

Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie

Fields marked with * are mandatory.

Einleitung

Selbständige Handelsvertreter sind Gewerbetreibende, die befugt sind, auf ständiger Basis den Verkauf oder Ankauf im Namen und für Rechnung einer anderen Person (Unternehmer) zu vermitteln. Ziel der Handelsvertreter-Richtlinie ist, einen Binnenmarkt für Handelsvertretungen zu schaffen und die Wettbewerbsbedingungen durch Erleichterung des Abschlusses und der Durchführung von grenzübergreifenden Handelsvertreterverträgen auf der Grundlage von harmonisierten Regeln zu verbessern.

Zu diesem Zweck legt die Richtlinie die Gruppe von Handelsvertretern fest, die unter ihren Anwendungsbereich fallen und harmonisiert die Rechte und Pflichten von Handelsvertretern und Unternehmern, sowie die Bestimmungen für den Abschluss und die Beendigung des Vertrags und die Wettbewerbsabrede nach Beendigung des Vertrags.

Mit dieser Konsultation sollen genauere Informationen zum Funktionieren der Richtlinie eingeholt werden, u. a. die Meinung von Akteuren, die Handelsvertreter vertreten, sowie von Unternehmern und Verbrauchern. Die eingegangenen Antworten werden aufschlussreich für die Bewertung der Richtlinie sein.

Erwünscht wären Angaben zu folgenden Aspekten: i) Auswirkungen der Richtlinie seit Inkrafttreten, insbesondere ihre Bedeutung für KMU und den grenzübergreifenden Geschäftsverkehr; ii) relevanter Markt für Handelsvertreter und Unternehmer; iii) Meinung der Interessenvertreter zur Zukunft der Richtlinie.

Weitere Informationen

- [zur Konsultation](#)
- [zum Schutz personenbezogener Daten für diese Konsultation](#)    

1. Angaben zu Ihrem Unternehmen / Ihrer Organisation / Ihrer Person

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 Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) vertritt die Unternehmen des Großhandel, Außenhandel und der unternehmensnahen Dienstleistungen in Deutschland mit 1,9 Millionen Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 1,8 Billionen Euro. Die Unternehmen sind alle im B2B-Bereich tätig und nehmen zum Teil die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch.

Bitte geben Sie Ihren vollständigen Namen an (Organisation, Behörde, Unternehmen..)*

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an*

Am Weidendamm 1 A, 10117 B

Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse an*

alexander.kolodzik@bga.de

Bitte geben Sie Ihr Wohnsitzland oder das Land an, in dem Ihre Organisation ihren Sitz hat. Falls Sie im Namen einer Organisation oder eines Verbandes antworten, geben Sie bitte die Länder an, die Sie vertreten.*

- ☐ Alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union
- ☐ Österreich
- ☐ Belgien
- ☐ Bulgarien
- ☐ Italien
- ☐ Zypern
- ☐ Tschechische Republik
- ☐ Dänemark
- ☐ Estland
- ☐ Finnland
- ☐ Frankreich
- ☒ Deutschland
- ☐ Griechenland
- ☐ Ungarn
- ☐ Irland
- ☐ Italien
- ☐ Lettland
- ☐ Litauen
- ☐ Luxemburg
- ☐ Malta
- ☐ Polen
- ☐ Portugal
- ☐ Rumänien
- ☐ Slowakei
- ☐ Slowenien
- ☐ Spanien
- ☐ Schweden
- ☐ Niederlande
- ☐ Vereinigtes Königreich

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:

Im Bereich des Handelsvertreterrechts ist durch die Handelsvertreterrichtlinie eine weitgehende Harmonisierung innerhalb der EU gelungen, die die Verhandlungen und den grenzüberschreitenden Abschluss von Handelsvertreterverträgen vereinfacht. Dies fördert die Bereitschaft von Handelsvertretern, sich auch auf die Anwendung des Rechts eines anderen EU-Mitgliedsstaates einzulassen. Dies verschafft Handelsvertretern wie Unternehmen Rechtssicherheit bei grenzüberschreitenden Handelsvertreterverträgen.

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

Aufwand und Kosten der Rechtsberatung fallen aufgrund des weitgehend harmonisierten Rechts für (i) Handelsvertreter wie für (ii) Unternehmen geringer aus.

