

Neuausrichtung der Vertriebsstrategie als schwerwiegender Kündigungsgrund eines Vertriebsvertrages in den Niederlanden und Belgien

RA Christoph Kocks

christoph.kocks@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.



i. Urteil vom 29. Mai 2012, Gerichtshof Leeuwarden, Niederlande

1. Am 29. Mai 2012 fällte der Gerichtshof Leeuwarden, Niederlande, ein bemerkenswertes Urteil in dem Verfahren HET LANGEDIJKER BED und KUBIZ gegen AUPING¹.

2. Der Sachverhalt kann wie folgt kurz zusammengefasst werden: AUPING ist ein niederländischer Betten- und Matratzenhersteller mit einem weitläufigen Vertriebsnetzwerk und mit einem Anteil von ca. 20 % am niederländischen Markt. HET LANGEDIKKER BED (nachfolgend HLB) war schon seit 1996 Vertragshändler von AUPING, KUBIZ hingegen ist seit ihrer Gründung im Jahre 2009 Teil des Vertriebsnetzwerkes (eine in KUBIZ eingebrachte Offene Handelsgesellschaft (OHG) war schon seit 1997 Vertragshändler). Sowohl HLB als auch KUBIZ kauften jährlich AUPING-Produkte im Wert von mehr als € 800.000,-. Dadurch betrug der AUPING-Anteil 55 % bzw. 39 % ihres Gesamtumsatzes.

3. Ab 2010 veränderte sich AUPING's Vertriebsstrategie grundlegend: Das Vertriebsnetz wurde mit Blick auf eine qualitative Aufwertung der verbleibenden Vertragshändler stark verkleinert. Einer der Grundpfeiler der neuen Vertriebsstrategie war die Gründung von AUPING PLAZA'S, d.h. Geschäfte die ausschließlich das komplette AUPING-Sortiment verkaufen.

¹ <http://zoeken.rechtspraak.nl>, LJN: BW7193



Die Vertriebsverträge von HLB und KUBIZ wurden im Zuge der Neugestaltung durch AUPING mit Schreiben vom 21. Januar 2011 zum 31. Dezember 2011 beziehungsweise mit Schreiben vom 31. Dezember 2011 zum 31. Januar 2012 aufgekündigt.

4. In erster Instanz forderten HLB und KUBIZ im Eilverfahren die Rücknahme des Kündigungsschreibens und den Abschluss eines neuen Vertriebsvertrages mit AUPING gemäß der neuen Vertriebspolitik. AUPING hielt dem entgegen, dass ihr Marktanteil in dem von HLB und KUBIZ bearbeiteten Gebiet zwar im Verhältnis doppelt so hoch sei wie der Gesamtmarktanteil, dies allerdings vor allem durch qualitativ minderwertige Geschäfte bewerkstelligt werde und AUPING PLAZA's kaum vorhanden seien. AUPING befürchtete, dass solch ein gebrechlicher Verkaufsapparat ihr in Zukunft Schwierigkeiten bereiten und dies zu Umsatzverlusten führen könnte.

5. Das erstinstanzliche Gericht wies HLB und KUBIZ's Forderungen ab, da das Gericht einerseits die Auffassung vertrat, dass AUPING keine berechtigten Gründe angeben muss, da HLB und KUBIZ noch ausreichend andere Bettenmarken verkaufen, und andererseits, weil das Einführen einer geänderten Vertriebsstrategie einen ausreichenden Grund für eine Kündigung darstellt. Die Frage, ob eine veränderte Vertriebsstrategie aus strategischer Sicht angebracht ist, wird hier nicht beurteilt, da dies Teil der unternehmerischen Freiheit ist. Zum Schluss stellte das Gericht fest, dass die zugesprochenen Kündigungsfristen von angemessener Dauer waren.



6. Das Berufungsgericht wiederholt die Prinzipien bezüglich der Kündigung von unbefristeten Verträgen im niederländischen Recht, die im bekannten Urteil LATOUR gegen DE BRUIJN des Niederländischen Hohen Rates (Nederlandse Hoge Raad)² erläutert wurden. Darin beschloss der Hohe Rat, dass unbefristete Verträge, die keine Kündigung vorsehen, im Prinzip kündbar sind. Die Forderung von Angemessenheit und Billigkeit in Verbindung mit der Art und dem Inhalt des Vertrages sowie die Umstände der Kündigung können dazu führen, dass die Kündigung lediglich dann möglich ist, wenn ein schwerwiegender Grund vorliegt.

