

Fragestellungen zum Handelsvertreterausgleichsanspruch und zum Vertriebshändlerausgleichsanspruch sowie Besonderheiten des nationalen Vertriebsrechts

Christoph Kocks

David Diris, MA

Christophe Meyer, LL.M.
also member of the Luxembourg Bar

Uta Bröckerhoff

Johan De Ridder, LL.M.

Delphine Keppens, LL.M.

Christelle Clément, LL.M.
also member of the New York Bar

Belgien zählt zu den EU-Märkten mit der höchsten Kaufkraft und dem teuersten Preisniveau. Allerdings erfordern die sprachlichen und kulturellen Besonderheiten der Regionen jeweils eigene Marketing- und Verkaufskonzepte.

Allgemeines

In Belgien sind fünf Arten von Absatzmittlern von Bedeutung: Der Handelsreisende (représentant de commerce – handelsvertegenwoordiger), der Handelsvertreter (agent commercial – handelsagent), der Vertriebshändler (concessionnaire exclusif de vente – concessiehouder), der Franchisenehmer (franchisé – franchisenemer) und der Kommissionär (commissionnaire – commissionair).

Office Luxembourg

Christophe Meyer, LL.M.
also member of the Brussels Bar

Avenue du X Septembre 137
2551 Luxembourg
T +352 27 99 50 27
F +352 27 99 52 12
www.kockspartners-law.lu

Der folgende Bericht beschränkt sich auf den Handelsvertreter und den Vertriebshändler.

Office Bratislava

Dr. Johan Mevesen, PhD.
Dr. Vladimíra Vydrová

Wesentliches Merkmal des Handelsvertretervertrages ist, dass der **Handelsvertreter** im Namen und für Rechnung des Auftraggebers Geschäfte vermittelt und gegebenenfalls Geschäfte abschließt. Der Handelsvertreter wird dauerhaft für den Auftraggeber tätig ohne zu diesem in einem Unterordnungsverhältnis zu stehen und ohne weisungsgebunden zu sein. Anhand des Kriteriums der Weisungsgebundenheit wird der selbständige Handelsvertreter von einem Handelsreisenden („handelsvertegenwoordiger/ représentant de commerce“) abgegrenzt.

Záhradnícka 51
821 08 Bratislava-Slovakia
T +421 2 5541 0578
F +421 2 5541 0580
www.espartners.sk

Der Handelsvertreter gestaltet seine Tätigkeit frei und bestimmt selbst über seine Arbeitszeit. Er erhält für seine Leistungen eine Vergütung, die entweder aus einem festen Entgelt, aus Provisionen – was der Regelfall ist – oder aus einer Kombination beider Möglichkeiten besteht. Ob zwischen den Parteien eine Exklusivitätsvereinbarung getroffen worden ist, ist für die Beurteilung des Vorliegens eines Handelsvertretervertrages nicht entscheidend. Auch ein nicht-exklusiver Handelsvertretervertrag ist daher wirksam. Der Handelsvertreter ist berechtigt für mehrere Auftraggeber aufzutreten, solange keine Exklusivitätsvereinbarung

KBC 438-6173201-41
IBAN BE88 4386 1732 0141
KBC 438-6173301-44 (carpa)
IBAN BE55 4386 1733 0144
SWIFT (BIC) KREDBEBB

ING 310-1506489-68
IBAN BE82 3101 5064 8968
ING 630-0232760-19 (carpa)
IBAN BE39 6300 2327 6019
SWIFT (BIC) BBRUBEBB

BE0458.600.855.



zwischen den Parteien besteht. Allerdings sind die Grenzen der Loyalitätspflicht des Handelsvertreters zu beachten.

Der Handelsvertreter ist als Selbständiger verpflichtet, sich bei der Unternehmensdatenbank („Kruispuntbank van Ondernemingen/ Banque-Carrefour des Entreprises“) einzutragen, sofern er regelmäßig Tätigkeiten in Belgien ausübt. Darüber hinaus muss er sich als Selbständiger bei den Sozialversicherungsbehörden registrieren. Er unterliegt mit seinen in Belgien erzielten Einkünften der belgischen Einkommenssteuer. Im Falle der Nichtanmeldung bei den entsprechenden Sozialversicherungs- und Steuerbehörden drohen ihm Geldbußen und strafrechtliche Sanktionen. Eine berufsrechtliche Registrierungspflicht besteht für den Handelsvertreter dagegen nicht.

