

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:*

In unserem Verband sind sowohl Handelsvertreter (Reisebüros) als auch Unternehmer (Reiseveranstalter) organisiert.

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

DRV Deutscher ReiseVerband e.V.

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an*

Frau Corinna Kleinert, Schicklerstr. 5 - 7, 10179 Berlin, Tel.: +49 (30) 28406-23, Fax: +49 (30) 28406-30

Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse an*

Kleinert@drv.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:

Die Handelsvertreter-Richtlinie hat zu einem europaweiten Grundkonsens über das Vertriebsmodell "Handelsvertreter" geführt; eine wirklich einheitliche Basis wurde jedoch nicht erreicht. Dies wäre unseres Erachtens jedoch notwendig, um selektive Vertriebssysteme EU-weit rechtskonform ausbilden zu können.

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

Vergütung, Werbemittel, Arbeitsmittel, Unterlagen, Schulungen, IT-Kosten

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.

Zwar wurde keine lückenlose Rechtsangleichung geschaffen, aber zumindest eine Minimalharmonisierung erreicht. Diese ermöglicht die grundsätzliche Ausbildung von europaweiten Vertriebssystemen. Eine einheitliche Umsetzung der Handelsvertreter-Richtlinie wäre wünschenswert.

Sind Ihnen Studien in diesem Zusammenhang bekannt?

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:

Da die Richtlinie nur eine Teilharmonisierung erreicht hat, besteht ein hohes Maß an Rechtsunsicherheit über die Auslegung der Richtlinie und ihrer Anwendung in den Mitgliedstaaten. So nimmt die Richtlinie den Dienstleistungssektor aus und auch nicht alle Mitgliedstaaten haben die Richtlinie auch für den Dienstleistungssektor umgesetzt. Hier wäre eine einheitliche Umsetzung durch Aufnahme des Dienstleistungssektors in den Anwendungsbereich der Richtlinie geboten, soll es nicht zu weiteren Wettbewerbsverzögerungen kommen. Wegen einzelner unbestimmter Rechtsbegriffe der Richtlinie, insbesondere in Artikel 3, besteht ebenso eine größere Rechtsunsicherheit.

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 checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bitte erläutern:

Der durch die Richtlinie geschaffene Minimalkonsens darf nicht zur Diskussion gestellt werden. Verbreitende Rechtsunterschiede in den nationalen Gesetzen bzw. durch eine Abschaffung der Richtlinie neu entstehende Unterschiede können zu Konflikten in Vertriebssystemen führen und Ursache für Wettbewerbsverzerrungen sein.

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

Die im Grund einheitliche Handhabung des Vertriebsmodells
"Handelsvertreter".

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

Die Durchsetzung europaweiter Vertriebsbindungssysteme würde erschwert
und es käme eventuell zu Unsicherheiten im Umgang mit anderen
Rechtsordnungen und grundsätzlichen rechtlichen Konfliktlagen.

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?

Diese Frage kann nicht beantwortet werden, da unbekannt ist, welche externen Faktoren für welche Veränderungen des Marktes verantwortlich sind.

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)

Durchschnittlich 2,5 Mitarbeiter im Reisebüro

Sind Handelsvertreter in der Regel an B2B- oder B2C-Geschäften beteiligt (ungefährer Anteil des Gesamtumsatzes mit Unternehmen / Verbrauchern am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

1/3 B2B und 2/3 B2C

Inwieweit erfolgt die Handelsvertretung grenzübergreifend (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

Nur in geringem Maßen, geschätzt unter 10 %.

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)?

Große Konzerne und größere mittelständische Unternehmen.

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

Tourismusindustrie, insbesondere Reiseveranstalter.

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)?


Geschätzt unter 10 %.

Die großen Reiseveranstalter haben in einzelnen europäischen Ländern Tochtergesellschaften gegründet, über die der Vertrieb mit den jeweils in diesem Land tätigen Reisemittlern (Handelsvertretern) erfolgt. In den grenznahen Gebieten erfolgt der Vertrieb durch kleinere Unternehmen grenzüberschreitend.

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

- Preishoheit;**
- Ausbau des Vertriebs mit kalkulierbarer Kapitalbindung;**
- Kontrolle über Vertrieb verbleibt beim Unternehmen.**

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
