

Das spanische Handelsvertretergesetz (Ley sobre Contrato de Agencia)

Eine Darstellung des spanischen Rechts im europarechtlichen Kontext mit rechtsvergleichenden Bezügen zum Handelsvertreterrecht in Deutschland, der Schweiz und Österreich

Dr. Bernhard Idelmann*

I. Einleitung

Das Handelsvertreterrecht ist in der Rechtspraxis für viele Unternehmen traditionell eine internationale und grenzüberschreitend geprägte Materie. Dies gilt in hohem Maße für mittelständische Unternehmen der exportorientierten Volkswirtschaften wie Deutschland, der Schweiz oder Österreich.

Neben der Gründung eigener Vertriebsgesellschaften im Ausland oder dem Zusammenschluss in Joint-Venture-Vertriebsgesellschaften mit lokalen Partnern ist die Einschaltung von Handelsvertretern eine weitverbreitete Option, die ganz wesentlich zum Vertriebs Erfolg exportorientierter Unternehmen beiträgt.

Für Unternehmen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich ist Spanien ein attraktiver Markt für den Vertrieb und Verkauf ihrer Produkte. Spanien ist die viertgrößte Volkswirtschaft in EU-Europa mit etwa 45 Millionen Konsumenten. Eine kaufkräftige Gruppe bilden zudem die in Spanien residenten Ausländer und die vielen Touristen, die das Land in Millionenzahl jedes Jahr besuchen.

In Spanien besteht eine lange Tradition für den Einsatz von Handelsvertretern. Die Vermarktung und der Absatz von Waren und Dienstleistungen erfolgt auch in Spanien in vielen Branchen über Handelsvertreter. Der auch in Spanien ständig wachsende Online-Handel ist in einigen Branchen bereits bedeutend, kann jedoch gesamtwirtschaftlich gesehen traditionelle Vertriebsformen durch Handelsvertreter nicht ersetzen.

Der Einsatz von Handelsvertretern in Spanien kann sehr schnell und vergleichsweise kostengünstig erfolgen. Für viele ausländische Unternehmen ist die Einschaltung von Handelsvertretern daher oftmals der erste Schritt auf den spanischen Markt. Ist dort ein Unternehmen mit seinen Produkten und Marken einmal etabliert, können nachfolgend oder bereits parallel eigene Strukturen, z.B. ein firmeneigenes Vertriebsnetz, aufgebaut werden.

II. EU-/EWR-Recht und internationales Recht

Das Handelsvertreterrecht ist in der Europäischen Union durch die Handelsvertreter-Richtlinie vom 18.12.1986 (86/653/EWG) geregelt. Durch die Umsetzung dieser Richtlinie wurde das Handelsvertreterrecht in allen EU-Mitgliedsstaaten verändert und bis heute – auch durch die Rechtsprechung – nachhaltig beeinflusst. Aufgrund des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWRG 1993) gilt die Handelsvertreter-Richtlinie im Grundsatz auch in den EWR-Staaten, namentlich in der Schweiz.

Vor Inkrafttreten der Handelsvertreter-Richtlinie waren Rechte und Pflichten von Handelsvertretern und ihren Unternehmen in Europa höchst unterschiedlichen Regelungen unterworfen. Dies führte in der Praxis zwangsläufig zu Schwierigkeiten und Unsicherheiten. Die Umsetzung der Richtlinie in den EU-Mitgliedsstaaten hat einen europäischen Binnenmarkt für Handelsvertretungen entstehen lassen. Ziel dieses neuen Regelwerks war es, Handelshemmnisse bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit von Handelsvertretern und ihren Unternehmen zu beseitigen oder deutlich zu reduzieren.

Die EU-Handelsvertreterrichtlinie war und ist nicht unumstritten. Kritiker sprachen von 'Brüsseler Regulierungswut' und hatten im Jahr 2013 gefordert, die EU-Handelsvertreterrichtlinie im Rahmen eines sogenannten REFIT-Programms abzuschaffen. Die EU-Kommission hat daraufhin im Jahre 2015 in einem Untersuchungsbericht ausdrücklich festgestellt, dass die Richtlinie ihren Zielen gerecht wird und ihre Zwecke erfüllt. Diese Kommissions-Entscheidung hat bei Praktikern und Handelsvertreterverbänden nicht nur viel Zustimmung, sondern geradezu Erleichterung hervorgerufen. Man sprach sogar emotional von der Rettung der Handelsvertreterrichtlinie¹. Der positiven Bewertung der EU-Handelsvertreterrichtlinie ist nach

¹ Vgl. E. Döpfer, Mitglied der Hauptgeschäftsführung der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., in Zeitschrift für Vertriebsrecht (ZVertriebsR), 2015, S. 273f: „Handelsvertreterrichtlinie gerettet“.