Im Unterschied zum Handelsvertreter handelt der **Vertriebshändler** im eigenen Namen und für eigene Rechnung. Er ist selbstständiger Gewerbetreibender, der aufgrund eines Vertrages ständig damit betraut ist, Waren zu vertreiben, und verpflichtet ist, sich für deren Absatz nach der Konzeption des Herstellers einzusetzen. Vertragshändler sind meist wirtschaftlich stark abhängig vom Hersteller. Üblich sind Absatzbindungen, wie z.B. die Abnahme von Mindestmengen, die Unterhaltung eines (Ersatzteil-)Lagers, die Bereitstellung von Servicemaßnahmen (Wartung, Reparatur), die Durchführung bestimmter Werbemaßnahmen sowie die Verpflichtung, keine Konkurrenzgüter zu führen bzw. ausschließlich für den Kontraktgeber tätig zu sein (Ausschließlichkeitsbindung, Exklusivvertrieb). Der Vertragshändler benutzt den Namen und die Marke(n) des Kontraktgebers; ihm wird i.d.R. Gebietsschutz eingeräumt (Alleinvertriebsrecht).

Wenn ein Vertragshändler eine gewisse Exklusivität zugeteilt bekommt, spricht man von einem Vertragshändlervertrag, für den spezielle Regelungen gelten.

Im Folgenden wird auf die Ausgestaltung der Ausgleichsansprüche des Handelsvertreters und des Vertriebshändlers eingegangen.



Rechtliche Grundlage

In Belgien ist die EG-Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18.12.86 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbstständigen **Handelsvertreter** (Amtsblatt Nr. L 382 vom 31/12/1986 S. 0017 – 0021) zunächst mit dem Gesetz über den Handelsvertretervertrag vom 13.4.95 umgesetzt worden und am 12.6.95 in Kraft getreten. Mit Gesetz vom 2.4.14 wurde dieses aufgehoben und in das Gesetzbuch zum Wirtschaftsrecht (Wetboek van Economisch Recht, im Folgenden WER genannt) als Buch X „Handelsagentuurovereenkomsten, Commerciële Samenwerkingsovereenkomsten en Verkoopconcessies“ integriert. Die Regelung dieses Gesetzes traten größtenteils am 31.5.14 in Kraft.

Nach belgischem Recht fallen bestimmte Vertragshändlerverträge in den Anwendungsbereich des Alleinvertriebsgesetzes vom 27.07.1961 (AVG), welches dem **Vertriebshändler** einen einzigartigen Schutz bietet. Das Alleinvertriebsgesetz wurde in das WER unter Buch X. Art. 35-40 aufgenommen wurde.

I. Unter welchen Voraussetzungen hat ein Handelsvertreter oder ein Vertriebshändler einen Anspruch auf Ausgleich gegen den Unternehmer bei Beendigung des Vertrages?

Handelsvertreter

1. Kündigungsfristentschädigung

Im Falle der rechtswidrigen Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Unternehmer steht dem Handelsvertreter eine Entschädigung zu (Art. X. 16 WER). Diese entspricht der üblichen Vergütung für den Zeitraum der Kündigungsfrist oder des noch verbleibenden Teils dieser Frist.

a. Berechnung der Kündigungsfristentschädigung

Voraussetzungen und Höhe der Kündigungsentschädigung des Handelsvertreters nach Vertragsbeendigung sind ebenfalls ausführlich im WER geregelt (Art. X. 16-21 WER).



Die Kündigungsfrist beträgt einen Monat pro angefangenem Jahr der Tätigkeit, wobei die Frist höchstens sechs Monate lang ist.

Sofern seine Vergütung ganz oder teilweise aus Provisionen besteht, wird die Entschädigung auf Basis des Monatsdurchschnitts der Provisionen der letzten zwölf Monate vor Vertragsbeendigung oder – falls die Laufzeit weniger als zwölf Monate beträgt – auf Basis der bisherigen Laufzeit berechnet (Art X. 16 WER).

2. Ausgleichsentschädigung

Daneben hat der Handelsvertreter gemäß Art. X. 18 WER im Falle der Beendigung unter Umständen einen Anspruch auf eine Ausgleichsentschädigung, wenn er neue Kunden für den Auftraggeber geworben oder die Geschäftsverbindungen mit der bestehenden Kundschaft wesentlich erweitert hat und der Auftraggeber aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht.

