



## Vertriebsrecht kompakt - Aktuelles aus dem belgischen Vertriebsrecht

Juni 2013

Mit der Rechtsnewsreihe « Vertriebsrecht kompakt » bieten wir Ihnen Kurzinformationen in deutscher Sprache über die aktuellen Entwicklungen im belgischen Vertriebsrecht an.

Ihr Kocks & Partners Vertriebsrechtsteam

---

### Steuerliche Aspekte: Ausländisches Vertriebsmodell und Einkommenssteuer

Im Rahmen des Aufbaus eines grenzüberschreitenden Vertriebsnetzwerks dürfen die steuerlichen Konsequenzen nicht aus den Augen verloren werden. Entscheidend für das Unternehmen ist die Frage, wo der Gewinn aus dem Verkauf (der Unternehmensgewinn) versteuert wird: d.h. im Land des Exporteurs oder im Land des Vertriebshändlers.

[Mehr lesen](#)

---

### Die Rücknahmepflicht des Warenlagers durch den Prinzipal bei Ende des Vertriebsvertrages

Gemäß dem Grundsatz von Treu und Glauben ist der Prinzipal – mangels gegenteiliger vertraglicher Bestimmung – verpflichtet, das Warenlager des Vertriebshändler im Falle der Beendigung durch den Prinzipal ohne wichtigen Grund. Ausgenommen sind allerdings veraltete oder unbrauchbare Waren zurückzunehmen.

[Mehr lesen](#)

---

## Anwendbarkeit des belgischen Handelsvertretergesetzes im Falle eines außerhalb Europas gelegenen Vertragsgebiets

Befindet sich das Vertragsgebiet eines Handelsvertreters außerhalb der EU, stellt sich die Frage der Anwendbarkeit der zwingenden Bestimmungen des belgischen Handelsvertretergesetzes; unmittelbare Anwendbarkeit oder mittelbar über die Handelsvertreterrichtlinie in Fällen mit starkem Gemeinschaftsbezug?

[Mehr lesen](#)

---

## Steuerliche Aspekte: Ausländisches Vertriebsmodell und Einkommenssteuer

Im Rahmen des Aufbaus eines grenzüberschreitenden Vertriebsnetzwerks dürfen die steuerlichen Konsequenzen nicht aus den Augen verloren werden. Entscheidend für das Unternehmen ist die Frage, wo der Gewinn aus dem Verkauf (der Unternehmensgewinn) versteuert wird: d.h. im Land des Exporteurs oder im Land des Vertriebshändlers.

### I. Besteuerung des Unternehmensgewinns: “Betriebsstätte”

Im internationalen Steuerrecht besteht das allgemein anerkannte Prinzip, dass der Gewinn einer ausländischen Gesellschaft in einem dritten Land nur dann der Besteuerung unterliegen kann, wenn dieser durch eine Betriebsstätte erzielt wird. Dieser Grundsatz ist in Art. 7 OECD Musterabkommen (OMA) zurückzufinden und wurde in der belgischen Rechtsordnung in Art. 228 § 2, 3° belg. EStGB aufgenommen.

Sobald von einer “Betriebsstätte” die Rede ist, kommt die ausländische Gesellschaft ins Visier der belgischen Steuerbehörden. In einem solchen Fall muss die ausländische Gesellschaft sämtliche in Belgien vorgeschriebenen Pflichten erfüllen (Steuererklärung, Buchhaltung, etc.) und sich letztendlich auch der belgischen Besteuerung unterziehen.

Die juristische Definition einer “Betriebsstätte” beschränkt sich dabei nicht allein auf eine materielle Betriebseinrichtung. Auch Vertriebszwischenpersonen können im internationalen Steuerrecht eine “Betriebsstätte” einer ausländischen Gesellschaft bilden.

Entscheidendes Abgrenzungskriterium in diesem Zusammenhang ist die Abhängigkeit/Unabhängigkeit der Vertretung (Art. 5,5-6 OMA).

## **II. Der “abhängige Vertriebshändler” = Betriebsstätte**

Nach belgischem und internationalem Steuerrecht bildet ein “abhängiger Vertreter” steuerrechtlich eine steuerpflichtige „Betriebsstätte“. Abhängig sind Personen, die sowohl juristisch als auch wirtschaftlich von einer Firma abhängig sind, in deren Interesse diese Person handelt.

Das Kriterium der Abhängigkeit deutet weiter nicht auf die sozialrechtliche Bedeutung hin. Es muss nicht um einen Angestellten im gesetzlichen Sinne gehen. Es stellt sich ferner die Frage, inwiefern der Vertriebshändler/Vertreter über eine Vollmacht – schriftlich statuiert oder nicht – verfügt, um für den ausländischen Prinzipal verpflichtend Verträge abzuschließen und von diesem Mandat regelmäßig Gebrauch zu machen.

