CASTON
www.caston.info
Die Datenbank im Internet.
Compact

Das neue Handelsvertreterrecht in Belgien

- No. 81 -

Christoph Kocks, Advocat in Brüssel

Bislang gab es im belgischen Recht keine eigenständige gesetzliche Regelung des Handelsvertreterrechts. Aufgrund der Vorgaben der EG-Richtlinie zu Handelsvertretern hat nun auch Belgien als letzter Mitgliedstaat der EU das europäische Recht in nationales umgesetzt.

Das belgische Gesetz über den Handelsvertretervertrag (HVG) ist seit 12. Juni 1995 in Kraft.

Anwendbarkeit auf Altverträge

Das HVG ist nach den allgemeinen belgischen Rechtsgrundsätzen und mangels Übergangsbestimmungen nach seinem Inkrafttreten auf alle zu diesem Zeitpunkt laufenden Handelsverträge anzuwenden. Da die meisten Regelungen dieses Gesetzes zwingend sind, sind entgegenstehende Vereinbarungen nichtig. Die Parteien bestehender Handelsvertreterverträge sind somit gehalten, ihre Verträge auf die Vereinbarkeit mit der neuen Rechtslage zu überprüfen.

Art. 1 HVG enthält nunmehr die gesetzliche Definition des Handelsvertreters. Durch Art. 3 HVG werden nicht regelmäßig tätige Handelsvertreter und bestimmte Geschäftsbereiche von der Geltung des Gesetzes ausgenommen. Handelsvertreter sind nunmehr als Kaufmann im Sinne der Art. 1 und 2 des belgischen HGB (Wetboek von Koophandel - Code de commerce) anzusehen , so daß auf sie die entsprechenden kaufmännischen Vorschriften anwendbar sind.

Inhalt und Form

Der Inhalt des Handelsvertretervertrages ist zwischen den Vertragsparteien in den gesetzlichen Grenzen frei vereinbar. Nach der Neuregelung ist aber zu beachten, daß die meisten Vorschriften des HVG zwingenden Charakter haben.

Der Vertrag kann mündlich oder schriftlich geschlossen werden. Auf Grund des spezifischen belgischen Prozeßrechts sollte jedoch eine schriftliche Vereinbarung getroffen werden, um Beweisschwierigkeiten zu vermeiden. Für Delkredervereinbarungen, die Wettbewerbsklausel oder die Vertragsbefristung ist nach dem HVG im übrigen jetzt die Schriftform zwingend.

Nach altem belgischen Rechtsgrundsatz gelten mündlich geschlossene Handelsverträge jetzt auch nach dem Gesetz als unbefristet geschlossen. Befristete Verträge werden zu unbefristeten, wenn der Vertrag nach Ablauf weiter ausgeführt wird.

Neuerdings können die Vertragsparteien jederzeit voneinander eine unterzeichnete Bestätigung über die aktuell bestehenden Vereinbarungen verlangen, die als einseitiges Schriftstück jedoch nicht eine Vertragsurkunde ersetzen kann.

Pflichten der Vertragsparteien

Die Pflichten der Vertragsparteien sind nunmehr in Generalklauseln geregelt. Danach haben sich die Parteien einander gegenüber den Grundsätzen von Treu und Glauben entsprechend und loyal zu verhalten.

Pflichten des Handelsvertreters

Für den Handelsvertreter werden noch einige besondere Verpflichtungen aufgestellt.

Er hat die Geschäfte so zu führen, wie es üblich ist, dem Unternehmer die erforderlichen Informationen zu übermitteln und sich nach den vernünftigen Anweisungen des Unternehmers zu richten.

Der Handelsvertreter kann Untervertreter in seiner Verantwortlichkeit und auf seine Rechnung beschäftigen.

Eine Delkredereverpflichtung, d.h. die Haftung für die Solvenz der vom Handelsvertreter persönlich vermittelten Kunden, ist vom Handelsvertreter nur schriftlich übernehmbar. Im übrigen entsprechen die getroffenen gesetzlichen Begrenzungen der Haftung der bisherigen belgischen Rechtsprechung. Bei einem offensichtlichen Mißverhältnis zwischen Haftung des

Handelsvertreters und Provision kann durch Gerichtsentscheid eine Begrenzung der Haftungssumme erreicht werden.

In Übereinstimmung mit der jüngeren belgischen Rechtsprechung ist nun auch die Frage einer vertraglichen Wettbewerbsklausel gesetzlich geregelt. Das HVG begrenzt die Zulässigkeit der Klausel auf die Art der Geschäfte und das betreute Gebiet oder die Personengruppe des Handelsvertreters. Jedenfalls ist die Klausel schriftlich zu vereinbaren.

