



Vertriebsrecht kompakt - Aktuelles aus dem belgischen Vertriebsrecht

November 2012

Mit der Rechtsnewsreihe « Vertriebsrecht kompakt » bieten wir Ihnen Kurzinformationen in deutscher Sprache über die aktuellen Entwicklungen im belgischen Vertriebsrecht an.

Ihr Kocks & Partners Vertriebsrechtsteam

Mehr ist weniger, mehr oder weniger ...

Seit einer Entscheidung des Belgischen Kassationshofes aus dem Jahre 2005 ist eine geänderte Rechtsprechungspraxis der belgischen Gerichte in Bezug auf die Bestimmung der Länge der Kündigungsfrist bei Alleinvertriebsverträgen im Sinne des Alleinvertriebsgesetzes vom 27. Juli 1961 (AVG) zu beobachten. Es hat eine Abkehr vom bisherigen Automatismus stattgefunden, dass je länger die Vertragsbeziehung dauerte, desto länger die angemessene Kündigungsfrist sein sollte.

[Mehr lesen](#)

Franchise Teil 3: Anwendung des Gesetzes über vorvertragliche Information im Rahmen von Vereinbarungen über Handelspartnerschaften auf Franchiseverträge

In dem dritten Beitrag zu unserer Reihe über ausgewählte Themen im Zusammenhang mit Franchising in Belgien widmen wir uns nun der einzigen Komponente von Franchiseverträgen, die in Belgien einem spezifischen Rechtsrahmen unterliegt: der vorvertraglichen

Informationspflicht. Das entsprechende Gesetz orientiert sich größtenteils an dem französischen Doubin-Gesetz vom 31. Dezember 1989 und an dem spanischen Pendant vom 15. Januar 1996.

[Mehr lesen](#)

Ankündigung Seminare 2013

Auch im Jahre 2013 finden wieder einige interessante Seminare im Zusammenhang mit dem Vertriebsrecht statt, an denen Vertreter unserer Kanzlei teilnehmen werden. Nachfolgend eine kurze Übersicht der bereits feststehenden Termine.

[Mehr lesen](#)

Mehr ist weniger, mehr oder weniger ...

Seit einer Entscheidung des Belgischen Kassationshofes aus dem Jahre 2005 ist eine geänderte Rechtsprechungspraxis der belgischen Gerichte in Bezug auf die Bestimmung der Länge der Kündigungsfrist bei Alleinvertriebsverträgen im Sinne des Alleinvertriebsgesetzes vom 27. Juli 1961 (AVG) zu beobachten. Es hat eine Abkehr vom bisherigen Automatismus stattgefunden, dass je länger die Vertragsbeziehung dauerte, desto länger die angemessene Kündigungsfrist sein sollte.

i. Allgemein

Die belgischen Gerichte berücksichtigen bei der Bestimmung der angemessenen Kündigungsfrist im Sinne des Art. 2 AVG allgemein folgende Aspekte: Umsatz, Vertragsgebiet, Bekanntheit und Reputation der Produkte,...). Ferner findet auch die Länge der Vertragsbeziehung Berücksichtigung.

Nachdem die belgische Rechtsprechung über 45 Jahre davon ausging, dass, je länger die Vertragsbeziehung dauerte, desto länger die angemessene Kündigungsfrist dauern sollte, wurde diese ständige Rechtspraxis durch eine Entscheidung des Kassationshofes im Jahre 2005 geändert (Cass. 10. Februar 2005, n° C.03.0418.F, www.juridat.be).

Der Kassationshof entschied darin, dass die angemessene Kündigungsfrist zum Zwecke hätte, dem Vertriebshändler ausreichend Zeit zu bieten, gleichwertige Einkünfte zu erzielen, aber nicht notwendigerweise mit einem gleichwertigen Vertriebsverhältnis.

Inspiziert durch diese neue Sichtweise des Kassationshofes haben verschiedene untere

Gerichte in Belgien einen neuen Ansatz im Hinblick auf das Verhältnis zwischen der Länge des Alleinvertriebsverhältnisses und der Länge der angemessenen Kündigungsfrist entwickelt. In diese geänderte Rechtsprechungspraxis reiht sich beispielhaft eine jüngst durch unsere Kanzlei verhandelte Angelegenheit ein, die wir Ihnen nachfolgend kurz darstellen möchten.

ii. Sachverhalt

Zwischen dem von unserer Kanzlei vertretenen Prinzipal und dem Vertriebshändler bestand unstreitig seit dem Jahre 1977 eine Vertragsbeziehung, wobei diese Beziehung teilweise bereits bis Anfang der 50er Jahre zurückging.

