

Legal Working Group – Treffen in Edinburgh

Am 13. Oktober 2017 traf sich die Arbeitsgruppe Recht (Legal Working Group – LWG) der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB zu ihrer halbjährlichen Tagung.

Gastgeber war die schottische Rechtsanwaltskanzlei Harper McLeod LLP in Edinburgh. Die Teilnehmer aus Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Norwegen, Schweden und Spanien diskutierten über aktuelle Entwicklungen im Handelsvertreterrecht ihrer jeweiligen nationalen Staaten. Für die CDH nahm Marta Zelewska, Referentin der internationalen Abteilung, teil.

Nach einem Bericht zum schottischen Handelsvertreterrecht, tauschten sich die Delegierten zur immer wachsenden Bedeutung des E-Commerce und der Folgen für Handelsvertretungen aus. Des Weiteren debattierte die Arbeitsgruppe über die Rechtmäßigkeit einer sogenannten „Vorausabgeltung“, also einer Vereinbarung, wonach der Handelsvertreter eine monatliche Vorauszahlung auf einen etwaigen Ausgleichsanspruch erhält und die Zahlungen am Ende mit dem Ausgleichsanspruch verrechnet werden.

Während solche Klauseln zur Vorausabgeltung in fast allen bei dem Meeting repräsentierten Staaten unwirksam sind, ist eine solche Vereinbarung in den Niederlanden sowie unter sehr strengen Voraussetzungen in Deutschland wirksam. Hieran anknüpfend analysierten die Juristen die Rechtmäßigkeit einer sogenannten Einstandszahlung, auch „Vertretungskauf“ genannt. Schließlich beschäftigte sich die LWG mit der Frage des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters, wenn dieser das zugrunde liegende Vertragsverhältnis aus Altersgründen kündigt. Zu dieser, in den europäischen Ländern unterschiedlich beantworteten, Problemstellung hat die LWG eine rechtsvergleichende Übersicht erarbeitet.

Gemeinsame Stellungnahme zum Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Musterfeststellungs- klage

Die CDH wurde vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) um eine Stellungnahme zum Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Musterfeststellungsklage gebeten. Gemeinsam mit dem Bundesverband Direktvertrieb (BDD) und dem Deutschen Franchiseverband (DFV) hat die CDH zu dem Gesetzentwurf am 29. September 2017 Stellung bezogen. Die CDH kommt mit den betei-

ligten Verbänden zu dem Ergebnis, dass der vorgelegte Gesetzentwurf an vielen Stellen nicht ausgewogen ist und sieht ebenfalls erheblichen Nachbesserungsbedarf.

Hintergrund der gesamten Diskussion um eine Musterfeststellungsklage ist – und dessen Erfordernis wurde zuletzt auch immer wieder im Zusammenhang mit dem Dieselskandal genannt, dass seit mehreren Jahren – sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene – unterschiedliche Instrumente der kollektiven Rechtsdurchsetzung diskutiert werden, da eine individuelle Geltendmachung von Ansprüchen häufig nicht stattfindet. Geringwertige Schadensersatz- oder Erstattungsansprüche werden von Verbrauchern oft nicht verfolgt, da der erforderliche Aufwand aus Sicht der Betroffenen unverhältnismäßig erscheint.

Insbesondere bei Streuschäden (große Gruppe an Betroffenen mit jeweils kleinem Schaden) ist das Phänomen eines „rationalen Desinteresses“ der betroffenen Verbraucher an der Durchsetzung von Schadensersatz- oder Erstattungsansprüchen festzustellen.

Bundesgerichtshof lockert Anforderungen an B2B-Shops

Bisher waren Händler eines B2B-Shops verpflichtet, durch eine Art „virtuelle Ein- und Ausgangskontrolle“ sicherzustellen, dass tatsächlich nur Unternehmer eine Bestellung auslösen können. Diese Beschränkung des „Erwerberkreises“ wurde nun durch den Bundesgerichtshof (BGH) gelockert (Urteil vom 11.5.2017, I ZR 60/16). Demnach genügt es, einen deutlichen Hinweis auf allen Seiten des Online-Shops auf die Angebotsbeschränkung zu geben sowie ein ausdrückliches Bestätigungskästchen im Bestellprozess, dass die Bestellung als Unternehmer getätigt wird.

3. Vertriebsmanagementtag in Hamburg

Der Vertriebsmanagementtag geht 2018 in die dritte Runde. Am 13. Februar heißt die CDH interessierte Teilnehmer in der Handelskammer Hamburg willkommen. Die Veranstaltung steht dieses Mal unter dem Motto „Globalisierung und Internationalisierung“. Es gibt spannende Vorträge, Brainstormings, Statements aus der Praxis und vieles mehr – alles natürlich rund um den Vertrieb. Nähere Infos folgen in Kürze, auch auf cdh.de.