KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 23.07.1996
KOM(96) 364 endg.

BERICHT ÜBER DIE ANWENDUNG VON ARTIKEL 17 DER RICHTLINIE DES RATES ZUR KOORDINIERUNG DER RECHTSVORSCHRIFTEN DER MITGLIEDSTAATEN BETREFFEND DIE SELBSTÄNDIGEN HANDELSVERTRETER (86/653/EWG)

(Von der Kommission vorgelegt)

BERICHT ÜBER DIE ANWENDUNG VON ARTIKEL 17 DER RICHTLINIE DES RATES ZUR KOORDINIERUNG DER RECHTSVORSCHRIFTEN DER MITGLIEDSTAATEN BETREFFEND DIE SELBSTÄNDIGEN HANDELSVERTRETER (86/653/EWG)

Dieser Bericht wird nach Artikel 17 Absatz 6 der Richtlinie des Rates über die Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG)[1] vorgelegt. Nach Artikel 17 der Richtlinie treffen die Mitgliedstaaten die erforderlichen Maßnahmen dafür, daß der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz hat.

Artikel 17 stellt einen Kompromiß zwischen den Mitgliedstaaten dar. Daher wurde vereinbart, daß die Mitgliedstaaten die Wahl zwischen dem Schadensersatzsystem und dem Ausgleichssystem haben sollten und daß die Kommission dem Rat einen Bericht über die praktischen Folgen der verschiedenen Lösungen vorlegen würde.

Dieser Bericht wurde aufgrund der Antworten auf einen Fragebogen erstellt, der unter anderem die Handelsvertreter- und Unternehmervertretungsorganisationen, die Handelskammern und die Industrieverbände sowie alle auf das Vertretungsvertragsrecht spezialisierte Rechtsanwälte gerichtet wurde. Ebenso wurden die Behörden der Mitgliedstaaten aufgefordert, ihre Ansichten und Erfahrungen mitzuteilen.

DIE BEIDEN SYSTEME

1. Das Ausgleichssystem

Im Rahmen des Ausgleichssystems hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen Ausgleich, wenn und soweit er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden nach der Beendigung des Vertragsverhältnisses noch erhebliche Vorteile zieht. Die Zahlung eines solchen Ausgleichs muß unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen der Billigkeit entsprechen. Schließlich sieht die Richtlinie einen Höchstbetrag vor, der dem jährlichen Ausgleich entspricht, der aus dem Jahresdurchschnittsbetrag der Vergütungen, die der Handelsvertreter während der letzten fünf Jahre errechnet wird; ist der Vertrag vor weniger als fünf Jahren geschlossen worden, wird der Höchstbetrag nach dem Durchschnittsbetrag des entsprechenden Zeitraums ermittelt.

Der Ausgleich stellt die fortwährenden Vorteile dar, die der Unternehmer aus der Arbeit des Handelsvertreters zieht. Der Handelsvertreter erhält jedoch nur während der Dauer des Vertragsverhältnisses eine Provision, die den Wert des für den Unternehmer erwachsenen goodwill nicht typischerweise wiedergibt. Aus diesem Grund ist die

[1] ABl. L 382 vom 31.12.1986, S. 17

Zahlung eines goodwill-Ausgleichs kommerziell gerechtfertigt. Der Handelsvertreter hat Anspruch auf einen Ausgleich, wenn er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden erweitert hat. Wenn kein goodwill erwachsen ist oder wenn es sich um eine Gruppe von Abnehmern handelt, aus der das Unternehmen keine Vorteile ziehen kann, ist kein Ausgleich zahlbar. Daher sollte ein Unternehmer nicht gezwungen sein, einen unangemessen hohen Ausgleich zu bezahlen.

Das Ausgleichssystem wurde in Anlehnung an Artikel 89b des deutschen Handelsgesetzbuches gestaltet, der seit 1953 die Zahlung eines Ausgleichs vorschreibt, hinsichtlich dessen Berechnung eine umfassende Fallrechtssammlung entwickelt worden ist. Dieses Fallrecht und die Praxis müßten für die Gerichte anderer Mitgliedstaaten bei der Auslegung von Artikel 17 Absatz 2 der Richtlinie eine unschätzbare Hilfe bedeuten.

Erstens muß festgestellt werden, ob ein Handelsvertreter im Hinblick auf die Umstände, unter denen das Vertragsverhältnis beendet wurde, einen Anspruch auf Ausgleich hat. Ein Anspruch auf Ausgleich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses besteht, es sei denn einer der in Artikel 18 der Richtlinie genannten Umstände gelangt zur Anwendung. Es steht fest, daß der Ausgleich nach Beendigung eines befristeten Vertragsverhältnisses und - grundsätzlich - ein Ausgleich oder beschränkter Ausgleich bei Konkurs des Unternehmers zahlbar ist.

Zweitens müssen die Voraussetzungen nach Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe a erfüllt sein, wonach der Handelsvertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat. Hinsichtlich des Umfangs der Geschäftsverbindungen mit alten Kunden prüfen die deutschen Gerichte, ob die Erweiterung des Umfangs dergestalt ist, daß sie als der Werbung eines neuen Kunden wirtschaftlich gleichwertig angesehen werden kann. Hinsichtlich neuer Kunden ist die Hinzuwerbung eines einzigen neuen Kunden ausreichend. Jedoch sind neue Kunden außerhalb des Gebiets des Handelsvertreters, für das dieser keinen Anspruch auf Provision hat, ausgeschlossen, weil kein Provisionsverlust entstanden ist, für den dem Handelsvertreter Ausgleich gewährt werden muß. Der Handelsvertreter muß den neuen Kunden geworben haben, und in dieser Hinsicht ist die Vermittlung des Handelsvertreters wesentlich. Ein geringes Maß an Mitwirkung reicht aus, und es genügt, daß der Handelsvertreter lediglich zur Werbung des neuen Kunden beigetragen hat. Jedoch muß der Handelsvertreter eine aktive Rolle gespielt haben, und deshalb wird es nicht automatisch genügen, daß ein neuer Kunde in den räumlichen Anwendungsbereich einer Alleinvertretungsvereinbarung fällt.

Drittens muß der Unternehmer auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile ziehen. Dies wird vermutet, selbst wenn der Unternehmer sein Geschäft oder seine Kundenliste veräußert, vorausgesetzt es kann nachgewiesen werden, daß der Käufer die Stammkundschaft[2] in Anspruch nimmt. Fährt der Handelsvertreter fort, die Nachfrage derselben Kunden für

---

[2] Rechtssache 18 U 162/76 Oberlandesgericht Hamm vom 14.3.1977.

dieselben Produkten zu erfüllen, aber für einen anderen Unternehmer, so kann er keine Ausgleichszahlung beantragen[3]. Ebenso kann das Gericht einen Umsatzrückgang im Geschäft des Unternehmers berücksichtigen. Viertens, die Ausgleichszahlung muß der Billigkeit entsprechen.

Der Ausgleich wird wie folgt berechnet:

Stufe 1

(a) In der ersten Stufe wird nach Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe a, zweiter Anstrich, die Zahl der neuen Kunden und die Erweiterung des Geschäftsumfanges mit vorhandenen Kunden ermittelt. Nach Ermittlung solcher Kunden wird die auf sie entfallende Bruttoprovision für die letzten zwölf Monate des Vertragsverhältnisses berechnet. Dabei kann eine Festvergütung mit einbezogen werden, wenn sie als Vergütung für neue Kunden[4] gelten kann. Besondere Umstände gestatten eine Abweichung davon, etwa bei einer langen Anlaufzeit.

(b) Sodann wird - gemessen an Jahren - eine Schätzung hinsichtlich der voraussichtlichen künftigen Dauer der Vorteile angestellt, die der Unternehmer aus den Geschäftsverbindungen mit dem neuen Kunden und mit denjenigen alten Kunden zieht, mit denen der Geschäftsumfang wesentlich erweitert wurde. Dies hat zum Ziel, die voraussichtliche Dauer der neuen und erweiterten Geschäftsverbindungen vorauszusagen. Dazu gehört die Prüfung der Marktverhältnisse zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertragsverhältnisses und des betreffenden Wirtschaftszweigs. Die Tatsache, daß nach Beendigung des Vertragsverhältnisses der Verkauf zurückgeht, führt nicht automatisch dazu, daß das Ausgleichsniveau entsprechend sinkt, da der Absatz auch infolge einer Verringerung der Warenqualität oder des Wettbewerbs zurückgehen kann[5]. Der übliche Zeitraum beträgt zwei bis drei Jahre, kann aber auch bis zu fünf Jahren reichen.

(c) Als nächster Faktor kommt der Migrationsanteil in Betracht. Anerkanntermaßen gehen mit der Zeit Kunden verloren, da sie natürlich ihren Wohnsitz wechseln. Die Migrationsquote wird als Anteil der Provision auf Jahresbasis und aufgrund der besonderen Erfahrung der betreffenden Vertretung berechnet. Diese variiert natürlich; in einem Fall befand der Bundesgerichtshof, daß die Migrationsquote 38 % betrug[6].