Ansicht des Verfassers vollumfänglich beizupflichten. Denn die gesetzgeberischen Maßnahmen auf EU-Ebene haben im Ergebnis einen zuvor rechtlich zersplitterten Vertriebsmarkt geordnet und vergleichbare Regelungen in den EU-Staaten geschaffen². Die EU-Handelsvertreterrichtlinie ist mithin ein wirksames Instrument, um Waren- und Dienstleistungsfreiheit in einem europäischen Binnenmarkt positiv zu fördern.

Die EU-Kommission ging in dem vorerwähnten Bericht davon aus, dass in der Europäischen Union im Jahre 2012 etwa 590.000 Handelsvertreter tätig waren, die zusammen etwa 260 Mrd. EUR erwirtschafteten und insgesamt etwa eine Million Arbeitsplätze sicherten. Handelsvertreterverträge bestehen danach mit etwa 1,7 Millionen zumeist mittelständisch geprägten Unternehmen (KMU). Diese Zahlen belegen die nicht zu unterschätzende praktische Bedeutung der EU-Handelsvertreterrichtlinie im europäischen Binnenmarkt, auch wenn sich dieser gemeinsame Markt durch den gerade beschlossenen ‚Brexit‘ mittelfristig erheblich verkleinern dürfte.

Die vorgenannten Daten zeigen auch, dass die praktische Bedeutung eines europäischen Rechtsrahmens für Handelsvertretungen gar nicht hoch genug eingeschätzt werden kann. Auf der anderen Seite ist zu betonen, dass die EU-Rechtsetzung nicht etwa dazu geführt hat, dass in allen EU-Staaten identische Gesetze für Handelsvertreterverträge bestehen. Nicht Rechtsvereinheitlichung ist die Folge der Umsetzung der EU-Richtlinie, sondern eine Harmonisierung dieser Materie im Sinne einer Angleichung der Regelungen in den jeweiligen EU- und EWR-Staaten.

Den damit gegebenen Spielraum haben die nationalen Gesetzgeber auch genutzt, um landestypische Regelungen beizubehalten. Dies gilt in hohem Maße für das spanische Handelsvertreterrecht³. Die damit nach wie vor bestehenden Unterschiede in den Handelsvertretergesetzen der EU- und EWR-Staaten bedeuten in der Praxis, dass vor Abschluss von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern die jeweiligen rechtlichen Regelungen geprüft und den eigenen Bedürfnissen – unter Nutzung bestehender Spielräume - angepasst werden sollten.

Im Wesentlichen wurden EU-rechtlich folgende Themenkreise geregelt: Die Rechtsstellung von Handelsvertreter und Unternehmer (Prinzipal), Regeln für den Abschluss und die Beendigung von Handelsvertreterverträgen, Wettbewerbsklauseln sowie die Vergütung des Handelsvertreters einschließlich der Ansprüche auf Ausgleichszahlungen und Schadensersatz nach Vertragsbeendigung.

Diese EU-Regelungen und das darauf basierende nationale Recht haben für die Vertragsparteien eines Handelsvertretervertrages vielfach zwingenden Charakter und können durch anderslautende Vereinbarungen nicht zum Nachteil des Handelsvertreters abgeändert werden. Dieser Mechanismus zeigt, dass sowohl EU- wie auch nationale Gesetzgeber den Handelsvertreter als den ‚schutzbedürftigen‘ Partner in einer bilateralen Vertragsbeziehung wahrnehmen und deshalb Mindeststandards bei der inhaltlichen Ausgestaltung von Handelsvertreterverträgen gesetzt haben. Auch die Auslegung des nationalen Rechts durch die nationalen Gerichte hat stets im Kontext der jeweils einschlägigen EU-rechtlichen Regelungen der Handelsvertreterrichtlinie zu erfolgen.

Inhaltlich hat sich der EU-Gesetzgeber bei Gestaltung der Richtlinie an dem deutschen Handelsvertretergesetz, geregelt in den §§ 84-92c, 54, 55 HGB, orientiert. Damit weisen die nationalen Regelungen in allen EU-Mitgliedsstaaten in hohem Maße Ähnlichkeiten mit dem deutschen Recht auf. Dem versierten Leser aus dem deutschen Sprachraum wird deshalb das Handelsvertreterrecht in allen EU-Mitgliedsstaaten vertraut vorkommen, womit auch das Verständnis für das spanische Handelsvertreterrecht erleichtert wird.

