Vertriebspartner in Frankreich

Martin Heitmüller, Rechtsanwalt
Maître en Droit (Université Paris X)

August 2013

Frankreich ist für deutsche Unternehmen traditionell ein sehr relevanter Markt. Um sich diesen zu erschließen, eignen sich Vertriebsmittler (Handelsvertreter und Vertragshändler) bevor der Schritt gegangen wird, in Frankreich eine selbstständige Tochtergesellschaft zu gründen. Nach europäischem Recht ist es zulässig, Handelsvertreter nach Frankreich zu schicken und dabei für den Vertrag deutsches Recht zu vereinbaren. Es gibt jedoch immer wieder Konstellationen, in denen französisches Vertriebsrecht Bedeutung hat - zum Beispiel wenn der französische Vertriebspartner auf französischem Recht besteht. Dieser Beitrag soll daher eine erste Übersicht über den Rechtsrahmen für Vertriebsbeziehungen vermitteln.

Der Handelsvertreter - l'Agent commercial

Ein *Agent commercial* ist als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Diese Definition ist in Artikel L 134-1 des französischen Handelsgesetzbuches - *Code de Commerce* - geregelt. Die französische Gesetzgebung im Handelsvertreterrecht basiert, genauso wie die deutsche in diesem Bereich, auf der europäischen Richtlinie Nr. 86/653 vom 18. Dezember 1986, die für das Handelsvertreterrecht in den EU-Staaten verbindliche Vorgaben aufstellt. Diese Handelsvertreterrichtlinie wurde in Frankreich im Juni 1991 umgesetzt und in den Code de Commerce unter den Artikeln L 134-1 bis 134-17 eingefügt.

Abgrenzungen

Der französische *Agent commercial* ist von weiteren Vertriebsmittlern abzugrenzen, die im deutschen Recht nicht ohne Weiteres eine Entsprechung haben, insbesondere der sogenannte *VRP (voyageur représentant placier)*, s.u.

Dauerhaftigkeit der Tätigkeit

Wie im deutschen Recht ist auch im französischen Recht Voraussetzung der Handelsvertretereigenschaft, dass der Handelsvertreter eine auf Dauer angelegte Tätigkeit erbringt,. andernfalls ist er nur Makler / *courtier*, der bei Vertragsende keinen Ausgleichsanspruch hat.

Registereintrag

In Frankreich müssen sich Handelsvertreter in spezielle Register eintragen lassen, die entweder beim Landgericht, *Tribunal de Grande Instance*, oder dem Handelsgericht, *Tribunal de Commerce*, des jeweiligen Ortes geführt werden. Ein Verstoß gegen die Registrierungsvorschriften ist strafbar. Auf die Einhaltung dieser Vorschriften müssen auch deutsche Unternehmer achten, die Handelsvertreter mit einem Vertrag nach deutschem Recht in Frankreich einsetzen. Auch in diesem Fall muss der Handelsvertreter sich trotz der sonstigen Anwendbarkeit des deutschen Rechts in das entsprechende Register eintragen. Der

deutsche Unternehmer sollte also Sorge tragen, dass die Registrierung korrekt erfolgt, um Störungen beim Einsatz seines Vertreters zu vermeiden.

Im Gegensatz dazu gibt es in Deutschland kein offizielles Register, in das sich Handelsvertreter einzutragen hätten. Jedoch kann sich der deutsche Handelsvertreter als Kaufmann in das deutsche Handelsregister eintragen lassen.

Provision

Der Agent commercial hat Anspruch auf Provision, wenn der Geschäftsabschluss durch seine Vermittlung zustande gekommen ist. Für Vertreter mit Gebietsschutz wird in der Regel eine Provision für alle in seinem Vertriebsgebiet abgeschlossenen Geschäfte vereinbart, auch wenn die Tätigkeit des Vertreters hierfür nicht unmittelbar ursächlich war. Die gesetzliche oder vereinbarte Provision hat der Handelsvertreter verdient, wenn der Kunde den Auftrag erteilt hat .