Die Voraussetzungen für die Werbung neuer Kunden wird in der Rechtsprechung weit gefasst. Exemplarisch ist hier ein Urteil des EuGH vom 7. April 2016. Dieses besagt, dass die von einem Vertragshändler für die Marke geworbenen Kunden auch dann als neue Kunden des Prinzipals anzusehen sind, wenn diese Kunden bereits wegen des Erwerbs anderer Produkte Geschäftsverbindungen mit dem betreffenden Konzern unterhalten haben.

Voraussetzungen und Höhe des Ausgleichsanspruches des Handelsvertreters nach Vertragsbeendigung sind ebenfalls ausführlich im WER geregelt (Art. X. 16-21 WER).

Der Handelsvertreter ist für das Vorliegen der Voraussetzungen des Art. X. 18 WER beweispflichtig. Für den Fall, dass der Handelsvertretervertrag ein Wettbewerbsverbot umfasst, besteht die widerlegbare Vermutung, dass er Kunden angeworben hat und dass der Auftraggeber nach Vertragsende noch erhebliche Vorteile haben wird.

Die Bestimmungen zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters sind zwingendes Recht, von denen nicht zu Lasten des Handelsvertreters abgewichen werden kann (Art. X. 21 WER).



Nach Art. X. 18 Abs. 5 WER ist der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen, wenn

- der Auftraggeber den Vertrag aus wichtigem Grund im Sinne des Art. X. 17 WER gekündigt hat;
- der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis beendet hat, es sei denn, der Handelsvertreter hat den Vertrag aus wichtigem Grund nach Art. X. 17 WER beendet, oder ihm ist die Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters, wegen Invalidität oder Krankheit nicht zuzumuten;
- der Handelsvertreter aufgrund einer Vereinbarung mit dem Auftraggeber seine vertraglichen Rechte und Pflichten an einen Dritten abtritt.

a) Berechnung des Ausgleichsanspruchs

Sofern die Parteien keine vertragliche Regelung zur Höhe und Berechnung des Ausgleichsanspruchs getroffen haben, sieht Art. X. 18 WER vor, dass der Ausgleich eine Jahresvergütung des Handelsvertreeters nicht überschreiten darf. Berechnet wird der Anspruch auf Basis des Durchschnitts der letzten fünf Jahre der Handelsvertreterertätigkeit. Bei kürzerer Vertragslaufzeit als fünf Jahre, wird der Durchschnitt der bisherigen Vertragslaufzeit berücksichtigt.

Die konkrete Bestimmung des Ausgleichsanspruchs liegt in der Beurteilung des Gerichts. Hierbei werden vor allem die Bedeutung der Geschäfte sowie das Einbringen von Kunden berücksichtigt. Auf die Laufzeit des Vertragsverhältnisses wird nicht zwingend abgestellt. Daher hat eine lange Laufzeit des Vertrages nicht unbedingt einen hohen Ausgleichsanspruch zur Folge. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs darf maximal eine Jahresvergütung betragen.

Sofern die Ausgleichsentschädigung den tatsächlich erlittenen Schaden des Handelsvertreeters nicht vollständig deckt, hat der Handelsvertreter gemäß Art. X. 18 WER unter Umständen Anspruch auf zusätzlichen Schadensersatz.



Vertriebshändler

Das belgische Recht gewährt dem Vertriebshändler, der im Rahmen eines Alleinvertriebsvertrags tätig wird, einen Schutz, der in Europa einzigartig ist. Dabei werden durch zwingender Normen betreffend Kündigungsfristen und Abfindungsansprüche günstige Regelungen für den Vertriebshändler festgelegt.

Dem Vertriebshändler stehen bei Kündigung des Vertrages durch den Geschäftsherrn zwei verschiedene Entschädigungsansprüche zu:

- die Kündigungsfristentschädigung gemäß Art. X. 36 WER;
- der Ausgleichsanspruch gemäß Art. X. 37 WER.

1. Kündigungsfristentschädigung

Art. X. 36 WER gewährt dem Vertriebshändler einen Anspruch auf Ersatz des Schadens, der ihm durch eine ordentliche Kündigung des Geschäftsherrn entsteht, wenn der Geschäftsherr bei der Kündigung keine angemessene Frist setzt. Das Gesetz sieht die Bewilligung einer angemessenen Kündigungsfrist als primäre Pflicht des kündigenden Geschäftsherrn an.

