fgov.be/eli/wet/1995/04/13/1995009425/justel

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 (om handelsagenter og handelsrejsende), in Kraft ab 1. Januar 1992, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 3.5.1990. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=59363

Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants; außer Kraft), in Kraft ab 28. Juni 1991, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991, S. 8271. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000172596

Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18.12.1986), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A58 vom 6.7.1994, S. 1088. Verfügbar unter: http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/loi/1994/06/03/n3/jo

Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter, in Kraft ab 1. März 1993, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 88/1993 vom 11.2.1993, S. 1153. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003122

Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur), in Kraft ab 1. Januar 1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1991:351 vom 2.5.1991. Verfügbar unter: http://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-1991351-om-handelsagentur_sfs-1991-351

Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről), in Kraft ab 1. Februar 2001, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 113 vom 22.11.2000, S. 7139. Verfügbar unter: https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000117.TV

Handelsvertretergesetz Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 (Ο περί Εμπορικών Αντιπροσώπων), Amtsblatt Zypern (Επίσημη Εφημερίδα), Anhang I, Nr. 2149 vom 6.6.1986, S. 1279. Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/1986_1_76/full.html

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991, in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A81 vom 30.5.1991, S. 1223. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 21.2.1994, in Kraft ab 1. Januar 1994, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 33/1994. Verfügbar unter: http://www.irishstatutebook.ie/eli/1994/si/33/

Handelsvertreterverordnung Irland, 1997 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 7.1.1997, Rechtsverordnung Irland (Statutory Instrument) Nr. 31/1997. Verfügbar unter: http://www.irishstatutebook.ie/eli/1997/si/31/

Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986 (Contrato de Agência ou Representação Comercial), in Kraft ab 18. Juni 1986, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 150/1986, Série I vom 3.7.1986, S. 1575. Verfügbar unter: https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/228268/details/normal?q=178%2F86

Handelsvertretervertragsgesetz Rumänien, Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (privind agenții comerciali permanenți), in Kraft ab 5. Oktober 2002, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 581 vom 6.8.2002. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=38888

Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992, in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 129 vom 29.5.1992, S. 18314. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/l/1992/05/27/12/con

Insolvency Act 1986 vom 25.7.1986, 1986 C 45. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45/introduction

Investitionsförderungsgesetz Bulgarien (Закон за насърчаване на инвестициите), in Kraft ab 24. Oktober 1997, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 97 vom 24.10.1997. Verfügbar unter: http://www.investbg.government.bg/bg/pages/4-investment-promotion-act-170.html

Kommissionärsgesetz Irland (Factors Act, 1889). Verfügbar unter: http://www.irishstatutebook.ie/eli/1889/act/45/

Kommissionsgesetz Schweden (Kommissionslagen), in Kraft ab 1. Oktober 2009, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 2009:865. Verfügbar unter:

https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/kommissionslag-2009865_sfs-2009-865

Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 2/2015 vom 23.10.2015, ersetzt die Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 1/1995 (por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores), in Kraft ab 13. November 2015, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 255 vom 24.10.2015, S. 100224. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2015/10/23/2/con

Königliche Gesetzesverordnung (Real Decreto Legislativo) 201/2010 vom 26.2.2010, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores, in Kraft ab 14. März 2010, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 63 vom 13.3.2010, S. 25037. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/rd/2010/02/26/201

Königlicher Erlass (Real Decreto) 1438/1985 vom 1.8.1985 (por el que se regula la relación laboral de carácter especial de las personas que intervengan en operaciones mercantiles por cuenta de uno o más empresarios, sin asumir el riesgo y ventura de aquéllas), in Kraft ab 1. Januar 1986, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 195 vom 15.8.1985, S. 25917. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/rd/1985/08/01/1438

Konkursgesetz Dänemark (Konkursloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 11 vom 6.1.2014, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 09.1.2014. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=158134

Konkursgesetz Schweden (Konkurslag), in Kraft ab 1. Januar 1988, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1987:672 vom 11.6.1987. Verfügbar unter: http://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/konkurslag-1987672_sfs-1987-672

Konsolidierte Fassung des Vertrags über die Europäische Union - Protokoll (Nr. 22) über die Position Dänemarks, ABl. C 32673 vom 26.10.2012, S. 299. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/treaty/teu_2012/pro_22/oj

Limitation Act 1980, 1980 C 58. Verfügbar unter: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1980/58

Maklergesetz Österreich, in Kraft ab 1. Juli 1996, Bundesgesetzblatt Österreich Nr. 262/1996 vom 11.6.1996, S. 2227. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003415

Misrepresentation Act 1967 vom 22.3.1967, 1967 C 7. Verfügbar unter: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1967/7

Nationale Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, Romanischer Rechtskreis [Belgien: Art. I.11.1 und Art. X Code de droit économique/Wetboek van economisch recht; Frankreich: Art. L. 134-1-134-16 Code de Commerce; Italien: Art. 1742-1753 Codice Civile; Luxemburg: Loi 3.6.1994; Niederlande: Buch 7, Art. 428-445 Burgerlijk Wetboek; Portugal: Decreto-Lei Nr. 178/86; Rumänien: Art. 2072-2102 Codul Civil; Spanien: Ley 12/92]; Deutscher Rechtskreis [Bulgarien: Art. 32-48 Търговски закон; Deutschland: §§84-92c Handelsgesetzbuch; Estland: §§670-691 Võlaõigusseadus; Griechenland: Προεδρικό Διάταγμα 219/1991; Kroatien: Art. 804 ff. Zakon o obveznim odnosima; Lettland: Art. 45-63 HGB Komerclikums; Litauen: Art. 2.152-2.175 Civilinis kodeksas; Österreich: Handelsvertretergesetz 1993; Polen: Art. 758-764 Kodeks cywilny; Slowakei: §652-672a Obchodný zákonník; Slowenien: Art. 807-836 Obligacijski zakonik; Tschechien: §§2483-2520 Občanský zákoník; Ungarn: §§6:288-6:309 Polgári Törvénykönyvről]; Nordischer Rechtskreis [Dänemark: Lov 272; Finnland: Laki 417/1992; Schweden: Lag 1991:351]; Anglo-amerikanischer

Rechtskreis [Irland: European Communities (Commercial Agents) Regulations, 1994 und 1997; Vereinigtes Königreich: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993; Nordirland: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993]; Hybride Systeme [Malta: Art. 70-78J Commercial Code; Zypern: Νόμος 76/1986, Νόμος 51(I)/1992]

Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012, in Kraft ab 1. Januar 2014, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 33 vom 22.3.2012, S. 1026. Verfügbar unter: https://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?cz=89&r=2012

Northern Ireland Constitution Act 1973 vom 18.7.1973, 1973 C 36. Verfügbar unter: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1973/36/introduction

Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Urteil, 11. Juli 1985, Samlung des Justizministeriums (Boletim do Ministério da Justiça), Nr. 349, S. 490. Verfügbar unter: http://www.stj.pt

Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), in Kraft ab 1. Januar 2002, Amtsblatt Slowenien (Uradni list), Nr. 83/2001 vom 25.10.2001, S. 8345. Verfügbar unter: http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO1263

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 249/1993 vom 23.6.1993 zu u.a. der Streichung des Art. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 28. Juni 1993, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A108 vom 28.6.1993, S. 3616. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 312/1995 vom 8.8.1995 zu u.a. Änderungen der Art. 4-9, sowie der Streichung des zweiten Satzes von Art. 1 Abs. 3 Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 22. August 1995, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A168 vom 22.8.1995, S. 5145. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 88/1994 vom 18.4.1994 zu u.a. der Änderung der Art. 4 Abs. 2 lit. b, 8 Abs. 4, 9 Abs. 2, 9 Abs. 3 lit. b und Ergänzung des Art. 9 Abs. 1 lit. d der Präsidialverordnung 219/1991, in Kraft ab 22. April 1994, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A64 vom 22.4.1994, S. 793. Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Prot. 37/20183 vom 19.11.2013, Interpello Nr. 32/2013

Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages, Beschlussempfehlung und Bericht zum Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der EG-Richtlinie zur Koordinierung des Rechts der Handelsvertreter, 18. Mai 1989, Bundesdrucksache Nr. 11/4559 vom 18.5.1989. Verfügbar unter: http://pdok.bundestag.de/extrakt/ba/WP11/1182/118224.html

Regelungen zur Durchführung von Gesetz (Legge) Nr. 12 vom 2.2.1973 vom 20.2.1974, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 58 vom 2.3.1974. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/ricercaArchivioCompleto/serie_generale/1974

Regierungsverordnung (Korm. rendelete) 65/2014. (III. 13.) zu dauerhaften Vermittlungsverträgen (a tartós közvetítői szerződés alapján a közvetítőt megillető jutalékról), Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 38 vom 13.3.2014, S. 3625. Verfügbar unter: https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=a1400065.kor#lbj0idabed

Richtlinie 2006/123/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 über Dienstleistungen im Binnenmarkt, ABl. L 376 vom 27.12.2006, S. 36. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/dir/2006/123/oj

Richtlinie 64/224/EWG des Rates vom 25. Februar 1964 über die Verwirklichung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für

Vermittlertätigkeiten in Handel, Industrie und Handwerk, ABl. 56 vom 4.4.1964, S. 869. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/dir/1964/224/oj

Richtlinie 85/374/EWG des Rates vom 25.7.1985 zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte, ABl. L 210 vom 7.8.1985, S. 29. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/dir/1985/374/oj

Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18.12.1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter, in Kraft ab 1. Januar 1990, ABl. L 382 vom 31.12.1986, S. 17. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/dir/1986/653/oj

Sale and Supply of Goods Act 1994 vom 3.11.1994, 1994 C 35. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1994/35/contents

Schuldrecht Bulgarien (Закон за задълженията и договорите), in Kraft ab 1. Januar 1951, Amtsblatt Bulgarien (Държавен вестник), Nr. 275 vom 22.11.1950. Verfügbar unter: http://www.lex.bg/laws/ldoc/2121934337

Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2018), in Kraft ab 1. Oktober 2018, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2018, 22.3.2018, 4. Verfügbar unter: https://www.riigiteataja.ee/akt/961235?leiaKehtiv

The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations (Northern Ireland) 1999, in Kraft ab 7. Juni 1999, Statutory Rules of Northern Ireland 1999 No. 201 vom 27.4.1999. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/nisr/1999/201/made

The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1993, in Kraft ab 1. Januar 1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3173 vom 16.12.1993. Verfügbar unter: http://www.opsi.gov.uk/si/si1993/Uksi_19933173_en_1.htm

