

Vertriebsvereinbarungen in der MENA-Region

In diesem Beitrag geben wir einen Überblick über Vertriebsverträge in Marokko, Algerien, Ägypten und Saudi-Arabien und deren Besonderheiten.



RA Dr. Christian Steiner
Managing Partner Maghreb & West Africa, MIDEAST | Law
steiner@mideastlaw.eu
<https://mideastlaw.eu>



RA Dr. Christian Ule
Managing Partner Middle East & East Africa, MIDEAST | Law
ule@mideastlaw.eu



RAin Sophie Greiner
Associate West Africa, MIDEAST | Law
greiner@mideastlaw.eu



In Ägypten und anderen Ländern der MENA-Region haben Handelsvertreter unterschiedliche Befugnisse.

Der Abschluss von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen (auf engl.: „commercial agency & distributorship agreements“), den gängigsten unter den Vertriebsverträgen, birgt in der Region des Nahen Ostens und Nordafrikas (MENA) eine Reihe von Risiken, die ausländische Unternehmen kennen sollten, um sie zu mindern. Dieser Beitrag beleuchtet einige Besonderheiten in Marokko, Algerien, Ägypten und Saudi-Arabien.

Handelsvertreter und Vertragshändler: Was ist der Unterschied?

Handelsvertreter sind Personen, die gegen Provision für ein anderes Unternehmen in dessen Namen und auf dessen Rechnung Handelsgeschäfte abschließen und

dadurch für dieses Unternehmen einen Kundenstamm aufbauen. Dadurch unterscheiden sie sich von Vertragshändlern, die Waren von einem Unternehmen i.d.R. zu ermäßigten Preisen beziehen und im eigenen Namen weiterverkaufen, sodass ihr Verdienst in der Gewinnmarge besteht. Für Handelsvertreter und Vertragshändler gelten i.d.R. unterschiedliche Regelungen, da Erstere schutzbedürftiger sind.

Worauf sollten Unternehmen bei Verhandlungen von Vertriebsverträgen in der MENA-Region achten?

Exklusivität: Das algerische Wettbewerbsrecht verbietet Exklusivität in Vertragshändlerverträgen. In Marokko hingegen sind die Parteien in ihrer Entscheidung frei,

allerdings steht dem Handelsvertreter im Falle eines Exklusivvertrages eine Provision zu, auch wenn er nicht am Vertragsabschluss beteiligt war. In Ägypten gilt die Exklusivität in Handelsvertreterverträgen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren. In Saudi-Arabien betrachtete das Handelsministerium in der Vergangenheit jeden Handelsvertretervertrag automatisch als Exklusivvertrag, bis es in der jüngeren Vergangenheit schließlich auch nicht-exklusive Vertragsverhältnisse anerkannte. Exklusivität ist in Saudi-Arabien für bestimmte Produkte vorgeschrieben.

Das geltende saudische Gesetz und seine Durchführungsverordnungen schreiben nicht vor, dass der Handelsvertreter/Vertriebshändler auf Ausschließlichkeitsbasis für die betreffenden Produkte oder das Gebiet bestellt werden muss. Wenn ein Handelsvertreter/Vertriebshändler jedoch auf Ausschließlichkeitsbasis ernannt wird, wird die Ausschließlichkeit i.d.R. von den zuständigen Behörden (Handelsministerium und zuständige Gerichte im Falle von Streitigkeiten) durchgesetzt und geschützt. Der Gesetzesentwurf (der sich noch in der Anhörungsphase befindet) erlaubt grundsätzlich Ausschließlichkeitsvereinbarungen zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter/Vertriebshändler. Das Handelsministerium kann eine solche Ausschließlichkeitsvereinbarung aufheben, wenn sie den Wettbewerb auf dem Markt behindern könnte und/oder zu einem ineffizienten Vertrieb bestimmter Produkte auf dem Markt führt.

Staatsangehörigkeit: Einige Staaten wie Ägypten und Saudi-Arabien verlangen nach wie vor, dass Handelsvertreter die ägyptische bzw. saudische Staatsangehörigkeit besitzen. Obwohl zumindest für Saudi-Arabien die Abschaffung dieses Erfordernisses angekündigt wurde, bleibt abzuwarten, wann und ob diese Reform tatsächlich umgesetzt wird. Der saudische Gesetzentwurf sieht vor, dass Ausländer (von außerhalb des Golf-Kooperationsrates) als Handelsvertreter/Vertriebshändler im Königreich tätig werden können, sofern sie vom Investitions- und Handelsministerium eine Lizenz erhalten.

Exklusivitätsbeschränkungen: In einigen arabischen Staaten werden Handelsvertretern und Vertragshändlern erhebliche Rechte und Privilegien eingeräumt. So ist es bspw. nach saudi-arabischem Recht für Hersteller schwierig, bei Vertragsbeendigung einen neuen Handelsvertreter/Vertriebshändler zu benennen, bis alle Streitigkeiten endgültig geklärt sind. Dies kann Jahre dauern. Eine solche Blockade kann vermieden werden, indem von vornherein keine Exklusivität zwischen den Parteien vereinbart wird oder zumindest die Exklusivität auf bestimmte Regionen oder Produkte beschränkt wird. In Ägypten kann eine Beschränkung des Vertretungsverhältnisses auf Regionen, Sektoren, Projekte oder Kunden grundsätzlich vereinbart werden, sodass für den Vertrieb von ausländischen Produkten in Ägypten mehrere Handelsvertreter eingesetzt werden dürfen. Trotzdem sollte zur Vermeidung

von Streitigkeiten in Vertragshändlerverträgen ausdrücklich festgehalten werden, dass dem Handelsvertreter keine Exklusivität eingeräumt wird.

