

So geht's...

Handelsvertretung und Vertrieb in Brasilien

5. Auflage



LAUTENSCHLAGER
ROMEIRO
IWAMIZU
ADVOGADOS

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Herausgeber:



Deutsch-Brasilianische
Industrie- und Handelskammer
Câmara de Comércio e Indústria
Brasil-Alemanha



INHALTSVERZEICHNIS

I.	Einleitende Bemerkungen	2
II.	Handelsvertretung	2
	1. Die Handelsvertretung nach brasilianischem Recht	2
	2. Vertragsform	4
	3. Verpflichtungen der Parteien	4
	4. Berechnung der Provision	6
	5. Exklusivitätsklauseln	7
	6. Del credere-Klauseln	8
	7. Vertragsauflösung	8
	8. Registrierung beim regionalen Berufsverband	10
	9. Verjährung	11
III.	Vertriebsvertrag	11
	1. Der Vertriebsvertrag nach brasilianischem Recht	11
	2. Die Parteien	12
	3. Verpflichtungen der Parteien	12
	4. Vertragsform	12
	5. Alleinbezugsverpflichtung	13
	6. Marktaufteilungsklauseln	13
	7. Mindestbezugsverpflichtungen	14
	8. Entschädigung	14
	9. Vertragsauflösung: Kündigungsfrist, Kündigungsgründe und Entschädigungsansprüche	15
	10. Weitere rechtliche Besonderheiten – Import	17
IV.	Lautenschlager Romeiro e Iwamizu Advogados	18

Stand November 2025

Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo
dankt **Lautenschlager, Romeiro e Iwamizu Advogados** für die
Zusammenarbeit und die Schirmherrschaft bei dieser Publikation

Herausgegeben von der
Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer São Paulo

I. EINLEITENDE BEMERKUNGEN

Die Handelsvertretung wird durch das Handelsvertretergesetz Lei 4.886/1965 geregelt. Mit dem Inkrafttreten des neuen Zivilgesetzbuchs (*Código Civil*) im Jahre 2002, wurde im brasilianischen Recht der Begriff der Agentur (*agência*) eingeführt, welcher inhaltlich dem Begriff der Handelsvertretung (*representação comercial*) entspricht. Der Gesetzgeber wollte dadurch die brasilianische Terminologie der Mehrheit der internationalen Kodifikationen angleichen, welche den Begriff der Agentur verwenden, um so die Anwendung des Rechtsinstituts im internationalen Markt zu vereinfachen.

Da der *Código Civil* die Anwendung des Handelsvertretergesetzes auf die Agentur- und Vertriebsverträge auch explizit anordnet, finden somit auf Handelsvertreterverträge die Vorschriften des Spezialgesetzes der Handelsvertretung gemeinsam mit den Vorschriften des *Código Civil* Anwendung.

Dieser wichtige Vertrag, der trotz seiner brasilianischen Besonderheiten weltweit bekannt ist, hat besondere Bedeutung für viele Unternehmen, die auf dem lokalen Markt Fuß fassen wollen, bevor sie eine Tochtergesellschaft in Brasilien gründen. Er dient oft als „Thermometer“ des Marktes, um die Aufnahmefähigkeit des Produkts oder der Dienstleistung zu beweisen. Es ist auch wichtig, auf seine Bedeutung hinzuweisen, wenn es darum geht, entlegene Orte in einem Land zu erreichen, das für seine kontinentalen Ausmaße bekannt ist und das eine große Struktur für eine vollständige Abdeckung erfordern würde - mit anderen Worten, weil es eine große Reichweite und eine größere Kontrolle über die Marke ermöglicht, da der Handelsvertreter (oder Agent) nicht Eigentümer der verkauften Waren wird, sondern nur als Vermittler zwischen dem Vertretenen und dem Kunden fungiert.

