

Gestaltung und Durchführung von Vertriebs- und Lieferverträgen

Juni 2018

Liefer- und Vertriebsverträge sind für jedes produzierende Unternehmen von größter Bedeutung. Dennoch wird diesen Verträgen oft zu wenig juristische Aufmerksamkeit geschenkt. Häufig wird mit veralteten Mustern gearbeitet oder man akzeptiert Vorschläge der Gegenseite ohne eigene juristische Prüfung. Gleichzeitig ist in den letzten Jahren gerade auch im Vertriebsrecht die Regelungsdichte enorm gestiegen; der Druck kommt hier insbesondere von Seiten des europäischen Kartellrechts. Rechtliche Fehler bei der Gestaltung und Durchführung dieser Verträge können sehr teuer werden, zumindest aber in Krisensituationen die Verhandlungsposition gegenüber der Gegenseite entscheidend schwächen. Einige Beispiele für typische Rechtsprobleme und häufig übersehene Gestaltungsmöglichkeiten in diesem Bereich:

Vertragstypenwahl

Die Ausgangsfrage besteht stets darin, ob ein Handelsvertretervertrag, ein Vertragshändlervertrag oder ein einfacher Liefervertrag geschlossen werden soll. Hier werden die juristischen Unterschiede häufig nicht genau genug abgewogen. Der Handelsvertreter kann optimal in die eigene Vertriebsstruktur eingegliedert werden; Gebietsbeschränkungen sind sehr weitgehend möglich, während dies mit einem Vertragshändler nur sehr eingeschränkt vereinbart werden kann. Auch kann der Geschäftsherr seinem Handelsvertreter die Preise vorgeben, während der Vertragshändler in seiner Preisgestaltung frei bleiben muss. Andererseits ist es beim Vertragshändlervertrag eher möglich, den nachvertraglichen Ausgleichsanspruch zu beschränken oder auszuschließen; dies ist wiederum beim Handelsvertretervertrag nur in sehr

eingeschränktem Umfang auf internationaler Ebene zulässig.

Exklusivität und Wettbewerbsverbote

In Lieferverträgen und Vertragshändlerverträgen werden häufig ohne nähere juristische Prüfung Regelungen zur Exklusivität und Wettbewerbsverbote zu Lasten des Vertrags- bzw. Zwischenhändlers aufgenommen. Hier bestehen allerdings sehr enge kartellrechtliche Restriktionen. Verstöße hiergegen führen nicht nur zur Nichtigkeit der betreffenden Klauseln, sondern können darüber hinaus die Nichtigkeit des gesamten Vertrags zur Folge haben. Regelungen zur Exklusivität und Wettbewerbsverbote sollten daher nur nach sorgfältiger juristischer Prüfung vereinbart werden. In geeigneten Fällen kann es sich eher empfehlen, Mindestabnahmeverpflichtungen zu vereinbaren. Diese sind rechtlich unproblematisch möglich und sorgen

[ATG Allgäuer Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft](#)

Bahnhofstraße 57 | 87435 Kempten (Allgäu) | Telefon: +49 831 252970 | E-Mail: atg@atg.de

Hirschzeller Straße 4 | 87600 Kaufbeuren | Telefon: +49 8341 90170 | E-Mail: atg@kf.atg.de

[Augsburger Treuhand](#)

[Zweigniederlassung der ATG Allgäuer Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft](#)

Bahnhofstraße 4 | 86150 Augsburg | Telefon: +49 821 343680 | E-Mail: atg@a.atg.de

[ATG Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft GmbH](#)

Bahnhofstraße 57 | 87435 Kempten (Allgäu) | Telefon: +49 831 252970 | E-Mail: atg@atg.de

www.atg.de

gleichzeitig für die gewünschte Absatzsicherheit; im Fall der Fälle kann gegebenenfalls Schadensersatz wegen Nichterfüllung relativ einfach durchgesetzt werden.

