



Vertriebsrecht kompakt - Aktuelles aus dem belgischen Vertriebsrecht

Juni 2012

Mit der Rechtsnewsreihe « Vertriebsrecht kompakt » bieten wir Ihnen zweimal jährlich Kurzinformationen in deutscher Sprache über die aktuellen Entwicklungen im belgischen Vertriebsrecht an.

Ihr Kocks & Partners Vertriebsrechtsteam

Neue Webseite!

Bitte beachten Sie auch unsere neu gestaltete **Homepage**.

Folgen einer nichtigen Wettbewerbsklausel für die Vermutungswirkung im Rahmen des Anspruchs auf Ausgleichsentschädigung

Enthält ein Handelsvertretervertrag eine Wettbewerbsklausel, besteht zugunsten des Handelsvertreters eine doppelte gesetzliche Vermutung, dass einerseits der Handelsvertreter Kunden angeworben hat und andererseits dass der Auftraggeber nach Beendigung noch erhebliche Vorteile haben wird.

In der Rechtsprechung und Rechtslehre besteht allerdings Uneinigkeit darüber, ob die Vermutungswirkung auch in dem Falle zur Anwendung kommt, in dem die Wettbewerbsklausel nichtig ist.

[Mehr lesen](#)

Franchise Teil 2: Risiken einer Requalifizierung von Franchiseverträgen nach belgischem Recht

In diesem zweiten Beitrag zu der Artikelserie über ausgewählte Themen im Zusammenhang mit Franchising in Belgien werden wir die Risiken für die Parteien beleuchten in dem Fall, dass ihr Franchisevertrag nach belgischem Recht requalifiziert und einer anderen Kategorie häufig geschützter Vereinbarungen zugewiesen wird.

Wie bereits in unserem ersten Teil dieser Serie erörtert, besteht in Belgien keine besondere gesetzliche Regelung über Franchiseverträge und bis dato sogar noch keine Legaldefinition von Franchise.

[Mehr lesen](#)

Recht auf indirekte Provisionen – „Andere Länder, andere Sitten“

Der Anspruch auf indirekte Provisionen nach dem belgischen Gesetz über den Handelsvertretervertrag (HVG), d.h. Art. 10 Nr. 3 HVG, unterscheidet sich insofern von der Regelung des § 87 Abs. 2 HGB als Art. 10 Nr. 3 HVG eine Exklusivität des Handelsvertreters innerhalb des Vertragsgebiets voraussetzt.

[Mehr lesen](#)

AIJA-Fachveranstaltung in München 11.-13. Oktober 2012

Rechtsanwalt David Diris wird am 12. Oktober 2012 im Rahmen einer Fachveranstaltung der AIJA zu dem Thema „Overriding mandatory rules with special regards to claims from the termination of distributorship agreements“ referieren.

[Weitere Informationen](#)

Folgen einer nichtigen Wettbewerbsklausel für die Vermutungswirkung im Rahmen des Anspruchs auf Ausgleichsentschädigung

I. Ausgangssituation

Enthält ein Handelsvertretervertrag eine Wettbewerbsklausel, besteht zugunsten des Handelsvertreters eine doppelte gesetzliche Vermutung:

- einerseits besteht gemäß Art. 24 § 3 Gesetz vom 13.04.1995 über den Handelsvertretervertrag (HVG) die Vermutung, dass der Handelsvertreter Kunden angeworben hat; und
- andererseits wird gemäß Art. 20 Abs. 2 HVG vermutet, dass der Auftraggeber nach Beendigung noch erhebliche Vorteile haben wird.

Diese doppelte Vermutungswirkung ist zuletzt in einer Entscheidung des Kassationshofes vom 25. März 2010 bestätigt worden. Die vorgenannte Entscheidung gewährt der doppelten Vermutung gemäß Art. 20 Abs. 2 HVG komplette Auswirkungen zu. Der Kassationshof bestimmte hiermit, dass, wenn der Handelsvertretervertrag eine Wettbewerbsklausel umfasste, die Voraussetzungen für einen Anspruch auf Kundenentschädigung – bis zum Beweis des Gegenteils – erfüllt sind.

II. Problemstellung

In der Rechtsprechung und Rechtslehre besteht allerdings Uneinigkeit darüber, ob die Vermutungswirkung auch in dem Falle zur Anwendung kommt, in dem die Wettbewerbsklausel nichtig ist.

Gemäß Art. 24 § 1 HVG ist die Wettbewerbsabrede nur gültig, wenn

- sie schriftlich abgefasst ist,
- sie die Arten Geschäfte betrifft, mit denen der Handelsvertreter vertraut war,
- sie sich nur auf das geografische Gebiet oder auf den Kundenkreis und das geografische Gebiet erstreckt, die dem Handelsvertreter zugewiesen waren,
- sie für längstens sechs Monate nach Vertragsbeendigung getroffen wird.

