



Handelsvertretung in Saudi Arabien¹

1.) Sinn und Zweck der Handelsvertretung

Abgesehen vom Vertrieb ausländischer Produkte mittels Direktlieferungen und Investitionen im Rahmen von Joint Ventures stellt die Handelsvertretung eine weitere häufige und zweckmäßige Absatzmöglichkeit im privatwirtschaftlichen Bereich des Königreiches Saudi Arabien dar.

Die Einschaltung einer Handelsvertretung ist insbesondere dann empfehlenswert, wenn Waren im Königreich Saudi Arabien planmäßig und auf Dauer vertrieben werden sollen und man von dem großen Vorteil profitieren möchte, dass man aus den Geschäftskontakten des Handelsvertreters Nutzen ziehen kann.

Bei geplantem landesweitem Vertrieb der Produkte sollten zur Abdeckung des gesamten saudischen Marktes Niederlassungen in den drei großen Wirtschafts- und Industriezentren des Königreiches in der Form von Handelsvertretungen oder Unterververtretungen eingerichtet werden. Diese Büros können entweder von einem einzelnen durch den Prinzipal bestellten Handelsvertreter eingerichtet werden. Es ist aber auch möglich, mehrere Handelsvertreter zu bestellen und die Regionen unter diesen aufzuteilen.

Anzuraten ist außerdem eine Betreuung des saudischen Handelsvertreters in wirtschaftlicher, kaufmännischer und technischer Hinsicht durch wenigstens einen Mitarbeiter des eigenen Unternehmens vor Ort. Dies ist insbesondere dann geboten, wenn die Vergabe der Vertretung an eine kleinere oder mittlere bzw. in der Aufbauphase befindliche Vertretung geht, die noch nicht über die nötigen Erfahrungen verfügt. Aber auch bei der Beauftragung von bereits etablierten Vertretungen schadet ein ausländischer Mitarbeiter keinesfalls.

Durch die Entsendung erhält man nämlich die Gelegenheit, derart auf den Absatz der Produkte einzuwirken, dass Umsatzerwartungen erreicht werden können. Darüber hinaus schafft man sich eine Kontrollmöglichkeit hinsichtlich der Aktivitäten des Handelsvertreters.

Im Gegenzug hierzu findet bezüglich der Marketingstrategien ein Know-how-Transfer zugunsten des Handelsvertreters statt.

a) Rechtliche Einordnung

Die bisherige rechtliche Stellung eines saudischen Handelsvertreters entspricht, je nach Art der Tätigkeit, in etwa der eines deutschen Handelsvertreters oder Vertragshändlers.

1) Trotz sorgfältiger Recherche und dem Bemühen um Aktualität können wir keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts der Informationen GESALO Handelsvertretung in Saudi Arabien übernehmen.

Nach den Rechtsvorschriften der „Regulations for Commercial Agencies“(CAL) wird als Handelsvertreter bezeichnet, wer mit einem Hersteller (Prinzipal) oder mit einer Vertriebsgesellschaft des Herstellers in dessen Land einen Vertrag geschlossen hat, in dem er sich gegen Entgelt zur Durchführung kaufmännischer Aktivitäten (Verkauf von Gütern, Angebot von Leistungen) verpflichtet. Der Handelsvertreter wird dabei entweder in fremdem Namen als „Commercial Agent“ oder in eigenem Namen als „Distributor bzw. Eigenhändler“ für den Prinzipal tätig.

Auf Franchising Verträge finden die Regelungen des Commercial Agency Law entsprechende Anwendung.

b) Voraussetzungen der Handelsvertretung

aa) Allgemeine Voraussetzungen

Der Vertreter muss in direkten Geschäftsbeziehungen mit dem Prinzipal stehen. Ausnahmen sind dann möglich, wenn der Prinzipal ausschließlich Hersteller ist und den Vertrieb den angegliederten Distributoren überlässt. In einem solchen Fall kann die Belieferung über einen der Zwischenhändler erfolgen.

Weitere Voraussetzung für die Anerkennung (und Registrierung) der Vertretung ist, dass der Vertreter ein im saudischen Handelsregister eingetragenes Unternehmen hat.

„Nebenerwerbskaufleute“ werden dadurch ausgeschlossen.

Eine Beteiligung des Prinzipals ist nicht möglich, ausnahmsweise jedoch unter Einschränkungen im Bereich des Franchise.

