



**BMH**AVOCATS

« *Premier Jour Français* »  
IHK Saarland

**VERTRIEBSVARIANTEN  
IN FRANKREICH**

Saarbrücken, den 11. Mai 2011

Referenten: Dr. Anne-Marie Sénéchal-L'Homme, Partner

Dr. Martin Hauser, Partner

**BMH**AVOCATS , Paris



## **BMH**AVOCATS

**BMH**AVOCATS wurde von deutsch-französischen Anwälten vor 23 Jahren im Jahre 1988 in Paris gegründet und zählt heute ca 20 Rechtsanwälte.

Wir sind auf mittelständische Unternehmen zugeschnitten und arbeiten mit unseren Mandanten in deren Sprachen zusammen, insbesondere auf Deutsch.

Wir kennen uns im Maschinenbau aus, in der Pharma Industrie, im Handel mit Nahrungsmitteln und Konsumgütern, in der Informatik und Luxusgüterbranche.



**BMH**AVOCATS

Frau Dr. Sénéchal-L'Homme leitet seit vielen Jahren den Bereich Arbeits- und Sozialrecht der Kanzlei und betreut insbesondere deutsche Muttergesellschaften und deren französische Tochtergesellschaften in diesen grenzüberschreitenden Fragen.

Herr Dr. Hauser ist im internationalen Wirtschaftsrecht und im Grünen Bereich (IP/IT) tätig, in der Streitbeilegung vor Gerichten, in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation, auch als Schiedsrichter und Wirtschaftsmediator.



**BMH**AVOCATS

## **1. Handelsrechtliche Vertriebsvarianten**

*Dr. Martin Hauser*

### **1.1. Der selbstständige Handelsvertreter**

*1.1.1. Definition*

*1.1.2. Formalitäten*

*1.1.3. Kündigungsfristen*

*1.1.4. « Brutale » Kündigung?*

*1.1.5. Entschädigungsanspruch*

*1.1.6. Ausdrückliche Rechtswahl*

*1.1.7. Gerichtsstandsvereinbarung*

*1.1.8. Schiedsgerichtbarkeit und Mediation*



**BMH**AVOCATS

## **1.2. *Der selbstständige Vertragshändler***

*1.2.1. Definition*

*1.2.2. Formalitäten*

*1.2.3. Kündigungsfristen*

*1.2.4. « Brutale » Kündigung*

*1.2.5. Entschädigungsanspruch*

*1.2.6. Ausdrückliche Rechtswahl*

*1.2.7. Gerichtsstandsvereinbarung*

*1.2.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*

**FAZIT**



**BMH**AVOCATS

## **2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten**

*Dr. Anne-Marie Sénéchal-L'Homme*

### **2.1. Allgemeines**

### **2.2. Gestaltung des Aufgabenprofils des « VRP » und des « commercial »**

### **2.3. Rechtsstatus des « VRP » und des « commercial »**

*2.3.1. Berufliche und geographische Sektoren*

*2.3.2. Vergütung*

*2.3.3. Arbeitszeit*

### **2.4. Beendigung des Arbeitsvertrags**

### **2.5. Fazit**



# 1. Handelsrechtliche Vertriebsvarianten

## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

- Selbstständige Handelsvertreter Richtlinie des Rates 86/653/EG vom 18.12.1986.
- Umsetzung hat zu einer weitgehenden Harmonisierung der Vertragspflichten geführt.
- In Frankreich wurde sie per Gesetz vom 25. Juni 1991 umgesetzt.
- Einheitlichere Regelung für den Handelsvertreter als für den Typ des
  - ✓ Vertragshändlers oder gar des
  - ✓ angestellten Aussendienstmitarbeiters
- Es bleiben aber wesentliche Unterschiede, die man im Verhältnis zwischen einer deutschen und einer französischen Vertragspartei kennen sollte.



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.1. Definition

- Handelsverteter heisst in Frankreich « *agent commercial* »
- « *Der Handelsvertreter ist ein Beauftragter, der in unabhängiger Berufsausübung, ohne dienstvertraglich gebunden zu sein, ständig damit betraut ist, für Hersteller, Industrielle, Händler oder andere Handelsvertreter Kauf-, Leih- oder Dienstverträge zu verhandeln oder abzuschliessen. Er kann eine natürliche oder juristische Person sein* » (Art. L.134-1 Code de Commerce).
- Der Handelsvertreter verkauft die Ware im Namen und für Rechnung des Unternehmers, zumeist des Herstellers.



