



Gerade im Ausland sprechen gute Gründe dafür, eigene Produkte nicht selbst zu vertreiben, sondern dies Spezialisten wie Handelsvertretern, Vertragshändlern oder Franchisenehmern zu überlassen. Da das US-Recht jedoch ein dem deutschen Recht entsprechendes Handelsvertreterrecht nicht kennt, ist es ratsam, sich der Unterschiede beider Rechtsordnungen bewusst zu sein. Gleichsam ein „Dauerbrenner“ des deutschen Handelsvertreterrechts ist dabei der Handelsvertreterausgleich, der dem Handelsvertreter nach Vertragsbeendigung zu gewähren ist.

Handelsvertreter, Vertragshändler und Franchisenehmer:

Gibt es einen Ausgleichsanspruch entsprechend §89 HGB auch in den USA?

Das deutsche Handelsvertreterrecht billigt dem Handelsvertreter in der Mehrheit der Fälle nach Vertragsbeendigung den sog. Handelsvertreterausgleich zu. Dieser Ausgleich, häufig auch als Abfindung bezeichnet, soll ihn dafür entlohnen, dass er durch seine Geschäftstätigkeit einen neuen Kundenstamm aufgebaut und/oder einen bestehenden gepflegt, einen „good will“ geschaffen und damit die Grundlage für Folgegeschäfte auch nach Beendigung seiner Tätigkeit für den Geschäftsherrn gelegt hat, von denen dieser im Nachhinein profitiert.

Einen derartigen „good will“ schaffen auch Vertragshändler und Franchisenehmer. Aufgrund der vergleichbaren Interessenlage und der strukturellen Ähnlichkeit zum Handelsvertreter steht daher auch diesen Vertriebspersonen nach Vertragsbeendigung unter Umständen ein Ausgleichsanspruch zu.

Die Bedeutung des Ausgleichsanspruchs sollte nicht unterschätzt werden. Auch wenn der Ausgleich gesetzlich auf eine durchschnittliche Jahresprovision bzw. – Vergütung begrenzt wird, kann er im Einzelfall erheblich ins Gewicht fallen und durchaus in die Millionen gehen.

Ein derartiger Ausgleich des „Sales Agent“, „Distributors“ oder „Franchisees“ ist dem US-Recht hingegen völlig fremd.

*Rechte und Pflichten des Handelsvertreters sind im HGB umfassend geregelt.
Dem US-Recht ist ein derartiges Handelsvertreterrecht fremd.*

Wir wollen Ihnen daher einen kurzen Überblick über das Recht der Vertriebsperson auf Ausgleichszahlung nach Vertragsende in den USA und in Deutschland geben und klären, ob – und wenn ja wie – die Verpflichtung zur Ausgleichszahlung umgangen werden kann.

I. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters in Deutschland

Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen, sodass nur der Unternehmer Vertragspartner wird, nicht aber der Handelsvertreter selbst.

Rechte und Pflichten des Handelsvertreters sind im HGB umfassend geregelt.

Von besonderer Bedeutung ist dabei der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters gem. § 89b HGB, der dreierlei voraussetzt, nämlich erstens die Beendigung des Vertragsverhältnisses, zweitens, dass der Unternehmer auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses noch von den durch den Handelsvertreter geschaffenen Geschäftsverbindungen erheblich profitiert und drittens, dass der Ausgleichsanspruch unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

Dass der Geschäftsherr von den Geschäftsverbindungen erheblich profitiert wird üblicherweise bereits dann bejaht, wenn er die Geschäftsbeziehungen weiter nutzt oder zumindest nutzen könnte.

Letztlich darf der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters auch nicht ausgeschlossen sein. Dies ist der Fall, wenn der Handelsvertreter selbst das Vertragsverhältnis gekündigt hat, ohne dass ihm der Geschäftsherr hierzu einen begründeten Anlass gegeben hat, ihm die Fortsetzung seiner Tätigkeit aus gesundheitlichen oder Altersgründen nicht mehr zuzumuten war, oder wenn die Kündigung durch den Geschäftsherrn durch einen wichtigen Grund, der im schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters begründet war, erfolgte.

