

Datenbankdetails

Datenbank:	Recht
Titel:	<u>Angola:Das angolische Vertriebsrecht</u>
Datum:	09.07.2010
Land:	Angola
Produktkategorie:	Artikel
Ihr Ansprechpartner bei Germany Trade and Invest:	Herr Füsser, Ruf: 0221/2057-369

Angola:Das angolische Vertriebsrecht

Überblick über die drei wichtigsten Vertragstypen: Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchisevertrag/ Von Rechtsanwalt Philippe Lafontaine, Lissabon/Portugal

Lissabon (gtai) - Für ein Unternehmen, das sich für seine Waren oder Dienstleistungen einen neuen Exportmarkt im Ausland erschließen möchte, ist als Absatzstrategie die Vereinbarung eines Vertriebsvertrags mit einem örtlichen Partner oft die erste Wahl: Regelmäßig deutlich kostengünstiger als die Gründung einer eigenen Niederlassung, erlaubt ein solcher dem Unternehmer dennoch weitgehende Kontrolle über die Geschäfte, und hat zudem den Vorteil, dass er sich die Erfahrung und Ortskenntnis seines Vertragspartners zu Nutze machen kann. (Kontaktanschrift)

In der Wirtschaftspraxis haben sich verschiedene Typen von Vertriebsverträgen herausgebildet, die sich in Art und Umfang der Einbindung des lokalen Partners in die Struktur des Unternehmers unterscheiden. Die gängigsten unter ihnen sind der Handelsvertretervertrag, der Vertragshändlervertrag (Eigenhändlervertrag), sowie der stetig an Bedeutung gewinnende Franchisevertrag.

Angola hat diesen drei Vertragstypen erst vor relativ kurzer Zeit einen Rechtsrahmen verliehen, mit Gesetz Nr. 18/2003 vom 12. August. Das Regelwerk orientiert sich stark am Recht der ehemaligen Kolonialmacht Portugal.

Der Handelsvertretervertrag

Das angolische Gesetz definiert den Handelsvertretervertrag als den Vertrag, mit dem sich eine natürliche oder juristische Person - der Handelsvertreter - verpflichtet, selbstständig und fortgesetzt für Rechnung eines anderen - des Unternehmers - gegen Entgelt Geschäftsabschlüsse zu vermitteln. Dabei kann dem Handelsvertreter ein bestimmtes Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen werden. Der Vertrag bedarf der Schriftform.

Als Gegenleistung für die aufgrund seiner Vermittlung zustande gekommenen Verträge, und für diejenigen, die durch ihn gewonnene Kundschaft während der Vertragslaufzeit schließt, hat der Handelsvertreter grundsätzlich Anspruch auf eine Provision. Ist ihm ein bestimmtes Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen, gebührt ihm zudem auch für diejenigen Verträge eine Provision, die ohne sein Mitwirken mit Personen seines Gebiets oder seines Kundenkreises während des Bestehens des Vertragsverhältnisses abgeschlossen werden.

Auch für nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer geschlossene Verträge steht dem Handelsvertreter eine Provision zu, sofern der Vertragsschluss binnen einer angemessenen Frist nach der Beendigung erfolgte und er das Geschäft vermittelt hat, oder zumindest so vorbereitet hat, dass der Abschluss überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

Der Anspruch auf Provision entsteht, sobald und soweit der Unternehmer seine Leistung erbracht hat oder gemäß dem Vertrag mit dem Dritten hätte erbringen müssen, oder sobald und soweit der Dritte seine Leistung erbracht hat. Die Parteien können Abweichendes vereinbaren. Spätestens jedoch besteht der Anspruch, wenn der Dritte seine Leistung erbracht hat oder hätte erbringen müssen, falls der Unternehmer seine Leistung erbracht hätte.

Der Unternehmer hat die Provision spätestens am letzten Tag des Monats zu zahlen, der auf das Quartal folgt, in welchem der Anspruch des Handelsvertreters auf Provision erworben worden ist.

Der Handelsvertretervertrag an sich ermächtigt den Handelsvertreter nur zur Vermittlung der Geschäftsabschlüsse, nicht aber dazu, die Verträge selbst im Namen des Unternehmers zu schließen. Soll er ferner diese Aufgabe erfüllen, so muss ihm hierzu schriftlich Vollmacht erteilt werden.

Unabhängig von dieser Vollmacht ist der Handelsvertreter zur Entgegennahme von Beschwerden und sonstigen Erklärungen betreffend die aufgrund seiner Vermittlung geschlossenen Geschäfte berechtigt, und darf alle dringlichen Maßnahmen ergreifen, die zum Schutz der Interessen des Unternehmers notwendig sind.

Zum Inkasso ist der Handelsvertreter dagegen nur berechtigt, wenn er hierfür ausdrücklich schriftlich ermächtigt wurde. In diesem Fall hat er Anspruch auf eine besondere Inkassoprovision.