Der Verstoß gegen diese vorgenannten Bedingungen führt zur relativen Nichtigkeit der Wettbewerbsklausel.

Das Berufungsgericht Antwerpen urteilte in einer Entscheidung vom 02. Februar 2004, dass die Vermutungswirkung von dem Zeitpunkt an zur Anwendung kommt, an dem die Vereinbarung eine Wettbewerbsklausel enthält, unabhängig davon, ob diese wirksam ist oder nicht (Antwerpen 02.02.2004, RW 2006-07, afl. 6, 227). Dieser Meinung schloss sich auch das Handelsgericht Brüssel an (Handelsgericht Brüssel, 30.06.2008, RW 2009-10, afl. 24, 1011).

Anderer Ansicht ist dagegen das Berufungsgericht Lüttich, wonach der Handelsvertreter den Vorteil der Vermutungswirkung verliert, wenn die Wettbewerbsklausel nichtig ist (Lüttich, 13.12.2004, TBH 2005, afl. 9, 969).

III. Beurteilung

Der ersten Auffassung dürfte der Vorzug gegeben werden. Sollte die Nichtigkeit der Wettbewerbsklausel zur Folge haben, dass der Handelsvertreter den Vorteil der Vermutungswirkung verliert, würde er unangemessen benachteiligt werden, zumal es sich bei

dem Handelsvertreter in der Praxis oftmals um die schwächere Partei handelt, der eine Wettbewerbsklausel vorgesetzt wird...

Darüber hinaus enthält das Gesetz in dieser Hinsicht keinerlei Einschränkungen im Hinblick auf die Anwendbarkeit der Vermutungswirkung. Das Berufungsgericht Lüttich dürfte die Bestimmungen der Art. 24 § 3 und Art. 20 Abs. 2 HVG zu restriktiv zu Lasten des Handelsvertreters ausgelegt haben.

[Top](#)

Franchise Teil 2: Risiken einer Requalifizierung von Franchiseverträgen nach belgischem Recht

In diesem zweiten Beitrag zu der Artikelserie über ausgewählte Themen im Zusammenhang mit Franchising in Belgien werden wir die Risiken für die Parteien beleuchten in dem Fall, dass ihr Franchisevertrag nach belgischem Recht requalifiziert und einer anderen Kategorie häufig geschützter Vereinbarungen zugewiesen wird.

Wie bereits in unserem ersten Teil dieser Serie erörtert, besteht in Belgien keine besondere gesetzliche Regelung über Franchiseverträge und bis dato sogar noch keine Legaldefinition von Franchise. Infolgedessen sind die Parteien bei der Erfüllung ihrer Pflichten aus dem Franchisevertrag nach belgischem Recht nur an wenige zwingende Vorschriften gebunden. Allerdings müssen sie vorsorglich darauf achten, dass ihr Vertrag im Zuge der konkreten Umsetzung nicht unter Umständen requalifiziert wird. Vor allem die Qualifizierung als eine der nachfolgenden Vereinbarungen oder Verhältnisse kann für die Parteien ggfs. unangenehme Folgen nach sich ziehen:

- i. Vertriebsvertrag;
- ii. Arbeitsvertrag;
- iii. tatsächlicher Geschäftsführer der Franchisenehmer-Gesellschaft.

I. Requalifizierung als Vertriebsvertrag

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass ein Franchisevertrag viele Gemeinsamkeiten mit einem Vertriebsvertrag aufweist. Besonders im belgischen Recht laufen die Parteien deshalb Gefahr, dass ihr Franchisevertrag als Alleinvertriebsvertrag qualifiziert wird, der nach dem Gesetz vom 27. Juli 1961 über die einseitige Kündigung unbefristeter Alleinvertriebsverträge (nachfolgend Alleinvertriebsgesetz genannt) schutzwürdig ist.

Wird ein Franchisevertrag tatsächlich als geschützter Vertriebsvertrag im Sinne des Alleinvertriebsgesetzes qualifiziert, wird der Franchisenehmer häufig bei (ausdrücklicher oder nicht ausdrücklicher) vorzeitiger Kündigung Anspruch auf erhebliche Entschädigungszahlungen geltend machen können.