7. In einem früheren Urteil desselben Gerichtshofs Leeuwarden in einer Angelegenheit gegen AUPING³ hatte das Gericht beschlossen, dass solche schwerwiegenden Gründe angesichts der Umstände zwar erforderlich, jedoch nicht vorhanden waren.

8. Auch in dieser Angelegenheit von HLB und KUBIZ ist das Berufungsgericht – im Gegensatz zum erstinstanzlichen Gericht – der Ansicht, dass die Umstände sowie die Art und der Inhalt des Vertrages einen schwerwiegenden Grund für die Kündigung verlangen. Im Zusammenhang mit den Umständen verweist das Gericht auf :

² Hoge Raad 3. Dezember 1999, <http://zoeken.rechtspraak.nl>, LJN : AA3821

³ Berufungsgericht Leeuwarden 17. Januar 2012, <http://zoeken.rechtspraak.nl>, LJN : BV1085



- hohe absolute Umsätze durch AUPING- Produkte für HLB und KUBIZ;
- Dauer der Zusammenarbeit;
- hoher Anteil von AUPING- Produkten am Gesamtumsatz von HLB und KUBIZ;
- prekäre finanzielle Situation von KUBIZ.

9. Hinsichtlich der Frage, ob eine veränderte Vertriebsstrategie einen schwerwiegenden Grund darstellt, nuanciert das Gericht zuerst – wie auch das erstinstanzliche Gericht – , dass das Gericht nicht beurteilen kann, ob die neue Strategie an sich richtig oder zweckmäßig ist, da dies zur unternehmerischen Freiheit gehört. Das Gericht kann aber sehr wohl überprüfen, ob die neue Strategie wirklich dazu diene, die Kündigung von HLB und KUBIZ herbeizuführen.

10. In beiden Fällen schlussfolgert das Gericht, dass die Kündigung mit Blick auf die neue Vertriebsstrategie notwendig war. Im Grunde läuft es darauf hinaus, dass einerseits die Kündigung nötig war, um in beiden Gebieten einen PLAZA zu errichten beziehungsweise den bestehenden PLAZA rentabel zu machen, und andererseits hätte nicht in Betracht gezogen werden können, HLB und KUBIZ selbst in ein PLAZA umzuwandeln, sofern beide auch andere Marken verkaufen.

11. Das Gericht stellt schließlich fest, dass die zugesprochenen Kündigungsfristen angemessen waren und kein zusätzlicher Schadensersatz beantragt wurde.



ii. Urteil vom 23. Mai 2011, Berufungsgericht Lüttich, Belgien

12. Als Referenzpunkt im belgischen Recht verweisen wir kurz auf ein Urteil⁴ des Berufungsgerichts Lüttich vom 23. Mai 2011, das mit der belgischen Rechtsprechung⁵ bezüglich des Einflusses einer Neugestaltung des Verteilernetzwerkes auf die bestehenden Vertriebsverträge im Einklang steht (wobei vorliegend die Neugestaltung jeweils darauf hinauslief, dass der Prinzipal die Exklusivität des Vertragshändlers einschränkte).

13. In diesem Fall waren ein französischer Hersteller, ORAPI, und sein belgischer Vertragshändler, ALITTEX, betroffen, wobei ORAPI – genau wie AUPING – ab einem gewissen Zeitpunkt seine Verkaufsstrategie verändern und den belgischen Markt selbst bearbeiten wollte. Die belgische Kundschaft wurde zu diesem Zweck schriftlich gebeten, ihre Bestellung direkt bei ORAPI aufzugeben. Gleichzeitig öffnete ORAPI sein eigenes Büro in dem Vertragsgebiet von ALITTEX.

14. Das Berufungsgericht Lüttich urteilte, dass diese Neugestaltung als sogenannter „*acte équipollent à rupture*“ gelte beziehungsweise als eine Handlung, die nicht anders gedeutet werden kann, als der implizite Wille, den Vertriebsvertrag zu beenden⁶.

⁴ Lüttich, 23. Mai 2011, *DAOR* 2011, 540.

⁵ Vgl. bspw. HG Kortrijk, 28. Juni 1988, zitiert in G. BOGAERT en P. MAEYAERT (eds.), *Distributierecht 1987-1992*, Antwerpen, Kluwer, 1994, 24; Brüssel 23. September 1999, *DAOR* 2000, 55 und Brüssel 15. März 2006, *JLMB* 2007, 479.

