

Neues Handelsvertreterrecht in der Europäischen Union

Von Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal, Köln

Der Rat der Europäischen Union hatte am 18.12.1986 die Handelsvertreterrichtlinie verabschiedet. Der Verabschiedung der Richtlinie waren zähe Verhandlungen in der EG über ein Vierteljahrhundert vorausgegangen. Es hat aber nun noch fast ein weiteres Jahrzehnt gedauert, bis mit Belgien das letzte Mitgliedsland der EU die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in sein nationales Recht überführt hat.

1. Umsetzungstermine

Gem. Art. 22 der Handelsvertreterrichtlinie hatten die meisten Mitgliedstaaten die Richtlinie bis zum 1.1.1990 umzusetzen. Lediglich Grossbritannien und Irland war eine längere Umsetzungsfrist bis zum 1.1.1994 eingeräumt worden.

Die einzelnen Länder sind diesen Fristen zum Teil erst mit erheblichen Verspätungen nachgekommen. Fristgerecht zum 1.1.1990 hatten lediglich die Bundesrepublik Deutschland und die Niederlande ihr Recht an die Handelsvertreterrichtlinie angepasst. Im Jahre 1990 setzte dann noch Dänemark die Richtlinie um. Mitte 1991 folgte Frankreich und gegen Ende des Jahres Italien. 1992 wurde die Handelsvertreterrichtlinie in Griechenland und Spanien umgesetzt. Portugal nahm 1993 die Umsetzung vor.

Grossbritannien hielt die ihm zugestandene verlängerte Umsetzungsfrist zum 1.1.1994 ein, die Irland nur ein wenig überschritt. Sehr spät setzte dann Luxemburg Mitte 1994 die Richtlinie um. Schliesslich ist nun in Belgien zum 2.6.1995 das auf der Handelsvertreterrichtlinie basierende Recht in Kraft getreten.

Die früheren EFTA-Staaten, die 1994 der EU beigetreten sind, hatten bereits vorher ihr Handelsvertreterrecht der Richtlinie angepasst.

2. Angenähertes Recht

Die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie hat jedoch nicht zu einem gleichen Handelsvertreterrecht in den Mitgliedstaaten geführt. Dies liegt zunächst darin begründet, dass die Handelsvertreterrichtlinie nur die wesentlichen Bereiche des Handelsvertreterrechts regelt. In den anderen Bereichen sind die Mitgliedstaaten daher weitgehend frei, ihre eigenen Vorstellungen in ihr nationales Recht einfließen zu lassen. Man wird sie aber auch bei diesen Regelungen für verpflichtet ansehen müssen, die Ziele der Handelsvertreterrichtlinie nicht zu gefährden.

Weiterhin gesteht die Handelsvertreterrichtlinie den Mitgliedstaaten an vielen Stellen ein Umsetzungsermessen zu. Sie enthält darüber hinaus eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe, die erst noch von der Rechtsprechung der Mitgliedstaaten ausgefüllt werden müssen.

Im übrigen weisen die neuen nationalen Rechte teilweise erhebliche Umsetzungsfehler auf. Kein Mitgliedsland hat die Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie beanstandungsfrei übernommen. Selbst das Handelsvertreterrecht der Bundesrepublik Deutschland, das der Richtlinie Pate gestanden hatte, weist Umsetzungsmängel auf.

Die folgende Darstellung des Handelsvertreterrechts in den Mitgliedstaaten geht von den Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie aus und untersucht jeweils die Unterschiede zwischen den nationalen Regelungen.

3. Anwendungsbereich

Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie stellt eine Legaldefinition des Handelsvertreters auf. Dies

ist, «wer als selbständig Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für eine Person (Unternehmer) den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers abzuschliessen». Damit erfasst die Handelsvertreterrichtlinie nur die Handelsvertreter, die Warengeschäfte vermitteln. Die vom EuGH und von der Rechtsprechung der Mitgliedstaaten auch als Handelsvertreter angesehenen Vermittler anderer Wirtschaftsgüter oder Dienstleistungen – wie etwa von Versicherungen, Bausparkassenverträgen oder Reiseveranstaltungen – werden hingegen nicht von der Richtlinie erfasst. Hier sind die Mitgliedstaaten also grundsätzlich nicht gebunden. Die Mehrzahl der Mitgliedsländer wendet ihr neues Handelsvertreterrecht dennoch auf alle Arten von Handelsvertretern an. Hingegen beschränken Dänemark, Finnland, Griechenland, Grossbritannien, Luxemburg und Schweden den Anwendungsbereich ihres Handelsvertreterrechts auf Warenhandelsvertreter.

