

Handelsvertreterverträge, Vertriebsverträge und deren Kündigung nach englischem und deutschem Recht

Dr. Thomas Rinne / Stephen Morrall*

Selbst in Zeiten zunehmender Digitalisierung ist für den erfolgreichen Absatz und die Vermarktung von Waren in vielen Branchen die tatkräftige Unterstützung durch einen Vermittler, etwa einen Handelsvertreter oder einen Vertriebshändler, noch immer unerlässlich. Dieser Artikel befasst sich rechtsvergleichend mit den für Handelsvertreter und Vertriebshändler in Deutschland und dem Vereinigten Königreich geltenden Rechtsvorschriften, wobei der Fokus auf der Beendigung dieser Vertragsverhältnisse liegt.

I. Der rechtliche Rahmen

1. Handelsvertreter

Derzeit basieren die Vorschriften für Handelsvertreter in beiden Ländern auf der EU-Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EEC vom 18. Dezember 1986 (die „Handelsvertreterrichtlinie“). Die dort vorgesehenen Regelungen wurden in Deutschland in das Handelsgesetzbuch („HGB“) und in England in die Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 (die „CAR 1993“) übernommen.

Sowohl in England als auch in Deutschland gelten die CAR 1993 bzw. das HGB automatisch, also unabhängig davon, ob ein schriftlicher Handelsvertretervertrag besteht und auch unabhängig davon, ob dieser gegebenenfalls ausdrücklich auf diese Vorschriften verweist oder nicht. In der Folge stellt sich nach beiden Rechtssystemen oft die Frage, ob die für Handelsvertreter geltenden Rechtsgrundsätze auch auf den im konkreten Einzelfall eingesetzten Vermittler anzuwenden sind. Dies hängt davon ab, ob dessen Tätigkeiten im Wesentlichen unter die gesetzlichen Definitionen des „Handelsvertreters“ fallen, welche im Folgenden erläutert werden.

Nach dem Brexit hat die britische Regierung darüber beraten, ob die auf EU-Recht basierende CAR 1993 ersatzlos abgeschafft werden sollen.¹ Gegebenenfalls wäre das Verhältnis von Unternehmer und Handelsvertreter dann wieder (wie vor 1993) durch eine Kombination aus allgemeinem Vertrags- und Stellvertretungsrecht geregelt worden.² Im Februar 2025 bestätigte sich jedoch, dass die CAR 1993 gut funktionieren, weshalb der Vorstoß, die CAR 1993 im Vereinigten Königreich abzuschaffen letztlich wieder verworfen wurde.³ Die englischen Gerichte waren jedoch nur bis zum Ende der Übergangsphase, die am 31. Dezember 2020 abgelaufen ist, an die EU-Rechtsprechung gebunden. Da eine Bindungswirkung für Entscheidungen nach diesem Datum nicht besteht, ist weiterhin nicht ausgeschlossen, dass englische Gerichte in Zukunft bei der Auslegung

der CAR 1993 vom EU-Recht und der hierzu einschlägigen Rechtsprechung abweichen werden.

2. Vertragshändler

Im Gegensatz zu Handelsvertretern gibt es weder in Deutschland noch im Vereinigten Königreich spezielle gesetzliche Regelungen für Vertragshändler.⁴ Tatsächlich ist schon der Begriff des „Vertragshändlers“ nicht einheitlich definiert. Neben der Bezeichnung als „Vertragshändler“, „Vertriebshändler“, oder „Distributor“ sind demnach auch Begriffe wie „Eigenhändler“, oder „Reseller“ üblich.⁵ Die Verträge, die diese mit den Unternehmern abschließen, werden folglich als „Vertragshändlervertrag“, „Vertriebsvereinbarung“, „Distribution Agreement“, „Eigenhändlervertrag“ oder auch „Reseller Agreement“ bezeichnet. Unabhängig von der verwendeten Terminologie handelt es sich hierbei um einen eigenen (Rahmen-) Vertragstyp, der sich in beiden Ländern in der Praxis herausgebildet hat und der durch die Rechtsprechung (im Gegensatz zu Gesetzen oder Verordnungen) geprägt wird.

In rechtlicher Hinsicht ist die Position eines Vertragshändlers in Deutschland insofern günstiger als in England, als die deutschen Gerichte einige Elemente des Handelsvertreterrechts analog auf Vertragshändler anwenden. Dies bietet dem Vertragshändler nach deutschem Recht eine etwas bessere rechtliche Vorhersehbarkeit.

Ein Beispiel für eine solche analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts ist die Bestimmung der anwendbaren Kündigungsfristen.⁶ Oft haben die Parteien diese Frage beim Aushandeln ihres Vertragsverhältnisses nicht ausreichend berücksichtigt, oder aber die ausgehandelte Kündigungsfrist ist bei Berücksichtigung der Gesamtdauer des Vertragsverhältnisses nicht lang genug bemessen, um dem Vertragshändler genügend Zeit zu geben, um sein Geschäftsmodell auf ein alternatives Produkt umzustellen. Da die wirtschaftliche Situation des Vertragshändlers derjenigen eines Handelsvertreters oft sehr nahekommt, wird von den Gerichten § 89 I HGB analog auch auf Vertragshändler angewendet.⁷ Die in § 89 HGB vorgesehenen Fristen sind für Vertragshändler indes häufig zu kurz bemessen, weil ein Vertragshändler – anders als ein Handelsvertreter – typischerweise ein erhebliches Investment in die Vertragsbeziehung vorgenommen hat.⁸ Um die Amortisation der eigenen Investitionen sicherzustellen, sollte bei der Vertragsverhandlung daher auf eine ausreichend lange Kündigungsfrist geachtet werden.⁹ Während dem Vertragshändler nach englischem Recht keine Handhabe gegen eine zu kurze vertraglich vereinbarte Frist bleibt, kann eine zu kurze Kündigungsfrist nach deutschem Recht im Einzelfall nach § 138 I BGB als sittenwidrig angesehen werden, oder eine unangemessene Benachteiligung im Sinne des § 307 BGB darstellen.¹⁰ Die Anforderungen an den Sachvortrag des sich hierauf berufenden und insofern auch darlegungs- und beweisbelasteten Vertragshändlers,¹¹ fallen jedoch hoch aus, weshalb dies keinen Anlass

dazu bieten sollte, nicht schon bei der Vertragsverhandlung auf angemessene Kündigungsfristen zu bestehen. Bei der Bestimmung dessen was als angemessene (Mindest-) Kündigungsfrist anzusehen ist, stellt die Rechtsprechung nicht darauf ab, ob sich sämtliche Investitionen des Vertragshändlers bis zum Ablauf der Frist vollständig amortisieren (das gehört zum wirtschaftlichen Risiko des Vertragshändlers), sondern darauf, ob die konkrete Frist eine angemessene Amortisation seiner Hersteller- und markenspezifischen Investitionen ermöglicht (Investitionen in Betriebsgelände und Lagerkapazitäten werden demnach grundsätzlich nicht berücksichtigt)^{12.13}