Wenn angenommen wird, dass der Vertreter über eine Vollmacht verfügt, um die ausländische Gesellschaft in Belgien unmittelbar bei Verträgen mit Dritten zu verpflichten, wird dies als Betriebsstätte angesehen.

(OECD, Model convention for the avoidance of double taxation, 2010 commentary on art. 5 “the Permanent Establishment”.)

Sofern einmal die personelle Betriebsstätte auf Seiten des Vertreters festgestellt wurde, bezieht sich diese des Weiteren auf sämtliche, durch den Vertreter ausgeübten Aktivitäten. Dabei ist irrelevant, ob die Abschlussvollmacht für sämtliche Aktivitäten gilt oder sich auf die bloße Annahme von Bestellungen beschränkt, die gegen im Voraus durch das Unternehmen festgelegte Preise, abgeschlossen werden.

## **III. Der “unabhängige” Vertriebshändler ≠ Betriebsstätte**

Selbständige Zwischenhändler, die in eigenem Namen, auf eigenes Risiko und ohne Intervention der ausländischen Gesellschaft mit den Kunden handeln, bilden in der Regel keine belgische Betriebsstätte. Solange sie im Rahmen der normalen Ausübung ihres Betriebs handeln, können sie grundsätzlich auch keine Besteuerung des Gewinns für die ausländische Gesellschaft in Belgien entstehen lassen.

Regelmäßige Vertreter, die im Namen ihres Prinzipals auftreten, wie der Handelsagent, werden nur dann als unabhängig im Sinne des Steuerrechts angesehen, wenn sie sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich unabhängig sind und sofern sie innerhalb der normalen Ausübung ihres Betriebs für den Prinzipal handeln. Sofern die Aktivitäten des Agenten scheinen kontrolliert oder

durch die genauen Weisungen des ausländischen Prinzipals gebunden zu sein, kann dennoch eine „Betriebsstätte“ angenommen werden, mit der Folge der Gewinnbesteuerung.

Mit anderen Worten, der Vertriebshändler wird nur dann als steuerlich unabhängig angesehen – und entgeht der Vermutung, eine Betriebsstätte entstehen zu lassen – insofern seine Aktivitäten innerhalb der Domäne seines unabhängigen Betriebs bleiben.

Zusätzliche Aktivitäten des „unabhängigen Vertreters“ können doch Anlass für das Entstehen einer Betriebsstätte geben. Aus der Praxis sind folgende Fälle bekannt:

- Umgestaltung/Durchführung und Verarbeitung von Produkten für Rechnung des Prinzipals;
- sich als Vertreter des ausländischen Prinzipals zu erkennen geben mittels Briefpapier, Türschild, Werbedrucke, Eintragung im Telefonbuch, etc.;
- Tätigkeit des Agenten mittels eines Arbeitsvertrages, gegen ein festes Gehalt oder unter einer strengen hierarchischen Kontrolle.

#### **IV. Schlussfolgerung**

Bei der Suche nach dem passenden Vertriebssystem ist es wichtig zu wissen und vorab zu überprüfen, wann und unter welchen Voraussetzungen die Vertriebszwischenperson unter den steuerlichen Begriff der „Betriebsstätte“ fällt.

Im Falle der Nichterfüllung der mit der Betriebsstätte einhergehenden steuerlichen Pflichten können die Folgen enorm sein. Speziell Belgien legt in einem solchen Fall schwere Sanktionen und Steuerzuschläge auf, die es absolut zu vermeiden gilt.

HG Hasselt, 28. Januar 1997, RW 1999-2000, 262

[Top](#)

---

### **Die Rücknahmepflicht des Warenlagers durch den Prinzipal bei Ende des Vertriebsvertrages**

Gemäß dem Grundsatz von Treu und Glauben ist der Prinzipal – mangels gegenteiliger vertraglicher Bestimmung – verpflichtet, das Warenlager des Vertriebshändlers im Falle der Beendigung durch den Prinzipal ohne wichtigen Grund zurückzunehmen. Ausgenommen sind allerdings veraltete oder unbrauchbare Waren.

## I. Grundsatz

Seit der Entscheidung des Kassationshofes vom 31. Oktober 1997 ist unstrittig, dass, sofern der Vertrag diesbezüglich keine Bestimmung enthält, **der Prinzipal verpflichtet ist, das Warenlager des Vertriebshändlers zurückzunehmen, sofern die Beendigung des Vertrages durch den Prinzipal, mit einer unzureichenden Kündigungsfrist oder nicht, erfolgt ist.** Diese Verpflichtung resultiert aus der allgemeinen Pflicht, den Vertrag nach dem Grundsatz von Treu und Glauben auszuführen. (Art. 1134, Abs. 3 belg. BGB und Art. 1135 belg. BGB; Cass. 31. Oktober 1997, RW 1998-99, 1306).