Ist der Handelsvertreter mit einer Vollmacht zum Abschluss von Geschäften ausgestattet, wird vermutet, dass er auch zum Inkasso hinsichtlich der von ihm geschlossenen Geschäfte ermächtigt wurde. Falls diese gesetzliche Vermutung nicht im Interesse der Parteien ist, sollte daher gegebenenfalls das Recht zum Inkasso ausdrücklich ausgeschlossen werden.

Sofern nicht schriftlich anderes vereinbart ist, unterliegt der Handelsvertreter einem Wettbewerbsverbot, und auch dem Unternehmer ist es untersagt, andere Handelsvertreter im entsprechenden Geschäftszweig innerhalb des gleichen Bezirks oder Kundenkreises einzusetzen. Der Handelsvertreter hat in diesem Fall Anspruch auf Provision für alle während der Vertragslaufzeit in seinem Bezirk oder Kundenkreis geschlossenen Geschäfte, selbst wenn sie ohne seine Beteiligung zustande kamen.

Soll für den Handelsvertreter auch nach Ende der Laufzeit des Handelsvertretervertrages ein Wettbewerbsverbot gelten, muss dieses schriftlich im Vertrag fixiert werden. Die Abrede kann aber nur für längstens zwei Jahre getroffen werden, und darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis erstrecken. Als Gegenleistung für die Wettbewerbsabrede ist dem Handelsvertreter ein Entschädigung zu zahlen.

Der Handelsvertreter kann sich dazu verpflichten, für die Erfüllung der Verbindlichkeiten von Dritten aus von ihm ausgehandelten oder abgeschlossenen Verträgen einzustehen. Dieses Garantieverprechen - auch Delkredere genannt - ist jedoch nur gültig, wenn es schriftlich erfolgt und die Verträge oder Personen, für die der Handelsvertreter garantiert, ausreichend spezifiziert. Dem Handelsvertreter steht hierfür eine besondere Delkredereprovision zu, die mit Abschluss des Vertrages mit dem Dritten fällig wird.

Sofern nicht Entgegenstehendes vereinbart wurde, kann der Handelsvertreter Ersatz seiner im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen verlangen. Das Gesetz schreibt für die Abbedingung des Aufwendungsersatzanspruches keine Schriftform vor. Es empfiehlt sich aber schon aus Gründen der Rechtssicherheit, eine solche Vereinbarung gegebenenfalls schriftlich zu treffen.

Der Handelsvertretervertrag kann auf eine bestimmte Zeit befristet oder unbefristet geschlossen werden. Wird keine Frist bestimmt, gilt er als unbefristet vereinbart. Führen die Parteien einen auf bestimmte Zeit geschlossenen Vertrag weiterhin aus, obwohl die festgesetzte Zeit verstrichen ist, gilt dieser als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Ein unbefristeter Handelsvertretervertrag kann mittels schriftlicher Erklärung - im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten und ab dem dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten - ordentlich zum Monatsende gekündigt werden.

Außerordentlich kann der (befristete oder unbefristete) Vertrag von einer Vertragspartei gekündigt werden, wenn

- entweder die andere Partei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt, und es ersterer aufgrund der Schwere des Verstoßes oder seiner Wiederholung nicht zugemutet werden kann, die Vertragsbeziehungen aufrecht zu erhalten, oder

- ein unvorhergesehenes Ereignis die Verwirklichung des Vertragszwecks unmöglich gemacht hat oder zumindest wesentlich erschwert, und es ersterer nicht zugemutet werden kann, den Vertrag bis zum vereinbarten Vertragsende bzw. bis zum Ablauf der regulären Kündigungsfrist fortzusetzen.

Die außerordentliche Kündigung hat schriftlich binnen eines Monats nach Kenntnis des Kündigungsgrundes zu erfolgen und muss entsprechend begründet werden.

Nach Beendigung des Vertrages hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen angemessenen Ausgleich, sofern die folgenden Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- a) er hat für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert;
- b) der Unternehmer zieht auch nach Vertragsende aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile;
- c) der Handelsvertreter erhält nach Vertragsende keinerlei Provision mehr für Verträge mit den unter a) genannten Kunden.

Dieser Ausgleichsanspruch ist jedoch ausgeschlossen, wenn der Handelsvertreter die Vertragsbeendigung zu vertreten hat, oder wenn er seine Vertragsstellung an einen Dritten abtrat.

Der Anspruch erlischt, wenn er nicht binnen eines Jahres ab Vertragsende geltend gemacht wird, und kann nur innerhalb eines Jahres ab der Geltendmachung eingeklagt werden.