Schließlich ist aus Sicht des Handelsvertreters zu beachten, dass dieser seinen Anspruch nur innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend machen kann, wobei eine genaue Bezifferung der Höhe des begehrten Anspruchs zur Anspruchserhaltung ebenso wenig notwendig ist wie die Einhaltung der Schriftform – die aus Gründen der Beweisbarkeit natürlich anzuraten ist.

II. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf Vertragshändler und Franchisenehmer

Strukturell dem Handelsvertreter ähnlich sind Vertragshändler und Franchisenehmer. Beide schließen für einen anderen Unternehmer im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Verträge ab, wobei der Vertragshändler eher Waren und der Franchisenehmer eher Dienstleistungen anbietet.

Beide sind im deutschen Recht nicht geregelt, sodass sich dort auch keine Gesetze finden, die einen etwaigen Ausgleichsanspruch normieren. Dennoch gehen die deutschen Gerichte inzwischen in ständiger Rechtsprechung davon aus, dass gerade aufgrund dieser strukturellen Ähnlichkeit zum Handelsvertreter das Recht des Handelsvertreters in entsprechender Anwendung auch für Vertragshändler gilt.

Für den Franchisenehmer liegt eine derartige ständige Rechtsprechung bislang noch nicht vor. Eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs, in der dieser einer Markenlizenznehmerin einen Ausgleich analog § 89b HGB zubilligte, sowie einige landgerichtliche und oberlandesgerichtliche Entscheidungen lassen jedoch eine Tendenz in der Rechtsprechung erkennen, die zum Vertragshändler entwickelten Grundsätze auch auf den Franchisenehmer anzuwenden.

Betreffend den Ausgleichsanspruch nach Vertragsbeendigung gilt dies jedenfalls dann, wenn der Vertragshändler oder Franchisenehmer wie ein Handelsvertreter in die Vertriebsorganisation des Unternehmers eingebunden und diesem gegenüber verpflichtet ist, ihm „seinen“ Kundenstamm spätestens nach Vertragsbeendigung zu überlassen.

Letzteres ist nicht nur dann gegeben, wenn der Vertrag eine entsprechende Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstammes vorsieht, sondern auch, wenn diese rein faktisch geschieht, etwa durch die regelmäßige Übermittlung von Kundendaten.

Die deutschen Gerichte gehen inzwischen in ständiger Rechtsprechung davon aus, dass aufgrund der strukturellen Ähnlichkeit zum Handelsvertreter das Recht des Handelsvertreters in entsprechender Anwendung auch für Vertragshändler und Franchisenehmer gilt.

Es kommt daher nicht nur auf den Wortlaut der jeweiligen Vereinbarung an, sondern auch darauf, wie der Vertrag konkret von den Parteien gelebt wird. Sollen Ausgleichsansprüche verhindert werden, müssen daher die richtigen Weichen nicht nur bei der Vertragsgestaltung, sondern auch bei der täglichen Praxis der Geschäftsbeziehung gestellt werden. Hier hat sich der Unternehmer jedoch zu fragen, ob die Vermeidung des Ausgleichs es ihm wirklich wert ist, den Vertragshändler/Franchisenehmer mit den Kundendaten gleichsam „ziehen zu lassen“.

Mit Blick auf die Höhe des Ausgleichsanspruchs ist schließlich zu beachten, dass die Berechnung im Vergleich zum Handelsvertreter dergestalt modifiziert wird, dass zu Lasten des Vertragshändlers oder Franchisenehmers verschiedene Aspekte, wie etwa die sog. „Sogwirkung der Marke“, anspruchsmindernd berücksichtigt werden.