Eine Sonderanforderung existiert im pharmazeutischen Bereich, wo Produzent, Produkt und Handelsvertreter vom Ministry of Health zugelassen sein müssen. In ähnlicher Weise sind seit 1995 veterinärmedizinische Produkte und Medikamente sowie deren Hersteller beim Ministry for Agriculture and Water zu registrieren. Das Registrierungserfordernis erfasst nach Auskünften des Ministeriums in diesem Bereich auch den Handelsvertreter.

bb) Persönliche Qualifikation

Nach den einschlägigen Bestimmungen ist die Ausübung des Berufes des Handelsvertreters und Vertragshändlers ausschließlich saudischen Staatsangehörigen vorbehalten.

Ziel dieser Restriktion ist die Verwirklichung des Bemühens der Regierung, Erwerbsquellen für Saudis zu schaffen.

Handelt es sich bei dem Handelsvertreter um eine juristische Person, so muss sich das Kapital zu 100 % in saudischer Hand befinden.

Diese Bevorzugung der saudischen Staatsangehörigen gegenüber der ausländischen Konkurrenz hat zur Entstehung großer saudischer Handelshäuser geführt.

Bekannte Firmen sind jedoch oft mit der Vielzahl von Vertretungen überlastet, so dass es sich auch in diesem Fall empfiehlt, den Vertrieb des entsprechenden Produktes durch die Entsendung eigenen Personals zu unterstützen.

cc) Eigene Abteilung in saudischer Handelsvertretung

Die Einrichtung einer eigenen Abteilung (separate division) im Unternehmen des saudischen Handelsvertreters ist einerseits schon allein deshalb empfehlenswert, um im Land selbst „Fuß fassen“ zu können. Die Einrichtung eines eigenen selbständigen Repräsentationsbüros ist nämlich relativ aufwendig und wird dem Prinzipal in aller Regel nicht problemlos genehmigt.

Außerdem kann man – wie bereits erwähnt – auf diese Weise sicherstellen, dass die gewünschte Marketing- und Vertriebsstrategie angewendet wird, da ursprünglich eigenes Personal zur Unterstützung des Handelsvertreters tätig wird.

Üblicherweise wird der Vertreter die zum Betrieb der Abteilung und zum Vertrieb der Produkte erforderlichen Mitarbeiter des Prinzipals auf seine Kosten beschäftigen. Die ausländischen Kräfte werden somit zu Angestellten des saudischen Handelsvertreters, der einen Arbeitsvertrag mit ihnen abschließt, die Visa beschafft und dem saudischen Staat gegenüber als Sponsor auftritt.

Ein Sponsor haftet in ähnlicher Weise wie ein Bürge und hält daher üblicherweise, die Pässe des ausländischen Personals in Verwahrung. Diese Einschränkung der persönlichen Freiheit wird von den Mitarbeitern regelmäßig als besonders störend empfunden, weshalb die Unterstellung des deutschen Personals unter die Verfügungsgewalt des Vertreters in dieser Hinsicht Probleme bereiten kann.

Selbst dann, wenn der Handel faktisch von ausländischen Mitarbeitern betrieben wird, findet er rechtlich gesehen noch immer über den Handelsvertreter statt.

Es bietet sich weiterhin an, die Abteilung bereits in der vertraglichen Vereinbarung organisatorisch von der des Handelsvertreters zu trennen, indem man für den gesonderten Bereich die Eröffnung eines eigenen Kontos und eine separate Buchhaltung vorschreibt. Dies ermöglicht Übersicht und Kontrolle über alle Aktivitäten der Abteilung sowohl für den Handelsvertreter als auch den Prinzipal.

c) Vertragsschluss

In aller Regel werden Vertragswerke zweisprachig in Englisch und Arabisch abgefasst, Entwürfe sind aber auch in anderen Sprachen möglich.

Unbedingt erforderlich ist jedoch stets zumindest eine beigeheftete Übersetzung in das Arabische, welche für die Registrierung und eine eventuelle gerichtliche Überprüfung des Vertrages allein maßgeblich ist.

2.) Auslegungsfragen

Dringend anzuraten ist gerade im Bereich der Handelsvertretung die Verwendung eines sehr sorgfältig formulierten Vertrages.

Auslegungsbedürftige und missverständliche Begriffe wie z. B. „ausreichend“ oder „gewissenhaft“ sollten nicht verwendet werden.