Der wichtigste Unterschied zwischen den beiden Rechtsordnungen besteht sicherlich darin, dass einem Vertragshändler nach englischem Recht bei Beendigung seines Vertrags kein Ausgleichsanspruch zusteht, sofern der Vertrag dies nicht ausdrücklich vorsieht, CAR 1993, s 17 (2). Der kompensatorische Schadensersatzanspruch (compensation) ist in CAR 1993, Reg. 17 (2) als gesetzliche Grundregelung vorgesehen, während der Ausgleichsanspruch (indemnity) der in den CAR 1993, Reg. 17 (3-5) näher geregelt ist, nach dem Wortlaut der CAR 1993, Reg. 17 (2) nur zur Anwendung kommt, wenn die Parteien in ihrem Vertrag ausdrücklich einen solchen Ausgleichsanspruch vorgesehen haben. Diese Art der (unverbindlichen) Kodifikation eines Ausgleichsanspruchs wirkt aus deutscher Sicht etwas befremdlich, weil sie, anders als wir es von gesetzlichen Regelungen sonst kennen, nur durch ausdrücklichen Verweis der Parteien zur Anwendung kommt und damit ähnlich fungiert, wie (vom Gesetzgeber bereitgestellte) vorformulierte Geschäftsbedingungen bzw. AGB.

Vertragshändler unterfallen den CAR 1993 schon gar nicht und sind deshalb nach englischem Recht in besonderem Maße auf den Wortlaut und die Regelungen ihres Vertrages angewiesen. Vertragshändler sind oft erstaunt und enttäuscht, wenn sie feststellen, dass sie versäumt haben, wichtige Aspekte ihres Geschäftsverhältnisses vertraglich zu regeln .

Nach deutschem Recht hat der Handelsvertreter hingegen nach § 89b HGB (auch ganz ohne einen entsprechenden Verweis im Vertrag) grundsätzlich einen gesetzlichen Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit dem Kunden, den der Handelsvertreter geworben hat auch nach der Vertragsbeendigung noch erhebliche Vorteile hat, sodass die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht. Dieser Rechtsgrundsatz wird von deutschen Gerichten unter analoger Anwendung des § 89b HGB unter bestimmten Voraussetzungen auch auf Vertragshändler ausgeweitet.¹⁴

II. Wodurch unterscheiden sich Handelsvertreter- und Vertragshändlervertrag?

Kurz gesagt ist ein Handelsvertreter ein selbstständiger Gewerbetreibender, der befugt und ständig damit betraut ist, im Namen eines anderen Unternehmers (des Auftraggebers) um Geschäfte zu werben und der gegen eine Provision Ver-

träge abschließt oder diese vermittelt (§ 84 I HGB; CAR 1993, Reg. 2. (1)). Er kauft und verkauft die Produkte des Unternehmers hierbei nicht im eigenen Namen, sondern vermittelt die Geschäfte lediglich in fremdem Namen und lebt von der Provision, die ihm für diese Vermittlungstätigkeit gewährt wird.

Ein Vertragshändler ist demgegenüber ein selbstständiger Unternehmer, der häufig – aber nicht zwingend – in die Vertriebsorganisation eines Herstellers eingegliedert ist und der es aufgrund vertraglicher Vereinbarung ständig übernimmt, Vertragswaren des Herstellers im eigenen Namen und auf eigene Rechnung in einem definierten Vertragsgebiet zu vertreiben und deren Absatz zu fördern.¹⁵ Der Vertragshändler kauft die Waren selbst ein und verkauft sie anschließend zu einem höheren Preis. Er lebt demnach von der Spanne zwischen Einkaufspreis und Wiederverkaufspreis.

1. Handelsvertreter

In England wird ein Handelsvertreter nach CAR 1993, s 2 (1), definiert als *„ein selbstständiger Vermittler, der ständig befugt ist, den Kauf oder Verkauf von Waren für eine andere Person (den "Auftraggeber") auszuhandeln oder den Kauf oder Verkauf von Waren für diesen Auftraggeber und in dessen Namen auszuhandeln und abzuschließen [...]"*¹⁶

Die Definition, die im deutschen Recht § 84 I HGB bereit hält, weicht hiervon nur geringfügig ab: *„Handelsvertreter ist, wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer (Unternehmer) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.“*

Ogleich diese Definitionen sich auf den ersten Blick sehr ähnlich sein mögen, so ist doch zu beachten, dass das englische Recht die vom Handelsvertreterbegriff umfassten Tätigkeiten strikt auf den Kauf und Verkauf von Waren beschränkt, sodass beispielsweise die Vermittlung von Dienstleistungen nicht dem englischen Handelsvertreterrecht unterfällt. Dies ist auf den im Gesetzeswortlaut verwendeten Begriff der „Waren“ („goods“) zurückzuführen. Der im CAR 1993 verwendete Warenbegriff ist nicht ausdrücklich definiert, jedoch spricht einiges dafür, auch in diesem Zusammenhang den Warenbegriff des Sale of Goods Act 1979 (SGA 1979) als Leitlinie (wenn auch nicht als abschließende Definition) heranzuziehen. Der im SGA 1979, s 61¹⁷ enthaltene Warenbegriff stellt hierbei (ähnlich wie der deutsche Sachbegriff nach § 90 BGB) auf die Körperlichkeit als maßgebliches Kriterium ab.¹⁸ Dem wird Software nach der Rechtsprechung nicht gerecht.¹⁹ Ebenso wenig vom englischen Handelsvertreterrecht erfasst wird demnach auch die Vermarktung von software-as-a-service (SaaS) Abonnement-Verträgen.²⁰ Für die Vermittlung all jener Produkte die keine Waren im Sinne der CAR 1993, s 2 (1) sind, gilt in der Folge das allgemeine Vertragsrecht in Verbindung mit den Regeln zur Stellvertretung.

Im Gegensatz hierzu beschränkt das deutsche Recht die vom Handelsvertreterbegriff erfassten Tätigkeiten (und damit die Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts) nicht auf eine bestimmte Art von Geschäften, sondern erfasst Geschäfte jeder Art, weshalb beispielsweise auch die Vermittlung von Dienstleistungen erfasst wird (sog. Dienstleistungsvertreter).²¹

Nach beiden Rechtsordnungen ist weiterhin eine „*selbstständige*“ Tätigkeit zwingende Tatbestandsvoraussetzung um rechtlich als Handelsvertreter behandelt zu werden. Selbstständig ist nach § 84 I 2 HGB, wer seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit selbst bestimmen kann. In CAR 1993, Reg. 2 (1) wird der Begriff „self-employed“ verwendet, um deutlich zu machen, dass Angestelltenverhältnisse nicht erfasst werden. Ein Arbeitnehmer, der im Rahmen seiner Beschäftigung ähnliche Tätigkeiten wie ein Handelsvertreter ausübt, wird demnach in keinem der beiden Länder als Handelsvertreter behandelt, selbst wenn er zusätzlich zu seinem regulären Gehalt eine Provision erhalten sollte.