The Commercial Agents (Council Directive) (Amendment) Regulations 1998, in Kraft ab 16. Dezember 1998, Statutory Instrument 1998 Nr. 2868 vom 19.11.1998. Verfügbar unter: http://legislation.data.gov.uk/uksi/1998/2868/made/data.htm?wrap=true

The Commercial Agents (Council Directive) Regulations (Northern Ireland) 1993, in Kraft ab 13. Januar 1994, Statutory Rules of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/nisr/1993/483/contents/made

The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, in Kraft ab 1. Januar 1994, Statutory Instrument 1993 Nr. 3053 vom 7.12.1993. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/uksi/1993/3053/contents/made

The Commercial Agents Ordinance (Gibraltar), Legal Notice Nr. 9/1994, Erste Ergänzung zum Amtsblatt Gibraltar (Gibraltar Gazette) Nr. 2801/1994. Verfügbar unter: https://www.gibraltarlaws.gov.gi/articles/1994-09o.pdf

The Provision of Services Regulation 2009, in Kraft ab 28. Dezember 2009, Statutory Instrument 2009 Nr. 2999 vom 11.11.2009. Verfügbar unter: https://www.legislation.gov.uk/ukdsi/2009/9780111486276/contents

Unfair Contract Terms Act 1977 vom 26.10.1977, 1977 C 50. Verfügbar unter: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/50

Unternehmensgesetzbuch Österreich, in Kraft ab 1. März 1936, Deutsches Reichsgesetzblatt, Nr. S 219/1897 vom 21.5.1897. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001702

Verjährungsgesetz Finnland vom 15.8.2003 (Laki velan vanhentumisesta), in Kraft ab 1. Januar 2004, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 728/2003. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2003/20030728

Verjährungsgesetz Irland (Statute of Limitations, 1957), Nr. 6 of 1957. Verfügbar unter: http://www.irishstatutebook.ie/eli/1957/act/6/

Verjährungsgesetz Schweden (Preskriptionslag), in Kraft ab 1. Juli 1992, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1981:130 vom 29.1.1981. Verfügbar unter: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/preskriptionslag-1981130_sfs-1981-130

Verordnung (Arrêté) vom 8.1.1993 (relatif à l'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux; außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 148 vom 27.6.1991, S. 8271. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006081336

Verordnung (Décret) Nr. 2010-1310 vom 2.11.2010 (relatif au registre spécial des agents commerciaux), in Kraft ab 5. November 2010, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 256 vom 4.11.2010, S. 19707. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000022992790

Verordnung (Décret) Nr. 2010-1706 vom 29.12.2010 (relatif à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 303 vom 31.12.2010, S. 23450. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000023333026

Verordnung (Décret) Nr. 58-1345 vom 23.12.1958 (relativ aux agents commerciaux, außer Kraft), Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel) vom 28.12.1958, S. 11947. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000853181

Verordnung (Décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (modifiant le décret no 58-1345 du 23.12.1958 relatif aux agents commerciaux), in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 135 vom 12.6.1992, S. 7719. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000527434

Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16.12.2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln, ABl. L1 vom 4.1.2003, S. 1. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2003/1/oj

Verordnung (EG) Nr. 44/2001 des Rates vom 22.12.2000 (Brüssel I-VO) über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen, ABl. L12 vom 16.1.2001, S. 1. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2001/44/oj

Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17.6.2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (ROM I-VO), ABl. L 177 vom 4.7.2008, S. 16. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2008/593/oj

Verordnung (EG) Nr. 864/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11.7.2007 über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (ROM II-VO), ABl. L 199 vom 31.7.2007, S. 40. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2007/864/oj

Verordnung (EG) Nr. 883/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29.4.2004 zur Koordinierung der Systeme der sozialen Sicherheit, ABl. L 200 vom 7.6.2004, S. 1. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2004/883/corrigendum/2004-06-07/oj

Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12.12.2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen, ABl. L 351 vom 20.12.2012, S. 1. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/reg/2012/1215/oj

Verordnung (Ordonnance) Nr. 2000-912 vom 18.9.2000 (relative à la partie législative du code de commerce), in Kraft ab 21. September 2001, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 219, Text 22 vom 21.9.2001, S. 14783. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000219662

Verordnung (Ordonnance) Nr. 2016-131 vom 10.2.2016 (portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations), in Kraft ab 1. Oktober 2016, Amtsblatt Frankreich (Journal Officiel), Nr. 35, Text 26 vom 11.2.2016. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000032004939

Vertrag von Amsterdam zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union, der Verträge zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften sowie einiger damit zusammenhängender Rechtsakte vom 2.10.1997, in Kraft ab 1. Mai 1999, ABl. C 340 vom 10.11.1997. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/treaty/ams/sign

Vertrag von Lissabon zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union und des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 13.12.2007, in Kraft ab 1. Dezember 2009, ABl. C 306 vom 17.12.2007. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/treaty/lis/sign

Vertrag von Maastricht über die Europäische Union vom 7.2.1992, in Kraft ab 1. November 1993, ABl. C 191 vom 29.7.1992. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=OJ:C:1992:191:TOC

Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG-Vertrag) vom 25.3.1957. Verfügbar unter: Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG-Vertrag) vom 25.3.1957

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Griechischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Portugiesischen Republik, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und dem Königreich Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden über den Beitritt des Königreichs Norwegen, der Republik Österreich, der Republik Finnland und des Königreichs Schweden zur Europäischen Union, in Kraft ab 1. Januar 1995, ABl. C241 vom 29.8.1994, S. 9. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1520169543893&uri=CELEX:12012J/TXT

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in Kraft ab 1. Mai 2004, ABl. L236 vom 23.9.2003, S. 17. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2003.236.01.0017.01.DEU

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, der Französischen Republik, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande (Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften), dem Königreich Dänemark, Irland, dem Königreich Norwegen und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland über den Beitritt des Königreichs Dänemark, Irlands, des Königreichs Norwegen und des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und zur Europäischen Atomgemeinschaft, in Kraft ab 1. Januar 1973, ABl. L73 vom 27.3.1972, S. 11. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2005.157.01.0011.01.DEU&toc=OJ:L:2005:157:TOC

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Republik Bulgarien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, Irland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, Rumänien, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Kroatien über den Beitritt der Republik Kroatien zur Europäischen Union, in Kraft ab 1. Juni 2013, ABl. L112 vom 24.4.2012, S. 10. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1520169543893&uri=CELEX:12012J/TXT

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Bulgarien und Rumänien über den Beitritt der Republik Bulgarien und Rumäniens zur Europäischen Union, in Kraft ab 1. Januar 2007, ABl. L157 vom 21.6.2005, S. 11. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2005.157.01.0011.01.DEU&toc=OJ:L:2005:157:TOC

Vertragsgesetz Dänemark (Aftaleloven), Konsolidiertes Gesetz (lovbekendtgørelse, LBK) Nr. 193 vom 2.3.2016 (Bekendtgørelse af lov om aftaler og andre retshandler på formuerettens område), in Kraft ab 5. März 2016, Amtsblatt Dänemark (Lovtidende) A vom 5.3.2016. Verfügbar unter: https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=177079

Vertragsgesetz Finnland vom 13.6.1929 (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista), in Kraft ab 1. Juli 1929, Amtsblatt Finnland (Virallinen lehti) 228/1929. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1929/19290228

Vertragsgesetz Schweden (Lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område), in Kraft ab 1. Januar 1916, Amtsblatt Schweden (Svensk författningssamling), Nr. 1915:218 vom 11.6.1915. Verfügbar unter:

https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-1915218-om-avtal-och-andra-rattshandlingar_sfs-1915-218

Vertragsrecht Zypern (Contract Law), Chapter 149 of the Laws (Zypern). Verfügbar unter: http://www.cylaw.org/nomoi/enop/non-ind/0_149/full.html

Wirtschaftsgesetzbuch Belgien (Teil X) vom 28.2.2013 (Code de droit économique/Wetboek van economisch recht), in Kraft ab 12. Dezember 2013, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 97 vom 23.3.2013 X, S. 19975. Verfügbar unter: http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=nl&la=N&cn=2013022819&table_name=wet

Zivilgesetz Estland, Allgemeiner Teil (Tsiviilseadustiku üldosa seadus), in Kraft ab 1. Juli 2002, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. I 2002, 35, 216. Verfügbar unter: https://www.riigiteataja.ee/akt/130012018006?leiaKehtiv

Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), in Kraft ab 23. Februar 1946, Amtsblatt Griechenland (Εφημερίς της Κυβερνήσεως), Nr. A151 vom 10.5.1946). Verfügbar unter: http://www.et.gr/index.php/anazitisi-fek

Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Verordnung Malta (Ordinance) VII von 1868. Verfügbar unter: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=8580&l=1

Zivilgesetz Spanien (Código Civil), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 24.7.1889, in Kraft ab 16. August 1889, Amtsblatt Spanien (Boletín Oficial del Estado), Nr. 206 vom 25.7.1889. Verfügbar unter: https://www.boe.es/eli/es/rd/1889/07/24/(1)/con

Zivilgesetzbuch Frankreich (Code Civil), in Kraft ab 1. Oktober 2016. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721

Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Dekret (Decreto) Nr. 262 vom 16.3.1942, in Kraft ab 19. April 1942, Amtsblatt Italien (Gazzetta Ufficiale), Nr. 79 vom 4.4.1942. Verfügbar unter: http://www.gazzettaufficiale.it/sommario/codici/codiceCivile

Zivilgesetzbuch Lettland (Civillikums) vom 28.1.1937, in Kraft ab 1. September 1992, Amtsblatt Lettland (Latvijas Vēstnesis), Nr. 41 vom 20.2.1937. Verfügbar unter: https://likumi.lv/doc.php?id=225418

Zivilgesetzbuch Luxemburg (Code Civil), Amtsblatt Luxemburg (Mémorial), Nr. A5 von 1804 (Zur Einführung als: Code civil des Français), S. 1. Verfügbar unter: http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/code/civil

Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), in Kraft ab 1. Januar 1965, Amtsblatt Polen (Dzienniku Ustaw), Nr. 1964.16.93. Verfügbar unter: http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19640160093

Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009 (Inhaltsverzeichnis), Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 511 vom 24.7.2011. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=90254

Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Amtsblatt Rumänien (Monitorul Oficial), Nr. 511 vom 24.7.2011. Verfügbar unter: http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=90254

Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013, in Kraft ab 15. März 2014, Amtsblatt Ungarn (Magyar Közlöny), Nr. 31 vom 26.2.2013, S. 2382. Verfügbar unter: https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1300005.TV