⁶ Vgl. HG Lüttich, 16. April 2004, *DAOR* 2004, 29.



15. Demzufolge verurteilte das Berufungsgericht ORAPI zur Zahlung einer angemessenen Kündigungsentschädigung und einer redlichen Zusatzentschädigung wegen der Beendigung des Vertriebsvertrages ohne angemessene Kündigungsfrist und ohne wichtigen Grund, der solch eine kurzfristige Beendigung hätte rechtfertigen können.

iii. Analyse der unterschiedlichen Betrachtungsweisen der Gerichte in Belgien und in den Niederlanden

16. Die grundsätzlich verschiedenen Ergebnisse nach niederländischem und belgischem Recht hinsichtlich der quasi identischen Sachlage (der Prinzipal beabsichtigt, sein Verkaufsnetzwerk umzugestalten), findet unserer Ansicht nach seinen Ursprung in zwei wesentlichen Unterschieden zwischen dem niederländischen und dem belgischen Vertriebsrecht.

17. Beide Rechtssysteme gehen von denselben Prinzipien aus: Verträge von unbefristeter Dauer sind im Prinzip kündbar, jedoch kann eine Kündigungsfrist verlangt werden. In den Niederlanden wird dies bezüglich der unbefristeten Vertriebsverträge aus der Rechtsprechung des Hohen Rates⁷ abgeleitet, in Belgien hingegen (für bestimmte Kategorien von unbefristeten Vertriebsverträgen) ist dies im Gesetz vom 27. Juli 1961⁸ über die einseitige Kündigung von unbefristeten Alleinvertriebsverträgen festgelegt.

⁷ Spezifisch für Vertriebsverträge: Hoge Raad van 3 december 1999, NJ 2000, 120 (Latour/De Bruijn).

⁸ Offizielle deutsche Übersetzung:
http://www.ejustice.just.fgov.be/mopdf/1999/12/09_1.pdf (p. 208).



18. Ein erster großer Unterschied ist jedoch die Tatsache, dass nach niederländischer Rechtsprechung verlangt werden kann, dass ein schwerwiegender Grund vorhanden ist, bevor der unbefristete Vertriebsvertrag gekündigt werden kann.

18.1 In Belgien dagegen hat eine Kündigung immer Auswirkungen, selbst dann, wenn diese rechtswidrig ist (zum Beispiel Nichtbeachtung der Kündigungsfrist). Eine Wiedergutmachung *in natura* wird einstimmig abgelehnt⁹. Kommt es zu einer eindeutigen Willensäußerung einer der Parteien hinsichtlich der Beendigung des Vertriebsvertrages, welche die andere zu Kenntnis nehmen kann, sei es explizit (z.B. in Form ein Kündigungsschreiben) oder implizit (z.B. „*acte équipollant à rupture*“), ist dieser Vertrag als beendet anzusehen¹⁰.

18.2 Demnach ist in Belgien zur Kündigung eines unbefristeten Vertrages auch niemals ein Beweggrund erforderlich. Die Frage bezüglich des Beweggrundes spielt erst bei der Beurteilung eine Rolle, ob die Kündigung nun rechtswidrig war oder nicht (s. nachstehend).

18.3 Beide Aspekte sind vor dem Hintergrund des grundlegenden Unterschieds zwischen belgischem und niederländischem Recht zu betrachten, wonach in den Niederlanden die gekündigte

⁹ Bspw. Kass. 21. Juni 1962, *Pas.* 1962, I, 1197; Kass 9. März 1973, *Pas.* 1973, I, 640 ; Kass. 6. November 1987, *Urteile Kass.* 1987-88, 310; Kass. 24. April 1998, *Arr.Cass.* 1998, 466 und Gent 14. November 2005, *TGR-TWVR* 2007, 275.

¹⁰ Vgl. Kass. 7. Juni 1993, *Urteile Kass.* 1993, 565; Kass. 12. September 1988, *Urteile Kass.* 1988-89, 47 und Gent 29. Juni 2007, *T. Aann.* 2007, 376.



Vertragspartei die Möglichkeit hat, die Wiederaufnahme ins Vertriebsnetzwerk zu fordern, während dies im belgischen Recht (außer in Ausnahmefällen von kurzer Dauer¹¹) nicht möglich ist. Im belgischen Recht kann lediglich Schadensersatz beansprucht werden¹².

