
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG)

Wer wir sind:

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) vertritt als Dachorganisation der 80 deutschen Industrie- und Handelskammern (IHKs) mehr als 3,6 Mio. Mitgliedsunternehmen aller Branchen, Regionen und Größenklassen und damit das Gesamtinteresse der deutschen gewerblichen Wirtschaft. Er betreut und koordiniert darüber hinaus das Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) mit 130 Standorten in 90 Ländern weltweit.

Vorbemerkung:

Das Ziel, im Rahmen des REFIT-Programms die Effizienz und Leistungsfähigkeit der Rechtsetzung in der EU zu überprüfen, unterstützen wir ausdrücklich. In Bezug auf die Handelsvertreter-Richtlinie halten wir jedoch weder eine Abschaffung noch eine wesentliche Änderung für erforderlich.

Die Erfahrungen der IHKs aus der Beratung von Handelsvertretern und Unternehmen zeigen, dass sich die Handelsvertreterrichtlinie als ein praktisches und zielführendes Werkzeug erwiesen hat. Die positiven Aspekte und Wirkungsweisen der Richtlinie überwiegen deutlich. Sie stellt einen gesetzlichen Handlungsrahmen dar, in dem wirtschaftliche Absprachen und Geschäftsbeziehungen langfristig für alle Vertragspartner in befriedigender Weise geregelt werden können. Die Handelsvertreterrichtlinie enthält Bestimmungen, die ausgewogen sind und keine Selbstverständlichkeiten regulieren. Darüber hinaus hat sie in den Mitgliedstaaten über die Jahrzehnte eine stabile Rechtspraxis entwickelt und ein hohes Maß an Rechtssicherheit geschaffen, sodass die Rahmenbedingungen für alle Akteure klar vorhersehbar sind. Hinzu kommen Harmonisierungseffekte durch die Rechtsprechung, denn die nationalen Gerichte sind verpflichtet, ihr nationales Recht richtlinienkonform ausulegen. Durch die Vorabentscheidungen des EuGH ist bereits eine bemerkenswerte Vereinheitlichung des europäischen Handelsvertreterrechts erzielt worden (siehe z. B. Samen/Tamoil-Entscheidung des EuGH vom 26.3.2009, Rechtssache C-348/07). Von dieser Rechtssicherheit profitieren Handelsvertreter und Unternehmen sowohl bei einer Tätigkeit in Deutschland wie auch grenzüberschreitend gleichermaßen.

Im Ergebnis sind wir jedoch auch der Ansicht, dass keine Veranlassung besteht, das Schutzniveau der Richtlinie für die Handelsvertreter noch weiter anzuheben. Auch in Zukunft muss deutlich wer-

den, dass Handelsvertreter selbstständige Unternehmer sind, die auch eigenes unternehmerisches Risiko tragen müssen. Eine Annäherung an ein Schutzniveau entsprechend dem von Arbeitnehmern oder Verbrauchern lehnen wir ab.

1. Angaben zu Ihrem Unternehmen / Ihrer Organisation / Ihrer Person

Sie antworten als

- Handelsvertreter oder **Organisation, die Handelsvertreter vertritt** UND
- Firma (Unternehmer), das/der die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nimmt oder **Organisation, die Unternehmer vertritt**

Bitte geben Sie Ihren vollständigen Namen an (Organisation, Behörde, Unternehmen..)

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK e. V.)

Vertretung bei der Europäischen Union

Dr. Bettina Wurster

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an

19 A-D, Avenue des Arts

1000 Brüssel, Belgien

Tel.: 02-286-1663

Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse an

wurster.bettina@dihk.de

Falls Sie im Namen einer Organisation oder eines Verbandes antworten, geben Sie bitte die Länder an, die Sie vertreten.

Deutschland

2. Fragebogen

2.1 Allgemeine Fragen zur Handelsvertreter-Richtlinie

Erleichtern Ihnen die Rechtsvorschriften die grenzübergreifende Handelsvertretung?