Der Abschluss eines Handelsvertretervertrages unterliegt (abgesehen vom Fall einer Delkredereabrede, § 86b HGB) auch weder in England noch in Deutschland einer bestimmten Formvorschrift (§ 85 HGB und CAR 1993, Reg. 13 (1) enthalten zwar das Recht zu verlangen, dass der Inhalt des Vertrages in einer unterzeichneten Urkunde festgehalten werde; diese Vorschriften setzen aber das Zustandekommen eines Vertrages bereits voraus und haben deshalb keine konstitutive Bedeutung)^{22, 23} Der Vertragsschluss kann demnach auch konkludent, durch schlüssiges Verhalten zustande kommen.²⁴ Unterfällt eine vereinbarte Tätigkeit also den vorgenannten Definitionen, hängt die Anwendbarkeit der Regelungen für Handelsvertreter nicht von dem Vorhandensein eines schriftlichen Vertrages mit dem Auftraggeber ab.

Da für Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge oftmals auf vorformulierte Formularverträge zurückgegriffen wird, ist unter Anwendung des deutschen Rechts auch auf die Inhaltskontrolle nach den §§ 305 ff. BGB und hierbei insbesondere auf das Transparenzgebot zu achten.²⁵ Eine vergleichbare AGB-Kontrolle ist dem englischen Recht (wie auch vielen anderen Rechtsordnungen) unbekannt und wird vielfach als vertragsgestalterischer Nachteil des deutschen Rechtssystems empfunden.²⁶

2. Vertragshändler

Der Vertragshändler ist demgegenüber ein selbständiger Unternehmer, der häufig – aber nicht zwingend – in die Vertriebsorganisation eines Herstellers eingegliedert ist

Rinne/Morrall: Handelsvertreterverträge, Vertriebsverträge und deren Kündigung nach englischem und deutschem Recht(ZVertriebsR 2025, 355)

358

und es aufgrund vertraglicher Vereinbarung übernimmt, ständig im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Vertragswaren des Herstellers in einem definierten Vertragsgebiet zu

vertreiben und deren Absatz zu fördern.²⁷ Er ist u. a. vom reinen Wiederverkäufer („Reseller“) abzugrenzen, der – ohne weitergehende Pflichten – Waren eines Herstellers lediglich kauft und weiterverkauft. Teils werden diese Bezeichnungen aber auch synonym verwendet. Der Vertragshändler lebt von der Spanne zwischen Einkaufspreis und Wiederverkaufspreis.

Vertragshändler genießen sowohl nach dem englischen als auch nach dem deutschen Recht nur sehr begrenzten Schutz, weshalb für sie die Ausgestaltung ihres Vertragsverhältnisses mit ihrem Auftraggeber einen besonderen Stellenwert einnimmt.

III. Beendigung von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen

Wohl die meisten rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen Herstellern und Vertriebsmittlern gibt es im Anschluss an die Beendigung des Vertragsverhältnisses. Verträge können grundsätzlich ordentlich oder außerordentlich gekündigt werden.

1. Ordentliche Kündigung

Ein gut entwerfener Vertrag legt die zwischen den Parteien geltenden Kündigungsfristen ausdrücklich fest. Nach deutschem Recht gelten für alle Handelsvertreterverträge die gesetzlichen Mindestfristen aus § 89 HGB, das englische Recht kennt vergleichbare Mindestfristen in CAR 1993, Reg. 15 (2). Ist die vertraglich vereinbarte Frist länger als die gesetzliche Mindestfrist, dann gilt nach beiden Rechtsordnungen die längere Frist (CAR 1993, Reg. 15 (3)).²⁸

Im Allgemeinen sind die Folgen der Kündigung von Vertragshändlerverträgen weder in England noch in Deutschland gesetzlich geregelt. Eine analoge Anwendung von § 621 BGB auf Vertragshändler scheitert schon daran, dass ein Vertragshändler keine zeitabhängige Vergütung erhält.²⁹ Daher ist es wichtig, im Vertrag selbst entsprechend Vorsorge zu treffen. Die CAR 1993 und das HGB enthalten Schutzbestimmungen (§ 89b HGB; CAR 1993, Reg. 17) und verpflichtende Kündigungsfristen für Handelsvertreterverträge (§§ 89, 89a HGB; CAR 1993, Reg. 15), die nach §§ 89a I, 89b IV, 92c HGB und CAR 1993, Reg. 15 (2),¹⁹ nicht vertraglich ausgeschlossen werden können. Unter bestimmten Umständen können die für Handelsvertreter geltenden Fristen nach deutschem Recht analog auch auf Vertragshändler angewendet werden,³⁰ jedoch ist eine ausdrückliche Regelung innerhalb des Vertragswerks aus Gründen der Rechtssicherheit stets vorzugswürdig.

2. Außerordentliche Kündigung

Die meisten Handelsvertreter- und Vertriebsverträge legen bestimmte Ereignisse fest, die eine Partei zur Kündigung des Vertrags berechtigen. Hierin ist aus deutscher Sicht auch in Ansehung des § 89b IV 1 HGB kein unzulässiger Ausschluss des Ausgleichsanspruchs zu sehen.³¹ Gleichwohl dürfen die gesetzlichen Schutzvorschriften nicht unterlaufen werden, indem Bagatellen zu „wichtigen Gründen“ gemacht werden.³²

Ähnlich wie in Deutschland nach § 314 BGB kann eine Partei auch nach englischem Recht ein Kündigungsrecht haben, wenn die andere Partei eine besonders verwerfliche

Pflichtverletzung („repudiatory breach“) begangen hat, die den Kern des Vertragsverhältnisses betrifft und die so schwerwiegend ist, dass der anderen Partei im Wesentlichen alle Vorteile des Vertrags verwehrt bleiben. Die vertragstreue Partei (in der englischen Fachterminologie wird von „innocent party“ gesprochen) hat dann die Wahl das Vertragsverhältnis gleichwohl fortzusetzen („affirmation of the contract“), oder sie benachrichtigt die andere Partei davon, dass sie die durch die schwerwiegende Pflichtverletzung an den Tag gelegte Nichtanerkennung der vertraglichen Pflichten „akzeptiert“ („acceptance of the repudiation“), was einer Kündigung gleichkommt und zur Beendigung des Vertragsverhältnisses führt. Die Kündigung muss etwaige vertraglich vereinbarte Formvorschriften beachten, z. B. wird oft die Schriftform, oder eine bestimmte Form der Zustellung vereinbart. Eine unerhebliche Pflichtverletzung, die nicht als schwerwiegend angesehen werden kann, rechtfertigt grundsätzlich keine Kündigung, es sei denn, dies ist im Vertrag ausdrücklich vorgesehen.

