FINGERHUT

Vertrags- und Formularbuch

herausgegeben von

Dr. Gundo Kroh

bearbeitet von

Dr. Michael Fingerhut
Stefan Karg
Dr. Gundo Kroh
Herrad Küster
Rolf Ritzinger
Tobias Schwartz
Markus von Wallenrodt
Steuerberater

Rechtsanwälte in München

12. Auflage

Carl Heymanns Verlag

§ 40 Vertragshändler

***Vorbemerkung*:**

Wer Ware einkauft und sie im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiterverkauft, kann Vertragshändler sein (auch Eigenhändler genannt). Vertragshändler ist ein Kaufmann, dessen Unternehmen in die Vertriebsorganisation eines Herstellers von Markenwaren eingegliedert ist. Durch Vertrag mit dem Hersteller oder einem von ihm eingesetzten Zwischenhändler übernimmt es der Vertragshändler ständig, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung die Waren im Vertragsgebiet zu vertreiben und ihren Absatz zu fördern.
Der Vertragshändler muss ein Warenlager unterhalten. Oft muss er vom Hersteller bestimmte Mindestmengen abnehmen. Andererseits räumt ihm der Hersteller häufig ein Alleinvertriebsrecht ein, wonach ausschließlich der Vertragshändler die Waren in einem bestimmten Gebiet vertreiben darf. Je nach Ausgestaltung des Alleinvertriebsrechts sind im Gebiet des Vertragshändlers dann nicht nur keine weiteren Vertragshändler zugelassen; vereinbart werden kann überdies, dass auch der Hersteller selbst im Gebiet des Vertragshändlers nicht tätig werden darf.
Ist für den Vertragshändlervertrag deutsches Recht einschlägig, etwa weil die Parteien dies vereinbart haben, gelten die gesetzlichen Bestimmungen zum Handelsvertreter entsprechend (hierzu vorstehend 8. Abschnitt). Insbesondere kann der Vertragshändler bei Vertragsbeendigung einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB analog haben. Dies ist dann der Fall, wenn sein Unternehmen in das Vertriebssystem des Herstellers eingegliedert und er zur Überlassung des von ihm geworbenen Kundenstamms verpflichtet ist, etwa durch eine Berichtspflicht.
In europarechtlicher Hinsicht können die Wettbewerbsregeln der Art. 81 und 82 EG-Vertrag in der Fassung vom 02.10.1997 (zuletzt geändert am 25.04.2005) zu beachten sein. Nach Art. 81 EG-Vertrag sind Vereinbarungen zwischen Unternehmern verboten, die geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedsstaaten zu beeinträchtigen, und die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken (so genanntes Kartellverbot). Nach Art. 82 EG-Vertrag ist die missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung verboten, soweit diese zu Beeinträchtigungen des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten führen kann (so genanntes Missbrauchsverbot). Anders als für Vertragshändler gelten die Art. 81 und 82 EG-Vertrag grundsätzlich nicht für Handelsvertreter, weil jene als bloße Vermittler des Vertragsschlusses bzw. als Abschlussvertreter keinerlei finanzielles oder geschäftliches Risiko im Hinblick auf die vermittelten Verträge übernehmen.
Allerdings sind Vertragshändler von den vorstehenden europarechtlichen Verboten häufig befreit: Für Vertragshändler mit Alleinvertriebsrecht gilt die EG-VO 1983/83 vom 22.06.1983. Gemäß Art. 2 Abs. 2 b) EG-VO 1983/83 ist die Ausschließlichkeitsbindung eine freigestellte, d.h. erlaubte Verpflichtung (vgl. Art. 81 Abs. 3 EG-Vertrag). Ausschließlichkeitsbindung bedeutet, dass der Vertragshändler ausschließlich Waren des Herstellers beziehen darf. Sie ist die Kehrseite des Alleinvertriebsrechts des Vertragshändlers, d.h. seines ausschließlichen Bezugsrechts.
Gemäß Art. 2 Abs. 2 a) EG-VO 1983/83 kann dem Alleinvertriebshändler zusätzlich ein Konkurrenzverbot auferlegt werden, das es ihm untersagt, Konkurrenzwaren herzustellen oder zu vertreiben. Dieses Konkurrenzverbot muss auf die Dauer des Vertragshändlervertrags beschränkt werden. Dadurch soll der Alleinvertriebshändler gezwungen werden, seine Verkaufsbemühungen auf die Vertragswaren und auf das Vertragsgebiet zu konzentrieren.
Aus kartellrechtlichen Gründen bedarf ein Alleinvertriebsvertrag der Schriftform. Der gesamte Vertrag einschließlich Nebenabreden muss schriftlich niedergelegt und unterzeichnet werden. Vom Schriftformerfordernis ausgenommen sind nur solche Abreden, die keinen Einfluss auf die Entscheidungen der Kartellbehörden oder der Gerichte haben können.

