

Stellungnahme zur öffentlichen Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie

1. Angaben zur Organisation

Sie antworten als

- Handelsvertreter oder Organisation, die Handelsvertreter vertritt
- Firma (Unternehmer), das/der die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nimmt oder Organisation, die Unternehmer vertritt
- Privatperson
- in sonstiger Eigenschaft

Bitte angeben:

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business Bereich. Darunter befinden sich ca. 48.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Weitere Angaben finden Sie unter www.cdh.de

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an:

RA Eckhard Döpfer, Tel.: 030 72625621, doepfer@cdh.de

Sina Heller, Tel.: 030 72625650, heller@cdh.de

2. Fragebogen

2.1 Allgemeine Fragen zur Handelsvertreter-Richtlinie

Erleichtern Ihnen die Rechtsvorschriften die grenzübergreifende Handelsvertretung?

- überhaupt nicht
- in sehr begrenztem Umfang
- teilweise
- erheblich
- weiß nicht

Bitte erläutern:

- Angesichts der Vorgaben der Handelsvertreter-Richtlinie stimmen die nationalen Handelsvertreterrechte innerhalb der EU inhaltlich überein bzw. weisen nur in engem Rahmen – dort, wo die Richtlinie unterschiedliche Regelungen zulässt - Unterschiede auf. Das beschleunigt Vertragsverhandlungen und erleichtert, Verträge zu schließen.
- Handelsvertreterverträge müssen – egal, welches Recht für den Vertrag vereinbart wurde - mit den zwingenden Regelungen der EU-Richtlinie übereinstimmen. Daher sind Handelsvertreter eher bereit, sich auf ein anderes Recht innerhalb der EU (bspw. auf das Recht am Sitz des Herstellers) einzulassen.
- Dadurch, dass der Europäische Gerichtshof durch die Gerichte der EU-Staaten zur Auslegung des nationalen Rechts vor dem Hintergrund der Richtlinie angerufen wird, verfestigt sich die angestrebte Einheitlichkeit des Handelsvertreterrechts in der gesamten EU. Dies verschafft sowohl den Handelsvertretern (i) als auch den Unternehmern (ii) Rechtssicherheit bei grenzüberschreitenden Handelsvertreterverträgen.
- Die Auslegung der Richtlinie durch den Europäischen Gerichtshof und ihm folgend durch die nationalen Gerichte verhindert, dass der Schutz der Richtlinie weder durch die Wahl des Rechts eines Drittstaates noch eines Gerichtsortes außerhalb der EU ausgehebelt werden kann.
- Der Prozentsatz der deutschen Handelsvertretungen, die mit europäischen Herstellern, einen Vertrag geschlossen haben, hat sich von 1984 bis 2012 verdoppelt.

(Laut CDH Statistik vertraten 1984 nur 26,5% der CDH Handelsvertretermitglieder ausländische Unternehmen. Im Jahr 1986 waren es bereits 30%. Die wachsende Bedeutung der ausländischen Handelsvertretung setzte sich in den darauffolgenden Jahren weiter fort. 1988 vertraten 33,5% der CDH Mitglieder ausländische Hersteller, 1990 stieg die Anzahl auf 37,8%. 1992 gab es einen Anstieg auf 39,9%, der ausschließlich auf den EG-Raum zurückzuführen war. Die Tendenz setzte sich fort, bis schließlich im Jahr 2004 46,7% der CDH Handelsvertreter ausländische Hersteller repräsentierten. 2008 stieg der Anteil auf 54,8%. Einen leichten Rückgang gab es bis 2012 auf 52%.)

Welche sind die Hauptkosten und -Vorteile der Richtlinie für i) Handelsvertreter und ii) Unternehmer?

i) Handelsvertreter

Kosten für Handelsvertreter

- Einsparung von Beratungs- und Rechtsverfolgungskosten.
- Verminderung von Übersetzungskosten, da die Richtlinie in 23 Sprachen verfügbar ist und die Parteien auf die jeweiligen Sprachfassungen zurückgreifen können.
- Keine allumfassende Rechtsberatung in allen Ländern erforderlich.