Nach deutschem Recht kann eine Partei den Vertrag nach § 89a I HGB außerordentlich kündigen, wenn sie meint, dass die andere Vertragspartei den Vertrag in einer Weise verletzt habe, die ein Festhalten an dem Vertrag bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unzumutbar erscheinen lässt.³³ Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Unternehmer trotz Mahnung fällige Provisionen nicht auszahlt oder der Handelsvertreter gegen ein vertraglich vereinbartes Wettbewerbsverbot verstößt.³⁴

Oft werden Kündigungsgründe nur als Vorwand zur vorzeitigen Vertragsbeendigung angegeben, was wiederum oft zu Rechtsstreitigkeiten zwischen den Parteien führt.

IV. Kündigung eines Handelsvertretervertrags nach englischem Recht

Die Handelsvertreterrichtlinie gab den Mitgliedstaaten die Flexibilität, zu wählen, ob ein Handelsvertreter bei Beendigung seines Vertrags durch die Zahlung von „Schadensersatz“ oder durch Gewährung eines „Ausgleichsanspruchs“ kompensiert werden sollte.³⁵

Das Vereinigte Königreich hat in CAR 1993, Reg. 17 (1), (6), (7), die Zahlung von kompensatorischem Schadensersatz („Compensation) zum gesetzlichen Standard-Rechtsbehelf gemacht. Der Ausgleichsanspruch („Indemnity“) aus CAR 1993, Reg. 17 (3), (4), (5) steht dem Handelsvertreter dagegen laut CAR 1993, Reg. 17 (2) nur zu, wenn dieser im Vertrag ausdrücklich vorgesehen ist.

In beiden Fällen ist der Handelsvertreter gut geschützt, wenn der Auftraggeber, von dem er wirtschaftlich abhängig ist, den Vertrag aus irgendeinem Grund kündigt, unabhängig davon, ob dies ordentlich oder außerordentlich

erfolgt. Der Vertrag muss nicht für einen bestimmten Mindestzeitraum bestanden haben, bevor der Handelsvertreter Schadensersatz oder einen Ausgleichsanspruch geltend machen kann.

1. Schadensersatz („Compensation“)

Die Terminologie kann verwirren. „Compensation“ wird in der CAR 1993 als „Ersatz des Schadens, den [der Vertreter] infolge der Beendigung seiner Beziehungen zu seinem Auftraggeber erleidet“, definiert (CAR 1993, Reg. 17(6)). Im deutschen Recht wird dies als „Schadensersatz“ bezeichnet.

Der Schadensersatz soll den Handelsvertreter für den Schaden entschädigen, den er infolge der Beendigung des Vertrags erleidet, insbesondere für den Verlust seiner Provision gemäß CAR 1993, Reg. 8 sowie für den Verlust der Möglichkeit, „die Kosten und Auslagen, die ihm bei der Erfüllung des Handelsvertretervertrags auf Anweisung seines Auftraggebers entstanden sind, zu amortisieren“ (CAR 1993, Reg. 17(7)).

Im Gegensatz zum Ausgleichsanspruch sind Schadensersatzansprüche der Höhe nach unbegrenzt, wobei die Beweislast für das Vorhandensein und die Höhe des Schadens bei dem sich hierauf berufenden Handelsvertreter liegt.

2. Ausgleichsanspruch („Indemnity“)

Haben die Parteien vereinbart, dass der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertrags Anspruch auf einen Ausgleichsanspruch („Indemnity“) haben soll, gelten die Vorschriften der CAR 1993, Reg. 17(3) – (5). Die Höhe des Ausgleichsanspruchs wird dann anhand einer zweistufigen Prüfung ermittelt. Hierbei kommt es (a) darauf an, ob und inwieweit der Handelsvertreter dem Auftraggeber neue Kunden vermittelt oder das Geschäftsvolumen mit den bestehenden Kunden erheblich gesteigert hat, während der Auftraggeber noch immer erhebliche Vorteile aus dem Geschäft mit eben diesen Kunden zieht; und (b) die Zahlung der Entschädigung muss unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entsprechen, dies insbesondere mit Blick auf die Provisionen, die dem Handelsvertreter entgehen. Der Höchstbetrag des Ausgleichsanspruchs ist auf die durchschnittliche Jahresprovision des Handelsvertreters begrenzt. Dieser Durchschnitt wird anhand der Jahresprovisionen des Handelsvertreters der letzten fünf Jahre bestimmt (hat die Tätigkeit weniger lange andauert, wird die tatsächliche Dauer zugrunde gelegt).

Die Geltendmachung eines Ausgleichsanspruchs hindert den Handelsvertreter nach CAR 1993, Reg. 17 (5) nicht daran, parallel auch (im Falle einer Pflichtverletzung) Schadensersatz von dem Auftraggeber zu verlangen.

Es gibt nur wenige Fälle, in denen der Handelsvertreter nach CAR 1993, Reg. 18 keinen Anspruch auf Schadensersatz oder einen Ausgleichsanspruch hat:

(a): Der Auftraggeber kündigt den Vertrag aufgrund einer erheblichen Pflichtverletzung, die eine außerordentliche Kündigung nach CAR 1993, Reg. 16 rechtfertigt;

- (b): Der Handelsvertreter kündigt den Vertrag selbst, ohne dass dies auf sein Alter, seine Gesundheit oder auf Gründe zurückzuführen ist, die der Auftraggeber zu vertreten hat;
- (c): Der Handelsvertreter hat seine Rechte und Pflichten aus dem Vertrag mit Zustimmung des Auftraggebers an einen Dritten abgetreten.

3. Ausschluss der Vorschriften

Die Parteien können das Recht auf Schadensersatz oder den Ausgleichsanspruch nach den CAR 1993 vor Ablauf des Handelsvertretervertrags nicht ausschließen – jede Klausel, die dies beinhaltet, ist, von einigen wenigen nachfolgend erläuterten Ausnahmefällen abgesehen, nichtig. Das bedeutet, dass eine vertraglich vereinbarte Formel zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs, die vor Beendigung des Vertrags festgelegt wurde, möglicherweise nicht durchsetzbar ist.