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.1. Definition (Fortsetzung)

- Der « *agent commercial* » erhält für die vermittelten Verkäufe « *Provisionen* », auf Französisch « *commissions* » (Art. L. 134-6 Code de commerce).
- Der « *agent commercial* » ist zwar selbstständiger Gewerbetreibender, aber anders als in Deutschland in Frankreich nicht « *Kaufmann* » (« *commercant* ») im Sinne des Handelsrechts.



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.2. Formalitäten

- Ein in Frankreich ansässiger « *agent commercial* », gleich welcher Nationalität, muss sich, anders als in Deutschland, vor Aufnahme seiner Tätigkeit in ein spezielles Register für Handelsvertreter in Frankreich eintragen lassen (Art. R. 134-6 Code de commerce).
- Diese Pflicht ist sogar strafbewehrt.
- Bis zur Harmonisierung im Jahre 1991 konnte ein Handelsvertreter sich nur dann auf die Handelsvertreter-schutzbestimmungen, « *le statut* », berufen, wenn er eingetragen war.



## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

### 1.1.2. Formalitäten (Fortsetzung)

- Heute stellt die Eintragung keine Voraussetzung mehr für die Anwendung der Handelsvertreterschutzbestimmungen dar, sondern hat allenfalls Indizwirkung und vor allem einen Ordnungscharakter, da eine Eintragungsvoraussetzung mit der europäischen Richtlinie von 1986 nicht vereinbar wäre.
- Keine Schriftformerfordernis, aber der Handelsvertretervertrag muss sich zumindest aus einer Korrespondenz ergeben (« *commencement de preuve par écrit* » - « *schriftlicher Beweisbeginn* »), um bewiesen werden zu können.



## **1.1. Der selbstständige Handelsverteter**

### **1.1.3. Kündigungsfristen**

- Das französische Umsetzungsgesetz von 1991 hat in Artikel L. 134-11 Code de commerce zwingende Mindest-Kündigungsfristen eingeführt:
  - ✓ 1 Monat für das erste Vertragsjahr,
  - ✓ 2 Monate für das begonnene zweite Vertragsjahr und
  - ✓ 3 Monate ab dem dritten und jedem weiteren Vertragsjahr.
- Kürzere Kündigungsfristen sind nicht zulässig.
- Auf bestimmte Zeit geschlossene Handelsvertreterverträge werden bei der Berechnung mitberücksichtigt.



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.4. « Brutale » Kündigung?

- Das französische Wettbewerbsrecht hat im Rahmen der Diskriminierungsverbote in Art. L. 442-6 I 5° Code de commerce eine (deliktsrechtliche) Bestimmung eingeführt, der zufolge das

*« brutale Abbrechen einer etablierten Handelsbeziehung (« relation commerciale établie ») ohne Einräumen einer schriftlichen Kündigungsfrist, die den Handelsbräuchen, ... berufsständigen Vereinbarungen, und bei Fehlen solcher Vereinbarungen, der Dauer der Handelsbeziehung Rechnung trägt »*

zu Schadensersatz verpflichtet.



## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

### 1.1.4. « Brutale » Kündigung? (Fortsetzung)

- Diese Bestimmung wird jedoch in der Praxis nicht auf Handelsvertreter angewandt. Die Gründe dürften sein:
  - ✓ Keine handelsrechtliche, kaufmännische, sondern privatrechtliche Natur des Handelsvertretervertrags nach französischem Verständnis.
  - ✓ Keine « Brutalität » der Kündigung, da die Mindestkündigungsfristen gesetzlich vorgeschrieben sind.
  - ✓ Mehr dazu in Zusammenhang mit dem Vertragshändler.



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.5. Entschädigungsanspruch

- Bei Kündigung in Frankreich « *Entschädigungsanspruch* » (« *indemnité compensatrice* ») anstelle eines « *Ausgleichsanspruchs* » (Art. L. 134-12 Code de commerce und § 89b HGB).
- Geltendmachen innerhalb eines Jahres ab der Beendigung des Handelsvertretervertrags, ansonsten Verwirkung (Art. L. 134-12 Code de commerce).
- In Deutschland Erbringen des Nachweises, dass der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden nach Vertragsende wesentliche Vorteile zieht.



## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

### 1.1.5. Entschädigungsanspruch (Fortsetzung)

- In Frankreich entsteht der « *Entschädigungsanspruch* » automatisch.
- Grenzen der Harmonisierung: Kündigung eines Handelsvertreters in Frankreich kostet einen Unternehmer heute ungefähr doppelt so viel wie in Deutschland:
  - ✓ Der deutsche « *Ausgleichsanspruch* » =  
max. 1 Jahresdurchschnittsprovision der letzten 5 Tätigkeitsjahre
  - ✓ Der französische « *Entschädigungsanspruch* » =  
ca. 2 Jahresdurchschnittsprovisionen der letzten 3 Tätigkeitsjahre



## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

### 1.1.6. Ausdrückliche Rechtswahl

- Es liegt demnach für ein deutsches Unternehmen nahe, den Vertrag mit einem französischen Handelsvertreter ausdrücklich deutschem Recht zu unterwerfen, in der Hoffnung, bei Vertragsbeendigung zumindest die Höhe des zu zahlenden Ausgleichsanspruchs auf eine Jahresprovision zu begrenzen und an die Voraussetzung des Nachweises der Vorteile für den Unternehmer aus dem erworbenen Kundenstamm zu knüpfen.
- Obwohl laut Gesetz vertraglich nicht wirksam auf den Entschädigungsanspruch verzichtet werden kann, gehört dieser gemäss der französischen Rechtsprechung nicht zum « *ordre public international* », sondern nur zum « *ordre public interne* » (Cass. Com. 28. 11. 2000).



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.6. Ausdrückliche Rechtswahl (Fortsetzung)

- Demnach können die Parteien frei eine andere Rechtsordnung wählen, solange diese mit dem Vertragsverhältnis in Verbindung steht und nicht als reine Gesetzesumgehung angesehen werden muss.
- Es kann also deutsches Recht gewählt werden, wodurch ein « *Ausgleichsanspruch* » an die Stelle eines « *Entschädigungsanspruchs* » treten würde.



## 1.1. Der selbstständige Handelsvertreter

### 1.1.7. Gerichtsstandsvereinbarungen

- Da nach französischem Verständnis ein Handelsvertreter keiner « *handelsrechtlichen* » (« *actes de commerce* », Art. L. 110-1 und 2 Code de commerce), sondern einer « *privatrechtlichen* » Tätigkeit nachgeht, selbst wenn er als Handelsgesellschaft organisiert ist, wäre grundsätzlich gemäss Artikel 48 Code de procédure civile eine Gerichtsstandsvereinbarung im innerfranzösischen Rechtsverkehr unwirksam.
- Ein Rechtsstreit, zumal gegen einen Handelsvertreter als Beklagten, müsste vor die französischen Zivilgerichte wie Grossinstanzgerichte (« *tribunaux de grande instance* ») gebracht werden und nicht vor die besondere Handelsgerichtsbarkeit (« *tribunaux de commerce* »).



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.7. Gerichtsstandsvereinbarung (Fortsetzung)

- Anders verhält es sich hingegen im innereuropäischen Rechtsverkehr, z.B. zwischen einem deutschen Unternehmer und einem französischen Handelsvertreter:
  - ✓ Gemäss Art. 28 der « *Europäischen Verordnung über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen* » vom 22. Dezember 2000 könnte ein wirksamer Gerichtsstand z.B. in Deutschland vereinbart werden.



## **1.1. Der selbstständige Handelsvertreter**

### **1.1.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation**

- Für komplexe Fallgestaltungen, in denen z.B. der Handelsvertretervertrag auf Englisch abgefasst wird, deutsches Recht zur Anwendung kommt, während die Parteien je nach Gesprächspartner in verschiedenen Sprachen wie Englisch, Deutsch und Französisch miteinander kommunizieren, fällt die Wahl eines geeigneten Gerichtsstandes schwer.
- Vor staatlichen Gerichten müsste alles in die jeweilige Landessprache übersetzt werden.



## **1.1. Der selbstständige Handelsverteter**

### **1.1.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation (Fortsetzung)**

- Da zahlreiche Rechtsstreitigkeiten nicht zuletzt in Mentalitäts- und Kommunikationsschwierigkeiten ihren Ursprung nehmen, rate ich zu einer Streitbeilegung in 3 Phasen:
  - ✓ Eine kurze Verhandlungsphase zwischen den Parteien;
  - ✓ Erforderlichenfalls gefolgt von einer Mediation;
  - ✓ Notfalls ein Schiedsverfahren gemäss einer (internationalen) Schiedsverfahrensordnung (ICC Paris, WIPO Genf, CFACI Paris, DIS Berlin, etc.).