Zivilprozessordnung Österreich, Reichsgesetzblatt für die im Reichsrat vertretenen Königreiche und Länder, Nr. 113/1895 vom 9.8.1895, S. 365. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001699

Rechtsprechungsverzeichnis

Appellationsgericht Kattowitz (Sąd Apelacyjny w Katowicach), Urteil I Acr 453/91, 12. Dezember 1991, Rechtsprechung des Appellationsgerichtes Kattowitz (Sąd Apelacyjny w Katowicach). Verfügbar unter: https://www.katowice.sa.gov.pl/

Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 30, 367, 15. November 2006. Verfügbar unter: http://www.justice.public.lu/fr/support/recherche-avancee/index.php

Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 30, 465, 30. Januar 1998. Verfügbar unter: http://www.justice.public.lu/fr/support/recherche-avancee/index.php

Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 34, 342, 22. April 2010. Verfügbar unter: http://www.justice.public.lu/fr/support/recherche-avancee/index.php

Appellationsgerichtshof (cour d'appel) Luxemburg, Urteil Nr. 35, 180, 9. März 2011. Verfügbar unter: http://www.justice.public.lu/fr/support/recherche-avancee/index.php

Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 3099/1999. Verfügbar unter: http://www.efeteioathinon.gr

Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 4503/2003. Verfügbar unter: http://www.efeteioathinon.gr

Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 5302/2011. Verfügbar unter: http://www.efeteioathinon.gr

Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 6352/2003. Verfügbar unter: http://www.efeteioathinon.gr

Appellationsgerichtshof Athen (Εφετείου Αθηνών), Urteil 7371/2003. Verfügbar unter: http://www.efeteioathinon.gr

Appellationsgerichtshof Nancy (Cour d'Appel), Urteil Groh ./. Borowski, 22. September 1999, Petites affiches 2000, S. 16

Appellationsgerichtshof Rennes (Cour d'Appel), Urteil 12/00752, 9. April 2013

Appellationsgerichtshof Thessaloniki (Εφετείο Θεσσαλονίκης), Urteil 496/2011. Verfügbar unter: http://www.efeteio-thess.gr/

Appellationsgerichtshof Versailles (Cour d'Appel), Urteil 12/06455, 20. März 2014

Appellationshof (cour d'appel) Bruxelles, Cour d'appel Bruxelles, 19. Oktober 1995, Rechtskundig Weekblad 1996–1997, S. 393

Appellationshof (cour d'appel) Liège, Cour d'appel Liège, 24. Dezember 1962, Chron. 1962–1963, S. 186

Appellationshof Antwerpen, Hof van Beroep Antwerpen, 19. September 2005

Appellationshof Brussel, Hof van Beroep Brussel, 25. März 2005

Appellationshof Ghent, Hof van Beroep Gent, 10. März 2010

Appellationshof Ghent, Hof van Beroep Gent, 18. Juni 2007

Appellationshof Rom (Corte d'Appello di Roma), Urteil (Sentenza), 21. Januar 1991. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1960 II ZR 79/58, 14. März 1960

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1964 VII ZR 150/62, 15. Oktober 1964. Verfügbar unter: https://www.jurion.de/urteile/bgh/1960-03-14/ii-zr-79_58/

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1992 IV ZR 154/91, 1. April 1992

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 1996 VIII ZR 5/95, 17. April 1996

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2005 VIII ZR 139/04, 19. Januar 2005

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2010 VIII ZR 209/07, 6. Oktober 2010

Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2010 VIII ZR 25/08, 13. Januar 2010
Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2015 VII ZR 315/13, 25. Februar 2015
Bundesgerichtshof Deutschland, Urteil 2016 VII ZR 102/15, 25. Februar 2016
Bundesverfassungsgericht, BvR 1257/84, 1 BvR 861/85, Strafgerichtliche Verurteilung wegen des Verwendens von Kennzeichen einer verfassungswidrigen Organisation (FDJ); „Westdeutsche Erstaufführung des Herrnburger Berichts“, 3. November 1987, BVerfGE 77, S. 240
Bundesverfassungsgericht, BvR 266/86, 1 BvR 913/87 Bestrafung wegen Verunglimpfung der Bundesflagge, 7. März 1990, BVerfGE 81, S. 298
Bundesverfassungsgericht, BvR 63/68, Christliche Gemeinschaftsschule badischer Überlieferung im Lande Baden-Württemberg, 17. Dezember 1975, BVerfGE 41, S. 29
Cour du Travail Liège, 22. Dezember 1983, Chron. 1983, S. 224
Court of Appeal of Bermuda, Kelly ./. Cooper, [1993] AC 205, [1992] 3 WLR 936, [1993] ANZ ConvR 138
Court of Appeal of England and Wales, Computer Associates UK Ltd ./. The Software Incubator Ltd, [2018] EWCA Civ 518. Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2018/518.html
Court of Appeal of England and Wales, Freeman & Lockyer ./. Buckhurst Park Properties (Mangal) Ltd, [1964] 2 480 (QB)
England and Wales Court of Appeal, AMB Imballaggi Plastici SRL ./. Pacflex Ltd, [1999] 2 All ER (Comm) 249
England and Wales Court of Appeal, Duffen ./. FRA, [1998] EWCA Civ 748, [2000] EuLR 167
England and Wales Court of Appeal, Gary Parks ./. Esso Petroleum Company Limited, [1999] EWCA Civ 1942
England and Wales Court of Appeal, Julian Smith ./. Reliance Water Controls Ltd., 30. Juli 2006, [2003] EWCA Civ 1153
England and Wales Court of Appeal, Light ./. Ty Europe Ltd, [2014] EWCA Civ 1238 (CA)
England and Wales Court of Appeal, Mail ./. Ria & Wasilewski, [2015] EWCA Civ 1084
England and Wales Court of Appeal, Mercantile International Group Plc ./. Chuan Soon Huat, [2002] EWCA Civ 288, [2003] ECC 28, [2002] 1 All ER (Comm) 788, [2002] CLC 913, [2002] EuLR 314
England and Wales Court of Appeal, Sagal ./. Atelier Bunz GmbH, [2009] EWCA Civ 700, [2009] CLC 1, [2009] 4 All ER 1253, [2010] 1 All ER (Comm) 104, [2009] ECC 30, [2009] 2 Lloyd’s Rep 303, [2009] Bus LR 1527
EuGH, Beschluss, Rs. C-85/03, Mavrona & Sia OE ./. Delta Etaireia Symmetochon AE, formerly Delta Protypos Viomichania Galaktos AE, 10. Februar 2004, Slg. 2004 I–01573. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62003CO0085
EuGH, Schlussanträge, Rs. C-48/16, ERGO Poisťovňa ./. Alžbeta Barlíková, 12. Januar 2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:377. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62016CC0048
EuGH, Schlussanträge, Rs. C-507/15, Agro Foreign Trade & Agency Ltd gegen Petersime NV, 26. Oktober 2016, Slg. ECLI:EU:C:2017:129. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:62015CC0507&from=EN
EuGH, Urteil Rs. 14/84 Colson und Kamann ./. Land Nordrhein-Westfalen, 10. April 1985, Slg. 1984, S. 1891. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61983CJ0014

EuGH, Urteil Rs. C-215/97, Barbara Bellone ./. Yokohama SpA., 29. Januar 1998, Slg. 1998 I-02191. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61997CJ0215

EuGH, Urteil, Rs. 193/80, Kommission der Europäischen Gemeinschaften ./. Italienische Republik, 9. Dezember 1981, Slg. 1981–03019. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61980CJ0193

EuGH, Urteil, Rs. 7/90, Paul Vandevenne, Marc Wilms, Jozef Mesotten, NV Wilms Transport, 2. Oktober 1991, Slg. I–4371. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61980CJ0193

EuGH, Urteil, Rs. C-104/95, Georgios Kontogeorgas ./. Kartonpak AE, 12. Dezember 1996, Slg. 1996 I-06643. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61995CJ0104

EuGH, Urteil, Rs. C-184/12, United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) ./. Navigation Maritime Bulgare, 17. Oktober 2013, Slg. ECLI:EU:C:2013:663. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62012CJ0184

EuGH, Urteil, Rs. C-19/07, Erben von Paul Chevassus-Marche ./. Groupe Danone, Société Kro beer brands SA (BKSA), Société Évian eaux minérales d'Évian SA (SAEME), 17. November 2008, Slg. 2008 I–00159. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62007CA0019

EuGH, Urteil, Rs. C-193/94, Sofia Skanavi ./. Konstantin Chryssanthakopoulos, 29. Februar 1996, Slg. 1996 I–00929. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61994CJ0193

EuGH, Urteil, Rs. C-203/09, Volvo Car Germany ./. Autohof Weidensdorf, 28. Oktober 2010, Slg. 2010 I-10721. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62009CJ0203

EuGH, Urteil, Rs. C-233/94, Bundesrepublik Deutschland ./. Europäisches Parlament und Rat der Europäischen Union, 13. Mai 1997, Slg. 1997 I-2405. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61994CJ0233

EuGH, Urteil, Rs. C-3/04, Poseidon Chartering BV ./. Marianne Zeeschip VOF and Others, 16. März 2006, Slg. 2006 I-02505. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62004CJ0003

EuGH, Urteil, Rs. C-315/14, Marchon Germany GmbH ./. Yvonne Karaszkiewicz, 7. April 2016, Slg. ECLI:EU:C:2016:211. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62014CJ0315

EuGH, Urteil, Rs. C-338/14, Quenon ./. Beonbank und Metlife Insurance, 3. Dezember 2015, Slg. ECLI:EU:C:2015:795. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1497550720381&uri=CELEX:62014CJ0338

EuGH, Urteil, Rs. C-348/07, Turgay Semen ./. Deutsche Tamoil GmbH, 26. März 2009, ABl. C113 vom 16.5.2009, S. 8. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62007CA0348

EuGH, Urteil, Rs. C-381/98, Ingmar GB Ltd ./. Eaton Leonard Technologies Inc., 9. November 2000, Slg. 2000 I-09305. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61998CJ0381

EuGH, Urteil, Rs. C-452/17 Zako SPRL ./. Sanidel SA, 21. November 2018, Slg. ECLI:EU:C:2018:935, S. 12. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62017CJ0452

EuGH, Urteil, Rs. C-456/98, Centrosteel Srl ./. Adipol GmbH, 13. Juli 2000, Slg. 2000 I-06007. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61998CJ0456

EuGH, Urteil, Rs. C-465/04, Honyvem Informazioni Commerciali Srl ./. Mariella De Zotti, 26. März 2006, Slg. 2006 I-02879. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62004CJ0465