Diese Frage stellte sich etwa in der Rechtssache Honyvem Informazioni Commerciali (Niederlassungsfreiheit) [2006] EUECJ C-465-04. Eine italienische Organisation, die Unternehmen aus den Bereichen Vertrieb, Tourismus und Dienstleistungen vertritt, schloss einen Tarifvertrag mit einer anderen Organisation, die Handelsvertreter vertritt. Der Vertrag sah vor, dass alle Handelsvertreter bei Beendigung ihres Vertrags einen Ausgleichsanspruch erhalten, der nach einer im Vertrag festgelegten Formel berechnet werden sollte. Der Vertrag nahm ausdrücklich Bezug auf die Handelsvertreterrichtlinie und deren Umsetzung im italienischen Recht, einschließlich der Billigkeitsanforderung. Die konkret verwendete Formel hätte für einige Handelsvertreter sogar zu einem höheren Ausgleichsanspruch als nach der Handelsvertreterrichtlinie geführt. Honeyvem kündigte den mit Frau De Zotti geschlossenen Handelsvertretervertrag und bot ihr einen nach dem Tarifvertrag berechneten Ausgleich an. Frau De Zotti lehnte das Angebot ab und argumentierte, dass Honeyvem ihr nach den Anforderungen des italienischen Rechts einen höheren Betrag zahlen müsse. Das mit der Rechtssache befasste Gericht legte die Frage dem EuGH vor, welcher entschied, dass die Anforderungen der Handelsvertreterrichtlinie nicht durch eine vertragliche Formel zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs ersetzt werden können. Etwas anderes könne nur gelten, wenn die verwendete Formel garantiert, dass der dem Handelsvertreter zustehende Ausgleichsanspruch in jedem Fall mindestens so hoch wie der sich aus der Handelsvertreterrichtlinie ergebende Ausgleichsanspruch ist.

4. Provision

Nach CAR 1993, Reg. 7 hat ein Handelsvertreter Anspruch auf eine Provision für alle Aufträge, die der Auftraggeber oder der Handelsvertreter vor Beendigung des Handelsvertretervertrags infolge seiner Tätigkeit erhalten hat, sowie nach CAR 1993, Reg. 8 für alle Verträge, die der Auftraggeber innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Handelsvertretervertrags aufgrund der vorherigen Bemühungen des Handelsvertreters abgeschlossen hat.

Die CAR 1993 gewähren dem Auftraggeber kein spezielles Recht auf Schadenersatz, wenn der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag kündigt. Begeht der Handelsvertreter eine Pflichtverletzung, richtet sich ein etwaiger Schadenersatzanspruch des Auftraggebers nach den allgemeinen Regeln.

V. Beendigung eines Vertragshändlervertrags nach englischem Recht

Aus der Sicht des Herstellers besteht einer der Vorteile beim Einsatz eines Vertragshändlers darin, dass die Regelungen der CAR 1993 für ihn nicht gelten und er nach englischem Recht insbesondere keinen Anspruch auf einen Ausgleichsanspruch hat, wenn sein Vertragshändlervertrag endet. Wenn etwas anderes gelten soll, muss ein solcher

Rinne/Morrall: Handelsvertreterverträge, Vertriebsverträge und deren Kündigung nach englischem und deutschem Recht(ZVertriebsR 2025, 355)	360
---	-----

Anspruch gegebenenfalls ausgehandelt und in den Vertragshändlervertrag aufgenommen werden. Eine Ausweitung der Anwendbarkeit der CAR 1993 auf Vertragshändler im Wege der Analogie kommt nach englischem Recht nicht in Betracht.

Für Ansprüche aus einem Vertriebsvertrag gelten die üblichen Verjährungsfristen, also üblicherweise sechs Jahre (Limitation Act 1980, s 5), bzw. zwölf Jahre, wenn der Vertrag in Form einer Urkunde („deed“) abgeschlossen wurde (Limitation Act 1980, s 8).

Vertriebsvereinbarungen müssen auch nach dem geltenden Wettbewerbsrecht beurteilt werden. Solange das Vereinigte Königreich Mitglied der EU war, hatte das EU-Wettbewerbsrecht Vorrang vor dem nationalen Wettbewerbsrecht (Competition Act 1998). Nach dem Brexit wird das EU-Wettbewerbsrecht bis auf Weiteres für Vertriebsvereinbarungen gelten, die sich innerhalb der EU auswirken. Wenn die Vereinbarung jedoch keine Auswirkungen in einem EU-Mitgliedstaat entfaltet, gilt nur das englische Wettbewerbsrecht, und ein Lieferant hat mehr Freiheiten, aktive und passive Verkäufe seiner Vertragshändler aus dem Vereinigten Königreich in die EU zu begrenzen.

VI. Kündigung von Handelsvertreterverträgen nach deutschem Recht

1. Schadenersatzansprüche

Wie nach englischem Recht hat die kündigende Partei Anspruch auf Schadenersatz (§ 89a II HGB), wenn ein Handelsvertretervertrag aufgrund des Verhaltens der anderen Partei nach § 89a I HGB außerordentlich gekündigt wird. Auch hier ist Tatbestandsvoraussetzung das Vorliegen eines wichtigen Grundes, wie z. B. der Verstoß des Vertragspartners gegen eine Wettbewerbsbeschränkung.³⁶

Da Vertragshändlerverträge in Deutschland gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt sind, ist für etwaige Schadenersatzansprüche bei einer außerordentlichen Kündigung auf allgemeine Rechtsgrundsätze und die von der Rechtsprechung entwickelten Fallgruppen zurückzugreifen. Es ist daher stets zu empfehlen, „wichtige Gründe“ vertraglich zu definieren.

2. Ausgleichsanspruch

Die Rechte eines Handelsvertreters nach deutschem Recht ähneln denen nach englischem Recht, weil beide auf der Handelsvertreterrichtlinie basieren. Nach dem deutschen Recht steht einem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch aus § 89b HGB zu, und zwar unabhängig davon, ob der Vertrag durch Kündigung seitens des Unternehmers oder durch Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit endet. In teleologischer Hinsicht handelt es sich bei dem Ausgleichsanspruch weitgehend um einen (zusätzlichen) Vergütungsanspruch, der anlässlich der Vertragsbeendigung entsteht.³⁷ Die Voraussetzungen die hierfür nach § 89b HGB kumulativ vorliegen müssen sind:

1. die Beendigung des Vertragsverhältnisses (§ 89b I 1 HGB),
2. erhebliche Vorteile des Unternehmers aus Geschäftsverbindungen mit Kunden die der Handelsvertreter vermittelt hat und welche sich auch nach der Vertragsbeendigung noch auswirken (§ 89b I Nr. 1 HGB) und
3. muss die Zahlung eines Ausgleichsanspruches unter Berücksichtigung der Gesamtumstände der Billigkeit entsprechen (§ 89b I Nr. 2 HGB).³⁸

Die Beweislast dafür, dass er geschäftliche Beziehungen zwischen seinem Auftraggeber und Neukunden hergestellt hat, trägt zunächst der Handelsvertreter.³⁹ Hat er diesen Beweis erbracht, spricht eine (widerlegliche) Vermutung dafür, dass die vermittelten Geschäftsverbindungen auch über die Vertragsbeendigung hinaus Bestand haben werden.⁴⁰ Nötigenfalls steht ihm gegen seinen Auftraggeber auch ein Auskunftsanspruch (§ 87c III HGB) oder auch – falls erforderlich – ein Anspruch auf Bucheinsicht (§ 87c IV HGB) zu.

