







BOLETÍN INFORMATIVO



01

-  01 Handelsvertreterausgleich – ein unausweichliches Übel?
Indemnización del agente comercial – un mal inevitable?
-  02 Tücken der Auslandszustellung
Las trampas en las notificaciones en el extranjero
-  03 BGH zum Ordre Public bei grenzüberschreitender Vollstreckung
El Tribunal Supremo Federal alemán respecto al orden público en la ejecución transfronteriza
-  04 Handelsvertreterausgleichsanspruch bei Unternehmensausgliederung
Derecho a indemnización del agente comercial en las segregaciones de empresas
-  05 Grenzüberschreitende Zustellung privatschriftlicher Urkunden
Notificación internacional de documentos privados
-  06 Unwirksamkeit von kündigungerschwerenden Klauseln in Handelsvertreterverträgen
Nulidad de cláusulas que dificultan la rescisión de los contratos de agencia



Handelsvertreterausgleich – ein unausweichliches Übel? *Indemnización del agente comercial – un mal inevitable?*

Für viele Unternehmen ist der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ein rotes Tuch. Der Handelsvertreter soll hierdurch dafür entschädigt werden, dass er infolge der Vertragsbeendigung keine Provisionen mehr für von ihm geworbene Kunden erhält, während das Unternehmen im Zweifel von den Kundenbeziehungen weiter profitiert. Der Anspruch besteht gleichgültig, ob der Vertrag vom Unternehmer gekündigt oder einvernehmlich aufgehoben wird. Er ist nur dann ausgeschlossen, wenn der Handelsvertreter selbst kündigt oder wenn der Unternehmer aus wichtigem Grund fristlos kündigen kann. Vertragliche Regelungen, die den Handelsvertreterausgleichsanspruch ausschließen oder den Anspruch unterhalb des gesetzlichen Minimums fixieren, sind unwirksam. Nur im Verhältnis zu Schifffahrtsvertretern, d. h. Handelsvertreter mit Vermittlungsaufträgen für die Befrachtung, Abfertigung und Ausrüstung von Schiffen oder die Buchung von Schiffspassagen, kann der Ausgleichsanspruch im Voraus ausgeschlossen werden.

Grundlegend anders ist die Rechtslage jedoch, wenn ein Unternehmen einen Handelsvertretervertrag für ein Vertragsgebiet außerhalb der EU und des Europäischen Wirtschaftsraums abschließt. Denn wenn das Vertragsgebiet - beispielsweise - in der Türkei liegt, ist ein vertraglicher Ausschluss des Ausgleichsanspruchs zulässig und sollte bei den Verhandlungen in Erwägung gezogen werden. Vorsicht ist geboten, wenn ein Vertrag einem ausländischen Recht unterstellt werden soll; denn obwohl der Handelsvertreterausgleich auch europarechtlich verankert ist, gibt es doch zum Teil erhebliche Unterschiede im Hinblick auf die Höhe des Anspruchs. Das EU-Recht setzt nur Mindeststandards, der nationale Gesetzgeber kann den Handelsvertreter stärker schützen, als es die EU-Richtlinie vorsieht. Dies ist z.B. in Frankreich der Fall.

Wenn ein Handelsvertretervertrag erst einmal beendet ist, können sich die Parteien übrigens frei über den Ausgleichsanspruch vereinbaren. Dies ist bei Auseinandersetzungsverhandlungen wichtig zu wissen.

Para muchas empresas el derecho a indemnización del agente comercial es una pesadilla. El agente comercial, tras la terminación del contrato, debe ser compensado por el hecho de no recibir ninguna comisión más por la clientela aportada, mientras que la empresa, en la duda, continúa beneficiándose de estos nuevos clientes. El derecho a indemnización existe tanto si el contrato ha sido rescindido por la empresa como si ha sido por acuerdo entre las partes. Tan sólo queda excluido cuando es el agente comercial quien rescinde o cuando el empresario puede hacerlo, sin preaviso, por causa justificada. Las regulaciones contractuales que excluyen el derecho a indemnización del agente o que fijan la indemnización por debajo del mínimo legal, son nulas. Solamente puede pactarse por adelantado la indemnización en relación a los representantes de navegación, es decir, agentes comerciales con mandato de intermediación en cuanto al cargamento, expedición y equipamiento de buques o en relación a la reserva de pasajes de barco.