EuGH, Urteil, Rs. C-48/16, ERGO Poisťovňa ./. Alžbeta Barlíková, 17. Mai 2017, Slg. E-CLI:EU:C:2017:377. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX:62016CJ0048

EuGH, Urteil, Rs. C-485/01, Francesca Caprini ./. Conservatore Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (CCIAA), 6. März 2003, Slg. 2003 I-02371. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62001CJ0485

EuGH, Urteil, Rs. C-507/15, Agro Foreign Trade & Agency Ltd gegen Petersime NV, 16. Februar 2017, Slg. ECLI:EU:C:2017:129. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62015CJ0507

EuGH, Urteil, Rs. C-645/16, Conseils et mise en relations (CMR) SARL ./. Demeures terre et tradition SARL, 19. April 2018, ABl. C200 vom 11.6.2018, S. 12. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A62016CJ0645

EuGH, Urteil, Rs. TS-29/92, Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid and others ./. Commission of the European Communities, 21. Februar 1995, Slg. 1995 II–00289. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:61992TJ0029

EuGH, Urteil, Rs. 14/68, Walt Wilhelm u.a. ./. Bundeskartellamt, 13. Februar 1996, Slg. 1969–00001. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A61968CJ0014

EuGH, Urteil, Rs. 6/64, Flaminio Costa ./. E.N.E.L., 15. Juli 1964, Slg. 1964–01253, S. 1259. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A61964CJ0006

EuGH, Urteil, Rs. C-227/82, Leendert van Bennekom, 30. November 1983, Slg. 1983–03883. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A61982CJ0227

EuGH, Urteil, Rs. C-262/88, Douglas Harvey Barber ./. Guardian Royal Exchange Assurance Group, 17. Mai 1990, Slg. 1990 I–01889. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A61988CJ0262

EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-410/19, The Software Incubator Ltd ./. Computer Associates (UK) Ltd, 27. Mai 2019, ABl. C255 vom 29.7.2019, S. 27. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62019CN0410

EuGH, Vorabentscheidungsersuchen, Rs. C-828/18, Trendsetteuse SARL ./. DCA SARL, 24. Dezember 2018, ABl. C82 vom 4.3.2019, S. 18. Verfügbar unter: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:62014CN0315

Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final. Evaluation of the Council Directive of the coordination of the laws of the member states relating to self-employed commercial agents (Rl. 86/653/EEC) - Summary, 16. Juli 2015

Europäische Kommission, SWD(2015) 146 final. Evaluation of the Council Directive of the coordination of the laws of the member states relating to self-employed commercial agents (Rl. 86/653/EEC), 16. Juli 2015

Gericht (Tribunal) Bologna, Urteil (Sentenza), 16. März 2010. Verfügbar unter: https://www.tribunale.bologna.giustizia.it

Gericht (Tribunale) Neapel, Urteil (Sentenza) Nr. 4045/2016, 6. Mai 2016. Verfügbar unter: http://www.tribunale.napoli.giustizia.it/default.aspx

Gesetz (Zákon č.) Nr. 370/2000 zur Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie, in Kraft ab 1. Januar 2001, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 100 vom 25.10.2000, S. 4698. Verfügbar unter: https://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?cz=370&r=2000

Gesetz (Zákon č.) Nr. 554/2004, in Kraft ab 1. Januar 2005, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 189 vom 9.11.2004. Verfügbar unter: https://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?cz=554&r=2004

Handelsgericht Brüssel, Rechtbanken van koophandel Brussel, 31. Mai 2000

Handelsgericht Ghent, Rechtbanken van koophandel Gent, 19. März 1998

Handelsgericht Ghent, Rechtbanken van koophandel Gent, 22. Oktober 1998

Handelsgesetz Tschechien (Obchodní zákoník), Gesetz (Zákon č.) Nr. 513/1991, in Kraft ab 1. Januar 1992, Amtsblatt Tschechien (Sbírka zákonů), Nr. 98 vom 18.12.1991, S. 2474. Verfügbar unter: https://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?cz=513&r=1991

High Court of England and Wales, Alan Ramsay Sales and Marketing Ltd ./. Typhoo Tea Limited, [2016] EWHC 486 (Comm)

High Court of England and Wales, Bell Electric Ltd ./. Aweco Appliances Systems GmbH, [2002] EWHC872 (QB)

High Court of England and Wales, Crane ./. In-House Services Ltd, [2007] EWHC 66 (Ch)

High Court of England and Wales, Cureton ./. Mark Insulations Ltd, 7. März 2006, [2006] EWHC 2279 (QB)

High Court of England and Wales, Invicta UK ./. International Brands Ltd, [2013] EWHC 1564 (QB)

High Court of England and Wales, Moore ./. Piretta PTA Ltd, 25. Februar 1998, [1999] 1 All ER 174, [1998] CLY 113

High Court of England and Wales, Nigel Fryer Joinery Services Ltd. & Anor ./. Ian Firth Hardware Ltd., 23. April 2008, [2008] EWHC 767 (Ch). Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Ch/2008/767.html

High Court of England and Wales, Rossetti Marketing Ltd ./. Diamond Sofa Company Ltd, [2011] EWHC 2482 (QB)

High Court of England and Wales, St Albans City and District Council ./. International Computers Ltd, 26. Juli 1996, [1996] EWCA Civ 1296. Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/1996/1296.html

High Court of England and Wales, Tamarind International Ltd. & Ors. ./. Eastern Natural Gas (Retail) Ltd. & Anor, 12. Juni 2000, [2000] CLC 1397

Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Bushell Interiors Ltd ./. Liecht Küchen A.G., 14. Januar 2014, [2014] IEHC 3. Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ie/cases/IEHC/2014/H3.html

Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Cooney & Company and Another ./. Murphy Brewery Sales Limited, 30. Juli 1997, Unreported. Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ie/cases/IEHC/

Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Michael Kenny ./. Ireland Roc Limited, 8. Juli 2005, [2005] IEHC 241. Verfügbar unter: http://www.bailii.org/ie/cases/IEHC/2005/H241.html

Hoher Gerichtshof (An Ard-Chúirt) Irland, Thomas Williamson Ltd. v. Bailieborough Co-Operative Agricultural Society Ltd., 31. Juli 1986, Unreported

Hohes Gericht von West Dänemark (Vestre Landsret), Urteil 2004.1157, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 1157. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

House of Lords, Lonsdale ./. Howard & Hallam Ltd, 4. Juli 2007, [2007] UKHL 32 (HL). Verfügbar unter: http://www.bailii.org/uk/cases/UKHL/2007/32.html

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 11369/2014, M&F di Pietro Muraglia SNC ./. Cameo SPA, 13. Februar 2014. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 12724/2009, Giancarlo Franceschini ./. D.C. SPA, 1. Juni 2009. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 13822/2015 Vladimiro Celanti ./. Ingrosso Furniture Mobiler SNC, 17. März 2015. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 1841/1990, Anscheinsvollmacht, 8. März 1990. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 18413/2013, Di Giovanni Carmelo ./. SSL Healthcare Italia SPA, 10. April 2013. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 20322/2013 Zuccheri Ricambi SPA ./. Fondazione ENASARCO, 26. Juni 2013. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 21301/2006, 3. Oktober 2006. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 2382/1987, Luigi Santoro ./. SO.GE.M.A. SPA (società generale macchine agricole), 6. März 1987. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 25904/2014, Luigi Mecozzi ./. Acqua Minerale San Benedetto SPA, 21. Oktober 2014. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4056/2008, 19. Februar 2008. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4149/2012 Thermo Commerciale SRL ./. Martini Fulvio, 8. Februar 2012. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 4202/2014, Goffredo Viscardi & C. SNC ./. Vaillant Saunier Duval Italia SPA, 9. Januar 2014. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 486/2016 Giancarlo Franceschini ./. D.C. SPA, 4. November 2015. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 5165/2015 Salvatore Russo ./. CDV Italia SRL, 17. Dezember 2014. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 5690/2007, D.P.C. ./. Robert Bosch SPA, 12. März 2007. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 7576/2014, Enel Servizio Elettrico SPA ./. Paola Simeone, 12. März 2014. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 7860/1995, Duldungsvollmacht, 19. Juli 1995. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgericht (Corte Suprema di Cassazione), Urteil (Sentenza) Nr. 8295/2012, Marcello Trisolini ./. Diners Club Italia SPA, 20. März 2012. Verfügbar unter: http://www.cortedicassazione.it/corte-di-cassazione/

Kassationsgerichtshof (Înalta Curte de Casaţie şi Justiţie) Rumänien, Urteil 3209/2009, 3. Dezember 2009, Rechtsprechungssammlung (Buletinul jurisprudenței) Nr. 5/2010. Verfügbar unter: http://www.scj.ro/en/1093/Jurisprudence-details?customQuery%5B0%5D.Key=id&customQuery%5B0%5D.Value=83190

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 01-11.923, 10. Dezember 2003, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2003, IV, Nr. 198, S. 220. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000007048126

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 01-15.639, 23. April 2003, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2003, IV, Nr. 55, S. 65. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000007049226

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 02-17.107, 12. Juli 2004, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2004, IV, Nr. 146, S. 185. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000007049129

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 05-10.264, 23. Januar 2007, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2007, IV, Nr. 5, S. 5. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000017626570

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 07-10.286, 26. März 2008. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000018551239

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 07-21.790, 12. November 2009, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2009, II, Nr. 43. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000020256733

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 08-17.749, 8. Dezember 2009, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2009, IV, Nr. 154. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000021471958

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 10-19,902, 21. Juni 2011, S. 65. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000024257074

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 11-13.527, 3. April 2012, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 2012, IV, Nr. 71, S. 232. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000025662668

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 15-29.127, 21. Juni 2017. Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000035003245&fastReqId=14874489

