

## Stellungnahme

zur öffentlichen Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG)

Der Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) ist die Spitzenorganisation der deutschen Industrie und der industrienahen Dienstleister. Er spricht für 37 Branchenverbände und mehr als 100.000 Unternehmen mit rund 8 Millionen Beschäftigten.

*Dokumenten Nr.*  
D-0671

*Datum*  
31. Oktober 2014

*Seite*  
1 von 4

**Transparenzregistriernummer: 1771817758-48**

### I. Vorbemerkung

Aus Sicht der deutschen Industrie besteht kein Bedarf, die europäische Richtlinie 86/653/EWG abzuändern. Die durch die Richtlinie geschaffenen Mindestharmonisierungen sollten beibehalten und die weitere europaweite Durchsetzung des Handelsvertreterrechts gestärkt werden.

### II. Allgemeine Fragen zur Handelsvertreter-Richtlinie

Erleichtern Ihnen die Rechtsvorschriften die grenzübergreifende Handelsvertretung? Welche sind die Hauptkosten und Vorteile der Richtlinie für i) Handelsvertreter und ii) Unternehmer? Welche Auswirkungen hat die Richtlinie für KMU i) als Handelsvertreter und ii) als Unternehmer? Überwiegt der Nutzen der Richtlinie aus der Perspektive des Gesamtmarktes deren Kosten?

Die Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordination der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter erleichtert die grenzübergreifende Handelsvertretung erheblich. Sie hat zu einem europaweiten Grundkonsens über das Vertriebsmodell „Handelsvertreter“ geführt und stellt ein Mindestmaß an verlässlichen Regelungen sicher. Dadurch werden grenzüberschreitende Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüsse beschleunigt und vereinfacht. Die Rechtsprechung des EuGH zur Auslegung nationalen Rechts im Lichte der Handelsvertreter-Richtlinie trägt zu einer weiteren Vereinheitlichung des EU-weiten Handelsvertreterrechts bei und erhöht dadurch die Rechtssicherheit für Un-

**Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.**  
Mitgliedsverband  
BUSINESSEUROPE  
Breite Straße 29  
D-10178 Berlin

*Telekontakte*  
T: +32 2 792 1008  
F: +32 2 792 1010

*E-Mail*  
[C.Mueller@bdi.eu](mailto:C.Mueller@bdi.eu)

*Internet*  
[www.bdi.eu](http://www.bdi.eu)

ternehmen wie auch für Handelsvertreter bei grenzüberschreitenden Vertragsabschlüssen. Hauptvorteil für Unternehmer ist die Schaffung von Klarheit und einheitlichen Standards. Sowohl für KMU als Handelsvertreter als auch für Unternehmen zeitigt die Richtlinie daher positive Auswirkungen. Die erreichte Minimalharmonisierung ermöglicht die grundsätzliche Ausbildung von europaweiten Verbindungssystemen und den Aufbau effizienter und wettbewerbsfähiger Lieferketten. Handelsvertreter agieren als Vermittler zwischen Unternehmen und Kunden und stellen damit eine attraktive und kosteneffiziente Alternative für Unternehmen dar, um direkten Zugang zu einer Reihe von Kunden in anderen EU-Mitgliedsstaaten zu gewinnen und durch Handelsvertreter aufgebaute Geschäfts- und Kundenbeziehungen zu nutzen. Durch das Vorhandensein der Richtlinie können zusätzliche Kosten durch unnötig komplizierte Vertretungsverträge oder mittels Gebrauch von Musterverträgen vermieden werden. Durch den einheitlichen Rechtsrahmen sind etwaige Risiken bei der Ausweitung der Vertriebsorganisation in andere Mitgliedstaaten der europäischen Union mit Handelsvertretern überschaubar, da man mit den gesetzlichen Regelungen bereits vertraut ist. Das trägt dazu bei, bestehende Hindernisse für den innergemeinschaftlichen Handel abzubauen. Eventuell noch bestehende Rechtsunsicherheiten basierend auf dem Mindestharmonisierungsansatz könnten durch einheitliche Leitlinien der Kommission zur Anwendung und Durchführung der Richtlinie durch die Mitgliedstaaten beseitigt werden. Ein invasiver legislativer Eingriff erscheint insoweit allerdings nicht geboten.

Der Nutzen der Richtlinie überwiegt aus Perspektive des Gesamtmarktes deutlich deren Kosten. Sie schafft einen geeigneten Rechtsrahmen sowohl für Handelsvertreter als auch für Unternehmen. Dadurch werden Kosteneinsparungen (z. B. Beratungs- und Übersetzungskosten) bewirkt und insgesamt Transaktionskosten gesenkt. Seit Inkrafttreten der Richtlinien hat die Zahl der Handelsvertreter in ganz Europa als auch die Zahl der Unternehmen, die mit Handelsvertretern kooperieren, stetig zugenommen. Das deutet darauf hin, dass die Handelsvertreterbeziehungen und die Vorschriften, die für dieses Ziel geschaffen wurden, insgesamt zweckmäßig sind.