(d) Diese Zahl wird sodann verringert, um mit Rücksicht auf beschleunigte Einnahmen den laufenden Wert zu berechnen. Der Grundgedanke einer solchen Berechnung aufgrund der durchschnittlichen Zinssätze findet sich auch in anderen Rechtsprechungen.

---

3 Rechtssache BB 605/60 Bundesgerichtshof vom 25.4.1960

4 Rechtssache VII ZR 194/63 Bundesgerichtshof vom 15.2.1965

5 Rechtssache BB 227/70 Celle vom 13.11.1969

6 Rechtssache VIII ZR 94/93 Bundesgerichtshof vom 23.2.1994

Stufe 2

Auf dieser Stufe wird die Frage der Billigkeit im Sinne des Artikels 17 Absatz 2 Buchstabe a, zweiter Anstrich der Richtlinie geprüft. Der Betrag wird in der Praxis selten aus Gründen der Billigkeit angeglichen. Dabei werden folgende Faktoren berücksichtigt:

- Bestehende Vertragsverhältnisse mit anderen Unternehmern;

- Verschulden des Handelsvertreters;

- Höhe der Vergütung des Handelsvertreters. Hat beispielsweise der Unternehmer in jüngster Zeit den Provisionssatz gesenkt, etwa weil seiner Ansicht nach die Einkünfte des Handelsvertreters zu hoch anstiegen, oder zahlte er dem Handelsvertreter eine hohe Provision auf Verträge mit Kunden, die dieser nicht für ihn geworben oder mit denen er wenig zu tun hatte? Desweiteren hat der Handelsvertreter einen besonderen Ausgleich für die Führung eines Konsignationsverzeichnisses, Sonderzulagen für neue Kunden, Delkredere-Provision, eine besondere Aufwandsentschädigung für Messen oder Sonderzahlungen für Untervertreter erhalten? Hatte er Aufwendungen hinsichtlich des Verlusts von Untervertretern?

- Umsatzrückgang des Unternehmers;

- Ausmaß des Vorteils für den Unternehmer;

- Zahlung von Rentenbeiträgen durch den Unternehmer;

- Bestehen von Wettbewerbsabreden. Es steht fest, daß ein Unternehmer hierfür einen höheren Ausgleich zu zahlen hat.

Stufe 3

Der auf den Stufen 1 und 2 errechnete Betrag wird sodann mit dem Höchstbetrag nach Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe b der Richtlinie verglichen. Diese Bestimmung sieht vor, daß der Ausgleich einen Betrag nicht überschreiten darf, der einem jährlichen Ausgleich entspricht, der aus dem Jahresdurchschnittsbetrag der Vergütungen, die der Handelsvertreter während der letzten fünf Jahre erhalten hat, errechnet wird. Tatsächlich ist die Ermittlung des Höchstbetrags weniger eine Methode der Ausgleichsberechnung, denn vielmehr ein letztes Korrektiv[7].

Bei der Ermittlung des Höchstbetrags schließt die Vergütung nicht nur die Provision, sondern alle Zahlungsformen ein und berücksichtigt alle Kunden[8], nicht nur neue oder solche, mit denen vorhandene Geschäftsverbindungen erweitert wurden.

---

7 Rechtssache VII ZR 47/69 Bundesgerichtshof vom 19.11.1970

8 Rechtssache VII ZR 23/70 Bundesgerichtshof vom 03.06.1971

Liegt die auf den Stufen 1 und 2 ermittelte Summe unter dem Höchstbetrag, so wird diese Summe zugesprochen. Wenn diese Summe jedoch den Höchstbetrag überschreitet, wird der Höchstbetrag zugesprochen. Es ist die Ausnahme, daß der Höchstbetrag erreicht wird, es sei denn, der Handelsvertreter hat alle oder die meisten Kunden geworben.

Im folgenden wird ein Beispiel für die Stufen 1 bis 3 aufgeführt:

Provision für neue Kunden und/oder vorhandene Kunden, mit denen die Geschäftsbeziehungen erweitert wurden während der letzten 12 Monate des Vertragsverhältnisses			50 000 ECU
Beträgt 3 Jahre bei einer Migrationsquote von 20 %			
Jahr 1	50 000 - 10 000	=	40 000 ECU
Jahr 2	40 000 - 8 000	=	32 000 ECU
Jahr 3	32 000 - 6 400	=	25 600 ECU
Verlorene Provision insgesamt			97 600 ECU
Berichtigung des laufenden Werts um ca. 10 % Dieser Betrag entspricht dem eigentlichen Ausgleich.			87 840 ECU

Dieser Betrag kann aus Billigkeitsgründen angepaßt werden (siehe Stufe 2)

Eine endgültige Berichtigung ist vorzunehmen, wenn der Betrag den Höchstbetrag nach Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe b der Richtlinie überschreitet.

Nach Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe c schließt die Gewährung des Ausgleichs nicht das Recht des Handelsvertreters aus, Schadensersatzansprüche geltend zu machen. Diese Bestimmung regelt die Lage, in der der Handelsvertreter nach nationalem Recht Anspruch auf Schadensersatz wegen Vertragsbruch oder Nichteinhaltung der Kündigungsfrist gemäß der Richtlinie hat. Es wird versucht, diese Bestimmungen in Anhang B zu erfassen.

So zeigt sich, daß die Methode der Ausgleichsberechnung außerordentlich präzise ist und zu einem vorhersehbaren Ergebnis führen müßte. Ein Unternehmer sollte deshalb seine Risiken im voraus ermitteln und Verträge mit einiger Sicherheit abschließen können. Aus der Sicht des Handelsvertreters erleichtern es klarere Rechte, einen Anspruch geltend zu machen und zu begründen.

2. Das Schadensersatzsystem

Nach Artikel 17 Absatz 3 der Richtlinie hat der Handelsvertreter Anspruch auf Ersatz des ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer entstandenen Schadens. Dieser Schaden umfaßt insbesondere

- den Verlust von Provisionsansprüchen, die dem Handelsvertreter bei normaler Fortsetzung des Vertrages zugestanden hätten und deren Nichtzahlung dem Unternehmer einen wesentlichen Vorteil aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verschafften, und/oder

- Nachteile, die sich aus der nicht erfolgten Amortisation von Kosten und Aufwendungen ergeben, die der Handelsvertreter in Ausführung des Vertrages auf Empfehlung des Unternehmers gemacht hatte.

Es gibt keine Schadenshöchstgrenze.

Das Schadensersatzsystem beruhte auf dem französischen Gesetz von 1958, wonach der Handelsvertreter Anspruch auf Ersatz des Schadens hat, der ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses erwachsen ist. Wie im Falle des Ausgleichssystems in Deutschland wurde in Frankreich eine vollständige Kasuistik über Grund und Höhe des Schadensersatzanspruches entwickelt. Verschiedene Urteile der französischen Gerichte haben die Entrichtung von Schadensersatz damit begründet, daß dies die Kosten des Erwerbs der Vertretung für den Nachfolger des Handelsvertreters und der Zeit darstellt, die der Handelsvertreter benötigt, um die Stammkundschaft, die er gezwungenermaßen verloren hat, wieder aufzubauen.

Nach richterlichem Brauch wird die Höhe des Schadensersatzes als der Gesamtbetrag der Provision während der letzten beiden Jahre oder als der aus dem Durchschnitt der letzten drei Vertragsjahre errechnete Betrag von zwei Jahresprovisionen ermittelt. Jedoch können die Gerichte nach eigenem Ermessen ein anderes Schadensersatzniveau bestimmen, wenn der Unternehmer den Nachweis dafür erbringt, daß der Verlust des Handelsvertreters tatsächlich geringer war, beispielsweise weil der Vertrag eine kurze Laufzeit hatte oder wenn der Verlust des Handelsvertreters wegen seines Alters und seines Dienstalters größer ist.

Der Schadensersatz wird nicht nur aufgrund der Provision, sondern aufgrund aller Vergütungen berechnet. Dabei werden Bruttozahlen zugrundegelegt. Er unterscheidet nicht zwischen alten und neuen Kunden und schließt eine Sonderprovision ein. Ermäßigungen im Hinblick auf berufliche Kosten sind nicht üblich. Schließlich müssen auch rückständige Provisionen in die Berechnung einbezogen werden.

Der Ausgleich entspricht dem verlorenen Marktanteil des Handelsvertreters, und zu diesem Zeitpunkt wird sein Verlust ermittelt. Dementsprechend werden künftige Ereignisse, etwa die Beendigung des Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer, die Weiterarbeit des Handelsvertreters mit denselben Kunden oder Marktentwicklungen nicht berücksichtigt. Ähnlich ist der Handelsvertreter nicht verpflichtet, seinen Schaden auf das Minimum zu beschränken.

Die Richtlinie hat das Interesse an einem Schadensersatzanspruch wegen Nichteinhaltung der angemessenen Kündigungsfrist erhöht. Der gewährte Betrag entspricht dem Höchstbetrag der nicht eingehaltenen Kündigungsfrist und wird nach der Provision, die der Handelsvertreter während der letzten beiden Jahre erhalten hat, und nach der Provision des entsprechenden Vorjahreszeitraums ermittelt. Anhang B enthält ferner weitere spezifische Erläuterungen der in Frankreich geltenden Regelung.

