

# Änderungen von Preisen und Konditionen

Der Europäische Gerichtshof stellt klar, dass der Handelsvertreterbegriff keine Einflussnahmemöglichkeit auf Preise oder sonstige Konditionen voraussetzt.

Vertriebsvertragsverhältnisse unterscheiden sich unter anderem darin, welche Einflussnahmemöglichkeiten der Absatzmittler auf Preise und sonstige Konditionen hat, zu denen die Waren und Dienstleistungen vertrieben werden. Während Vertragshändler und Franchisenehmer hierüber selbst bestimmen können (müssen), da sie die Produkte auf eigenen Namen und eigene Rechnung verkaufen, sind Handelsvertreter und angestellte Vertriebsmitarbeiter nach deutschem Rechtsverständnis grundsätzlich an die Vorgaben des vertretenen Unternehmens zu den Vertragskonditionen gebunden.

Dieses Rechtsverständnis hat der EuGH jetzt auch für die Auslegung des Handelsvertreterbegriffs in der so genannten Handelsvertreterrichtlinie 86/653 bestätigt (Urteil vom 4. Juni 2020 – C-828/18). Die Richtlinie liegt den nationalen Regelungen der Mitgliedsstaaten der EU zu Warenhandelsvertretern zugrunde. Im Wege eines Vorabentscheidungsersuchens hatte das Handelsgericht Paris beim EuGH um Klärung erbeten, die Frage zu klären, ob der Begriff des „Vermittlers“ die Befugnis voraussetzt, die Verkaufsbedingungen und Preise für die zu verkaufenden Artikel ändern zu können.

## Kompakt

- Die Handelsvertreterrichtlinie stellt drei notwendige und hinreichende Voraussetzungen für den Handelsvertreterbegriff auf.
- Der mit der Richtlinie verfolgte Zweck, der Schutz der Interessen von Handelsvertretern, steht einer restriktiven Auslegung dieser Voraussetzungen entgegen.
- Dementsprechend muss ein Vermittler nicht über die Möglichkeit verfügen, Preise oder sonstige Konditionen zu ändern, um als Handelsvertreter eingeordnet zu werden.

## Entschädigung verlangt

Gegenstand des Ausgangsverfahrens beim Handelsgericht Paris war ein Streit zwischen den Unternehmen DCA und Trendsetteuse. Beide waren seit Juli 2003 durch eine mündliche Vereinbarung verbunden. Danach sollte Trendsetteuse die Waren von DCA in ihrem Showroom vertreiben und im Gegenzug dafür eine Provision auf den Verkaufspreis dieser Waren erhalten.

Im März 2016 teilte DCA Trendsetteuse mit, dass sie die Vertragsbeziehung hinsichtlich eines erheblichen Teils des Vertriebsgebietes beende, da sie der Ansicht war, dass die Verkäufe dort unzureichend seien. Dem widersprach Trendsetteuse. Dessen ungeachtet übertrug DCA das Vertriebsgebiet an eine andere Gesellschaft.

Trendsetteuse verlangte von DCA eine Entschädigung wegen des Bruchs des Handelsvertretervertrags. DCA lehnte das unter Hinweis darauf ab, dass Trendsetteuse nicht die Eigenschaft eines Handelsvertreters im Sinne der einschlägigen Norm des französischen Handelsgesetzbuchs habe. Trendsetteuse rief deshalb das Handelsgericht Paris an. Das Gericht setzte das Verfahren aus und legte dem EuGH die Auslegungsfrage zur Vorabentscheidung vor, da in bisherigen Urteilen französischer Gerichte offenbar widersprüchliche Meinungen vertreten worden waren.

## Voraussetzungen des Handelsvertreterbegriffs

Artikel 1 Absatz 2 der Handelsvertreterrichtlinie definiert den Handelsvertreter. Die Bestimmung stellt nach Ansicht des EuGH drei notwendige und hinreichende Voraussetzungen dafür auf, dass eine Person als „Handelsvertreter“ eingestuft werden kann:

1. Die Person die die Eigenschaft des selbständigen Gewerbetreibenden haben,
2. sie muss vertraglich dauerhaft an den Unternehmer gebunden sein und

3. sie muss eine Tätigkeit ausüben, die darin besteht, den Ver- oder Ankauf von Waren für den Unternehmer zu vermitteln oder diese Geschäfte in dessen Namen und für dessen Rechnung abzuschließen.

### „Vermitteln“ im Sinne der Richtlinie

Im Streitfall sei der Inhalt des Begriffs „vermitteln“ („négocier“) zu ermitteln. Dabei sei davon auszugehen, dass dieser Begriff ein im gesamten Unionsgebiet einheitlich auszulegender, autonomer Begriff des Unionsrechts sei. Insoweit werde nach ständiger Rechtsprechung die Bedeutung und Tragweite von Begriffen entsprechend ihrem üblichen Sinn im gewöhnlichen Sprachgebrauch bestimmt, wobei zu berücksichtigen sei, in welchem Zusammenhang sie verwendet und welche Ziele mit der Regelung verfolgt würden.