Kassationsgerichtshof Frankreich (Cour de Cassation), Urteil 94-20488, 22. Oktober 1996, Amtsblatt Frankreich (Bulletin municipal officiel) 1996, IV, Nr. 246, S. 213. Verfügbar unter:

https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000007037160
Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie, 20. Januar 2000, RW 2001-2002, S. 501
Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie, 20. Juni 1988, RW 1989/90, S. 1425
Kassationshof Belgien, Hof van Cassatie, 25. April 2004, RW 2006-2007, S. 959
Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 128/2013, 22. März 2013. Verfügbar unter: http://www.poderjudicial.es/search/doAction?action=contentpdf&databasematch=AN&reference=4578857&links=&optimize=20090528&publicinterface=true
Landgericht Barcelona (Audiencia Provincial Barcelona), Urteil 406/2018, 20. September 2018. Verfügbar unter: http://www.poderjudicial.es/search/doAction?action=contentpdf&databasematch=AN&reference=4578857&links=&optimize=20090528&publicinterface=true
Landgericht der Balearen (Audiencia Provincial Baleares), Urteil 105/1998, 5. Februar 1998
Landgericht Gran Canaria (Audiencia Provincial Gran Canaria), Urteil 788/2009, 23. März 2009. Verfügbar unter: http://www.poderjudicial.es/search/doAction?action=contentpdf&databasematch=AN&reference=4578857&links=&optimize=20090528&publicinterface=true
Landgericht Madrid (Audiencia Provincial Madrid), Urteil 792/2009, 28. Januar 2009
Landgericht Madrid (Audiencia Provincial Madrid), Urteil 851/2004, 21. Dezember 2004
Landgericht Sevilla (Audiencia Provincial Sevilla), Urteil 114/2013, 11. März 2013. Verfügbar unter: http://www.poderjudicial.es/search/doAction?action=contentpdf&databasematch=AN&reference=4578857&links=&optimize=20090528&publicinterface=true
Landgericht Tarragona (Audiencia Provincial de Tarragona), Urteil 296/2018, 13. September 2018
Oberlandesgericht München, OLG München I-7 U 403/10, 24. Oktober 2012
Oberster Gerichtshof (Korkein oikeus), Urteil KKO:1987:42, 4. September 1986, S85/936, 1042. Verfügbar unter: http://www.finlex.fi/fi/oikeus/foki/tapaus/64422
Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil I CK 207/05, 8. November 2005, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 206.9.150. Verfügbar unter: http://www.sn.pl/
Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil I CSK 487/17, 15. Februar 2018, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 2012.4.51. Verfügbar unter: http://www.sn.pl/
Oberster Gerichtshof (Sąd Najwyższy), Urteil IV CSK 650/10, 29. September 2011, Rechtsprechung des Obersten Gerichts – Zivilkammer (Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna (OSNC)) Nr. 2012.4.51. Verfügbar unter: http://www.sn.pl/
Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 03B2244, 25. September 2003. Verfügbar unter: http://www.dgsi.pt
Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 05S3485, 8. Februar 2006. Verfügbar unter: http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/45ec63c9e3d9caf1802579ad005364ff?OpenDocument
Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 06A027, 7. März 2006. Verfügbar unter: http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/f3f44d2cda70426d80257147002960fb?OpenDocument

Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal de Justiça) Portugal, Prozess Nr. 1889/03.7TBVFR.P1.S1, 14. Februar 2012. Verfügbar unter: http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/45ec63c9e3d9caf1802579ad005364ff?OpenDocument

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 1418/1997, 14. Februar 1997

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 3438/2016, 5. Juli 2016

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 448/2014, 30. Juli 2014

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 650/2004, 5. Februar 2004

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 670/2012, 19. November 2012

Oberster Gerichtshof (Tribunal Supremo), Urteil 905/2008, 21. Oktober 2008

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1653, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 1653. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2001.1666, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 1666. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2002.33, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 33. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2005.735, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 735. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2008.1220, Ugeskrift for Retsvæsen, S. 1220. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Dänemark (Højesteret), Urteil 2018.3155, Ugeskrift for Retsvæsen. Verfügbar unter: http://www.hoejesteret.dk/

Oberster Gerichtshof Estland (Riigikohus), Urteil 3-2-1-62-04, 21. Mai 2004, Amtsblatt Estland (Riigi Teataja), Nr. III 2004, 15, 186. Verfügbar unter: https://www.riigiteataja.ee/akt/762224

Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 1612/2002. Verfügbar unter: http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis.asp

Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 1698/2001. Verfügbar unter: http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis.asp

Oberster Gerichtshof Griechenland (Άρειος Πάγος), Urteil 539/2012 (Contra), 27. März 2012. Verfügbar unter: http://www.areiospagos.gr

Oberster Gerichtshof Kastilien und León (Tribunal Superior de Justicia Castilla y León), Urteil 798/2010, 2. Juni 2010

Oberster Gerichtshof Litauen (Lietuvos Aukščiausiasis Teismas), Urteil 3K-7-5-684/2016, zur analogen Anwendung des Handelsvertreterrechts auf bestimmte Distributionsverhältnisse, 12. Februar 2016. Verfügbar unter: http://eteismai.lt/byla/67893327173162/3K-7-5-684/2016

Oberster Gerichtshof Litauen (Lietuvos Aukščiausiasis Teismas), Urteil E3K-3-152-313/2018, 13. April 2018. Verfügbar unter: https://eteismai.lt/byla/66429506620929/e3K-3-152-313/2018

Oberster Gerichtshof Niederlande (Hoge Raad der Nederlanden), Urteil 11/01448 T-Mobile ./. Klomp, 2. November 2012. Verfügbar unter: https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:PHR:2012:BW9865

Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 6 Ob 88/11a, 21. Dezember 2011. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/Justiz/JJT_20111221_OGH0002_0060OB00088_11A0000_000/JJT_20111221_OGH0002_0060OB00088_11A0000_000.html

Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 290/01g, 28. März 2002. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/Justiz/JJT_20020328_OGH0002_008OBA00290_01G0000_000/JJT_20020328_OGH0002_008OBA00290_01G0000_000.html

Oberster Gerichtshof Österreich, Urteil 8 ObA 65/06a, 23. November 2006. Verfügbar unter: https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/Justiz/JJR_20061123_OGH0002_008OBA00065_06A0000_001/JJR_20061123_OGH0002_008OBA00065_06A0000_001.html

See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 4/12, Green Seed Nordic ApS ./. Marlow Foods Limited, 15. August 2013, S. 12. Verfügbar unter: http://www.soeoghandelsretten.dk/

See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 54/12, Carl F. Myklestad AS ./. Peter Bodum A/S, 6. Februar 2014, S. 54. Verfügbar unter: http://www.soeoghandelsretten.dk/

See- und Handelsgericht Dänemark (Sø- og Handelsretten), Urteil 8/12, Magasin friend of brands AB ./. Peter Bodum A/S, 26. November 2013, S. 8. Verfügbar unter: http://www.soeoghandelsretten.dk/

Onlinequellenverzeichnis

Bundesministerium für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz (2018): Firmenbuch. Verfügbar unter: https://www.justiz.gv.at/web2013/html/default/8ab4a8a422985de30122a90fc2ca620b.de.html (Stand: 12.09.2018)

Dölemeyer, Barbara (2010): Rechtsräume, Rechtskreise. Verfügbar unter: http://iego.eu/de/threads/crossroads/rechtsraeume-rechtskreise (Stand: 12.09.2018)

EUR-Lex (2019): Nationale Gesetzesakte der Handelsvertreterrichtlinienumsetzung. Verfügbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/NIM/?uri=CELEX:31986L0653 (Stand: 12.09.2019)

——— (2019): Übersicht zur Handelsvertreterrichtlinie. Verfügbar unter: http://data.europa.eu/eli/dir/1986/653/oj

Europäische Kommission (2014): Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG). Verfügbar unter: https://ec.europa.eu/yourvoice/consultations/2014/index_de.htm (Stand: 14.09.2019)

Fondazione ENASARCO (2013): Eintragungs - und Einzahlungsverfahren für ausländische Unternehmen. Verfügbar unter: http://www.enasarco.it/Guida/eintragungs__und_einzahlungsverfahren_fr_auslnd (Stand: 05.09.2019)

Goldhammer, Yvonne (2016): Distributors – right to compensation. Verfügbar unter: https://www.bnt.eu/en/legal-news/2131-lithuania-starts-to-apply-the-right-of-commercial-agents-to-compensation-in-similar-contractual-relationships (Stand: 08.09.2019)

Innenministerium Ungarn (2017): Starting Up in Hungary. Verfügbar unter: http://eugo.gov.hu/starting-business-hungary (Stand: 14.09.2019)

Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB) (2015): IUCAB. Verfügbar unter: http://www.iucab.com/ (Stand: 07.09.2019)

Kötz, Hein (2009): Rechtskreise. Verfügbar unter: http://hwb-eup2009.mpipriv.de/index.php/Rechtskreislehre (Stand: 08.09.2019)

Legifrance (2018): Partie législative au Journal Officiel 21.9.2000 (ancienne numérotation/nouvelle numérotation) (Synopse HGB (FR) - Legislativer Gesetzesteil). Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/Droit-francais/Codification/Tables-de-concordance/Code-de-commerce/Partie-legislative-ancienne-nouvelle-numerotation (Stand: 12.09.2019)

——— (2018): Partie réglementaire au Journal Officiel 27.3.2007 (ancienne numérotation/nouvelle numérotation) (Synopse HGB (FR) - Regulatorischer Gesetzesteil). Verfügbar unter: https://www.legifrance.gouv.fr/Droit-francais/Codification/Tables-de-concordance/Code-de-commerce/Partie-reglementaire-ancienne-nouvelle-numerotation (Stand: 12.09.2019)

Lydorf, Claudia (2010): Romanischer Rechtskreis. Verfügbar unter: http://iego.eu/de/threads/crossroads/rechtsraeume-rechtskreise (Stand: 08.09.2019)

Pißler, Knut (2009): Sozialistisches Recht. Verfügbar unter: http://hwb-eup2009.mpipriv.de/index.php/Sozialistisches_Recht (Stand: 10.09.2019)

Pius XI (1931): Enzyklika Quadragesimo anno 79 (Deutsche Übersetzung). Verfügbar unter: http://www.uibk.ac.at/theol/leseraum/texte/319.html (Stand: 05.09.2019)

Schneider, Mareen (2014): Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten des Vertriebs deutscher Produkte in Bulgarien. Verfügbar unter: http://www.anwalt24.de/beitraege-news/fachartikel/rechtliche-gestaltungsmoeglichkeiten-des-vertriebs-deutscher-produkte-in-bulgarien (Stand: 09.09.2019)

Γενικού Εμπορικού Μητρώου (Γ.Ε.ΜΗ.) (2019): Allgemeines Handelsregister (G.E.M.I.). Verfügbar unter: http://www.businessportal.gr/home/index_en (Stand: 10.09.2019)

Übersetzungsverzeichnis

Arbeitsgesetz Frankreich (Code du Travail), Art. L751-1-L751-15 (Stand 1995), Klima (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz, (S. 425–524), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Arbeitsgesetzbuch Polen (Kodeks Pracy, Stand 31.7.2009), Adamiak (Übers.), In: Adamiak, 2010, Polnische Wirtschaftsgesetze: aktuelle Gesetzestexte in deutscher Übersetzung, (8. Aufl.), Warszawa: Beck (Deutsche Übersetzung; Polen)