LAGE IN DEN MITGLIEDSTAATEN

Alle Mitgliedstaaten haben die Richtlinie umgesetzt. Eine Liste der Gesetze ist in Anhang A zu diesem Bericht aufgeführt. Mit Ausnahme Frankreichs, des Vereinigten Königreiches (VK) und Irlands haben die Mitgliedstaaten die Ausgleichsoption in ihr Landesrecht aufgenommen. Das VK hat den Parteien die Möglichkeit geboten, sich für die Ausgleichsoption zu entscheiden, andernfalls hat der Handelsvertreter Anspruch auf Schadensersatz. Irland hat in seiner Gesetzgebung eine mögliche Wahl überhaupt nicht vorgesehen, und die Kommission hat dementsprechend das Verfahren nach Artikel 169 eröffnet. Gegen Italien hat die Kommission das Verstoßverfahren wegen nicht angemessener Anwendung des Artikels 17 der Richtlinie eröffnet. Anhang B enthält weitere Einzelheiten zu der irischen und der italienischen Gesetzgebung.

In den meisten Mitgliedstaaten steht eine Sammlung gerichtlicher Enscheidungen noch aus, während in andern Mitgliedstaaten nur eine geringfügige Anzahl von Fällen verzeichnet wird. Das kommt daher, daß die Gesetze in den meisten Mitgliedstaaten noch sehr neu sind, und daß diese Gesetze nur auf alle seit 1. Januar 1994 laufenden Verträge Anwendung gefunden haben. Außerdem sind in Frankreich und Deutschland, wo Fälle vorliegen, viele Vertretungen nicht internationalen Zuschnitts und das Gesetz folgt lang anerkannten Traditionen.

Der zweite Grund für das Fehlen einer Sammlung gerichtlicher Entscheidungen ist, daß die Partner dazu neigen, ihre Fälle vor der Anhörung durch das Gericht zu regeln. Handelsvertreter sind finanziell nicht immer in der Lage, ihre Ansprüche gerichtlich geltend zu machen und deshalb gezwungen, Vergleiche zu schließen. Zudem hält die Unsicherheit, die dadurch entsteht, daß die Gerichtsverfahren konstant in eine andere richterliche Zuständigkeit fallen, die Vertreter davon ab, ihre Ansprüche gerichtlich geltend zu machen.

Die Fälle in Deutschland und Frankreich zeigen eine Rechtsprechungskontinutität in diesen Ländern auf. In Portugal, wo die Richtlinie eine Veränderung gegenüber der bisherigen Lage bedeutet, zeigt das Fallrecht mit dem Versuch des Gerichts, den Grundsatz der Billigkeit unmittelbar anzuwenden, einen anderen Ansatz als den der deutschen Gerichte. In Italien, wo bisher nur eine Entscheidung nach dem neuen Artikel 1751 des Zivilgesetzbuches ergangen ist, hat das erstinstanzliche Gericht Viterbo befunden, daß es mangels Kriterien für die Berechnung des Ausgleichs nach Artikel 1751 Zivilgesetzbuch den Kollektivvertrag anwenden wird. Danach ist die Grundlage für das Berechnungssystem die Laufzeit des Vertragsverhältnisses und nicht

die Anzahl der neu geworbenen Kunden. Somit wird ebenfalls ein anderer Ansatz als der der deutschen Gerichten gewählt. Allerdings handelt es sich um ein einzelnes Urteil der italienischen Gerichte, das noch zu bestätigen ist. In Dänemark wurden nur von drei Urteilen berichtet. Ein viertes Urteil ist Gegenstand einer Berufung. Die Sammlung der richterlichen Entscheidungen zeigt die zur Übernahme und Anwendung der deutschen Rechtsprechung.

Aufgrund der geringen Rechtsprechung und der Art des Gegenstands wollte die Kommission bei der Ausarbeitung dieses Berichts sowohl die praktische als auch die rechtliche Lage ermitteln. Anhang B enthält mehr Einzelheiten zu der rechtlichen und praktischen Lage.

In keinem Mitgliedstaat liegen Statistiken vor. Die Internationale Vereinigung der Handelsvertreter und Makler hat nun mit der Datensammlung begonnen. Dies ist eine positive Entwicklung, da die IUCAB in der Lage sein müßte, durch die Mitgliedsorganisationen in den Mitgliedstaaten eine ansehnliche Datensammlung zusammenzustellen, und angeboten hat, der Kommission diese Statistiken regelmäßig vorzulegen. Ebenso haben die portugiesischen Behörden eine Methode der zentralen Erfassung von Informationen aller Gerichte über die Art und das Ergebnis von Fällen im Zusammenhang mit dem EG-Recht oder dem Übereinkommen von Lugano entwickelt, natürlich einschließlich der Richtlinie über die Handelsvertreter.

GESCHÄFTSPRAXIS

Die Kommission wollte ermitteln, ob infolge der Richtlinie und insbesondere des Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruches irgendeine Veränderung in der Geschäftspraxis eingetreten ist. Ferner wollte die Kommission feststellen, ob es infolge der verschiedenen Optionen zu Wettbewerbsverzerrungen gekommen ist. Der Mangel an Statistiken erschwert es, diesbezüglich Schlußfolgerungen zu ziehen.

Insgesamt hat die Kommission festgestellt, daß sich die Geschäftspraxis keineswegs geändert hat. Einiges deutet darauf hin, daß Unternehmer in Frankreich, Deutschland, Luxemburg und Belgien zu Vertriebsverträgen übergegangen sind. Dies läßt sich teilweise damit erklären, daß bei vorschriftsmäßiger Beendigung der Vertriebsverträge kein oder kein geringerer Ausgleich oder Schadensersatz zahlbar ist. Im VK, in Irland und in Schweden wurde berichtet, daß die Unternehmer gegenwärtig sehr viel sorgfältiger prüfen, ob Vertreterverträge die geeignetsten Geschäftsvereinbarungen darstellen, und deshalb sehr viel vorsichtiger verfahren. Jedoch verzichten die Unternehmen nicht wirklich immer auf Vertretungsverträge.

Zu einer besonderen Reaktion kam es offenbar im VK. Vor dem Inkrafttreten der Gesetze des VK zur Durchführung der Richtlinie beendeten die Unternehmer zunächst ihre Vertretungsverträge und handelten Verträge insgesamt neu aus. In Einzelfällen wurden jedoch keine neuen Verträge abgeschlossen oder die Handelsvertreter als Beschäftigte übernommen. Daran ist die grundlegende Änderung des britischen Rechts durch die Richtlinie und die Angst der Unternehmer vor dem Unbekannten ersichtlich. Ob die Abkehr von Vertretungsverträgen im VK von Dauer sein wird, ist noch nicht absehbar.

Nach der Rechtslage und der Geschäftspraxis in Frankreich beträgt der Schadensersatz in den allermeisten Fällen zwei Jahresprovisionen, also das Doppelte des aufgrund der Ausgleichsoption vorgesehenen rechtlichen Höchstbetrags. Eindeutig verteuert dies die Ernennung eines Handelsvertreters in Frankreich nach französischem Recht. Dies hat dazu geführt, daß einige Unternehmen, wenn sie einen Handelsvertreter in Frankreich wählen, eher ein anderes als das französische Recht anwenden oder überhaupt Vertretungsverträge vermeiden wollen. Es bestehen keine Anzeichen für weitverbreitete Probleme oder Handelsverzerrungen betreffend diejenigen Mitgliedstaaten, die sich für das Ausgleichssystem entschieden haben und diejenigen, die das Schadensersatzsystem gewählt haben.

REAKTIONEN VON UNTERNEHMERN UND HANDELSVERTRETERN

Es kann allgemein festgestellt werden, daß die Handelsvertreter positiv auf die Richtlinie reagiert haben, da die Ansicht besteht, daß sie ihnen mehr Rechte verleiht. Dies wäre der Fall in Österreich, Dänemark, Finnland, Irland, Luxemburg, Schweden und dem VK. Die französischen Handelsvertreter halten die Schadensersatzregelung in Frankreich weiter für positiv und wünschen keine Veränderung.

Die Unternehmer haben unterschiedlich reagiert. In gewissem Maße müssen die Unternehmer den Änderungen negativ gegenüberstehen, da sie nun den Handelsvertretern mehr Rechte einräumen müssen. Andererseits lehnen sie eine Ausgleichszahlung bei Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht strikt ab, beanstanden aber die mangelnde Klarheit der Regelung. Die französischen Unternehmer befürworten offensichtlich die Schadensersatzregelung, haben aber keine diesbezüglichen Einwände erhoben.