## II. Abweichungen

Diese Pflicht zur Rücknahme gilt jedoch nicht, wenn der Prinzipal den Vertrag ordnungsgemäß aufgrund einer erheblichen Pflichtverletzung des Vertriebshändlers oder sofern der Vertriebshändler den Vertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt hat.

Gleichwohl wird dieses Prinzip durch die Tatsache abgeschwächt, dass sich die Rücknahmepflicht nicht auf veraltete oder unbrauchbare Waren bezieht.

Das Handelsgericht Hasselt urteilte in diesem Zusammenhang wie folgt:

*“Dies darf jedoch nicht dazu führen, dass die Beendigung des Vertriebsverhältnisses zur Folge hat, dass der Prinzipal zur Rücknahme der Waren verpflichtet wird, die zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertriebsvertrages aufgrund ihres Alters nicht mehr zu verkaufen oder stark im Wert gesunken sind. Aus diesen Gründen ist die Beklagte dazu verpflichtet, lediglich die Produkte zurückzunehmen, die sechs Monate vor Beendigung des Vertriebsvertrages, d.h. ab dem 1. Dezember 1992 gekauft wurden und sich noch immer im Besitz des Klägers befinden.*

(HG Hasselt, 28. Januar 1997, RW 1999-2000, 262)

Auch wenn der Vertriebshändler während der Kündigungsfrist die anormale Erweiterung des Lagers in Kauf genommen hat (schlechte Verwaltung infolge fehlender Rücksicht auf die laufende Kündigungsfrist oder Ankauf von Waren anstelle von Liquidierung des bestehenden Lagers), ist der Prinzipal nicht zur Übernahme verpflichtet.

Darüber hinaus muss der Vertriebshändler unmittelbar bezüglich einem Auskunftsgesuch des Prinzipals im Zusammenhang mit dem Umfang des Lagers Stellung beziehen. Andernfalls, im Falle nicht rechtzeitiger Stellungnahme, muss der Vertriebshändler selbst den Minderwert, den das Lager ab dem Zeitpunkt des Gesuchs erleidet, zu seinen Lasten tragen.

## III. Rücknahme zu welchem Preis?

Die Rücknahme erfolgt gegen Zahlung des ursprünglichen Kaufpreises oder zu dem Wert an dem Tage der Rücknahme.

Nach Ansicht von P. KILESTE, P. HOLLANDER und C. STAUD muss zwischen den nicht verkauften Waren und dem Material sowie spezifischen Werkzeugen differenziert werden: Die nicht verkauften Waren müssen zu ihrem Kaufpreis zurückgenommen werden (Mons, 9 juni 2008, unveröffentl., A.R. 2006/402), eventuell unter Abzug einer Minderung unter Berücksichtigung des Alters der Waren.

Was das Material und das Werkzeug angeht, sind sowohl ihr Kaufpreis sowie ihr Wert nach Abschreibung entsprechend der Bilanz des Vertriebshändlers als auch ihr tatsächlicher oder potentieller Wert für den Prinzipal zu berücksichtigen. (P. KILESTE, P. HOLLANDER, C. STAUDT, La résiliation des concessions de Vente, 50 ans d'évolution de la loi du 27 juillet 1961, Limal, Anthemis, 2011, 170)

Kass., 6. April 2006, C.05.0290.N

[Top](#)

---

## Anwendbarkeit des belgischen Handelsvertretergesetzes im Falle eines außerhalb Europas gelegenen Vertragsgebiets

Befindet sich das Vertragsgebiet eines Handelsvertreters außerhalb der EU, stellt sich die Frage der Anwendbarkeit der zwingenden Bestimmungen des belgischen Handelsvertretergesetzes; unmittelbare Anwendbarkeit oder mittelbar über die Handelsvertreterrichtlinie in Fällen mit starkem Gemeinschaftsbezug?

### I. Zwingender Charakter der Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes

Der Großteil der Bestimmungen des belg. Handelsvertretergesetzes vom 13. April 1995 (nachfolgend HVG genannt) hat einen zwingenden Charakter und das HVG findet auf Grundlage von Art. 27 HVG unmittelbare Anwendung.