Die Wettbewerbsklausel darf höchstens für sechs Monate nach Vertragsende vereinbart werden und gilt nur, wenn der Vertrag nicht durch eine unberechtigte Kündigung aus wichtigem Grund durch den Handelsvertreter beendet wurde. Für die Verletzung der Wettbewerbsklausel darf höchstens eine Strafe in Höhe einer Jahresvergütung vereinbart werden.

Pflichten des Unternehmers

Neben den allgemeinen Pflichten werden auch für den Unternehmer einzelne Pflichten besonders hervorgehoben. Dies ist etwa die Pflicht, dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen und Informationen zur Verfügung zu stellen.

Neu ist die Regelung nach der der Unternehmer dem Handelsvertreter binnen einer angemessenen Frist mitzuteilen hat, ob er das vom Handelsvertreter vermittelte Geschäft angenommen, abgelehnt oder nicht ausgeführt hat.

Als weitere Pflichten treffen den Unternehmer die Provisions- und Ausgleichszahlungspflicht, die wegen ihrer zentralen Bedeutung unten ausführlich behandelt werden.

Provisionsanspruch

Unter Provision ist jede Zahlungsweise zu verstehen, die von der Anzahl oder dem Wert der Geschäfte abhängig ist. Nur auf Vergütungen, die sich ganz oder teilweise aus Provisionen in diesem Sinne zusammensetzen, sind die Vorschriften des HVG anwendbar.

Zwingend entsteht der Provisionsanspruch nunmehr durch den Geschäftsabschluß. Damit können nicht mehr noch weitere Bedingungen vereinbart werden. Auch Abschlüsse von Direktgeschäften oder Geschäften aus dem von dem Handelsvertreter betreuten Gebiet oder der betreuten Personengruppe führen jetzt nach dem Gesetz zu einem Provisionsanspruch.

Auch für die Geschäfte, die nach Vertragsbeendigung zustandekommen und auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, seien es vermittelte oder direkte Geschäfte, hat der Handelsvertreter nunmehr einen gesetzlich geregelten Anspruch. Dieser steht allerdings unter dem Vorbehalt, daß der Handelsvertreter die Provision gegebenenfalls mit seinem Vorgänger oder Nachfolger teilen muß.

Höhe und Berechnung

Sowohl die Höhe als auch die Berechnung der Provision unterliegen allein den Vereinbarungen der Parteien.

Haben die Parteien keine Vereinbarung über die Provisionssätze und die Berechnungsgrundlage getroffen, finden sich im HVG umfangreiche Regelungen. Danach soll sich der Provisionssatz bei fehlender Bestimmung nach den Geschäftsgebräuchen des gleichen Wirtschaftsbereiches richten. Die Kalkulationsgrundlage ist auf Basis der Zahlungen der Kunden zu berechnen, ohne Abzug von Nebenkosten, aber abzüglich von Steuern, Zollgebühren und anderen Abgaben. Ebenso sind keinesfalls Rabatte in Abzug zu bringen.

Die einseitige Änderung eines vereinbarten Provisionssatzes wird nunmehr einem Vertragsbruch gleichgesetzt. Nach belgischem allgemeinen Zivilrecht ist damit die Aufhebung des Vertrages durch ein Gericht möglich, die unter Umständen zu Schadensersatzansprüchen führen kann.

Fälligkeit, Verjährung und Verfall

Das neue Handelsvertreterrecht schreibt nunmehr vor, daß der Provisionsanspruch fällig wird, wenn:

- der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder seine Verpflichtungen gegenüber dem Kunden hätte ausführen müssen oder

- der Kunde seine Verpflichtungen erfüllt hat.

Die Fälligkeit tritt spätestens ein, wenn der Unternehmer seine Verpflichtungen erfüllt hat und der Kunde seine Verpflichtungen ebenfalls erfüllt hat oder haben müßte. Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats fällig, der dem Quartal folgt, in dem der Anspruch entstanden ist. Von den Fälligkeitsregeln kann nicht zu Ungunsten des Handelsvertreters abgewichen werden.

Darüberhinaus wird ein nicht zu Ungunsten des Handelsvertreters abdingbarer Anspruch auf Rechnungslegung und Auskunft über die Bücher gegen den Unternehmer festgelegt.

Während bis zum Inkrafttreten des Handelsvertretergesetzes die normale Verjährung von 30 Jahren galt,

ist nunmehr geregelt, daß alle Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag innerhalb von einem Jahr nach Beendigung des Handelsvertretervertrages verjähren.