Zwar werde in den Sprachfassungen von Artikel 1 Absatz 2 der Richtlinie 86/653 mehrheitlich ein Begriff verwendet, der sich mit „verhandeln“ beziehungsweise „aushandeln“ übersetzen lasse, doch enthielten unter anderem die deutsche und die polnische Sprachfassung Begriffe, die weiter gefasst seien und sich mit „als Vermittler fungieren“ beziehungsweise „vermitteln“ übersetzen ließen. Die Diskrepanz in den Sprachfassungen bedeute jedoch nicht zwingend, dass es dem Handelsvertreter möglich sein müsse, den Preis der Waren, deren Verkauf er für Rechnung des Unternehmers besorge, selbst festzulegen.

Der Zusammenhang, in den sich die Bestimmung einfüge, gehe zum einen aus Artikel 3 Absatz 1 und 2 der Richtlinie hervor. Danach habe der Handelsvertreter die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen, unter anderem, indem er sich in angemessener Weise für die Vermittlung und gegebenenfalls den Abschluss der ihm anvertrauten Geschäfte einsetze. Der Gegenstand der Tätigkeit des Handelsvertreters hänge daher vom Wortlaut des Vertrags und insbesondere von der Vereinbarung der Parteien hinsichtlich der Waren ab, die der Unternehmer mithilfe des Handelsvertreters verkaufen wolle. Das könne auch eine vertragliche Festlegung der Preise für den Verkauf der Waren sein. Diese Festlegung wiederum könne aus Gründen der Geschäftspolitik gerechtfertigt sein, die die Berücksichtigung von Faktoren wie der Position eines Unternehmens auf dem Markt, den von den Wettbewerbern angewandten Preisen und des Fortbestands dieses Unternehmens erfordere.

### Keine Hinderung an Erfüllung der Hauptaufgaben

Zum anderen hindere der Umstand, dass ein Handelsvertreter nicht über die Möglichkeit verfüge, die Preise der Waren

zu ändern, den Handelsvertreter nicht daran, seine Hauptaufgaben zu erfüllen. Aus der Richtlinie gehe hervor, dass die Hauptaufgaben eines Handelsvertreters darin bestünden, für den Unternehmer neue Kunden zu werben und die Geschäftsverbindungen mit den vorhandenen Kunden zu erweitern. Dies könne durch Tätigkeiten in Form des Informierens, Beratens sowie Besprechens erfolgen. Diese würden den Abschluss des Geschäfts fördern, auch ohne dass der Handelsvertreter über Preisänderungsmöglichkeiten verfüge.

Eine Auslegung von Artikel 1 Absatz 2 der Richtlinie in dem Sinne, dass diese Bestimmung von der Einstufung als „Handelsvertreter“ jene Personen ausschliesse, die nicht über die Möglichkeit verfügten, die Preise der Waren zu ändern, liefe darüber hinaus den Zielen der Richtlinie zuwider. Diese Ziele bestünden unter anderem im Schutz der Interessen der Handelsvertreter gegenüber den Unternehmern. Eine restriktive Auslegung würde die Reichweite dieses Schutzes einschränken, indem sie von diesem Anspruch all jene Personen ausschliesse, die nicht über eine Preisänderungsmöglichkeit verfügten. Wie sowohl die österreichische und die deutsche Regierung als auch die Kommission in ihren schriftlichen Erklärungen ausgeführt hätte, würde eine solche Auslegung es dem Unternehmer ermöglichen, die zwingenden Bestimmungen der Richtlinie, insbesondere die Bestimmung über den dem Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses zu gewährenden Ausgleich, zu umgehen.

### Fehlende Änderungsbefugnis beeinflusst Statusbestimmung nicht

Der EuGH bestätigt die Auffassung, dass die fehlende Änderungsbefugnis des Handelsvertreters hinsichtlich der Preise und sonstigen Konditionen keinen Einfluss auf die Statusbestimmung hat. Nach deutschem Recht ist insoweit eine Bindung des Handelsvertreters an die Vorgaben des Unternehmers auch der Regelfall: Soll der Handelsvertreter insoweit Verhandlungsspielraum haben, muss ihm dieser vertraglich oder im Einzelfall vom Unternehmer eingeräumt werden. ■



#### Autor

#### Dr. Michael Wurdack

ist Rechtsanwalt und Partner der auf Vertriebsrecht spezialisierten Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack in Göttingen.

Telefon: +49 551 499960, Kanzlei-Homepage:

[www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

E-Mail: [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:kanzlei@vertriebsrecht.de)