II. HANDELSVERTRETUNG

1. Die Handelsvertretung nach brasilianischem Recht

Die Handelsvertretung (*representação comercial*) wird in Art. 1 des Handelsvertretergesetzes (Lei 4.886/1965) definiert. Bei einem Handelsvertreter handelt es sich um eine natürliche oder juristische Person, welche dauernd oder ständig, jedoch ohne Begrün-

dung eines Arbeitsverhältnisses, für das Handelsgewerbe eines anderen und auf dessen Rechnung Geschäfte vermittelt. Er handelt dabei Angebote im Namen eines anderen aus, ohne dabei am Vertragsabschluss teilnehmen zu müssen. Als Gegenleistung erhält der Handelsvertreter für die Vermittlung eine Provision. Es handelt sich hier grundsätzlich um das gleiche Rechtsinstitut, wie es das deutsche Recht in den §§ 84 ff. Handelsgesetzbuch (HGB) vorsieht.

Nachfolgend werden die Begriffe „Handelsvertreter“ für diejenige Person, welche die Geschäfte vermittelt, und „vertretenes Unternehmen“ für das repräsentierte Handelsgewerbe verwendet. Der Handelsvertreter ist selbständiger Gewerbetreibender, welcher beim jeweils zuständigen regionalen Berufsverband registriert sein muss.

Im Unterschied zu anderen Vertragstypen, wie z.B. dem Auftrag oder der Kommission, darf der Handelsvertreter beim Handelsvertretervertrag Geschäfte zwischen Kunden und dem vertretenen Unternehmen nur vermitteln, d.h. ohne ausdrückliche Zustimmung des vertretenen Unternehmens darf er keinen Vertrag abschließen. Zudem verpflichtet sich der Handelsvertreter nicht selbst, sondern handelt stets im Namen und auf Rechnung des vertretenen Unternehmens. Damit geht auch einher, dass der Handelsvertreter die zu vermittelnde Ware nicht selbst erwirbt.

Der Handelsvertreter vermittelt den Abschluss von Rechtsgeschäften im Namen des vertretenen Unternehmens und führt die Verhandlungen dabei mit der gebotenen Sorgfalt. Er ist dem vertretenen Unternehmen jedoch nie wie ein Arbeitnehmer untergeordnet.

Bei der Entscheidung, ob als Vertragstyp der Handelsvertretungs- oder der Vertriebsvertrag vereinbart werden soll, sind verschiedene Faktoren, wie z.B. die Größe des Landes und die Art des Produkts, zu berücksichtigen. Im Unterschied zum Vertriebsvertrag vermittelt der Handelsvertreter lediglich Angebot und Annahme, während der Vertriebshändler die Ware selbst erwirbt und im eigenen Namen an seine Kunden veräußert. Allgemein kann mit der Handelsvertretung – im Vergleich zum Vertragshändler – ein besserer Markteinstieg gewährleistet werden, da aufgrund der Natur der Handelsvertretung eine bessere Kontrolle über eigene Warenzeichen oder den Markt möglich ist.

2. Vertragsform

Der Handelsvertretervertrag ist formfrei, d.h. er muss weder schriftlich noch notariell beglaubigt sein. Die Existenz eines Handelsvertrages kann durch Schriftwechsel, E-Mails, Buchungen etc. nachgewiesen werden. Mündliche Verträge sind jedoch nicht empfehlenswert.

Beim Verfassen eines schriftlichen Vertrages ist auf einige gesetzliche Voraussetzungen ein besonderes Augenmerk zu richten, die wie folgt lauten:

- a) befristete oder unbefristete Dauer der Vertretung;
- b) Angabe des Gebiets oder der Gebiete, in denen die Vertretung ausgeübt wird;
- c) Ausschließlichkeitsklausel, wenn die Parteien dies vereinbaren;
- d) teilweise oder vollständige oder zeitlich befristete Garantie der Ausschließlichkeit des Gebiets oder des Gebietssektors;
- e) Vergütung und Zeitpunkt der Zahlung der Vergütung des Handelsvertreters, wenn die Vertretung ausgeübt wird.

Auf diese Klauseln wird in den folgenden Abschnitten näher eingegangen.