Weder bei den Handelsvertretern noch bei den Unternehmern in den Mitgliedstaaten, die die Ausgleichsmöglichkeit eingeführt haben, besteht die Tendenz, eine andere als die Ausgleichsregelung zu befürworten. Im VK, wo die Partner sich für eine Ausgleichszahlung entscheiden können, hat sich keine eindeutige Präferenz herausgeschält, obwohl die meisten Verträge keine Ausgleichsbestimmung enthalten. Die Unternehmer sind sich über die Unterschiede zwischen den beiden Regelungen noch nicht im klaren. Wegen der Obergrenze haben einige Unternehmer ein gewisses Interesse an der Gewährung des Ausgleiches, während andere die Schadensersatzlösung bevorzugen, da die Handelsvertreter einen tatsächlichen Verlust nachweisen müssen.

SCHWIERIGKEITEN

Eine Anzahl von Schwierigkeiten haben sich hinsichtlich des Artikels 17 der Richtlinie ergeben.

(1) Auslegungsschwierigkeiten

Viele Kommentatoren und Rechtsanwälte haben auf die Ungenauigkeit und Unbestimmtheit von Artikel 17 hingewiesen, was die Kundenberatung hinsichtlich des Umfangs der Rechte eines Handelsvertreters nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erschwert. Insbesondere wurde dies in Dänemark, Irland, Italien, Spanien, Schweden und im VK festgestellt.

a. Ausgleich

Hinsichtlich der Ausgleichsoption bestand in einigen Mitgliedstaaten die Tendenz, sich auf die Obergrenze zu verlassen, während nach der deutschen Regelung, die die Richtlinie beeinflußte, die Obergrenze mit der eigentlichen Ausgleichsberechnungsmethode nichts zu tun hat. Sie wird nur zur endgültigen Anpassung am Ende der Berechnung verwendet. In einigen Mitgliedstaaten werden Versuche zur Festsetzung des angemessenen Betrags unter Berücksichtigung verschiedener unterschiedlicher Faktoren unternommen, was wiederum nicht dem Ansatz der deutschen Gerichte entspricht. Dänemark und Österreich befolgen offenbar das deutsche Modell, im Falle Österreichs wird die Obergrenze häufig erreicht, hingegen in Deutschland sehr selten, es sei denn daß alle Kunden von dem Handelsvertreter geworben wurden.

In Italien erweist es sich gegenwärtig, daß das alte System fortbesteht, obgleich ein neues Gesetz eingeführt wurde. Dies ist durch das Urteil Pretura Veterbo verstärkt worden, in dem das Amtsgericht befand, daß Artikel 1751 des italienischen Zivilgesetzbuchs zur Durchführung des Artikels 17 Absatz 2 der Richtlinie hinsichtlich der Methode der Ausgleichsberechnung so unbestimmt sei, daß es den Tarifvertrag anwenden würde. Die Berechnungsmethode aufgrund des Tarifvertrags entspricht nicht dem deutschen Modell, sondern beruht auf der Vertragsdauer der Höhe der Provision und den im Tarifvertrag festgelegten Anteilen.

Daran zeigt sich die Verschiedenartigkeit der Ansätze. Jedoch existiert natürlich nur wenig Rechtsprechung von Gerichten der Mitgliedstaaten außerhalb Deutschlands zu Artikel 17.

b. Schadensersatz

Was die Schadensersatzlösung betrifft, so hat diese in Frankreich, wo die bisherige Rechtsprechung fortbesteht,eindeutig keine Auslegungsprobleme geschaffen. Zwischen dieser Rechtsprechung und der Rechtsprechung im VK, wo mangels einer Entscheidung der Parteien die Schadensersatzoption angewandt wird, besteht jedoch ein grundlegender konzeptioneller Unterschied. Im derzeitigen Stadium gibt es kein Fallrecht im VK, sondern die Parteien versuchen in der Praxis Gründsätze des Common Law anzuwenden. Diese Grundsätze widersprechen unmittelbar der bewährten Schadensersatzberechnungsmethode in Frankreich. So berücksichtigt beispielsweise die englische Regelung künftige Entwicklungen nach Vertragsbeendigung mit dem Ergebnis, daß der Geschädigte seinen Verlust vermindern muß. Während nach

französischem Recht nach Beendigung des Vertretungsvertrags eintretende Erreignisse keinen Einfluß auf die Schadensersatzgewährung haben, werden nach französischem Recht normalerweise zwei Jahresprovisionen gewährt; das entspricht dem Kaufwert einer Handelsvertretung oder der Dauer, die der Handelsvertreter benötigt, um seinen Kundenstamm wiederaufzubauen. Wie die britischen Gerichte diese Zahl erreichen wollen, ist kaum vorstellbar. Dies ist zweifellos die Folge der früheren Rechtslage im VK, wonach Vertretungsverträge auf Kündigung ohne fällige Zahlung beendet werden konnten. Diese hatte natürlich Folgen für die Geschäftspraktiken. Es gab kein wirkliches goodwill-Konzept für eine Handelsvertretung, bei der der Handelsvertreter anteilsberechtigt war. Es kann nicht vorausgesagt werden, wie die britischen Gerichte die Richtlinie auslegen werden, doch werden sie sich voraussichtlich auf die bestehenden Grundsätze des Common law beziehen.

Voraussichtlich werden in Irland, wenn es sich für die Schadensersatzlösung entscheidet, die gleichen Schwierigkeiten auftreten.

c. Folgen der Ungewißheit

Die Auslegungsschwierigkeiten haben die Reaktionen von Handelsvertretern und Unternehmern auf die Richtlinie beeinflußt. Für beide führte dies zu einem größeren Zeitaufwand für Verhandlungen, denn Rechte und Rechtsebenen sind nicht genau bestimmt. Dies kommt keinem zugute. Es hat auch dazu geführt, daß unterschiedliche Beträge gewährt werden. Ungewißheit und Meinungsverschiedenheiten haben auch dazu geführt, daß Vertretungsverträge ungern abgeschlossen werden und ein Hindernis für Unternehmer sind, die mit Handelsvertretern in anderen Mitgliedstaaten arbeiten wollen. Wichtig ist, daß die Richtlinie einheitlich ausgelegt wird und zu vorhersehbaren und klaren Ergebnissen führt.

(2) Stellung der Handelsvertreter

Die Richtlinie hat die Stellung der Handelsvertreter gegenüber ihren Unternehmern verbessert. Allerdings können Handelsvertreter oft ihre Rechte nicht immer voll durchsetzen, weil es ihnen an Mitteln für ein gerichtliches Vorgehen fehlt. Dies ist ein allgemeines Problem, das nicht speziell durch die Richtlinie bedingt wird. Mögliche Abhilfemaßnahmen gehen über den Rahmen dieses Berichts hinaus. Jedoch ist die Kommission der Auffassung, daß die Klärung der Richtlinienbestimmungen und der Berechnungsmethoden es den Handelsvertretern ermöglichen wird, ihre Ansprüche leichter durchzusetzen.

(3) Rechtswahl

Schließlich traten einige Probleme hinsichtlich der Wahl der Rechtsklauseln in Verträgen auf und wurden Versuche unternommen, die Anwendung bestimmter Gesetze durch Rechtswahlklauseln oder Gerichtsstandklauseln zu vermeiden. Die Richtlinie enthält keine Regeln über das internationale Zivilrecht. Die Wahl des Rechts, dem der Vertretungsvertrag unterliegt, ist also - vorbehaltlich der Bestimmungen des

Übereinkommens von Rom über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen - den Parteien freigestellt. Nach Auffassung der Kommission sind die Artikel 17 und 18 der Richtlinie verbindliche Regeln. Dementsprechend können die Gerichte der Mitgliedstaaten gemäß dem Übereinkommen von Rom von 1980 das Recht des Gerichtsstands anwenden und dadurch die Anwendung der Richtlinie sicherstellen. Das Brüsseler Übereinkommen von 1968 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen wird ebenso dazu beitragen sicherzustellen, daß, sofern es sich um Fälle der Gemeinschaft handelt und der Handelsvertreter seine Tätigkeiten in der Gemeinschaft ausübt, ein Gericht eines Mitgliedstaats die gerichtliche Zuständigkeit erhält[9]. Demgemäß besteht offenbar keine Notwendigkeit, die Richtlinie in dieser Hinsicht zu ändern.

SCHLUSSFOLGERUNG

Die Kommission nimmt zur Kenntnis, daß sich die Mitgliedstaaten in ihrer überwiegenden Mehrheit für die Ausgleichslösung entschieden haben, und daß dies von den Handelsvertretern und Unternehmern in diesen Mitgliedstaaten befürwortet wurde. Die Richtlinie sieht eine Höchstgrenze des Ausgleichs vor, enthält aber keine genauen Richtlinien für die Berechnungsmethode. Eine klare und genaue Berechnungsmethode hätte eine größere Rechtssicherheit zum Ergebnis, was von Vorteil für beide Parteien wäre. Die Schadensersatzoption, die Frankreich beibehalten hat, hat offenbar für Handelsvertreter und Unternehmer in Frankreich keine Probleme verursacht. Das Schadensersatzniveau liegt in Frankreich im allgemeinen weit über dem Ausgleichsniveau. Im VK, wo die Parteien zwischen beiden Optionen wählen können, ist Rechtsunsicherheit entstanden, insbesondere weil im englischen Rechtssystem keine der beiden Möglichkeiten geläufig ist.

