



Copyright by M. Langer

Sehr geehrtes CDH-Mitglied,

in unserer heutigen Ausgabe unserer „Informationen für Vertriebsunternehmer“ stellen wir Ihnen zuerst kurz unser neues Abkommen mit der Löhr-Gruppe, einem großen Händler für Audi- und VW-Fahrzeuge, vor.

Anschließend können Sie die erneut erfreuliche Entwicklung des ifo-Geschäftsklimaindexes im Juni nachlesen.

Ab Seite 4 informieren wir Sie über die wichtigsten Ergebnisse der sogenannten Hochbauprognose 2021, einer Studie der Strategieberatung EY - Parthenon, Düsseldorf, über die Baukonjunktur im Hochbau und verraten Ihnen auch, wo Sie diese Studie kostenlos herunterladen können.

Die Kündigung von Einzelbestimmungen des Handelsvertretervertrages durch das vertretene Unternehmen ist in dieser Ausgabe unser Thema zum Handelsvertreterrecht.

Im Anschluss informieren wir Sie über Unterschiede bei den Kündigungsfristen, auch im internationalen Vergleich.

Aktuelle Änderungen des Umsatzsteuer – Anwendungserlasses (UStAE) der Finanzbehörden nehmen wir zum Anlass Sie darüber zu informieren, worauf Sie achten müssen, damit Ihr Vorsteuerabzug nicht gefährdet wird und um Strafsteuern zu vermeiden.

Auf Seite 12 geben wir Ihnen einen kurzen Überblick unseres Rahmenvertragspartners Secufox GmbH darüber, was geregelt sein sollte, wenn Sie als Unternehmer plötzlich für längere Zeit ausfallen. Das abschließende „Urteil des Monats“ befasst sich mit der außerordentlichen Kündigung des Handelsvertretervertrages wegen Verlust des Vertriebsrechtes.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Ihre CDH

<b>Inhalt</b>	<b>2 VORTEILE FÜR CDH-MITGLIEDER</b> Neues CDH-Abkommen für Audi- und VW-Fahrzeuge	<b>9 HANDELSVERTRETERRECHT IM INTERNATIONALEN VERGLEICH</b> Unterschiede bei den Kündigungsfristen
	<b>3 KONJUNKTUR</b> ifo Geschäftsklimaindex steigt im Juni erneut deutlich	<b>11 STEUERRECHT</b> Rechnungsmängel reklamieren – Strafsteuer vermeiden!
	<b>4 HOCHBAUPROGNOSE</b> Baubranche kommt durch die Krise	<b>12 VORSORGE</b> In Zeiten von Corona als Unternehmer auf der sicheren Seite sein
	<b>7 HANDELSVERTRETERRECHT</b> Kündigung von Einzelbestimmungen – ein probates Mittel?	<b>12 URTEIL DES MONATS</b> Außerordentliche Kündigung wegen Verlust des Vertriebsrechtes

## Neues CDH-Händlerabkommen für Audi- und VW-Fahrzeuge

Die CDH hat ein neues Abkommen zum vergünstigten Bezug von Fahrzeugen der Marken Audi und VW, einschließlich VW-Nutzfahrzeuge, durch CDH-Mitglieder mit der Löhr-Gruppe, einer großen Autohandelsgruppe für diese Automarken, abgeschlossen.

Der Preisnachlass beträgt immer mindestens 13 Prozent der unverbindlichen Listenpreisempfehlung des jeweiligen Herstellers, einschließlich werksseitig eingebauter Sonderausstattung. Überführungs-, Zulassungs-, Liefer- und Abholkosten werden nicht rabattiert. Die Nachlassvereinbarung gilt auch bei Finanzierung und für Leasingverträge, nicht jedoch für reine Elektrofahrzeuge. Löhr liefert auf Wunsch bundesweit aus und holt, wenn gewünscht, die Fahrzeuge auch am Leasingende zurück, beides zu einem günstigen Preis.



Eine gewerbliche Zulassung der über dieses Abkommen bezogenen Fahrzeuge ist erforderlich. Mitarbeiter von CDH-Mitgliedsunternehmen sind, abgesehen von Gesellschafter-Geschäftsführern, demnach nicht selbst nutzungsberechtigt. Lediglich für reine Elektrofahrzeuge, also Fahrzeuge, die ausschließlich über einen elektrischen Antrieb verfügen, gilt diese Vereinbarung nicht.