Erheblich

Welche sind die Hauptkosten und -Vorteile der Richtlinie für i) Handelsvertreter und ii) Unternehmer?

Zu den Hauptkosten liegen uns keine Daten vor.

- i) Handelsvertreterverträge müssen in jedem Vertragsrecht der EU mit den zwingenden Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie übereinstimmen. Dies erleichtert Verhandlungen und Vertragsabschlüsse über Grenzen hinweg, führt zur Einsparung von Beratungskosten und zu geringen Übersetzungskosten, da die Richtlinie in 23 Sprachen verfügbar ist. Zudem ist keine Rechtsberatung in allen Mitgliedstaaten der EU erforderlich. Die Vertragsparteien müssen sich nicht mit den jeweiligen Rechtssystemen auseinandersetzen, der Handelsvertreter kann sich sicher sein, dass er nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz hat. Dies gilt auch für Verträge mit Herstellern aus Drittstaaten, denn zwingende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie wie der Ausgleichsanspruch dürfen selbst durch eine gültige Rechtswahl außereuropäischen Rechts oder eines außereuropäischen Gerichtsstandes nicht umgangen werden. Die Handelsvertreterrichtlinie hat für viele kleine und mittlere Handelsvertreterbetriebe den Abschluss mit ausländischen Geschäftspartnern erst ermöglicht. Sie bietet ihnen die Chance, am internationalen Warenverkehr konkurrenzfähig teilzunehmen.

Durch die Digitalisierung von Geschäftsprozessen, insbesondere von Geschäftsanbahnung und der Gestaltung von neuen Vertriebskanälen, kommt es derzeit zu einer Veränderung der traditionellen Handelsstrukturen. Diese Weiterentwicklung verändert die Abläufe in der Warenwirtschaft stark. Umso wichtiger ist es für den Berufszweig der Handelsvertreter, mithilfe der vorhandenen rechtlichen Stabilität ihre Geschäftsbeziehungen klar, nachvollziehbar und nachhaltig regeln zu können.

- ii) Unternehmen profitieren in gleicher Weise von der Richtlinie, da die Handelsvertretungsverträge, egal welches nationale Recht dem jeweiligen Vertrag zugrunde liegt, mit den zwingenden Regelungen der Richtlinie übereinstimmen müssen. Insbesondere, wenn ein Unternehmen mit verschiedenen Handelsvertretern in unterschiedlichen Mitgliedstaaten der Europäischen Union arbeitet, erleichtert der einheitliche Rechtsrahmen die internationale Tätigkeit. Die Handelsvertreter agieren als Vermittler zwischen dem Unternehmen und den Kunden; sie sind eine attraktive und kosteneffiziente Lösung für Unternehmen, um direkten Zugang zu einer Reihe von Kunden in anderen EU-Mitgliedsstaaten ohne große Investitionen zu gewinnen. Handelsvertreter fungieren dabei als echte Marktpartner; sie tragen dazu bei, die Kosten zu senken und helfen, effiziente und wettbewerbsfähige Lieferketten aufzubauen.

Die Vorteile sind im Wesentlichen:

- Vermeidung von Kosten durch unnötig komplizierte Vertretungsverträge.
- Geringer Diskussionsbedarf bei der Vertragsabfassung, weil die europäische Regelung die Basis ist.

- Ökonomischer Gebrauch von Musterverträgen, die auf europäischen Regelungen basieren.
- Einheitlichkeit des Vertragsverhältnisses mit dem gesamten europäischen Außendienst.
- Appellationsmöglichkeit an ein europäisches Gericht
- Beseitigung von Hindernissen für den innergemeinschaftlichen Handel.
- Durch den einheitlichen Rechtsrahmen sind etwaige Risiken bei der Ausweitung der Vertriebsorganisation in andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit Handelsvertretern überschaubar, da man mit den gesetzlichen Regelungen bereits vertraut ist.

