

Deutsches Vertriebsrecht aus Schweizer Sicht

Dr. Thomas Stephan

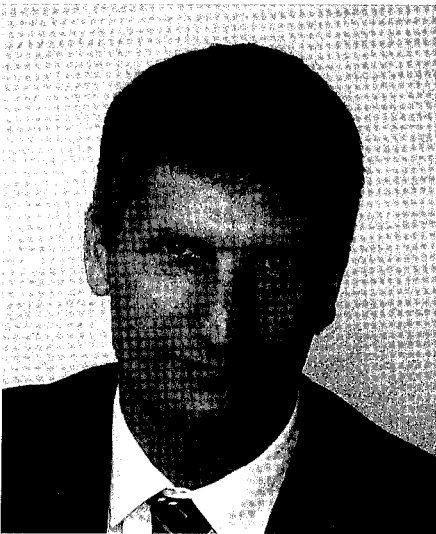
lic. iur (Montpellier)

Rechtsanwalt (Rechtsanwaltskammer München)

Martin, Weber & Partner

8400 Winterthur

stephan@mwp.ch



Dr. Thomas Stephan

1. Vertrieb mit eigenen Mitarbeitern

Ein Vertrieb mit eigenen Mitarbeitern ohne Niederlassung eignet sich meist nur im grenznahen Gebiet, um den Bedürfnissen nach Kundennähe gerecht zu werden. Befinden sich die Kunden weiter weg und müssen die eigenen Mitarbeiter mehrere Tage im Ausland bleiben, können rechtliche Risiken entstehen. Sobald ein eigenes Büro im Ausland besteht, kann dieses als Betriebsstätte nach den Doppelbesteuerungsabkommen angesehen werden. Bei einer Niederlassung besteht immer eine Betriebsstätte. In diesen Fällen muss im Ausland eine Steuererklärung gemacht und mit höheren Verwaltungs- und Beratungskosten gerechnet werden. Schliesslich muss das hiesige Unternehmen sich gegebenenfalls mit ausländischen Arbeitnehmerschutzvorschriften, die zwingend anwendbar sein könnten, befassen.

miteinander kombiniert werden. Vielfach wird versucht, atypische Verträge zu gestalten und eigene Bezeichnungen zu finden, wie z.B. «Kooperationsvereinbarungen» oder «Partnervertrag». Ein Umstand, der zu Vertragsrisiken führt, derer sich die Vertragspartner oft nicht bewusst sind. So können bei Beendigung des Vertrages plötzlich unvorhergesehen hohe Ausgleichsansprüche fällig werden. Auch kann ungewollt eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (einfache Gesellschaft) entstehen, die zu unübersehbaren Haftungsrisiken führt.

Nur mit massgefertigten schriftlichen Verträgen können gesetzliche Regelungen wegbedungen werden, die ansonsten anwendbar sind und den ausländischen Partner schützen, gleichzeitig aber für den Unternehmer nachteilhaft sind und vertragliche Risiken darstellen.

2. Eigene Vertriebsgesellschaft, Jointventure

Eine eigene Vertriebsgesellschaft im Ausland zu gründen, bedeutet hohe Investitionen und hohe Verwaltungskosten. Wird die Vertriebsgesellschaft zusammen mit einem Partner gegründet, also ein Jointventure, muss man kompromissbereit und konfliktfähig sein. Dies lohnt sich nur bei sehr grossen Projekten und bedarf einer besonders sorgfältigen Vorbereitung und Beratung. Die Nutzung von Synergien mit dem anderen Unternehmen und unter Umständen auch die gewünschte Haftungsauslagerung müssen die Nachteile und höheren Kosten kompensieren.

4. Handelsvertretervertrag – Vertragshändlervertrag

Die in der Praxis wichtigsten Standardvertriebsverträge sind

- a. der Handelsvertretervertrag («Commercial Agency»), oder in der Schweiz: Agenturvertrag) und
- b. der Vertragshändlervertrag («Distribution Agreement»), oder in der Schweiz: Alleinvertretervertrag).

Im ersten Fall ist der Handelsvertreter nur Vermittler. Das Geschäft kommt dann direkt zwischen dem Unternehmen in der Schweiz und dem Kunden im Ausland zu Stande.

Im zweiten Fall kauft der Vertragshändler die Produkte selbst, um sie dann an den Endkunden wieder zu verkaufen. Er ist damit Eigenhändler. Ein Sonderfall ist der Franchisevertrag.

Die Tatsache, dass beim Vertrieb mit Hilfe eines Handelsvertreters der Vertrag direkt mit

Der Vertrieb im Ausland stellt für jedes Unternehmen eine besondere Herausforderung dar. Eine für alle Produkte und Unternehmen passende Strategie gibt es nicht.

In Frage kommen vor allem:

- Der Vertrieb mit eigenen Mitarbeitern, eventuell mit einer Niederlassung.
- Die Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft.
- Der Vertrieb mit selbständigen Partnern.

Hier sollen diese Vertriebsformen unter besonderer Berücksichtigung der Rechtslage in Deutschland kurz angerissen, und dann der in der Praxis wohl häufigste Vertrieb mit Handelsvertretern und Vertragshändlern aus Sicht von Schweizer Unternehmern näher untersucht werden.

3. Selbständige Partner

Beim Vertrieb mit selbständigen Partnern im Ausland stehen verschiedene Vertragstypen zur Verfügung: Handelsvertreter (Agenten), Vertragshändler (Alleinvertreter) oder Lizenz- bzw. Franchisenehmer. Je nach Produkt oder Dienstleistung können diese Vertriebsformen