Zwischen dem Prinzipal und dem Vertriebshändler bestanden Diskussionen über die zukünftige Zusammenarbeit, im Zuge dessen sich der Prinzipal letztlich entschied, die Vertriebsbeziehung mit einer Frist von 36 Monaten zu kündigen.

Hiergegen klagte der Vertriebshändler u.a. mit der Begründung, aufgrund der Länge der Vertragsbeziehung hätte er Anspruch auf eine angemessene Kündigungsfrist von mindestens 65 Monaten, mithin über 5 Jahre. Bezüglich der Differenz zu den durch den Prinzipal gewährten 36 Monaten machte der Vertriebshändler einen Anspruch auf Kündigungsentschädigung für die Dauer von 29 Monaten geltend.

iii. Entscheidung

Das Handelsgericht Antwerpen wies die Klage in Bezug auf die Differenz von 29 Monaten Kündigungsentschädigung durch den Vertriebshändler u.a. unter Verweis auf die vorerwähnte Rechtsprechung des Kassationshofes aus dem Jahre 2005 ab.

Die Kündigungsfrist bezwecke dem gekündigten Vertriebshändler die Möglichkeit zu geben, seine Aktivitäten neu zu orientieren, damit die Beendigung des Vertriebsverhältnisses nicht zum Untergang des Unternehmens führe. Dies bedeutet, dass der Vertriebshändler in die Lage versetzt werden müsste, seinen Verpflichtungen gegenüber Dritten nachzukommen. Ferner müsse der Vertriebshändler die Zeit bekommen, Alternativen zu suchen, um sich eine gleichwertige Einkommensquelle zu verschaffen.

Das Gericht sah die gewährte Frist von 36 Monate als angemessen im Sinne des Art. 2 AVG an, gerade auch vor dem Hintergrund, dass der Umsatz mit den Vertragsprodukten in den letzten Jahren vor Beendigung deutlich abnahm und der Vertriebshändler zusätzlich eine Vielzahl anderer Konzessionen unterhielt. Die lange Zusammenarbeit zwischen den Parteien rechtfertige nicht, die bereits sehr lange Frist von drei Jahren noch weiter zu verlängern.

iii. Schlussfolgerung

Neben der Übernahme der geänderten Rechtsprechungspraxis des Kassationshofes ist das Urteil des Handelsgerichts Antwerpen vor allem aus folgendem praktischen Gesichtspunkt erwähnenswert:

Im Vorfeld einer beabsichtigten Kündigung eines Alleinvertriebsvertrages im Sinne des AVG sollte insbesondere aus Gründen der Kosteneingrenzung regelmäßig daran gedacht werden, dem Vertriebshändler eine längere Kündigungsfrist zu gewähren, um spätere Kündigungsentschädigungsansprüche reduzieren bzw. vollständig abwehren zu können.

[Top](#)

Franchise Teil 3: Anwendung des Gesetzes über vorvertragliche Information im Rahmen von Vereinbarungen über Handelspartnerschaften auf Franchiseverträge

In dem dritten Beitrag zu unserer Reihe über ausgewählte Themen im Zusammenhang mit Franchising in Belgien widmen wir uns nun der einzigen Komponente von Franchiseverträgen, die in Belgien einem spezifischen Rechtsrahmen unterliegt: der vorvertraglichen Informationspflicht. Das entsprechende Gesetz orientiert sich größtenteils an dem französischen Doubin-Gesetz vom 31. Dezember 1989 und an dem spanischen Pendant vom 15. Januar 1996.

i. Anwendungsbereich

i.1 Zeitlich

Das Gesetz vom 19. Dezember 2005 über vorvertragliche Information im Rahmen von Vereinbarungen über Handelspartnerschaften trat am 1. Februar 2006 in Kraft und findet auf alle Franchiseverträge Anwendung, die nach dem 1. Februar 2006 geschlossen wurden. Auf vor diesem Datum geschlossene Franchiseverträge ist dieses Gesetz nicht anwendbar.