### **III. Meinung zur Zukunft der Richtlinie**

Ist die Richtlinie mit Blick auf ihre Ziele immer noch zweckmäßig? Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen? Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen?

Die Richtlinie ist mit Blick auf ihre Ziele in jeder Hinsicht zweckmäßig. Der durch die Richtlinie geschaffene Mindeststandard darf nicht zur Diskussion gestellt werden. Die Abschaffung oder die umgestaltende Überarbeitung der Richtlinie könnten zu Wettbewerbsverzerrungen durch Konflikte in Vertriebssystemen führen. Die Richtlinie enthält Vorgaben, die Handelsvertretern einen gleichen Status auf europäischem Niveau zusichern und schafft die Basis für einen rechtsicheren Rechtsrahmen für beide Vertragsparteien und sichert damit die einheitliche Handhabung des Vertriebsmodells „Handelsvertreter“ ab. Die Richtlinie enthält zudem ausgeglichene Bestimmungen über alle wesentlichen Komponenten eines Handelsvertretervertrages. Sie ist in ihrer jetzigen Form praktisch und kompatibel mit allen anderen Europäischen Gesetzen. Diesem „Handelsvertreterprivileg“ wird über die Richtlinie und die EuGH-Rechtsprechung hinreichend Rechnung getragen. Die Kommission sollte sicherstellen, dass dieses Privileg, wonach Handelsvertreterverhältnisse grundsätzlich nicht dem Kartellverbot unterfallen, als die hierarchisch höhere Norm nicht durch nichtlegislative, untergesetzliche Instrumentarien, wie durch die Leitlinien für vertikale Beschränkungen, ausgehöhlt werden kann. Die in der Richtlinie normierten Rechte und Pflichten sind ausgewogen und haben sich in der Praxis bewährt. Es gibt demzufolge keinen Anpassungsbedarf. Auch wenn die Richtlinie aus dem Jahr 1986 stammt, wird sie mit ihren Regelungen den heutigen Anforderungen an einen verlässlichen Rechtsrahmen immer noch gerecht. Die störungsfreie Gewährleistung des freien Warenverkehrs zwischen Mitgliedstaaten im Europäischen Binnenmarkt erfordert eine Angleichung des Rechtssystems der einzelnen Mitgliedstaaten. Das ist nur in Form einer möglichst umfassend harmonisierenden europäischen Richtlinie oder Verordnung möglich. Diese Fähigkeit, über die Grenzen hinweg zu handeln, fördert den grenzüberschreitenden Handel und ist letztlich auch Zeichen einer voranschreitenden europäischen Integration.

Würde die Richtlinie aufgehoben werden, wäre die Durchsetzung europaweiter Vertriebsbindungssysteme und die Rekrutierung von Handelsvertretern über nationale Grenzen hinweg erheblich erschwert und es käme zu grundsätzlichen rechtlichen Konfliktlagen durch eine zunehmende Rechtszersplitterung. Unsicherheiten im Umgang mit anderen Rechtsordnungen könnten dazu führen, dass Unternehmen, gerade kleinere Unternehmen, nicht auf das Modell der Handelsvertretungen zugreifen, in jedem Fall aber zu einem erhöhten bürokratischen Aufwand und zusätzlichen Kosten für alle Beteiligten. Ein Mangel an gemeinsamen Standards in ganz Europa würde außerdem den Weg für eine Fragmentierung des Binnenmarktes öffnen. Nationale Gesetze könnten nicht europäisch überprüft werden und es würde nicht mehr garan-

tiert sein, dass die Mitgliedstaaten die geltenden verbindlichen Regeln respektieren.

#### **IV. Angaben zum Markt der Handelsvertretung (sofern verfügbar)**

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

Für Unternehmen ist die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern vorteilhaft. Dadurch verbleibt die Preishoheit beim Unternehmer, der Ausbau des Vertriebs ist mit einer kalkulierbaren Kapitalbindung verbunden und die Kontrolle über den Vertrieb verbleibt ebenfalls beim Unternehmer. Handelsvertreter erleichtern dadurch, dass der Hersteller zum Absatz seiner Produkte mit einer eigenen Vertriebsorganisation mit Handelsvertretern am Markt agiert, den Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen. Das Unternehmen hat über den Handelsvertreter schneller Möglichkeiten auf Trends und Kundenwünsche zu reagieren. Die Kundenbindung ist stabiler, denn der Handelsvertreter ist für den Kunden idR nicht anonym. Der gezielte Informationsaustausch zwischen Unternehmen und Kunde wird beschleunigt. Schnelle und flexible Anpassungen an sich ändernde Marktsituationen sind über die Zusammenarbeit mit den Handelsvertretern möglich.