La situación legal es fundamentalmente diferente, sin embargo, si una empresa celebra un contrato de agencia comercial cuyo territorio contractual está fuera de la Unión Europea y del Espacio Económico Europeo. Porque cuando el territorio contractual - por ejemplo - radica en Turquía, se permite excluir por contrato el derecho a indemnización, por lo que debe ser tenido en cuenta en la fase de negociaciones. Se requiere cautela si el contrato se somete a una ley extranjera; pues a pesar de que la indemnización también se consagra a nivel europeo, hay en parte diferencias substanciales con respecto al importe de la misma. El Derecho Europeo establece sólo estándares mínimos, es el legislador nacional quien más puede proteger al agente comercial. En Francia, por ejemplo, eso sería el caso.

Sin embargo, si un contrato de agencia comercial ha terminado ya, las partes pueden pactar libremente la indemnización. Es importante saberlo para la fase de negociaciones.



Tücken der Auslandszustellung *Las trampas en las notificaciones en el extranjero*

Die Zustellung einer Klage oder eines sonstigen gerichtlichen Schriftstücks im oder aus dem europäischen Ausland ist durch eine eigene EU-Verordnung geregelt. Die Verordnung sieht verschiedene Zustellungswege vor, sowohl ganz förmliche (über die Gerichte der beiden betroffenen Staaten) wie auch die Zustellung auf dem Postwege. Bei der Zustellung ist aber besondere Vorsicht geboten.

Der Empfänger hat nämlich das Recht, die Annahme zu verweigern, wenn das Dokument weder in der Sprache verfasst ist, die er versteht noch in eine Amtssprache seines Landes übersetzt ist. Dies gilt auch für die Zustellung durch Postdienste. Es kommt jedoch immer wieder vor, dass die zuzustellenden Unterlagen insgesamt oder teilweise nicht übersetzt sind. Insbesondere dann, wenn die Belehrung über das Recht zur Annahmeverweigerung fehlt oder diese nicht in die Sprache des Empfängers übersetzt ist, ist die Situation besonders kritisch. Denn dann weiß der Empfänger ja gar nicht, dass er die Klage einfach zurückweisen könnte. Die Frist, ein nicht ordnungsgemäß übersetztes Schriftstück zurückzuweisen, beträgt nach der Verordnung nur eine Woche. Eine gerichtliche Entscheidung dazu, ob die Frist auch bei fehlender Belehrung zu laufen beginnt, steht noch aus. Deshalb ist im Zweifel davon auszugehen, dass die Wochenfrist selbst dann gilt, wenn eine ordnungsgemäße Belehrung über das Recht zur Annahmeverweigerung fehlte. Die Wochenfrist ist so zu verstehen, dass die Klage vom Empfänger innerhalb einer Woche nach Zustellung an das Gericht zurückgeschickt werden muss. Wann sie dann bei dem zustellenden Gericht tatsächlich wieder eintrifft, ist nicht relevant. Es ist unbedingt zu empfehlen, vor der Rücksendung von dem Schriftstück selbst sowie von allen Begleitdokumenten Kopien anzufertigen, damit die Fehlerhaftigkeit der Zustellung nachträglich noch dargelegt werden kann – beispielsweise dann, wenn im Ausland aufgrund einer fehlerhaften Zustellung einer Klage gleichwohl ein Versäumnisurteil erlassen wird.

La notificación de una demanda o de otro documento judicial en o fuera de Europa queda regulada mediante un Reglamento europeo. Este Reglamento prevé diversas formas de notificar, tanto puramente formales (a través de los Juzgados de los dos estados implicados) como la notificación por correos. Con la notificación se requiere tener algunas precauciones especiales.