Der Anspruch besteht selbst im Falle einer einvernehmlichen Vertragsbeendigung, weshalb eine entsprechende Beendigungsvereinbarung unbedingt Regelungen dazu enthalten sollte.

Ebenso wie im englischen Recht (CAR 1993, Reg. 18, s. o.) ist der Ausgleichsanspruch jedoch nach § 89b III HGB ausgeschlossen, wenn:

Nr. 1: der Handelsvertreter den Vertrag selbst kündigt;

Nr. 2: der Unternehmer den Vertrag aus einem wichtigen Grund kündigt, den der Handelsvertreter zu vertreten hat oder

Nr. 3: der Unternehmer und der Handelsvertreter eine Vereinbarung treffen, nach der ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintreten soll.

Der Höhe nach ist der Ausgleichsanspruch nach § 89b II HGB auf eine durchschnittliche Jahresprovision begrenzt („Kappungsgrenze“); der Durchschnitt wird auf Grundlage der in den letzten fünf Jahren der Vertragsbeziehung verdienten Provisionen berechnet, bei kürzerer Vertragsdauer ist der entsprechend kürzere Zeitraum maßgebend. Die Regelung entspricht damit ebenfalls der Regelung in CAR 1993, Reg. 17 (4).

Konträr zur Regelung im englischen Recht (nach der der Ausgleichsanspruch überhaupt erst zur Anwendung kommt, wenn dies vertraglich vereinbart wurde, CAR 1993, Reg. 17 (2)), kann der Ausgleichsanspruch im deutschen Recht nicht im Voraus vertraglich ausgeschlossen werden, wie sich aus § 89b IV 1 HGB ergibt. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ist demnach in Deutschland zwingendes und im Vereinigten Königreich dispositives Recht.

§ 89b IV 2 HGB enthält zudem eine Ausschlussfrist von einem Jahr für die Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs, welche der Frist in CAR 1993, Reg. 17 (9) entspricht.

VII. Kündigung von Vertriebsverträgen nach deutschem Recht

Wie im englischen Recht sind Vertriebsvereinbarungen auch im deutschen Recht nicht speziell geregelt.⁴¹ Dem Grundsatz nach gelten für Vertragshändlerverträge daher

Rinne/Morral: Handelsvertreterverträge, Vertriebsverträge und deren Kündigung nach englischem und deutschem Recht(ZVertriebsR 2025, 355)	361
--	-----

die allgemeinen Regeln. Die Tätigkeit des Vertragshändlers lässt sich vor diesem Hintergrund aus deutscher Sicht als gemischttypischer Dienstvertrag qualifizieren, dessen Gegenstand eine Geschäftsbesorgung für den Auftraggeber ist und auf welche grundsätzlich die §§ 675, 611 ff. BGB anwendbar sind.⁴² Da der Wortlaut des § 89b I HGB sich derweil ausdrücklich auf Handelsvertreter und deren Vertragsverhältnis bezieht, kann der Ausgleichsanspruch aus § 89b HGB nicht im Wege direkter Gesetzesanwendung auf andere Vertragstypen als den Handelsvertretervertrag übertragen werden.⁴³ Abhilfe schafft hier eine analoge Anwendung des § 89b HGB auf Vertragshändlerverträge. Die hierfür erforderliche vergleichbare Interessenlage zwischen Vertragshändlern und Handelsvertretern wird vom BGH in stetiger Rechtsprechung dann bejaht, wenn sich das Rechtsverhältnis zwischen dem Hersteller und dem Vertragshändler nicht in einer bloßen Verkäufer-Käufer-Beziehung erschöpft hat, sondern der Vertragshändler so in die Absatzorganisation des Herstellers eingegliedert ist, dass er wirtschaftlich in erheblichem Maße einem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hatte.⁴⁴ Weitere Voraussetzung ist eine vertraglich vereinbarte Verpflichtung des Vertragshändlers, dem Hersteller bei Vertragsende seinen Kundenstamm zu übertragen, sodass dieser sich den Kundenstamm sofort und ohne Weiteres nutzbar machen kann.⁴⁵ Wann eine hinreichende Eingliederung in die Absatzorganisation des Auftraggebers zu bejahen ist, kann nicht an formalen Kriterien festgemacht werden, sondern ist vom Gesamteindruck der Rechte und Pflichten des Vertragshändlers abhängig.⁴⁶

Die Rechtsprechung hat die analoge Anwendung von § 89b HGB zunächst im Bereich der Tankstellenpächter und der KFZ-Händler entwickelt. In diesen Branchen stellen die Hersteller häufig sehr hohe Anforderungen an den Auftritt des Händlers (im Automobilhandel zeigt sich dies z. B. an strengen Vorgaben für die Gestaltung von Showrooms, verpflichtende Teilnahme an Werbekampagnen und Sonderaktionen,

Abnahmepflicht für bestimmte Fahrzeugtypen, u. Ä.). Auch Vertragshändler aus anderen Branchen können im Falle einer Kündigung des Vertrages durch den Hersteller Ausgleichsansprüche geltend machen; an die Eingliederung in die Vertriebsstruktur des Herstellers stellt die Rechtsprechung allerdings, wie bereits erwähnt, hohe Anforderungen.

Wird ein Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers vom Gericht dem Grunde nach bejaht, ist die Höhe des Anspruchs zu ermitteln. Der Vertragshändler erhält keine Provision, sondern sein Verdienst besteht in der Marge zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. Der Anspruch ist daher unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren zu berechnen (wobei die genaue Berechnung im Einzelnen umstritten ist), beispielsweise ist eine Prognose des Gewinns zu erstellen, den der Vertragshändler mit Stammkunden über einen bestimmten Zeitraum erzielt hätte, wenn der Vertrag nicht beendet worden wäre.⁴⁷ Hierbei sind u. a. die händlertypischen Kostenpositionen (z. B. bestimmte Verwaltungskosten, Lagerkosten, Marketingkosten, etc.) herauszurechnen, damit die Provision des Handelsvertreters mit der Marge des Vertragshändlers verglichen werden kann.⁴⁸

Auch im Vertragshändlervertrag kann der Ausgleichsanspruch (in analoger Anwendung des § 89b IV 1 HGB) nicht im Voraus ausgeschlossen werden; die einjährige Ausschlussfrist des § 89b IV 2 HGB gilt ebenfalls analog.⁴⁹

VIII. Wahl des anwendbaren Rechts in Handelsvertreterverträgen

Sowohl Deutschland als auch das Vereinigte Königreich erkennen den Grundsatz der Vertragsfreiheit an und gestatten es den Parteien, eine Rechtswahl zu treffen, unabhängig davon, ob die Vertragsparteien oder der Vertrag eine besondere Verbindung zu dem gewählten Rechtssystem haben. Dafür gibt es im Einzelfall unterschiedlichste Gründe, teils erfolgt dies gerade mit dem Ziel, eine Regelungsbesonderheit eines bestimmten Rechtssystems nutzbar zu machen.