Gegenwärtig ist die Rechtsprechung betreffend die Richtlinie sehr gering. Nach den vorliegenden Auskünften bedarf Artikel 17 der Klärung. Weitergehende Schlußfolgerungen sind verfrüht. Nach Auffassung der Kommission müßte dieser Bericht, der ausführliche Informationen, insbesondere über die in Deutschland angewandte Ausgleichsberechnungsmethode enthält, für eine zusätzliche Klarstellung von Artikel 17 der Richtlinie sorgen und eine einheitlichere Auslegung von Artikel 17 der Richtlinie erleichtern.

---

[9] In der Rs. 9/87, Arcado Sprl v Haviland SA, EuGH 1988, S. 1539, befand der Gerichtshof, daß der Schadenersatzanspruch dem Wesen nach ein Vertragsanspruch ist und daher Artikel 5 Absatz 1 des Brüsseler Übereinkommens von 1968 zur Anwendung gelangte, wodurch die Möglichkeit einer zusätzlichen "Jurisdiction"-Grundlage geboten wird.

VERZEICHNIS DER GESETZE DER MITGLIEDSTAATEN ZUR DURCHFÜHRUNG DER RICHTLINIE ÜBER HANDELSVERTRETER (86/653/EWG)

Ablauf der Durchführungsfristen : 31.12.1989
(Vereinigtes Königreich und Irland : 31.12.1993)
(Italien, betreffend Artikel 17 : 31.12.1992)

1.	Belgien	Gesetz vom 13.4.95 veröffentlicht in Moniteur Belge vom 2.6.1995, S. 15621 in Kraft getreten am: 12.6.1995
2.	Dänemark	Gesetz Nr. 272 vom 2.5.90 veröffentlicht in Lovtidende A. 1990, S. 922 in Kraft getreten am: 4.5.90 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.92
3.	Deutschland	Gesetz vom 23.10.89 veröffentlicht im Bundesgesetzblatt 1989 I 1910 in Kraft getreten am: 1.1.90 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
4.	Griechenland	Präsidential-Erlaß Nr. 219 vom 18.5.1991 veröffentlicht im ABl. der griechischen Regierung Nr. 81 vom 30.05.1991 und Nr. 136 vom 11.9.1991, geändert durch Erlasse Nr. 249/94, 88/94 und 312/95 in Kraft getreten am: 30.5.1991 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
5.	Spanien	Gesetz 12/1992 vom 27.5.1992 veröffentlicht in: BOE Nr. 129 vom 29.5.1992 in Kraft getreten am: 19.6.1992 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
6.	Frankreich	Gesetz Nr. 91-593 vom 25.6.1991 veröffentlicht in: Amtsblatt der Französischen Republik vom 17.6.1991, S. 8271 in Kraft getreten am: 28.6.1992 Dekret 92-506 vom 10.6.1992 veröffentlicht in: Amtsblatt der Französischen Republik vom 12.6.1992, S. 7720 in Kraft getreten am: 1.1.1994 Anwendung auf laufende Verträge

7.	Irland	Statutory Instrument: SI Nr. 33 von 1994 vom 21.2.1994 in Kraft getreten am: 1.1.1994 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
8.	Italien	Gesetzesdekret Nr. 303 vom 10.9.1991 veröffentlicht in: Gazetta Ufficiale Nr. 57 vom 20.9.1991. in Kraft getreten am: 1.1.1993 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
9.	Luxemburg	Gesetz vom 3. Juni 1994 veröffentlicht in: Memorial A-Nr. 58 vom 6.7.1994, S. 1088 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
10.	Niederlande	Gesetz vom 5.7.89 veröffentlicht in: Staatsblad 1989 Nr. 312 in Kraft getreten am: 1.11.89 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94 wieder in Kraft gesetzt durch Gesetz Nr. 374 von 1993 als Artikel 400-445 von Titel 7 des Burgerlijk Wetboek
11.	Österreich	Bundesgesetz vom 11.2.1993 veröffentlicht in: Bundesgesetzblatt 88 in Kraft getreten am: 1.3.1993 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
12.	Portugal	Dekret Nr. 178/86 vom 3.7.86 veröffentlicht in: Diário da República, Serie I, 1986, S. 1575 in Kraft getreten am: 2.8.86 Anwendung auf laufende Verträge: 2.8.86 geändert durch Gesetz Nr. 118/93 vom 13.4.93, veröffentlicht in Diário da República Nr. 86, S. 1818 vom 13.4.93 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
13.	Finnland	Gesetz Nr. 417 vom 8.5.1992 veröffentlicht in: Gesetzblatt vom 14.5.1992 in Kraft getreten am: 1.11.1992 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94
14.	Schweden	Gesetz Nr. 351 vom 2.5.1991 in Kraft getreten am: 1.1.92 Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.94

15. VK

Statutory Instrument SI 1993 Nr. 3053 vom 7.12.93
und SI 1993 Nr. 3173 vom 16.12.1993
in Kraft getreten am: 1.1.94
Anwendung auf laufende Verträge: 1.1.1994
Nordirland:
Statutory Instrument of Northern Ireland 1993 Nr. 483 vom 17.12.1993
in Kraft getreten am: 13.1.1994
Anwendung auf laufende Verträge: 13.1.1994

BELGIEN

Das Gesetz über den Handelsvertretervertrag ist erst am 12. Juni 1995 in Kraft getreten. Deshalb liegen noch keine gerichtlichen Entscheidungen aufgrund des neuen Gesetzes vor.

Artikel 20 des Gesetzes hat den Anspruch auf einen goodwill-Ausgleich eingeführt. Bis dahin war der Anspruch auf einen goodwill-Ausgleich Entscheidungen der belgischen Gerichte abgewiesen worden, da die Ansicht bestand, daß goodwill mehr an den Unternehmer als an den Handelsvertreter gebunden ist. Dementsprechend hat das neue Gesetz eine bedeutende Änderung des Rechts bewirkt.
Das Gesetz enthält keine Leitlinie zur Berechnung des Ausgleichs, doch tragen die meisten Kommentatoren vor, daß das Gericht die Höhe des Betrags zu bestimmen hat mit Rücksicht auf verschiedene Faktoren, wie die Höhe der Provision in den letzten Jahren des Vertragsverhältnisses, die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen von Kunden, das Ausmaß, in welchem der Unternehmer weitere Gewinne erzielt, die Dauer der Vertragsbeziehungen, die Beteiligung des Unternehmers, die Frage, ob von dem Unternehmer eine Rente finanziert wird oder ob der Vertrag des Handelsvertreters mit dem Unternehmen seine einzige Vertretung. Ein Autor berief sich insbesondere auf die deutsche Berechnungsmethode.

Nach Ansicht praktizierender belgischer Rechtsanwälte wurden das deutsche Gesetz über die Handelsvertreter und die deutsche Erfahrung berücksichtigt. Nach dem Handelsvertretergesetz vom 3. Juli 1978 wird jedoch der Ausgleich für einen Handelsvertreter, der fünf Jahre lang für denselben Unternehmer tätig war, aufgrund von drei Monatsprovisionen berechnet. Für jeweils fünf weitere Vertragsjahre wird diese Zeit um einen Monat verlängert.

Nach Artikel 18 Absatz 3 des belgischen Gesetzes kann ein Schadensersatz wegen unterlassener Kündigung beansprucht werden, der gemäß der in diesem Artikel festgelegten Berechnungsmethode der verlorenen Provision entspricht.

Schließlich kann nach Artikel 21 des belgischen Gesetzes ein Handelsvertreter, der einen Anspruch auf Ausgleich hat, zusätzlichen Schadensersatz für den tatsächlich erlittenen Schaden fordern. Es steht nicht fest, unter welchen Umständen dieser zahlbar ist und ob die Ausgleichsberechtigung automatisch Anspruch auf Schadensersatz gewährt. Nach Auffassung der Kommission würde diese letztgenannte Auslegung Artikel 17 Absatz 1 der Richtlinie zuwiderlaufen, da eine solche Auslegung bewirken würde, daß beide Optionen kumulativ gelten.

DÄNEMARK

Mit der Durchführung der Richtlinie in Dänemark und der Einführung des Anspruchs auf Ausgleich nach Abschnitt 25 des Gesetzes Nr. 272 vom 2. Mai 1990 wurde ein neuer Anspruch gewährt, der im früheren Recht nicht bestanden hatte.

Bisher wurden nur von drei Urteilen berichtet[10]. In der Rechtssache Lope Handel wurde der Unternehmer dazu verurteilt, wegen Nichteinhaltung der vertraglichen Kündigungsfrist Entschädigung zu leisten und eine Jahresprovision für die von dem Handelsvertreter für den Unternehmer geworbenen neuen Kunden zu zahlen. Nachweislich gingen die neuen Kunden ein Jahr nach Beendigung des Vertretervertragsverhältnisses verloren. In S&L wurde der Unternehmer zur Zahlung eines Ausgleichs, der dem Höchstbetrag entspricht, verurteilt. Nachweislich waren praktisch alle Kunden von dem Handelsvertreter geworben worden. In der Rechtssache Cramer befand das Gericht, daß eine wesentliche Anzahl der Kunden einmalige Kunden waren, von denen der Unternehmer keine weiteren Geschäftsabschlüsse erwarten konnte. Der Unternehmer wurde zu einer Ausgleichszahlung von DKK 150.000 verurteilt. Vergleichsweise hätte der Höchstbetrag DKK 400.000 betragen.