Welche Auswirkungen hat die Richtlinie für KMU i) als Handelsvertreter und ii) als Unternehmer?

- i) positive Auswirkungen
- ii) positive Auswirkungen

Überwiegt der Nutzen der Richtlinie aus der Perspektive des Gesamtmarktes deren Kosten?
Nutzen überwiegt deutlich

2.2 Meinung zur Zukunft der Richtlinie

Ist die Richtlinie mit Blick auf ihre Ziele immer noch zweckmäßig?

Bitte bewerten Sie die Richtlinie anhand einer Skala von 1 (überhaupt nicht zweckmäßig) bis 10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)

9

Bitte erläutern:

Die IHKs erreichen konkrete Rechtsfragen von Unternehmen und Handelsvertretern, z. B. zu vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten auf Basis der aktuellen Gesetzeslage der §§ 84 ff. HGB, Fragen zum Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB oder Fragen zu den Rechten und Pflichten der Vertragsparteien. Eine gehäufte Zahl an grundsätzlicher Kritik am Handelsvertreterrecht können die IHKs aus ihrer Beratungspraxis heraus nicht feststellen. Sowohl Unternehmen als auch Handelsvertreter sind im Großen und Ganzen mit den Regelungen zufrieden. Ihre Bedarfe, insbesondere nach Rechtssicherheit, dem identischen Mindestschutz für Handelsvertretungen in der EU sowie den wichtigsten Vertragsinhalten, werden durch die Regelungen der Richtlinie abgedeckt.

Was ist der Mehrwert der EU-Rechtsvorschriften in diesem Bereich?

Sowohl für Unternehmen als auch Handelsvertreter ist es wichtig und praktisch, dass sie auf europäischer Ebene nur mit einem Rechtssystem arbeiten müssen. Der Abschluss von Verträgen wird vereinfacht, die Sicherheit im innereuropäischen Handel dadurch gestärkt. Letzteres gilt für die Handelsvertreter auch für den Abschluss von Verträgen mit Unternehmen aus Drittstaaten. Die Möglichkeit, unkompliziert über die Grenzen hinweg zu handeln, fördert wirtschaftliche Aktivität sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen und Wohlstand.

Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen?

Die Aufhebung der Richtlinie wird sowohl von den Handelsvertretern als auch von den Unternehmen als massiver Rückschritt für den grenzüberschreitenden Vertrieb gesehen. Sie befürchten, dass sie nach Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie im schlimmsten Fall 28 verschiedenen Arten des Handelsvertreterrechts ausgesetzt sind. Für neue Mitgliedstaaten bestünde nicht mehr die Notwendigkeit der Angleichung ihrer Rechtsordnung an den Richtlinieninhalt. Rechtsunsicherheit, erhebliche Zeitverluste, hohe anwaltliche Beratungskosten sowie hohe Gerichtskosten bei Streitigkeiten werden erwartet. Dies dürfte sowohl die Inanspruchnahme, insbesondere durch KMU, wie auch die Übernahme von Handelsvertretungen in anderen Ländern erschweren oder gar unattraktiv werden lassen. In jedem Fall würden sich die Vertragsverhandlungen erheblich verlängern. Die Handelsvertreter befürchten außerdem, dass Unterschiede in den nationalen Rechtsordnungen zu einem Wettbewerb um das niedrigste Schutzniveau führen könnten, sowie dazu, dass europaweit agierende Unternehmen auf das für sie günstige Recht ausweichen (forum shopping). Dies könnte die Anzahl der internationalen Vertretungen durch Handelsvertreter wie auch den gesamten europäischen Warenumsatz verringern.