III. Das spanische Handelsvertretergesetz von 1992

1. Einführung

Wer Handelsvertreter in Spanien beschäftigen möchte, muss sich folglich mit dem spanischen Handelsvertreterrecht vertraut machen. Der spanische Gesetzgeber hat im Jahre 1992 ein eigenes Handelsvertretergesetz (Ley 1992/92 de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia), nachstehend auch als "LCA" bezeichnet, in Kraft gesetzt. Mit diesem Handelsvertretergesetz wurden in Spanien die Vorgaben der EU-Handelsvertreter-Richtlinie in das nationale Recht umgesetzt.

² Ähnlich Hopt, Kommentar Handelsvertreterrecht, 5. Aufl. 2015, § 83, Rn. 3.

³ Siehe dazu nachstehend unter III. Nr. 1.

Gesetzsystematisch gehört der Handelsvertretervertrag in Spanien zu den Vertriebsverträgen, die dort als „Contratos de Colaboración y Distribución“ bezeichnet werden⁴.

Unter den verschiedenen Vertriebsverträgen – Handelsvertretervertrag, Vertragshändlervertrag (Contrato de Concesión Mercantil), Franchise-Vertrag (Contrato de Franquicia) und Factoring-Vertrag (Contrato de Factoring) – ist in Spanien lediglich der Handelsvertretervertrag gesetzlich geregelt. Eine Besonderheit des spanischen Handelsvertreterrechts besteht darin, dass der spanische Gesetzgeber den Schutz des Handelsvertreters in hohem Maße betont und die Normen des LCA weitgehend als zwingendes Recht ausgestaltet hat⁵. Kritiker sprechen nicht ganz zu Unrecht von einer arbeitnehmerähnlichen Stellung des Handelsvertreters im spanischen Recht. Denn das LCA determiniert den Schutz und die Interessen des Handelsvertreters in einem Maße, der über die Vorgaben der EU-Handelsvertreter-Richtlinie deutlich hinausgeht.

Aus Unternehmenssicht sollte deshalb vor Abschluss eines Vertrags mit spanischen Handelsvertretern immer geprüft werden, ob die Möglichkeit besteht, das Handelsvertreterrecht des Landes des Unternehmens (Prinzipals), also zum Beispiel deutsches, schweizerisches oder österreichisches Handelsvertreterrecht, wirksam zu vereinbaren.

2. Begriff / Abgrenzung des Handelsvertreters zum Vertragshändler

Das LCA regelt seinem Wortlaut nach das Recht der Handelsvertreter, die in Spanien tätig sind.

Wie die Handelsvertreter in Deutschland, der Schweiz und Österreich handelt auch der spanische Handelsvertreter in fremdem Namen, tritt also als Vermittler auf und übernimmt im Regelfall keine persönlichen Risiken für die von ihm vermittelten Geschäfte. Er ist verpflichtet, die Geschäfte des von ihm vertretenen Unternehmens zu fördern (Artikel 1 LCA). Der Handelsvertreter ist selbstständig tätig und weitgehend unabhängig, nicht weisungsgebunden und nicht eingebunden in die Organisation des Prinzipals, was ihn von einem Arbeitnehmer unterscheidet. So kann der Handelsvertreter seine Tätigkeit selbst organisieren und z.B. bestimmen, wo er arbeitet und wann er

welche Kunden besucht. Die Tätigkeit des Handelsvertreters muss zudem langfristig, auf Dauer, angelegt sein. Wird er nur sporadisch oder in Einzelfällen tätig, wird man seine Tätigkeit als die eines Kommissionärs qualifizieren müssen, was die Anwendung des Handelsvertreterrechts ausschließt.

Die Vorschriften des spanischen Handelsvertreters haben zwingenden Charakter (Artikel 3 LCA), wobei aber die Anwendung zum Beispiel deutschen oder schweizerischen Rechts durch vertragliche Rechtswahl grundsätzlich möglich ist, sofern der Vertrag einen Bezug zu Deutschland oder der Schweiz aufweist, weil der Prinzipal dort seinen Sitz hat⁶.

Die Vorschriften des LCA werden in weiten Teilen auch auf das Recht des spanischen Vertragshändlers (Contrato de Concesión Mercantil) entsprechend angewandt. Für Vertragshändler gibt es in Spanien keine gesetzliche Regelung. Bei der analogen Anwendung des LCA auf Vertragshändler sind allerdings die strukturellen Unterschiede von Handelsvertreter- und Vertragshändlervertrag zu beachten⁷.