In der Praxis fordern die Handelsvertreter offenbar den Höchstbetrag und versuchen die Unternehmer, diesen herunterzuhandeln. Gegenwärtig besteht nicht die Tendenz, den Höchstbetrag zu zahlen, wenn es auch nicht die Regel ist. Die Berechnungen erfolgen offenbar in Anlehnung an das deutsche Modell.

Für andere Mitgliedstaaten liegen keine nützlichen Statistiken vor.

Paragraph 6 des Gesetzes zur Durchführung von Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe c der Richtlinie bestimmt, wenn ein Handelsvertreter oder ein Unternehmen gegen seine Pflichten gegenüber dem anderen verstößt, so hat der andere Anspruch auf Ausgleich für alle dadurch verursachten Schäden.

DEUTSCHLAND

Artikel 89 b des Handelsgesetzbuches sieht den Anspruch der Handelsvertreter auf Ausgleich vor. Die Berechnungsmethode wird im Bericht selbst erläutert.

In der Praxis erweist es sich, daß sich in Deutschland nach der Umsetzung der Richtlinie an der Methode der Ausgleichsberechnung nichts geändert hat, da die Ausgleichsbestimmungen der Richtlinie keine Änderung des deutschen Gesetzes erforderlich machte. Die von der Industrie festgestellte Änderung stand im Zusammenhang mit Verträgen mit anderen Ländern der Gemeinschaft, die vor der Richtlinie keinen Ausgleich vorgesehen hatten.

---

[10] Lope Handel v GE Lighting (Handelsgericht Kopenhagen vom 25.9.1995); S&L v Eskimo (High Court, Western Division vom 14.11.1995); Cramer v B&B (Handelsgericht Kopenhagen vom 15.12.1995).

GRIECHENLAND

Die Durchführung von Artikel 17 der Richtlinie durch Artikel 9 des Präsidialerlasses 219 vom 18. Mai 1991 stand nicht im Einklang mit der Richtlinie, insbesondere weil sie nicht den zweiten Anstrich von Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe a umsetzte, wonach der Ausgleich der Billigkeit zu entsprechen hat. Griechenland hat nach einem Briefwechsel mit der Kommission 1995 ein neues Gesetz zur Durchführung von Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe a verabschiedet.

Nach Artikel 9 Absatz 1 Buchstabe c hindert der Anspruch auf Ausgleich den Handelsvertreter nicht daran, Schadensersatz nach dem Zivilgesetzbuch zu beantragen. Schadensersatz ist zahlbar und wird danach bemessen, ob es sich um einen befristeten oder unbefristeten Vertrag handelt.

Ebenso kann ein Handelsvertreter Schadensersatz wegen nichtangemessener Kündigung beanspruchen.

SPANIEN

Artikel 28 des Gesetzes Nr. 12/1992 vom 27. Juni 1995 sieht die Zahlung eines Ausgleichs vor. Artikel 29 des Gesetzes sieht die Gewährung von Schadensersatz vor, wenn der Unternehmer einen Vertretungsvertrag, der auf unbestimmte Zeit geschlossen wurde, einseitig bricht. Die Richtlinie hat eine Rechtslücke des spanischen Rechts geschlossen, da es bis zu dem Durchführungsgesetz kein spezifisches Gesetz über Handelsvertreter- oder Handelsvertretungsverträge gab. Jedoch ist Artikel 29 nicht nur auf den Vertragsbruch beschränkt und scheinbar hat deshalb Spanien beide Optionen des Artikels 17 der Richtlinie eingeführt, es sei denn der Gerichtshof legt den Anwendungsbereich von Artikel 29 eng aus.

Da das Gesetz erst kürzlich in Kraft getreten ist, liegt noch keine einschlägige Rechtsprechung vor. Das vorliegende Fallrecht kann für die Zukunft von Bedeutung sein, da sich die spanischen Gerichte möglicherweise in ihrer Rechtsprechung an einigen Grundsätzen orientieren werden.

Nach dem bisherigen Gesetz könnten sowohl Schadensersatz als auch goodwill-Ausgleich beansprucht werden, und es war üblich, daß Handelsvertreter beide Ansprüche kumulierten. In der Praxis wurde der Unterschied zwischen den beiden Optionen mitunter verwischt. Der Oberste Gerichtshof hat die Möglichkeit, goodwill-Ausgleich zu beanspruchen, mitunter anerkannt. Die Festsetzung der Höhe des Ausgleichs liegt weitgehend im Ermessen des Gerichts, das ihn gewöhnlich nach dem

Einkommen des Handelsvertreters berechnet[11]. Bei der Klärung von Schadensersatz überprüften die Gerichte die verschiedenen Umstände, einschließlich der Höhe der letzten Provision, der Art der Tätigkeit, des Prestigeverlusts, und ob es hier um einen Alleinvertretungsvertrag handelt oder nicht[12].

Schließlich ist Schadensersatz wegen Nichteinhaltung der angemessenen Kündigungsfrist zahlbar. Er enspricht der Höhe der Provision, die der Handelsvertreter erhalten hätte, wenn die Kündigungsfrist eingehalten worden wäre[13].

Jedoch ist es trotz dieser Urteile immer noch schwer, zu allgemeinen Folgerungen zu gelangen, insbesondere weil in Spanien die Höhe des Ausgleichs nach der Verhandlung bestimmt und die Entscheidung nicht veröffentlicht wird.

FRANKREICH

Anders als für viele andere Mitgliedstaaten hat die Richtlinie in Frankreich keine grundlegende Veränderung des bisher geltenden Rechts herbeigeführt. Nach Artikel 12 des Gesetzes Nr. 91/593 vom 25. Juni 1991 besteht ein Schadensersatzanspruch nach Beendigung des Handelsvertretervertrags nach französischem Recht fort. Geändert haben sich die Voraussetzungen, unter denen Schadensersatz gewährt wird, nicht aber dies Berechnung seiner Höhe. Der Schadensersatzanspruch besteht jetzt bei Nichtverlängerung des Vertrags und bei Beendigung des Vertragsverhältnisses durch den Handelsvertreter aus Alters- oder Krankheitsgründen, wegen Behinderung oder durch Tod.

Die Höhe des Schadensersatzes wird wie bisher nach den von der Rechtsprechung festgelegten Grundsätzen berechnet, da weder das bisherige noch das jetzt geltende Gesetz die Berechnungsmethode festlegt. In den meisten Fällen beträgt er zwei Jahresbruttoprovisionen, die aus der Durchschnittsvergütung des Handelsvertreters während der vorausgegangenen drei Jahre oder aufgrund des Gesamtbetrags der letzten zwei Jahresprovisionen berechnet wird. Die Gewährung dieses Betrags stellt den nunmehr üblichen Satz dar und ist durch gerichtliche Entscheidungen, die in Anwendung des neuen Gesetzes ergangen sind, bestätigt worden[14].

Der Ausgleich wird nicht nach der Provision, sondern nach der Gesamtvergütung auf der Grundlage des Bruttobetrags berechnet. Er unterscheidet nicht zwischen alten und neuen Kunden und enthält eine Sonderprovision. Eine Herabsetzung wegen beruflicher Kosten ist nicht üblich. Schließlich müssen bei der Berechnung auch ausstehende Provisionen einbezogen werden.

---

11 Urteile des Obersten Gerichtshofes vom 22. März 1988 und vom 19. September 1989.

12 Urteil des Berufungsgerichts Lugo vom 4.6.1994; Berufungsgericht Valencia vom 14.7.1993 und Berufungsgericht Barcelona vom 30.1.1995.

13 Urteil des Obersten Gerichtshofs vom 19.9.1989.

14 Siehe beispielsweise Berufungsgericht Toulouse vom 20.12.1994, Les Annonces de la Seine, Nr. 39 vom 1.6.1995, S. 28; Berufungsgericht Dijon, 16.6.1994, Les Annonces de la Seine, Nr. 39, S. 26; Berufungsgericht Paris, 17.1.1995, Les Annonces de la Seine vom 1.6.1995, Nr. 39, S. 8.

Der Ausgleich entspricht dem verlorenen Marktanteil des Handelsvertreters, und zu dem Zeitpunkt wird sein Verlust festgesetzt. Demgemäß werden künftige Ereignisse wie die Veräußerung des Geschäfts durch den Unternehmer, Weiterarbeit des Handelsvertreters mit denselben Kunden oder Marktentwicklungen nicht berücksichtigt. Auch hat der Handelsvertreter seinen Verlust nicht auf ein Minimum zu begrenzen.

