

# Teure Fehler vermeiden

Aus Fehlern lernt man, sagt der Volksmund. Bei Vertriebsverträgen entpuppt sich diese Art »Fortbildung« jedoch oft als sehr kostspielig. In der SALESBUSINESS-Serie »Vertriebsverträge« geben unsere Rechtsexperten Tipps, um typische Fehler zu vermeiden.

**D**er Handschlag reicht im Geschäftsleben schon lange nicht mehr aus. Gerade zwischen zwei Parteien eines Vertriebsvertrages – sei es nun ein Handelsvertreter-, Vertragshändler-, Kommissions-, Franchise- oder Angestelltenvertrag – entstehen oft genug Streitereien. Der häufige Grund: Vertragliche Regelungen zu streitigen Fragen sind nicht existieren, unklar oder unwirksam.

Wenn künftige Problemfelder jedoch schon bei der Vertragsgestaltung bedacht

und klar geregelt werden, lassen sich viele dieser Streitigkeiten bereits im Vorfeld vermeiden.

Die zweiteilige Serie »Vertriebsverträge« stellt immer wiederkehrende Fehler bei der Vertragsgestaltung vor:

## 1. Fehler: Kein schriftlicher Vertrag

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass Absatzmittler und Unternehmen jahrelang zusammenarbeiten, ohne schriftliche Regelungen getroffen zu haben. Dies ist zwar ein Zeichen gegenseitigen Vertrauens, wird aber dann problematisch, wenn zwischen den Parteien Meinungsverschiedenheiten entstehen.

### WENN BEWEISMITTEL FEHLEN, DROHT PROZESSVERLUST.

Hierfür sind vielfältige Ursachen denkbar, die vom »Streit ums liebe Geld« bis zu atmosphärischen Störungen aufgrund von Ansprechpartner-, Geschäftsführer- oder Inhaberwechseln reichen können. Diese möglichen Ursachen für Streitigkeiten können in aller Regel bei Vertragsbeginn noch nicht überblickt werden.

Wenn unklar bleibt, was wirklich vereinbart ist und was nicht, kann es für beide Beteiligten ein böses Erwachen geben:

## UNSERE RECHTSEXPERTEN



**K**urt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de).

Anwaltskanzlei Künstler, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0  
E-Mail: [Kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:Kanzlei@vertriebsrecht.de) • Internet: [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

Ist eine Vertragspartei gezwungen, etwas gerichtlich einzufordern, was angeblich vereinbart wurde, so muss sie diese Vereinbarung im Streitfall darlegen und nachweisen. Ohne schriftlichen Vertrag kommen als Beweismittel im Regelfall nur Zeugen in Betracht, die

- oft schon gar nicht verfügbar sind, weil Vereinbarungen unter vier Augen getroffen wurden und Parteien eines Rechtsstreits nicht selbst als Zeugen aussagen können, oder
- sich nicht mehr erinnern können, was vor Monaten oder gar Jahren im Einzelnen besprochen wurde.

Es droht also der Prozessverlust mit allen seinen negativen Konsequenzen.

Ein schriftlicher Vertrag hilft jedoch nicht nur, berechnete Ansprüche im Streitfall durchzusetzen. Er dient viel-

Auch im Jahr 2007 finden in Göttingen wieder Seminare unserer Vertriebsexperten statt.

- Mittwoch, 5. Dezember 2007:

#### **Versicherungsvertriebsrecht:**

Haftungsrisiken, Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Wettbewerb

- Freitag, 7. Dezember 2007:

#### **Vertragsgestaltung bei Handelsvertretern:**

Möglichkeiten und Grenzen Vertragsbeendigung – Fristen und Ansprüche

#### **Information und Anmeldung:**

Frau Herrgen

Telefon: 0551 - 499 960

E-Mail: [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:kanzlei@vertriebsrecht.de)



**Verträge genau prüfen** Wer Vertriebsverträge vor Unterzeichnung prüft, ist vor bösen Überraschungen gefeit.

- die Aufgaben des Absatzmittlers,
- die Befugnisse des Absatzmittlers im Verhältnis zum Kunden, insbesondere Umfang der erteilten Vermittlungs- oder Abschlussvollmacht (Beispiel: Rabattgewährung), Inkassovollmacht etc.,
- Art, Höhe und Bemessungsgrundlage der Vergütung,
- Dauer des Vertrages, Kündigungsfristen und Beendigungstermine.