2.3 Angaben zum Markt der Handelsvertretung (sofern verfügbar)**Handelsvertreter oder deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)****Wie hat sich der von der Richtlinie betroffene Gesamtmarkt der Handelsvertreter entwickelt, insbesondere hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen und des Gesamtumsatzes?**

Laut Eurostat waren 2011 ca. 590.000 B2B-Handelsvertreter mit einem Gesamtumsatz von mehr als 260 Milliarden Euro in der EU aktiv. Im Jahr 2003 waren es lediglich 523.000 Handelsvertreter mit einem Umsatz von 200 Milliarden. Gesamteuropäisch lässt sich also eine Zunahme der Handelsvertreteraktivität verzeichnen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes¹ ist die Anzahl

¹ <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online/logon?sequenz=tabelleErgebnis&selectionname=45341->

der Handelsvermittlungsunternehmen auf der Großhandelsstufe nach von 40.495 am 31.12.2011 auf 41.916 am 31.12.2012 gestiegen. Ebenfalls ist die Anzahl der Beschäftigten bei den Handelsvermittlern von 94.298 auf 101.128 gewachsen. Davon waren Ende 2011 60.985 Arbeitnehmer, deren Anzahl sich bis zum Ende des Jahres 2012 auf 63.836 erhöht hat. Damit lässt sich auch in Deutschland eine Zunahme der Handelsvertreterstätigkeit verzeichnen.

Die IHKs beobachten in manchen Unternehmen eine leichte Tendenz, nach der mehr angestellte Reisende beschäftigt werden und nicht mehr Handelsvertreter. Der Grund ist wirtschaftlicher Natur, der Ausgleichsanspruch wird als zu teuer bewertet.

Inwieweit hat die Handelsvertreter-Richtlinie diese Entwicklungen beeinflusst?

Die Richtlinie ist bislang in ihrer 1986 verabschiedeten Form ohne eine Änderung ausgekommen. Hieran wird die Wirksamkeit und Praktikabilität der Richtlinie ersichtlich. Somit hat die Handelsvertreter-Richtlinie maßgeblich dazu beigetragen, dass der Markt sich zu seiner heutigen Größe entwickeln konnte.

Was ist die typische Größe von Handelsvertreter-Unternehmen in Ihrem Land (ungefährer Anteil der Einzelunternehmen, KMU und Großunternehmen an der Gesamtzahl der Handelsvertreter)?

Die Handelsvermittlung ist ein Wirtschaftsbereich mit kleiner und mittelständischer Struktur. Der Schwerpunkt liegt bei Kleinst- und Kleinunternehmen (keine Beschäftigten bzw. ein bis drei Beschäftigte). Etwa 70% der Handelsvertreter sind Einzelunternehmen. Üblicherweise vertritt ein Handelsvertreter mehrere Unternehmen.

Sind Handelsvertreter in der Regel an B2B- oder B2C-Geschäften beteiligt (ungefährer Anteil des Gesamtumsatzes mit Unternehmen / Verbrauchern am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

Überwiegend sind die Handelsvertretungen im B2B-Bereich tätig. Die Hauptkunden lassen sich im produzierenden Gewerbe wie auch im Handel finden. Die Unternehmen schätzen besonders die Marktkenntnisse und Kontakte der Handelsvertreter, die den Zugang zu neuen Märkten erheblich erleichtern können. Über die Markterschließung hinaus bieten Handelsvertreter Dienste an, die im B2B aber auch im B2C-Bereich von Nutzen sein können. Laut einer Statistik des CDH liegt der von B2B Handelsvertretern vermittelte Warenumsatz im Jahr 2012 bei ca. 212 Mrd. Euro. Umsatzzahlen zum B2C-Bereich liegen uns nicht vor.

0001&sachmerkmal=WZ08H2&sachschluessel=WZ08-46,WZ08-461,WZ08-462,WZ08-463,WZ08-464,WZ08-465,WZ08-466,WZ08-467,WZ08-469&&leerzeilen=false

Inwieweit erfolgt die Handelsvertretung grenzübergreifend (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

Die Anzahl an ausländischen Vertretungen hat erheblich zugenommen, Tendenz weiterhin steigend. Schätzungsweise vertritt die Hälfte aller Handelsvertretungen mindestens ein ausländisches Unternehmen in Deutschland bzw. ein deutsches Unternehmen im Ausland. Bei den Handelsvertretungen mit ausländischen Partnern ist der internationale Verflechtungsgrad recht hoch. Dies sei auf die Handelsvertreterrichtlinie zurückzuführen.