Delkredere

So wie im deutschen Recht gibt es im auch im französischen Recht die sogenannte Delkredereprovision, mit der sich der Handelsvertreter verpflichtet, für die Erfüllung aus einem Geschäft einzustehen, - die entsprechende Klausel heißt dort *Clause ducroire*.

Unterschiede des nachvertraglichen Ersatzanspruchs

Die europäische Handelsvertreterrichtlinie hat den Mitgliedstaaten ein Auswahlermessen bei der Ausgestaltung der Rechte der Handelsvertreter im Falle der Vertragsbeendigung eingeräumt. Es bestand einerseits die Möglichkeit, einem Handelsvertreter dafür, dass er die Vorteile des gewonnenen Kundenstamms nicht mehr nutzen kann, einen Ausgleichsanspruch zu gewähren. Andererseits gab es die Option, für den Vertreter einen Schadenersatzanspruch für den Schaden aus dem Wegfall der Vertragsbeziehung vorzusehen.

Während Deutschland sich für die Variante des Ausgleichsanspruchs entschied, optierte Frankreich für den Schadenersatz. In der Praxis führt dies zu erheblichen Auswirkungen in der Handhabung und Berechung der jeweiligen Ansprüche.

In Frankreich ist es für den Handelsvertreter ein wesentlicher Vorteil, dass er nicht zu beweisen hat, dass er für den Unternehmer *Stammkunden* gewonnen hat, von denen noch weitere Geschäfte zu erwarten sind. Nach französischem Recht sind daher nicht wie in Deutschland eher komplizierte Prognoseberechnungen über die Provisionsverluste anzustellen. Stattdessen wird einfacher der konkrete Schaden des Handelsvertreters durch den Abbruch der Geschäftsbeziehung betrachtet. Aus Sicht der Praxis ist festzustellen, dass die Rechte des Handelsvertreters in Deutschland strenger bewertet werden als in Frankreich. Die großzügigere Handhabung in Frankreich ist aus Sicht deutscher Unternehmer dementsprechend nachteilig. Dies gilt insbesondere für die Höhe des Anspruchs: In Deutschland ist dieser maximal auf *eine* durchschnittliche Jahresprovision, berechnet aus dem Durchschnitt der letzten Jahre, begrenzt. In Frankreich ist er dagegen höher. Zwar ist die Höhe gesetzlich dort nicht bestimmt, jedoch greift die aktuelle Rechtsprechung auf die Rechtsprechung vor der Gesetzesreform aufgrund der europäischen Handelsvertreterrichtlinie zurück. Bei dieser wurden *zwei* Bruttojahresprovisionen als Ausgangspunkt veranschlagt, also deutlich mehr als in Deutschland. Diese Höhe sprechen die französischen Gerichte zwar nicht automatisch zu, weichen davon jedoch in der Praxis nur in Ausnahmefällen ab.

Auch in Frankreich kann der Schadenersatz bei Vertragsende nicht vertraglich abbedungen werden – er ist zwingendes Recht, das auch nicht durch Umgehungsgestaltungen beeinträchtigt werden darf, etwa die Deklarierung eines Teils der laufenden Vergütung als Vorauszahlung auf den Schadenersatz.

Wie auch in Deutschland entfällt der Schadenersatz aber, wenn der Handelsvertreter selbst kündigt (es sei denn aus wichtigem Grund).