Vorteile für Handelsvertreter

- Durch die Mindestharmonisierung hohe Kostenvorteile, da sich die Vertragsparteien nicht mit den jeweils 27 anderen Rechtssystemen auseinandersetzen müssen. Das beschleunigt die Vertragsverhandlungen und der Handelsvertreter kann schneller für den Hersteller tätig werden.
- EU-weiter Mindestschutz für den Handelsvertreter.
- Handelsvertreter kann sich sicher sein, dass er unter bestimmten Voraussetzungen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz nach Art. 17 der Handelsvertreterrichtlinie hat. Das gilt auch für Verträge mit Herstellern aus Drittstaaten. Denn zwingende Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie, wie der Ausgleichsanspruch, dürfen selbst durch eine gültige Rechtswahl außereuropäischen Rechts nicht umgangen werden.
- Nationale Gerichte müssen ihr jeweiliges nationales Recht entsprechend der Zielsetzung der Handelsvertreterrichtlinie handelsvertreterfreundlich auslegen.

ii) Unternehmer

Vorteile für Unternehmen

- Hohe Bereitschaft von Handelsvertretungen in allen EU-Ländern den Vertrieb für das ausländische Unternehmen im eigenen Land zu übernehmen.
- Erleichterte Nutzung von durch Handelsvertreter aufgebaute Geschäfts- und Kundenbeziehungen im Ausland mit überschaubaren Kosten. Dies gilt gerade für KMUs, die nicht in der Lage sind auf eigene Kosten Vertriebsstrukturen in einer Vielzahl von EU-Ländern aufzubauen. Kosten entstehen in der Regel nur bei von den Handelsvertretungen mit Erfolg vermittelten Geschäftsabschlüssen (Provisionen).

Welche Auswirkungen hat die Richtlinie für KMU i) als Handelsvertreter und ii) als Unternehmer?

- negative Auswirkungen
- neutrale Auswirkungen
- positive Auswirkungen
- weiß nicht

Bitte beschreiben Sie (etwaige) Auswirkungen.

i) Auswirkungen für Handelsvertreter:

- Die Rechtsangleichung hat die Bereitschaft der Handelsvertreter erhöht mit europäischen KMUs zusammenzuarbeiten. Der Prozentsatz an Handelsvertretern, die für europäische Herstellerunternehmen in Deutschland tätig geworden sind, ist seit Geltung der Handelsvertreterrichtlinie erheblich gestiegen.

(Laut CDH Statistik vertraten 1984 nur 26,5% der CDH Handelsvertretermitglieder ausländische Unternehmen. Im Jahr 1986 waren es bereits 30%. Die wachsende Bedeutung der ausländischen Handelsvertretung setzte sich in den darauffolgenden Jahren weiter fort. 1988 vertraten 33,5% der CDH Mitglieder ausländische Hersteller, 1990 stieg die Anzahl auf 37,8%. 1992 gab es einen Anstieg auf 39,9%, der ausschließlich auf den EG-Raum zurückzuführen war. Die Tendenz setzte sich fort, bis schließlich im Jahr 2004 46,7% der CDH Handelsvertreter ausländische Hersteller repräsentierten. 2008 stieg der Anteil auf 54,8%. Einen leichten Rückgang gab es bis 2012 auf 52%.)

i und ii) Auswirkungen für Handelsvertreter und Unternehmer

- Unternehmer und Handelsvertreter können die Vorteile des grenzüberschreitenden Binnenmarktes uneingeschränkt nutzen, da beide (i und ii) sich darauf verlassen können, dass sich innerhalb der EU das anwendbare oder das von den Vertragsparteien gewählte Handelsvertreterrecht im Rahmen und den Grenzen der Richtlinie bewegt.

Sind Ihnen Studien in diesem Zusammenhang bekannt?

- CDH Statistiken 1984 und 2012 im Vergleich s.o.

Überwiegt der Nutzen der Richtlinie aus der Perspektive des Gesamtmarktes deren Kosten?

- Kosten überwiegen deutlich
- Nutzen überwiegen geringfügig
- Kosten und Nutzen sind ausgewogen
- Nutzen überwiegt geringfügig
- Nutzen überwiegt deutlich
- weiß nicht

Bitte erläutern:

- Nutzen überwiegt, da Handelsvertreterverträge – egal, welches Recht für den Vertrag vereinbart wurde - mit den zwingenden Regelungen der EU-Richtlinie übereinstimmen müssen und somit Rechtsanwalts-/Beratungs- und Übersetzungskosten für beide Seiten (Handelsvertreter und Hersteller) gespart werden.
- Wichtige Rechtsbegriffe des Handelsvertreterrechts sind für die Vertragsgestaltung in 23 Sprachen der EU verfügbar.
- Kostensenkung durch Erleichterung von Abschluss und Durchführung von Handelsvertreterverträgen.
- Generelle Senkung der Transaktionskosten (sowohl für i als auch für ii)
- Durch die Geltung der Handelsvertreterrichtlinie sinkt zudem das Kostenrisiko für KMU-Hersteller, ihre Produkte auch in anderen EU-Staaten zu verkaufen, so dass sie eher bereit sind, sich zu internationalisieren.
- Auch bei Handelsvertretern steigt die Bereitschaft, für EU-Hersteller tätig zu werden.
- Wegfall der Richtlinie kann sich negativ auf die Wirtschaftsentwicklung im Binnenmarkt auswirken, wenn Unternehmer allein aufgrund der sich stetig verstärkenden Rechtszersplitterung den Einsatz von Handelsvertretern in Frage stellen. Der Wegfall der Richtlinie wird sich für Handelsvertreter auf jeden Fall negativ auswirken, denn die Anzahl der Vertragsverhältnisse mit Handelsvertretern wird zurückgehen.