Österreich schliesst lediglich die Vermittler von Grundstücken vom Schutz der Vorschriften über die Handelsvertreter aus. Im übrigen sehen die Rechte der Bundesrepublik Deutschland, Frankreichs, Griechenlands und Grossbritanniens einen Aus- bzw. Teilausschluss der nebenberuflichen Handelsvertreter Tätigkeit vor.

4. Pflichten der Parteien

Die Art. 3 bis 5 der Richtlinie legen die Pflichten von Handelsvertreter und Unternehmer fest. In Art. 3 sind zunächst die Pflichten des Handelsvertreters niedergelegt. Nach dessen Absatz 1 hat er bei der Ausübung seiner Tätigkeit die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und sich nach Treu und Glauben zu verhalten.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art geworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertretungsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertretungsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertriebsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertreter unterscheidet sich vom Bezirksvertreter mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertreters unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertretungsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertretungsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klar gestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art erworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertragsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertragsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertragsprovisionsanspruch unterscheidet sich vom Bezirksprovisionsanspruch mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertragsprovisionsanspruchs unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertragsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertragsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art erworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertretungsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertretungsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertreter unterscheidet sich vom Bezirksvertreter mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertreters unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertretungsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertretungsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art geworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertragsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertragsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertragsprovisionsanspruch unterscheidet sich vom Bezirksprovisionsanspruch mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertreters unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertragsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertragsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art erworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertragsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertragsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertragsprovisionsanspruch unterscheidet sich vom Bezirksprovisionsanspruch mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertragsunterlassener.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertragsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertragsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art geworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertragsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertragsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertragsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertragsprovisionsanspruch unterscheidet sich vom Bezirksprovisionsanspruch mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertragsprovisionsanspruchs unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengeren Alleinvertragsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertragsprovisionsanspruch eingeführt.

Daneben hat der Handelsvertreter gem. Art. 3 Abs. 2 der Richtlinie

- sich in angemessener Weise für die Vermittlung und ggf. den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einzusetzen;
- dem Unternehmer die erforderlichen ihm zur Verfügung stehenden Informationen zu übermitteln und
- den vom Unternehmer erteilten angemessenen Weisungen nachzukommen.

Korrespondierend zu den Pflichten des Handelsvertreters hat sich der Unternehmer gem. Art. 4 Abs. 1 der Richtlinie nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Weiterhin hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihm die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Informationen zu geben. Insbesondere soll der Unternehmer den Handelsvertreter binnen angemessener Frist informieren, sobald er absieht, dass der Umfang der Geschäfte erheblich geringer sein wird, als der Handelsvertreter normalerweise hätte erwarten können. Eine besondere Benachrichtigungspflicht enthält ferner Art. 4 Abs. 3 der Richtlinie, nach dem der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen angemessener Frist von der Annahme oder Ablehnung und von der Nichtausführung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte Kenntnis zu geben hat.

Gem. Art. 5 der Richtlinie haben die Mitgliedstaaten die Pflichten der Parteien zwingend festzulegen.

Die meisten Mitgliedsländer haben diese Vorgaben der Handelsvertreterrichtlinie in ihr nationales Recht umgesetzt.

5. Vergütung des Handelsvertreters

In den Art. 6 bis 12 der Richtlinie finden sich die Regelungen über die Vergütung des Handelsvertreters. Art. 6 bezieht sich zunächst auf die Höhe der Vergütung. Die weiteren Artikel regeln dann nur noch eine Vergütungsform, nämlich die der Provision. Andere Vergütungsformen, z. B. Fixum oder Boni, werden von ihnen nicht erfasst.

a) Höhe der Vergütung

Art. 6 der Richtlinie bestimmt, dass der Handelsvertreter bei Fehlen einer Vereinbarung über die Höhe der Vergütung Anspruch auf eine Vergütung hat, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren üblich ist, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden. Mangels einer Vergütung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Vergütung. Damit wird klargestellt, dass sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus den Vereinbarungen der Parteien ergibt. Nur bei Fehlen einer Vereinbarung kann auf die übliche bzw. angemessene Vergütung zurückgegriffen werden.