Der Vertragshändlervertrag

Charakteristisch für den Vertragshändlervertrag ist gemäß angolanischem Recht, dass eine natürliche oder juristische Person - der Unternehmer - einen anderen, den Vertragshändler, dazu berechtigt, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ein bestimmtes Produkt des Unternehmers zu kaufen und in einem

bestimmten Gebiet weiterzuverkaufen. Das Entgelt des Vertragshändlers besteht regelmäßig in einem prozentualen Anteil am Weiterverkaufserlös, seiner Handelsspanne. Der Vertragshändlervertrag muss schriftlich geschlossen werden.

Es handelt sich hierbei um einen Rahmenvertrag, in dessen Ausübung der Unternehmer und der Vertragshändler sukzessive Kaufverträge betreffend Exemplare des zu vertreibenden Produkts zu schließen beabsichtigen.

Der Vertrag gewährt grundsätzlich Exklusivität: Der Vertragshändler darf die vertragsgegenständlichen Produkte nur von dem Unternehmer erwerben, und er darf nur diese erworbenen Produkte weiterveräußern. Der Unternehmer seinerseits darf im Vertragsgebiet die vertragsgegenständlichen Produkte nur an den Vertragshändler liefern. Abweichendes muss schriftlich vereinbart werden.

Der Unternehmer ist, sofern im Vertragshändlervertrag nicht anderes bestimmt wurde, gemäß angolanischem Recht verpflichtet, die Aufwendungen des Vertragshändlers für das Aushandeln, den Abschluss und die Umsetzung der Weiterveräußerungsverträge zu ersetzen, sowie auch dessen Kosten für Werbung, Absatzförderung und Mitarbeiterschulung.

Die Vorschriften des Handelsvertretervertrages betreffend die Vertragsdauer, die Kündigungsmöglichkeiten und den Ausgleichsanspruch für den aufgebauten Kundenstamm sind entsprechend auf den Vertragshändlervertrag anzuwenden. Insoweit ist auf die obige Darstellung hierzu zu verweisen.

Der Franchisevertrag

Der Franchisevertrag wird in Gesetz Nr. 18/2003 vom 12. August als der Vertrag definiert, mit dem eine natürliche oder juristische Person, der Franchisegeber, einem anderen, dem Franchisenehmer, gegen ein Entgelt das Recht einräumt, seine Güter oder Dienstleistungen unter Verwendung der Marke und sonstiger Unterscheidungsmerkmale des Franchisegebers und gemäß dessen Plan, Methode und Direktiven zu kommerzialisieren. Hierbei kann dem Franchisenehmer ein bestimmtes Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen werden.

Unterschieden werden die drei folgenden Typen:

a) das Warenfranchising, bei dem der Franchisenehmer sich verpflichtet, in seinem Geschäftsbetrieb bestimmte vom Franchisegeber hergestellte oder vertriebene Produkte mit dem Namen und dem Auftreten des Franchisegebers zu verkaufen;

b) das Dienstleistungsfranchising, bei dem der Franchisenehmer eine Dienstleistung unter der Marke und mit der Technik des Franchisegebers erbringt;

c) das Produktionsfranchising, bei dem der Franchisenehmer entsprechend den Vorgaben des Franchisegebers und unter dessen Marke ein bestimmtes Produkt herstellt.

Sofern nicht schriftlich erlaubt, darf weder der Franchisenehmer eine konkurrierende Tätigkeit ausüben, noch der Franchisegeber mit anderen Franchisenehmern im entsprechenden Geschäftszweig innerhalb desselben Bezirks oder Kundenkreises arbeiten.

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Franchisenehmers kann schriftlich vereinbart werden. Es ist jedoch auf maximal zwei Jahre zu beschränken, muss sich auf den Bezirk oder Kundenkreis des Franchisenehmers beziehen, und ihm ist als Ausgleich eine Entschädigung zuzubilligen.

Die oben dargestellten Vorschriften des Handelsvertretervertrages betreffend die Vertragsdauer, die Kündigungsmöglichkeiten und den Ausgleichsanspruch gelten entsprechend auch für den Franchisevertrag.

Stand: 9.6.2010

Verfasser: Rechtsanwalt Philippe Lafontaine, E-Mail: philippe.lafontaine-90080L@adv.ao.pt

Service: Haben Sie schon unsere Rechtsnews abonniert? Kurzmeldungen über aktuelle Rechtsentwicklungen halten Sie monatlich auf dem Laufenden. Anmelden können Sie sich im Internet unter <http://www.gtai.de/rechtsnews>

Mit der Reihe "Recht kompakt" bietet Ihnen der Bereich Recht/Ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht zudem kostenlose Basisinformationen für über 40 verschiedene Länder an, abrufbar unter <http://www.gtai.de/recht-kompakt>

Sie suchen Rechtsvorschriften in einem bestimmten Land? Nutzen Sie die Länder-Linklisten unter <http://www.gtai.de/auslaendische-gesetze>