Wählen die Parteien indes das Recht eines Staates, der keinerlei Verbindungspunkte zu dem Vertragsverhältnis aufweist, so kann nach Art. 3 III Rom I-VO von den zwingenden Bestimmungen des Rechts des Staates in dem alle anderen Elemente des Sachverhalts belegen sind, nicht abgewichen werden. Entsprechendes gilt nach Art. 3 IV Rom I-VO, wenn von (ggf. national umgesetztem) EU-Recht abgewichen werden soll. Auch § 92c I HGB bestimmt, dass von den Regelungen für Handelsvertreter nur abgewichen werden kann, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit außerhalb des Gebiets der Europäischen Gemeinschaft oder der anderen Vertragsstaaten des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum ausübt. Die Rechte des Handelsvertreters bei Vertragsbeendigung sind vor diesem Hintergrund als Eingriffsnormen im Sinne des Art. 9 Rom I-VO anzusehen, von denen zum Nachteil des Handelsvertreters nicht abgewichen werden kann.⁵⁰

Dies kam auch in der Rechtssache Ingmar GB Ltd gegen Eaton Leonard Technologies Inc. [2001] All ER (EC) 57 zum Tragen. In diesem Fall beauftragte ein kalifornisches Unternehmen ein englisches Unternehmen als Handelsvertreter im Vereinigten Königreich.

Die Vertragsparteien wählten das Recht Kaliforniens als das für ihren Vertrag maßgebliche Recht. Der Grundsatz der Vertragsfreiheit wurde in diesem Fall nur durch die im Vereinigten Königreich geltenden zwingenden Rechtsvorschriften eingeschränkt. Dem EuGH wurde die Frage vorgelegt, ob die Handelsvertreterrichtlinie als zwingende Vorschrift eingestuft werden müsse. Eaton argumentierte, dass es keinen Grund gebe, die Handelsvertreterrichtlinie auf Parteien mit Sitz außerhalb der EU anzuwenden. Ingmar hingegen argumentierte, dass die Handelsvertreterrichtlinie auf alle in einem Mitgliedstaat niedergelassenen Handelsvertreter anzuwenden sei, unabhängig von der Staatsangehörigkeit oder dem Sitz ihres Auftraggebers. Die Handelsvertreterrichtlinie enthielt keine Angaben zu ihrem territorialen Geltungsbereich, sodass es Sache des Gerichts des Mitgliedstaats war, zu entscheiden, ob die nationale Umset-

Rinne/Morral: Handelsvertreterverträge, Vertriebsverträge und deren Kündigung nach englischem und deutschem Recht(ZVertriebsR 2025, 355)

362

zung der Richtlinie als zwingendes Recht anzusehen ist. Es wurde festgestellt, dass die Bestimmungen der Handelsvertreterrichtlinie den Handelsvertretern nach Beendigung ihres Handelsvertretervertrags bestimmte Rechte als zwingendes Recht garantierten, auch wenn der Auftraggeber in einem Nichtmitgliedstaat ansässig ist und auch wenn die Parteien die Anwendbarkeit des Rechts eines Nichtmitgliedstaats vereinbaren.

In *United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV gegen Navigation Maritime Bulgare* [2013] EUECJ C-184/12 entschied der EuGH, dass, wenn das Recht des Landes des Handelsvertreters einen größeren Schutz bietet als in der Handelsvertreterrichtlinie vorgesehen, der Handelsvertreter – trotz einer etwaigen anderslautenden Rechtswahl – Anspruch auf den weitergehenden Schutz seines Heimatrechts hat.

Mit Blick auf diese Rechtsprechung gibt es demnach nur sehr begrenzten Spielraum für Forum Shopping, denn die Parteien können ihren Vertrag zwar einer beliebigen ausländischen Rechtsordnung unterstellen, die zwingenden Rechtsvorschriften zum Schutz des Handelsvertreters nach dessen Heimatrecht können sie hierdurch aber nicht umgehen.⁵¹

Soweit nach deutschem Recht die Voraussetzungen für eine Analogie gegeben sind, gilt dies entsprechend auch für Vertragshändler.⁵² Nach englischem Recht ist dies hingegen nicht auf Vertragshändler übertragbar, weil eine analoge Anwendung nicht in Betracht kommt und weil die rechtliche Situation von Vertragshändlern im Übrigen (wie eingangs erwähnt) nicht näher geregelt ist.

Treffen die Parteien keine Rechtswahl, gilt nach Art. 4 I lit. f Rom I-VO das Recht des Landes, in dem der Handelsvertreter oder Vertragshändler seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Das Gleiche gilt im Vereinigten Königreich, wo die Regelungen der Rom I-VO nach den

„The Law Applicable to Contractual Obligations and Non-Contractual Obligations (Amendment etc.) (EU Exit) Regulations 2019“ aktuell weiterhin Anwendung finden.

IX. Zusammenfassung und Fazit

Die Rechtsvorschriften in Bezug auf Handelsvertreter und Vertragshändler sind in England und Deutschland infolge der Teilharmonisierung durch die Handelsvertreterrichtlinie noch immer sehr ähnlich. Es gibt jedoch auch bedeutende Unterschiede, wie z. B. der Ausgleichsanspruch der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses, welcher nach deutschem Recht nicht vertraglich ausgeschlossen oder durch eine Rechtswahl umgangen werden kann.

Grundsätzlich ist zu empfehlen, Handelsvertreter- oder Vertragshändlerverträge stets schriftlich abzufassen. Dadurch können insbesondere angemessene Kündigungsfristen gewährleistet werden. Besonders wichtig sind auch die Klauseln zur Rechtswahl und eine Gerichtsstandsvereinbarung. In der Praxis sind diese Klauseln sehr wichtig, da es häufig zu Streitigkeiten über die Frage des anwendbaren Rechts und der für die Entscheidung eines Rechtsstreits zuständigen Gerichte kommt.