In Deutschland übliche Konditionen und gewohnte Handelsbräuche gelten im Verhältnis zu saudischen Geschäftspartnern nur, wenn sie ausdrücklich vereinbart wurden. Es käme einem Glücksspiel gleich, sich der vagen Hoffnung hinzugeben, im islamischen Recht „müsse“ es doch eine vergleichbare - beispielsweise gewohnheitsrechtliche - Regelung geben. Werden wesentliche Punkte nicht vertraglich geregelt oder ergeben sich sonstige Probleme, so gilt islamisches

Shari'a-Recht, welches für Ausländer mit wenigen Ausnahmen ein Mysterium bleibt. Sicherheit erhält man also nur durch eine eindeutige Festlegung.

Eine konkretisierende Erklärung des gedanklichen Inhaltes einer Regelung ist sehr empfehlenswert, jedoch sollte sie ebenfalls verständlich und zweifelsfrei formuliert sein.

Möglich ist auch ein Verweis auf international anerkannte Standards wie z.B. auf ICC Incoterms.

Häufige Ursache von Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien ist die Beendigung von Handelsvertreterverträgen. Es ist daher ausgesprochen wichtig, diesen Punkt in einem sorgfältig formulierten Teil des Vertrages eigens zu regeln und möglichst viele potentielle Fallkonstellationen abzudecken.

3.) Notwendiger Inhalt

Folgende Punkte müssen in jedem Handelsvertretervertrag geregelt sein:

a) Name, Anschrift, Nationalität und rechtliche Stellung der Parteien

b) Vertragsgegenstand und Vertragsgebiet

Gegenstand und wesentliche Pflichten sind bei der Handelsvertretung einerseits die Organisation und Durchführung des Vertriebes vor Ort mittels Bereitstellung von Büroräumen und Arbeitskräften durch den Vertreter und Lieferung der Ware und Bereitstellung von technischer Hilfe, Know-how und Werbematerial durch den Prinzipal andererseits.

c) Dauer und Art der Verlängerung des Vertrages

Üblicherweise beträgt die Laufzeit von Handelsvertreterverträgen zwischen zwei bis fünf Jahren mit einer automatischen Verlängerung für weitere, in der Regel kürzere Zeiträume. Eine fristgemäße Kündigung ist dabei für jede Partei möglich.

Selbstverständlich kann die Vertragsdauer jedoch zwischen den Parteien abweichend von den üblichen Zeiträumen frei vereinbart werden.

Unbedingt angeben sollte man allerdings, welcher Kalender für Fristen und Termine gelten soll. Ohne nähere Angaben gilt nämlich der Hedschra-Kalender.

d) Art und Weise der Beendigung oder Zeitpunkt des Vertragsendes

Besondere Aufmerksamkeit sollte man der präzisen Formulierung der Klauseln widmen, welche unmittelbare oder mittelbare Regelungen hinsichtlich der ordentlichen oder außerordentlichen Beendigung des Vertrages beinhalten.

e) Weitere Empfehlungen

Die folgenden Punkte sollten zusätzlich zu den oben genannten unumgänglichen Klauseln im Vertrag ausdrücklich geregelt werden:

aa) Separate division

Es ist ratsam, die Behandlung entsandter Mitarbeiter im Vertrag detailliert zu regeln. Auf jeden Fall muss der Prinzipal aber darauf bestehen, dass sein zeitweilig beim Handelsvertreter beschäftigtes Personal jederzeit das Land verlassen darf.

bb) Ersatzteillieferung und After-Sales-Service

Häufig wird vereinbart, dass die Lieferung von Ersatzteilen und After-sales-Serviceleistungen des Handelsvertreters zu „reasonable prices“, also angemessenen Preisen, erfolgt. Derartige Formulierungen führen in aller Regel zu Diskussionen um die konkrete Höhe des „vernünftigen“ Preises, die teilweise auch zu Prozessen führen, in denen die Frage der Angemessenheit des Preises schließlich unter enormem Kostenaufwand durch die zuständigen Gerichte entschieden wird.

cc) Saudische Standards

Auch ohne ausdrückliche Vereinbarung ist der Prinzipal zur Beachtung der SASO-Standards verpflichtet, der Handelsvertreter darf nichtkonforme Waren zurückweisen. Dem Vertrag ist spätestens bei der Registrierung eine Liste der einschlägigen Normen beizuheften, jedoch empfiehlt es sich, dies schon beim Vertragsschluss zu tun.

