

Handelsvertreterrecht in Kolumbien
(Stand: 2015)

Alexander von Bila
vonbila@vonbilaw.com

1. Handelsvertreter

Der Handelsvertretervertrag ist in Art. 1317 bis 1331 des Handelsgesetzbuches (Código de Comercio, im folgenden "CCo" genannt) geregelt.

2. Abgrenzung des Handelsvertreters von anderen Arten von Vermittlern

Die in Art. 1317 CCo gegebene Definition des Handelsvertreters lautet:

„Durch den Handelsvertretervertrag übernimmt es ein Kaufmann, selbständig und dauerhaft als Vertreter oder Handelsvertreter eines nationalen oder ausländischen Unternehmers oder als Hersteller oder Distributor eines oder mehrerer seiner Produkte Geschäftsabschlüsse in einem zuvor bestimmten Geschäftszweig und Teil des Landes zu befördern oder daran zu partizipieren.“

Eine Abgrenzung zum Eigenhändler oder Vertragshändler (*contrato de suministro o de distribución*) ist nur im Einzelfall möglich. Die Abgrenzungskriterien sind in der Rechtsprechung und Literatur sehr umstritten, können aber grundsätzlich wie folgt zusammengefasst werden:

Der Handelsvertreter

- ist unabhängig, also kein Angestellter des Unternehmers,
- ist regelmäßig für den Unternehmer tätig,
- wirbt für das Produkt und macht dieses dadurch bekannt,
- arbeitet in einem bestimmten Bereich und Gebiet,
- ist als Vertreter oder Hersteller oder Vertreiber für einen Unternehmer tätig,
- hat Vertretungsvollmacht,
- kauft und verkauft nicht auf eigenes Risiko,
- unterhält eine enge Vertrauensbeziehung zum Unternehmer.

Die damit umschriebene unabhängige Stellung des Handelsvertreters schliesst allerdings eine Bindung an Weisungen sowie Informationspflichten gegenüber dem Unternehmer nicht aus (Art. 1321 CCo).

3. Exklusivität

Sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben, gilt die Handelsvertretung als exklusiv. Dies bedeutet zum einen, dass der Unternehmer sich auf dem Vertragsgebiet keiner konkurrierenden Händler bedienen darf (Art. 1318 CCo.) und zum anderen, dass der Handelsvertreter auf dem fraglichen Gebiet keine Konkurrenzprodukte vertreiben darf (Art. 1319 CCo.). Seit dem Gesetz Nr. 256 aus 1996 sind Exklusivitätsklauseln nur erlaubt, solange sie keine Monopolstellungen schaffen oder den Zugang von Wettbewerbern zum Markt beschränken. Vereinzelt wird sogar die Meinung vertreten, dass Exklusivitätsklauseln allgemein verboten sind. Vor dem Inkrafttreten des Gesetzes Nr. 256 aus 1996 waren Exklusivitätsklauseln generell erlaubt, jedoch nur für eine Höchstdauer von zehn Jahren.

4. Vertragsabschluss und Registereintragung

Der Handelsvertretervertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden und muss ins Handelsregister eingetragen werden, das von der örtlich zuständigen Handelskammer geführt wird (Art. 29 und 1320 CCo.). Aber auch ohne Registereintragung ist der Vertrag zwischen den Parteien bindend. Der Handelsvertretervertrag soll Regelungen zu Art und Umfang der Vertretungsmacht des Handelsvertreters, Branche, Vertragslaufzeit, und Vertriebsgebiet enthalten. Fehlt es an solchen Regelungen, können sich Dritte auf den gesetzten Anschein der Vertretungsmacht verlassen (Art. 1319, 847 CCo.).

5. Provision

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf eine Vergütung für alle von ihm vermittelten Geschäfte. Ist er exklusiv tätig, dann bezieht sich dieser Anspruch auf alle in diesem Vertragsgebiet abgeschlossenen Geschäfte des Unternehmers – also auch solche, die nicht auf die Vermittlung des Handelsvertreters zurückgehen (Art. 1322 CCo.). Soweit nichts anderes vereinbart ist, trägt der Handelsvertreter seine Kosten und Auslagen selbst (Art. 1323 CCo.).

Gesetzliche Regelungen über die Abrechnung des Vergütungsanspruchs gibt es nicht. Die örtlich zuständige Handelskammer kann auf Antrag eine Bescheinigung über die übliche Vergütung bei einer bestimmten Vermittlungstätigkeit erteilen. Auch die Fälligkeit des Vergütungsanspruchs ist nicht gesetzlich geregelt, so dass eine ausdrückliche vertragliche Regelung zu empfehlen ist.

Der Provisionsanspruch entfällt, wenn der vermittelte Vertrag nicht ausgeführt wird. Dagegen bleibt er bestehen, wenn das Scheitern des Vertrages dem Unternehmer zuzurechnen ist, z.B. weil er im Nachhinein abweichende Vereinbarungen mit dem Kunden trifft oder seine vertraglichen Verpflichtungen nicht einhält (Art. 1322 CCo.).

Der Provisionsanspruch in dem Fall, dass der Handelsvertreter seine Vermittlungsleistung erbracht hat, der vermittelte Geschäftsabschluss aber erst nach Vertragsbeendigung zustande kommt, ist gesetzlich nicht geregelt. Da diese Konstellation in der Praxis häufig vorkommt, empfiehlt sich eine vertragliche Regelung.