Das WER spricht dabei von einer angemessenen Kündigungsfrist, ohne diese näher zu bestimmen. Hinsichtlich der Dauer der Frist muss daher auf die Rechtsprechung verwiesen werden. Diese hat die Dauer unter Zugrundelegung bestimmter Kriterien mit mindestens drei Monaten und maximal vier Jahren festgelegt, wobei in den letzten Jahren eine konservative Tendenz festgestellt werden muss.

Die jüngste Rechtsprechung vertritt die Auffassung, dass die angemessene Frist dem Vertriebshändler erlauben muss, die aus der Konzession herrührenden Verpflichtungen zu erfüllen und eine gleichwertige Einkunftsquelle zu suchen, selbst wenn er sich hierbei neu orientieren muss. Die angemessene Frist ist demnach diese, die theoretisch ausreicht, um den aus der Beendigung des Vertragsverhältnisses herrührenden Einkommensverlust auszugleichen. Sie wird aufgrund der konkreten Gegebenheiten festgelegt.

Der Ausgleichsanspruch greift als Sekundäranspruch lediglich, wenn die Primärpflicht nicht erfüllt wurde.



a) Berechnung der Kündigungsfristentschädigung

Die Kündigungsfristentschädigung des Vertriebshändlers bestimmt sich in Folge der Rechtsprechung nach den folgenden Kriterien:

1. *Halb-Bruttogewinn*: Der Halb-Bruttogewinn ist der Reingewinn des Alleinvertriebshändlers ohne steuerlichen Abzüge zuzüglich der im folgenden näher beschriebenen nicht reduzierbaren Unkosten, den dieser während der ihm zustehenden Kündigungsfrist hätte erzielen können.

2. *Bezugszeitraum*: Die Gerichte gehen im allgemeinen vom Durchschnitt der letzten drei Jahre vor der Kündigung des Vertrages als Berechnungsgrundlage aus.

3. *Unvermeidbare Kosten*: Bei den unvermeidbaren Kosten handelt es sich um Kosten, die während der Kündigungsfrist entstehen bzw. weiterlaufen und von dem Alleinvertriebshändler zu tragen sind. Hierzu zählen zum Beispiel die Miet-, Heizungs- und Elektrizitätskosten der Geschäftsräume, die Unterhaltskosten für den Maschinenpark, die Versicherungsprämien sowie die Personalkosten.

2. Ausgleichsentschädigung

Daneben gewährt Art. X. 37 WER dem Vertriebshändler bei ordentlicher Kündigung des Vertrages durch den Geschäftsherrn, oder wenn er selbst den Vertrag aus wichtigem Grund kündigt, eine redliche Ausgleichsentschädigung.

Diese ist nach der gesetzlichen Intention eine pauschalierte Abgeltung der dem Vertriebshändler durch die Kündigung entstehenden Schäden. Sie schließt weitere Vergütungs- und Ersatzansprüche aus.

a) Berechnung der Ausgleichsentschädigung

Die Ausgleichsentschädigung ist eine pauschalierte Abgeltung, zu deren Ermittlung nach der Rechtsprechung drei Kriterien herangezogen werden (Art. X. 37 WER):

- die durch den Alleinvertriebshändler erreichte Erweiterung des Kundenkreises, welche dem Geschäftsherrn nach Vertragsauflösung erhalten bleibt;



- die Aufwendungen, die der Alleinvertriebshändler zur Durchführung des Vertrages getätigt hat und die nach Vertragsablauf dem Geschäftsherrn zugutekommen;
- die Abfindungen, welche der Vertragshändler seinen Angestellten, die er infolge der Auflösung des Alleinvertriebsvertrages entlassen muss, schuldet.

Sollte zwischen den Parteien bezüglich der Höhe dieses Anspruches keine Einigung erzielt werden, so entscheidet der Richter nach den Grundsätzen der Billigkeit.

Beachtenswert ist hierbei, dass das Gesetz den Vertriebshändler besserstellt als den Handelsvertreter. Während dem Handelsvertreter eine maximale Entschädigung in Höhe von einer Jahresvergütung gewährt wird, erhält der Vertriebshändler eine Entschädigung im Ausmaß von 6 – 24 Monatsvergütungen.