Als unmittelbare Folge des Brexits besteht aus Sicht des deutschen Rechts für Handelsvertreter- sowie für Vertragshändlerverträge jetzt die Möglichkeit, den Ausgleichsanspruch auszuschließen, wenn das Vertragsgebiet für den Handelsvertreter bzw. für den Vertragshändler das Vereinigte Königreich ist. An diese Gestaltungsmöglichkeit sollten Unternehmer bei der Vertragsgestaltung unbedingt denken. In den meisten anderen Fragen werden Handelsvertreter in beiden Ländern sehr ähnlich behandelt, unabhängig davon, welches Rechtssystem gewählt wird.

Bei der Beschäftigung eines Vertragshändlers besteht nach beiden Rechtssystemen ein wesentlich größerer Spielraum bei der Gestaltung der Vertragsbedingungen, obgleich auch hier die zwingenden wettbewerbsrechtlichen Beschränkungen des EU-Rechts sowie des britischen Rechts zu beachten sind.

Dieser Artikel dient nur der allgemeinen Orientierung. Der Stand der Gesetzgebung ist der 1. Oktober 2025.

* Dr. Thomas Rinne ist Partner von BUSE am Standort Frankfurt. Stephen Morrall ist Consultant bei der MEUM Group in London.

1 Department for Business & Trade, Smarter regulation: deregulating the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993, <https://www.gov.uk/government/consultations/smarter-regulation-deregulating-the-commercial-agents-regulations/smarter-regulation-deregulating-the-commercial-agents-council-directive-regulations-1993> [abgerufen am 16.10.2025].

2 Ebenda.

3 Department for Business & Trade, Consultations response: deregulating the Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993,

<https://www.gov.uk/government/consultations/smarter-regulation-deregulating-the-commercial-agents-regulations/outcome/consultation-response-deregulating-the-commercial-agents-council-directive-regulations-1993> [abgerufen am 16.10.2025].

4 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch, 5. Aufl. 2025, § 23. Rn. 20.

5 Teils wird zwischen „Vertragshändler“ und „Eigenhändler“ unterschieden: MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB Vor § 84 Rn. 15; der BGH nutzt die Begriffe hingegen synonym: BGH NJW 1977, 896.

6 BGH NJW-RR 2003, 98; BGH NJW 2009, 3646.

7 Ebenda.

8 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89 Rn. 62.

9 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 24. Rn. 10.

10 Im Ergebnis erfolglos geltend gemacht in: OLG Düsseldorf ZVertriebsR 2020, 395.

11 Ebenda.

12 BGH NJW-RR 1995, 1260.

13 BGH NJW 2000, 515.

14 BGH NJW 1977, 896.

15 Budde, ZVertriebsR 2020, 348 (350 ff.); vgl. BGH NJW-RR 2003, 98.

16 Wörtlich heißt es in CAR 1993, s 2 (1): „ „commercial agent” means a self-employed intermediary who has continuing authority to negotiate the sale or purchase of goods on behalf of another person (the “principal”), or to negotiate and conclude the sale or purchase of goods on behalf of and in the name of that principal; [...]”.

17 SGA 1979, s 61 lautet (ausschnittsweise): „“goods” includes all personal chattels other than things in action and money, and in Scotland all corporeal moveables except money; and in particular “goods” includes emblements, industrial growing crops, and things attached to or forming part of the land which are agreed to be severed before sale or under the contract of sale; and includes an undivided share in goods;[...]”.

18 St Albans City and District Council v International Computers Ltd [1996] 4 All ER 481.

19 Computer Associates UK Ltd v Software Incubator Ltd [2018] EWCA CIV 518.

20 Kompaktwerk GmbH v Liveperson Netherlands BV [2024] EWHC 2278 (Comm).

21 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 84 Rn. 11.

22 Vgl. bezüglich des deutschen Rechts: ZVertriebsR 2021, 348 (357).

23 BGH BeckRS 1986, 31067276; Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Feldmann/Treumann, 5. Aufl. 2025, § 17 Rn 102.

24 Ebenda.

- 25 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Feldmann/Treumann, 5. Aufl. 2025, § 17 Rn 112.
- 26 Vgl. Kaufhold, NJW 2014, 3488 (3488); vgl. Berger, NJW 2010, 465 (469).
- 27 Budde, ZVertriebsR 2020, 348 (350 ff.); vgl. BGH NJW-RR 2003, 98.
- 28 Für das deutsche Recht: MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89 Rn. 2.
- 29 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 24. Rn. 9.
- 30 BGH NJW-RR 2003, 98; BGH NJW 2009, 3646.
- 31 BGH NJW-RR 1992, 1059.
- 32 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Semler, 5. Aufl. 2025, § 19. Rn. 27.
- 33 BGH NJW 1986, 1931.
- 34 BGH NJW 2011, 3361; OLG Frankfurt a. M. ZVertriebsR 2013, 42; Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 24. Rn. 23.
- 35 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Semler, 5. Aufl. 2025, § 22. Rn. 7.
- 36 Vgl. BGH NJW 2011, 3361.
- 37 BGH NJW 1957, 1029.
- 38 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89b Rn. 31.
- 39 BGH NJW-RR 1991, 156.
- 40 Ebenda.
- 41 Vgl. Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 24. Rn. 9.
- 42 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89b Rn. 15; Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch, 5. Aufl. 2025, § 23. Rn. 18.
- 43 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89b Rn. 15.
- 44 BGH NJW 2011, 848; BGH NJW-RR 2010, 1263; BGH NJW-RR 2006, 1692; BGH NJW 1977, 896.
- 45 Ebenda.
- 46 MüKoHGB/Ströbl, 6. Aufl. 2025, HGB § 89b Rn. 19; Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 25. Rn. 3.
- 47 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Rösch/van der Moolen, 5. Aufl. 2025, § 25. Rn. 78 ff.
- 48 Ebenda.
- 49 BGH NJW 1985, 3076.
- 50 Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Semler, 5. Aufl. 2025, § 20. Rn. 110.
- 51 Vgl. Martinek/Semler/Flohr VertriebsR-HdB/Semler, 5. Aufl. 2025, § 20. Rn. 111.
- 52 BGH ZVertriebsR 2016, 120.

© 2025 Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG. Urheberrechtlich geschützter Inhalt. Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG ist ausschließlicher Inhaber aller Nutzungsrechte. Ohne gesonderte Erlaubnis ist jede urheberrechtliche Nutzung untersagt, insbesondere die Nutzung des Inhalts im Zusammenhang mit, für oder in KI-Systemen, KI-Modellen oder Generativen Sprachmodellen. Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG behält sich alle Rechte vor, insbesondere die Nutzung zum Text-und-Data-Mining (TDM) nach § 44b Abs. 3 UrhG (Art. 4 DSM-RL).