6. Vertragsbeendigung

Der Handelsvertretervertrag kann im beiderseitigen Einverständnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Sind Fristen für die einseitige Kündigung nicht vertraglich vereinbart, bestimmt der Richter die Kündigungsfrist nach dem Handelsbrauch. In die Bestimmung der angemessenen Frist fließt ein, wieviel Zeit der Handelsvertreter bzw. der Unternehmer voraussichtlich brauchen, um den weggefallenen Vertragspartner durch einen anderen zu ersetzen. Die Frist sollte jedoch nicht länger als sechs Monate betragen. Eine fristlose Kündigung führt dazu, dass die kündigende Partei für den restlichen Zeitraum bis zu einer erlaubten Kündigung eine Entschädigung leisten muss.

7. Ausgleichs- und Entschädigungsansprüche

Die einseitige Kündigung des Handelsvertretervertrages durch den Unternehmer löst einen Ausgleichsanspruch aus (sog. „cesantía comercial“, Art. 1324 CCo). Die Höhe des Ausgleichsanspruchs beträgt ein Zwölftel des Durchschnitts der Einnahmen des Handelsvertreters in den letzten drei Jahren vor der Kündigung des Vertrages.

Über den vorgenannten Ausgleichsanspruch hinaus steht dem Handelsvertreter nach Art. 1324 des kolumbianischen Handelsgesetzbuches eine Entschädigung zu, wenn er rechtswidrig gekündigt wurde oder aufgrund eines rechtswidrigen Verhaltens des Unternehmers selbst gekündigt hat. Die Höhe der angemessenen Entschädigung wird nach Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls vom Richter festgestellt, der zu diesem Zweck in der Regel Sachverständige hinzuzieht. Als Faustregel kann man davon ausgehen, dass die Entschädigung etwa dem Betrag der pauschalierten Schlusszahlung entspricht.

Als sachlich gerechtfertigte Gründe für eine Kündigung des Handelsvertretervertrages gelten insbesondere (Art. 1325 Nr. 1 CCo):

- eine schwerwiegende Verletzung vertraglicher oder gesetzlicher Verpflichtungen;
- eine schwerwiegende Verletzung der Interessen des Unternehmers;
- Konkurs oder Zahlungsunfähigkeit des Handelsvertreters;
- Liquidation des Unternehmens des Handelsvertreters bzw. Beendigung seiner Tätigkeit.

Kündigt der Handelsvertreter den Vertrag, kann er sich sinngemäss auf dieselben Gründe berufen wie der Unternehmer (Art. 1325 Nr. 2 CCo). Allerdings ist für diesen Fall kein besonderer gesetzlicher Ausgleichs- und Entschädigungsanspruch vorgesehen. In Betracht kommt allenfalls ein Schadenersatzanspruch nach allgemeinen Vorschriften.

Endet ein befristeter Handelsvertretervertrag durch schlichten Zeitablauf, so entfällt zwar der Entschädigungsanspruch, aber der Ausgleichsanspruch steht dem Handelsvertreter auch in diesem Fall zu. Ein Verzicht auf die gesetzlichen Ausgleichs- und Entschädigungsvorschriften ist vor Vertragsbeendigung nicht zulässig.

Sowohl der Ausgleichs- als auch der Entschädigungsanspruch nach Art. 1324 CCo. galten bis vor kurzem als zwingendes (also nicht abdingbares) Recht. Tatsächlich bestimmt auch Art. 1328 CCo. nach wie vor die Geltung kolumbianischen Rechts für alle Handelsvertreterverträge, die auf kolumbianischem Territorium ausgeführt werden, und erklärt anderslautende Regelungen für nicht geschrieben.

In einem Anhang zu dem inzwischen in Kraft getretenen Freihandelsabkommen zwischen Kolumbien und den USA ist allerdings geregelt, dass die Vertragsparteien innerhalb von sechs Monaten alle gesetzliche Vorschriften abändern müssen, die bei Beendigung eines Handelsvertretervertrages zwingend eine Ausgleichszahlung oder Entschädigung vorsehen oder von einer exklusiven Handelsvertretung ausgehen, soweit der geschlossene Vertrag nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt. Ende 2011 gelangte der Oberste Gerichtshof im Rahmen einer Rechtsprechungsänderung zu der Einschätzung, der Ausgleichsanspruch sei vertraglich abdingbar, sofern dies ausdrücklich und in eindeutigen Worten geschieht (Urteil vom 19. Oktober 2011, exp. 11001-3103-032-2011-00847-01). Mit dieser Rechtsprechungsänderung zur Auslegung des Art. 1324 CCo. hat sich die Verpflichtung zur Änderung des Handelsgesetzbuches im Hinblick auf den zwingenden Charakter des Ausgleichsanspruchs erübrigt. Für Altverträge hingegen gilt, dass die gesetzliche Verpflichtung zu einem Ausgleich und ggf. zu einer Entschädigung des Handelsvertreters unverändert fortbesteht.

Ob die in Art.1324 des Handelsgesetzbuches vorgesehene Entschädigung aus Anlass einer rechtswidrigen Kündigung des Handelsvertreters zwingenden Charakter hat oder nicht, ist umstritten. Offiziell ist sie trotz der entsprechenden Verpflichtung im Freihandelsabkommen mit den USA nicht abgeschafft worden, und die Rechtsmeinung ist verbreitet, dass der Entschädigungsanspruch eine öffentlich-rechtliche Schutzvorschrift darstelle und daher nicht abdingbar sei. Ebenso ist Art. 1318 des Handelsgesetzbuches bisher nicht abgeschafft worden, wonach es ohne gegenteilige schriftliche Vereinbarung zwischen Handelsvertreter und Unternehmer rechtswidrig ist, für dasselbe Vertriebsgebiet und/oder denselben Produktzweig mehrere Handelsvertreter zu bestellen.