Bezüglich sämtlicher Ausgleichsansprüche obliegt dem Vertriebshändler die Beweislast. Fehlt es an Beweismaterial, kann ein Sachverständiger herangezogen werden, der vom Gericht zu bestimmen ist.

II. Ist der Vertriebshändler dem Handelsvertreter gleichgestellt oder gibt es zusätzliche Anforderungen für einen Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung?

Sowohl dem Handelsvertreter als auch dem Vertriebshändler gebührt eine Ausgleichsentschädigung, wenn ihr jeweiliger Vertrag mit dem Unternehmer beendet wird und sie den Kundenstamm des Unternehmers erweitert haben und dieser auch nach deren Beendigung der Tätigkeit dem Unternehmer bestehen bleibt.

Der wesentliche Unterschied zwischen den Vorschriften zum Handelsvertreter und zum Vertriebshändler liegt in der unterschiedlichen Bestimmtheit der Regelungen. Damit einhergehend besteht ein verschiedener Grad an Rechtsicherheit. Im Bereich des Handelsvertreeters sind die Voraussetzungen und die Vorgehensweise für die Geltendmachung des Anspruchs ausführlich geregelt. Es ist etwa bestimmt, wie hoch seine



Ausgleichsentschädigung maximal sein darf und wie lang er seine Ansprüche geltend machen kann.

Beim Vertriebshändler ist das nicht der Fall. Das Gesetz enthält im Bereich des Vertriebshändlers unbestimmte, auslegungsbedürftige Gesetzesbegriffe, die den Parteien einen erweiterten Ermessensspielraum gewähren. So wird u.a. eine angemessene Ausgleichsentschädigung, eine angemessene Kündigungsfrist und die Gewährung einer redlichen Ausgleichsentschädigung erwähnt.

III. Gibt es eine Frist für die Geltendmachung der Ansprüche?

Der **Handelsvertreter** muss den Anspruch binnen einem Jahr nach Beendigung schriftlich gegenüber dem Unternehmer geltend machen. (Art X. 18 Abs. 6 WER)

Der **Vertriebshändler** hat dagegen bis zu zehn Jahre Zeit, bis die allgemeine Verjährungsfrist des belgischen Rechts für vertragliche Ansprüche abgelaufen ist. (Art. 2262bis BGB)

IV. Wann verjähren die Ansprüche

Während der Anspruch des Handelsvertreters bereits binnen eines Jahres verjährt (Art. X. 18 Abs. 6 WER), unterliegt der Anspruch des Vertriebshändlers einer zehnjährigen Verjährungsfrist (Art. 2262bis BGB).



V. Gibt es im nationalen Recht weitere Besonderheiten, die von der Richtlinie abweichen und einen noch höheren Schutz des Handelsvertreters/Vertriebshändlers bewirken, z.B. in Richtung Arbeitsrecht, etc.? Setzen sich diese auch gegenüber einer Rechtswahl zugunsten einer anderen Rechtsordnung durch?

Handelsvertreter

Vorbehaltlich der Anwendung internationaler Vereinbarungen, bei denen Belgien Partei ist, unterliegt jede Tätigkeit eines Handelsvertreters mit Hauptniederlassung in Belgien dem belgischen Gesetz und gehört zum Zuständigkeitsbereich der belgischen Gerichte (Art. X. 25 WER).

Eine solche internationale Vereinbarung bildet die Verordnung (EG) Nr. 44/2001 des Rates vom 22. Dezember 2000 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (EuGVVO). Sofern der Anwendungsbereich dieser Verordnung eröffnet ist, ergibt sich ein Anwendungsvorrang dieser Verordnung, wodurch die nationalen Vorschriften verdrängt werden. Im Anwendungsbereich dieser Verordnung haben die Parteien gemäß Art. 23 EuGVVO insbesondere die Möglichkeit, eine Gerichtsstandvereinbarung zu treffen. Im Übrigen ist Art. 5 Nr. 1 b) 2. Spiegelstrich als besonderer Gerichtsstand zu beachten.