Die französischen Gerichte ordnen die Zahlung eines Schadensersatzes von zwei Jahresbruttoprovisionen nicht an, wenn der für den Handelsvertreter entstandene Verlust, etwa wegen der kurzen Dauer des Vertragsverhältnisses, geringer ist. Ähnlich kann das Niveau angehoben werden, sofern der Verlust des Handelsvertreters, beispielsweise bedingt durch Alter oder durch die Laufzeit des Vertretungsvertrags, größer ist.

Die Richtlinie hat bewirkt, daß das Interesse an einem Schadensersatzanspruch wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist gewachsen ist. Berücksichtigt wird der Höchstbetrag der nicht eingehaltenen Kündigungsfrist, der aufgrund der in der gleichen Zeit des Vorjahres erhaltenen zwei Jahresprovisionen berechnet wird.

IRLAND

Irland hat diese Bestimmung nicht umgesetzt und deshalb haben Handelsvertreter keinen Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz. Nach dem Common law kann ein Handelsvertreter Schadensersatz wegen Vertragsbruch beanspruchen. Bei einem befristeten Vertrag kann so der Handelsvertreter - vorbehaltlich seiner Verpflichtung, seinen Verlust auf ein Minium zu beschränken, die Provision beanspruchen, die er bis zur Beendigung des Vertragsverhältnisses erhalten hätte. Jedoch genügt dies nicht für die Zwecke der Durchführung der Richtlinie. Bei den auf unbestimmte Zeit geschlossenen Verträgen erstreckt sich der Anspruch gewöhnlich auf die Vergütung während der einzuhaltenden Kündigungsfrist. Außerdem kann er in beiden Fällen Schadensersatz für den infolge des Vertragsbruchs erlittenen wirtschaftlichen Verlust beanspruchen. Bisher wurden keine Fälle gemeldet.

ITALIEN

Italien hat den Artikel 1751 des Zivilgesetzbuches durch Artikel 4 des Gesetzesdekret Nr. 303 vom 10. September 1991 zur Einführung der in der Richtlinie festgelegten Ausgleichsregelung geändert. Jedoch ist nach Auffassung der Kommission die Durchführung nicht korrekt, da Italien die beiden Anstriche in Artikel 17 Absatz 2 Buchstabe a der Richtlinie als Alternativvoraussetzungen behandelt, während sie tatsächlich kumulativ sind. Demgemäß hat die Kommission das Verstoßverfahren eröffnet.

Offenbar wird das alte Tarifvertragssystem weiter angewandt. Der Enasarco-Vereinbarung vom 30.10.1992 stimmten sowohl die Unternehmer als auch die Vertreterorganisation der Handelsvertreter zu. Damit haben sie de facto die Kriterien wieder eingeführt, die nach dem vorhergehenden Wortlaut von Artikel 1751 gelten.

In seinem Urteil vom 1. Dezember 1994 hat das erstinstanzliche Gericht Viterbo den Tarifvertrag angewandt. Das Gericht befand, daß Artikel 1751 Zivilgesetzbuch in der Praxis nicht angewandt werden konnte, da es außer dem Höchstbetrag keine Kriterien für die Ausgleichsberechnung festlegt. Demgemäß hielt das Gericht es für angemessen, die Tarifvereinbarung anzuwenden. Ferner erklärte das Gericht, daß die Umständen des Artikels 1751 nicht dazu bestimmt waren, den Ausgleichsbetrag zu berechnen, sondern um zu ermitteln, ob ein Ausgleich gerechtfertigt ist, wenn zumindest einer der Umstände gegeben ist. Schließlich vertrat das Gericht die Auffassung, daß die Sozialpartner, um praktisch unlösbare Probleme zu vermeiden, die bis dahin geltende Tarifvereinbarung ersetzt haben, so daß Artikel 1751 des Code Civil praktisch angewandt werden kann. Es steht derzeit noch nicht fest, ob dem Urteil gefolgt werden wird.

Das Tarifvertretungssystem beruht auf der Höhe der Provisionen und der Dauer des Vertretungsvertrags; die festgelegten Anteile sind in der Vereinbarung niedergelegt.

Nach der Tarifvereinbarung erhält der Handelsvertreter in den meisten Fällen einen weit geringeren als den in der Richtlinie festgelegten Höchstbetrag.

LUXEMBURG

Luxemburgs Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie vom 3. Juni 1994 gilt für alle vor dem 1. Januar 1994 sowie die nach diesem Zeitpunkt abgeschlossenen Verträge. Artikel 19 sieht bei Beendigung des Vertragsverhältnisses eine Ausgleichszahlung vor. Das neue Gesetz führte einen Anspruch ein, der nach dem früher geltenden Recht nicht bestand. Deshalb überrascht es nicht, daß keine gerichtlichen Entscheidungen vorliegen. Diejenigen, die konsultiert wurden, hielten es ebenfalls für verfrüht, eine Theorie zur Auslegung des Gesetzes zu entwickeln.

Artikel 23 Absatz 1 legt den Anspruch auf Schadensersatz wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist und Artikel 23 Absatz 2 den Schadensersatz bei Vertragsbruch fest. Nach Artikel 24 entspricht dieser einer Summe in Höhe der Vergütung, die in der Zeit zwischen dem Vertragsbruch und der ordnungsgemäßen Beendigung des Vertragsverhältnisses gewährt worden wäre. Für die Berechnung dieses Betrags sind die frühere Provisionshöhe und andere relevante Umstände zu berücksichtigen. Der Betrag kann herabgesetzt werden, wenn das Gericht ihn in Anbetracht der Umstände des Falls für zu hoch erachtet.

DIE NIEDERLANDE

Nach Artikel 7:442 Zivilgesetzbuch ist bei Beendigung des Handelsvertretervertrags ein Ausgleich zu bezahlen. Nach Artikel 7:439 ist wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist Schadensersatz und nach den Artikeln 7:440 und 7:441 Schadensersatz wegen Vertragsbruch zu zahlen. Dies erstreckt sich auf die Zeit von der tatsächlichen Beendigung des Vertragsverhältnisses bis zu dem Tag, an dem das Vertragsverhältnis in Einhaltung der Kündigungsfrist beendigt worden wäre. Dieser Betrag, der der Vergütung entspricht, die der Handelsvertreter erhalten hätte, wird aufgrund der vor Beendigung des Vertragsverhältnisses gezahlten Provision und anderer maßgeblichen Gegebenheiten berechnet. Das Gericht kann den Betrag herabsetzen, wenn es ihn in Anbetracht der Umstände des besonderen Falls für zu hoch befindet. Nach Artikel 7:441.3 kann die Partei anstelle des Betrags nach Artikel 7:441.1 und 2 Schadensersatz wegen des tatsächlichen erwachsenen Schadens beanspruchen, und ihr obliegt die Beweislast für ihre Verluste.

Bisher wurde weder von einem Fall berichtet, in dem das neue Gesetz zur Anwendung gelangte, noch liegen Statistiken vor.

ÖSTERREICH

Das österreichische Gesetz vom 11. Februar 1993 ist am 1. März 1993 in Kraft getreten. Nach Artikel 24 hat der Handelsvertreter Anspruch auf Ausgleich. Bisher wurden keine Fälle betreffend die Zahlung von Ausgleich oder Schadensersatz bei Beendigung eines Handelsvertretungsvertrags nach Maßgabe des Gesetzes von 1993 berichtet. Die Richtlinie hat zu einer Gesetzesänderung, insbesondere zu einer Verdoppelung der Höchstgrenze geführt. Daher ist das bisher geltende Fallrecht für eine Orientierung nicht von Nutzen. Das vorhergehende Gesetz hat eine degressive Senkung der Schadensersatzobergrenze vorgesehen, die dem Gesamtbetrag einer Jahresprovision entspricht, die aus dem Jahresdurchschnitt der Vergütung, die der Handelsvertreter während der letzten drei Jahre erhalten hat, gemäß der Dauer des Vertragsverhältnisses errechnet wird.

In der Praxis zeigt sich, daß die Handelsvertreter den Ausgleich auf der Grundlage des Durchschnittseinkommens während der letzten fünf Jahre unter Berücksichtigung des Kundenwechsels durch Schätzung einer degressiven Abnahme des Einkommens während fünf Jahren berechnen. In den meisten Fällen überschreitet er die gesetzlich festgelegte Obergrenze. Auf dieser Grundlage verhandeln die Parteien im Hinblick auf eine sinnvolle Regelung. Die Berechnungsmethode stützt sich auf Erfahrungen in Deutschland.

Ein Urteil über das Durchschnittsniveau der Ausgleichszahlung wurde für verfrüht gehalten. Der Anspruch auf Schadensersatz oder Erfüllung des Vertrags kann erhoben werden, wenn eine Partei den Vertrag vorzeitig ohne begründete Veranlassung nach Artikel 23 beendet. Artikel 23 gelangt auch zur Anwendung bei Verstößen gegen Artikel 21, der die Kündigungsfristen regelt. Alle anderen Schadensersatzansprüche werden gemäß dem Zivilgesetzbuch und dem Handelsgesetzbuch geregelt.