Insbesondere bei elektrischen Geräten ist eine Normenkonformitätsbescheinigung (sog. SASO-Certificate) seitens der Saudi Standards Organisation erforderlich, welches nur gegen Gebühr erteilt wird.

Vereinbart werden muss also, wer das Zertifikat beantragt und wer die Gebühr zahlt.

Die Verpflichtung des Prinzipals, die saudischen Standards zu beachten, kann Probleme bereiten, wenn sich diese ändern, ohne dass der Prinzipal davon Kenntnis erhält.

Empfehlenswert ist daher eine vertragliche Vereinbarung, nach welcher der Handelsvertreter dafür verantwortlich ist, den Prinzipal über neue Standards oder deren Änderungen auf dem laufenden zu halten.

dd) Training

Regelmäßig fordern Handelsvertreter, dass ihr Personal mit den Produkten des Prinzipals vertraut gemacht werden muss. Es handelt sich hierbei um ein berechtigtes und übliches Anliegen, und nicht zuletzt ist es schließlich auch im Interesse des Prinzipals, dass der Vertrieb seiner Ware durch geschultes Personal erfolgt.

Es scheint daher auch vertretbar, wenn der Prinzipal vertraglich verpflichtet wird, die hierfür erforderlichen Kosten wenigstens teilweise zu tragen. Wenn allerdings mit einem langfristigen Aufenthalt von eigenem Trainingspersonal in Saudi-Arabien zu rechnen ist, wäre es angemessen, dass der Handelsvertreter die Unterkünfte zur Verfügung stellt.

4.) Exklusivvertretung

Nicht erforderlich ist die Vergabe eines Exklusivvertretungsrechtes, wobei dieses natürlich von saudischen Vertretern bevorzugt wird.

Sobald nämlich einem Handelsvertreter für das entsprechende Produkt eine unbeschränkte Exklusivvertretung zugestanden wurde, so kann im gesamten Land für diese Ware kein anderer Vertreter mehr bestellt werden, selbst bei Direktverkäufen entstehen dem Vertreter entsprechende Provisionsansprüche.

Von einer landesweiten Exklusivvertretung hinsichtlich der gesamten Produktpalette des Prinzipals muss daher abgeraten werden.

Empfehlenswert ist allenfalls eine räumlich beschränkte Exklusivvertretung. Diese hat den Vorteil, dass dem Prinzipal für den Fall der streitigen Beendigung des Vertretungsverhältnisses nicht der gesamte saudische Markt „verloren geht.“ Es darf jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, dass ein erheblicher zusätzlicher Verwaltungsaufwand entsteht, wenn man mit mehreren regionalen Vertretern in Saudi-Arabien arbeitet.

Gibt man dem Drängen eines Handelsvertreters auf Abschluss einer Exklusivvereinbarung nach, so muss vor Abschluss eines entsprechenden Vertrages sichergestellt werden, dass der Vertreter in der Lage ist, den gesamten saudischen Markt zu bedienen. Zur landesweiten Vermarktung der Produkte des Prinzipals benötigt der Vertreter Zweigniederlassungen beziehungsweise Untervertreter.

Die hier verbreitete Bestellung von mehreren Vertretern – eines registrierten und anderer nicht registrierter - für dasselbe Produkt in derselben Region führt dagegen mit großer Wahrscheinlichkeit zu Streitigkeiten unter den Vertretern und sollte vermieden werden.

5.) Vergütung

Ein weiterer wichtiger Teil des Handelsvertretervertrages sind zwangsläufig Vergütungsregelungen. Die Höhe der Vergütung wird zunächst meist vom Prinzipal vorgegeben. Nach gängiger Geschäftspraxis bildet oftmals der cif-Preis die Kalkulationsbasis für den Provisionsanspruch. Wird eine derartige Abrechnung gewünscht, so muss dies vertraglich vereinbart werden.

Gelegentlich versuchen Vertreter, im Rahmen individueller Verhandlung die Risiken für Zahlungseingang, Lieferung und Währungsverlust auf den Prinzipal abzuwälzen. Ebenso fordern manche Vertreter das Recht, von der Preisvorgabe abweichen und eigene Preise festsetzen zu dürfen. Wenn die Wettbewerbssituation es erfordert, ist in bestimmten Fällen ein Verkauf unter Preis möglich.