In der belgischen Rechtslehre wird kontrovers diskutiert, ob das Gesetz im Falle der Erneuerung eines bestehenden Franchisevertrages greift, die nach dem 1. Februar 2006 erfolgt ist.

i.2 Materiell

Der Titel des Gesetzes lässt bereits vermuten, dass nicht nur Franchiseverträge in seinen materiellen Anwendungsbereich fallen. Gemäß Artikel 2 findet das Gesetz Anwendung auf alle Vereinbarungen über Handelspartnerschaften zwischen zwei Personen (auch Rechtspersonen), die jeweils in eigenem Namen und für eigene Rechnung handeln und in deren Rahmen die eine Person der anderen gegen ein direktes oder indirektes Entgelt gleich welcher Art das Recht verleiht, für den Verkauf von Produkten bzw. die Leistung von Diensten einer oder mehrerer der folgenden Formen auf ein bestimmtes Geschäftsmodell zurückzugreifen:

- gemeinsames Firmenzeichen;
- gemeinsamer Handelsname;
- Übertragung von Know-how;
- kommerzielle oder technische Unterstützung.

Ein wichtiger Unterschied zu dem Doubin-Gesetz aus Frankreich besteht darin, dass kein Kriterium der (Quasi-)Exklusivität vorgesehen ist.

Trotz des breit angelegten Anwendungsbereichs des Gesetzes lässt sich aus den vorbereitenden Arbeiten ableiten, dass vor allem Franchiseverträge anvisiert werden. In der belgischen Rechtslehre wird erörtert, welche Verträge mit geschäftlicher Beschreibung noch in den Anwendungsbereich des Gesetzes fallen können (z.B. Lizenzverträge, Alleinvertriebsverträge, Maklerverträge, usw.). Jedenfalls scheint das Gesetz mit Sicherheit nicht für Kommissionäre zu gelten und mehrheitlich wird ferner die Meinung vertreten, auch Vertragshändler seien ausgeschlossen aufgrund des Erfordernisses, dass in eigenem Namen und auf eigene Rechnung zu handeln ist.

i.3 Geographisch

In Artikel 9 wird festgehalten, dass das Gesetz zwingender Art ist (und die belgische Gerichtsbarkeit über die Zuständigkeit verfügt), sofern die das Recht erhaltende Person, die Tätigkeit, die Gegenstand der Vereinbarung ist, hauptsächlich in Belgien ausübt. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist, dass die zwingende Anwendung des belgischen Rechts ausschließlich die vorvertragliche Phase betrifft.

In concreto bedeutet dies, dass ein hauptsächlich in Belgien ausgeführter Franchisevertrag mit einer anderen Rechtswahl jedoch ohne Gerichtsstandsklausel in den Zuständigkeitsbereich der belgischen Gerichtsbarkeit fällt und die Rechtswahl in Bezug auf die vorvertragliche Informationspflicht aussetzen kann.

ii. Pflichten

Artikel 3 des Gesetzes besagt, dass der Franchisegeber verpflichtet ist, mindestens einen Monat vor Unterzeichnung des Franchisevertrages dem (potentiellen) Franchisenehmer die nachfolgenden Unterlagen vorzulegen:

- Den Entwurf des Franchisevertrages: Es muss sich hierbei um die endgültige zu unterzeichnende Fassung handeln und nicht nur um einen ersten Entwurf. Möchten die Parteien den Entwurf noch grundlegend abändern, gilt es die einmonatige Frist erneut einzuhalten (es sei denn, die Verbesserungen betreffen inhaltliche Fehler und/oder Änderungen ausschließlich zu Gunsten des Franchisenehmers).
- Ein gesondertes Dokument mit allen in Artikel 4 des Gesetzes angeführten Angaben, d.h. eine Auflistung aller einschlägigen vertraglichen Bestimmungen (z.B. Dauer, intuitu personae, Berechnung des Entgelts, usw.) sowie eine Übersicht aller Sachverhalte, die zur korrekten

Auslegung des Franchisevertrages beitragen (z.B. Jahresabschluss, Marktprognose, Übersicht der Franchiseverträge der letzten drei Jahre, Information zum geistigen Eigentum, usw.).