An diese Vorgaben der Richtlinie haben sich gehalten die Umsetzungsgesetze von

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Schweden sowie Spanien. Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland, Griechenlands und Österreichs bestimmen lediglich, dass bei Fehlen einer Vereinbarung die übliche Vergütung zu zahlen sei. Der Hinweis auf die angemessene Vergütung wurde hingegen nicht umgesetzt. Italien hat sogar die Umsetzung des Art. 6 der Richtlinie vollständig unterlassen und sieht keine Regelung über die Höhe der Vergütung vor.

b) Die Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Handelsvertreterrichtlinie hat für die Entstehung des Provisionsanspruchs den mehraktigen Tatbestand aus dem deutschen Recht im wesentlichen übernommen. Zunächst legt Art. 7 Abs. 1 fest, dass dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zusteht, wenn diese (lit. a) entweder auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (Tätigkeitsprovision) oder (lit. b) mit einem Dritten abgeschlossen werden, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art erworben hatte (Folgeprovision). Ferner kann dem Handelsvertreter gem. Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie ein Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch zustehen.

Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, besitzt der Handelsvertreter jedoch nur einen bedingten Anspruch auf seine Provision (Provisionsanwartschaft). Dieser wird gem. Art. 10 Abs. 1 der Richtlinie nämlich erst zu einem Provisionsanspruch, sobald und soweit der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Nach Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie entfällt dieser Anspruch allerdings wieder, wenn und soweit feststeht, dass der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

Dieser mehraktige Entstehungstatbestand wurde richtlinienkonform übernommen von Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Luxemburg, Österreich, Portugal und Schweden. Abweichende Regelungen finden sich in den Niederlanden, Italien sowie Griechenland.

Nach niederländischem Recht entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn das Geschäft zustande kommt. Dabei wird gem. Art. 432 BWB vermutet, dass ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft angenommen ist, wenn der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter innerhalb einer angemessenen Frist das Geschäft nicht ablehnt oder einen Vorbehalt geltend macht. Fehlt im Handelsvertretervertrag eine Vereinbarung über die Länge der «angemessenen Frist», so beträgt diese einen Monat, berechnet von dem Zeitpunkt an, in dem der Auftrag dem Unternehmer mitgeteilt worden ist.

Die Parteien können nach niederländischem Recht (Art. 432 Abs. 3 BWB) aber auch den mehraktigen Entstehungstatbestand der Richtlinie vereinbaren, indem sie festlegen, dass der Provisionsanspruch erst mit der Ausführung des Vertrages entsteht.

In Italien und Griechenland wurden die Provisionsentstehungstatbestände der Handelsvertreterrichtlinie nicht in nationales Recht übertragen. Art. 1748 Abs. 1 Codice Civile beginnt mit der Umsetzung des Art. 10 der Richtlinie, wonach dem Handelsvertreter der Provisionsanspruch zusteht, wenn das Geschäft ausgeführt wird. Damit bleibt unklar, ob ein Geschäft nur dann provisionspflichtig ist, wenn dessen Abschluss auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder ob auch Folgegeschäfte einen Provisionsanspruch auslösen.

c) Bezirks- bzw. Alleinvertretungsprovisionsanspruch

Nach Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie konnten sich die Mitgliedstaaten für die Einführung eines Bezirks- oder Alleinvertretungsprovisionsanspruchs entscheiden. Einen Bezirksprovisionsanspruch besitzt der Handelsvertreter bereits, wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen worden ist und während des Vertragsverhältnisses ein Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen wird, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört. Demgegenüber steht ihm ein Alleinvertretungsprovisionsanspruch nur zu, wenn ihm die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen wurde.

Der Begriff «Alleinvertretung» wurde von der Kommission bereits im Jahre 1962 in ihrer «Bekanntmachung über Alleinvertragsverträge mit Handelsvertretern» als ausschliessliche Verpflichtung des Unternehmers definiert, den Handelsvertreter allein für ein bestimmtes Gebiet zu bestellen. Ebenso verwendet die Kommission diesen Begriff in ihren Gruppenfreistellungsverordnungen zu Art. 85 Abs. 3 EGV. Der Alleinvertreter unterscheidet sich vom Bezirksvertreter mithin dadurch, dass ihm nicht nur ein Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen, sondern darüber hinaus die alleinige Tätigkeit in diesem Bezirk zugesichert wird. Wenn es dem Unternehmer bei einem reinen Bezirksrecht nicht verboten ist, selbst oder durch weitere Beauftragte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk tätig zu werden, muss er diese Tätigkeit im Bezirk des Alleinvertreters unterlassen.