Derartige Vorgehensweisen sollte man allenfalls gegen angemessene Abschläge bei der Höhe der Provision zulassen.

6.) Zahlungs- und Währungsrisiko

Der Erlös der verkauften Ware wird nach Abzug der Provision an den Prinzipal ausbezahlt. Somit liegt das volle Zahlungsrisiko beim Prinzipal, was bedeutet, dass dieser nichts erhält, wenn ein Kunde nicht zahlt.

Für den Fall, dass der Vertreter dem Kunden gegenüber nicht auf Sicherheiten bestanden hat, geht der Prinzipal völlig leer aus.

Es ist daher ratsam, den Vertreter zur Vereinbarung entsprechender Sicherungsmittel zu zwingen.

Weiterhin trägt der Prinzipal darüber hinaus grundsätzlich das Währungsrisiko. Es handelt sich um ein nicht unerhebliches Verlustrisiko, da sich der Wechselkurs zwischen SR und Euro infolge der Koppelung der saudischen Währung an den US-\$ stark verschieben kann.

Das Währungsrisiko kann wie folgt eingeschränkt werden:

Zunächst verpflichtet man den Vertreter vertraglich zum regulären Ankauf der Produkte des Prinzipals und somit zur Vorfinanzierung.

Im Fall der Vertragsbeendigung kauft der Prinzipal den unverkauften Lagerbestand zurück, und zwar zum vom Handelsvertreter zuvor entrichteten Preis und aktuell gültigen Kurs.

7.) Musterverträge

Das saudische Handelsministerium hat im Mai 1993 einen offiziellen Mustervertrag zur Begründung von Handelsvertretungen in zweisprachiger arabisch-englischer Ausführung herausgegeben.

Nach überwiegender Auffassung ist dieser Mustervertrag nur ein Formulierungsvorschlag und als rechtlich unverbindliche Hilfestellung zur Formulierung entsprechender Vereinbarungen gedacht. Die Hinweise dienen über die gesetzlichen Anforderungen des Commercial Agency Law hinaus insbesondere dem Schutz der Rechte des Handelsvertreters und der Konsumenten. Konkret gesagt erhält aus vorliegenden Musterverträgen im Wesentlichen der saudische Vertragspartner die Rechte und der deutsche Partner die Pflichten.

Es ist daher dringend anzuraten, von Modifizierungen und Ergänzungen des Mustervertrages soweit Gebrauch zu machen, als diese zulässig sind. Unzulässig und nicht registrierbar ist die Wahl einer Vereinbarung dann, wenn sie der Shari'a zuwiderläuft.

Zwar zeigt sich das Ministerium als in der Praxis recht großzügig, doch ist bei Verstoß gegen Shari'a - Recht eine Ablehnung nahezu unvermeidbar.

8.) Gerichtsstandsvereinbarung

Noch immer umstritten ist die Fragestellung, ob die Vereinbarung eines ausländischen Gerichts oder Schiedsgerichts zulässig ist.

In der Praxis stößt die Registrierung ausländischer Gerichtsstände jedenfalls auf erhebliche Schwierigkeiten.

Das Ministry of Commerce erkennt nämlich die Vereinbarung ausländischer Gerichtsstände nicht an und registriert dementsprechende Verträge nicht.

Ein weiteres gravierendes Problem besteht in der Durchsetzbarkeit eines ausländischen Titels.

Urteile ausländischer Gerichte sind nur dann in Saudi Arabien vollstreckbar, wenn sie dem islamischen Recht nicht widersprechen. Die Vereinbarung eines ausländischen Gerichtsstandes ist daher aufgrund der ungesicherten Vollstreckung nahezu vergeblich und (noch) nicht empfehlenswert.

Eine Gerichtsstands- bzw. Schiedsgerichtsvereinbarung sollte dementsprechend Schiedsgerichte mit Sitz in Saudi Arabien unter Vereinbarung einer „ordentlichen“ Schiedsordnung, z.B. UNCITRAC Arbitration Rules, bestimmen.