3. Verpflichtungen der Parteien

Nach Abschluss des Handelsvertretervertrags treffen sowohl den Handelsvertreter als auch das vertretene Unternehmen gewisse Pflichten:

Der Handelsvertreter muss

- a) die potenziellen Kunden bestimmen und ausfindig machen (z.B. durch Marktforschung);
- b) Handelsgeschäfte zu Gunsten und im Namen des vertretenen Unternehmens vermitteln;
- c) Bestellungen und Verträge im Namen des vertretenen Unternehmens abschließen, sofern er dazu befugt ist;

- d) das vertretene Unternehmen über alle relevanten Ereignisse informieren, wie z.B. über den Abschluss von Geschäften in dessen Namen oder die aktuelle Marktsituation;
- e) Anweisungen des vertretenen Unternehmens befolgen, wobei er, obwohl er selbständiger Gewerbetreibender ohne Anstellungsverhältnis ist, seine Kompetenzen nicht z.B. dadurch überschreiten darf, dass er Preise oder Verkaufsbedingungen ändert;
- f) die Geheimhaltungspflicht bezüglich der Vertretungsaktivitäten wahren.

Das vertretene Unternehmen muss

- a) die Rechnung des Produktes oder der Dienstleistung ausstellen;
- b) die vermittelte Ware bzw. Dienstleistung ausliefern bzw. erbringen;
- c) Garantieplichten erfüllen;
- d) dem Handelsvertreter alle Informationen und Unterlagen zu Verfügung stellen, die dieser für seine Tätigkeit benötigt (Preislisten, Verkaufsmuster etc.);
- e) dem Handelsvertreter die geschuldete Provision rechtzeitig auszahlen;
- f) die vereinbarten Exklusivitäts- und Gebietsklauseln beachten;
- g) die gesetzlichen Regelungen bezüglich Kündigungsfristen und Entschädigungen befolgen.

Zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmen besteht kein Arbeitsverhältnis. Dies ist deshalb von Bedeutung, weil für Arbeitsverhältnisse das brasilianische Arbeitsrecht gilt, das in hohem Maße arbeitnehmerfreundlich ist. Der Handelsvertretervertrag ist im Gegensatz zum Arbeitsvertrag nicht als hierarchisches Weisungsverhältnis ausgestaltet. Vielmehr ist der Handelsvertreter selbständiger Gewerbetreibender, dessen Autonomie bezüglich der Geschäftsführung durch das vertretene Unternehmen nicht eingeschränkt werden darf. Das vertretene Unternehmen kann

höchstens gewisse allgemeine Leitlinien festlegen, welche die Geschäftsentwicklung und den Verkauf betreffen.

Für eventuelle Gerichtsverfahren ist wichtig, dass der Handelsvertreter als selbständiger Gewerbetreibender über eine eigene Geschäftsstruktur verfügt und ein eigenes Geschäftsrisiko trägt. Denn dies sind Hinweise dafür, dass kein Arbeitsverhältnis zwischen dem vertretenen Unternehmen und dem Handelsvertreter besteht, da sich ein solches vor allem nach dem Grad der Abhängigkeit bzw. der Über-/Unterordnung bestimmt.

Trotzdem wird empfohlen, folgende Vorsichtsmaßnahmen zu treffen, um eine eventuelle Charakterisierung der Handelsvertretung als Arbeitsverhältnis zwischen vertretenem Unternehmen und Handelsvertreter zu vermeiden:

- a) Der Handelsvertreter sollte beim zuständigen Berufsverband registriert sein.
- b) Das vertretene Unternehmen sollte dem Handelsvertreter keine Auflagen bezüglich der Geschäftsführung (z.B. Arbeitszeit, Vollmachterteilung, Organisationsstruktur) machen.
- c) Die Vergütung sollte nicht in Form von Lohn, Gehalt oder festen Zahlungen, sondern in Form von Provisionen erfolgen.

4. Berechnung der Provision

Die Berechnung der Provision des Handelsvertreters war bei den brasilianischen Gerichten lange Zeit umstritten. Der Streit betraf die Frage, ob als Berechnungsgrundlage der Warenpreis inklusive oder exklusive der anfallenden Steuern herangezogen werden sollte. Mittlerweile hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass die Provision auf Grundlage des Preises inklusive der Steuern berechnet werden muss ($\text{Preis} + \text{Steuern} = \text{Berechnungsgrundlage}$). Die Steuern, welche auf die Verkäufe anfallen, sind die ICMS (Warenumsatzsteuer), PIS/COFINS (Sozialabgaben) und – je nach Ware – die IPI (Industrieproduktsteuer).

