

## Stellungnahme

[Mdt]

09.09.2015

Handelsvertretervertrag

### I. Vorbemerkung

Mandantschaft erbittet eine kurze Stellungnahme, insbesondere zum Wettbewerbsverbot.

### II. Vertrag

#### 1. Allgemein

Bei dem am 18.1.2007 auf einer Messe abgeschlossenen Vertrag (bei dem uns vorgelegten Exemplar fehlt die Unterschrift von KS) handelt es sich um einen Vertragshändlervertrag. Da nichts anderes vereinbart ist und als Vertriebsterritorium die Türkei vorgesehen ist, ist türkisches Recht anwendbar.

Unklar ist, ob die angekündigte Fortsetzung ab 2008 auch tatsächlich fixiert worden ist. Die Verkaufsbedingungen sollten zunächst nur für 2007 gelten. Ist in 2008 keine weitere schriftliche Vereinbarung abgeschlossen worden, wurden aber die Lieferungen fortgesetzt, so sind die wesentlichen Bedingungen des 2007 abgeschlossenen Vertrages auch danach gültig, es ist insbesondere von einem unbefristeten Vertragsverhältnis auszugehen.

#### 2. Handelsvertreter oder Vertragshändler

Die Gestaltung des Vertrages spricht dafür, dass KS Vertragshändler sein soll, nicht Handelsvertreter. KS soll auf eigene Rechnung und in eigenem Namen einkaufen und dann in der Türkei weiterverkaufen. Dafür soll KS einen Rabatt von 35% auf die „Preisliste“ haben.

Art. 102 ff. türk. HGB gelten für Handelsvertreter. Im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch (siehe unten) kann das Handelsvertreterrecht auch auf Vertragshändler angewendet werden. Auch sonst bestehen Ähnlichkeiten, die eine entsprechende Anwendung der HGB-Bestimmungen möglich machen.

#### 3. Beendigung

Regelungen zur Beendigung enthält der Vertrag nicht. Die ordentliche Kündigung erfolgt mit dreimonatiger Frist. Sie ist nicht an Voraussetzungen gebunden. Die außerordentliche Kündigung

dagegen bedarf eines wichtigen Grundes. Liegt der nicht vor, wird sie wie eine ordentliche Kündigung behandelt, so dass automatisch die Provisionsausfälle für die Zeit bis zum Ablauf der regulären Kündigungsfrist zu bezahlen sind.

#### **4. Folgen der Beendigung: Ausgleichsanspruch**

Wird dem Handelsvertreter ordentlich gekündigt, erhält dieser einen Ausgleichsanspruch. Der Ausgleichsanspruch umfasst eine Jahresprovision, errechnet aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre; dies ist der Höchstbetrag. Entscheidend ist, was der Handelsvertreter für den Prinzipal gebracht hat und ob der Prinzipal auch in Zukunft davon profitiert, etwa weil ihm ein guter und stabiler Kundenstamm aufgebaut worden ist.

Der Ausgleichsanspruch entfällt, wenn dem Handelsvertreter aus wichtigem Grunde gekündigt worden ist (z.B. schwere Vertragsverstöße, fehlendes Engagement u. ä.).

Im vorliegenden Fall ist KS allerdings Vertragshändler. Vertragshändler bekommen einen Ausgleichsanspruch nur soweit das Gericht das für „billig und gerecht“ erachtet. Die Margen sind hoch, im Übrigen ist KS nur „main distributor“ und bleibt offenbar berechtigt, auch andere Produkte zu verkaufen. Dies spricht dafür, dass im Falle einer Beendigung ein Ausgleichsanspruch nicht anfällt, weil KS die Eigenschaft als „Alleinvertriebshändler“ fehlt.

#### **5. Wettbewerb**

Der Vertrag ist so formuliert, dass deutlich wird, dass weder KS ausschließlich Produkte von Mdt verkauft noch Mdt ausschließlich über KS verkauft. Das ergibt sich sowohl aus dem Begriff „main distributor“ als auch aus dem Umstand, dass es eine Preisliste gibt und KS hieraus 35% Rabatt erhält. Man kann zwar die Preisliste auf alle Territorien, auch außerhalb der Türkei beziehen, doch zeigt dies gleichzeitig eine gewisse Offenheit.

„Main distributor“: Wenn man die Absicht hat, sich die ausschließliche Vertragshändlerschaft einräumen zu lassen, dann verlangt man nicht die Stellung als „main“, sondern als „sole“ oder „exklusiv“ distributor. Durch den Begriff „main“ wird die Stellung eindeutig aufgeweicht. Es ist äußerst schwierig zu bestimmen, wie weit Mdt gehen kann, wenn es selbst oder mit anderen Vertragshändlern in den Markt geht.

Betrachtet man noch die in 2007 erklärten Verkaufsziele, können auch diese als Maßstab herangezogen werden. Werden sie von KS nicht erreicht, rechtfertigt dies, dass Mdt selbst in die Marktbearbeitung einsteigt. Werden sie von KS überschritten, geben sie offensichtlich genügend Marktpotenzial.

### **III. Risiken**

Wird der Vertrag beendet, muss damit gerechnet werden, dass KS einen Ausgleichsanspruch geltend macht. Allerdings spricht dagegen, dass KS kein „Alleinvertriebshändler“ ist. Das bedeutet, dass Art. 122 türk. HGB zum Ausgleichsanspruch nicht anwendbar sein dürfte.

Wird der Vertrag nicht beendet, aber trotzdem eine Konkurrenz durch ein Tochterunternehmen aufgebaut, wird KS versuchen, Schadensersatz wegen einer Wettbewerbsverletzung zu verlangen. Aber auch hier gilt, dass der Vertrag nicht für einen Ausschließlichkeitsanspruch von KS spricht. Bei einem vorsichtigen Eintritt in den Markt, mit dem KS nicht unmittelbar völlig ausgebootet wird, dürfte ein Schadensersatzanspruch auf schwachen Füßen stehen.

gez. Rumpf