Art. 27 HVG besagt:

*„Vorbehaltlich der Anwendung internationaler Vereinbarungen, bei denen Belgien Partei ist, unterliegt jede Tätigkeit eines Handelsvertreters **mit Hauptniederlassung in Belgien** dem belgischen Gesetz und gehört zum Zuständigkeitsbereich der belgischen Gerichte.“*

### II. Problematik

In der Rechtslehre wird die Frage diskutiert, ob hieraus geschlossen werden muss, dass mangels Anknüpfungspunkt zum belgischen Territorium das HVG seinen unmittelbaren

Anwendungsbereich verliert und nur dann Anwendung findet, sofern die Parteien des Handelsvertretervertrages dies ausdrücklich vorgesehen haben.

### **III. Meinungsstand**

#### **III.1. HVG mangels ausdrücklicher Bezugnahme nicht anwendbar**

Im Rahmen des belg. Alleinvertriebsgesetzes vom 27. Juli 1961 (AVG) hat der Kassationshof (Kass., 6. April 2006, C.05.0290.N, [www.cass.be](http://www.cass.be)) entschieden, dass, sofern ein Vertriebsverhältnis seine Wirkungen ausschließlich außerhalb des belgischen Territoriums entfaltet, die zwingenden Bestimmungen des AVG im Falle der Kündigung des Alleinvertriebsvertrages im Prinzip nicht anwendbar sind.

Aufgrund einer angenommenen Parallelität des AVG und des HVG wird diese Ansicht teilweise auch im Rahmen des Anwendungsbereichs des HVG vertreten, mit der Folge, dass das HVG in diesem Fall einen zusätzlichen, und keinen zwingenden Charakter erhält.

#### **III.2. Anwendbarkeit auf Grundlage der Handelsvertreterrichtlinie (Richtlinie 86/653/EWG)**

Es besteht allerdings eine wichtige Nuancierung in dem Fall, dass der Handelsvertreter in einem anderen Mitgliedstaat der EU ansässig ist.

In der Entscheidung *INGMAR* (Urt. v. 9. November 2000, C-381/98) hat der EuGH entschieden, dass die Artikel 17-19 der Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EWG (d.h. bzgl. Ausgleichsanspruch) zwingenden Charakter haben, die den Schutz des Handelsvertreters beabsichtigen. Die Art. 17-19 der Richtlinie sind daher zwingend in Fällen mit starkem Gemeinschaftsbezug zu berücksichtigen.

Starker Gemeinschaftsbezug dürfte insbesondere dann anzunehmen, wenn beide Parteien ihren Sitz innerhalb der EU haben. In diesem Fall findet daher das HVG mittelbar Anwendung, insofern dieses Gesetz die zwingenden Bestimmungen der Richtlinie in Belgien umsetzt.

### **IV. Ausblick**

Diese Streitfrage bildet den Gegenstand im Rahmen eines anhängigen Verfahrens, bei dem unsere Sozietät den Handelsvertreter vertritt, der durch den Prinzipal gekündigt wurde.

Beide Parteien haben ihren Sitz innerhalb der EU (der Prinzipal in Belgien, der Handelsvertreter in Deutschland). Das Vertragsgebiet umfasst die ehemaligen GUS-Staaten.

Ein starker Gemeinschaftsbezug ist aufgrund der Ansässigkeit beider Parteien in der EU gegeben, so dass die Handelsvertreterrichtlinie anwendbar ist und die Bestimmungen des HVG zum Ausgleichsanspruch mittelbar über die Handelsvertreterrichtlinie zwingend zu

berücksichtigen sein dürften. Wie das zuständige Handelsgericht hierüber entscheiden, wird sich zeigen...

Entscheidung INGMAR -

[Top](#)

---

[Weiterleiten](#)

## IMPRESSUM

---

Anwaltssozietät KOCKS & PARTNERS

Legrandlaan 41  
B-1050 Brüssel  
[info@kockspartners-law.be](mailto:info@kockspartners-law.be)

T +32 26 26 14 41  
F +32 26 26 14 40  
<http://www.kockspartners-law.be>

---

Alle im Newsletter bereitgestellten Informationen sind trotz größter Sorgfalt bei der Auswahl und Bearbeitung unverbindlich und ersetzen keine individuelle Rechtsberatung unter Berücksichtigung der konkreten Fallgestaltung. Der Nutzer dieser Informationen handelt eigenverantwortlich und im eigenen Risiko. Wir übernehmen keine Verantwortung für den Inhalt der im Text genannten externen Links. Die Speicherung Ihrer Email-Adresse erfolgt ausschließlich zur Versendung der Rechtsnews. Sie wird keinesfalls an Dritte weitergegeben. Sollten Sie an der regelmäßigen Zusendung der Rechtsnews nicht interessiert sein, so bitten wir um Abmeldung über unterstehenden Link. Bei Abmeldung wird Ihre Email-Adresse gelöscht.

*Urheberrecht © 2013 Kocks & Partners. Alle Rechte vorbehalten.*

[Abmelden](#) | [Koordinaten aktualisieren](#)