Registrierungspflicht: In Saudi-Arabien besteht eine Registrierungspflicht für Handelsvertreter/Vertragshändler beim Handelsministerium. Nach dem Gesetzesentwurf müssten sie sich auch beim Investitionsministerium registrieren lassen, wenn sie Ausländer sind. In Ägypten besteht diese Pflicht nur für Handelsvertreter. Eine Umgehung der Registrierungspflicht durch Anwendung ausländischen Rechts ist nicht möglich. Die Nichtregistrierung wird in Saudi-Arabien und Ägypten mit empfindlichen Geldstrafen geahndet, führt aber nicht zur Unwirksamkeit des Vertrages. Es empfiehlt sich, im Vertrag eine detaillierte Entschädigungsregelung für den Agenten/Händler dafür vorzusehen, dass dieser bei Vertragsende die Löschung der Registrierung nicht beantragt.

Schwierigkeit der Kündigung: In vielen Ländern kann es selbst bei eindeutigen Vertragsverletzungen sehr schwierig sein, dem Handelsvertreter/Vertriebshändler zu kündigen. Es ist ratsam, klare Kündigungsklauseln in die Verträge aufzunehmen, die wesentliche Vertragsverletzungen des Handelsvertreters/Vertriebshändlers normieren und definieren.

Kündigungsfristen: Die Kündigungsfristen richten sich im Allgemeinen nach der

Laufzeit des bestehenden Vertrages. Bei Handelsvertreterverträgen in Marokko bspw. beträgt die Kündigungsfrist im ersten Vertragsjahr einen Monat, im zweiten Jahr zwei Monate und in den folgenden Jahren ab dem dritten Jahr drei Monate. Eine Abweichung hiervon ist nur möglich, um die Kündigungsfrist zu verlängern. In Ägypten ist es generell zu empfehlen, vertraglich genau festzulegen, welche Kündigungsfristen einzuhalten sind, da diese gesetzlich nicht geregelt sind.

Ausgleichsansprüche: Hohe Ausgleichsansprüche bei Beendigung des Handelsvertretervertrages oder bei Nichtverlängerung eines befristeten Vertrages sind keine Seltenheit. Zwingende Vorschriften des ägyptischen Handelsvertretergesetzes, wie z.B. zum Ausgleichsanspruch, können nicht abbedungen werden. Der Ausgleichsanspruch richtet sich nach dem Schaden, der dem Handelsvertreter entstanden ist, sowie nach seinem Einfluss und seinen Bemühungen, die Waren zu bewerben und den Kundenstamm zu vergrößern.

Parallelimporte trotz Exklusivitätsvereinbarungen: Eingetragene Exklusivverträge verhindern in der Praxis nicht immer Parallelimporte. Unternehmen sollten ihre geistigen Eigentumsrechte vor Ort registrieren lassen und nicht davor zurückschrecken, ihre Vertragspartner zu verklagen, um den Druck zur Einhaltung der Verträge zu erhöhen. Berücksichtigt werden sollte auch, dass in Saudi-Arabien

der Schwarzmarkt oft in einem unhaltbaren Wettbewerb zum rechtmäßigen Handelsvertreter/Vertriebspartner steht.

Streitbeilegung: Marokko gehört zu den Ländern, die keine Rechtswahlklauseln in Vertriebsverträgen zulassen. Aber auch wenn Rechtswahlklauseln andernorts an sich rechtlich möglich sind, kommt es vor, dass angerufene lokale Gerichte diese und Streitbeilegungsklauseln ignorieren, sich für lokal und international zuständig halten und lokales Recht anwenden. Auch in Ägypten unterliegen Handelsvertreterverträge zwingend ägyptischem Recht und der ägyptischen Gerichtsbarkeit. In Saudi-Arabien neigen die Gerichte dazu, saudisches Recht auf Streitigkeiten zwischen einem ausländischen Auftraggeber und seinem saudischen Handelsvertreter/Vertriebshändler anzuwenden, auch wenn die Parteien ein ausländisches Recht gewählt haben. Bei Klagen eines saudischen Vertreters gegen seinen ausländischen Auftraggeber erklären sich, saudische Gerichte häufig für zuständig, auch wenn die Parteien in ihrem Vertrag die Zuständigkeit eines ausländischen Gerichts vereinbart haben. Die Vollstreckung von Schiedssprüchen in der MENA-Region ist einfacher als die Vollstreckung deutscher Gerichtsurteile. Es ist ratsam, bei der Wahl des Gerichtsstands die Wahrscheinlichkeit zu berücksichtigen, selbst zu klagen oder verklagt zu werden. International erfahrene Rechtsanwaltskanzleien können bei der Einschätzung helfen. ◀