Das Risiko einer Requalifizierung betrifft vor allem Vertriebsfranchiseverträge und selten auch Produktions- und Dienstleistungsfranchising. Im Wesentlichen zeichnet sich das Vertriebsfranchising – genau wie ein Vertriebsvertrag – durch den Verkauf von Erzeugnissen im Rahmen eines strukturierten und beabsichtigten Verhältnisses im Hinblick auf den Weiterverkauf von diesen Erzeugnissen, ggf. unter Zugrundelegung zusätzlicher Bedingungen und Pflichten, aus.

In der belgischen Rechtslehre lassen sich im Zusammenhang mit der Frage, wie mit dieser Überlappung zwischen Vertriebsfranchising und schutzwürdigen Alleinvertriebsverträgen umzugehen ist, drei Ansätze herausstellen:

1. Eine erste Ansicht betrachtet das Vertriebsfranchising als Rahmenvereinbarung, die vollumfänglich in den Schutz des Alleinvertriebsgesetzes fällt, wenn sämtliche Voraussetzungen dieses Gesetzes erfüllt sind.
2. Die Ausschlusslehre besagt, dass der Vertriebsfranchisevertrag ein Vertrag sui generis ist und in Ermangelung spezifischer gesetzlicher Bestimmungen ausschließlich unter das Gemeinrecht fällt. Nach dieser Auffassung unterscheiden das Übertragen von Fachwissen und die verbindliche Zusammenarbeit zwischen Franchisenehmer und Franchisegeber den Franchisevertrag von dem schutzwürdigen Vertriebsvertrag.
3. Den Befürwortern der Absorptionstheorie zufolge ist auf die konkreten Pflichten der Parteien abzustellen. Liegt der Schwerpunkt der Pflichten auf dem Kauf und Verkauf, kann der Franchisevertrag als schutzwürdiger Alleinvertriebsvertrag qualifiziert werden.

II. Umqualifizierung als Arbeitsvertrag

Ein Franchisevertrag erfordert die enge Zusammenarbeit zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer, wobei der Franchisegeber Anweisungen und Richtlinien zu erteilen und deren Umsetzung zu beaufsichtigen hat, um die Uniformität des Franchisevertrages zu wahren. Allerdings erfolgt dies notwendigerweise ohne jegliche Form der Unterordnung.

Genau in diesem Punkt gerät der Franchisevertrag in das Fahrwasser des Arbeitsvertrags, der nach belgischem Recht in vielerlei Hinsicht zwingend zu Gunsten des Arbeitnehmers ausgerichtet ist.

In der belgischen Rechtsprechung wurde bereits darauf erkannt, dass der Grat zwischen Anleitung (Franchisevertrag) und Anweisung (Arbeitsvertrag) sehr schmal ist. Unter Zugrundelegung des sehr kasuistisch geprägten belgischen Arbeitsrechts muss das Gericht je nach Fall anhand konkreter Tatsachen beurteilen, ob ein Unterordnungsverhältnis vorliegt oder nicht.

Nachfolgende Parameter werden in der belgischen Rechtsprechung für die Beurteilung des Vorliegens eines Franchisevertrages herangezogen und deuten demzufolge nicht auf ein Unterordnungsverhältnis hin:

- Pflicht zum Ankauf von durch den Franchisegeber vorgegebenen Erzeugnissen;
- Kontrolle der Verkaufsergebnisse durch den Franchisegeber;
- Pflichten im Zusammenhang mit der Ausstattung, Versicherung und Werbung;
- Gebäude verbleiben im Eigentum des Franchisegebers;
- Pflicht zum Gebrauch vorgegebener Verpackungen;
- Pflicht zur Teilnahme an durch den Franchisegeber organisierten Besprechungen;
- Urlaub in Absprache mit dem Franchisegeber.

III. Requalifizierung als tatsächlicher Geschäftsführer einer Franchisenehmer-Gesellschaft

Artikel 530 belg. Gesellschaftsgesetzbuch besagt, dass nicht nur der rechtliche Geschäftsführer sondern auch alle Personen, die tatsächlich befugt gewesen sind, die Gesellschaft zu verwalten, im Falle der Insolvenz haftbar gemacht werden können, sofern der Beweis erbracht wird, dass sie einen erkennbaren erheblichen Fehler begangen haben, der zu der Insolvenz beigetragen hat.

Der Franchisegeber läuft demnach bei allzu weitgehender Einmischung in die Franchisenehmer-Gesellschaft Gefahr, als ein solcher tatsächlicher Geschäftsführer der insolventen Franchisenehmer-Gesellschaft qualifiziert zu werden.

