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

Vertriebsrecht in der Tschechischen Republik

- No. 110 -

Heike Thürnagel, Rechtsanwältin in Hannover
JUDr. Yvona Rampáková, Juristin, Hannover / Prag

Ein wesentlicher Bestandteil des Exportgeschäftes ist ein funktionierendes Vertriebssystem. Oft werden dafür von den Unternehmen die klassischen Instrumente Handelsvertreter und Vertragshändler eingesetzt. Die Gestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen für diese Vertriebsbeziehungen bedarf einer besonderen Beachtung, insbesondere da die gesetzlichen Bestimmungen den Vertragsparteien einen großen Spielraum für eigene Regelungen lassen. Der Vertrag mit dem tschechischen Vertriebspartner kann daher weitgehend an die Umstände im Einzelfall angepaßt werden.

Handelsvertreter

Wie in Deutschland finden sich die Regelungen über die Handelsvertretung im Handelsgesetzbuch. Dieses sieht für Handelsvertreterverträge die Schriftform vor. Zum Handelsvertreter kann sowohl eine natürliche wie auch eine juristische Person in Form einer OHG, KG, GmbH oder AG bestellt werden. Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Kaufmann, der im eigenen Namen mit Gewinnerzielungsabsicht tätig wird und unterliegt somit der tschechischen Gewerbeordnung. Er benötigt eine Gewerbeerlaubnis, die von dem Gewerbeamt erteilt wird. Der Handelsvertreter hat keine arbeitsrechtliche Beziehung zu seinem Auftraggeber.

Pflichten der Vertragsparteien

Ein Handelsvertreter ist zunächst zuständig für die Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer. Wenn er auch berechtigt sein soll, Geschäfte im Namen des Unternehmers abzuschließen, muß er dafür im Vertrag bevollmächtigt sein. Darüber hinaus muß es ausdrücklich festgelegt werden, wenn der Handelsvertreter für sein Vertragsgebiet exklusiv zuständig sein soll. Der Unternehmer kann jedoch auch vereinbaren, daß er selbst bzw. durch seine Angestellten im Vertragsgebiet tätig sein darf. Wenn das Vertragsgebiet im Vertrag nicht bestimmt wird, erstreckt sich dieses auf das gesamte Territorium der Tschechischen Republik. Der Handelsvertreter kann auch noch für weitere Unternehmen tätig sein, sofern dies nicht vertraglich ausgeschlossen wird.

Der Handelsvertreter muß seine Tätigkeit mit fachgerechter Sorgfalt ausüben. Er ist verpflichtet, die Interessen des Unternehmers zu wahren, soweit sie ihm bekannt sind, und im Rahmen der ihm erteilten Weisungen vorzugehen. Er informiert den Unternehmer über die Marktentwicklung und andere Umstände, die für diesen für den Abschluß von Geschäften wichtig sind. Außerdem besteht eine allgemeine Mitwirkungspflicht des Handelsvertreters bei der Abwicklung der vermittelten Geschäftsabschlüsse und bei der Klärung von aufgetretenen Unstimmigkeiten. Der Handelsvertreter unterliegt einer Verschwiegenheitspflicht, die auch nach Beendigung der Geschäftsbeziehung fortbesteht.

Soll eine Delkrederehaftung des Handelsvertreters vereinbart werden, so hat dies schriftlich zu geschehen. Seine Inanspruchnahme erfolgt dann nach den Vorschriften über die Bürgschaft. Eine Delkredereprovision sieht das tschechische Recht nicht vor.

Auch der Unternehmer ist zur Mitwirkung verpflichtet. Er muß dem Handelsvertreter alle Dokumente und Hilfsmittel wie zum Beispiel Musterkollektionen übergeben, die dieser für die Durchführung seiner Tätigkeit braucht. Der Unternehmer hat hinsichtlich der bei Beendigung des Vertrages noch vorhandenen Dokumente bzw. Hilfsmittel einen Herausgabeanspruch gegen den Handelsvertreter. Es empfiehlt sich hier, etwa bestehende Zurückbehaltungsrechte des Vertreters vertraglich auszuschließen.

Provisionsanspruch

Der Handelsvertreter hat gegen den Unternehmer einen Anspruch auf Zahlung einer Provision in der vereinbarten Höhe für die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften. Wurde die Provisionshöhe nicht vertraglich festgelegt, kann der Handelsvertreter die für diese Geschäfte übliche Provision fordern. Den Ersatz von Auslagen kann er jedoch nur verlangen, wenn dies im Vertrag vorgesehen ist und ihm die Auslagen im Zusammenhang mit einem Geschäft entstanden sind, für das ihm eine Provision zusteht. Der Provisionsanspruch ist ausgeschlossen, wenn der Handelsvertreter als Vermittler oder Vertreter für die andere Seite des Geschäftsabschlusses tätig war.