2.2 Meinung zur Zukunft der Richtlinie

Ist die Richtlinie mit Blick auf ihre Ziele immer noch zweckmäßig?

Bitte bewerten Sie die Richtlinie anhand einer Skala von 1 (überhaupt nicht zweckmäßig) bis 10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)

	1. (überhaupt nicht zweckmäßig)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)
Bitte benoten Sie die Richtlinie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bitte erläutern:

- Mindestharmonisierung wird erreicht.
- In der Richtlinie sind alle wesentlichen Fragen geregelt.
- Mit der Richtlinie wurde ein ausreichend gleiches Schutzniveau für den Handelsvertreter innerhalb der EU geschaffen.
- Nationale Gerichte müssen ihre nationalen Handelsvertretergesetze richtlinienkonform auslegen.
- Der Europäische Gerichtshof kann weiterhin dazu beitragen, dass sich durch seine Rechtsprechung das Handelsvertreterrecht innerhalb der EU weiter angleicht.

Was ist der Mehrwert der EU-Rechtsvorschriften in diesem Bereich?

- Handelsvertreterrichtlinie regelt fundamentale Rechte und Pflichten beider Seiten – dadurch mehr Rechtssicherheit.
- Zudem wurden durch die Harmonisierung der nationalen Handelsvertreterrechte Unterschiede in den Wettbewerbsbedingungen aufgehoben, die Berufsausübung der Handelsvertreter erleichtert, Abschluss und die Durchführung von Handelsvertreterverträgen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter, die in verschiedenen Mitgliedstaaten niedergelassen sind, vereinfacht sowie die Sicherheit im Handelsverkehr innerhalb der EU gestärkt.
- Der Warenaustausch zwischen den Mitgliedstaaten muss unter Bedingungen erfolgen, die denen eines Binnenmarktes entsprechen, weswegen für ein gutes Funktionieren des Gemeinsamen Marktes die Rechtordnungen der Mitgliedstaaten gerade im Vertriebsrecht angeglichen sein müssen.

Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen?

- Ohne Richtlinie könnten die EU-Mitgliedsstaaten ihr Handelsvertreterrecht ändern – z.B. den Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruch für den Handelsvertreter streichen – das führt zu einer Rechtszersplitterung in der EU.
- Die einzelnen nationalen Handelsvertretergesetze könnten sich dann immer weiter voneinander wegbewegen.
- Rechtsunsicherheit wegen unterschiedlicher nationaler Gesetzgebung in einzelnen EU-Staaten wird stetig zunehmen.
- Der Europäische Gerichtshof kann nicht mehr zur Auslegung von nationalem Handelsvertreterrecht angerufen werden, denn die Basis, die Handelsvertreter-Richtlinie, wäre ja weggefallen.
- Vertragsverhandlungen werden sich erheblich verlängern – Rechtsunsicherheit wegen voranschreitender Rechtszersplitterung – was in der Folge auch den Binnenhandel erschwert.
- Wegen der Rechtsunsicherheit wird häufig ein Rechtsanwalt eingeschaltet werden müssen. Dies alles könnte gerade kleine und mittelständische Unternehmen davon absehen lassen, den Vertriebsweg über Handelsvertretungen zu wählen.
- Hiervon werden u. U. zunehmend auch Hersteller abgeschreckt, überhaupt Handelsvertretungen zu beauftragen!
- Durch die Rechtszersplitterung werden Rechtsstreitigkeiten vor Gericht zunehmen.
- Mit dem Wegfall der Richtlinie könnten des Weiteren international tätige Unternehmen auf das für sie in der EU günstigste Recht ausweichen und so in Zukunft möglicherweise auch einen Ausgleichanspruch wirksam umgehen, wenn einzelne Mitgliedsstaaten ihre nationalen Handelsvertretergesetze entsprechend geändert haben (sog. Forum Shopping).
- EU-Hersteller werden zunehmend das nationale EU-Recht mit dem geringsten Schutz für den Handelsvertreter wählen.
- Fällt die Handelsvertreterrichtlinie weg, werden Unternehmen versuchen, die Schutzvorschriften für den Handelsvertreter zu umgehen. Denn das einzelne nationale Recht eines EU-Landes kann den Handelsvertreter nicht schützen, wenn wirksame Gerichtsstands- bzw. Rechtswahlvereinbarungen mit einem zur Anwendung gelangenden Landesrecht außerhalb der EU getroffen werden. Gerichts- und Rechtswahlvereinbarungen werden dann gerade mit weltweit agierenden Herstellern die Regel werden. Der Schutz für die Handelsvertreter würde sich kontinuierlich verringern.
- Letztlich weitgehende negative Auswirkungen auf den Berufsstand der Handelsvertretungen.
- Abnahme der Anzahl an internationalen Vertretungen seitens der Handelsvertreter, was eine Verringerung der Warenströme im Binnenhandel zur Folge hat.