9.) Registrierung

a) Anforderungen

Die Registrierung des Vertreters und des Vertrages durch das Handelsministerium im Register of Agents ist in bestimmten Fällen obligatorisch. Erforderlich ist die ministerielle Registrierung für Produkte, die in Saudi Arabien gewartet werden

müssen. Wartungsfreie Waren und Verbrauchsprodukte bedürfen keiner registrierten Handelsvertretung und werden besser im Wege der Direktlieferung vertrieben.

b) Im Einzelnen bestehen folgende Anforderungen:

Der Vertrag muss innerhalb von drei Monaten nach der Unterzeichnung beim Ministerium eingereicht werden.

Die zur Registrierung eingereichte Vertragsfassung muss zumindest auch in arabischer Sprache abgefasst sein und geht bei Auslegungsfragen anderssprachigen Übersetzungen vor.

Außerdem muss die Vereinbarung im Herkunftsland des Prinzipals unterzeichnet und beglaubigt sein.

Ein Nachweis mittels Zertifizierung durch eine Handelskammer reicht nicht aus, die Beglaubigung muss vielmehr durch einen Notar im Land des Prinzipals erfolgen.

Für die Registrierung ist mittlerweile keine Israel-Boykott-Erklärung mehr nötig.

Erfolgt die Registrierung nicht binnen der oben genannten 3-Monats-Frist, so muss der Handelsvertreter nach Fristablauf außerdem eine Bestätigung des ausländischen Prinzipals beibringen, dass die Vereinbarung noch in Kraft ist.

Erfolgt überhaupt keine Registrierung, so wird der Handelsvertreter vom saudischen Handelsministerium nicht anerkannt und erhält nicht den Schutz, der einem registrierten Vertreter zusteht. Beispielsweise kann er nicht die Zurückstellung der Registrierung eines neuen Handelsvertretervertrages, den der Prinzipal mit einem neuen Vertreter eingeht, verlangen.

Das Ministerium prüft nach Einreichung der Unterlagen die materielle Rechtmäßigkeit des Vertrages ohne Feststellungswirkung. Gegebenenfalls erfolgt eine Aufforderung zur Nachbesserung des Vertrages bzw. zur Einreichung weiterer Dokumente.

Eine Registrierung erfolgt, wenn alle Anforderungen erfüllt sind.

Das Fehlen einer Registrierung führt nicht zur Nichtigkeit des Handelsvertretervertrages.

Große Probleme treten jedoch regelmäßig auf, wenn ein Vertrieb der Produkte nicht ohne Registrierung möglich ist.

c) Folgeregistrierung

In der Vergangenheit bereitete die Trennung von einem Handelsvertreter erfahrungsgemäß auch deshalb Probleme, weil der bisherige Vertreter die Registrierung eines Nachfolgers bis zur Regelung der Abfindungsfrage verhindern konnte. Noch im Jahre 1990 löschte das saudische Handelsministerium Vertreterverträge nur auf Antrag des alten Handelsvertreters aus dem Register. Eine Registrierung des neuen Handelsvertreters konnte erst dann erfolgen, wenn der alte Handelsvertreter gelöscht war. Diese Löschung bedurfte der Zustimmung des alten Vertreters, welche in der Regel erst nach Klärung der Abfindungsfrage erteilt wurde.

Um diese unangenehme und wettbewerbsbehindernde Situation zu bereinigen, hat das saudische Handelsministerium inzwischen ein sogenanntes „mediation committee“ eingerichtet, das Streitigkeiten zwischen Prinzipal und Vertreter bevorzugt außergerichtlich und beschleunigt schlichten soll.

Überprüft wird von dieser Vermittlungsstelle zunächst die Rechtmäßigkeit der Beendigung des Vertrages, woraufhin eine Stellungnahme mit entsprechender Empfehlung an das Ministerium abgegeben wird.

Danach werden mit den Parteien außergerichtliche Schlichtungsversuche vorgenommen, bei denen das Komitee eine vermittelnde Stellung einnimmt und eine vergleichsweise Einigung anregt.

Schlägt die Schlichtung fehl, so hat das Komitee die Befugnis, dem Handelsministerium unabhängig vom laufenden Gerichtsverfahren die Registrierung eines neuen Vertreters zu empfehlen.

In der Praxis zeichnet sich zunehmend die Tendenz ab, dass die sofortige Registrierung eines neuen Agenten vor allem dann zugelassen wird, wenn es um die Versorgung mit Waren oder Dienstleistungen geht, die für die saudische Volkswirtschaft von essentieller Bedeutung sind.