Einen Bezirksprovisionsanspruch eingeführt haben die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Griechenland, Finnland, Frankreich und Schweden. Den strengerem Alleinvertretungsprovisionsanspruch haben Belgien, Grossbritannien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien gewählt. Italien hat hingegen den Art. 7 Abs. 2 der Richtlinie überhaupt nicht umgesetzt und damit weder einen Bezirksprovisionsanspruch noch einen Alleinvertretungsprovisionsanspruch eingeführt.

d) *Nachvertraglicher Provisionsanspruch*

Nachdem Art. 7 der Richtlinie bestimmt, dass ein Provisionsanspruch nur entsteht, wenn das Geschäft zwischen dem Unternehmer und dessen Kunden während des bestehenden Handelsvertreterverhältnisses abgeschlossen wird, stellt Art. 8 der Richtlinie hiervon zwei Ausnahmen auf. Gem. Art. 8 lit. a) der Richtlinie hat der Handelsvertreter für ein nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft Anspruch auf eine nachvertragliche Provision, wenn der Geschäftsabschluss überwiegend auf die Tätigkeit zurückzuführen ist, die er während des Vertragsverhältnisses ausgeführt hat. Zudem muss der Geschäftsabschluss innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsbeendigung erfolgen. Ferner steht dem Handelsvertreter gem. Art. 8 lit. b) der Richtlinie ein nachvertraglicher Provisionsanspruch zu, wenn die Bestellung des Dritten vor Beendigung des Vertragsverhältnisses beim Unternehmer oder beim Handelsvertreter eingegangen ist. Soweit der ausgeschiedene Handelsvertreter nach diesen Grundsätzen einen Provisionsanspruch besitzt, kann gem. Art. 9 der Richtlinie sein Nachfolger keine Provision

beanspruchen, wenn nicht die Umstände eine Teilung der Provision zwischen den Handelsvertretern rechtfertigen.

Die meisten Mitgliedstaaten haben sich an diese Vorgaben gehalten. Italien und Portugal haben hingegen die Vorschrift des Art. 8 lit. b) nicht übernommen. Die Rechte dieser Länder sehen also keinen nachvertraglichen Provisionsanspruch vor, wenn das Angebot des Dritten noch während des Handelsvertreterverhältnisses beim Unternehmer oder Handelsvertreter eingegangen ist.

Daneben setzen weder Italien noch Griechenland für den nachvertraglichen Provisionsanspruch aufgrund einer überwiegenden Tätigkeit des Handelsvertreters voraus, dass das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsbeendigung zustande gekommen sein muss. Diese Frist wird im übrigen von zwei Ländern konkretisiert. Nach spanischem Handelsvertreterrecht muss das Geschäft innerhalb von drei Monaten nach Vertragsbeendigung zustande kommen. Belgien sieht eine Sechsmonatsfrist vor.

e) *Fälligkeit und Kontrolle der Provision*

Der Provisionsanspruch ist gem. Art. 10 Abs. 3 der Richtlinie spätestens am letzten

Tag des Monats fällig, der auf das Quartal folgt, in dem der Anspruch des Handelsvertreters erworben worden ist. Mit «Erwerb des Provisionsanspruchs» ist der Zeitpunkt der Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer oder dessen Kunden gemeint. Lediglich zwei Mitgliedstaaten haben von Art. 10 Abs. 3 der Richtlinie abweichende Regelungen getroffen. Gem. Art. 7 Abs. 3 PVO tritt die Fälligkeit nach griechischem Recht spätestens am letzten Tag des Quartals – und damit nicht erst am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt – ein, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist. Art. 14 des finnischen Gesetzes legt die Fälligkeit noch früher fest. Danach ist die Provision dem Handelsvertreter im Laufe des Monats zu zahlen, der dem Entstehungsmonat der Provision folgt.