1

Vertrag

zwischen

Firma _____ in _____
– nachfolgend Hersteller genannt –

und

Firma _____ in _____
– nachfolgend Händler genannt –

I. Vertragsgegenstand

1. Der Hersteller räumt dem Händler das Recht ein, die vom Hersteller hergestellten Waren einschließlich Ersatzteilen, die in Anlage 1 im Einzelnen aufgeführt sind (Vertragswaren), exklusiv im Gebiet

   _____ (Vertragsgebiet)

   zu vertreiben sowie für die Vertragswaren Kundendienst zu leisten.

2. Der Händler handelt ausschließlich im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Er ist nicht berechtigt, für den Hersteller zu handeln.

II. Pflichten des Händlers

1. Der Händler verpflichtet sich, die Vertragswaren im Vertragsgebiet privaten oder gewerblichen Endkunden anzubieten.
2. Der Händler verpflichtet sich zu Mindestabnahmen der Vertragswaren. Die Mindestabnahmen sind in Anlage 2 im Einzelnen aufgeführt und werden vom Hersteller einmal pro Kalenderjahr angemessen aktualisiert.
3. Erfüllt der Händler die Mindestabnahmen nicht, hat er an den Hersteller für jede Differenz zwischen Mindestabnahme und tatsächlich abgenommener Menge einen Betrag in Höhe von € _____ pro Stück zu zahlen.
4. Der Händler wird die Vertragswaren nicht an solche Dritte veräußern, die ihren Geschäfts- oder Wohnsitz außerhalb des Vertragsgebiets haben. Soweit Kaufanfragen solcher Dritter an den Händler gestellt werden, wird er sie umgehend an den Hersteller oder den zuständigen Vertragshändler weiterleiten.
5. Der Händler verpflichtet sich, für die Dauer der Vertragslaufzeit in seinem Vertragsgebiet auf eigene Kosten Werbung für die Vertragsprodukte zu machen. Dabei hat er sich mit dem Hersteller hinsichtlich Art und Weise der Werbung abzustimmen. Der Hersteller wird den Händler dabei beraten und unterstützen. Der Händler darf die gewerblichen Schutzrechte des Herstellers nutzen, insbesondere seine Markenrechte.

III. Pflichten des Herstellers

1. Der Hersteller verpflichtet sich, den Händler bei der Errichtung und Ausgestaltung seines Geschäftsbetriebs sowie bei der Durchführung des Kundendienstes zu beraten und unterstützen.
2. Der Hersteller ist verpflichtet, dem Händler die Vertragswaren gemäß seiner aktuellen Preisliste zu verkaufen und ihm innerhalb von _____ Wochen ab Datum der Auftragsbestätigung zu liefern; die Preisliste wird vom Hersteller einmal pro Kalenderjahr angemessen aktualisiert; die derzeit aktuelle Preisliste ist diesem Vertrag beigefügt als Anlage 3.

4. Die Parteien sind sich darüber einig, dass der Händler die Weiterverkaufspreise nach den Marktbedürfnissen im Vertragsgebiet eigenverantwortlich festlegt.
5. Der Hersteller ist berechtigt, einzelne Vertragswaren aus seinem Warensortiment und somit aus Anlage 1 zu streichen, wenn er die betroffenen Waren nicht mehr herstellt. Der Händler kann hieraus keine Rechte herleiten, wenn der Hersteller die Streichung mindestens drei Monate vor der letztmöglichen Bestellung ankündigt.
6. Der Hersteller verpflichtet sich, während der Laufzeit dieses Vertrags im Vertragsgebiet keine Vertragswaren an Dritte zu verkaufen.
7. Soweit der Hersteller über Werbematerial hinsichtlich der Vertragswaren verfügt, wird er dies dem Händler unentgeltlich zur Verfügung stellen. Nach Beendigung dieses Vertrags hat der Händler das gesamte, noch vorhandene Werbematerial zurückzugeben, welches ihm vom Hersteller überlassen wurde.