Während der Handelsvertreter Geschäfte im Namen eines Unternehmens (Prinzipals), also für einen Dritten abschließt bzw. den Absatz des Prinzipals fördert, verkauft der Vertragshändler in eigenem Namen Waren und Dienstleistungen an seine Kunden. Gleichzeitig besteht zwischen ihm und einem Hersteller eine langfristig angelegte vertragliche Vereinbarung über den Verkauf von Produkten des Herstellers. In diesem Vertrag ist u.a. geregelt, dass dem Vertragshändler die Nutzung der Marke des Herstellers z.B. für Werbemaßnahmen gestattet ist. Gleichzeitig regelt ein solcher Vertrag aber auch Pflichten des Vertragshändlers im Hinblick auf die Präsentation der Ware und die Erbringung von Zusatzleistungen. Bei einem Auto-, Maschinen-, Sanitärwarenhändler oder einem Juwelier könnte dies zum Beispiel die Einrichtung einer Werkstatt nach Herstellervorgaben betreffen, damit dort Wartungs- und Reparaturmaßnahmen nach vom Hersteller vorgegebenen Standards durchgeführt werden können. Im Ergebnis sichert ein Hersteller durch Abschluss von Vertragshändlerverträgen in Spanien

⁶ Die Möglichkeiten inhaltlicher Änderungen durch Rechtswahl z.B. des deutschen oder schweizerischen Rechts sind wegen Art. 3 Abs. 1 LCA begrenzt und sollten vorab anhand des konkreten Einzelfalls im Detail geprüft werden.

⁷ Im deutschen Recht ist die Situation ähnlich. Das Handelsvertreterrecht kann in weiten Teilen auf Vertragshändler und Franchisenehmer analog angewandt werden, vgl. dazu K.J. Hopt, Kommentar Handelsvertreterrecht, 5. Aufl. 2015, § 84 Rn. 11ff.

⁴ Vgl. den Überblick bei J. Sánchez-Calero Guilarte/F. Sánchez Calero, *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol. II, 2015, S. 229f.

⁵ Dies ergibt sich aus Art. 3 Abs. 1 LCA.

nicht nur den Absatz der eigenen Produkte, sondern auch eigene Standards im Hinblick auf die Warenpräsentation und dazugehörige Serviceleistungen.

In der Gerichtspraxis hat der Tribunal Supremo, das höchste spanische Gericht, insbesondere die Vorschriften die Artikel 28 und 29 LCA für Ausgleichszahlungen und Schadensersatz zu Gunsten von Vertragshändlern analog angewandt, wenn einem Vertragshändler vom Unternehmer gekündigt worden war. So wurde spanischen Autovertragshändlern in Einzelfällen Schadensersatz in Millionenhöhe zugestanden, weil diese mit Erfolg darlegen konnten, dass sie kostspielige Investitionen im Vertrauen auf den Bestand des Vertragshändlervertrags getätigt hatten.

3. Vertragsschluss mit einem spanischen Handelsvertreter

Ein Handelsvertretervertrag kann in Spanien grundsätzlich formfrei - also auch mündlich oder stillschweigend - wirksam geschlossen werden. Gleichwohl empfiehlt es sich, einen Handelsvertretervertrag immer schriftlich zu dokumentieren, um den Inhalt der Vereinbarung belegen oder beweisen zu können. Jede Vertragspartei ist im Übrigen nach Art. 22 LCA berechtigt, einen schriftlichen Vertragstext zu verlangen.

Der Vertrag sollte in spanischer Sprache abgefasst sein. In der Praxis nicht unüblich sind zweisprachige - spanisch/deutsche oder spanisch/englische - Vertragstexte, wobei im Vertrag deutlich vermerkt werden sollte, dass die spanischsprachige Version die rechtlich verbindliche Fassung ist. Handelsvertreterverträge können in Spanien sowohl befristet wie unbefristet abgeschlossen werden.

4. Außerordentliche Kündigung und Kündigungsfristen

Eine außerordentliche Kündigung ist in beiden Konstellationen möglich, namentlich in den Fällen einer groben Vertragsverletzung durch eine der Vertragsparteien (Artikel 26 Abs. 1 lit. a LCA). Hier hat die spanische Rechtsprechung einen umfangreichen Katalog von Kriterien entwickelt, nach dem einer Vertragspartei ein außerordentliches Kündigungsrecht zugebilligt wird. Eine außerordentliche Kündigung ist danach insbesondere möglich, wenn ein besonders schwerer einzelner Verstoß einer Vertragspartei vorliegt oder geringe Vertragsverstöße wiederholt über einen längeren Zeitraum vorgelegen haben. Vor der außerordentlichen Kündigung sollte daher anhand der Rechtsprechung genau geprüft werden, ob tatsächlich

ein anerkannter außerordentlicher Kündigungsgrund vorliegt. Im Hinblick auf die Vertragsgestaltung mit Handelsvertretern kann es daher auch vorteilhaft sein, die Gründe, die zu einer außerordentlichen Kündigung berechtigten sollen, vorab vertraglich genau festzulegen. Eine außerordentliche Kündigung muss schriftlich erfolgen und den Kündigungsgrund im Detail benennen.