Auch in diesem Zusammenhang erfolgt in der belgischen Rechtsprechung eine konkrete Abwägung anhand der vorliegenden Tatsachen. Das Berufungsgericht Mons entschied im Jahre 2003 beispielsweise, dass nachfolgende Parameter einen Franchisevertrag auszeichnen und infolgedessen nicht einer in dem Maße weitgehenden Einmischung entsprechen, die eine Requalifizierung als tatsächlicher Geschäftsführer rechtfertigen würde:

- Pflichten im Zusammenhang mit der Einrichtung des Geschäftslokals;
- Wahl des Buchhalters, Warenlager und Werbung;
- technischer und geschäftlicher Hilfsdienst.

IV. Fazit

Der Mangel an spezifischen Regelvorgaben in Kombination mit dem kasuistischen Ansatz der belgischen Rechtsprechung, z.B. auf dem Gebiet des Arbeitsrechts, führt zu erheblichen Unsicherheiten und Risiken, vor allem zum Nachteil des Franchisegebers. Zwar haben nationale und internationale Gewerkschaftsorganisationen sich um die Erstellung eines Codex bemüht,

doch wurden ihre Ansätze in der belgischen Rechtsprechung bereits ausdrücklich als unverbindlich zurückgewiesen, weshalb weiterhin Unsicherheit diesbezüglich besteht.

In dem dritten Teil dieser Serie werden wir uns deshalb mit dem vorläufig einzigen Aspekte von Franchiseverträgen befassen, der bisher in Belgien gesetzlich geregelt ist: die vorvertragliche Informationspflicht.

[Top](#)

Recht auf indirekte Provisionen – „Andere Länder, andere Sitten“

Der Anspruch auf indirekte Provisionen nach dem belgischen Gesetz über den Handelsvertretervertrag (HVG), d.h. Art. 10 Nr. 3 HVG, unterscheidet sich insofern von der Regelung des § 87 Abs. 2 HGB als Art. 10 Nr. 3 HVG eine Exklusivität des Handelsvertreters innerhalb des Vertragsgebiets voraussetzt.

Mit den unterschiedlichen Regelungen zum Anspruch auf indirekte Provisionen nach dem belgischen und dem deutschen Recht hatte sich das Berufungsgericht Mons auseinandersetzen. Der Berufungskläger, ein deutscher Handelsvertreter, vertreten durch unsere Kanzlei, beanspruchte im Rahmen des hiesigen Verfahrens gemäß § 87 Abs. 2 HGB indirekte Provisionen aus einem in Deutschland ausgeführten Handelsvertretervertrag gegen seinen Prinzipal.

I. Sachverhalt

Zwischen dem Berufungskläger und der Berufungsbeklagten wurde im Jahre 2000 ein Handelsvertretervertrag unterzeichnet, im Rahmen dessen der Berufungskläger mit den Exklusivitätsrechten für den Vertrieb von Teppichen in mehreren Postleitzahlengebieten in Deutschland betraut wurde.

Mit einem Schreiben vom 23.10.2001 setzte der Prinzipal sämtliche ihrer Handelsvertreter in Deutschland, darunter auch den Berufungskläger, davon in Kenntnis, dass zwei neue Handelsvertreter für Deutschland eingesetzt werden und er gebeten wurde, keine Kundenbesuche mehr im Namen des Prinzipals durchzuführen.

Dieses Schreiben blieb unwidersprochen. Erst fast vier Jahre später forderte der Berufungskläger die Berufungsbeklagte zur Vorlage eines Buchauszuges zur Berechnung seiner Provisionsansprüche auf.

Als Reaktion hierauf erhob die Berufungsbeklagte Klage beim Handelsgericht Tournai und begehrte u.a. Feststellung, dass der zwischen den Parteien bestehende Handelsvertretervertrag

wirksam durch die Berufungsbeklagte beendet worden ist. Der Berufungskläger forderte im Wege der Widerklage die Zahlung eines provisorischen Betrages von € 1 gemäß § 87 Abs. 1 und 2 HGB und Vorlage eines Buchauszuges zur Berechnung seiner Provisionen.

Das Handelsgericht Tournai erklärte das deutsche Recht auf den in Rede stehenden Handelsvertretervertrag für anwendbar und erklärte die Klage der Berufungsbeklagten für unbegründet. In Bezug auf die Widerklage des Berufungsklägers bestellte das Gericht auf dessen Antrag einen Sachverständigen, der mit der Aufstellung der dem Berufungskläger zustehenden Provisionsabrechnungen betraut wurde.

Der Sachverständige bezifferte die ausstehenden Provisionen des Berufungsklägers auf € 23.143,33. Das Gericht sprach dem Berufungskläger allerdings nur einen geringen Teil dieses Betrages zu, insofern die abgeschlossenen Geschäfte nicht vollständig auf seine Tätigkeit zurückzuführen waren im Sinne des § 87 Abs. 1 HGB.

