

■ Recht verständlich • Le droit expliqué

Kommissionsagentur und *commission-affiliation* im Vertriebsrecht

von/ de Dr. Fabienne Kutscher-Puis, LL.M., Düsseldorf

Jurist*innen, die sich grenzüberschreitend zwischen Deutschland und Frankreich mit der vertriebsrechtlichen Praxis befassen, werden nicht umhinkommen, den Rechtsinstituten der Kommissionagentur im deutschen Recht und der *commission-affiliation* im französischen Recht zu begegnen. Zwangsläufig fragt sich der Rechtsanwender, ob es sich hierbei um vergleichbare Vertragstypen handelt. In der Wirtschaftspraxis können tatsächlich beide Vertragstypen in ähnlichen Konstellationen vorkommen.

Kommissionsagenturverträge in der deutschen Praxis

So werden Kommissionagenturverträge deutschen Rechts im stationären Einzelhandel, nicht selten in Sonderpostenmärkten aber auch Verkaufsgeschäften von Mode-, Schuh- oder Dekorationsartikeln in der Mittel- bis Niedrigpreisklasse praktiziert. Inhaber der Geschäfte sind als selbstständige Kaufleute mit eigenem Betrieb und Personal und nicht selten in den von dem Kommittenten angemieteten Räumen tätig. Sie treten zwar unter ihrem Namen, jedoch unter Verwendung der Marke bzw. der Firmenbezeichnung des Kommittenten auf und sind regelmäßig über das Kassensystem mit dem Kommittenten verbunden. Von ihm erhalten sie eine fixe Vergütung zur Deckung der Fixkosten und darüber hinaus eine Umsatzbeteiligung in Form einer Provision.

***Commission-affiliation* in der französischen Praxis**

Ähnlich verhält es sich mit den französischen Verträgen der *commission-affiliation*. In einer *commission-affiliation* ist der Vertriebspartner (*affilié*, d.h. Anschlussunternehmen) beauftragt, als Kommissionär die Waren des Kommittenten im eigenen Namen, aber auf Rechnung des Kommittenten, an Dritte gemäß den Anweisungen des Kommittenten zu verkaufen. Seine Vergütung besteht in umsatzabhängigen Provisionen. Zugleich überlässt der Kommittent den Vertriebspartnern die Nutzung seiner gewerblichen Schutzrechte, seines spezifischen Know-hows und der einheitlichen Marketinghilfsmittel gegen Zahlung von Gebühren, wie in einem herkömmlichen Franchisevertrag. Durch die Kombination beider Vertragstypen kann der Lieferant die im Vertrieb benötigten Waren zentral

verwalten und vor allem die Wiederverkaufspreise selbst festlegen. Zudem ist er berechtigt, dem Vertriebspartner genaue Anweisungen für den Verkauf zu erteilen, welcher auf seine Rechnung erfolgt. Er kann beispielsweise bestimmen, welche Produkte verkauft und welche Nachlässe und Rabatte den Kunden gewährt werden sollen. Der Vertriebspartner ist mit der Lagerbestandsführung nicht betraut, hat den Warenkauf nicht vorzufinanzieren und trägt kein mit dem Verkauf verbundenes Risiko. Werden Waren bei dem Vertriebspartner gelagert, was im Textil- und Schuheinzelhandel notwendig ist, so geschieht dies aufgrund von Bestimmungen über die Verwahrung der Waren durch den Vertriebspartner.

Wenngleich die Durchführung beider Vertragstypen sich ähnelt, so unterscheidet sich die rechtliche Behandlung grundlegend: Der Kommissionsagenturvertrag unterliegt dem Handelsvertreterrecht analog, während der *contrat de commission-affiliation* ein Vertrag sui generis, der als eine Unterkategorie des Franchisevertrages eingestuft wird. Beiden Vertragstypen ist allerdings gemeinsam, dass sie gesetzlich nicht geregelt sind.

Rechtlicher Status des Kommissionsagenturvertrages

Der Kommissionsagent nimmt eine Mittelstellung zwischen dem Kommissionär nach § 383 HGB und dem Handelsvertreter nach § 84 HGB ein: Seine Tätigkeit ist die eines Kommissionärs, allerdings mit dem Unterschied, dass der Kommissionsagent ähnlich wie ein Handelsvertreter für den Kommittenten ständig Kommissionsgeschäfte zu tätigen hat, während der Kommissionär nach der übereinstimmenden Auslegung des § 383 BGB nur im Einzelfall tätig sein soll. In Rechtsprechung und Literatur besteht Einvernehmen, dass das Handelsvertreterrecht auf das Innenverhältnis zwischen Kommissionsagenten und Unternehmer analog anwendbar ist. Insbesondere steht dem Kommissionsagenten ein Ausgleichsanspruch analog zu § 89b HGB zu, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind. Problematisch kann mitunter der Beweis sein, dass der Kundenstamm durch Übermittlung der Kundendaten übertragen wurde, damit sich der Unternehmer bei Vertragsende die Vorteile des Kundenstamms sofort und ohne Weiteres nutzbar machen kann.

Rechtlicher Status der *commission-affiliation*

Die *commission-affiliation* wird als Kombination eines Kommissionsvertrages und eines Franchisevertrages qualifiziert und unterliegt den Regelungen über diese Verträge, wobei dieser

typengemischte Vertrag dem Franchiserecht wesentlich mehr Platz einräumt als dem Kommissionsrecht. So bestehen keine Zweifel, dass Franchising-spezifische Regelungen wie die vorvertragliche Aufklärungspflicht auch für die *commission-affiliation* gelten. Hingegen hat die *Cour de cassation* in der viel beachteten Entscheidung *Chattawak* vom 29. Juni 2010¹ die Einordnung als Handelsvertretervertrag abgelehnt, mit der Rechtsfolge, dass dem Vertriebspartner kein Anspruch auf Ausgleich bei Vertragsbeendigung zuerkannt wird. Eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts auf typenähnliche Verträge anderer Art findet im französischen Recht nämlich nicht statt.

Für die betroffenen Vertriebspartner dürfte im Übrigen die Anwendung französischen Arbeitsrechts vielversprechender als das Handelsvertreterrecht sein. Dabei kann sich der wirtschaftlich erfolglos gebliebene Vertriebspartner darauf berufen, entweder dass ein Arbeitsverhältnis vorgelegen hat oder dass er als sogenannter *gérant de succursale* im Sinne der Artikel L. 7321-1 ff. des *Code de commerce* tätig war, und Kündigungsschutz beanspruchen.

Auch hier zeigt sich, wie bei grenzüberschreitenden Verträgen eine wohl überlegte Rechtswahl die Rechte und Pflichten der Parteien wesentlich verändern kann.

Dr. Fabienne Kutscher-Puis, LL.M. ist Rechtsanwältin in Düsseldorf, Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht und Avocate au Barreau de Paris.

Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind das Handels- und Vertriebsrecht sowie das Arbeitsrecht.

Sie ist Generalsekretärin der DFJ und Schriftleiterin der Actualités.



¹ Cour de cassation, Urteil vom 29.6.2010, Nr. 09.66.773.