Falls das vertretene Unternehmen die Steuern zur Berechnung der Provision nicht miteinbezieht, kann der Handelsvertreter den Rechtsweg beschreiten. Die Gerichte können dabei die Nachzah-



lung des fehlenden Betrags anordnen. Der Anspruch verjährt nach fünf Jahren.

Der Provisionsanspruch entfällt, wenn der Kunde insolvent wird oder vom Vertrag zurücktritt. Zudem kann das vertretene Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft auch ablehnen.

Vertragsklauseln, welche eine Berechnungsbasis der Provision vor Steuern vorsehen, sind selbst bei Zustimmung des Handelsvertreters nichtig. Auch hier ist das vertretene Unternehmen verpflichtet, Nachzahlungen zu leisten.

5. Exklusivitätsklauseln

Es besteht die Möglichkeit, dem Handelsvertreter Exklusivität in seinem Tätigkeitsgebiet zuzusichern. Diese Exklusivität kann unterschiedlich ausgestaltet sein. Sie kann sich z.B. auf ein gesamtes Gebiet beziehen oder auch nur auf einen Teil eines Gebiets beschränken. Zudem können die Vertragsparteien auch Einschränkungen bezüglich der Vertragsprodukte und Kunden vornehmen.

Im Gegensatz zum Vertriebsvertrag besteht beim Handelsvertretervertrag keine Exklusivitätsvermutung. Diese muss vielmehr explizit vertraglich zugesichert werden.

Bezüglich des Umfangs des Vertragsgebietes gibt es keine Beschränkungen, d.h. es kann etwa Stadtteile, Städte, Bundesländer, Staaten oder Kontinente umfassen. Die einzige Voraussetzung ist, dass das Gebiet (Tätigkeitsgebiet) stets bestimmbar sein muss.

Besteht eine Exklusivitätsklausel, so schuldet das vertretene Unternehmen dem Handelsvertreter für alle im definierten Gebiet abgeschlossenen Geschäfte eine Provision. Es spielt dabei keine Rolle, ob Letzterer diese Geschäfte tatsächlich vermittelt hat oder nicht.

Die Beschränkung des exklusiven Vertragsgebietes kann durch eine Vertragsänderung erreicht werden. Hierfür ist die Zustimmung des Handelsvertreters notwendig.

Wird das Gebiet beschränkt, muss das vertretene Unternehmen berücksichtigen, dass unter Umständen Entschädigungspflichten

entstehen können. Ausschlaggebend ist, ob der betroffene Handelsvertreter Einkommenseinbußen hat oder nicht. Darüber hinaus kann der Handelsvertreter bei einer vertragswidrigen Verringerung seiner Tätigkeit den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen.

6. Del credere-Klauseln

Del credere-Klauseln sind durch das Gesetz 8.420/1992 explizit ausgeschlossen worden.

7. Vertragskündigung

7.1 Kündigungsgründe

Die Kündigungsgründe sind gesetzlich festgelegt.

Das vertretene Unternehmen kann den Vertrag in folgenden Fällen rechtmäßig kündigen:

- a) Nachlässigkeit des Handelsvertreters bei der Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten;
- b) Vornahme von Handlungen, welche das vertretene Unternehmen in Misskredit bringen;
- c) nichtvertragsgemäße Erfüllung der dem Handelsvertreter vertraglich obliegenden Pflichten;
- d) rechtskräftige Verurteilung wegen eines Ehrverletzungsdelikts;
- e) höhere Gewalt.

Nur in den Fällen, in denen einer der vorgenannten Gründe vorliegt, kann der Vertretene die dem Vertretenden zustehenden Provisionen als Ersatz für den ihm entstandenen Schaden zurückhalten.

Der Handelsvertreter kann den Vertrag in folgenden Fällen rechtmäßig kündigen:

- a) Beschränkung des Vertragsgebietes entgegen den Vertragsklauseln;
- b) direkte oder indirekte Verletzung der Exklusivitätsvereinbarung, soweit eine solche vorgesehen war;

- c) missbräuchliche Preisfestlegung im Hinblick auf das Vertragsgebiet des Handelsvertreters, mit dem ausschließlichen Zweck, eine ordnungsgemäße Ausübung seiner Tätigkeit zu verhindern;
- d) Nichtzahlung der geschuldeten Provision zum festgelegten Zeitpunkt (nach erfolgloser Abmahnung);
- e) höhere Gewalt.