Interessenten benötigen zur Nutzung oder Angebotseinholung zunächst keine Legitimation von der CDH, sondern registrieren sich auf einer Internetseite von Löhr für Großkunden. Löhr prüft die CDH-Mitgliedschaft jeweils vor einer Auftragsbestätigung durch Rückfrage bei der CDH. Den Link auf die Löhr-Internetseite finden interessierte CDH-Mitglieder auf der CDH-Internetseite

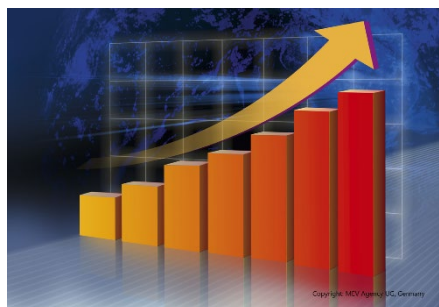
<https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/mobilitaet/>

nach Anmeldung mit Benutzername und Passwort, rechts unter „**Mehr Informationen und Downloads für CDH-Mitglieder**“ in der PDF-Datei „**Hier geht es zur Registrierung für die Nutzung des CDH-Abkommens mit der Löhr-Gruppe für Audi und VW**“. Benutzername und Passwort nennt Ihnen Ihr CDH-Wirtschaftsverband oder die CDH. Diese Datei enthält auch eine Anleitung zur Registrierung und Angebotseinholung.

Nach anklicken des dortigen Links auf die Löhr-Internetseite werden Sie automatisch zur Benutzeranmeldung weitergeleitet. Nach Ihrer Registrierung erhalten Sie zeitnah per E-Mail Ihre Freischaltung für die Nutzung des Löhr-Internetportals für Großkunden, auf dem Sie auf Angebote zugreifen und über das Sie sich individuelle Angebote machen lassen können.

## ifo Geschäftsklimaindex steigt im Juni erneut deutlich

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft hat sich erneut deutlich verbessert. Der ifo Geschäftsklimaindex ist im Juni auf 101,8 Punkte gestiegen, nach 99,2 Punkten im Mai. Die Unternehmen bewerteten ihre aktuelle Geschäftslage erheblich besser. Auch der Optimismus mit Blick auf das zweite Halbjahr nahm zu. Die deutsche Wirtschaft schüttelt die Coronakrise ab.



Im **Verarbeitenden Gewerbe** ist der Index gestiegen und erreichte den höchsten Wert seit April 2018. Die Unternehmen waren deutlich zufriedener mit den laufenden Geschäften. Die Erwartungen fielen etwas weniger optimistisch aus. Unter der generell sehr guten Entwicklung in den Industriebranchen ragen insbesondere der Maschinenbau und die Elektroindustrie heraus. Sorgen bereiten vielen Unternehmen die zunehmenden Engpässe bei Vorprodukten.

Im **Dienstleistungssektor** machte der Geschäftsklimaindex einen deutlichen Sprung nach oben. Die Indikatoren zu Lage und Erwartungen legten merklich zu. Vor allem die Logistikbranche und die IT-Dienstleister berichteten von sehr gut laufenden Geschäften. Die Dienstleister rechnen mit markant steigenden Umsätzen, auch im krisengeplagten Gastgewerbe.

Im **Handel** führten die Öffnungen zu einer deutlichen Verbesserung des Geschäftsklimas. Dies war auf merklich besser laufende Geschäfte zurückzuführen. Auch die Erwartungen fielen optimistischer aus. Insbesondere im Einzelhandel war die Entwicklung steil nach oben gerichtet. Der Index zur aktuellen Lage legte so stark zu wie noch nie zuvor.

Im **Bauhauptgewerbe** ist der Index leicht gestiegen. Die Urteile zur aktuellen Lage blieben nahezu unverändert. Die Erwartungen legten zu, blieben aber pessimistisch. Materialknappheit ist weiterhin ein sehr großes Problem.

München, 24. Juni 2021

Clemens Fuest, Präsident des ifo Instituts

ifo Geschäftsklima Deutschland nach Wirtschaftsbereichen (Salden, saisonbereinigt)

Monat/Jahr	06/20	07/20	08/20	09/20	10/20	11/20	12/20	01/21	02/21	03/21	04/21	05/21	06/21
Deutschland	-12,4	-3,3	1,0	2,9	2,3	-0,5	2,3	-2,4	2,5	11,3	11,4	16,9	22,5
Verarbeitendes Gewerbe	-24,0	-13,3	-6,7	-1,1	1,2	4,4	9,7	9,3	16,4	24,0	25,4	25,7	28,5
Dienstleistungssektor	-6,6	1,8	7,4	6,6	4,0	-2,6	0,0	-4,2	-2,2	6,6	3,7	13,7	22,4
Handel	-14,6	-5,3	-5,0	0,1	-0,1	-3,8	0,5	-17,0	-14,6	-1,4	-0,4	8,5	17,8
Bauhauptgewerbe	-6,5	-2,0	-0,4	3,3	-0,4	-1,0	-0,9	-5,1	-3,2	2,5	0,7	3,0	4,2

Quelle: ifo Konjunkturumfragen.