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) Der Prozentsatz von Handelsvertretern, die mit ausländischen KMU zusammenarbeiten, ist seit Inkrafttreten der Richtlinie angestiegen.
(ii) Die Vorteile des grenzüberschreitenden Binnenmarktes durch weitgehend harmonisierte Standards führen auch für die Unternehmen zu mehr Rechtssicherheit.**

Sind Ihnen Studien in diesem Zusammenhang bekannt?

nein

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:

Der Nutzen überwiegt, da die zwingenden Regelungen für Handelsvertreterverträge EU-weit identisch sind und die zentralen Rechtsbegriffe des Handelsvertreterrechts innerhalb der EU auch für die Vertragsgestaltung in den EU-Sprachen verfügbar sind. Dies erleichtert und fördert den grenzüberschreitenden Handel innerhalb der EU und kann helfen, Kosten zu senken. Die Richtlinie hat während ihrer langen Geltungszeit ohne bemerkenswerte Änderungen für Verlässlichkeit bei einem Teil der europäischen Handels gesorgt. Ihre Abschaffung würde zu einer Zersplitterung innerhalb des Rechtssystems in der EU führen, die zu einem höheren Aufwand und neuer Rechtsunsicherheit führen würde.

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)

	1. (überhaupt nicht zweckmäßig)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)
Bitte benoten Sie die Richtlinie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Bitte erläutern:

Die Richtlinie hat sich als zweckmäßig erwiesen und ist bislang kaum in Frage gestellt worden. Das Ziel einer Mindestharmonisierung innerhalb der EU wurde erreicht, der grenzüberschreitende Handel erleichtert.

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

Es gelten (fast) die gleichen Wettbewerbsbedingungen innerhalb der EU, was den grenzüberschreitenden Handel stark erleichtert.

Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen?

Die Abschaffung der Richtlinie würde zu einer Fragmentierung wesentlicher Regelungen für den EU-internen Handel bedeuten, was sich negativ auf die Rechtssicherheit gerade kleiner und mittelständischer Unternehmen auswirkt. Die Anzahl von Rechtsstreitigkeiten würde zunehmen, ebenso der Aufwand für Rechtsberatung und -verfolgung.

2.3 Angaben zum Markt der Handelsvertretung (sofern verfügbar)

Einzel-Handelsvertreter

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

Betrifft Ihre Haupttätigkeit Geschäfte zwischen Unternehmen (B2B) oder Geschäfte zwischen Unternehmen und Verbrauchern (B2C)?

Wie groß ist das Volumen Ihrer grenzübergreifenden Geschäfte (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU)?

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)?

Einzelunternehmen

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

In welchem Wirtschaftszweig sind Sie tätig und nehmen die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch?

Nehmen Sie die Dienste von grenzüberschreitend tätigen Handelsvertretern in Anspruch (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb zw. außerhalb der EU)?

Welche sind für Sie die Hauptgründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern?

Unternehmer bzw. deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)

Welche ist die typische Größe von Firmen (Unternehmern) in Ihrem Land, die die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nehmen (ungefährer Anteil der KMU bzw. Großunternehmen an der Gesamtzahl von Unternehmen, die die Dienste einer Handelsvertretung in Anspruch nehmen)?

Typischerweise handelt es sich um klein- und mittelständische Unternehmen, der Anteil der KMU beträgt über 90 %

Welche sind die wichtigsten Wirtschaftszweige, die die Dienste von Handelsvertretern beanspruchen?

Es liegen keine offiziellen Statistiken vor. Die Bereiche Futter-, Nahrungsmittel, Technik-Produktionsgrundstoffe, Bauwesen sind einschlägig.


Inwieweit werden die Dienste von Handelsvertretungen grenzübergreifend in Anspruch genommen (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte in der EU bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Unternehmern, die die Dienste von Handelsvertretungen in Anspruch nehmen)?

Hierzu liegen keine Statistiken vor.

Welche sind für Unternehmer die Hauptgründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern?

Schneller Marktzugang, insbesondere bei Expansion ins Ausland, da ein Kundenstamm sowie die Kenntnis regionaler Märkte beim Handelsvertreter bereits vorhanden sind; Kostenersparnis, insbesondere da keine Fixkosten im Betrieb entstehen.

3. Vor Einreichen Ihres Beitrags

Die eingegangenen Beiträge sind normalerweise zur Veröffentlichung auf der Website der Kommission bestimmt ([bitte lesen Sie die spezielle Datenschutzerklärung](#)  [de](#) [en](#) [fr](#)).

Contact

✉ markt-retail@ec.europa.eu