Der Provisionsanspruch entsteht in der Regel, wenn die andere Seite des Geschäftsabschlusses, an dem der Handelsvertreter mitgewirkt hat, ihre Verbindlichkeiten aus dem Geschäft erfüllt hat. Bei nur teilweiser Erfüllung entsteht auch der Provisionsanspruch nur anteilig. Die Provision entsteht allerdings dann direkt bei Abschluß des Geschäftes, wenn die andere Seite ihre Vertragspflichten erst nach sechs Monaten oder noch später erfüllen muß. Das tschechische Recht sichert dem Handelsvertreter darüber hinaus den Provisionsanspruch zu, wenn die andere Seite ihre Verbindlichkeiten aus Gründen nicht erfüllt, für die der Unternehmer verantwortlich ist. Der Entstehungszeitpunkt kann aber auch von den Vertragsparteien festgelegt werden.

Soweit nicht Gegenteiliges vereinbart wurde, kann ein Provisionsanspruch in Ausnahmefällen noch für Geschäftsabschlüsse nach Beendigung des Handelsvertretervertrages entstehen. Voraussetzung für die nachvertragliche Provision ist, daß der Geschäftsabschluß durch den Unternehmer überwiegend auf die während der Vertragsdauer durchgeführten Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Das tschechische Handelsgesetzbuch beinhaltet aber keine der EU-Handelsvertreterrichtlinie vergleichbare Regelung, nach der der nachvertragliche Provisionsanspruch immer schon dann entsteht, wenn die Bestellung der anderen Seite innerhalb der Dauer des Handelsvertretervertrages beim Unternehmer eingeht.

Ist eine Alleinvertretung vereinbart, so ist der Unternehmer zwar weiterhin berechtigt, Geschäftsabschlüsse im Vertragsgebiet ohne Mitwirkung des Handelsvertreters zu tätigen. Er ist in diesem Fall aber auch verpflichtet, die vereinbarte Provision an den Alleinvertreter auszuzahlen, wenn diese Frage im Vertrag nicht anders geregelt wurde.

Besondere Regelungen über die Fälligkeit des Provisionsanspruchs oder eine Verpflichtung des Unternehmers, eine Abrechnung über die geschuldete Provision vorzulegen, bestehen nicht. Eine vertragliche Regelung dieser Fragen ist daher anzuraten.

Beendigung des Vertrags

Unbefristete Verträge können von beiden Seiten gekündigt werden. Eine ordentliche Kündigung ist im ersten Vertragsjahr zum Ende des der Kündigung nachfolgenden Monats, danach zum Ende des nachfolgenden Quartals möglich. Die ordentliche Kündigungsfrist kann verlängert, nicht aber verkürzt werden. Wenn der Unternehmer den Handelsvertreter bis zur endgültigen Vertragsbeendigung freistellen möchte, ist er dennoch verpflichtet, ihm die Provisionsansprüche auszuzahlen, die während der Vertragsdauer noch entstehen.

Ein befristeter Handelsvertretervertrag endet mit Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer. Wenn die Parteien sich allerdings weiterhin so verhalten, als würde der Vertrag zwischen ihnen noch bestehen, wird das als Verlängerung um maximal sechs Monate betrachtet. Eine ordentliche Kündigung ist in der Regel nicht möglich. Einen besonderen Kündigungsgrund sieht das tschechische Handelsgesetzbuch jedoch für befristete Alleinvertretungsverträge vor. Demnach ist eine ordentliche Kündigung zulässig, wenn der Umsatz in den letzten zwölf Monaten nicht den vereinbarten Umfang erreicht hat, beziehungsweise bei fehlender Vereinbarung kein den Absatzmöglichkeiten angemessener Umsatz erreicht wurde. In diesen Fällen ist die ordentliche Kündigungsfrist zu beachten und es steht dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch zu.