III. Rechte und Pflichten des „Sales Agent“ in den Vereinigten Staaten

1. Grundsätzlich kein Anspruch auf Ausgleich

Ganz im Gegensatz zum deutschen Recht kennt das US-Recht derartige Regelungen den dortigen „Sales Agent“, „Distributor“ und „Franchisee“ betreffend nicht. Da Vertragsrecht in den USA nicht Sache des Bundesgesetzgebers, sondern der einzelnen Staaten ist, gibt es in den USA so viele Varianten der Rechtsbegriffe über Vertriebs- und Handelsrecht wie Bundesstaaten, wobei die Unterschiede meist nur graduell sind. Typischerweise unterliegt der Handelsvertreter- oder Vertriebsvertrag dem Recht desjenigen Bundesstaats, in dem der Handelsvertreter seinen Sitz hat. Viele Bundesstaaten haben inzwischen zwingende Vorschriften zum Schutz von Handelsvertretern geschaffen, sog. „Protective Statutes for Sales Representatives“, die verschiedene Rechte und Pflichten von Handelsvertretern regeln. Einen Anspruch des Handelsvertreters oder sonstiger Vertriebspersonen auf Abfindung kennt jedoch kein bundesstaatliches Recht, sodass in den USA ein derartiger Anspruch des Handelsvertreters per se nicht besteht.

Nur im Ausnahmefall tendieren amerikanische Gerichte dazu, unter dem Gesichtspunkt verschiedener rechtlicher Theorien, wie etwa der Sittenwidrigkeit aufgrund stark divergierender Verhandlungspositionen, den langjährigen Handelsvertreter im Falle der vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Geschäftsherrn für den von ihm geschaffenen „good will“ als schützenswerte Rechtsposition zu entschädigen.

2. Möglichkeit der vertraglichen Regelung

Das Fehlen einer entsprechenden gesetzlichen Regelung hindert die Vertragsparteien natürlich nicht daran, einen Ausgleich des Handelsvertreters zu vereinbaren. Sofern gewollt, sind die Parteien dabei in der konkreten Ausgestaltung des Ausgleichs frei, auch hinsichtlich Höhe, Voraussetzungen etc.

Ohnehin regeln US-amerikanische Vertriebsverträge – wie andere US-amerikanische Verträge auch – bedingt durch das Fehlen expliziter gesetzlicher Regelungen alle Einzelheiten hinsichtlich sämtlicher Rechte und Pflichten der beteiligten Vertragsparteien typischerweise äußerst detailliert. Ratsam ist es dabei, in den Vertrag auch etwaige Regelungen betreffend Kündigungsfristen und -gründe nebst zugehörigen Definitionen, Entstehung und Berechnung von Provisionsansprüchen etc. aufzunehmen.

Aus unternehmerischer Perspektive ist dabei zu beachten, dass die Vereinbarung eines Ausgleichs auch aus Sicht des Geschäftsherrn durchaus vorteilhaft sein kann, setzt er doch einen zusätzlichen Anreiz für den Handelsvertreter, sich um eine möglichst effektive Kundenakquise zu bemühen. Die Ausgleichszahlung kann der Geschäftsherr dabei im Falle der Übertragung des Geschäfts nebst Kundenstamm an einen neuen Handelsvertreter dadurch kompensieren, dass er von diesem eine sog. Einstandszahlung wenigstens in Höhe der Ausgleichszahlung verlangt. Dies ist in Deutschland Gang und Gäbe und kann auch in den USA ohne weiteres vertraglich vereinbart werden.

*Die Vertragsparteien können in den USA einen Ausgleichsanspruch des Sales Agent vertraglich festlegen.
Hierfür sprechen sogar gute Gründe.*

IV. Vertraglicher Ausschluss der Ausgleichzahlung?

Will der Geschäftsherr trotz dieser Vorteile von der Verpflichtung zur Zahlung eines Ausgleichs Abstand nehmen, so fragt sich, ob er die Ausgleichzahlung vertraglich ausschließen kann. In den USA braucht es wie

bereits aufgezeigt einen derartigen Ausschluss nicht.