IV. Kundendienst

1. Der Hersteller leistet dem Händler für sämtliche Vertragswaren Mängelhaftung nach den gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Rechts.
2. Der Händler leistet seinerseits seinen Kunden Mängelhaftung nach den im Vertragsgebiet geltenden gesetzlichen Bestimmungen.
3. Für die Durchführung von Reparaturarbeiten (Mängelbeseitigung) darf der Händler nur solche Ersatzteile verwenden, die der Hersteller vertreibt oder zumindest empfiehlt.

V. Laufzeit

Dieser Vertrag wird für die Dauer von zwei Jahren ab Datum der Unterzeichnung geschlossen. Er verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr, wenn er nicht von einer Partei mit einer Frist von sechs Monaten vor Vertragsablauf gekündigt wird.

VI. Geheimhaltung

Der Händler ist verpflichtet, auch nach Beendigung des Vertrags alle ihm während der Geschäftsbeziehung zur Kenntnis gelangten Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Herstellers geheim zu halten.

VII. Pflichten bei Vertragsende

Der Hersteller ist verpflichtet, den Lagerbestand des Händlers an Vertragswaren einschließlich Ersatzteilen zum Einkaufspreis gemäß Anlage 3 zurückzukaufen. Ist der Lagerbestand ganz oder teilweise nicht mehr neuwertig (d.h. älter als ein Jahr, gerechnet ab Lieferung), kauft der Hersteller zum Verkehrswert zurück.

VIII. Ausgleichsanspruch

Soweit der Händler keine Niederlassung in einem EU-Staat oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum hat, steht ihm nach Beendigung dieses Vertrags kein Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB analog zu.

IX. Rechtswahl und Gerichtsstand

Dieser Vertrag richtet sich ausschließlich nach deutschem Recht; Gerichtsstand ist München.

X. Sonstiges

1. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform.
2. Sollte eine Bestimmung ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, bleibt dieser Vertrag im Übrigen wirksam. Die Parteien verpflichten sich, die unwirksame Bestimmung durch eine solche zu ersetzen, die dem gewollten Zweck wirtschaftlich entspricht.

XI. Anlagen

Folgende Anlagen sind Vertragsbestandteil:

Anlage 1: Vertragswaren;

Anlage 2: Mindestabnahmen;

Anlage 3: Preisliste.

_____, den _____

_____ _____

(Hersteller) (Händler)

Anmerkungen:

Zu IV.: In der Praxis regeln die Parteien die Mängelhaftung des Herstellers häufig nicht durch die gesetzlichen Bestimmungen, sondern durch Allgemeine Geschäftsbedingungen des Herstellers. Im Hinblick auf die Mängelhaftung des Händlers gegenüber seinen Kunden ist es gebräuchlich, dass der Hersteller dem Händler Richtlinien vorgibt. Beispielsweise kann es im Interesse des Herstellers liegen, wenn Reparaturarbeiten grundsätzlich bei ihm durchgeführt werden und nicht beim Händler; für diesen Fall muss geregelt werden, welche Partei die Kosten der Warenrücksendung trägt.

Zu V.: Die Kündigungsfrist kann auch progressiv ausgestaltet werden. Beispielsweise können die Parteien vereinbaren, dass sie sich nach fünf Jahren von sechs Monaten auf zwölf Monate verlängert.

Zu VII.: Dieser Punkt ist konfliktträchtig. Über den Rückkauf des Warenbestands, insbesondere über die Rückkaufspreise, entsteht in der Praxis oft Streit. Denkbar ist, dass die Parteien schon bei Abschluss des Vertrags einen Dritten benennen, der den Verkehrswert im Streitfall für beide Parteien verbindlich ermittelt.

Zu VIII.: Diese Bestimmung ist gemäß § 92c HGB wirksam. Im Umkehrschluss bedeutet sie, dass der Ausgleichsanspruch innerhalb des Gebietes der Europäischen Gemeinschaft sowie des Europäischen Wirtschaftsraums nicht ausgeschlossen werden kann.