Im Zuge dieser „Abkühlungszeit“ für die Dauer eines Monats dürfen dem potentiellen Franchisenehmer keine Kosten und/oder Pflichten zur Last gelegt werden.

iii. Sanktionen

Gemäß Artikel 5.1 des Gesetzes darf der Franchisenehmer innerhalb von zwei Jahren nach Abschluss des Franchisevertrages, dessen vollumfängliche Nichtigkeit fordern, wenn die Bestimmungen aus Artikel 3 des Gesetzes nicht ordnungsgemäß erfüllt wurden. Im Gegensatz zu dem französischen Doubin-Gesetz können keine strafrechtlichen Sanktionen verhängt werden.

Die Gerichte verfügen über die Ermessensbefugnis hinsichtlich dieser Nichtigkeitsforderung. Mögliche Gründe für die Nichtigkeit sind falsche Informationen, keine Vorlage des Entwurfs des Franchisevertrages, unvollständige Informationen, Zahlungen während der Abkühlungszeit, usw..

Artikel 5.2 des Gesetzes beinhaltet darüber hinaus die Möglichkeit zur Geltendmachung der Nichtigkeit einzelner vertraglicher Bestimmungen des Franchisevertrages, wenn diese Bestimmungen nicht in dem gesonderten Dokument angeführt werden. Die Nichtigkeit aus diesem Grund kann ausschließlich vom Franchisenehmer geltend gemacht werden. Im Gegensatz zu Artikel 5.1 des Gesetzes gilt der Zeitraum von zwei Jahren nicht für diese Nichtigkeitsforderung, sodass belgisches Gemeinrecht anwendbar ist, wonach der Franchisenehmer die Nichtigkeit innerhalb von 10 Jahren beantragen kann.

[Top](#)

Ankündigung Seminare 2013

Auch im Jahre 2013 finden wieder einige interessante Seminare im Zusammenhang mit dem Vertriebsrecht statt, an denen Vertreter unserer Kanzlei teilnehmen werden. Nachfolgend eine kurze Übersicht der bereits feststehenden Termine.

Zum Thema „*Trends and Issues in the Fashion World*“ findet am 14.-16.02.2013 eine Fachveranstaltung der AIJA in New York statt, bei der es um Filialnetze und die Gestaltung entsprechender Verträge, Markenbildung und -entwicklung, Etikettierung, Preisgestaltung, ... geht.

Am 14./15.06.2013 ist die Jahreskonferenz des INTERNATIONAL DISTRIBUTION INSTITUTE (IDI) in München geplant.

Die Halbjahreskonferenz der AIJA findet am 21. - 24.11.2013 in Luxemburg statt. Geplant ist, dass die Veranstaltung sämtliche rechtliche Aspekte - auch aus vertriebsrechtlicher Sicht - beleuchtet, die im Zusammenhang mit dem Betrieb eines internationalen E-Shops zu beachten sind.

[Top](#)

[Weiterleiten](#)

IMPRESSUM

Anwaltssozietät KOCKS & PARTNERS

Legrandlaan 41
B-1050 Brüssel
info@kockspartners-law.be

T +32 26 26 14 41
F +32 26 26 14 40
<http://www.kockspartners-law.be>

Alle im Newsletter bereitgestellten Informationen sind trotz größter Sorgfalt bei der Auswahl und Bearbeitung unverbindlich und ersetzen keine individuelle Rechtsberatung unter Berücksichtigung der konkreten Fallgestaltung. Der Nutzer dieser Informationen handelt eigenverantwortlich und im eigenen Risiko. Wir übernehmen keine Verantwortung für den Inhalt der im Text genannten externen Links. Die Speicherung Ihrer Email-Adresse erfolgt ausschließlich zur Versendung der Rechtsnews. Sie wird keinesfalls an Dritte weitergegeben. Sollten Sie an der regelmäßigen Zusendung der Rechtsnews nicht interessiert sein, so bitten wir um Abmeldung über unterstehenden Link. Bei Abmeldung wird Ihre Email-Adresse gelöscht.

Urheberrecht © 2012 Kocks & Partners. Alle Rechte vorbehalten.

[Abmelden](#) | [Koordinaten aktualisieren](#)