El receptor tiene derecho a rechazar la aceptación si el documento no está escrito en un idioma que él entienda o no está traducido al idioma oficial de su país. Esto se aplica también a la notificación por correos. Ocurre a menudo que los documentos a notificar no están traducidos o sólo lo están en parte. Sobre todo cuando no hay información sobre el derecho a la no aceptación o ésta no se traduce al idioma del receptor, la situación es especialmente crítica. El receptor no tiene entonces la posibilidad de saber que puede simplemente rechazar la demanda. El plazo para rechazar debidamente un documento no traducido, según el Reglamento, es de solamente una semana. Hay una decisión judicial pendiente acerca de si el período comienza a contar también en caso de falta de información del derecho a no aceptar. Así pues, ante la duda se considera que el período de la semana es aplicable si falta la información debida para la no aceptación. El período de la semana debe ser entendido en el sentido que la demanda tiene que ser devuelta por el receptor al Juzgado en el plazo de una semana tras la notificación. No es relevante en qué momento la demanda llega realmente al Juzgado notificante. Se recomienda encarecidamente antes de la devolución del documento judicial hacer copias del mismo así como de los anexos, de manera que los defectos en la notificación puedan ser explicados posteriormente - por ejemplo cuando en el extranjero en motivo de una notificación deficiente se dicte una sentencia en rebeldía. Sin embargo, si un contrato de agencia comercial ha terminado ya, las partes pueden pactar libremente la indemnización. Es importante saberlo para la fase de negociaciones.

BGH zum Ordre Public bei grenzüberschreitender Vollstreckung
El Tribunal Supremo Federal alemán respecto al orden público en la ejecución transfronteriza

Internationales Prozessrecht gehört zu einer der komplexesten Rechtsmaterien. Das europäische Verfahrensrecht hat zu einer gewissen Harmonisierung geführt, aber das Zusammenspiel von nationalstaatlichen Gerichten und europäischem Recht kann immer noch für Überraschungen sorgen. Eine solche gab es jüngst bei einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) zur grenzüberschreitenden Vollstreckung (Urteil vom 10. September 2015, Az. IX ZB 39/13).

Es ging um die Vollstreckung eines Urteils aus Polen. Das Urteil war als eine Art Versäumnisurteil zustande gekommen. Das polnische Prozessrecht bestimmte, dass der ausländische Beklagte einen Zustellungsbevollmächtigten in Polen benennen muss. Anderenfalls werden die gerichtlichen Schriftstücke (einschließlich des Urteils) im Verfahren schlicht in der Akte belassen und als zugestellt behandelt („Zustellungsfiktion“). Der BGH hat die Vollstreckung eines so ergangenen Urteils abgelehnt.

Das ist eine bemerkenswerte Entscheidung. Denn grundsätzlich ist die Vollstreckung innerhalb der EU ein rein förmliches Verfahren. Jeder Mitgliedsstaat muss nach der sog. EuGVVO (Verordnung über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen) Urteile anderer EU-Staaten anerkennen und vollstrecken, ohne deren Inhalt und Zustandekommen zu prüfen. Allerdings kann ein Gericht des vollstreckenden Staates die Vollstreckung verweigern, wenn sie gegen den ordre public verstößt. Der ordre public umfasst die unverzichtbaren Bestandteile der Rechtsordnung eines Staates. Diese sah der BGH durch das polnische Urteil verletzt. Eine Zustellung, ohne dass der Beklagte Kenntnis von dem Urteil erlangt, verletze nicht nur den Schutz des rechtlichen Gehörs, sondern auch die Menschenwürde. Der Beklagte dürfe nicht zum reinen Objekt des Verfahrens werden, das nicht aktiv Einfluss auf den Verfahrenslauf nehmen kann.

Bei einer Vollstreckungsmaßnahme aus dem Ausland sollte das Unternehmen die Formalien also durch einen Spezialisten prüfen lassen.