Arbeitsgesetzbuch Ungarn, Gesetz (törvény) I von 2012 (Stand 2015), Küpper (Übers.), In: Küpper, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 4), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Ungarn)

Arbeitsvertragsgesetz Belgien (Wet betreffende de arbeidsovereenkomsten) vom 3.7.1978, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 206 vom 03.7.2008, S. 35468 (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Arbeitsvertragsgesetz Finnland (Työsopimuslaki) vom 26.1.2001 (Stand 2017), Justizministerium (Finlex), 2001 (Englische Übersetzung; Finnland)

Branchenübergreifendes nationales Abkommen der Handelsvertreter (Voyageurs, Representants, Placiers) vom 3.10.1975, geändert durch Zusätze vom 16.5.1977 und vom 12.1.1982, Klima (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz, (S. 425–524), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Art. 3:60-3:79, Goossens, 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Art. 7:428-445 (Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Art. 7:428-445, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 99–103), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung, Art. 432 fehlerhaft; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Art. 7:428-445, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Book 1, Uitgeverij Althea BV (DCL), 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Book 2, Uitgeverij Althea BV (DCL), 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Book 3, Uitgeverij Althea BV (DCL), 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Goossens, 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Niederlande (Burgerlijk Wetboek), Uitgeverij Althea BV (DCL), 2018 (Englische Übersetzung; Niederlande)

Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei (Občiansky zákonník), Gesetz (Zákon) 40/1964 vom 22.2.1964 (Stand 2012), Markov, 2012, Bratislava: Wolters Kluwer (Iura Edition) (Englische Übersetzung; Slowakei)

Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei (Občiansky zákonník), Gesetz (Zákon) 40/1964 vom 22.2.1964 (Stand 2015), Justizministerium, 2015 (Englische Übersetzung; Slowakei)

Bürgerliches Gesetzbuch Slowakei (Občiansky zákonník), Gesetz (Zákon) 40/1964 vom 22.2.1964 (Stand 2017), Giese (Übers.), In: Rogalska, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 3), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Slowakei)

Company Laws and Regulations Handbook, International Business Publications USA, 2008, Washington, D.C: Int'l Business Publications, USA (Englische Übersetzung; Litauen)

Company Laws and Regulations Handbook, International Business Publications, USA, 2008, Washington, D.C: Int'l Business Publications, USA (Englische Übersetzung; Lettland)

Gesetz (Act) IX vom 21.7.2003, Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) Nr. A17, 467 vom 2.9.2003, S. 769 (Malta)

Gesetz (Law) Nr. 149(I)/2000, Änderungen von Gesetz 51(I)/1992 zur Wettbewerbsabrede, Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 2000 (Deutsche Übersetzung; Zypern)

Gesetz (Lege) Nr. 26/1990 vom 5.11.1990 (Handelsregistergesetz, Stand 2017), Leonhardt (Übers.), In: Stalfort; Bormann, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 2), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Rumänien)

Gesetz (Lege) Nr. 509/2002 vom 12.7.2002 (Handelsvertretervertragsgesetz), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 133–139), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Rumänien)

Gesetz (Lov) Nr. 522 vom 6.6.2007, Verjährung von Ansprüchen (Stand 2007), Maschinelle Übersetzung, 2008 (Englische Übersetzung; Dänemark)

Gesetz (törvény) IV von 1959, Zivilgesetzbuch (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) IV von 1959, Zivilgesetzbuch (Polgári Törvénykönyvről), 2013 (Englische Übersetzung; Ungarn)

Gesetz (Ustawa) vom 2.7.2004 über die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung, Ministerstwo Rozwoju (Übers.), In: Ministerstwo Rozwoju, 2004 (Englische Übersetzung; Polen)

Gesetz (Ustawa) vom 26.7.2000 über die Änderung des polnischen Zivilgesetzbuchs (Anpassung an europarechtliche Vorgaben), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 119–125), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung, 764-3 §5 fehlerhaft; Polen)

Gesetz (Ustawa) vom 26.7.2000 über die Änderung des polnischen Zivilgesetzbuchs (Anpassung an europarechtliche Vorgaben), Franek (Übers.), In: Franek, 2002, Regensburg: Universität Regensburg (Deutsche Übersetzung; Polen)

Gesetz (Ustawa) vom 26.7.2000 über die Änderung des polnischen Zivilgesetzbuchs (Anpassung an europarechtliche Vorgaben), Mindach (Übers.), In: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 2001, Polen, Handelsvertreterrecht, (1. Aufl.), Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Polen)

Gesetz (Wet) Nr. 05-700 vom 21.2.2005, Änderung des Gesetzes vom 13.4.1995, Service Central de traduction allemande (SCTA), 2005, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995, Handelsvertretervertrag (außer Kraft), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 1995, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995, Handelsvertretervertrag (außer Kraft), Service Central de traduction allemande (SCTA), 1995, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995, Handelsvertretervertrag (außer Kraft, Stand 1995), Kocks (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz, (S. 47–55), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 95-1481 vom 13.4.1995, Handelsvertretervertrag (außer Kraft, Stand 1999), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 8–15), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 99-1596 vom 4.5.1999, Änderung des Gesetzes vom 13. April 1995 über den Handelsvertretervertrag, Service Central de traduction allemande (SCTA), 1999, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Wet) Nr. 99-2307 vom 1.6.1999, Bestätigung verschiedener Bestimmungen des Königlichen Erlasses vom 19. August 1998 zur Festlegung der an den Haushaltsfonds für Rohstoffe zu entrichtenden Abgaben und Beiträge und zur Abänderung von Artikel 25 des Gesetzes vom 13. April 1995 über den Handelsvertretervertrag, Service Central de traduction allemande (SCTA), 1999, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz (Zákon č.) Nr. 90/2012, Business Corporations Act, Justizministerium, 2014 (Englische Übersetzung; Tschechien)

Gesetz (Zákon č.) Nr. 90/2012, Gesetz über Handelskorporationen, Justizministerium, 2014 (Deutsche Übersetzung; Tschechien)

Gesetz (Zákon č.) Nr. 91/2012, Gesetz über das Internationale Privatrecht, Justizministerium, 2014 (Deutsche Übersetzung; Tschechien)

Gesetz (Zákon č.) Nr. 91/2012, Private International Law, Justizministerium, 2014 (Englische Übersetzung; Tschechien)

Gesetz (Νόμος) Nr. 148(I)/2000, Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 zur Registrierung (Stand 2017), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 2017 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz (Νόμος) Nr. 21(I)/1994, Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 zum Anwendungsbereich (Stand 2018), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 2018 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz (Νόμος) Nr. 21(I)/1994, Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 zum Anwendungsbereich, Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 1994 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz (Νόμος) Nr. 3557/2007 vom 10.5.2007, Art. 14 (Stand 2018), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Gesetz (Νόμος) Nr. 4013/2011 vom 13.9.2011, Art. 19 (Stand 2011), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Gesetz (Νόμος) Nr. 858/2003, Änderung von Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 zur Bildung und Arbeitsweise des Verwaltungsrats, die Registrierung der Mitglieder und Gebühren (Stand 2018), (Elias Neocleous & CoLLC, Hrsg.), Elias Neocleous & CoLLC, 2018 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Stand 1992), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 1992 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher

Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 189–193), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Zypern)

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Stand 2015), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 1992 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz der Beziehung der Handelsvertretervertragsparteien Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 51(I)/1992 (Stand 2017), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 2017 (Englische Übersetzung; Zypern)

Gesetz Nr. 1991:352 zur Änderung des Gesetzes Nr. 1914:45 über Kommission, Handelsvertreter und Handelsreisende vom 2.5.1991, Freyer (Übers.), In: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1997, Schweden, Handelsvertreterrecht, (S. 50–51), Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Schweden)

Gesetz Nr. C-2016/00059 vom 2.4.2014, Gesetz zur Einfügung von Buch X „Handelsvertreterverträge, Vereinbarungen über Handelspartnerschaften und Vertriebsverträge“ in das Wirtschaftsgesetzbuch und zur Einfügung der Buch X eigenen Begriffsbestimmungen in Buch I des Wirtschaftsgesetzbuchs, in Kraft ab 31. Mai 2014, Amtsblatt Belgien (Belgisch Staatsblaad), Nr. 36 vom 08.2.2016, S. 8628 (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz Nr. C-2016/00059 vom 2.4.2014, Gesetz zur Einfügung von Buch X „Handelsvertreterverträge, Vereinbarungen über Handelspartnerschaften und Vertriebsverträge“ in das Wirtschaftsgesetzbuch und zur Einfügung der Buch X eigenen Begriffsbestimmungen in Buch I des Wirtschaftsgesetzbuchs, Service Central de traduction allemande (SCTA), 2014, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)

Gesetz über das Handelsregister - SK305 (Stand 2017), Bohata (Übers.), In: Rogalska, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 3), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Slowakei)

Gesetz über die Regelung der Vertragsbedingungen zwischen den Händlern (Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä) vom 3.12.1993 (Stand 2013), Justizministerium (Finlex), 1994 (Englische Übersetzung; Finnland)

Gesetz über Handelsgesellschaften (Stand 2013), Pürner (Übers.), In: Pürner; Borić, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 1), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Kroatien)

Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä) vom 8.5.1992 (Stand 1993), Reimers, Deutsch-Finnische Handelskammer (Übers.), In: Reimers, 1993, Finnland, Handelsvertreterrecht, Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Finnland)

Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä) vom 8.5.1992 (Stand 1994), Justizministerium (Finlex), 1992 (Englische Übersetzung; Finnland)

Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä) vom 8.5.1992 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 40–48), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Finnland)

Gesetz über Handelsvertreter und Handelsreisende (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä) vom 8.5.1992 (Stand 2016), Hailikari (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Finnland)

Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima), Art. 804-834, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Kroatien)

Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima, Stand 2005), Juristische Akademie der Republik Kroatien; Deutsche Stiftung für Internationale rechtliche Zusammenarbeit e.V., 2005 (Englische Übersetzung; Kroatien)

Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima, Stand 2009), Juristische Akademie der Republik Kroatien; Deutsche Stiftung für Internationale rechtliche Zusammenarbeit e.V., 2009 (Englische Übersetzung; Kroatien)

Gesetz über Schuldverhältnisse Kroatien (Zakon o obveznim odnosima, Stand 2009), Pürner (Übers.), In: Pürner; Borić, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 1), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Kroatien)

Gesetz unlauterer Geschäftspraktiken (Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa) vom 22.12.1978 (Stand 2008), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Finnland)

Gesetz zur Änderung des §20 zur Bucheinsicht (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 20 §:n muuttamisesta) vom 18.9.2015 (Stand 2015), Justizministerium (Finlex), 2016 (Englische Übersetzung; Finnland)