© ifo Institut

### **Baubranche kommt gut durch die Krise – Wachstumsraten flachen jedoch ab**

Nach einer achtjährigen Wachstumsphase wird die deutsche Hochbaubranche 2021 preisbereinigt eine Pause einlegen, bevor das Wachstum 2022 (+1,4 %) und 2023 (+1,5 %) wieder in Gang kommt.

Die hohen Wachstumsraten der vergangenen Jahre, die seit 2016 zwischen 2,5 Prozent und 4,5 Prozent lagen, werden dabei jedoch noch nicht erreicht. Hauptgründe für die Entschleunigung des Wachstums nach Corona sind sinkende Mietrenditen, Kapazitätsengpässe, knapper werdendes Bauland und in der Folge steigende Baukosten. „Die Vergangenheit zeigt, dass sich der Hochbau nach Wirtschaftskrisen zügig erholen kann“, erläuterte Björn Reineke, Partner der Strategieberatung EY - Parthenon. Die Branche folgt der Entwicklung der Gesamtwirtschaft jedoch leicht zeitversetzt. Daher rechnet man für das laufende Jahr nur mit einem minimalen Netto-Wachstum von 0,1 Prozent, bevor der Bau sich wieder erholt.

### **Wohnungsbau, öffentlicher Bau und Renovierungen treiben Wachstum voran**

Wie in den vergangenen Jahren war der private Wohnungsbau auch 2020 wieder ein wichtiger Treiber für die Baubranche. Viele Ein- und Zweifamilienhausbesitzer nutzten das Corona-Jahr für Renovierungen (plus 2,5 %) und auch der Neubau stieg weiter an (plus 1,5 %). Im Zeitraum 2020-2023 erwartet EY-Parthenon jedoch nur noch ein durchschnittliches Wachstum von einem Prozent pro Jahr. Damit setzt sich die langsame Abschwächung des Wachstumstrends aus den vergangenen Jahren weiter fort.

Der gewerbliche Wohnungsneubau legte 2020 sogar um 3,0 Prozent zu. Neben dem nach wie vor erheblichen Wohnungsdefizit hat die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum in Ballungszentren ebenso wie die deutlich gestiegene Nachfrage nach Wohnraum im regionalen Umfeld von Großstädten trotz COVID-19 zu weiterem Wachstum geführt. Für die Jahre 2020 bis 2023 prognostizieren die Fachleute nun ein durchschnittliches Wachstum von 1,7 Prozent pro Jahr



Im öffentlichen Bau wurden die Bauvorhaben, die vielfach bereits vor dem Einsetzen der COVID-Pandemie projektiert waren, zumeist wie geplant durchgeführt. Dadurch war die öffentliche Hand mit einem Wachstum von 4,9 Prozent prozentual das am stärksten steigende Segment im Hochbau des vergangenen Jahres.

Einen relativ starken Rückgang verzeichnete allerdings der Wirtschaftsbau: Sowohl beim Neubau (minus 3,5 %) als auch bei der Renovierung (minus 2,5 %) wurde das Vorjahresniveau klar verfehlt. Während

der Großteil der Segmente wie Einzelhandel, Hotellerie oder Gaststättengewerbe stark von den pandemiebedingten Lockdowns betroffen war, haben nur sehr wenige, wie etwa die Logistik, von der aktuellen Situation profitiert. Entsprechend wenig wurde in Neubauten oder Renovierungen investiert.

Insgesamt schrumpfte der Nicht-Wohnungsbau 2020 um 1,5 Prozent. Dennoch rechnet das Team von EY-Parthenon im Zeitraum 2020-2023 auch für den Nicht-Wohnungsbau mit einer leichten Volumenzunahme von 0,6 Prozent pro Jahr.

In den Vorjahren wurde das Wachstum gleichermaßen von Neubau und Renovierung getrieben. Durch die sinkende Dynamik im Neubau und den vorhandenen Sanierungsbedarf verschiebt sich das Verhältnis: „Wir sehen eine leichte Verlagerung von Neubauvorhaben zu Renovierungen“, beschreibt EY-Parthenon Partner Johannes Zuberer diesen Trend. Für das Renovierungssegment erwarte man in den nächsten drei Jahren eine durchschnittliche jährliche Steigerung von 1,2 Prozent, während der Hochbaumarkt insgesamt von 2021 bis 2023 nur um jährlich ein Prozent wachse.

### **Bau- und Kaufpreissteigerung weiter über Inflation – Sparmotiv Wohneigentum**

Die Baupreise aller Segmente steigen bereits seit 2014 zum Teil deutlich stärker als die allgemeinen



Verbraucherpreise. „Wir rechnen auch in den nächsten Jahren mit überdurchschnittlichen Preissteigerungen im Baugewerbe“, sagte Axel Schäfer, einer der für den Bausektor zuständigen EY-Parthenon-Partner. Angesichts der unverändert hohen Kapazitätsauslastung und des hohen Auftragsbestands bei den Bauunternehmen seien Preissteigerungen auch in Zukunft zu erwarten. „Die hohen Preissteigerungsraten der vergangenen Jahre werden jedoch wahrscheinlich nicht mehr erreicht

werden“, ergänzte Schäfer. Bereits im Corona-Jahr 2020 fielen die Preissteigerungen mit 1,7 Prozent spürbar geringer aus als im Vorjahr (über 3 %).