El Derecho Procesal internacional es una de las materias más complejas del Derecho. El Derecho Procesal europeo ha tendido a una cierta armonización pero la interacción entre los diferentes Tribunales nacionales y el Derecho europeo puede todavía traer sorpresas. Recientemente ha habido una en una decisión del Tribunal Supremo Federal alemán (BGH) relativa a una ejecución transfronteriza (sentencia de 10 de septiembre de 2015, Exp. IX.E.G. 39/13).

Se trataba de la ejecución de una sentencia de Polonia. Esta sentencia se dictó en una especie de rebeldía. El Derecho Procesal polaco estipuló que el demandado extranjero tenía que nombrar en Polonia a un representante a efectos de notificaciones. De lo contrario los documentos judiciales del procedimiento (incluida la sentencia) se dejaban simplemente en el expediente y se consideraban como notificados (“notificación ficticia”). El BGH rechazó la ejecución de una sentencia hecha de tal manera.

Esta es pues una resolución destacable, ya que la ejecución dentro de la UE es fundamentalmente un puro proceso formal. Cada Estado miembro debe reconocer las sentencias de otros estados de la UE y ejecutarlas sin probar ni su contenido ni su conclusión, en aplicación del Reglamento sobre competencia judicial y reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. No obstante, el tribunal de un estado ejecutor puede rechazar la ejecución si ésta es contraria al orden público. Éste comprende los elementos esenciales del orden jurídico de un estado. El BGH consideró que esta sentencia polaca vulneraba su orden jurídico. Una notificación sin el conocimiento de la sentencia por parte del demandado no sólo vulnera la protección de su derecho a defensa sino también la dignidad humana. Según el Tribunal, el demandado no puede convertirse en un puro objeto del procedimiento que ni siquiera puede ejercer activamente influencia alguna en el desarrollo del proceso.

En ejecuciones forzosas desde el extranjero se recomienda consultar con un especialista para hacer examinar los requisitos formales.



Handelsvertreterausgleichsanspruch bei Unternehmensausgliederung *Derecho a indemnización del agente comercial en las segregaciones de empresas*

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in einem Urteil vom 13. August 2015 (Az. VII ZR 90/14) entschieden, dass ein ausgliederndes Unternehmen auch für den Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters haftet, der erst nach Ausgliederung entsteht.

Um die Tragweite des Urteils zu verstehen, müssen zwei Dinge klar sein: 1) Der Handelsvertreter hat bei Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Ausgleichsanspruch (§ 89b Handelsgesetzbuch). Dieser Anspruch soll ihn dafür entschädigen, dass der Unternehmer auch nach Beendigung noch Vorteile aus den gewonnenen Neukunden zieht. 2) Ein Unternehmen, das einen Teil des Unternehmens ausgliedert, haftet für Verbindlichkeiten, die vor dem Wirksamwerden der Spaltung begründet worden sind (§ 133 Abs. 1 Umwandlungsgesetz).

Im vorliegenden Fall hatte der Handelsvertreter dem Übergang seines Vertragsverhältnisses kraft Gesetzes widersprochen. Das war aber irrelevant. Denn nur höchstpersönliche Rechte und Pflichten gehen nicht nach Umwandlungsgesetz auf den neuen Rechtsträger über. Er beendete nach Übergang das Handelsvertreterverhältnis mit dem aufnehmenden Unternehmen und verlangte Zahlung eines Ausgleiches vom alten, ausgliedernden Unternehmen. § 133 Umwandlungsgesetz sieht aber nur die Haftung für Verbindlichkeiten vor, die vor dem Wirksamwerden der Spaltung begründet waren. Der Ausgleichsanspruch entstand mit Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses aber erst nach Spaltung.

Diesem Einwand des beklagten Unternehmens erteilte der BGH eine klare Absage. Entscheidend sei allein, dass der Rechtsgrund für die Forderung bereits vor Ausgliederung entstanden ist. Das muss das ausgliedernde Unternehmen in einem solchen Fall berücksichtigen und im Innenverhältnis mit dem aufnehmenden Unternehmen regeln, wenn das gewünscht ist.