Des Weiteren legt Art. 12 Abs. 1 der Richtlinie fest, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter eine Abrechnung über die geschuldete Provision zu geben hat. Die Abrechnung hat ebenfalls spätestens am letzten Tag des Monats zu erfolgen, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch erworben ist.

Ferner soll der Handelsvertreter gem. Art. 11 Abs. 2 der Richtlinie verlangen kön-

nen, dass ihm alle Auskünfte, insbesondere ein Buchauszug, gegeben werden, über die der Unternehmer verfügt und die er zur Nachprüfung des Betrages der ihm zustehenden Provisionen benötigt.

Schliesslich überlässt es die Richtlinie in Art. 12 Abs. 4 den Mitgliedstaaten, ein Recht des Handelsvertreters auf Bucheinsicht einzuführen.

Ausser Italien, Griechenland und Finnland haben die Mitgliedstaaten diese Regelungen über die Abrechnung und den Buchauszug in ihr nationales Recht ohne Abweichungen überführt. Italien hat es unterlassen, diese Regelungen, wie von der Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen, zwingend auszugestalten. Das griechische Recht regelt entsprechend der Regelung über die Fälligkeit des Provisionsanspruchs, dass die Abrechnung spätestens am Ende des Quartals zu erfolgen hat, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist. Auch Finnland hat den Abrechnungszeitpunkt entsprechend der Fälligkeitsregelung festgelegt, so dass die Abrechnung monatlich zu erfolgen hat.

Ein Recht des Handelsvertreters auf Bucheinsicht haben lediglich sechs Mitgliedstaaten ausdrücklich festgeschrieben. Dies sind die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, die Niederlande, Österreich sowie Schweden.

6. Beendigung des Handelsvertretervertrages

Für die ordentliche Kündigung eines auf unbestimmte Zeit eingegangenen Handelsvertretervertrages schreibt Art. 15 der Richtlinie bestimmte Mindestkündigungsfristen je nach Dauer des Vertragsverhältnisses vor. Gemäss dessen Absatz 2 beträgt die Kündigungsfrist für das erste Vertragsjahr einen Monat, ab dem angefangenen zweiten Vertragsjahr zwei Monate sowie ab dem dritten und die folgenden Vertragsjahre drei Monate. Dabei besteht die Verpflichtung der Mitgliedstaaten, den Parteien vorzuschreiben, kürzere Fristen nicht zu vereinbaren.

Den Mitgliedstaaten ist es gem. Art. 15 Abs. 3 jedoch gestattet, für länger bestehende Vertragsverhältnisse längere Kündigungsfristen einzuführen, und zwar ab dem vierten Vertragsjahr vier Monate, ab dem fünften Vertragsjahr fünf Monate und ab dem sechsten Vertragsjahr sechs Monate. Dabei können die Mitgliedstaaten vorsehen, dass die Parteien keine kürzeren Fristen vereinbaren dürfen. Die Kündigung soll jeweils zum Ende eines Kalendermonats zulässig sein. Soweit die Parteien über die Mindestkündigungsfristen hinausgehende Kündigungsfristen vereinbaren, stellt Art. 15 Abs. 4 der Richtlinie den Grundsatz auf, dass die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer bemessen sein darf als die vom Handelsvertreter zu beachtende Frist.

Die Mitgliedstaaten haben mehrheitlich die Vorgabe der Handelsvertreterrichtlinie voll ausgeschöpft und eine Verlängerung der Kündigungsfristen für jedes abgelaufene Vertragsjahr bis zu sechs Monaten vorgese-

hen. Demgegenüber haben vier Mitgliedstaaten, nämlich Frankreich, Grossbritannien, die Niederlande und Portugal, lediglich die Mindestvorgabe der Handelsvertreterrichtlinie erfüllt und Mindestkündigungsfristen bis zu drei Monaten ab dem dritten Vertragsjahr eingeführt. Die Bundesrepublik Deutschland nimmt noch eine Mittelstellung ein, da sie ausser der Mindestvorgabe des Art. 15 Abs. 2 der Richtlinie ab dem sechsten Vertragsjahr den Parteien eine Kündigungsfrist von sechs Monaten vorschreibt, aber darauf verzichtet hat, für das vierte und fünfte Vertragsjahr eine längere Kündigungsfrist als drei Monate in ihr Gesetz aufzunehmen.