## 1.1. Der selbstständige Handelsverteter

### 1.1.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation (Fortsetzung)

- Seit 2001 können die Parteien im innerfranzösischen Rechtsverkehr wirksam « *in Verträgen, die in Bezug auf eine berufliche Tätigkeit geschlossen werden* » eine Schiedsvereinbarung treffen (Art. 2061 Code civil), während dies früher nur in handelsrechtlichen Verträgen der Fall war.
- Demnach dürfte auch ein privatrechtlich handelnder französischer Handelsvertreter im innerfranzösischen Rechtsverkehr ein Schiedsverfahren eingehen können.
- Im internationalen Rechtsverkehr vereinbarte Schiedsklauseln, auch zwischen einem « *Kaufmann* » und einem « *Nicht-Kaufmann* », gelten nach französischem Verständnis generell als wirksam.



## **1.1. Der selbstständige Handelsverteter**

### **1.1.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation (Fortsetzung)**

- Selbst falls die beiden ersten Verhandlungs- und Mediationsphasen zwei bis drei Monate dauern sollten, wäre dies immer noch wesentlich kürzer, als die Dauer eines sofort angestregten französischen Gerichts- oder auch Schiedsverfahrens.
- Ganz abgesehen von den wesentlich niedrigeren Kosten, zumal 70% sämtlicher Mediationsverfahren zu einer Streitbeilegung durch Vergleich führen.
- Diese Schnelligkeit und Kostendämpfung bei der Streitbeilegung entspricht dem Bedürfnis der Unternehmen nach raschen Entscheidungsmöglichkeiten.



## 1. Handelsrechtliche Vertriebsvarianten

### 1.2. Der selbstständige Vertragshändler

Keine europäische Harmonisierung des Vertragstyps des Vertragshändlers; Ausprägung durch Praxis und Rechtsprechung.

#### 1.2.1. Definition

- Der Vertragshändler heisst in Frankreich « *concessionnaire* ».
- Ein Vertragshändler ist ein Eigenhändler, der im Gegensatz zum Handelsvertreter nicht in fremdem, sondern in eigenem Namen und für eigene Rechnung den Vertrieb von Waren eines Herstellers übernimmt.
- Er nimmt damit « *actes de commerces* » wahr und gilt als « *Kaufmann* » (« *commercant* »).



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.2. Formalitäten

- Es gibt kein Schriftformerfordernis für diesen nicht kodifizierten Vertragstypen.
- Da ein Vertragshändler einer typisch kaufmännischen Tätigkeit nachgeht, kann der Vertrag vor den zuständigen französischen Handelsgerichte, im Gegensatz zu den sonstigen Zivilgerichten, frei bewiesen werden (Art. L. 110-3 Code de commerce).
- Sollte dem Vertragshändler zusätzlich die Benutzung einer Marke oder einer Firma bei gleichzeitiger (quasi-)ausschliesslicher Bezugspflicht eingeräumt werden (« *Franchisenehmer* »), so träge den Unternehmer die in Artikel L. 330-3 Code de commerce vorgesehene vorvertragliche Informationspflicht .



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.3. Kündigungsfristen

- Es gelten die allgemeinen Regeln:
  - ✓ Auf bestimmte Zeit geschlossene Vertriebsverträge können nur bei Vorliegen eines ausserordentlichen Kündigungsgrundes gekündigt werden.
  - ✓ Auf unbestimmte Zeit geschlossene Vertriebsverträge können jederzeit unter Einhalten einer Kündigungsfrist gekündigt werden.
  - ✓ Die vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist ist zu beachten.



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.4. « Brutale » Kündigung

- Gleichwohl besteht hier erneut ein wesentlicher Unterschied zum deutschen Recht:
  - ✓ Das sogenannte « *gänzliche oder teilweise brutale Abbrechen einer etablierten Handelsbeziehung (« relation commerciale établie ») ohne Einräumen einer schriftlichen Kündigungsfrist, die den Handelsbräuchen, ... berufsständigen Vereinbarungen, und bei Fehlen solcher Vereinbarungen, der Dauer der Handelsbeziehung Rechnung trägt* », verpflichtet den Unternehmer zu Schadensersatz (Art. L. 442-6 I 5° Code de commerce).
- Die Angemessenheit der Kündigungsfrist wird im Nachhinein vom Handelsgericht bestimmt.