El Tribunal Federal Supremo alemán (BGH) ha decidido en una sentencia de 13 de agosto de 2015 (Exp. VII ZR 90/14) que una empresa segregada debe responder también del derecho a indemnización del agente comercial, derecho que nace tras la segregación.

Para entender las consecuencias de la sentencia, deben quedar claros dos puntos: 1) El agente comercial tiene derecho a una indemnización en el momento de la terminación de la relación contractual (art. 89b Código de Comercio alemán). Esta indemnización debe compensar al agente por el provecho que la empresa sigue obteniendo tras la terminación de la relación de los nuevos clientes conseguidos por el agente. 2) La empresa, que se segrega, responde de las obligaciones contraídas antes de la entrada en vigor de la segregación según el art. 133 párr. 1 de la Ley de transformación alemana (Umwandlungsgesetz, UmwG).

En el caso en cuestión el agente comercial no estaba de acuerdo con el traspaso de la relación contractual en virtud de la ley. Sin embargo esto era irrelevante. Pues sólo los derechos y obligaciones personalísimos son los que no se traspasan al nuevo titular según el Umwandlungsgesetz. El agente terminó, tras el traspaso, la relación comercial con la nueva empresa y exigió el pago de una indemnización a la empresa que se segregaba. Sin embargo, el art. 133 UmwG prevé sólo la responsabilidad por obligaciones contraídas antes de la entrada en vigor de la segregación. El derecho a indemnización en el caso comentado se originó con la terminación de la relación con el agente comercial, sin embargo, tras la segregación.

El BGH dio una clara negativa a la objeción de la empresa demandada. Crucial era que el fundamento jurídico para la reclamación se hubiera originado ya antes de la segregación. La empresa que se segrega debe tenerlo en cuenta en un caso como este y regularlo, si lo desea, en la relación interna con la empresa que se origina.

Grenzüberschreitende Zustellung privatschriftlicher Urkunden *Notificación internacional de documentos privados*

Jeder, der schon einmal eine Klage im Ausland zustellen wollte, weiß, wie langwierig ein solches Verfahren sein kann. Die zuständigen Abteilungen bei den Gerichten sind häufig überlastet und ein solches Verfahren kostet Zeit und Nerven. Die Europäische Zustellungsverordnung (EuZVO) hat die Zustellung von gerichtlichen Schriftstücken innerhalb der EU dennoch deutlich vereinfacht und vereinheitlicht.

Nun hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass Gerichte auch außergerichtliche Schriftstücke im Rahmen der EuZVO zustellen müssen (Urteil vom 11. November 2015, Az. C-223/14). Der Ausgangsfall spielte in Spanien. Die deutsche Gesellschaft MAN Diesel hatte das spanische Unternehmen Tecom Micam als Handelsvertreter beschäftigt. Die Parteien stritten über Ausgleichsansprüche aus dem Vertragsverhältnis. Tecom wollte nun MAN Diesel schriftlich zur Zahlung mahnen, erstellte ein solches Schreiben und beauftragte den Urkundsbeamten eines spanischen Gerichts dieses förmlich nach EuZVO zuzustellen. Der Urkundsbeamte des Gerichts lehnte dies mit der Begründung ab, die EuZVO sei nicht dazu gedacht, „rein private Schriftstücke“ zuzustellen. Dahinter stand die Angst, die Gerichte zu einem Kurierdienst verkommen zu lassen. Nach Beschwerde durch Tecom legte das spanische Gericht den Fall dem EuGH vor. Tatsächlich bestimmt Art. 16 der EuZVO, dass „außergerichtliche Schriftstücke“ förmlich nach EuZVO zugestellt werden können. Es ging nun also um die Frage, ob der Begriff auch „rein private“ Mahnschreiben umfasst. Der EuGH hat das bejaht und definiert solche außergerichtlichen Schriftstücke nunmehr als „auch private Schriftstücke, sofern sie zur Geltendmachung, zum Beweis oder zur Wahrung eines Rechts oder Anspruches in Zivil- und Handelssachen erforderlich sind“. Eine ganz andere Frage ist dagegen, welchen Vorteil die förmliche Zustellung hat. Ein Unternehmen wie MAN Diesel wird sich dadurch sicher nicht beeindrucken lassen. Den Nachweis über die Zustellung bietet dagegen auch ein privater Kurierdienst, der im Allgemeinen viel schneller und bequemer arbeitet.

