

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41
D-10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30/ 278 902-16
Fax: +49 (0)30/ 278 902-15
E-Mail: schmelzle@franchiseverband.com



Position des Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV) zur öffentlichen Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie

(kursiv und unterstrichen sind die Antworten des DFV)

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:

Der Deutsche Franchise-Verband e.V. vertritt die Interessen der deutschen Franchisewirtschaft im nationalen und internationalen wirtschaftspolitischen Umfeld. 2013 erwirtschafteten rund 1.000 Franchisegeber, gemeinsam mit mehr als 76.500 Franchisenehmern und um die 525.300 Mitarbeiter etwa 62,8 Milliarden Euro Umsatz. Weitere Angaben finden Sie unter www.franchiseverband.com

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an:

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)
Luisenstraße 41, 10117 Berlin
Jan Schmelzle, Tel.: 030 27890216, schmelzle@franchiseverband.com

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:

- Franchising ist ein auf langjährige Partnerschaft beruhendes Geschäftsmodell. Dieses gründet auf einer vertraglichen Bindung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmern. Der Franchisenehmer ist dabei ein rechtlich selbstständiger und eigenverantwortlicher agierender Unternehmer. Im Gegensatz zum Handelsvertreter arbeitet er auf eigene Rechnung, unterliegt keiner Preisbindung und wird nicht provisionsbasierend tätig. Im Rahmen seiner zu erbringenden Leistung verpflichtet sich der Franchisegeber zur Betreuung und Fürsorge gegenüber dem Franchisenehmer. Diese Verpflichtung beinhaltet unter anderem einen stetigen Know-how-Transfer, Schulung und Weiterbildung sowie Beratung und Unterstützung des Franchisenehmers. Franchising ist in Deutschland nicht gesetzlich geregelt, so dass bei der Vertragsgestaltung eine Fülle von Urteilen und zahlreiche Einzelgesetze berücksichtigt werden müssen. Die Handelsvertreterrechte, bestimmt durch die Handelsvertreter-Richtlinie, finden hierbei analog, insbesondere beim § 89b HGB (Handelsvertreterausgleich), Anwendung.
- 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. Zugleich wird dadurch die Möglichkeit eröffnet, einheitliche Vertragsmuster für alle 28 EU-Staaten vorzubereiten. Dies erleichtert den Aufbau eines Vertriebskonzeptes über Handelsvertreter, soweit sich dies nur auf die Staaten der EU erstrecken soll.
- 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 Unternehmers) 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 und damit mittelbar auch für Franchise-Verträge.
- 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.

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

i) Handelsvertreter

Kosten für Handelsvertreter

- 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.
- EU-weiter Mindestschutz für den Handelsvertreter.
- Handelsvertreter hat unter bestimmten Voraussetzungen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz nach Art. 17 der Handelsvertreterrichtlinie und ggf. steht unter analoger Anwendung ein solcher Anspruch auch Franchise-Nehmern zu.
- Nationale Gerichte müssen ihr jeweiliges nationales Recht entsprechend der Zielsetzung der Handelsvertreterrichtlinie handelsvertreterfreundlich auszulegen. Insofern hilft die Handelsvertreterrichtlinie auch bei der Auslegung von Franchise-Verträgen.

ii) Unternehmer

Vorteile für Unternehmen

- 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.

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.

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.
- Insoweit ergibt sich zumindest in analoger Anwendung ein einheitlicher Rechtsrahmen für Franchise-Verträge mit Franchise-Nehmern in allen 28 EU-Staaten, soweit nicht zwingendes Recht des jeweiligen Vertragslandes zu berücksichtigen ist.

Sind Ihnen Studien in diesem Zusammenhang bekannt?

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; insoweit gibt die Handelsvertreterrichtlinie auch eine Hilfestellung für die Terminologie bei der Gestaltung von Franchise-Verträgen.
- 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)

10

Bitte erläutern:

- Mindestharmonisierung wird erreicht.
- In der Richtlinie sind alle wesentlichen Fragen geregelt.
- Mit der Richtlinie wurde ein für den Handelsvertreter notwendiges Schutzniveau 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 – dies dient auch mittelbar der Gestaltung von Franchise-Verträgen innerhalb der EU.

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

- Handelsvertreterrichtlinie regelt 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 und Rechtsfragen der Beendigung des Handelsvertretervertrages zwischen Unternehmer und Handelsvertreter, die in verschiedenen Mitgliedstaaten niedergelassen sind, vereinfacht sowie die Sicherheit im Handelsverkehr innerhalb der EU gestärkt.

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 würden sich voneinander wegbewegen, da dann das nationale Interesse im Vordergrund steht.
- 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 und eine einheitliche Gestaltung

von Handelsvertreterverträgen – und damit auch Franchise-Verträgen – innerhalb der 28 EU-Staaten 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.
- Durch die Rechtszersplitterung werden Rechtsstreitigkeiten vor Gericht zunehmen und zu unterschiedlichen vom nationalen Recht der einzelnen EU-Staaten getragenen Entscheidungen bei identischen Fragestellungen führen. Dies gilt es zu vermeiden.
- 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.

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?

...

Inwieweit hat die Handelsvertreter-Richtlinie diese Entwicklungen beeinflusst?

...

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

...

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

...

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

...