



Beendigung von Alleinvertriebsverträgen

ein Beitrag von Guido ZIAN, Rechtsanwalt
Stand : Oktober 2000

1. Gesetz vom 27.7.1961

Auch viele hiesige Unternehmen sind Inhaber von Vertriebsrechten für ausländische Unternehmen – insbesondere deutsche Firmen.

Der Aufbau eines Vertriebssystems kann mit sehr viel Aufwand verbunden sein (Personaleinsatz, Werbemittel, ...). Da der Hersteller in Versuchung kommen kann, den Vertriebsvertrag nach einer erfolgreichen Markteinführung zu beenden, muss der Vertriebshändler vor derart missbräuchlichen Kündigungen geschützt werden.

Der belgische Gesetzgeber hat aus diesem Grund am 27.7.1961 ein Gesetz zum Schutz von Alleinvertriebshändlern verabschiedet.

Gegenstand dieses Gesetzes ist die Schaffung eines Kündigungsschutzes.

2. Definition des Vertriebsvertrages

Das Gesetz definiert den Vertriebsvertrag als Vereinbarung, die es einem oder mehreren Vertragshändlern erlaubt, im eigenen Namen und für eigene Rechnung Waren, die er vom Hersteller erhält, zu verkaufen.

3. Anwendungsbereich des Gesetzes vom 27.7.1961

Das Gesetz bestimmt, dass es auf jeden Fall anwendbar ist auf folgende Verträge:

- der Alleinvertriebsvertriebsvertrag

Die von den Vertragspartnern gewählte Vertragsbezeichnung (z.B. Franchisevertrag, ...) ist unerheblich. Das Gesetz ist zwingender Art. Die Gerichte haben somit das Recht, aufgrund der tatsächlichen und rechtlichen Umstände eine Qualifizierung des Vertrages vorzunehmen.

Ein Alleinvertriebsvertrag im Sinne des Gesetzes liegt auch dann noch vor, wenn der Hersteller sich das Recht vorbehalten hat, selbst noch Direktverkäufe im Vertragsgebiet des Vertriebshändlers zu tätigen (s. Kassationshof, 23.2.1995, R.D.C., S.483).

Der gesetzliche Schutz wird auch dann gewährt, wenn das Alleinvertriebsrecht für einen definierten geographischen Bereich zwischen mehreren Vertriebshändlern aufgeteilt wird (s. Brüssel, 3.12.1996, R.D.C., 1998, S.10).

- beinahe ausschließliche Vertriebsrechte

Selbst wenn andere Vertriebshändler oder der Hersteller im Vertragsgebiet verkaufen, kann ein Gericht das Gesetz für anwendbar erklären. Das Gesetz bestimmt nicht, wie groß der Marktanteil des Vertriebshändlers sein muss. Aus der Rechtsprechung ergibt sich, dass der Vertriebshändler mindestens 80 % der Verkäufe tätigen muss, um in den Genuss der Schutzbestimmungen des Gesetzes von 1961 zu kommen.

- Verträge, die dem Vertriebshändler weitgehende Verpflichtungen auferlegen, so dass er im Falle einer Kündigung des Vertrages einen schweren Schaden erleiden würde

Die Rechtsprechung hat das Gesetz für anwendbar erklärt, wenn z.B. folgende Verpflichtungen im Vertriebsvertrag vorgesehen sind :

- Einrichtung des Geschäftslokals gemäß den Richtlinien des Vertragspartners;
- Einrichtung eines Reparaturdienstes für die verkauften Produkte;
- auferlegte Preispolitik;
- Verbot andere Produkte zu verkaufen;
- Verbot außerhalb des Vertragsgebietes zu verkaufen;
- Aufbau eines gewissen Warenstocks;
- das Personal zu gewissen Schulungen zu senden;
- ...

Darüber hinaus muss der Vertriebshändler, der die Anwendung des Gesetzes von 1961 einklagt, belegen, dass er durch die Kündigung einen schweren Schaden erleidet. Dabei muss es sich natürlich nicht nur ausschließlich um das unternehmerische Risiko handeln, das sowieso bei jeder Aktivität entsteht.

4. Kündigung eines befristeten Alleinvertriebsvertrages

Dieser Vertrag kann nur per Einschreibebrief gekündigt werden. Die Kündigung muss zwischen dem sechsten und dritten Monat vor Vertragsende erfolgen.

Kommt es nicht zu einer form- und fristgerechten Kündigung, verlängert sich der Vertrag auf unbestimmte Zeit.