Eine außerordentliche Kündigung durch den Unternehmer kommt in Betracht, wenn ihm eine Fortführung des Vertrages wegen einer schwerwiegenden Vertragsverletzung seitens des Handelsvertreters nicht zuzumuten ist. Die außerordentliche Kündigung richtet sich nach den allgemeinen Vertragsrechtsvorschriften im Handelsgesetzbuch und hat zur Folge, daß mit ihrem Ausspruch die mit dem Handelsvertretervertrag verbundenen Rechte und Pflichten erlöschen. Es bleiben aber die Regelungen erhalten, die von ihrer Art her weiterbestehen sollen. Dazu gehören z.B. die Vereinbarungen über die Rechtswahl- oder Schiedsklauseln. In der Regel ist es erforderlich, daß der Handelsvertreter aufgrund

seines Verhaltens vor der Kündigung abgemahnt wird. Auf die Abmahnung, die zur Beweissicherung schriftlich erfolgen sollte, kann nur in Ausnahmefällen verzichtet werden. Wurde sie unberechtigterweise unterlassen, ist die Kündigung unwirksam. Die Vertragsparteien können im Vertrag festhalten, welche Verhaltensweisen eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen sollen. Die genannten Kündigungsgründe können dabei allgemein formuliert werden, müssen also nicht zu detailliert vorausgesehen werden.

Für die Kündigung ist keine Schriftform vorgeschrieben; sie ist jedoch aus Beweisgründen zu empfehlen.

Ausgleichsanspruch

Das tschechische Recht sieht einen nachvertraglichen Ausgleichsanspruch vor. Der Ausgleichsanspruch kann von den Vertragsparteien nur für Ausnahmefälle abbedungen werden, nicht jedoch wenn ihr Vertragsverhältnis bereits ein Jahr betragen hat und der Vertrag von dem Unternehmer gekündigt wurde. Die Höhe des gesetzlichen Ausgleichsanspruchs beträgt 10 % des innerhalb des letzten Jahres entstandenen Provisionsanspruchs für jedes beendete Jahr des Bestehens des Vertrages. Bei einer längeren Vertragsbeziehung können dabei erhebliche Summen zusammenkommen. Diese Höhe kann von den beteiligten Parteien gesenkt werden, wobei die Reduktion jedoch nicht rechtsmißbräuchlich sein darf. Eine abgesicherte Rechtsprechung zu der genauen Grenze besteht noch nicht.

Wettbewerbsverbote

Während der Dauer des Handelsvertretervertrages besteht schon aufgrund der allgemeinen Vertragspflichten ein Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter. Soll ihm auch ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung des Vertrages auferlegt werden, ist dafür eine ausdrückliche Vereinbarung erforderlich. Ein Wettbewerbsverbot kann jedoch nicht zeitlich unbegrenzt vereinbart werden. Eine Karenzzeit über eine längere Zeitdauer als zwei Jahre könnte von den Gerichten als sittenwidrig eingestuft werden. Eine Karenzentschädigung kann ausgeschlossen werden. Es ist zu empfehlen, die Einhaltung des Wettbewerbverbots durch eine Vertragsstrafe abzusichern.

Rechtswahl und Schiedsklausel

Am Anfang der Überlegungen zur Vertragsgestaltung wird die Frage stehen, welchem Recht der Handelsvertretervertrag unterstehen sollte. Ohne eine ausdrückliche Rechtswahl würden sowohl deutsche als auch tschechische Gerichte auf das Rechtsverhältnis das deutsche Recht anwenden, wenn der Unternehmer zur Zeit des Vertragsabschlusses seinen Geschäftssitz in Deutschland hatte. Eine Rechtswahl ist aber auch zu empfehlen, wenn sich die Vertragsparteien für das deutsche Recht entscheiden, um von vornherein Mißverständnisse zu vermeiden. Beide Rechte bieten den Vertragsparteien die Möglichkeit, von den gesetzlichen Bestimmungen abzuweichen und eigene Regelungen zu treffen. Da die Tschechische Republik nicht der Europäischen Union oder dem Europäischen Wirtschaftsraum angehört, kann nach deutschem Recht sogar der Ausgleichsanspruch abbedungen werden, nicht hingegen nach dem tschechischen. Bei der Vertragsgestaltung bleibt jedoch zu beachten, daß neben dem Handelsrecht auch noch weitere Normen, insbesondere aus dem Wettbewerbsrecht, auf das Rechtsverhältnis Anwendung finden, die in der Regel nicht zur Disposition stehen.

Des weiteren sollte der Handelsvertretervertrag eine Schiedsklausel enthalten, die wirksam die Zuständigkeit der tschechischen Gerichte ausschließt. Ein Prozeß vor den tschechischen Gerichten ist für den deutschen Unternehmer mit größerem Aufwand verbunden. Er sollte dabei auch bedenken, daß er von dem Handelsvertreter vor einem tschechischen Gericht verklagt werden kann, sofern er über Vermögen in der Tschechischen Republik verfügt. Dies ist bereits der Fall, wenn er als Lieferant dort eine offene Forderung gegen einen Abnehmer hat. Schiedssprüche hingegen, die auch in Deutschland gefällt werden können, werden nämlich im Gegensatz zu deutschen Gerichtsurteilen in der Tschechischen Republik unproblematisch vollstreckt. Die Schiedsklausel sollte auf eine internationale anerkannte Schiedsordnung wie z. B. die UNCITRAL-Schiedsordnung verweisen sowie den Schiedsort und -sprache festlegen.