Bei unbefristeten Verträgen kann jede Vertragspartei den Vertrag mittels einseitiger, schriftlicher Erklärung kündigen (Art. 25 Abs. 1 LCA). Dabei sind gesetzliche Kündigungsfristen zu beachten. Für jedes Jahr Vertragslaufzeit ist ein Monat Kündigungsfrist vorgesehen. Die maximale Frist beträgt sechs Monate. Bei Vertragslaufzeiten unter einem Jahr beträgt die Kündigungsfrist einen Monat (Art. 25 Abs. 2 S. 2 LCA).

5. Vertragsbeendigung beim Tod des Handelsvertreters, Insolvenz/Liquidation des Unternehmens

Das Gesetz legt fest, dass im Falle des Versterbens des Handelsvertreters der Vertrag endet (Art. 27 LCA). Verstirbt der Unternehmer, tritt diese Rechtsfolge nicht ein. Gleichwohl ist zu beachten, dass im Fall der Liquidation oder Insolvenz samt Abwicklung eines Unternehmens der Handelsvertretervertrag praktisch endet. In einem solchen Fall dürften dem Handelsvertreter zwar regelmäßig Ansprüche auf Schadensersatz, Ausgleichszahlungen und Zahlung von Provisionen zustehen. Diese Ansprüche werden aber in vielen Fällen nicht oder nur in geringem Maße werthaltig sein⁸.

6. Pflichten des spanischen Handelsvertreters / Wettbewerbsverbot

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, den Absatz für den Unternehmer zu fördern (Artikel 5 LCA). Dies schließt nicht nur den Abschluss von Geschäften, sondern auch Marketingaktivitäten und den Aufbau von Vertriebsstrukturen ein. Der spanische Handelsvertreter unterliegt in eingeschränktem Umfang den Weisungen des Unternehmers, wobei jedoch die Unabhängigkeit des Handelsvertreters als selbstständiger Unternehmer nicht in Frage gestellt werden darf.

Der Handelsvertreter hat sich gegenüber dem Unternehmer nach den Grundsätzen von Treu und Glauben loyal zu verhalten (Artikel 9 LCA).

⁸ J. Sánchez-Calero Guilarte/F. Sánchez Calero, *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol. II, 2015, S. 237.

Grundsätzlich ist der Handelsvertreter verpflichtet, seine Aufgaben selbst, also höchstpersönlich, wahrzunehmen. Der Handelsvertreter kann auch sogenannte Untervertreter beschäftigen, sofern ihm dies vertraglich gestattet ist. Nach spanischem Recht kann ein Handelsvertreter für mehrere Unternehmen tätig werden, sofern dies vertraglich entsprechend vereinbart wurde. Im Zweifel sollte die Einwilligung des Unternehmers eingeholt werden, für den der Handelsvertreter bereits tätig ist.

Die Vereinbarung einer – zeitlich begrenzten – Einschränkung der Berufsausübung des Handelsvertreters nach Beendigung des Handelsvertretervertrages (Wettbewerbsverbot) ist im Rahmen der Vorgaben der Artikel 20, 21 LCA zulässig und in der Praxis weitverbreitet. Zu beachten sind die gesetzlich vorgegebenen Grenzen eines Wettbewerbsverbots in geographischer und zeitlicher Hinsicht oder im Hinblick auf einen bestimmten Kundenkreis⁹. Gesetzlich nicht geregelt ist die Frage, ob und in welcher Höhe der mit einem Wettbewerbsverbot belastete Handelsvertreter einen Entschädigungsanspruch geltend machen kann. In der Praxis empfiehlt es sich, diesbezüglich eine Regelung zu treffen, um später Streit zu vermeiden. Spanische Gerichte neigen dazu, den Klagen von Handelsvertretern auf Zahlung einer Entschädigung für vereinbarte Wettbewerbsverbote stattzugeben und diesen hohen Entschädigungen zuzubilligen. Aus diesem Grunde ist es aus Unternehmenssicht in vielen Fällen empfehlenswert, eine (geringe) Entschädigungszahlung von vornherein vertraglich zu vereinbaren, um solchen Klagen den Boden zu entziehen.