Die Parteien können jedoch schon im ursprünglichen Vertrag eine Verlängerungs-klausel auf bestimmte Zeit vorsehen. Ebenso kann nach einer Kündigung ein weiterer befristeter Vertrag abgeschlossen werden.

Wenn ein befristeter Vertrag zwischen denselben Parteien bereits zweimal verlängert worden ist, so liegt bei der folgenden Verlängerung ein unbefristeter Vertrag vor.

5. Beendigung eines unbefristeten Vertrages

5.1. Kündigung aus wichtigem Grund

Kommt es von der einen oder anderen Seite zu einer derart groben Pflichtverletzung, dass eine Fortführung des Vertragsverhältnisses unzumutbar wäre, darf ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist und ohne Entschädigungszahlung gekündigt werden.

Der Vertragspartner, der den Vertragsbruch geltend macht, ist beweispflichtig und trägt das Prozessrisiko. Sollte er den Beweis des groben Vertragsbruches nicht erbringen können, oder falls das Gericht die angeführte Verfehlung nicht als schwerwiegend ansehen sollte, entsteht zugunsten der gekündigten Vertragspartei ein Schadenersatzanspruch.

Die Gerichte haben folgende Umstände als Kündigungsgründe aus wichtigem Grund anerkannt :

- Verletzung des Vertragsgebietes (Handels-gericht Brüssel, 29.4.1994, R.D.C., 1995, S.515),
- unerlaubte Zusammenarbeit mit der Konkurrenz (Mons, 21.11.996),
- systematischer Zahlungsverzug (Handels-gericht Brüssel, 14.11.1995)

5.2. Aufhebungsklausel

Es ist möglich, vertraglich zu vereinbaren, dass der Vertrag automatisch zu Ende geht, wenn der Vertriebshändler gegen gewisse Vertrags-pflichten verstößt oder falls gewisse Ereignisse eintreten (z.B. Änderung in der Firmenführung des Vertriebshändlers). Der Kassationshof hat derartige Klauseln prinzipiell gutgeheißen (s. Kassationshof 30.5.1995, Rechtskundig Weekblad, 1995-95, S.829).

Zu dieser Rechtsfrage gibt es jedoch abweichende Meinungen und Urteile. In diesem Zusammenhang darf nicht außer Acht gelassen werden, dass das Gesetz von 1961 zwingend ist. Eine Klausel, die es dem alleinigen Ermessen des Herstellers überlässt, die sofortige Vertragsbeendigung ohne Entschädigung auszusprechen, würde sicherlich nicht ohne weiteres von der Rechtsprechung akzeptiert. Dies könnte auch als Rechtsmissbrauch angesehen werden.

5.3. Beendigung ohne Verschulden einer Partei

5.3.1. Prinzip

Liegt kein schweres Verschulden vor, muss ein unbefristeter Alleinvertriebsvertrag mit einer angemessenen Kündigungsfrist oder einer angemessenen Entschädigung beendet werden.

Falls bei der Beendigung des Vertrages keine Einigung zwischen den Parteien erzielt wird, muss ein Gericht nach den Grundsätzen der Billigkeit und unter Berücksichtigung der Handelsgebräuche urteilen.

Die Vertragspartei, die die Initiative zur Vertragsbeendigung nimmt, wählt frei, ob sie eine Kündigungsfrist gewährt oder ob sie eine Entschädigung anbietet. Eine Kombination ist auch möglich. Es sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass die einmal getroffene Wahl als unwiderrufliche Willensbekundung angesehen wird. D.h. mit anderen Worten, dass bei einer zu kurz bemessenen Kündigungsfrist eine Entschädigung gezahlt werden muss (s. Kassationshof, 24.4.1998, R.D.C., 1999, S.256; Lüttich, 20.4.1999, R.D.C., 2000, S.192). Es ist rechtlich nicht möglich, der anderen Vertragspartei eine verlängerte Kündigungsfrist aufzuzwingen.

5.3.2. Dauer der Kündigung

Das Gesetz gibt keinerlei Richtlinien, nach denen die Kündigungsfrist zu bemessen ist.

Die Rechtsprechung berücksichtigt dabei folgende Faktoren (in absteigender Wichtigkeit) :

- Dauer des Vertrages,
- Größe des Vertragsgebietes,
- Anteil der Tätigkeit am Gesamtumsatz des Vertriebshändlers,
- Bekanntheitsgrad des vertriebenen Produkts,
- Umsatzzahlen,
- Höhe der getätigten Investitionen,
- Betriebsergebnisse.