Falls das vertretene Unternehmen für den Vertreter nachteilige Bedingungen durchsetzen will, wie kürzere Zahlungsfristen, längere Lieferfristen etc., kann dies als berechtigter Grund für die Kündigung des Vertrags durch den Beauftragten angesehen werden, was die Zahlung einer Entschädigung zur Folge hat.

Das Gesetz sieht ferner vor, dass die Rechte der Handelsvertreter nicht beeinträchtigt werden, wenn sie im Rahmen der Zusammenarbeit auf Wunsch des Vertretenen vorübergehend andere Aufgaben oder Zuständigkeiten wahrnehmen als in dem Handelsvertretervertrag vorgesehen sind.

7.2 Kündigungsfristen

Die Kündigungsfrist (*aviso prévio*) muss immer dann eingehalten werden, wenn ein unbefristeter Handelsvertretervertrag einseitig gekündigt wird, der seit mindestens sechs Monaten in Kraft ist und kein wichtiger Grund für eine außerordentliche Kündigung gegeben ist. Ziel ist es, dem Vertragspartner Zeit zu geben, die angefangenen Geschäfte abzuwickeln und einen neuen Geschäftspartner zu finden.

Aufgrund der Festlegung unterschiedlicher gesetzlicher Fristen und der Interpretation der Gerichte, ist umstritten, ob die Dauer der Kündigungsfrist 30 oder 90 Tage beträgt. Um Risiken zu vermeiden, wird empfohlen, eine Kündigungsfrist von 90 Tagen einzuhalten. Vertraglich kann auch eine längere Frist vereinbart werden. Aus Beweisgründen wird zudem empfohlen, die Kündigung in schriftlicher Form auszustellen.

Falls eine Partei die Kündigungsfrist nicht einhält, muss diese der anderen Partei Entschädigung zahlen.

7.3 Entschädigung

Bei ungerechtfertigter Kündigung eines Handelsvertretervertrags, d.h. wenn keiner der in 7.1 aufgeführten Fälle vorliegt, besteht eine gesetzliche Entschädigungspflicht. Diese kann vertraglich weder ausgeschlossen noch eingeschränkt werden.

Historisch gesehen wurde das Gesetz erlassen, um die Beziehung mit dem Handelsvertreter – oftmals eine natürliche Person – zu regeln und ihn bei unbegründeten Kündigungen zu schützen. Selbst wenn die Mehrzahl der Handelsvertretungen heute mit juristischen Personen geschlossen wird, wird der Handelsvertreter gesetzlich geschützt und ihm stehen die gesetzlich bestimmten Entschädigungsansprüche zu.

Die Entschädigungszahlungen wegen Nichtbeachtung der Kündigungsfrist und die wegen ungerechtfertigter Kündigung sind voneinander unabhängig zu verstehen, sodass es möglich ist, dass sie kumulativ anfallen.

Die Ausgleichszahlung wegen unberechtigter Kündigung von Verträgen, die mindestens sechs Monate gültig waren oder unbefristet sind, beträgt mindestens $1/12$ der Summe aller Provisionen, die der Handelsvertreter während der Dauer des Vertrages erhalten hat.

Bei auf weniger als sechs Monate befristeten Verträgen beläuft sich die Entschädigung auf die durchschnittliche Höhe aller Provisionszahlungen bis zum Zeitpunkt der Kündigung, multipliziert mit der Hälfte der vertraglich verbleibenden Monate.

8. Registrierung beim regionalen Berufsverband

Der Handelsvertreter muss sich beim regionalen Berufsverband (*Conselho Regional dos Representantes Comerciais, CORE*) registrieren lassen. Um sich registrieren zu können, muss der Handelsvertreter alle gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen, wie z.B.

- a) die Erfüllung der Wehrdienstpflicht (falls eine solche besteht);
- b) die Erfüllung der Wahlpflicht;

- c) das Vorweisen eines Strafregisterauszugs der letzten zehn Jahre und
- d) die Bezahlung der Gewerchaftssteuern.