Cualquiera que alguna vez haya querido presentar una demanda en el extranjero sabe lo arduo que tal procedimiento puede llegar a ser. Las secciones responsables en los juzgados están muy a menudo colapsadas. Tales procedimientos cuestan tiempo y nervios. No obstante, el Reglamento Europeo relativo a notificaciones ha simplificado y estandarizado notablemente el procedimiento de notificación de documentos judiciales dentro de la Unión Europea.

Entretanto el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha decidido que los juzgados también notifiquen documentos extrajudiciales en el marco del Reglamento europeo (sentencia de 11 de noviembre de 2015, Exp. C-223/14). El caso en cuestión tuvo lugar en España. La compañía alemana MAN Diesel contrató a la compañía española Tecom Micam como agente comercial. La disputa entre las partes radicaba en el derecho a indemnización en el marco del contrato. Tecom quería requerir por escrito al pago a MAN Diesel y para ello preparó un documento y encargó la notificación formal a un secretario judicial de un juzgado español en aplicación del Reglamento europeo. El secretario judicial lo rechazó argumentando que el Reglamento no fue pensado para notificar „documentos puramente privados“. Detrás se escondía el miedo a que los juzgados se convirtieran en un simple servicio de mensajería. Tras el recurso de Tecom, el juzgado español sometió el caso al TJUE. De hecho el art. 16 del Reglamento ya dispone que los „documentos extrajudiciales“ pueden ser notificados formalmente en virtud de dicho Reglamento. La cuestión era si el concepto también incluía puras reclamaciones privadas. El TJUE lo afirmó y definió tales documentos extrajudiciales también como „documentos privados siempre que fueran necesarios para la alegación, prueba o para la defensa de derechos o pretensiones en asuntos civiles o mercantiles“. Otra gran cuestión es qué ventajas puede ofrecer esta notificación formal. Una compañía como MAN Diesel de bien seguro que no se dejará impresionar. El servicio de mensajería, que en general trabaja más rápido y de manera más cómoda, ofrece en cambio también la prueba de la notificación.



Unwirksamkeit von kündigungserschwerenden Klauseln in Handelsvertreterverträgen *Nulidad de cláusulas que dificultan la rescisión de los contratos de agencia*

Das deutsche Recht schützt Handelsvertreter in besonderer Weise - nicht nur durch einige unabdingbare Regelungen im Handelsgesetzbuch, sondern auch durch die sogenannte AGB-Prüfung. Stellt der Unternehmer dem Handelsvertreter einseitig Vertragsbestimmungen, unterliegen diese einer strengen Prüfung der „unangemessen Benachteiligung“ des Vertragspartners. Der BGH kippt daher in schöner Regelmäßigkeit Klauseln in Handelsvertreterverträgen, mit teilweise ganz erheblichen wirtschaftlichen Folgen – je nach Sichtweise positiven oder negativen. Ganz selten passiert es aber auch, dass der BGH gar nicht auf die AGB-Prüfung zurückgreift, sondern bereits annimmt, dass die Klausel gegen ein gesetzliches Verbot verstößt. Am 05. November 2015 hat der BGH einen solchen Fall entschieden.