Auch die Neuvertragsmieten stiegen trotz der Pandemie, da die Neubauten den steigenden Wohnraumbedarf insbesondere in den Ballungszentren weiterhin nicht decken. Die Kaufpreise stiegen allerdings noch deutlicher: Angetrieben durch die niedrigen Zinsen mussten Käufer für eine Eigentumswohnung in Deutschland im Jahr 2020 über zehn Prozent höhere Quadratmeterpreise bezahlen als im Vorjahr.

Im Vergleich zu 2016 hat die Sparquote 2020 krisenbedingt mit 6,4 Prozentpunkten deutlich zugelegt. Insbesondere Renovierungen, die häufig aus eigenen Ersparnissen finanziert werden, konnten hiervon profitieren. Wohneigentum ist nach Altersvorsorge und Konsum das dritt wichtigste Sparmotiv der Deutschen – und das Sparmotiv, das im vergangenen Jahr mit 4,9 Prozent am deutlichsten zulegen konnte.

### **Weiterhin Kapazitätsengpässe, Digitalisierung als Ausweg**

Die Baubranche blickt weiterhin auf eine sehr hohe Auftragsreichweite von rund vier Monaten und Ende 2020 waren die Auftragsbestände vier Prozent höher als im Vorjahr. Allerdings sanken die Auftragseingänge insgesamt um 2,5 Prozent, was dem Rückgang im durch die Krise getroffenen Wirtschaftsbau

## HOCHBAUPROGNOSE

(minus 9,1 %) zuzuschreiben ist. Wohnungsbau (plus 4,7 %) und öffentlicher Bau (plus 1,1 %) haben trotz der starken letzten Jahre noch einmal zugelegt.

Den Auftragsüberhang versuchen Bauunternehmungen teilweise durch den Einsatz neuer Bautechniken zu verringern, die eine verstärkte Modularisierung und Industrialisierung in der Gebäudeerrichtung

erlauben. Produktivitätsgewinne ließen sich aber auch über die digital gestützte Optimierung von Prozessen realisieren, erläuterte EY-Parthenon-Partner Volkmar Schott: „Digitale Planungs- und Bauprozesse ermöglichen die effizientere Zusammenarbeit zwischen den Gewerken. Damit kann die Baubranche zusätzliche Prozesssicherheit erreichen, die Bauzeit teilweise deutlich verkürzen und die Produktivität steigern.“

Strategieberatung EY - Parthenon, Düsseldorf

### Das wichtigste in Kürze:

- Im Corona-Jahr 2020 konnte die deutsche Hochbaubranche preisbereinigt noch um 1,1 % wachsen – Stagnation im laufenden Jahr erwartet
- Schon für 2022/23 prognostiziert die Strategieberatung EY-Parthenon weiteres Volumenwachstum
- Baupreise werden auch in Zukunft schneller steigen als die Inflationsrate
- Der Anteil der Renovierungen steigt im Vergleich zu Neubauvorhaben

Die EY Hochbauprognoze 2021 steht kostenlos zum Herunterladen auf der Internetseite [https://www.ey.com/de de/news/2021/06/ey-parthenon-hochbauprognoze-2021](https://www.ey.com/de_de/news/2021/06/ey-parthenon-hochbauprognoze-2021) zur Verfügung.

## HANDELSVERTRETERRECHT

### Kündigung von Einzelbestimmungen – ein probates Mittel?

Immer wieder kommt es vor, dass der Unternehmer um etwa eine Änderung des Provisionssatzes, des Kundenkreises oder auch der Bezirksgrenzen gegenüber dem Handelsvertreter durchzusetzen, die betreffenden Regelungen eines bestehenden Handelsvertretervertrages isoliert kündigt.

Ein derartiges Verhalten stellt jedoch einen einseitigen Eingriff in den Inhalt des fortbestehenden Vertragsverhältnisses dar und ist daher mit dem Grundsatz der Vertragsautonomie grundsätzlich nicht vereinbar. Denn immerhin stellt der Inhalt des ehemals im gegenseitigen Einvernehmen abgeschlossenen Vertrages, die Grundlage des gemeinsamen Handelns dar, dessen Rechte und Pflichten, der Maßstab für den damaligen Entschluss beider Vertragsparteien war, das Vertragsverhältnis einzugehen. Die Rechtsprechung stellt aus diesem Grunde für die Feststellung der Unzulässigkeit einer Teilkündigung

darauf ab, ob durch die Teilkündigung ein einheitliches Vertragsverhältnis inhaltlich verändert wird. Wird mit einer Teilkündigung der Kundenkreis, der Vertretungsbezirk oder auch die Provisionsvereinbarung einseitig abgeändert, wird eine unzulässige inhaltliche Veränderung eines einheitlichen Vertragsverhältnisses von der Rechtsprechung angenommen. Eine Teilkündigung der oben genannten Punkte ist damit grundsätzlich unzulässig.