Das Handelsvertretergesetz regelt auch Fälle, in denen der Provisionsanspruch wegen nicht zu vertretender Leistungsstörungen in Verfall gerät. Der Unternehmer wird nach den ersten beiden Alternativen von der Zahlungsverpflichtung befreit, wenn der Kunde seinen Verpflichtungen nicht nachkommt oder wenn ihm die Ausführung unmöglich geworden ist, wobei der Unternehmer diese Umstände nicht zu vertreten hat. Im ersten Fall hat der Handelsvertreter eine erhaltene Zahlung zurückzuerstatten. Nach der dritten Alternative tritt der Verfall nach dem Grundsatz von Treu und Glauben ein, wenn es dem Unternehmer vernünftigerweise nicht zugemutet werden kann, den Vertrag auszuführen.

Beendigung des Vertrages

Durch das HVG werden nunmehr auch bestimmte Modalitäten der Vertragsbeendigung geregelt. So finden sich ausführliche Regelungen für die ordentliche und außerordentliche Kündigung des Vertrages, die eine deutliche Verbesserung des Schutzes des Handelsvertreters darstellen. Daneben bestehen die folgenden Beendigungsgründe für alle Verträge:

- Aufhebungsvertrag,

- Tod des Handelsvertreters,

- Konkurs oder Zahlungsunfähigkeit einer Partei.

Befristete Verträge sind selbstverständlich durch Fristablauf beendet, wobei aber auf die automatische Verlängerung bei weiterer Ausführung hinzuweisen ist.

Außerordentliche Kündigung

Das neue Gesetz fordert als Voraussetzung für eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grund, daß entweder außerordentliche Umstände eine weitere vertragliche Zusammenarbeit unmöglich machen, oder daß eine Partei eine schwere Pflichtverletzung ("ernstige tekortkoming - manquement grave") begangen hat. Die bisherige Rechtsprechung zu schweren Vertragsverletzungen kann hier entsprechend herangezogen werden. Bei einer berechtigten Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer geht der Handelsvertreter seines Ausgleichsanspruchs und einer Entschädigung verlustig.

Für die Kündigung aus wichtigem Grund bestehen Ausschlußfristen. Die Kündigung kann nicht mehr geltend gemacht werden, wenn der kündigenden Partei die Tatsachen, die eine Kündigung begründen könnten, länger als sieben Werktage bekannt sind. Desweiteren kann die Rechtfertigung der Kündigung nur auf die außergewöhnlichen Umstände oder schweren Pflichtverletzungen gestützt werden, die innerhalb von sieben Werktagen der Gegenseite durch Gerichtsvollzieherzustellung oder Einschreiben der Gegenseite zur Kenntnis gebracht wurden.

Auch der zu Unrecht gekündigte Vertrag ist nach allgemeinen belgischen Rechtsgrundsätzen beendet. Der zu Unrecht Kündigende kann jedoch auf Schadensersatz in Anspruch genommen werden.

Die ordentliche Kündigung

Regelfall der Beendigung eines unbefristeten Vertrages wird die ordentliche Kündigung sein. Diese Möglichkeit besteht nicht nur bei unbefristeten Verträgen, sondern auch bei befristeten Verträgen mit der Vereinbarung, daß eine vorzeitige Kündigung möglich ist. Die Kündigung ist dann jeder Partei unter Einhaltung einer Kündigungsfrist und der vorgeschriebenen Form möglich. Beachtet die kündigende Partei die Kündigungsfrist nicht, so macht sie sich schadensersatzpflichtig.

Die ordentliche Kündigung kann nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist erfolgen. Sie beträgt, in Übereinstimmung mit den Regelungen in anderen EU-Staaten, zwischen einem und sechs Monaten und ist von der bisherigen Laufzeit des Vertrages abhängig. Dabei wird für das erste Jahr ein Monat angesetzt und für jedes weitere angefangene Jahr bis zum sechsten Jahr ein Monat hinzugezählt.

Die Kündigungsfristen können nicht durch vertragliche Vereinbarung verkürzt werden, wie das Gesetz ausdrücklich anordnet. Wohl aber ist die Vereinbarung längerer Fristen möglich. Wobei die vom Unternehmer einzuhaltende Frist nicht kürzer sein darf als die vom Handelsvertreter einzuhaltende Frist.

Die Kündigung muß in der Form eines Schreibens, das Beginn und Dauer der Kündigungsfrist angibt, eines Einschreibens oder eines Schreibens, daß durch den Gerichtsvollzieher zugestellt wird, erfolgen. Das Einschreiben entfaltet seine Wirkung jedoch erst drei Werktage nach der Aufgabe zur Post. Ohne gegenteilige Vereinbarung soll das Ende der Kündigungsfrist mit einem Monatsende zusammenfallen.