Es ging um einen Vermögensberater, der von „seinem“ Unternehmer nicht nur Provisionen erhielt, sondern vertragsgemäß auch einen „Bürokosten- und Organisationsleistungszuschuss“ (BOZ), eine erfolgsunabhängige Zahlung, um sich die notwendige Vertriebsstruktur aufzubauen. Vertragsgemäße Voraussetzung für die Zahlung war aber, dass der Handelsvertretervertrag „zum Zeitpunkt der Zahlung ungekündigt“ sein müsse. Die Kündigungsfrist des Vertrages waren 30 Monate zum Ende eines Kalenderhalbjahres.

Nun kündigte der Handelsvertreter im Januar 2011 zum 30. Juni 2014. Er hätte also nach der Klausel die restliche Vertragslaufzeit ohne den BOZ bestreiten müsse. Das sah der BGH anders. Die Klausel sei unwirksam, da sie gegen ein gesetzliches Verbot verstoße (§ 134 BGB). § 89 Abs. 2 HGB verbietet eine längere Kündigungsfrist für den Handelsvertreter als für den Unternehmer. Das, so der BGH, sei nicht nur bei offen unterschiedlichen Kündigungsfristen der Fall, sondern auch, wenn die Kündigung dem Handelsvertreter erschwert wird. Eine solche Klausel ist unwirksam.

El Derecho alemán protege a los agentes comerciales de manera especial – no sólo por algunas regulaciones específicas del Código de Comercio alemán, sino también a través del llamado control de las Condiciones Generales del contrato (CGC). Si el empresario impone al agente de manera unilateral cláusulas del contrato, éstas quedan sujetas a duras comprobaciones por la „desmesurada desventaja“ que supone para la otra parte contractual. El Tribunal Supremo Federal (BGH) está eliminando cada vez más las cláusulas de los contratos de agencia con importantes consecuencias económicas. Raramente sucede pero que además el BGH recurra a los controles de las CGC, más bien asume que dicha cláusula ya contraviene una prohibición legal. El día 5 de noviembre del 2015 el BGH decidió en un caso de éstos.

Se trataba de un asesor financiero que no sólo recibía comisiones de su empresario sino que también, según lo estipulado en el contrato, recibía un „suplemento por gastos de oficina y rendimiento de la organización“ (BOZ), una suerte de paga independiente de sus logros para poder montar la estructura de venta necesaria. Sin embargo, en el contrato se había estipulado una condición: que el contrato de agencia „no estuviera rescindido en el momento del pago“. El plazo de preaviso del contrato era de 30 meses a partir del final de cada medio año de calendario.

El agente comercial rescindió el contrato en enero de 2011 con efectos para el 30 de junio de 2014. Según tal cláusula, hubiera tenido que seguir con el contrato sin el BOZ hasta el fin de vigencia del mismo. El BGH lo vio de otra manera. La cláusula era nula ya que contravenía una prohibición legal (art. 134 Código Civil alemán). El art. 89. Párr. 2 del Código de Comercio alemán prohíbe que el plazo de preaviso sea mayor para el agente que para el empresario. Lo establecido por el Código Civil alemán no sólo se aplica en caso de diferentes plazos de preaviso, sino también cuando se dificulta al agente la posibilidad de rescindir. Tal cláusula es pues nula.

BOLETÍN INFORMATIVO



In jedem Quartal informieren wir über einige wichtige Neuerungen im Zivil- und Handelsrecht in Deutschland, die für die Unternehmenspraxis relevant sind.

Cada trimestre informamos sobre las novedades en las áreas del derecho civil y mercantil en Alemania que son más relevantes para la práctica empresarial.



www.buse.de

Berlin
Düsseldorf
Essen
Frankfurt am Main
Hamburg
München



www.buseinternational.com

Brüssel
London
Mailand
New York
Palma de Mallorca
Paris
Sydney
Zürich

V.i.S.d.P.: Ernst Brückner
Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte · Steuerberater PartG mbB
Harvestehuder Weg 23, 20149 Hamburg

Rechtsanwalt, Abogado Dr. Thomas Rinne
Buse Heberer Fromm
Bockenheimer Landstrasse 101
60325 Frankfurt am Main

rinne@buse.de

+49 69 989 7235-0