Ein Teil eines Handelsvertretervertrages kann allerdings dann isoliert gekündigt werden, wenn dieser Teil eine eigenständige vertragliche Beziehung enthält und deshalb nicht ein einheitliches Vertragsverhältnis verändert wird. Die Rechtsprechung hat mit dieser Begründung die Kündigung eines Zusatzvertrages zum Handelsvertretervertrag als zulässig angesehen, mit dem der Handelsvertreter gleichzeitig auch als Bezirksleiter mit anderer Aufgabenstellung für das vertretene Unternehmen tätig war. Überwiegend richtet sich der einseitige Änderungswunsch des vertretenen Unternehmens jedoch gerade nicht auf derartige eigenständige Zusatzvereinbarungen, sondern gerade auf die Bestimmungen, die nach den oben aufgezeigten Grundsätzen ein einheitliches Vertragsverhältnis ausmachen.

### **Einseitige Änderungsbefugnis**

Verwunderlich ist daher nicht, dass sich die Unternehmenseite häufig in den betreffenden vertraglichen Regelungen das Recht einräumt, vertraglich vereinbarte Leistungen einseitig zu ändern. Zu denken ist hier etwa an ein Änderungsrecht hinsichtlich der Bezirksgrenzen, des Kundenkreises oder auch der Provisionshöhe. Die Rechtsprechung stellt an die Wirksamkeit derartiger Klauseln allerdings sehr hohe Anforderungen. Diese sind nämlich nur dann wirksam, wenn sie schwerwiegende Änderungsgründe nennen und in ihren Voraussetzungen und Folgen erkennbar die Interessen des Vertragspartners angemessen berücksichtigen.



Die geforderte angemessene Berücksichtigung der Interessen des anderen Vertragspartners setzt regelmäßig voraus, dass sowohl eine ausreichende Ankündigungsfrist als auch ein Ausgleich für den Verlust des Leistungsrechtes vorgesehen wird. Werden diese Gesichtspunkte bei einer vertraglichen Regelung zur Änderungsbefugnis des Unternehmers nicht berücksichtigt, ist die betreffende Vertragsklausel unwirksam.

### **Teilkündigungsklausel**

In die gleiche Richtung zielen sogenannte Teilkündigungsklauseln. Unter Teilkündigung versteht man die einseitige Aufhebung oder Änderung von Vertragsbedingungen gegen den Willen des Vertragspartners unter Aufrechterhaltung der übrigen Vertragsbestimmungen. Auch bei der Überprüfung derartiger Klauseln wird von der Rechtsprechung immer wieder betont, dass diese nur dann wirksam sein können, wenn sie schwerwiegende Gründe für die Änderung nennen und die Interessen des Vertriebspartners erkennbar in angemessener Form berücksichtigen, insbesondere ihm einen angemessenen Ausgleich einräumen. Selbst wenn die Rechtsbeziehungen der Parteien durch mehrere

## HANDELSVERTRETERRECHT

äußerlich getrennte, inhaltlich aber zusammengehörige, aufeinander bezogene und sich ergänzende Verträge gestaltet sind, hilft eine Teilkündigung nicht, da die Rechtsprechung auf das Gesamtbild der Vertragsbeziehungen mit dem sie prägenden Teilbereichen abstellt. Hieraus wird deutlich, dass es aus Sicht des Unternehmers auch keine Lösung darstellt, die änderungsrelevanten Bestimmungen künstlich in einem separaten Vertrag neben dem eigentlichen Vertriebsvertrag zu regeln.

### Änderungskündigung

Damit bleibt dem Unternehmer bei nicht möglicher Einigung der Vertragsparteien nur der Weg den gesamten Vertrag zu kündigen verbunden mit einem modifizierten neuen Vertragsangebot. Diese



sogenannte Änderungskündigung ist damit rechtlich der einzige Weg, die Bestimmungen einseitig zu ändern, die das Gesamtbild der Vertragsbeziehungen ausmachen. Allerdings muss für die Inkraftsetzung der geänderten Vertragsbedingungen der Vertragspartner dem mit der Änderungskündigung angebotenen neuen Vertrag auch erst einmal zustimmen. Darüber hinaus bewirkt die Änderungskündigung auch, dass der bislang bestehende Vertrag

insgesamt beendet wird und damit grundsätzlich auch ein Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB bei Vorliegen der weiteren Voraussetzungen entsteht. Gerade davor scheut sich jedoch der Unternehmer, denn über die oben aufgezeigten Wege einer einseitigen Änderungsbefugnis oder einer Teilkündigung bleibt der Vertrag im Übrigen bestehen und wird damit nicht beendet.