Welche Produkte dies sind, blieb bislang offen. Inoffizielle Mitteilungen sprechen jedoch unter anderem von Kraftfahrzeugen und Kfz-Ersatzteilen, pharmazeutischen Produkten und EDV-Software.

In den übrigen Fällen entscheidet auch weiterhin das Ministerium im Einzelfall über eine vorzeitige Registrierung des neuen Vertrages.

10.) Vertragsbeendigung

Abgesehen von einer Beendigung eines Vertrages auf bestimmte Zeit durch Ablauf der vereinbarten Zeitspanne kann die Handelsvertretung – je nach vertraglicher Vereinbarung – ordentlich und außerordentlich durch Kündigung beendet werden.

a) Kündigungsgründe

Möglich ist eine ordentliche Kündigung unter Einhaltung der vertraglich vorgesehenen Kündigungsfrist.

Die Beendigung eines befristeten Vertrages vor Zeitablauf (außerordentliche Kündigung) kann nur bei schwerwiegender Vertragsverletzung einer Partei bzw. bei Vorliegen vertraglich geregelter Kündigungsgründe erfolgen.

Das Vorliegen eines Kündigungsgrundes muss der Kündigende nachweisen. Dieser Nachweis gelingt umso schwerer, wenn die Kündigungsgründe – entgegen ausdrücklicher Empfehlung – nicht vertraglich formuliert wurden.

Alle gewünschten Kündigungsgründe sollten daher präzise im Vertrag genannt werden. Nur kurz erwähnt seien beispielsweise Fälle wie Unmöglichkeit, mehrmaliger schuldhafter Leistungsverzug oder Konkurs eines Partners.

Eine willkürliche Kündigung ist nicht möglich. Dem Handelsvertreter darf grundlos weder sein Kundenstamm entzogen werden, noch dürfen seine geschäftlichen Bemühungen um ein positives Image des Prinzipals zunichte gemacht werden.

b) Abfindung und Ausgleich

Ansprüche des Handelsvertreters auf Abfindung und Ausgleich sind unter Umständen, insbesondere bei außerordentlicher Kündigung, nicht abdingbar. Die Beendigung des Vertrages führt dann regelmäßig zu Schadensersatzansprüchen des Vertreters. Man darf auch nicht etwa davon ausgehen, dass das simple "Auslaufenlassen" des Vertrages vor Ausgleichsansprüchen schützen würde. Auch hierbei kann es zu Ausgleichsansprüchen des Vertreters kommen.

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs bemisst sich dabei nicht nur nach dem entgangenen Gewinn und einer Entschädigung für im Vertrauen auf das Fortbestehen der Vertretung getätigte Aufwendungen. Vielmehr hat der Vertreter auch Anspruch auf Ausgleich der Schädigung seines geschäftlichen Ansehens durch den Entzug der Vertretung. Maßstab zur Bemessung der entsprechenden Schadenshöhe kann die durchschnittlich erwirtschaftete Kommission der letzten Jahre sein.

Bei der Berechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs spielt natürlich auch die Vertragsdauer eine Rolle.

Ausdrücklich empfohlen sei an dieser Stelle die Schadensminimierung durch

Vertraglichen Ausschluss aller Abfindungs- und Ausgleichsansprüche des Handelsvertreters.

Festlegung der Höhe des Ausgleichsanspruchs im Vertretungsvertrag, beispielsweise als Festbetrag oder als Prozentsatz des Umsatzes, für den Fall einer Unwirksamkeit der ersten Klausel bzw. der Entstehung anderweitiger Ausgleichsansprüche des Vertreters gegenüber dem Prinzipal

Derartige Vereinbarungen werden in der Regel von Gerichten anerkannt. Sie haben auch den Vorteil, dass der Prinzipal das Problem abschätzen und finanztechnisch, etwa durch Bildung entsprechender Rücklagen, „einplanen“ kann. Da es sich um kaum vermeidbare Kosten handelt, erscheint es zweckmäßig, sie in die Preiskalkulation mit einzubeziehen.

Bei ordnungsgemäßer Kündigung ist ein gesetzlicher Entschädigungsanspruch des Vertreters nicht vorgesehen, wird in der Praxis jedoch aus Billigkeitsgründen häufig zugesprochen.

Hier gilt jedoch, dass eine vertragliche Vereinbarung von Ausgleichsansprüchen grundsätzlich ebenso möglich ist wie ein Ausschluss.