Für alle Fälle, in denen der kündigende Vertragspartner ohne die vorgeschriebene Kündigungsfrist einzuhalten oder ohne einen wichtigen Grund geltend machen zu können, eine Kündigung ausspricht, sieht das HVG eine Schadensersatzpflicht des Kündigenden vor. Er hat dem Vertragspartner einen Betrag zu

zahlen, der der laufenden Vergütung entspricht, die entweder während der Dauer der Kündigungsfrist oder des noch verbleibenden Teils dieser Frist zu zahlen gewesen wäre. Das heißt, daß der Zeitraum entweder die gesamte vorgeschriebene Kündigungsfrist umfaßt, wenn der Kündigende ohne wichtigen Grund oder unter Mißachtung jeglicher Kündigungsfrist kündigt, oder einen Teil der vorgeschriebenen Kündigungsfrist beträgt, wenn die vom Kündigenden angenommene Frist zu kurz bemessen ist.

Die "laufende Vergütung" wird, wenn die Vergütung ganz oder zum Teil aus Provisionszahlungen besteht, auf der Basis der durchschnittlichen Monatsverdienste der letzten 12 Monate berechnet. Hat der Vertrag noch keine Laufzeit von einem Jahr, werden alle Monate der bisherigen Laufzeit einbezogen.

Der Ausgleichsanspruch

Während es in der bisherigen belgischen Rechtsprechung und Rechtslehre umstritten war, ob und in welcher Höhe dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertrages ein Ausgleichsanspruch zusteht, findet sich die Anerkennung des Anspruchs und seine gesetzliche Regelung jetzt in den Vorschriften des HVG. Der Anspruch entsteht nach Vertragsbeendigung, wenn der Handelsvertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben hat oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich verbessert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht. Sieht der Vertrag eine Wettbewerbsklausel vor, besteht die gesetzliche Vermutung, daß der Unternehmer erhebliche Vorteile zieht.

Neben dem Ausgleich kann der Handelsvertreter auch einen weitergehenden Schadensersatz nach HVG verlangen. Von diesen Bestimmungen darf nicht vor Vertragsende zum Nachteil des Handelsvertreters abgewichen werden.

Die Höhe des Anspruchs bestimmt sich nach der gesetzlichen Berechnung und beträgt höchstens den Betrag, der einer jährlichen Vergütung entspricht. Ermittelt wird diese aus dem Durchschnitt der fünf vorangegangenen Jahre, oder, bei einer Vertragslaufzeit von unter fünf Jahren, aus dem Durchschnitt aller bisherigen Jahre. Ferner ist die Bedeutung der Geschäfte und das Einbringen von Kunden zu berücksichtigen.

Der Anspruch ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung gegenüber dem Unternehmer geltend zu machen. Er ist ausgeschlossen, wenn der Unternehmer berechtigt außerordentlich gekündigt hat, der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis beendet hat, ohne daß dies durch eine berechtigte außerordentliche Kündigung oder in Folge von Alter, Invalidität oder Krankheit des Handelsvertreters geschah, oder die Rechte und Pflichten aus dem Vertrag an einen Dritten abgetreten wurden.

Der Vertrag mit Auslandsberührung

Das HVG bestimmt, daß internationale Abkommen Vorrang vor der belgischen Zuständigkeit und dem belgischen Recht haben. Es hat sich somit keine Änderung gegenüber der vorherigen Rechtslage ergeben. Dem Rechtsverhältnis zwischen Handelsvertreter und ausländischem Unternehmer liegt belgisches Recht zugrunde, sofern nichts anderes vereinbart wird.

15. September 1995
www.caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwälte GbR
Hannover · Göttingen · Brüssel; www.herfurth.de

REDAKTION (Hannover)
verantw.: Klaus J. Soyka, Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D)
Kenneth S. Kilimnik, Véronique Demarne, Claudia Beckert, Beate Seklejtschuk, Ildiko Gaal, Girana Anuman-Rajadhon, Theodor Kokkalas, Guylaine Le Guen, Angela Moreton, Lijun Cao-Teuber

KORRESPONDENTEN (Ausland)
in Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zagreb, Zug, New York, Washington, Toronto; Sao Paulo, Santiago, Dubai, Bombay, Bangkok, Peking, Hongkong, Singapur, Sydney, Tokio, Kairo, Johannesburg.

VERLAG
CASTON Wirtschaftsdienst GmbH,
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60
eMail info@caston.info; Internet 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.