Abschließend bleibt festzustellen, dass sowohl die Unternehmenseite als auch der Handelsvertreter gut beraten sind, sich über Änderungen hinsichtlich der wesentlichen Vertragsbestimmungen im Vorhinein einig zu werden. Dies schließt mit Sicherheit ein, dass sich der Unternehmer bei einschränkenden Vertragsänderungen zuvor überlegt, wie ein angemessener Ausgleich für eine solche Vertragsänderung aussehen kann. Hier kann durchaus auch einmal über eine Provisionssatzerhöhung für die verbleibenden Kunden nachgedacht werden, wenn der Unternehmer in Zukunft bestimmte Kunden direkt bedienen will. Ansonsten können Streitigkeiten über die veränderten Verhältnisse dazu führen, dass die weitere Zusammenarbeit zwischen vertretenem Unternehmen und Handelsvertreter unnötig belastet und schließlich das Vertragsverhältnis von der einen oder anderen Vertragspartei beendet wird, was oftmals nicht dem eigentlichen Willen der Vertragsparteien entspricht.

#### Das Wichtigste in Kürze:

- Eine Teilkündigung ist unzulässig, wenn durch sie ein einheitliches Vertragsverhältnis inhaltlich verändert wird.
- Teilkündigungsklauseln sind nur dann wirksam, wenn sie schwerwiegende Gründe für die Änderung nennen und die Interessen des Vertriebspartners erkennbar in angemessener Form berücksichtigen.
- Eine Änderungskündigung ist rechtlich der einzige Weg, Bestimmungen einseitig zu ändern, die das Gesamtbild der Vertragsbeziehungen ausmachen.



## Unterschiede bei den Kündigungsfristen

Handelsvertreterverträge können auf unterschiedliche Weise und aus unterschiedlichen Gründen enden. So können die Verträge etwa durch Zeitablauf, durch vertragliche Aufhebung, durch ordentliche Kündigung oder auch durch außerordentliche, fristlose Kündigung aus wichtigem Grund enden.

Am häufigsten erfolgt die Vertragsbeendigung durch eine ordentliche Kündigung eines unbefristeten Vertrages. Jede Partei kann einen auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Handelsvertretervertrag jederzeit unter Einhaltung der ordentlichen Kündigungsfrist beenden. Die Kündigungsfrist ergibt sich dabei entweder aus dem zugrundeliegenden Vertrag oder – mangels vertraglicher Abrede - aus dem Gesetz.

### Vertragliche Kündigungsfristen

Handelsvertreter und vertretenes Unternehmen können die ordentliche Kündigungsfrist innerhalb bestimmter Grenzen selbst vertraglich bestimmen. Die Parteien müssen dabei die gesetzlichen Mindestkündigungsfristen (dazu sogleich) beachten. Längere als die gesetzlichen Kündigungsfristen dürfen stets vereinbart werden, jedoch mit der Maßgabe, dass die Kündigungsfrist für den Handelsvertreter nicht länger sein darf als für das vertretene Unternehmen. Dies gilt aufgrund der europäischen Handelsvertreterrichtlinie, die das Handelsvertreterrecht EU-weit angeglichen hat, in allen EU-Staaten.

### Richtlinie und Kündigungsfristen

Die Richtlinie schreibt den Mitgliedstaaten nicht abschließend vor, welche gesetzlichen Kündigungsfristen gelten sollen, sondern gibt lediglich einen Rahmen vor.

Artikel 15 der Richtlinie schreibt zunächst einmal verbindlich vor, dass die Kündigungsfrist für das erste Vertragsjahr einen Monat, für das angefangene zweite Vertragsjahr zwei Monate, für das angefangene dritte und die folgenden Vertragsjahre drei Monate betragen muss. Kürzere Fristen verbietet das europäische Recht. Die Richtlinie stellt es den Mitgliedstaaten aber anheim, zusätzlich zu regeln, dass die Kündigungsfrist für das vierte Vertragsjahr vier Monate, für das fünfte Vertragsjahr fünf Monate und das sechste und die folgenden Vertragsjahre sechs Monate betragen soll. In diesem Fall darf, muss aber nicht, bestimmt werden, dass die Parteien kürzere Fristen nicht vereinbaren dürfen.