7. Pflichten des Unternehmers / Prinzipals:

Die wesentliche Pflicht des Unternehmers ist die Zahlung der vereinbarten Vergütung. Diese besteht regelmäßig aus einem variablen Element, der Provision für abgeschlossene Geschäfte, kann aber auch Vergütungsbestandteile enthalten, die den Charakter einer fixen Geldzahlung haben. Letzteres kommt in der Praxis oft dann zum Tragen, wenn ein Handelsvertreter eine Marke oder ein Produkt im Interesse des Unternehmers in Spanien zunächst einmal etablieren soll. Die Festvergütung kompensiert in diesem Fall also die geleistete Aufbauarbeit des Handelsvertreters. Sofern der Handelsvertreter exklusiv für ein bestimmtes Gebiet oder eine spezifische Kundengruppe zuständig ist, erhält er seine Provision, ohne dass ein konkreter

Nachweis einer Vermittlungstätigkeit erforderlich wäre.

Die Provision wird bereits dann fällig, in dem das vermittelte Geschäft ausgeführt wird oder hätte ausgeführt werden können. Der Provisionsanspruch besteht auch dann, wenn das Geschäft aus Gründen, die der Unternehmen zu vertreten hat, nicht zustande kommt. Dagegen entfällt der Provisionsanspruch, wenn der Unternehmer nachweisen kann, dass das Geschäft aus Gründen, die er nicht zu vertreten hat, nicht zur Ausführung kam (Art. 17 LCA). In dem Fall, dass das vermittelte Geschäft vom Vertragspartner nicht oder nur partiell bezahlt wird, stellt sich die Frage, ob der Handelsvertreter in diesen Fällen einen Provisionsanspruch hat. Der Wortlaut des Gesetzes spricht in Art. 14 LCA lediglich von Ausführung des Geschäfts („ejecutado“) und nicht von der Bezahlung des vermittelten Geschäfts. Daraus wird man durchaus schließen können, dass der Provisionsanspruch auch besteht, wenn die vertragliche Zahlungspflicht nicht honoriert wurde. Auf der anderen Seite kann man mit guten Gründen argumentieren, dass der Unternehmer an Geschäften, die nicht bezahlt werden, kein wirtschaftliches Interesse haben kann. Dies spricht eher gegen eine Pflicht zur Provisionszahlung. Um Unklarheiten in diesem für beide Parteien wichtigen Punkt zu beseitigen, sollten diese Thematik im Handelsvertretervertrag eindeutig geregelt werden.

8. Ausgleichs- und Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters nach Vertragsbeendigung

Das spanische Handelsvertretergesetz sieht vor, dass dem Handelsvertreter nach Ablauf des Handelsvertretervertrags ein Ausgleichsanspruch und unter Umständen auch ein Schadensersatzanspruch zusteht (Artikel 28, 29 LCA).

Diese Ansprüche sind in weiten Teilen ähnlich ausgestaltet wie die Ausgleichsansprüche der Handelsvertreter in Deutschland, der Schweiz oder Österreich¹⁰. Das deutsche Handelsvertreterrecht normiert diesen Anspruch in dem § 89b des Handelsgesetzbuchs (HGB). In der Schweiz ist das Handelsvertreterrecht im sogenannten Agenturvertrag im Artikel 418 des Obligationenrechts (OR) geregelt. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bzw. ‚Agenten‘ wird im Schweizer Recht als

⁹ Vgl. Art. 20 LCA. Die maximale Dauer eines Wettbewerbsverbots beträgt zwei Jahre, beginnend mit der Beendigung des Handelsvertretervertrags.

¹⁰ Einen guten rechtsvergleichenden Überblick zu Ausgleichsansprüchen des Handelsvertreters in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Spanien gibt J.L. Cervera García, *Agentes Comerciales en Alemania, Austria y Suiza*, 2013, S. 223 ff.

'Kundschaftsentschädigung' bezeichnet (Artikel 418u OR). Das österreichische Handelsvertreterrecht sieht in § 24HVertrG einen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters vor. Wie in den genannten deutschsprachigen Ländern kann dieser Ausgleichsanspruch auch in Spanien vertraglich nicht wirksam ausgeschlossen oder beschränkt werden.