Art. X. 25 WER schließt nicht aus, dass die Parteien Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem Handelsvertretervertrag der Schiedsgerichtsbarkeit unterwerfen können. Allerdings ist in der Rechtslehre und Rechtsprechung umstritten, ob die Schiedsfähigkeit von Ansprüchen aus dem Handelsvertretervertrag analog zur Auslegung von Schiedsklauseln im Rahmen von Alleinvertriebsverträgen gewissen Beschränkungen unterworfen ist. Im Falle von Alleinvertriebsverträgen wird die Schiedsfähigkeit abgelehnt, wenn und soweit zwingende Bestimmungen des Gesetzes entgegenstehen. Dies hat der belg. Kassationshof am 14.01.2010 entschieden. Diese Rechtsprechung dürfte allerdings nicht analog auf den Handelsvertretervertrag übertragbar sein, denn die Vorschriften betreffend Handelsvertreter und Vertriebshändler unterscheiden sich deutlich voneinander. Das Gesetz bezieht sich allein auf die einseitige Beendigung von bestimmten Alleinvertriebsverträgen und bezweckt im Wesentlichen den Schutz des Vertriebshändlers. Dagegen beinhaltet das Gesetz eine umfassende Regelung des Handelsvertretervertrages und regelt die Rechte und Pflichten sowohl des Auftraggebers als auch des Handelsvertreters.

Was das anwendbare Recht angeht, bestimmt sich dieses nach der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des europäischen Parlaments und



des Rates vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I), die für Verträge gilt, die ab dem 17. Dezember 2009 in Kraft getreten sind.

Gemäß Art. 3 Rom I unterliegt der Vertrag dem von den Parteien gewählten Recht. Mangels parteilicher Vereinbarung bestimmt sich das anwendbare Recht nach Art. 4 Abs. 2 Rom I. Hiernach unterliegen Dienstleistungsverträge, worunter auch der Handelsvertretervertrag fällt, dem Recht des Staates, in dem der Dienstleister seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Daher ist auf den gewöhnlichen Aufenthalt des Handelsvertreters abzustellen. Für die Bestimmung des gewöhnlichen Aufenthalts kommt Art. 19 Rom I zur Anwendung. Für juristische Personen ist auf den Ort ihrer Hauptverwaltung abzustellen; für eine natürliche Person, die im Rahmen der Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit handelt, ist der gewöhnliche Aufenthalt der Ort ihrer Hauptniederlassung.

Sofern sich der gewöhnliche Aufenthalt des Handelsvertreters zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses in Belgien befindet, kommt daher belgisches Recht zur Anwendung.

Vertriebshändler

Die belgischen Regelungen zum Vertriebshändler finden sich nach der Eingliederung des AVG (Gesetz über die Kündigung von unbefristeten Alleinvertriebsverträgen) in das WER im dessen Buch X. Das Gesetz enthält ausdrückliche Vorschriften für Exklusivhändler. Diese sind international zwingend. Sie gelten schon, wenn der Exklusivhändler in Belgien tätig ist (Art. 4 des Gesetzes von 1961 bzw. Art. X. 39 WER).

VI. Gibt es rechtsgestaltende Möglichkeiten in Verträgen um Ausgleichsansprüche auszuschließen oder zu minimieren? Falls ja, wie?

Handelsvertreter

Die Bestimmungen zum Handelsvertreterausgleich sind zwingend. Es darf nicht vor Vertragsende zum Nachteil des Handelsvertreters von ihnen abgewichen werden. Sollten die Parteien für den Handelsvertreter günstigere vertragliche Regelungen getroffen haben, sind diese gültig. (Art X. 16-21 WER, Art. X. 21 WER)



Vertriebshändler

Wenn ein Vertragshändler auch nur teilweise in Belgien tätig ist, erklären sich die belgischen Gerichte für zuständig und wenden ihr Recht als international zwingend an. Daher kann selbst per Schiedsvereinbarung der Ausgleichsanspruch kaum vermieden werden.

Allerdings hat der EuGH entschieden (*Corman-Collins / La Maison du Whisky*), dass nicht nationale, sondern europäische Zuständigkeitsregeln gelten, wenn der Beklagte seinen Wohnsitz in einem EU-Mitgliedstaat hat – also seit 2015 die Brüssel-Ia-Verordnung – die neue EuGVVO. Daher können belgische Gerichte ihre Zuständigkeit dann nicht mehr mit belgischen Regelungen, sondern allenfalls mit der Brüssel-Ia-Verordnung begründen.

Die Anwendung belgischen Rechts und damit jene der zwingenden Normen betreffend den Ausgleichsanspruch des Vertriebshändlers kann nur dadurch vermieden werden, dass gegebenenfalls ein Erfüllungsort und ein Gerichtsstand außerhalb Belgiens vereinbart werden.