Verjährung

Die Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag verjähren nach den allgemeinen Vorschriften des tschechischen Handelsrechts im Normalfall innerhalb von vier Jahren. Eine Sonderregel gilt für Schadenersatzansprüche. Diese verjähren spätestens zehn Jahre nach der Pflichtverletzung. Es ist

möglich, eine kürzere Verjährungsfrist, zum Beispiel von einem Jahr, vertraglich zu vereinbaren. Längere Fristen führen oft zu Beweisschwierigkeiten und sind daher unpraktikabel.

Vertragshändler

Das tschechische Handelsrecht regelt im Bereich des Vertragshändlerrechts nur die Form des Alleinhändlers ausdrücklich. Der Alleinhändlervertrag muß schriftlich abgeschlossen werden und zwingend das Vertriebsgebiet des Alleinhändlers und die Warengattung festlegen. Fehlt eine der genannten Voraussetzungen, ist der Vertrag unwirksam.

Vertragspflichten

Mit dem Alleinhändlervertrag verpflichtet sich der Unternehmer, im Vertragsgebiet lediglich an den Vertragshändler zu liefern. Er darf dort aber Marktforschung und Werbung betreiben. Der deutsche Unternehmer kann seinem Exklusivhändler den Reexport der gekauften Waren nach Deutschland verbieten. Dieses Verbot muß in den einzelnen Kaufverträgen schriftlich vereinbart sein.

Vertragsbeendigung

Die Parteien können die Laufzeit des Vertrages befristen. Enthält der Vertrag keine Angaben über die Vertragsdauer, sieht das tschechische Recht vor, daß der Vertrag für ein Jahr gilt. Wenn aus dem Vertrag hervorgeht, daß er für eine unbestimmte Zeit gelten soll, besteht die Möglichkeit einer ordentlichen Kündigung. Sollten keine Kündigungsfristen vereinbart worden sein, kann jede Partei den Vertrag zum Ende des Monats auflösen, der auf die Zustellung der Kündigung folgt.

In bestimmten Fällen kann der Vertragshändlervertrag durch einen Rücktritt beendet werden. Dem Lieferanten steht ein Rücktrittsrecht zu, wenn der Exklusivhändler entgegen der Absprache Waren von anderen Lieferanten bezieht oder seine vereinbarte Mindestabnahmeverpflichtung nicht einhält. Er kann jedoch wegen der Vertragsverletzung keinen Schadenersatzanspruch gegen den Alleinhändler geltend machen, da dieser gesetzlich ausdrücklich ausgeschlossen ist. Auch der Alleinhändler kann von dem Vertrag zurücktreten, wenn der Lieferant seinerseits gegen die Exklusivitätsvereinbarung verstößt. Sein möglicher Schadenersatzanspruch gegenüber dem Unternehmer ist gesetzlich nicht ausgeschlossen.

Ausgleichsanspruch

Die Regelungen über den Alleinhändler enthalten weder eine eigene Regelung über einen Ausgleichsanspruch noch verweisen sie diesbezüglich auf das Handelsvertreterrecht. Es ist daher zu empfehlen, diesen vertraglich zu regeln beziehungsweise auszuschließen.

Rechtswahl- und Schiedsklausel

Auch der Vertragshändlervertrag sollte eine Rechtswahl- und eine Schiedsklausel enthalten. Es gilt hier das zum Handelsvertretervertrag Ausgeführte.

15. Februar 1998

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.: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D), Klaus J. Soyka, Dipl. rer. pol.; Heike Thürnagel, Rechtsanwältin; Kenneth S. Kilimnik, Attorney at Law (USA); Claudia Beckert, Rechtsanwältin; Jens-Uwe Heuer, Rechtsanwalt; Véronique Demarne, Juriste (F); Cécile Teissier, Juristin (D); Susana Crizol Díaz, Abogada (S); Beate Seklejtschuk, Dipl.-Juristin (GUS); Ildiko Gaal, Assessorin; JUDr. Yvona Rampákova, Kommerzanwältin (ČR); Theodor Kokkalas, Dikigogros (GR); Girana Anuman-Rajadhon, Rechtsanwältin; Lijun Cao, Bac. lur (CHIN), Mag. Jur. (D)

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.