Der Handelsvertreter muss zudem die jährlichen Gebühren des regionalen Berufsverbandes bezahlen.

Wer nicht registriert ist, darf den Beruf nicht ausüben. Zwar ist die Registrierung keine zwingende Voraussetzung für die Wirksamkeit der Handelsvertretung, ihr Fehlen kann aber zu Sanktionen gegen den Handelsvertreter führen (Freiheitsstrafe von fünfzehn Tagen bis drei Monaten oder Geldstrafe – Gesetz über strafbare Handlungen, Art. 47).

Ohne Registrierung besteht die Gefahr, dass die Vertragsbeziehung nicht als Handelsvertretung, sondern als Arbeitsverhältnis klassifiziert wird. Dies könnte für das vertretene Unternehmen erhebliche Nachteile mit sich bringen.

9. Verjährung

Der Handelsvertreter kann seine Forderungen innerhalb von fünf Jahren geltend machen. Mit Ablauf dieser Frist verliert er das Recht, seinen Anspruch auf die geschuldeten und nicht erhaltenen Provisionen geltend zu machen.

III. VERTRIEBSVERTRAG

1. Der Vertriebsvertrag nach brasilianischem Recht

Der Vertriebsvertrag legt fest, dass der Vertriebshändler das Recht hat, Produkte des Lieferanten zu beziehen und diese in eigenem Namen und auf eigene Rechnung weiterzuverkaufen.

Ein wesentlicher Unterschied zu anderen Handelsverträgen besteht darin, dass beim Vertriebsvertrag das Eigentum am Vertriebsprodukt und damit auch das unternehmerische Risiko für dessen Weiterverkauf an den Vertriebshändler übergeht. Der Lieferant und der Vertriebshändler haben daher gleichermaßen ein Interesse an der Absatzförderung sowie der Markenetablierung.

Dies unterscheidet den Vertriebsvertrag insbesondere vom Handelsvertretervertrag, bei welchem der Handelsvertreter ausschließlich Geschäfte vermittelt, das Eigentum an den Produkten jedoch niemals erwirbt. Zudem bestehen auch bedeutende Unterschiede bezüglich der Zahlungsbedingungen, Entschädigungen und Vertragsauflösung, worauf nachfolgend genauer eingegangen wird.

2. Die Parteien

Vertriebsverträge können von natürlichen und juristischen Personen abgeschlossen werden. Der Lieferant hat dabei die Verantwortung, die zu kommerzialisierende Ware zu liefern, während es im Verantwortungsbereich des Vertriebshändlers liegt, die erworbene Ware weiterzuverkaufen. Es können dabei auch mehrere Vertriebshändler als Zwischenhändler involviert sein.

3. Verpflichtungen der Parteien

Der Vertriebshändler verpflichtet sich im Rahmen des Vertriebsvertrags ein bestimmtes Produkt zu verkaufen und kann daneben weitere Verpflichtungen gegenüber dem Lieferanten übernehmen. Diese Verpflichtungen können im Zusammenhang mit der Verwaltungsstruktur und Buchhaltung des Vertriebshändlers, der Vorkhaltung eines Mindestlagerbestandes, des Handlungsbereiches, seiner Anlagen, Marktentwicklungsstudien und von Garantieleistungen an Kunden stehen.

Gemäß den Vorschriften des Verbraucherschutzgesetzes ist eine Inanspruchnahme des Vertriebshändlers im Rahmen der Produkthaftung in gleichem Umfang wie für den Hersteller vorgesehen.

4. Vertragsform

Der Vertriebsvertrag ist im Gegensatz zum Handelsvertretervertrag nicht spezialgesetzlich geregelt. Es gelten vielmehr die allgemeinen Vorschriften des Zivilgesetzbuchs, was dazu führt, dass der Vertriebsvertrag in seiner Ausgestaltung flexibel ist und individuellen Bedürfnissen entsprechend angepasst werden kann. In jedem Fall sollte der Vertrag ebenfalls stets schriftlich vereinbart werden.