Je nach Vertragstypus und tatsächlichen Gegebenheiten können noch weitere wichtige Punkte hinzukommen.

So empfiehlt es sich beispielsweise bei Handelsvertretern oder Angestellten mit Kunden- und Bezirksschutz klarzustellen, wer bei einer Tätigkeitsunterbrechung (Urlaub oder Krankheit) des Absatzmittlers die Betreuung der Kundschaft sicherstellt und welche Auswirkungen das auf die Vergütung hat.

Auch das gesetzlich vorgesehene Wettbewerbsverbot sollte eine konkretisierende Regelung erfahren, wenn – wie in bestimmten Branchen – absehbar ist, dass mehrere Vertretungen übernommen werden.

Können aufgrund der tatsächlichen Gegebenheiten unter Umständen mehrere Absatzmittler am Abschluss eines Geschäfts beteiligt sein, ist vor allem eine Regelung darüber zu treffen, wie die Provision unter den Beteiligten zu verteilen ist. Anderenfalls schuldet der Unternehmer unter Umständen allen Beteiligten die volle Provision.

### WICHTIGE REGELUNGEN GLEICH FESTSCHREIBEN.

#### 3. Fehler: Unpassende Regelungen

Ein schriftlicher Vertrag sollte die Regeln, auf deren Grundlage künftig unter Umständen jahre- oder jahrzehntelang zusammengearbeitet wird, klar und verständlich wiedergeben. Die Erfahrungen in der Praxis zeigen immer wieder: Es lohnt sich, vor Unterschreiben des Vertrages

- auf Basis eines »Status quo« eventuell schon bestehender Absatzmittlungsverhältnisse und

- einem an wichtigen Regelungsgegenständen (siehe »2. Fehler«) orientierten Lastenheft

konkret zu ermitteln: Was soll wie neu geregelt, was geändert werden? Welche Punkte waren schon früher Anlass für Streitigkeiten? Lassen sich diese konfliktträchtigen Punkte im Wege der Vertragsgestaltung »entschärfen«?

Ein hieraus entwickelter Vertrag bildet die spätere Vertragswirklichkeit in aller Regel sehr viel deutlicher ab als so genannte Musterverträge. Diese sind zwar

### LIEBER »SCHWARZ AUF WEIß« STATT RECHTLICHER GRAUZONEN.

– gerade im Internetzeitalter – in großer Zahl verfügbar. Sie können aber naturgemäß die Besonderheiten des Einzelfalls nicht erfassen.

Das erhöht nicht nur die Gefahr, dass für das konkrete Unternehmen wichtige Punkte ungeregelt bleiben. Im ungünstigsten Fall schleichen sich vielmehr auch Regelungen ein, die so gar nicht gewollt sind und damit ein erhebliches Risiko begründen: Schließlich steht es ja »schwarz auf weiß« im Vertrag.

So entscheiden beispielsweise oft Nuancen in der Regelung eines Vertragsgebietes und der zu zahlenden Provision darüber, ob der Außendienstmitarbeiter nach dem Vertrag

- nur Provisionen für von ihm selbst vermittelte Geschäfte,
- auch Provisionen für Folgegeschäfte mit Kunden, die von ihm geworben wurden oder
- Provisionen auf alle Geschäfte mit Kunden im Vertragsgebiet

beanspruchen kann. Ein Außendienstler könnte beispielsweise nach Beendigung des Vertrages einen Buchauszug und Provisionen für alle Kunden im Vertragsgebiet fordern, obwohl ihm nur Entlohnung für selbst vermittelte Geschäfte zustehen. Wenn er allerdings vor Gericht auf Basis des schriftlichen Vertrages auch noch Recht bekommt, zeigt sich: Die Verwendung eines unpassenden Vertragsmusters kann sich bitter rächen. ◀