Finnland und Schweden haben ferner besonders geregelt, dass die Parteien für die Kündigung des Handelsvertreters auch dann eine dreimonatige Kündigungsfrist vereinbaren können, wenn das Vertragsverhältnis länger als drei Jahre besteht und deshalb der Unternehmer eine längere Kündigungsfrist beachten muss.

7. Ausgleichs- bzw. Entschädigungsanspruch

Art. 17 der Richtlinie verpflichtet die Mitgliedstaaten, entweder einen Ausgleichsanspruch oder einen Entschädigungsanspruch für den Fall der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses einzuführen.

Der Ausgleichsanspruch nach Art. 17 Abs. 2 der Richtlinie ist im wesentlichen dem deutschen Anspruch nach § 89 b HGB nachgebildet. Er setzt voraus, dass der Handelsvertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben hat und der Unternehmer hierdurch noch erhebliche Vorteile zieht. Zudem muss die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entsprechen. Bei Anwendung dieser Voraussetzungen besteht der Ausgleichsanspruch jedoch nicht unbegrenzt. Art. 17 Abs. 2 führt vielmehr einen Höchstbetrag ein, wonach der Ausgleich höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresvergütung betragen darf. Hat das Handelsvertreterverhältnis weniger als fünf Jahre bestanden, kommt es für die Ermittlung des Höchstbetrages auf den Jahresdurchschnitt der Vertragsdauer an.

Der Entschädigungsanspruch gem. Art. 17 Abs. 3 der Richtlinie ist dem französischen Recht entnommen. Der Handelsvertreter soll bei Beendigung des Vertragsverhältnisses Ersatz des ihm hierdurch entstandenen Schadens verlangen können. Art. 17 Abs. 3 der Richtlinie sieht im Gegensatz zur Regelung des Ausgleichsanspruchs keine konkreten Berechnungsregeln vor. Der französische Entschädigungsanspruch, dem Art. 17 Abs. 3 der Richtlinie zugrunde liegt, gewährt dem Handelsvertreter i. d. R. eine Entschädigung von zwei Jahresdurchschnittsprovisionen. Er kennt keinen Höchstbetrag. Die Art. 17 Abs. 4 und 5 sowie Art. 18 und 19 der Richtlinie enthalten darüber hinaus Vorschriften, die sowohl für den Ausgleichsanspruch als auch für den Entschädigungs-

anspruch eingreifen. Art. 17 Abs. 4 stellt klar, dass ein Anspruch auch entsteht, wenn das Vertragsverhältnis durch den Tod des Handelsvertreters beendet wird. Ferner hat der Handelsvertreter nach Art. 17 Abs. 5 für die Geltendmachung seines Anspruchs eine Ausschlussfrist von einem Jahr einzuhalten. Weiterhin lässt Art. 18 den Anspruch entfallen, wenn entweder der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat, das aufgrund der einzelstaatlichen Rechtsvorschriften eine fristlose Beendigung des Vertrages rechtfertigt, oder der Handelsvertreter aufgrund einer Vereinbarung mit dem Unternehmer seine Rechte und Pflichten aus dem Handelsvertreterverhältnis an einen Nachfolger abtritt. Zudem soll eine Ausgleichs- oder Entschädigungsverpflichtung des Unternehmers entfallen, wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis kündigt, es sei denn, er kündigt aufgrund seines Alters, wegen eines Gebrechens oder einer Krankheit, die ihm die Fortsetzung seiner Tätigkeit nicht zumuten lassen, oder weil die Beendigung aus Umständen erfolgt, die dem Unternehmer zuzurechnen sind. Schliesslich schreibt Art. 19 der Richtlinie den Mitgliedstaaten vor, die Regelungen über den Ausgleichs- bzw. Entschädigungsanspruch unabdingbar auszugestalten.

Die Wahl der Mitgliedstaaten ist ganz überwiegend zugunsten des Ausgleichsanspruchs ausgefallen. Lediglich Frankreich hat an seinem Entschädigungsanspruch festgehalten. Zudem hat Grossbritannien zu einer Zwischenlösung gegriffen. Grundsätzlich kann der Handelsvertreter einen Entschädigungsanspruch bei Vertragsbeendigung verlangen. Die Parteien sind jedoch berechtigt, anstelle dieses Anspruchs für ihr Vertragsverhältnis den Ausgleichsanspruch zu vereinbaren. Damit soll den Unternehmern die Möglichkeit eingeräumt werden, den Anspruch des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung auf eine Jahresdurchschnittsprovision begrenzen zu können.