### Gesetzliche Kündigungsfristen

Haben die Parteien eines Handelsvertretervertrages keine Kündigungsfristen vereinbart, gelten also die gesetzlichen Fristen. Im deutschen Recht ist hier der § 89 HGB maßgeblich. Nach § 89 Absatz 1 HGB kann ein auf unbestimmte Zeit eingegangenes Vertragsverhältnis im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und im dritten bis fünften Jahr

## HANDELSVERTRETERRECHT IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden.

Alle anderen europäischen Länder können mit der Regelung der jeweils geltenden Kündigungsfristen in



zwei Blöcke aufgeteilt werden. Auf der einen Seite stehen die Länder, die regeln, dass die Kündigungsfrist im ersten Vertragsjahr einen Monat beträgt und sich je angefangenes Vertragsjahr um einen Monat verlängert, jedoch nicht länger als drei Monate beträgt. Dies betrifft Bulgarien, Estland, Frankreich, Irland, Malta, Polen, Portugal, Slowakei, Tschechien, Ungarn sowie das ehemalige EU-Land Großbritannien. Damit haben diese Länder die verbindlichen Mindestkündigungsfristen der Richtlinie unverändert übernommen.

Auf der anderen Seite stehen diejenigen Staaten, die in ihren Handelsvertretergesetzen regeln, dass die Kündigungsfrist im ersten Vertragsjahr einen Monat beträgt und sich je angefangenes weiteres Vertragsjahr um einen Monat verlängert bis eine maximale Frist von sechs Monaten erreicht ist. Hierzu gehören die Länder Belgien, Dänemark, Finnland, Griechenland, Italien, Kroatien, Luxemburg, Österreich, Rumänien, Schweden, Slowenien, Spanien, Zypern und der EWR-Partner Norwegen.

Das Beispiel der unterschiedlichen Kündigungsfristen verdeutlicht erneut, dass das „europäische Handelsvertreterrecht“ zwar harmonisiert wurde, jedoch den Mitgliedstaaten einen Spielraum lässt, den diese auch genutzt haben.

Handelsvertreter, denen der Handelsvertretervertrag gekündigt wird, sollten sich stets an ihren CDH-Landesverband wenden und die Kündigung auf ihre Wirksamkeit überprüfen lassen, unabhängig davon, welches Recht anwendbar ist. Die CDH steht ihren Mitgliedern in jedem Fall mit Rat und Tat zur Seite.

### Das Wichtigste in Kürze:

- Die Parteien eines Handelsvertretervertrages können die ordentliche Kündigungsfrist in gewissen Grenzen frei vereinbaren.
- Haben die Parteien keine Kündigungsfristen vereinbart, gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen.
- Die Handelsvertreterrichtlinie schreibt den EU-Staaten zwar gesetzliche Mindestkündigungsfristen vor, gibt diesen aber darüber hinaus einen Gestaltungsspielraum.

## Rechnungsmängel reklamieren – Strafsteuer vermeiden!

Denn Rechnungsmängel gefährden den Vorsteuerabzug. Unternehmen mussten als Leistungs- und Rechnungsempfänger schon immer überprüfen, ob der Umsatzsteuerbetrag gesondert zum Netto- oder Bruttorechnungsbetrag aufgeführt und zutreffend bezeichnet wurde, um ihr Recht auf Vorsteuerabzug wahrnehmen zu können.

Mit aktuellen Änderungen des Umsatzsteuer – Anwendungserlasses (UStAE) der Finanzbehörden wurden die Anforderungen an Rechnungen im Gefolge zwischenzeitlicher Finanzrechtsprechung erhöht. So entfällt die Berechtigung zum Vorsteuerabzug grundsätzlich auch bei anderen unrichtigen Angaben auf der Rechnung. Zwar lassen die Finanzbehörden bei Rechenfehlern, unrichtigen Angaben des Nettobetrag, des Steuersatzes oder des Steuerbetrages Ausnahmen zu und ein zu niedrig ausgewiesener Umsatzsteuerbetrag darf in der Umsatzsteuervoranmeldung abgezogen werden.

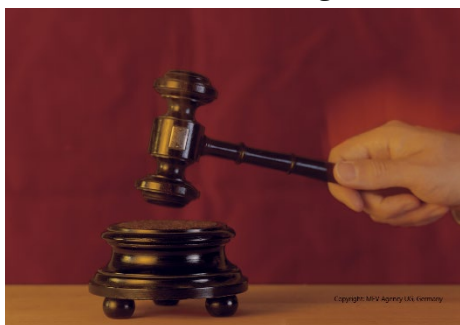
### Nicht selbst ergänzen

Eigenhändige Ergänzungen fehlender Pflichtbestandteile auf eingehenden Rechnungen, z. B. eine fehlende Steuernummer oder ein fehlender Leistungszeitraum, werden von den Finanzämtern aber nicht akzeptiert. Auch dann nicht, wenn sogar ein schriftliches Einverständnis dazu vom Aussteller der Rechnung vorliegt. Das liegt daran, dass Rechnungen als Urkunden angesehen bzw. mit diesen gleichgesetzt werden.

Es ist deshalb Unternehmen als Rechnungsempfängern dringend zu empfehlen, fehlerhafte oder mangelhafte Rechnungen zu reklamieren und vom Rechnungsaussteller eine korrekte Rechnung zu verlangen.