In Deutschland – wie auch im übrigen Europa – ist der Ausgleichsanspruch zwingendes Recht. Ein vertraglicher Ausschluss ist deshalb unwirksam, sobald der Handelsvertreter auf dem Gebiet der Europäischen Union tätig ist. Dies gilt selbst dann, wenn der Geschäftsherr selbst seinen Sitz in einem Drittstaat außerhalb der europäischen Union hat, und im Handelsvertretervertrag das Recht ebenjenes Staates für anwendbar erklärt und ein Gerichtsstand in diesem Drittstaat vereinbart worden ist. Der Handelsvertreter ist also nicht gehindert, selbst entgegen einer widersprechenden Gerichtsstandsvereinbarung das qua Gesetz zuständige Gericht anzurufen, das die Gerichtsstandsvereinbarung wegen der Verletzung zwingenden deutschen sowie europäischen Rechts durch die Abbedingung des Handelsvertreterausgleichs für unwirksam erklären und selbst entscheiden darf.

Umgekehrt gilt, dass der Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters, der außerhalb der EU tätig ist, ohne weiteres ausgeschlossen werden kann. Der Ausschluss ist selbst dann wirksam, wenn der Handelsvertreter für ein Unternehmen tätig ist, welches seinen Sitz innerhalb der Europäischen Union hat und der Handelsvertretervertrag dem Recht eines EU-Landes, also z.B. deutschem Recht, unterliegt.

Die gleichen Grundsätze finden durch analoge Anwendung der entsprechenden Norm auch auf den Vertragshändler und den Franchisenehmer Anwendung.

Für einen auf dem Gebiet der EU tätigen Handelsvertreter kann der Ausgleichsanspruch nicht vertraglich ausgeschlossen werden. Dies gilt selbst dann, wenn im Vertrag sowohl das Recht eines Drittstaats als auch ein dort belegener Gerichtsstand vereinbart wurde.

V. Fazit

Zumindest in Deutschland führt nach alledem am Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, des Vertragshändlers und des Franchisenehmers (fast) kein Weg vorbei.

Unabhängig vom Sitz des Geschäftsherrn ist für die Frage der Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs einzig und allein der Ort der Geschäftstätigkeit der Vertriebsperson ausschlaggebend: Liegt deren Wirkungskreis innerhalb Deutschlands oder der EU, kommt ein Ausschluss nicht in Betracht.

Ist die Person jedoch außerhalb, also etwa in den USA tätig, muss der Ausgleich nicht erst abbedungen werden, sondern steht der Vertriebsperson ganz im Gegenteil erst dann zu, wenn er explizit vertraglich vereinbart wurde.

Für weitere Fragen nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf:

Steven H. Thal

J.Dr.; Attorney at Law, New York
Rechtsberater für U.S. Recht,
OLG Frankfurt/ M.
+1 212 841 0742
sthal@phillipsnizer.com

Florian von Eyb

LL.M.; Rechtsanwalt
Attorney at Law, New York
+1 212 841 0720
fvoneyb@phillipsnizer.com

Alan Behr

J.Dr.; Attorney at Law, New York
+1 212 841 0552
abehr@phillipsnizer.com

Disclaimer (English)

This information is provided as a public service to highlight matters of current interest and does not imply an attorney-client relationship. It is not intended to constitute a full review of any subject matter, nor is it a substitute for obtaining specific legal advice from competent, independent counsel.

Disclaimer (Deutsch)

Sämtliche Informationen werden ausschließlich als öffentlicher Service zur Verfügung gestellt und begründen kein Mandanten- oder Beratungsverhältnis. Sie stellen ein aktuelles Thema vor, ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben und ersetzen nicht die individuelle, fallspezifische anwaltliche Beratung.