8. Nachvertragliche Wettbewerbsabrede

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ist der Handelsvertreter grundsätzlich

frei, in Wettbewerb zu dem Unternehmer zu treten. Die Parteien können aber vereinbaren, dass er für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt ist. Für die Vereinbarung dieser nachvertraglichen Wettbewerbsabrede während des bestehenden Vertragsverhältnisses stellt Art. 20 der Richtlinie Grenzen sowohl in sachlicher als auch in zeitlicher Hinsicht auf.

Art. 20 der Richtlinie bestimmt in sachlicher Hinsicht, dass die Wettbewerbsabrede zum einen schriftlich abgefasst werden muss und sich zum anderen auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis sowie auf Warengattungen zu erstrecken hat, die gemäss dem Handelsvertretervertrag Gegenstand der Vertretung sind. In zeitlicher Hinsicht kann die Wettbewerbsabrede für längstens zwei Jahre nach Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden. Zudem gesteht Art. 20 Abs. 4 der Richtlinie den Mitgliedstaaten das Recht zu, weitere Beschränkungen für die Wirksamkeit einer Wettbewerbsabrede aufzustellen.

Die zeitlichen und sachlichen Beschränkungen der Handelsvertreterrichtlinie haben ohne Änderungen die Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Italien, Grossbritannien, die Nieder-

lande, Schweden sowie Spanien übernommen. Drei Mitgliedsländer haben die Dauer der Vereinbarkeit weiter eingeschränkt. So kann nach griechischem und luxemburgischem Recht eine Wettbewerbsabrede nur für ein Jahr nach Vertragsbeendigung vereinbart werden. Belgien beschränkt die Wettbewerbsabrede sogar auf die Dauer von sechs Monaten nach Vertragsbeendigung.

Art. 9 des portugiesischen Handelsvertretergesetzes bindet die Parteien bei der Vereinbarung einer Wettbewerbsabrede lediglich hinsichtlich des vom Handelsvertreter betreuten Gebietes. Es fehlt die Beschränkung, nach der sich die Wettbewerbsabrede auch nur auf die vom Handelsvertreter betreuten Produkte erstrecken darf.

Nach dem Handelsvertreterrecht in Österreich ist sogar jegliche Vereinbarung einer nachvertraglichen Wettbewerbsabrede nichtig.

Von der Ermächtigung der Richtlinie, weitere Beschränkungen vorzusehen, haben Dänemark, die Niederlande und Spanien Gebrauch gemacht. In den Niederlanden sieht Art. 443 Abs. 3 BWB vor, dass die Gerichte jederzeit auf Antrag des Handelsvertreters eine Wettbewerbsabrede ganz oder zum Teil für nichtig erklären können, falls der Handelsvertreter durch die Abrede auch unter Beachtung der schutzwürdigen Interessen des Unternehmers unbillig ein-

geschränkt wird. Ähnlich schreibt § 20 Abs. 3 Lov. Nr. 267 in Dänemark vor, dass eine Wettbewerbsabrede, auch wenn sie sich an die zeitlichen und sachlichen Beschränkungen hält, nach § 38 des dänischen Vertragsgesetzes für unwirksam erklärt werden kann. Dies gilt u. a., wenn eine Wettbewerbsabrede einen weitergehenden Inhalt hat, als zum Schutz der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmers notwendig ist.

Der spanische Gesetzgeber hat über die Beschränkungen der Handelsvertreterrichtlinie hinaus geregelt, dass eine Wettbewerbsabrede bei einem Handelsvertretervertrag, der für eine Dauer von weniger als zwei Jahren abgeschlossen wird, für längstens ein Jahr vereinbart werden kann. Die Handelsvertreterrichtlinie sieht keine Verpflichtung des Unternehmers vor, dem Handelsvertreter für die Unterlassung des Wettbewerbs eine Karenzentschädigung zu zahlen. Es findet sich deshalb auch nur in den Handelsvertretergesetzen der Bundesrepublik Deutschland und von Portugal eine derartige Karenzentschädigungspflicht des Unternehmers. ■

(Gekürzte Wiedergabe einer Veröffentlichung in «Europäisches Wirtschafts-Steuerrecht» 2/96 mit freundlicher Genehmigung von Autor und Verlag)