Gesetzbuch über Handelsgesellschaften (Stand 31.7.2009), Schnell/Brockhuis (Übers.), In: Schnell; Brockhuis, 2010, Polnische Wirtschaftsgesetze: aktuelle Gesetzestexte in deutscher Übersetzung, (8. Aufl.), Warszawa: Beck (Deutsche Übersetzung; Polen)

Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 118/93 vom 13.4.1993, Änderung der Artikel 1, 4, 13, 16, 17, 18, 22, 27, 28, 33, 34, in Kraft ab 1. Januar 1994, Amtsblatt Portugal (Diário da República), Nr. 86/1993, Série I-A vom 13.4.1993, S. 1818 (Englische Übersetzung; Portugal)

Gesetzgebungsakt (Πράξη νομοθετικού περιεχομένου) vom 12.12.12, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Handelsgesetz Finnland (Kauppalaki) vom 27.3.1987 (Stand 1994), Justizministerium (Finlex), 1988 (Englische Übersetzung; Finnland)

Handelsgesetz Finnland (Kauppalaki) vom 27.3.1987, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Finnland)

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), Art. L134-1-L134-16 (Stand 2010), Albaric (Übers.), In: Albaric; Dickstein, 2011, International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses, (S. 347–427), Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International (Englische Übersetzung; Frankreich)

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), Art. L134-1-L134-16 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 51–52), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce), Art. L134-1-L134-16 (Stand 2017), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Frankreich)

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce, Stand 2006), Legifrance; Fillastre; Kyeremeh; Watchorn, 2006 (Englische Übersetzung; Frankreich)

Handelsgesetz Frankreich (Code de Commerce, Stand 2013), Legifrance; Fillastre; Kyeremeh; Watchorn, 2013 (Englische Übersetzung; Frankreich)

Handelsgesetz Griechenland (Εμπορικός Νόμος) vom 19.4.1835, Art. 90-94 Handelsgesetz (Stand 2018), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Handelsgesetz Malta (Chapter 13), Amtsblatt Malta (Government Gazette/Gazzetta tal-Gvern) vom 3.8.1933 (Malta)

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 18.12.1991 (Stand 2005), Justizministerium, 2005 (Englische Übersetzung; Slowakei)

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 18.12.1991 (Stand 2011), Markov, 2011, Bratislava: Wolters Kluwer (Iura Edition) (Englische Übersetzung; Slowakei)

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 18.12.1991 (Stand 2017), Bohata (Übers.), In: Rogalska, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 3), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Slowakei)

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 18.12.1991, §§652-672a, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Slowakei)

Handelsgesetz Slowakei (Obchodný zákonník), Gesetz (Zákon) 513/1991 vom 18.12.1991, §392, §397, §§652-672a, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 154–160), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Slowakei)

Handelsgesetz Spanien (Código de Comercio), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 22.8.1885, (Ministerio de Justicia, Hrsg.), Ministerio de Justicia, 2012 (Engische Übersetzung; Spanien)

Handelsgesetz Tschechien (Obchodní zákoník), Gesetz (Zákon č.) Nr. 513/1991, §§652-672a, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 175–181), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Tschechien)

Handelsgesetzbuch Deutschland (Stand 2016), Sprachendienst des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz; Samson-Übersetzungen GmbH, 2016 (Englische Übersetzung; Deutschland)

Handelsgesetzbuch Deutschland, §§84-92c (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Deutschland)

Handelsgesetzbuch Deutschland, §§84-92c HGB (Stand 2010), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 27–33), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutschland)

Handelsgesetzbuch Deutschland, §§84-92c HGB (Stand 2011), Emde, Sprachendienst des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz/Samson-Übersetzungen GmbH (Übers.), In: Emde, 2011, International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses, (S. 429–438), Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International (Englische Übersetzung; Deutschland)

Handelsgesetzbuch Deutschland, §§84-92c HGB (Stand 2017), Emde, Sprachendienst des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz/Samson-Übersetzungen GmbH (Übers.), In: Emde, 2017, International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses, (2. Aufl., S. 439–446), Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Kluwer Law International (Englische Übersetzung; Deutschland)

Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums) vom 13.4.2000, §§45-63, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Lettland)

Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums), §§45-63, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten,

Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 74–78), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung, §62 Abs. 1 fehlerhaft; Lettland)

Handelsgesetzbuch Lettland (Komerclikums, Stand 2017), Valsts valodas centrs (Latvian State Language Center), 2012 (Englische Übersetzung; Lettland)

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2003), Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2003), 2003 (Englische Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2005), Ruskov & Kollegen, 2005 (Englische Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2008), Kassationsgerichtshof Bulgarien, 2008 (Englische Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2009), Schrameyer/Ries (Übers.), In: Ivanova, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 1), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien (Търговски закон, Stand 2010), Ruskov & Kollegen, 2010 (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien, §§32-48 (Търговски закон), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Bulgarien)

Handelsrecht Bulgarien, §§32-48 (Търговски закон, Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 16–19), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Handelsregistergesetz Bulgarien (Закон за Търговския Регистър и Регистъра на Юридическите Лица с Нестопанска Цел, Stand 2007), Klaus Schrameyer (Übers.), In: Ivanova, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 1), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 1990), Reinel (Übers.), In: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1990, Dänemark, Das neue Handelsvertretergesetz 1990: Anpassung an die EG-Richtlinie (86/653/EWG) vom 18.12.86, (S. 29–40), Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 1994), Westphal (Übers.), In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 1997), Reinel/Freyer (Übers.), In: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1997, Dänemark, Handelsvertreterrecht, (S. 26–53), Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 2002), Vanheusden, 2002 (Englische Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 20–26), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Dänemark (Handelsagentloven), Gesetz (Lov) Nr. 272 vom 2.5.1990 om handelsagenter og handelsrejsende (Stand 2016), IDI Project/Svendsen (Übers.), In: IDI Project; Svendsen, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Dänemark)

Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (außer Kraft, Stand 1994), Klima (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz, (S. 425–524), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Handelsvertretergesetz Frankreich, Gesetz (Loi) Nr. 91-593 vom 25.6.1991 (außer Kraft, Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (Stand 1995), Meeussen (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz, (S. 763–821), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Luxemburg)

Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 87–92), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung, Art. 27 fehlerhaft; Luxemburg)

Handelsvertretergesetz Luxemburg, Gesetz (Loi) vom 3.6.1994 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Luxemburg)

Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Österreich)

Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Stand 2017), Handelsvertretergesetz Österreich, Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der selbständigen Handelsvertreter (Stand 2017), 1993 (Englische Übersetzung; Österreich)

Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur) (Stand 1997), Freyer (Übers.), In: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1997, Schweden, Handelsvertreterrecht, (S. 33–49), Köln: BfAI (Deutsche Übersetzung; Schweden)

Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur) (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 140–147), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Schweden)

Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur) (Stand 2014), TransLegal Sweden AB (Übers.), In: TransLegal Sweden AB, 2014, (15. Aufl.), Stockholm: Norstedts Juridik (Englische Übersetzung; Schweden)

Handelsvertretergesetz Schweden (Lag om handelsagentur) (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Schweden)

Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (Stand 2001), Justizministerium, 2001 (Englische Übersetzung; Ungarn)

Handelsvertretergesetz Ungarn, Gesetz (törvény) CXVII von 2000 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-

Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 182–188), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Ungarn)

Handelsvertretergesetz Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 (Stand 1986), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 1986 (Englische Übersetzung; Zypern)

Handelsvertretergesetz Zypern, Gesetz (Νόμος) Nr. 76/1986 (Stand 2017), Service for the Revision and Consolidation of the Cyprus Legislation, 2017 (Englische Übersetzung; Zypern)

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991 (Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Griechenland)

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991 (Stand 2005), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Griechenland)

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 53–57), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Griechenland)

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991 (Stand 2011), Stamelos (Übers.), In: Albaric; Dickstein, 2011, International commercial agency and distribution agreements: case law and contract clauses, (S. 493–545), Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International (Deutsche Übersetzung; Griechenland)

Handelsvertreterverordnung Griechenland, Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 219/1991 vom 18.5.1991 (Stand 2016), Alexandris (Übers.), In: Jausàs, 2016, International encyclopedia of agency and distribution agreements, (30. Aufl.), The Hague; Boston: Kluwer Law International (Deutsche Übersetzung; Griechenland)

Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 (European Communities (Commercial Agents) Regulations) vom 21.2.1994 (Stand 1995), Albrecht (Übers.), In: Von Westphalen, 1995, Handbuch des Handelsvertreterrechts in EU-Staaten und der Schweiz, (S. 625–716), Köln: Dr. Otto Schmidt (Deutsche Übersetzung; Irland)

Handelsvertreterverordnung Irland, 1994 und 1997 (European Communities (Commercial Agents) Regulations, Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 65–69), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Irland)

Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 126–132), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Portugal)

Handelsvertretervertragsgesetz Portugal, Gesetzesdekret (Decreto-Lei) Nr. 178/86 vom 3.7.1986, geändert durch Gesetz 118 vom 13.4.1993, Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Portugal)

Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992 (Stand 1994), Westphal (Übers.), In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Spanien)

Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 168–174), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Spanien)

Handelsvertretervertragsgesetz Spanien (Contrato de Agencia), Gesetz (Ley) 12/1992 vom 27.5.1992 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Spanien)

Internationales Privatrecht Estland (Rahvusvahelise eraõiguse seadus), Riigikogu, 2002 (Englische Übersetzung; Estland)

Internationales Privatrecht Estland (Rahvusvahelise eraõiguse seadus, 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Estland)

Investitionsförderungsgesetz Bulgarien (Закон за насърчаване на инвестициите, Stand 2013), Wirtschaftsministerium, 1997 (Englische Übersetzung; Bulgarien)

Law 75-1334 on subcontracting of 31.12.1975 (Stand 2000), Vogel, 2002 (Englische Übersetzung; Frankreich)

Legifrance translations | Légifrance, le service public de l'accès au droit, Legifrance translations | Légifrance, le service public de l'accès au droit, 2018 (Englische Übersetzung; Frankreich)

Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012 (Stand 2014), Justizministerium, 2014 a (Deutsche Übersetzung; Tschechien)

Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012 (Stand 2014), Justizministerium, 2014 b (Englische Übersetzung; Tschechien)

Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012 (Stand 2017), Giese/Bock/Pörschmann/Rutlová/Schwartz/Staender/Zimmermann (Übers.), In: Bohata, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 1), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Tschechien)

Neues Zivilgesetzbuch Tschechien (Občanský zákoník (nový)), Gesetz (Zákon č.) Nr. 89/2012, §§2483-2520, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Tschechien)

Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), Art. 807-836 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 161–167), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Slowenien)

Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik), Art. 807-836 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Slowenien)

Obligationsgesetz Slowenien (Obligacijski zakonik, Stand 2004), Justizministerium, 2004 (Englische Übersetzung; Slowenien)

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 249/1993 vom 23.6.1993 (Stand 1993), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 312/1995 vom 8.8.1995 (Stand 1995), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Präsidialverordnung (Προεδρικό Διάταγμα) Nr. 88/1994 vom 18.4.1994 (Stand 1994), Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Griechenland)

Regierungsverordnung (Korm. rendelete) 65/2014. (III. 13.) zu dauerhaften Vermittlungsverträgen (Stand 2017), Justizministerium, 2017 (Englische Übersetzung; Ungarn)

Schuldrecht Bulgarien (Закон за задълженията и договорите, Stand 2010), Ruskov & Kollegen, 2010 (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Schuldrecht Bulgarien, Art. 26, 45, 87, 110-120 (Закон за задълженията и договоритем, Stand 2017), Maschinelle Übersetzung, 2017 (Deutsche Übersetzung; Bulgarien)

Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2016), Riigikogu, 2002 (Englische Übersetzung; Estland)

Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2017), Riigikogu, 2002 (Englische Übersetzung; Estland)

Schuldvertragsrecht Estland (Võlaõigusseadus, Stand 2018), Riigikogu, 2018 (Englische Übersetzung; Estland)

Schuldvertragsrecht Estland, §§375-378 (Võlaõigusseadus, Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Estland)

Schuldvertragsrecht Estland, §§670-691 (Võlaõigusseadus, Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 34–39), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Estland)

Schuldvertragsrecht Estland, §§670-691 (Võlaõigusseadus, Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Estland)

The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 (Stand 1994), Westphal (Übers.), In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland)

The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 58–64), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland)

Verjährungsgesetz Finnland (Laki velan vanhentumisesta) vom 15.8.2003 (Stand 2018), Justizministerium (Finlex), 2004 (Englische Übersetzung; Finnland)

Verordnung (arrêté) betreffend die Eintragung im Registre spécial des Agents Commerciaux vom 8.1.1993 (außer Kraft, Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Verordnung (décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (Stand 1994), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 49–51), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Verordnung (décret) Nr. 92-506 vom 10.6.1992 (Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Frankreich)

Verordnung (Ordonnance) Nr. 2016-131 vom 10.2.2016, Novellierung der Art. 1100-1386-1 des französischen Zivilgesetzbuchs (Stand 2016), (Direction des affaires civiles et du sceau, Ministère de la Justice, République française, Hrsg.), Direction des affaires civiles et du

sceau, Ministère de la Justice, République française, 2016 (Englische Übersetzung; Frankreich)
Vertragsgesetz Dänemark (Aftaleloven), Aarhus School of Business, 2011 (Englische Übersetzung; Dänemark)
Vertragsgesetz Finnland (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista) vom 13.6.1929 (Stand 1999), Justizministerium (Finlex), 1929 (Englische Übersetzung; Finnland)
Vertragsgesetz Finnland (Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista) vom 13.6.1929 (Stand 2003), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Finnland)
Vertragsrecht Zypern (Contract Law), Chapter 149 of the Laws (Zypern) (Englische Übersetzung; Zypern)
Vertragsrecht Zypern (Contract Law, Stand 2017), Chapter 149 of the Laws (Zypern) (Englische Übersetzung; Zypern)
Wirtschaftsgesetzbuch Belgien (Teil X) (Code de droit économique/Wetboek van economisch recht) vom 28.2.2013, Service Central de traduction allemande (SCTA), 2013, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)
Wirtschaftsgesetze Polen - Aktuelle Gesetzestexte in deutscher Übersetzung (31.7.2009), Adamiak; Brockhuis; Gralla; Paintner; Schnell, 2010, (8. Aufl.), Warszawa: Beck (Deutsche Übersetzung; Polen)
Zivilgesetz Estland, Allgemeiner Teil (Tsiviilseadustiku üldosa seadus, Stand 2016), Riigikogu, 2002 (Englische Übersetzung; Estland)
Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), Art. 211 ff. (Stand 2017), Maschinelle Übersetzung, 1946 (Deutsche Übersetzung; Griechenland)
Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), Art. 334 (Stand 2017), Maschinelle Übersetzung, 1946 (Deutsche Übersetzung; Griechenland)
Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), Art. 713 ff. (Stand 2017), Maschinelle Übersetzung, 1946 (Deutsche Übersetzung; Griechenland)
Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ), Art. 713-729 (Stand 1982), Bobos, Taliadoros (Übers.), In: Bobos, 1994, International agency and distribution agreements, (5. Aufl.), Salem, N.H: Butterworth Legal Publishers (Deutsche Übersetzung; Griechenland)
Zivilgesetz Griechenland (Αστικός Κώδιξ, Stand 2017), Maschinelle Übersetzung, 1946 (Englische Übersetzung; Griechenland)
Zivilgesetz Litauen (Civilinis Kodeksas), Art. 2.152-2.175, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 79–86), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung, Art. 2.152 Abs. 1, 2.158 Abs. 2, 2.167 Abs. 1 fehlerhaft; Litauen)
Zivilgesetz Litauen (Civilinis Kodeksas), Art. 2.152-2.185, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Litauen)
Zivilgesetz Litauen (Civilinis Kodeksas), Art. 6.766-6.778, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Litauen)
Zivilgesetz Litauen (Civilinis Kodeksas, 2000), Lietuvos Respublikos Seima, 2000 (Englische Übersetzung; Litauen)
Zivilgesetz Litauen (Civilinis Kodeksas, Stand 2011), Lietuvos Respublikos Seima, 2011 (Englische Übersetzung; Litauen)
Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Art. 70-78J, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 93–98), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Malta)

Zivilgesetz Malta (Chapter 16), Verordnung Malta (Ordinance) VII von 1868 (Malta)
Zivilgesetz Spanien (Código Civil), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 24.7.1889 (Stand 2013), Sohst (Übers.), In: Sohst, 2013, Das spanische Bürgerliche Gesetzbuch: Código Civil Español und Spanisches Notargesetz, (5. Aufl.), Berlin: Xenomoi Verlag (Deutsche Übersetzung; Spanien)
Zivilgesetz Spanien (Código Civil), Königlicher Erlass (Real Decreto) vom 24.7.1889 (Stand 2016), (Ministerio de Justicia, Hrsg.), Ministerio de Justicia, 2016 (Engische Übersetzung; Spanien)
Zivilgesetzbuch Belgien (Code civil/Burgerlijk Wetboek) vom 21.3.1804, Service Central de traduction allemande (SCTA), 2013, Malmedy: SCTA (Deutsche Übersetzung; Belgien)
Zivilgesetzbuch Frankreich (Code Civil, Stand 2006), Georges Rouhette; Anne Rouhette-Berton, 2006 (Englische Übersetzung; Frankreich)
Zivilgesetzbuch Frankreich (Code Civil, Stand 2014), Legifrance, 2013 (Englische Übersetzung; Frankreich)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Art. 1742-1753 (Stand 1994), Westphal, In: Westphal, 1994, Die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Münster: Universität Münster (Deutsche Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Art. 1742-1753 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Art. 1742-1753, 2946, 2948 (Stand 2010), Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. (Übers.), In: Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., 2010, Die Handelsvertretergesetze in allen 27 EU-Mitgliedstaaten, Norwegen und der Schweiz, (2. Aufl., S. 70–73), Berlin: CDH-Wirtschaftsdienst (Deutsche Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile), Art. 1746 in der Fassung des Art. 28 Gesetz Nr. 526/99 (Stand 2000), Ngyen (Übers.), In: Cian; Masi; Rescigno; Schlesinger; Vita de Giorgi; Rauscher; Woelk, 2000, Hundert Jahre BGB und die italienische Rechtswissenschaft, (S. 328–329), Heidelberg: C.F. Müller (Deutsche Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile, Stand 2015), Südtiroler Landesregierung, 2015 (Deutsche Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Italien (Codice Civile, Stand 2015), Südtiroler Landesregierung, 2015 (Deutsche Übersetzung; Italien)
Zivilgesetzbuch Lettland (Civillikums), §§19-25, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Lettland)
Zivilgesetzbuch Lettland (Civillikums, Stand 2006), Valsts valodas centrs (Latvian State Language Center), 2006 (Englische Übersetzung; Lettland)
Zivilgesetzbuch Lettland (Komerclikums, Stand 2016), Valsts valodas centrs (Latvian State Language Center), 2016 (Englische Übersetzung; Lettland)
Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), §§758-764-9 (Stand 2016), IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Polen)
Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny), Art. 306-352 Civil Code, Tepis Publishing, 2006 (Englische Übersetzung; Polen)
Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny, Stand 2017), de Vries (Übers.), In: de Vries, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 2), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Polen)
Zivilgesetzbuch Polen (Kodeks Cywilny, Stand 31.7.2009), Laue/Gralla (Übers.), In: Laue; Gralla, 2010, Polnische Wirtschaftsgesetze: aktuelle Gesetzestexte in deutscher Übersetzung (Stand 31.07.2009), (8. Aufl.), Warszawa: Beck (Deutsche Übersetzung; Polen)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 1295-1398, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)

Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 1-48, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 1499-1565, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2009-2071, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2072-2095, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2072-2102 (Stand 2018), Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2072-2102 (Stand 2018), 2018 (Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2072-2102, Maschinelle Übersetzung, 2018 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Art. 2072-2102, Mircea & Associates, 2014 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Rumänien (Codul Civil), Gesetz (Lege) Nr. 287/2009 vom 17.7.2009, Kapitel IV, Alunaru; Bojin, 2011, Journal of European Tort Law, (2), S. 107–135 (Englische Übersetzung; Rumänien)
Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013 (Stand 2013), Gócza, 2013, Budapest: Wolters Kluwer (Deutsche Übersetzung; Ungarn)
Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013 (Stand 2014), Justizministerium, 2014 (Englische Übersetzung; Ungarn)
Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013 (Stand 2017), Küpper (Übers.), In: Küpper, 2017, Handbuch Wirtschaft und Recht in Osteuropa, (133. Aufl., Bd. 4), München: Beck (Deutsche Übersetzung; Ungarn)
Zivilgesetzbuch Ungarn (Polgári Törvénykönyvről), Gesetz (törvény) V von 2013, §§6:228-6:301, IDI Project (Übers.), In: IDI Project, 2016, IDI Project: Legislation (Englische Übersetzung; Ungarn