Folgende Beispiele verdeutlichen den Umfang der zu gewährenden Kündigungsfristen :

- 36 Monate

bei folgenden Vertriebsverträgen :

- Vertragsgebiet : Belgien und Luxemburg; Dauer : 41 Jahre; sozusagen ausschließliche Tätigkeit des Vertriebshändlers (Gent, 25.1.1996)
- Vertragsgebiet : lokal; Dauer : 33 Jahre; Autoverkauf (Antwerpen, 13.2.1996, R.D.C., 1997, S.373)
- Vertragsgebiet : lokal; Dauer : 16 Jahre; Autoverkauf (Handelsgericht Namür, 21.4.1997)

- 30 Monate

- Vertragsgebiet : Belgien; Dauer : 18 Jahre; 25 % des Umsatzes des Vertriebshändlers; technisches Material, das kaum ebenbürtige Konkurrenten hat und nur eine begrenzte Kundenzahl (Brüssel, 28.10.1992)
- Vertragsgebiet : Belgien und Luxemburg; Dauer 30 Jahre; 60 % des Umsatzes des Vertriebshändlers; bekannte Spielzeuge mit großem Marktanteil (Mons, 16.1.1997, R.D.C., 1998, S.248)

- 24 Monate

- Vertragsgebiet : lokal (einige Gemeinden); Dauer : 15 Jahre; Haupttätigkeit; Autoverkauf (Handelsgericht Brüssel, 15.11.1995)
- 12 Monate
- Vertragsgebiet : lokal; Dauer : 32 Monate; Autoverkauf (Brüssel, 5.10.1994)
- Vertragsgebiet : Belgien; Dauer : 8 Jahre; industrielle Schweißgeräte (Gent, 31.10.1996)
- Vertragsgebiet : Belgien und Luxemburg; Dauer : 4 Jahre; 15 % des Umsatzes des Vertriebshändlers; jährliche Investitionen von 5 % des gesamten Jahresumsatzes; Farbstifte (Handelsgericht Brüssel, 9.12.1996);
- 6 Monate
- Vertragsgebiet : Benelux; Dauer : 2 Jahre; 20 % des Umsatzes; Bücher (Handelsgericht Brüssel, 16.11.1992)
- Vertragsgebiet : Belgien; Dauer : 5 Jahre; Bekleidung (Handelsgericht Gent, 12.10.1995)

5.3.3. Höhe der Kündigungsentschädigung

Die Berechnungsbasis der Kündigungs-entschädigung ist der Nettogewinn zuzüglich der steuerlichen Belastung und der Entlohnung der Geschäftsführung. Des Weiteren werden die Fixkosten, die durch den Vertriebsvertrag entstanden sind und weiter laufen, ebenfalls berücksichtigt.

In der Regel wird die Berechnungsbasis von den Resultaten der letzten zwei oder drei Jahre vor der Kündigung abgeleitet.

5.3.4. Zusätzliche Ausgleichzahlungen

Der gekündigte Vertragshändler hat Anspruch auf zusätzliche Entschädigungen, wenn er den Marktanteil des Herstellers ausgebaut hat, besondere Auslagen zu tragen hatte, die dem Hersteller nach der Vertragsbeendigung zukommen oder falls er infolge der Vertragsbeendigung Personal entlassen muss.

Die Gerichte legen diese zusätzlichen Entschädigungszahlungen nach freiem Ermessen fest. Dabei wird auf die unterschiedlichsten Berechnungsweisen zurückgegriffen (Beispiele : belegbare Auslagen + Pauschale von z.B. 2 Jahren Nettogewinn; 1 Jahr Halbbruttogewinn; 6 Monate Bruttogewinn; 10 % des Umsatzes;).

6. Rücknahme von Lagerware

In der Regel wird der Hersteller verpflichtet, die Lagerware zurückzunehmen.

Falls diese Frage vertraglich geregelt ist, muss die entsprechende Vertragsklausel beachtet werden. Dies jedoch unter dem ausdrücklichen Vorbehalt, dass die Anwendung der Klausel nicht gegen die Prinzipien von Treu und Glauben verstößt.

7. Vertragsgestaltung

Da es Möglichkeiten gibt, den Schutz des Gesetzes von 1961 zu umgehen, hat der Vertriebshändler Interesse daran, beim Vertragsabschluß vorsichtig vorzugehen. Darüber hinaus regelt das Gesetz lediglich den eventuellen Kündigungsschutz und nicht alle anderen eventuell wichtigen Aspekte der Zusammenarbeit (Unterstützung bei der Werbung, Garantiebedingungen, Preise, ...). Insbesondere sollte darauf geachtet werden, keinen ausländischen Gerichtsstand oder ausländisches Recht zu akzeptieren, da dies meist mit einer de facto Entrechtung des Vertriebshändlers einhergeht.