19. Der zweite große Unterschied zwischen der Anwendung des belgischen und niederländischen Rechts ergibt sich dann aus dem Vorstehenden. Im niederländischen Recht liegt der Fokus der Diskussion bezüglich des Bestehens von schwerwiegenden Gründen auf der Frage, OB der Vertriebsvertrag gekündigt werden kann, während im belgischen Recht der schwerwiegende Grund nur bei einer Schadenersatzforderung wegen fehlerhafter Kündigung relevant ist.

19.1. Aus dem vorstehend erwähnten Urteil des Berufungsgerichts Leeuwarden lässt sich ableiten, dass unbefristete Vertriebsverträge nach niederländischem Recht im Prinzip kündbar sind, jedoch unter Zugrundelegung von Angemessenheit und Billigkeit infolge der Art und des Inhalts des Vertriebsvertrag und der Umstände des Falles kann darauf erkannt werden, dass ein ausreichend schwerwiegender Grund für die Kündigung notwendigerweise vorliegen muss. Unter welchen Umständen Angemessenheit und Billigkeit solch einen schwerwiegenden Grund verlangen und welche Fakten als schwerwiegende Gründe herangezogen werden können, ist rein kasuistisch.

¹¹ Vgl. Kass. 12. Januar 2007, *DAOR* 2007, 455.

¹² Vgl. P. NAEYAERT en E. TERRYN (eds.), *Beëindiging van overeenkomsten met handelstussenpersonen*, Brügge, Die Keure, 2009, p. 390.



In dem von uns zitierten Urteil des Berufungsgerichts Leeuwarden beschloss das Berufungsgericht, dass infolge des hohen Anteils des Vertriebsverhältnisses mit AUPING am Gesamtumsatz von HLB und KUBIZ sowie unter Berücksichtigung der Dauer des Geschäftsverhältnisses, ein schwerwiegender Grund notwendig war.

Das Berufungsgericht akzeptiert von nun an, dass eine Neugestaltung des Vertriebsnetzwerks einen solchen schwerwiegenden Grund ausmachen kann, der eine Kündigung rechtfertigt.

19.2. Nach belgischem Recht ist ein unbefristeter Vertriebsvertrag jederzeit kündbar, wobei jedoch stets eine angemessene Kündigungsfrist gemäß Artikel 2 des Alleinvertriebsgesetzes beachtet werden muss.

Derselbe Artikel 2 des Alleinvertriebsgesetzes besagt darüber hinaus, dass die Pflicht zur Gewährung einer angemessenen Kündigungsfrist dann verfällt, wenn die Kündigung aus schwerwiegendem Grund infolge derart gravierender Mängel von Seiten des Vertragshändlers erfolgt, die jegliche weitere Zusammenarbeit unmöglich machen. Im Umkehrschluss bedeutet dies auch, dass sich daraus im Falle eines schwerwiegenden Fehlverhaltens des Prinzipals („*acte équipollante à rupture*“) die Beendigung des Vertriebsvertrages ohne Kündigungsfrist ableiten lässt, und infolgedessen eine Kündigungsentschädigung fällig wird.

Im zitierten Urteil des Lütticher Berufungsgerichts wendet das Berufungsgericht die Theorie des sogenannten „*acte équipollent à*



rupture“ auf das Alleinvertriebsgesetz an. Nach der ständigen belgischen Rechtsprechung¹³ ist die Verletzung einer zuerkannten (oder faktisch erworbenen) Exklusivität des Vertragshändlers durch den Prinzipal fast immer als ein schwerer Verstoß zu betrachten, der nur als Absicht des Prinzipals zur Beendigung des Vertriebsvertrages ausgelegt werden kann.

20. Hätte das Berufungsgericht Leeuwarden die Neugestaltung nicht als schwerwiegenden Kündigungsgrund anerkannt, dann wäre die beinahe paradoxe Situation entstanden, dass ein niederländischer Prinzipal wegen einer Neugestaltung den Vertriebsvertrag mit seinem Vertragshändler beenden wollte, dies jedoch nicht hätte tun können, während der belgische Prinzipal hingegen eigentlich nicht die Beendigung des Vertrages beabsichtigte, diesen jedoch faktisch aufgelöst hat.

¹³ Ausdrücklich anerkannt in Kass. 12. Juni 1986, *Pas.*, I, 1254 und Brüssel 8. Februar 2001, *T.B.H.* 2003, 500 Hier wird das Prinzip zwar anerkannt, aber wegen der Fakten wird *in casu* anders geurteilt.