Gleichwohl ist zu beachten, dass der Ausgleichsanspruch in Spanien nur dann besteht, wenn und soweit der Unternehmer durch die Tätigkeit des Handelsvertreters tatsächlich geschäftliche Vorteile erhält, die auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrags fortbestehen. Zudem kann vertragswidriges Verhalten des Handelsvertreters dazu führen, dass er den Ausgleichsanspruch teilweise oder gänzlich verliert. Der Höhe nach ist der Ausgleichsanspruch auf die durchschnittliche Jahresvergütung der letzten fünf Jahre beschränkt. In der spanischen Gerichtspraxis wird der Ausgleichsanspruch des spanischen Handelsvertreters oftmals vom Gericht signifikant reduziert¹¹. Dies gilt zum Beispiel in den Fällen, in denen der Unternehmer glaubhaft und substantiiert darlegen kann, dass die Reputation und der Bekanntheitsgrad einer bestehenden Marke signifikant zum Verkaufserfolg des spanischen Handelsvertreters beigetragen haben. In solchen Fällen, wenn schon der Bekanntheitsgrad oder die Marke eines Produktes maßgeblich für den Verkaufserfolg war und dieser eben nicht oder nur in geringem Umfang auf die Aktivitäten des Handelsvertreters zurückzuführen ist, sprechen spanische Gerichte zumeist nur einen Teil, vielfach 50%, der geforderten Ausgleichszahlung zu.

Neben und unabhängig vom Ausgleichsanspruch nach Art. 28 LCA sieht Art. 29 LCA einen Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters vor, wenn ein unbefristeter Vertrag vom Unternehmer gekündigt wird. Entschädigt wird der Handelsvertreter für Aufwendungen, die er im Auftrag des Unternehmens zur Durchführung seiner Vertriebstätigkeit vorgenommen hatte und die er wegen der Kündigung nicht mehr durch Provisionszahlungen erwirtschaften konnte.

Die Ansprüche auf Entschädigung und Schadensersatz gemäß Art. 28, 29 LCA bestehen jedoch nicht, wenn der Unternehmer den Vertrag wegen Nichteinhalten der vom Handelsvertreter übernommenen Pflichten gekündigt hat. Das gleiche gilt, wenn der Handelsvertreter selbst den Vertrag

gekündigt hat, es sei denn, die Gründe für die Kündigung liegen in einem Fehlverhalten des Unternehmers. Der Ausgleichs- und Schadensersatzanspruch entfällt ebenfalls, wenn der Handelsvertreter sein Geschäft mit Zustimmung des Prinzipals auf einen Dritten übertragen hat¹². Ausgleichs- und Entschädigungsansprüche des Handelsvertreters verjähren ein Jahr nach Vertragsbeendigung (Art. 31 LCA).

9. Anwendbares Recht / Gerichtsstand / Schiedsvereinbarung

Fehlt eine Vereinbarung über das auf den Handelsvertretervertrag anzuwendende Recht, gilt das Recht des Staates, in dem der Handelsvertreter seine geschäftliche Niederlassung hat. Der Vertrag mit einem in Spanien tätigen Handelsvertreter unterliegt also grundsätzlich dem spanischen Handelsvertreterrecht. Gleichwohl können die Parteien wirksam eine Rechtswahlvereinbarung treffen. So kann ein deutsches Unternehmen mit einem spanischen Handelsvertreter die Anwendbarkeit des deutschen Rechts vereinbaren. Zu beachten ist, dass in diesem Fall allein durch die Rechtswahl nicht die zwingenden Regelungen des spanischen Handelsvertretergesetzes unterlaufen werden können. Die vertraglichen Gestaltungsspielräume durch eine Rechtswahlvereinbarung bleiben damit begrenzt.

Bei Streitigkeiten aus dem Handelsvertretervertrag ist grundsätzlich das am Wohnsitz des Handelsvertreters befindliche Gericht zuständig. Eine vertragliche Gerichtsstandsvereinbarung außerhalb von Spanien ist möglich, sofern ein internationaler bzw. grenzüberschreitender Sachverhalt vorliegt. Ein deutsches Unternehmen kann somit mit einem spanischen Handelsvertreter einen Gerichtsstand in Deutschland vereinbaren. Gesetzliche Grundlage für eine solche Gerichtsstandsvereinbarung ist der Artikel 25 EuGVVO¹³.

Schiedsvereinbarungen unter Festlegung eines Schiedsorts sind bei Handelsvertreterverträgen möglich. Im Einzelfall ist genau abzuwägen, ob eine solche Vereinbarung sinnvoll ist. Zweifelsohne bieten Schiedsverfahren den Parteien oftmals Vorteile wie die Vertraulichkeit und die Entscheidung des Streitfalls durch ein sachverständiges Schiedsorgan. Gegen eine

¹¹ Siehe die Rechtsprechungsübersicht bei J. Sánchez-Calero Guilarte/F. Sánchez Calero, *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol. II, 2015, S. 238, Fn. 22-24.