2.3 Angaben zum Markt der Handelsvertretung (sofern verfügbar)

Handelsvertreter oder deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)

Wie hat sich der von der Richtlinie betroffene Gesamtmarkt der Handelsvertreter entwickelt, insbesondere hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen und des Gesamtumsatzes?

- Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist die Anzahl der Handelsvermittlungsunternehmen auf der Großhandelsstufe von 40.495 am 31.12.2011 auf 41.916 am 31.12.2012 gestiegen. Ebenfalls ist die Anzahl der Beschäftigten bei den Handelsvermittlern von 94.298 auf 101.128 gewachsen. Davon waren Ende 2011 60.985 Arbeitnehmer, deren Anzahl sich bis zum Ende des Jahres 2012 auf 63.836 erhöht hat.
- Der Prozentsatz der deutschen Handelsvertretungen, die mit europäischen Herstellern, einen Vertrag geschlossen haben, hat sich von 1984 bis 2012 verdoppelt.
- Der von B2B-Handelsvertretern vermittelte Warenumsatz lag im Jahr 2012 bei nahezu 212 Milliarden Euro.

Inwieweit hat die Handelsvertreter-Richtlinie diese Entwicklungen beeinflusst?

- Mindestharmonisierung erleichtert Vertragsverhandlungen und steigert die Bereitschaft der Handelsvertreter, für Hersteller aus der EU tätig zu werden.
- Laut CDH Statistik vertraten 1984 nur 26,5% der CDH Handelsvertretermitglieder ausländische Unternehmen. Im Jahr 1986 waren es bereits 30%. Die wachsende Bedeutung der ausländischen Handelsvertretung setzte sich in den darauffolgenden Jahren weiter fort. 1988 vertraten 33,5% der CDH Mitglieder ausländische Hersteller, 1990 stieg die Anzahl auf 37,8%. 1992 gab es einen Anstieg auf 39,9%, der ausschließlich auf den EG-Raum zurückzuführen war. Die Tendenz setzte sich fort, bis schließlich im Jahr 2004 46,7% der CDH Handelsvertreter ausländische Hersteller repräsentierten. 2008 stieg der Anteil auf 54,8%. Einen leichten Rückgang gab es bis 2012 auf 52%.

Was ist die typische Größe von Handelsvertreter-Unternehmen in Ihrem Land (ungefährer Anteil der Einzelunternehmen, KMU und Großunternehmen an der Gesamtzahl der Handelsvertreter)

- Laut der CDH-Statistik 2010 betrug der Anteil der Einzelunternehmer bei den B2B-Handelsvertretern auf der Großhandelsstufe 68%. 24% der B2B-Handelsvertreter sind in der Rechtsform der GmbH tätig. Großunternehmen gibt es nicht.
- B2B-Handelsvertretungen beschäftigen im Durchschnitt 2,6 vollbeschäftigte Personen.

Sind Handelsvertreter in der Regel an B2B- oder B2C-Geschäften beteiligt (ungefährer Anteil des Gesamtumsatzes mit Unternehmen / Verbrauchern am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

- Der von B2B-Handelsvertretern vermittelte Warenumsatz lag im Jahr 2012 bei nahezu 212 Milliarden Euro. Da CDH-Mitglieder auf der B2B-Ebene tätig sind, liegen der CDH keine Umsätze zu B2C-Handelsvertretern vor.

Inwieweit erfolgt die Handelsvertretung grenzübergreifend (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

- Laut der CDH-Statistik 2012 (Handelsvertreter in Deutschland - Zahlen - Daten - Fakten 2012 erhältlich im CDH Shop unter: www.cdh-wdgmbh.de/de/Betriebswirtschaft) liegt der Anteil der vertretenen Unternehmen, gemessen an der Anzahl der insgesamt vertretenen Unternehmen:
 - bei 71,3 Prozent inländischen Unternehmen,
 - bei 23,6 Prozent ausländischen Unternehmen aus der EU,
 - bei 5,1 Prozent ausländischen Unternehmen außerhalb der EU.
- Dabei haben mehr als die Hälfte der CDH-Handelsvertretungen mindestens einen Handelsvertretervertrag mit einem EU-ausländischen Unternehmen abgeschlossen und haben durchschnittlich gleichzeitig 5 Verträge mit unterschiedlichen Unternehmen in ihrem Vertretungsbestand.

Berlin, CDH 19. September 2014