

Vertriebsvereinbarung: Qualifizierung und Beweis

RAin Uta Bröckerhoff

uta.broeckerhoff@kockspartners-law.be

RA David Diris, MA

david.diris@kockspartners-law.be

Kocks&Partners
Legrandlaan 41
B-1050 Brussels, Belgium

T +32 2626 14 41
F +32 2626 14 40
info@kockspartners-law.be

Die News-Beiträge geben nur einen summarischen Überblick zu aktuellen Rechtsfragen und -
entwicklungen. Sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder/und wissenschaftliche
Genauigkeit. Sie ersetzen insofern keinen qualifizierten Rechtsrat.

1. Die Tatsache, dass der Vertriebshändler nicht sämtliche Risiken aus der Vertriebsvereinbarung trägt, schließt generell nicht aus, dass der Prinzipal dem Vertriebshändler das Recht vorbehalten hat, in eigenem Namen und für eigene Rechnung die Vertragsprodukte zu verkaufen und dass dementsprechend ein Alleinvertriebsvertrag zwischen den Parteien bestand.

I. FRAGESTELLUNG

2. In seiner Entscheidung vom 30. April 2010 urteilte der belgische Kassationshof über die Frage, ob ein Vertrag, im Rahmen dessen die Vergütung des Händlers aus einem Prozentsatz der realisierten Verkäufe besteht, in den Anwendungsbereich des Alleinvertriebsgesetzes vom 27.07.1961 (nachfolgend AVG) fällt.

II. SACHVERHALT

3. Zwischen den Parteien bestand eine langjährige mündliche Vereinbarung, im Rahmen dessen der Vertriebshändler (Revisionskläger) Nahrungsprodukte des Prinzipals (Revisionsbeklagter) u.a. an Großhändler vertrieb. Als Vergütung erhielt der Vertriebshändler einen festen Prozentsatz auf den offiziellen Verkaufspreis, ohne dass Ristornos oder Rabatte des Kunden gewährt wurden. Dies führte zu einer negativen Bruttomarge in Bezug auf die betreffenden Verkäufe, was für den Vertriebshändler nicht durchführbar war. Der Prinzipal kündigte den Vertrag einseitig, woraufhin der Vertriebshändler Entschädigungsansprüche aufgrund des AVG geltend machte.

4. Der Prinzipal bestritt zwar nicht das Vorliegen eines Vertriebsvertrages und einer Exklusivität, stellte allerdings die Anwendung des AVG in Abrede, insofern der Vertriebshändler nicht für eigene Rechnung verkaufte, so wie dies Art. 1 § 2 AVG erfordert, da der Vertriebshändler nicht alle Risiken des Vertriebs der Produkte trug.

III. ENTSCHEIDUNG UND SCHUSSFOLGERUNG

5. Der Kassationshof gab der Klage des Vertriebshändlers statt. Nach Ansicht des Kassationshofes impliziert die Feststellung, dass ein Vertriebshändler im eigenen Namen und für eigene Rechnung auftritt, nicht notwendigerweise, dass der Vertriebshändler alle Risiken trägt. Es kommt darauf an, dass gemäß Art. 1 § 2 AVG der Prinzipal dem Vertriebshändler das Recht vorbehält, im eigenen Namen und für eigene Rechnung Erzeugnisse zu vertreiben. Dies war vorliegend der Fall. Daran ändere auch nichts, dass die Vergütung des Vertriebshändlers in einem festen Prozentsatz auf den offiziellen Verkaufspreis bestand.

6. Zu Recht füllte das Kassationsgericht das Kriterium „im eigenen Namen und für eigene Rechnung rechtlich und nicht ökonomisch aus. Das ökonomische Risiko kann kein nützliches Unterscheidungskriterium im Sinne des Art. 1 § 2 AVG bilden und führe nur zu einem rechtsunsicheren Zustand bei der Beurteilung.

*

* *