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.4. « Brutale » Kündigung (Fortsetzung)

- Unabhängig von der vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist sind 2 Jahre bei einer Vertragsdauer von 9 bzw. 11 Jahren keine Seltenheit.
- Gemäss der französischen Rechtsprechung fallen auch Fälle der Nichterneuerung von ausgelaufenen Zeitverträgen unter diese Bestimmung, sofern der Vertragshändler sich auf eine solche einstellen konnte.
- Es ist wichtig, bei einer geplanten Kündigung bzw. beim Auslaufen einer langjährigen Geschäftsbeziehung mit dem Mandanten weit im Voraus die Strategie und das Vorgehen zu besprechen sowie Vorkehrungen zu treffen.



## **1. 2. Der selbstständige Vertragshändler**

### **1.2.5. Entschädigungsanspruch**

- Kein Entschädigungsanspruch des Vertragshändlers im französischen Recht bei Vertragsbeendigung wegen Verlustes des Kundenstamms.
- Anders als im deutschen Recht, kennt das französische Recht keine analoge Anwendung des handelsvertragsrechtlichen Ausgleichsanspruchs, wenn der Vertragshändler in das Absatzsystem des Herstellers integriert ist.



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.5. Entschädigungsanspruch (Fortsetzung)

- Jedoch hilft sich die französische Rechtsprechung, indem sie relativ rasch eine « *missbräuchliche Kündigung* » (« *rupture abusive* ») und/oder eine « *brutale Kündigung* » (« *rupture brutale* ») annimmt und die Hersteller zu Schadensersatz verurteilt.
  - ✓ Für die Restlaufzeit der « angemessenen Kündigungsfrist » (brutale Kündigung), und/oder
  - ✓ Für die gesamte verbleibende Vertragsdauer (missbräuchliche Kündigung).



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.6. Ausdrückliche Rechtswahl

- Da der Vertragshändlervertrag gesetzlich nicht geregelt ist, können beide Parteien frei entweder deutsches oder französisches Recht vereinbaren.
- Sollte deutsches Recht vereinbart sein, ändert dies selbstverständlich nichts an der gesetzlichen deliktsrechtlichen Schadensersatzpflicht bei « brutaler Kündigung » nach französischem Recht.



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.7. Gerichtsstandsvereinbarungen

- Da es sich bei Vertriebshändlern auch nach französischem Recht um « Kaufleute » handelt, sind Gerichtsstandsvereinbarungen sowohl im innerstaatlichen als auch im internationalen Rechtsverkehr zulässig.
- Allerdings kann z.B. die Vereinbarung eines deutschen Gerichtsstandes nicht ausschliessen, dass ein französischer Vertriebshändler gleichwohl vor einem französischen Handelsgericht eine auf Deliktsrecht gestützte Klage wegen angeblich « brutaler Kündigung » einreicht.
- Dies führt erfahrungsgemäss zu grossen Überraschungen bei deutschen Unternehmen, die sich nicht haben beraten lassen.



BMH AVOCATS

## **1. 2. Der selbstständige Vertragshändler**

### **1.2.7. Gerichtsstandsvereinbarungen (Fortsetzung)**

- Zwar stellt sich durchaus die Frage, ob ein solchermassen angerufenes französisches Handelsgericht zuständig wäre, da konkurrierende schuldrechtliche und deliktsrechtliche Ansprüche vor den vereinbarten einheitlichen Gerichtsstand gebracht werden müssten, doch wird das Handelsgericht erfahrungsgemäss seine Zuständigkeit annehmen.



## **1. 2. Der selbstständige Vertragshändler**

### **1.2.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation**

- Aus diesen Gründen rate ich häufig den deutschen Unternehmen, eine Schiedsvereinbarung vorzusehen, die neben vertraglichen Ansprüchen auch im Zusammenhang stehende deliktsrechtliche Ansprüche erfasst.
- In einem solchen Fall wäre ein französischer Handelsrichter gesetzlich allein aufgrund der Existenz einer Schiedsklausel daran gehindert, seine Zuständigkeit anzunehmen, es sei denn, die Schiedsklausel sei offensichtlich unwirksam (« Kompetenz-Kompetenz », Art. 1458 Code de procédure civile).



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### 1.2.8. Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation (Fortsetzung)

- Vor einem Schiedsgericht dürften für ein deutsches Unternehmen zudem bessere Chancen als vor einem staatlichen bestehen, dass die angeblich « *brutale Kündigung* » wirtschaftlich « vernünftig » und im Zusammenhang mit den vertraglich vereinbarten Kündigungsfristen beurteilt werden wird.



## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### Fazit

- Vor 30 Jahren « strömten » deutsche Unternehmen nach Frankreich und errichteten Tochtergesellschaften zwecks Herstellung und Handel.
- Heute stellen wir eine eher rückläufige Tendenz fest, wobei Handelsvertreter und Vertriebshändler erneut an Bedeutung gewinnen und damit auch Auseinandersetzungen bei Vertragsbeendigungen.
- In diesem Zusammenhang muss klar gesagt werden, dass die deutschen und ausländischen Unternehmen auf längere Sicht durchaus im Auge haben, sich von ihren selbstständigen Vertriebsleuten wieder zu trennen, in der Hoffnung, die von diesen geworbene « *clientèle* » selbst gewinnbringend bedienen zu können.



BMH AVOCATS

## 1. 2. Der selbstständige Vertragshändler

### Fazit (Fortsetzung)

- Andere deutsche Unternehmen schlagen hingegen den Weg ein, den Vertrieb im französischen Markt eigenen Angestellten anzuvertrauen.

Darüber wird Fau Dr. Sénéchal-L'Homme nun referieren.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.1. Allgemeines

Der wichtigste Unterschied zwischen den dem Handelsrecht unterliegenden Vertretern und den Vertretern im Angestelltenverhältnis besteht darin, dass letztere in einem Subordinationsverhältnis stehen.

2 Kategorien für Vertreter im Angestelltenverhältnis:

- ✓ VRP
- ✓ Arbeitnehmer des allg. Arbeitsrechts



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.1. Allgemeines (Fortsetzung)

- ✓ Der Rechtsstatus des « VRP » und des « commercial » sind unterschiedlich.
- ✓ Grundlage für diese Unterscheidung ist allein die Gestaltung des Aufgabenprofils des Mitarbeiters.
- ✓ Sobald die Tätigkeit des Mitarbeiters dem Profil eines « VRP » entspricht, muss er als solcher behandelt werden.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.2. Gestaltung des Aufgabenprofils des « VRP » und des « commercial »

- ✓ Die Hauptaktivität des « VRP » besteht in der Akquise von Kunden (Kaltakquise).
- ✓ Der « commercial » besucht ebenfalls bestehende oder mögliche neue Kunden, deren Kontaktdaten ihm allerdings vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt werden (Warmakquise).



## **2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten**

### **2.3. Rechtsstatus des « VRP » und des « commercial »**

#### **Zuteilung eines beruflichen oder geographischen Sektors:**

- ✓ Dem « VRP » wird zwingend ein Sektor zugeteilt; dieser Sektor kann später nicht verändert werden.
- ✓ Dem « commercial » kann, muss aber nicht, ein Sektor zugeteilt werden, der später verändert werden kann.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.3. Rechtsstatus des « VRP » und des « commercial » (Fortsetzung)

#### Vergütung:

- ✓ Die Vergütung des « VRP » kann fix und/oder variabel sein.
- ✓ Der « commercial » hat Anspruch auf einen monatlichen Mindestlohn.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.3. Rechtsstatus des « VRP » und des « commercial » (Fortsetzung)

#### Arbeitszeit:

- ✓ Der « VRP » ist nicht an die zwingenden Vorschriften des französischen Arbeitsrechts hinsichtlich der Arbeitszeit gebunden.
- ✓ Auf den « commercial » sind die gesetzlichen Regelungen hinsichtlich der Arbeitszeit anzuwenden.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.4. Beendigung des Arbeitsvertrags

- ✓ Beendigung des Arbeitsvertrags eines « VRP » und eines « commercial » erfolgt aus den gleichen Gründen.
- ✓ Die Frage der Entlassungsabfindung wird unterschiedlich geregelt.



## 2. Arbeitsrechtliche Vertriebsvarianten

### 2.5. Fazit

- ✓ Die Beschäftigung eines « VRP » kann als attraktives Mittel dienen, um neue Kunden zu akquirieren.
- ✓ Die Trennung von einem « VRP » erweist sich oft als kompliziert und teuer.
- ✓ Angesichts der Tatsache, dass ein Zuwachs des Kundenstamms auch mit einem « commercial » erreicht werden kann, sollte diese Lösung favorisiert werden, zumindest wenn ein « *forfait jours* » mit dem « commercial » vereinbart werden kann.