Im Rahmen des Berufungsverfahrens untermauerte der Berufungskläger seine Ansprüche unter Hinweis auf § 87 Abs. 2 HGB, der dem Handelsvertreter auch einen Anspruch auf Provision für Geschäfte zugesteht, „die ohne seine Mitwirkung mit Personen seines Bezirks oder seines Kundenkreises während des Vertragsverhältnisses abgeschlossen sind“.

Der Berufungskläger machte geltend, dass sich § 87 Abs. 2 HGB von Art. 10 Nr. 3 HVG unterscheidet und ihm einen Anspruch auf indirekte Provisionen für Geschäfte zugesteht, die auf dem zugewiesenen Vertragsgebiet abgeschlossen wurden, selbst wenn der Handelsvertreter nicht mehr über Exklusivrechte verfügte.

II. Entscheidung

Das Berufungsgericht Mons folgte der Argumentation des Berufungsklägers und gab seiner Berufungsklage statt.

Zur Begründung bezog sich das Berufungsgericht insbesondere auf Art. 7 Abs. 2 der Handelsvertreterrichtlinie (Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter):

(2) Für ein während der Vertragsverhältnisse abgeschlossene Geschäfte hat der Handelsvertreter ebenfalls Anspruch auf die Provision,

- wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist oder
- wenn er die Alleinvertretung für einen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis hat und sofern das Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen worden ist, der diesem Bezirk oder dieser Gruppe angehört.

Gemäß Art. 7 Abs. 2 Satz 2 müssen die Mitgliedstaaten in ihr Recht die eine oder die andere der unter den vorgenannten Alternativen aufnehmen.

Während sich Belgien für die zweite Option entschieden hat (Art. 10 Nr. 3 HVG), hat Deutschland die erste Option innerhalb von § 87 Abs. 2 HGB umgesetzt. Nach deutschem Recht hat der Handelsvertreter demnach Anspruch auf indirekte Provisionen für die im Rahmen des zugewiesenen Bezirks oder Kundenkreises abgeschlossenen Geschäfte ab dem Zeitpunkt, in dem ihm ein genaues Vertragsgebiet oder ein genauer Kundenkreis zugewiesen wird, unabhängig davon, ob er über Exklusivrechte für diesen Bezirk oder Kreis verfügt oder nicht.

Der Berufungskläger behält demnach seinen Anspruch auf indirekte Provisionen, auch wenn er keine Kunden mehr angeworben hat, solange bis sein Vertrag beendet wird, auch wenn er zwischenzeitlich seine Exklusivrechte aufgeben hat.

III. Beurteilung

Das Berufungsurteil ist vor dem Hintergrund von Art. 7 Abs. 2 der Handelsvertreterrichtlinie richtig. Das Handelsgericht Tournai erklärte zwar das deutsche Recht für anwendbar, hat aber fälschlicherweise die nach Art. 10 Nr. 3 HVG geltenden Bedingungen für einen Anspruch auf indirekte Provision auf den anwendbaren § 87 Abs. 2 HGB übertragen.

Es reicht für § 87 Abs. 2 HGB dementsprechend aus, dass dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk zugewiesen wurde, selbst wenn der Prinzipal infolgedessen gezwungen ist, auf ein und dasselbe Geschäft zwei Mal Provision zu zahlen.

[Top](#)

[Weiterleiten](#)

IMPRESSUM

Anwaltssozietät KOCKS & PARTNERS

Legrandlaan 41
B-1050 Brüssel
info@kockspartners-law.be

T +32 26 26 14 41
F +32 26 26 14 40
<http://www.kockspartners-law.be>

Alle im Newsletter bereitgestellten Informationen sind trotz größter Sorgfalt bei der Auswahl und Bearbeitung unverbindlich und ersetzen keine individuelle Rechtsberatung unter Berücksichtigung der konkreten Fallgestaltung. Der Nutzer dieser Informationen handelt eigenverantwortlich und im eigenen Risiko. Wir übernehmen keine Verantwortung für den Inhalt der im Text genannten externen Links. Die Speicherung Ihrer Email-Adresse erfolgt ausschließlich zur Versendung der Rechtsnews. Sie wird keinesfalls an Dritte weitergegeben. Sollten Sie an der regelmäßigen Zusendung der Rechtsnews nicht interessiert sein, so bitten wir um Abmeldung über unterstehenden Link. Bei Abmeldung wird Ihre Email-Adresse gelöscht.

Urheberrecht © 2011 Kocks & Partners. Alle Rechte vorbehalten.

[Abmelden](#) | [Koordinaten aktualisieren](#)