Haftungsbeschränkungen

Es dürfte allseits bekannt sein, dass gerade nach deutschem Recht die Vereinbarung einer wirksamen Haftungsbeschränkung kaum mit letzter Rechtssicherheit zu bewerkstelligen ist. Dies scheint häufig dazu zu führen, dass man das Thema gänzlich unberücksichtigt lässt. Besser schiene es freilich, insoweit um im konkreten Einzelfall durchaus mögliche wirksame (individuelle) Gestaltungen zu kämpfen.

Insolvenzanfechtung:

Die Rechtsprechung hat in den letzten Jahren den Bereich der sogenannten Insolvenzanfechtung erheblich aus-

geweitet. Lieferanten müssen im Ergebnis stets mit der Anfechtung von Zahlungen rechnen, wenn sie von Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners Kenntnis haben. Insoweit gibt es durchaus Gestaltungsmöglichkeiten, um Risiken zu minimieren; zu denken ist insbesondere an die Strukturierung als Bargeschäft, bei dem nicht wirklich „bar“ geleistet wird, aber die Leistungen unmittelbar auszutauschen sind. Andere typische Vorgehensweisen in solchen Krisenfällen, wie beispielsweise die Drohung mit Vollstreckung oder Insolvenzantrag, erhöhen dagegen die Risiken für den Lieferanten beträchtlich.

Gerichtsstand- und Schiedsvereinbarungen

Gerichtsstandsvereinbarungen können zu bösen Überraschungen führen, bspw. weil manche Länder (außerhalb der EU) diese gar nicht akzeptieren

oder weil man im Nachhinein feststellen muss, dass die Vollstreckung eines Urteils des gewählten Gerichts im Herkunftsland des Vertragspartners nicht möglich ist. Mit solchen Fehlern kann man sich praktisch rechtlos stellen. Die Wahl eines Schiedsgerichts ist häufig „sicherer“, weil aufgrund des New-Yorker-Übereinkommens Schiedssprüche in den meisten Ländern recht unproblematisch vollstreckbar sind. Auch sind Schiedsverfahren im Vergleich zu Verfahren vor den ordentlichen Gerichten häufig sehr viel schneller und effizienter. Umgekehrt kann es natürlich auch ein Gedanke sein, eine vom Gegner vorgeschlagene und an und für sich ungünstige Gerichtsstandsvereinbarung zu akzeptieren, wenn man erkennt, dass entsprechende Urteile hier in Deutschland gar nicht vollstreckbar wären.



Dr. Erik Ehmann, LL.M.

Rechtsanwalt
Partner der ATG

Die ATG Rechtsanwaltsgesellschaft hat es sich zur Aufgabe gemacht, ihre Mandanten im Bereich des Einkaufs, des Verkaufs, des Vertriebs sowie der Produkthaftung umfassend zu beraten. Dies umfasst insbesondere:

- Gestaltung von nationalen und internationalen Vertriebsverträgen
- Beratung im Zusammenhang mit der Beendigung von Vertriebsverträgen sowie hieraus resultierenden Ausgleichsansprüchen
- Rechtliche Begleitung bei der Neuordnung von Vertriebsstrukturen
- Transportrecht

Herr Dr. Ehmann hat in München zum deutschen Vertragsrecht promoviert und in Berkeley/Kalifornien den Titel eines Masters of Laws (LL.M.) im internationalen Wirtschaftsrecht erworben. Er verfügt über große praktische Erfahrung bei der Gestaltung und Verhandlung nationaler und internationaler Liefer- und Vertriebsverträge sowie bei der Parteivertretung in Prozessen und Schiedsverfahren aus solchen Verträgen.

Herr Dr. Ehmann würde sich freuen, zu diesen Themen näher mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

Verantwortlicher Referatsleiter ist
Herr Rechtsanwalt Dr. Erik Ehmann.

Telefon: +49 831 25297 100
E-Mail: e.ehmann@atg-ra.de