Auch die Umsatzentwicklung verläuft in Bezug auf das Auslandsgeschäft positiv, mit steigender Tendenz. Detaillierte Zahlen zu den Umsatzanteilen liegen uns allerdings nicht vor.

Unternehmer bzw. deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)

Welche ist die typische Größe von Firmen (Unternehmern) in Ihrem Land, die die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nehmen (ungefährer Anteil der KMU bzw. Großunternehmen an der Gesamtzahl von Unternehmern, die die Dienste einer Handelsvertretung in Anspruch nehmen)?

Hierzu liegen uns keine genauen Daten vor. Grundsätzlich sind die Dienste von Handelsvertretern in besonderem Maße für KMUs von Bedeutung und Wert. Die Handelsvertreter bieten ihnen einen verlässlichen und praktikablen Weg zur Erschließung neuer Absatzmärkte bei geringem eigenem Risiko.

Welche sind die wichtigsten Wirtschaftszweige, die die Dienste von Handelsvertretern beanspruchen?

Auch hierzu liegen keine detaillierten Aufstellungen vor. Handelsvermittler bewegen sich in nahezu sämtlichen Branchen, ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem produzierenden Gewerbe und im Handel. Handelsvermittler sind sowohl im Investitions- als auch im Konsumgüterbereich tätig. Darüber hinaus sind sie aber durchaus auch im Bereich Dienstleistungen zu finden.

Inwieweit werden die Dienste von Handelsvertretungen grenzübergreifend in Anspruch genommen (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte in der EU bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Unternehmern, die die Dienste von Handelsvertretungen in Anspruch nehmen)?

Hierzu liegen uns keine Daten vor.

Welche sind für Unternehmer die Hauptgründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern?

Eine nachhaltige Beziehung zwischen Unternehmen und Kunde kann nur dann aufgebaut werden, wenn das Unternehmen zum Absatz seiner Produkte mit einer eigenen Vertriebsorganisation mit Handelsvertretern am Markt agiert. Durch das Engagement von Handelsvertretern werden neue Absatzmärkte erschlossen. Unternehmen profitieren dabei von den Marktkenntnissen der Handelsvertreter und von ihren Kontakten.

Für den Kunden ist der Handelsvertreter nicht anonym. Der Kunde weiß, dass Anregungen und Bedürfnisse über den Handelsvertreter direkt an das Unternehmen weitergeleitet werden. Der schnelle Informationsaustausch zwischen Unternehmen und Kunden ist ein entscheidender Vorteil des Einsatzes von Handelsvertretern beim Warenabsatz. Den Handelsvertretern kommt eine wichtige Bedeutung im Rahmen unternehmerischer Aktivitäten zu, denn sie tragen mit ihrem Vermittlungserfolg wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Handelsvertreter haben durch ihre Vermittlungsbemühungen auch Einfluss auf Produktentwicklungen, weil sie durch die besondere Kundennähe wissen, was der Markt benötigt. Sie tragen in diesem Sinne auch Verantwortung für die abzusetzenden Produkte und bringen das spezielle Unternehmens-Know-How an den Kunden. Mit Handelsvertretern kann ein Unternehmen schnell und flexibel auf eine sich ändernde Marktsituation und Kundenwünsche reagieren.

Somit bietet sich den Unternehmen ein kostengünstiger Weg zur Generierung neuer Kundenpotenziale bei geringem Risiko. Die Kosten für einen Handelsvertreter sind durch seine Kopplung an Umsatz bzw. Erfolg eine kalkulierbare Größe für jedes Unternehmen.