Der VRP (voyageur représentant placier)

Diese Form des französischen Vertriebsmittlers hat in Deutschland keine Entsprechung. Denn der VRP ist ein Angestellter, auf den aber Vorschriften anwendbar sind, die sonst nur für den selbständigen Handelsvertreter gelten. Die gesetzliche Regelung des VRP befindet sich folgerichtig im französischen Arbeitsgesetzbuch - *Code du Travail* - im Artikel L 7311-3. Er

verfügt über einen speziellen Berufsausweis, die *carte d'identité professionelle.* Der VRP bezieht Gehalt und ist sozialversicherungspflichtig. Sein Gehalt besteht zumeist aus einem Mindestfixum und einem variablen Teil, der von der Höhe der Provisionen abhängig ist.. Ausserdem finden auf sein Arbeitsverhältnis Tarifverträge Anwendung, insbesondere der nationale Tarifvertrag vom 03. Oktober 1975 betreffend die VRP.

Die Abgrenzung, ob es sich um einen Agent commercial oder einen VRP handelt, ist im französischen Recht oft nicht ganz einfach. Sie wird durch die Rechtsprechung kontrolliert. In Deutschland gibt es in diesem Zusammenhang entweder den selbstständigen Handelsvertreter oder den angestellten sogenannten Reisenden.

Trotz seiner Arbeitnehmerstellung hat der VRP bei Vertragsende einen Ersatzanspruch für die von ihm gewonnenen Kunden.

VRP „multi-cartes"

Ein VRP darf durchaus für mehrere Arbeitgeber gleichzeitig arbeiten, soweit das entsprechende Einverständnis der jeweiligen Arbeitgeber vorliegt. Man spricht in diesem Fall von einem VRP „multi-cartes".

Der Vertragshändler – Concessionnaire

Der deutsche Vertragshändlervertrag entspricht im französischen Recht dem *Contrat de concession*. Wie im deutschen Recht gibt es auch im französischen für diesen Vertragstypus keine ausdrückliche gesetzliche Grundlage. Er wird lediglich in einer Verwaltungsvorschrift - *circulaire* - vom 31. März 1960 erwähnt und definiert: danach ist ein Händlervertrag „eine Vereinbarung, die den Hersteller an eine begrenzte Zahl von Händlern vertraglich bindet, denen gegenüber er das Verkaufsrecht für ein Produkt unter der Bedingung einräumt, dass sie bestimmte Verpflichtungen erfüllen."

Vertragsgestaltung

Bei Vertragshändlerverträgen hat die *Mindestabnahmeverpflichtung - Clause de rendement -* besondere praktische Bedeutung.

Solche Klauseln sind in Deutschland und Frankreich zulässig, unterliegen jedoch jeweils richterlicher Kontrolle. Nach französischem Recht kann der Vertragshändler bei Nichteinhaltung der Mindestabnahme einer Haftung entgehen, wenn er nachweisen kann, dass die zu geringe Menge auf Umständen ausserhalb seines Einflussbereichs beruht. Ferner kann die Klausel schon von vornherein unwirksam sein, wenn diese in Anbetracht des zugeteilten Vertragsgebietes sich als unverhältnismäßig *(disproportionnée)* darstellt. Nach deutschem Recht wird in diesem Zusammenhang unterschieden, ob es sich um eine einzeln ausgehandelte Klausel (sog. Individualabrede) oder um eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen handelt. Während einzeln ausgehandelte Klauseln kaum aushebelbar sind, unterliegen AGB-Klauseln insoweit einer richterlichen Angemessenheitskontrolle.

Vertragsbeendigung

Bei der Beendigung von Vertragshändlerverträgen in Frankreich sind der befristete und der unbefristete Vertragshändlervertrag zu unterscheiden *(contrat de concession à durée déterminée ou indéterminée).*

Der befristete Vertrag endet nach Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit. Dabei ist der Hersteller in seiner Entscheidung über eine Verlängerung grundsätzlich frei und schuldet auch keine Entschädigung.

In bestimmten Fällen schuldet der Hersteller dennoch Schadenersatz, so bei einem missbräuchlichen Verhalten - *comportement abusif*, etwa, wenn er verspätet sein mangelndes Einverständnis mit einer Verlängerung mitteilt und beim Vertragshändler den Anschein einer positiven Entscheidung über die Verlängerung erregt hat.