### Strafsteuer droht

Aber auch für Rechnungsaussteller können Fehler teuer werden. Rechnungsaussteller, die einen zu hohen Umsatzsteuerbetrag ausweisen, schulden dem Finanzamt auch den überhöhten Steuerbetrag als sogenannte Strafsteuer. Das gilt auch dann, wenn die Rechnung nicht alle für das Recht auf Vorsteuerabzug durch den Rechnungsempfänger notwendigen Pflichtangaben enthält. Es reicht, wenn auf der Rechnung der Aussteller, der Empfänger, eine Leistungsbeschreibung, das Entgelt und die gesondert ausgewiesene Umsatzsteuer aufgeführt sind, weil dann die Gefahr eines Vorsteuerabzugs durch den Empfänger besteht.



Richtig teuer wird es aber bei unberechtigt ausgewiesenen Umsatzsteuerbeträgen, denn auch diese schuldet der Rechnungsaussteller dem Finanzamt als Strafsteuer in voller Höhe. Dieser Fall liegt bei der Ausstellung sogenannter Gefälligkeitsrechnungen ebenso vor, wie bei falscher Leistungsbeschreibung mit der andere, als die tatsächlich erbrachten Leistungen, abgerechnet werden. Natürlich schuldet der Leistungserbringer und Rechnungsaussteller dann zusätzlich auch die Umsatzsteuer für die tatsächlich erbrachte Leistung.

# In Zeiten von Corona als Unternehmer auf der sicheren Seite sein

Die CDH bietet ihren Mitgliedern eine **Systemlösung** an, mit der das Unternehmen wirklich sicher ist, wenn der Chef für längere Zeit ausfallen sollte.



Haben Sie gewusst, dass fast jeder 2. Unternehmer im Falle eines unerwarteten Ausfalls durch Krankheit oder Unfall durch einen vom Gericht bestellten, fremden Betreuer in allen seinen geschäftlichen und privaten Angelegenheiten vertreten wird, wenn keine rechtssicheren Vollmachten vorliegen?

Vermeiden Sie solch eine existenzgefährdende Situation und sorgen Sie vor! Sie benötigen hierfür nur wenige rechtssichere Dokumente:

- Unternehmer General- und Vorsorgevollmacht für alle betrieblichen und privaten Belange
- Handlungsvollmacht und Bankvollmachten für Ihre Vertreter
- Gesellschafter Stimmrechts- und Vertretungsvollmachten
- Stellvertreterregelungen mit Aufgabenprofil

Ihr **individuelles Notfallkonzept** wird in 3 Stunden erstellt! Das bedeutet Sicherheit für Unternehmen und Familie!



Das verspricht die secufox-Systemlösung. Mit Ihnen zusammen wird sehr strukturiert und zeitschonend ein auf Ihr Unternehmen, Ihre persönliche Situation zugeschnittenes Notfallkonzept erarbeitet, damit Unternehmen und Familie bei Ihrem plötzlichen Ausfall umfassend abgesichert sind. So sichern Sie den Fortbestand Ihres Unternehmens, die Arbeitsplätze, Ihr Vermögen.

Sichern und planen Sie Ihre Zukunft mit dem CDH-Notfallkonzept und buchen Sie Ihr kostenfreies Expertengespräch: secufox Expertentelefon: +49 8031 1879 30, Roland Bauer | Jürgen Carstens

# Außerordentliche Kündigung wegen Verlust des Vertriebsrechtes

Ein zur außerordentlichen Kündigung berechtigender wichtiger Grund ist anzunehmen, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der Interessen beider Vertragsteile die Fortsetzung des Handelsvertretervertrags bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist, nicht zuzumuten ist. Der wichtige Grund kann dabei, auch wenn der Prinzipal den Handelsvertretervertrag kündigt, aus der Sphäre des Prinzipals stammen. Selbst wenn ein wichtiger Kündigungsgrund anzuerkennen ist, kann der Prinzipal jedoch nach Treu und Glauben ausnahmsweise

zur Einhaltung einer angemessenen Übergangsfrist, die nicht der ordentlichen Kündigungsfrist entsprechen muss, verpflichtet sein. Der Verlust des eigenen Vertriebsrechtes des Prinzipals aufgrund einer unternehmerischen Entscheidung seiner Konzernmutter, die bislang vertriebene Marke zu verkaufen, kann einen derartigen wichtigen Kündigungsgrund darstellen – so die Richter des 7. Senates des OLG München mit Beschluss vom 26. Oktober 2020, der den Prinzipal zur außerordentlichen Kündigung gegenüber dem Handelsvertreter berechtigt.

Mehr erfahren Interessierte in der Infothek Recht auf der Seite [www.cdh.de](http://www.cdh.de). Der Beschluss ist für eine Veröffentlichung vorgesehen bzw. wurde bereits in der Rechtsprechungssammlung HVR veröffentlicht, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.