¹² Siehe den Wortlaut des Art. 30 LCA.

¹³ Artikel 25 EuGVVO hat den früheren Artikel 23 EuGVVO a.F. abgelöst und in verschiedener Hinsicht modifiziert. Details dazu bei Baumbach/Lauterbach/Albers/Hartmann, *Kommentar zur ZPO*, 74. Aufl. 2016, Rn. 1-5.

Schiedsvereinbarung sprechen jedoch die vergleichsweise hohen Kosten eines solchen Verfahrens und die bisweilen sehr lange Verfahrensdauer. Hier ist im Einzelfall im Detail zu evaluieren und abzustimmen, ob und ggf. mit welchem Inhalt eine Schiedsvereinbarung getroffen werden sollte.

IV. Zusammenfassung / Resümee

Durch die Umsetzung der EU-Handelsvertreter-Richtlinie hat sich die Rechtslage in Spanien an die gesetzlichen Regelungen in Deutschland und Österreich, aber auch an die in der Schweiz, deutlich angenähert. Da die EU-Richtlinie sich inhaltlich am deutschen Handelsvertreterrecht orientiert, fällt dem erfahrenen Praktiker aus dem deutschen Sprachraum das Verständnis für das spanische Handelsvertreterrecht relativ leicht. Gleichwohl darf nicht übersehen werden, dass die Europäisierung des Handelsvertreterrechts auch zur Folge hatte, dass durch das enge Nebeneinander von verschiedenen Rechtsordnungen und nationalen sowie europäischen Gerichtsentscheidungen eine neue rechtliche Komplexität entstanden ist, die es zu beherrschen gilt.

Zudem ist zu Berücksichtigen, dass die nationalen Handelsvertreterrechte lediglich harmonisiert und

nicht vereinheitlicht wurden. Bei spanischen Handelsvertreterverträgen bestehen in vielen Detailfragen erhebliche Unterschiede zum Handelsvertreterrecht in Deutschland, der Schweiz oder Österreich. Das Wissen um bestehende Spielräume im Hinblick auf die konkrete Vertragsgestaltung kann mithin den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmers, der Handelsvertreter involvieren will, maßgeblich beeinflussen.

Auch deshalb empfiehlt es sich für Unternehmen, die in Spanien Handelsvertreter oder Vertragshändler in ihr Vertriebssystem einbinden wollen, vorab Informationen über die vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten einzuholen. Dies stellt sicher, dass Handelsvertreter- bzw. Vertragshändlerverträge rechtlich wie wirtschaftlich in optimaler Weise ausgestaltet werden können.



*Rechtsanwalt
DR. IDELMANN & ASSOCIATES
Düsseldorf
idelmann@dr-idelmann.com
www.dr-idelmann.com

Grenzüberschreitende innereuropäische Unternehmenszusammenschlüsse und grenzüberschreitende Verlegungen von Firmensitzen an den Beispielen Deutschland und Spanien

Frank Müller*

Vor dem Hintergrund der europäischen Integration und der Globalisierung sind grenzüberschreitende Unternehmenszusammenschlüsse und grenzüberschreitende Verlegungen von Firmensitzen im europäischen Binnenmarkt von Bedeutung geworden. Sie stellen eine elementare Voraussetzung der Mobilität von Gesellschaften dar und ermöglichen diesen im Hinblick auf die internationale Konkurrenzfähigkeit eine Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition. Dies äußert sich beispielsweise darin, dass durch die Vermeidung eines Statutenwechsels und einer Neugründung von Gesellschaften Kosten bedeutsam reduziert werden können. Darüber hinaus können Effizienzsteigerung und steuerliche Besserstellung durch die Wahl des

Zielstaates mögliche Vorteile bzw. Motive grenzüberschreitender innereuropäischer Unternehmenszusammenschlüsse und Firmensitzverlegungen darstellen.

Obgleich einige Vorteile mit insoweit grenzüberschreitenden Aktivitäten von Gesellschaften verbunden sind, kann es zu zahlreichen Problemen kommen. Als Produkt nationalen Rechts müssen Gesellschaften zwingend Anerkennung durch die nationale Rechtsordnung finden, sodass in Ermangelung von einheitlichen Regelungen im internationalen Privatrecht von den Mitgliedstaaten unterschiedliche Kriterien zur rechtlichen Beurteilung von Gesellschaften