PORTUGAL

Portugal hat 1986 ein Gesetz verabschiedet, das den Vorschlag für die Richtlinie weitgehend befolgt und in Artikel 33 den Anspruch auf Ausgleich vorsieht. Das Gesetz trat am 2. August 1986 in Kraft. Es wurde durch die Artikel 33 und 34 des Dekrets Nr. 118/93 im Hinblick auf die Angleichung des portugiesischen Rechts an Artikel 17 der Richtlinie geändert.

In Portugal wurden mehrere Gerichtsurteile erlassen[15]. Die Gerichte haben den Ausgleich unter Berücksichtigung der Bedeutung neuer Kunden, der Erweiterung der Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden, der Vorteile für das Unternehmen nach Vertragsbeendigung und des Provisionsverlusts für den Handelsvertreter berechnet. Die Gerichte betrachten den Ausgleich als Entschädigung des Handelsvertreters für die Gewinne des Unternehmens bei Beendigung des Vertragsverhältnisses mit den Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat.

Nach Artikel 32 des Gesetzes sowie nach den Artikeln 562 bis 572 des Zivilgesetzbuches besteht auch ein Ausgleichsanspruch für die durch Vertragsbruch entstandenen Schäden. Artikel 29 sieht speziell die Gewährung von Schadensersatz bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist oder Schadensersatz wegen nicht ordnungsgemäßer Kündigung vor. Der Handelsvertreter kann anstelle von Schadensersatz einen Betrag beanspruchen, der aus der monatlichen Durchschnittsvergütung des Vorjahres, multipliziert mit der noch verbleibenden Laufzeit des Vertrags, errechnet wird. Bei Verträgen mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr wird die Gesamtvertragsdauer zugrunde gelegt.

FINNLAND

Nach dem Gesetz Nr. 417 (Paragraph 28) vom 8. Mai 1992 besteht der Anspruch auf Ausgleich bei Beendigung eines Vertretungsvertragsverhältnisses. Die Richtlinie bewirkt eine Änderung des bis dahin geltenden Rechts. Das Gesetz ist am 1. November 1992 in Kraft getreten. Eine gerichtliche Entscheidung in Anwendung dieses Gesetzes liegt bisher nicht vor.

---

15 Accórdão da Relação de Coimbra of 14.12.1993 Court of Appeal in Colectânea de Jurisprudéncia, Year XVIII, 1993, Volume V, p. 46; Accórdão do Supremo Tribunal de Justiça of 4.5.1993 in colectânea de Jurisprudéncia - Accordãos do Supremo Tribunal de Justiça, Year I, Volume II, 1993, p. 78 and also same court, judgment of 27.10.1994 in Year II, Volume III, 1994, p. 101; Acórdão da Relação do Porto of 18.10.1994 in Colectânea de Jurisprudência, Year XIX, Volume IV, 1994, p. 212.

In der Praxis fordern die Handelsvertreter offenbar den Höchstbetrag und der Unternehmer macht ein Gegenangebot. Der Ausgleich wird nicht aufgrund einer spezifischen Berechnung ermittelt, sondern ausgehandelt. Gewöhnlich wird er aus der durchschnittlichen Provision während drei bis sechs Monaten errechnet. Nach Ansicht des Verbandes der Handelsvertreter ist der Ausgleichszeitraum nach dem neuen Gesetz geringfügig länger als nach dem alten Gesetz, doch kann dieses nicht statistisch belegt werden.

Nach Abschnitt 9 des Gesetzes besteht ein Anspruch auf Schadensersatz wegen Vertragsbruchs oder schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters. Ferner besteht nach Paragraph 26 und Paragraph 27 des Gesetzes ein Anspruch auf Schadensersatz bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist.

SCHWEDEN

Artikel 28 des Gesetzes Nr. 351 vom 2. Mai 1991 sieht den Anspruch auf Ausgleich vor, während das vorhergehende Gesetz nur sicherstellte, daß der Handelsvertreter Ausgleich für Geschäftsabschlüsse nach Entzug der Vertretungsbefugnis erhielt, vorausgesetzt diese kamen durch die Handlungen des Handelsvertreters während der Laufzeit der Vereinbarung zustande.

Wie auch in anderen Mitgliedstaaten liegt bisher keine gerichtliche Entscheidung vor. In der Praxis fordern die Handelsvertreter den gesetzlich zulässigen Höchstbetrag und die Parteien handeln auf dieser Grundlage einen angemessenen Betrag aus. Dabei berücksichtigen die Parteien unter anderem die Laufzeit des Vertrags, die Werbungstätigkeiten des Handelsvertreters, die Anzahl neuer Kunden, nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossene Geschäfte, die Möglichkeit eines neuen Vertrags für den Handelsvertreter und den Kostenaufwand und die Investitionen des Handelsvertreters.

Statistiken liegen nicht vor, jedoch entspricht der Ausgleich in der Regel einer Provision von sechs Monaten bis zu einem Jahr, die aus dem Durchschnitt der letzten Jahre des Vertragsverhältnisses errechnet wird. Dies entspricht einer Steigerung des Ausgleichsbetrags.
Nach Artikel 34 des Gesetzes besteht ein Anspruch auf Schadensersatz bei Vertragsbruch.

VEREINIGTES KÖNIGREICH

Das VK hat sein eigenes besonderes System eingeführt. Nach der Verordnung 17 des Statutory Instrument Nr. 3053 von 1993 können die Parteien wählen, ob ein Handelsvertreter Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz hat.[16] Das Gesetz sieht die Gewährung von Schadensersatz nur bei Nichterfüllung einer Vertragsbestimmung vor. Diese Methode der Durchführung hat an sich Rechtsunsicherheit erzeugt, besonders weil in den britischen Rechtssystemen keine der beiden Optionen geläufig ist.

---

[16] Verordnung 17 des S.I. Nr. 483 von 1993 für Nordirland.

Das Gesetz ist im VK erst kürzlich in Kraft getreten und hat einige Verwirrung gestiftet, da die Parteien und Rechtsanwälte versuchen, Begriffe zu verwenden, die ihnen nicht geläufig und den britischen Rechtstraditionen bis zu einem gewissen Grade fremd sind. Es sind verschiedene Ansätze entwickelt worden.

Hinsichtlich des Schadensersatzes versuchen die Rechtsanwälte, die herkömmlichen Common-Law-Grundsätze anzuwenden, jedoch ohne Erfolg, da nach dem Common Law die Beendigung eines Vertragsverhältnisses entsprechend den Vertragsbedingungen oder die natürliche Beendigung eines befristeten Vertrags keinen Schadensersatzanspruch begründet. Nach dem Common Law versucht das Gericht den Handelsvertreter in die Lage zu versetzen, in der er gewesen wäre, wenn der Vertrag angemessen ausgeführt worden wäre, doch wird erwartet, daß der Geschädigte seinen Verlust auf ein Minimum beziffert, und das Gericht wird künftige Vorkommnisse berücksichtigen. Was typisch für einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag ist, würde dies dem Handelsvertreter den Anspruch auf Provision für die Dauer des Vertrags gewähren. Im Falle eines auf unbestimmte Zeit geschlossenen Vertrags könnte der Handelsvertreter für die Kündigungsfrist Schadensersatz in Höhe der Vergütung, die er in dieser Zeit hätte, beanspruchen. Der Handelsvertreter könnte auch Schadensersatz für die im Rahmen der Vertretung erwachsenen Kosten beanspruchen. Deshalb können sich Rechtsanwälte nur schwer ein Bild von der Höhe des Schadensersatzes machen, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod, Krankheit oder Alter des Handelsvertreters beendet wird. Üblich sind Schadensersatzzahlungen während drei bis sechs Monaten, in einigen Fällen bis zu fünfzehn Monaten, je nach dem Niveau des Dienstes.

Einige Rechtsanwälte haben daher versucht, per Analogie das Gesetz bezüglich der ungerechtfertigten Entlassung anzuwenden, wonach der Schadensersatz sich nach dem Alter, der Dauer des Dienstverhältnisses und dem Wochenlohn richtet.

Die Handelsvertreter beanspruchen den Höchstbetrag des Ausgleichs, der sodann in Verhandlungen in gemeinsamem Einvernehmen herabgesetzt wird. Es werden offenbar drei bis sechs Monate Provision gezahlt, die weniger auf den Durchschnittsbetrag der Vergütungen, die der Handelsvertreter in den letzten fünf Jahren erhalten hat, sondern eher nach dem Verdienst ermittelt werden.

Die meisten Verträge enthalten keine Klausel, die einen Ausgleich vorsieht, jedoch ist daraus nicht unbedingt die Bevorzugung einer Schadensersatzoption ersichtlich.

Bisher liegen keine diesbezüglichen Fälle vor, und die Parteien streiten ungern, da die Rechtsanwälte in der Beratung nicht überzeugt sind, welche Ansprüche ihre Kunden haben, und folglich, wie die Gerichte entscheiden werden, jedoch werden sie voraussichtlich in nächster Zeit mit derartigen Fällen befaßt werden.

ISSN 0254-1467

KOM(96) 364 endg.

DOKUMENTE

DE 06 04 05 08

Katalognummer : CB-CO-96-365-DE-C

ISBN 92-78-07180-3

Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften

L-2985 Luxemburg