Ein Vertrag mit unbestimmter Dauer *(durée indéterminée)* kann von jeder Partei jederzeit ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Jedoch sind Hersteller und Händler – *concédant* und *concessionaire* - wirtschaftlich nicht immer auf Augenhöhe. Für den Hersteller ist die Beendigung des Vertrages oft ohne Folgen, und er kann den Vertragshändler einfach durch einen anderen ersetzen. Der Vertragshändler dagegen erleidet durch die Vertragsbeendigung oft schwere Nachteile. Damit eine Beendigung wirksam ist, gilt

in Frankreich, dass eine angemessene Kündigungsfrist eingehalten werden muss, die dem Vertragshändler die Möglichkeit gibt, sich neu zu organisieren. Die französische Rechtsprechung entscheidet im Einzelfall, ob eine Kündigungsfrist angemessen war oder nicht. Meist verlangen die Gerichte, dass die Frist zwischen sechs und zehn Monate beträgt. Die Entscheidung ist jedoch stets eine Frage des Einzelfalls.

Die Kündigung kann ferner missbräuchlich sein, wenn der Vertragshändler auf Aufforderung des Herstellers umfangreiche spezifische Investitionen getätigt hat und diese sich noch nicht amortisiert haben und die für den Vertragshändler nach Vertragsende nicht weiter nutzbar sind.

Ausblick

Dieser Überblick kann nur einzelne Schlaglichter auf dieses in Frankreich genauso wie in Deutschland ausdifferenzierte Rechtsgebiet des Vertriebsrechts (Vertriebsrecht - *Droit de la distribution*) werfen. Im Rahmen der rechtlichen Beratung von Unternehmen, die das Ziel haben, in Frankreich Produkte zu vertreiben, sind die vielschichtigen länderübergreifenden Interessen genau zu berücksichtigen.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover
Fon 0511-30756-0 Fax 0511-30756-10
Mail info@herfurth.de, Web www.herfurth.de

Hannover · Göttingen · Brüssel
Member of the ALLIURIS GROUP, Brussels

REDAKTION

Leitung: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.); Petra Maria Debring, Rechtsanwältin, FA für Steuerrecht

Mitarbeit: Angelika Herfurth, Rechtsanwältin, FA für Familienrecht;; Sibyll Hollunder-Reese, M.B.L. (HSG), Rechtsanwältin; Thomas Gabriel, Rechtsanwalt; JUDr. Yvona Keiper-Rampáková, Juristin (CR); Dr. Jona Aravind Dohrmann, Rechtsanwalt; Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt; Alexia Calleja Cabeza, Abogada (ES); Michael Chidekel, LL.M. Adwokat (RS); Prof. Dr. jur. Frank-Rüdiger Jach, Hochschulprofessor; Dr. jur. Christiane Trüe, LL.M. (East Anglia), Assessor jur.; Uzunma Bergmann, LL.M, Attorney at Law (USA), Solicitor (England & Wales); Cord Meyer, Rechtsanwalt; Martin Heitmüller, Rechtsanwalt (DE), Maitre en Droit (FR); Zheng Zhou, Rechtsanwältin, Juristin (China), Dr. jur. Lutz Kniprath, M.A, Rechtsanwalt; Dr. jur. Reinhard Pohl; Jacqueline Lopez, Rechtsanwältin

KORRESPONDENTEN

u.a. Amsterdam, Athen, Bratislava, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kiew, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Mailand, Madrid, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zug, New York, Toronto, Mexico City, Sao Paulo, Buenos Aires, Dubai, Kairo, New Delhi, Bangkok, Singapur, Peking, Tokio, Sydney.

VERLAG

CASTON GmbH, Law & Business Information
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover,
Fon 0511 - 30756-50 Fax 0511 - 30756-60
Mail info@caston.info; Web www.caston.info

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.