5. Alleinbezugsverpflichtung

Es ist möglich, eine Alleinbezugsverpflichtung vorzusehen. Dabei verpflichtet sich der Vertriebshändler, ausschließlich Produkte eines bestimmten Lieferanten zu erwerben. Fehlt demgegenüber eine solche Vereinbarung, steht es dem Vertriebshändler frei, auch für andere Lieferanten tätig zu werden. Nach der brasilianischen Rechtsprechung wird die Alleinbezugsverpflichtung nicht vermutet, sodass diese explizit vertraglich vereinbart werden muss. Gleichwohl wird aus Gründen der Rechtssicherheit empfohlen, auch einen gegebenenfalls gegenteiligen Willen der Vertragsparteien im Vertrag festzuhalten, d.h. unter Umständen auch vertraglich zu regeln, dass die Parteien auf die Vereinbarung einer Alleinbezugsverpflichtung verzichten wollen.

Es ist darauf hinzuweisen, dass bei Vorliegen von Alleinbezugsverpflichtungen und je nach Größe der jeweiligen Unternehmen und dem Geschäftsumfang auch die brasilianischen Kartellrechtsvorschriften geprüft werden. Dies gilt insbesondere bei vertikaler Unternehmenskonzentration, wo solche Klauseln die Wettbewerbsfähigkeit der konkurrierenden Vertriebshändler beeinträchtigen können.

6. Marktaufteilungsklauseln

Die Marktaufteilungsklauseln dienen dazu, ein bestimmtes Vertragsgebiet zu definieren, auf welches sich die Tätigkeit des Vertriebshändlers beschränkt. Dabei kommen folgende Konstellationen in Frage:

- a) **Marktaufteilung:** Der Lieferant kann bestimmen, in welchem Marktsegment der Vertriebshändler tätig wird.
- b) **Konsumentenaufteilung:** Es kann festgelegt werden, an welche Zielgruppen der Vertriebshändler die Produkte verkauft.
- c) **Gebietsaufteilung:** Die Geschäftstätigkeiten der Vertriebshändler können auf bestimmte Gebiete beschränkt werden.

In diesem Sinne bedeutet die Marktaufteilungsklausel auch ein Verbot, andere Vertriebshändler in den vertraglich bestimmten Bereichen unter Vertrag zu nehmen. Die Verletzung dieses Verbotes kann

zur Vertragsauflösung und zu Entschädigungspflichten führen. Zudem hat der Vertriebshändler ein Recht auf Entschädigung für alle Geschäfte, die ohne ihn in seinem Vertragsgebiet abgeschlossen werden.

Anders als bei der Alleinbezugsverpflichtung, gilt hinsichtlich der Geltung der Marktaufteilungsklausel eine gesetzliche Vermutung, sodass diese, falls nicht erwünscht, vertraglich explizit ausgeschlossen werden muss. Geschieht dies nicht, können in der gleichen Region keine weiteren Vertriebshändler unter Vertrag genommen werden.

Marktaufteilungsklauseln und Alleinbezugsverpflichtungen werden üblicherweise zusammen vereinbart. Sind beide Klauseln vertraglich vorgesehen, hat der Vertriebshändler den Anspruch, exklusiv in seinem Vertragsgebiet tätig zu sein, ohne dabei jedoch Produkte von anderen Lieferanten vertreiben zu dürfen.

7. Mindestbezugsverpflichtungen

Es ist möglich, vertragliche Mindestbezugsverpflichtungen festzulegen. Dadurch kann der Lieferant den Vertriebshändler verpflichten, eine bestimmte Menge des vereinbarten Produktes in einem bestimmten Zeitraum zu kaufen. Umgekehrt kann der Vertriebshändler auch den Verkauf fordern.

Falls eine solche Mindestbezugsverpflichtung vorliegt, wird die definierte Liefermenge als Einheit betrachtet („venda única“). Dies hat zur Folge, dass der Vertriebshändler immer die vertraglich festgelegte Menge zum festgelegten Preis kaufen muss. Allerdings kann der Preis nach herrschender Lehre und Rechtsprechung an langfristige Marktveränderungen angepasst werden.

8. Preisfestlegungen

Im Vertriebsvertrag können Minimal- und Maximalpreise vertraglich definiert werden, was dem Lieferanten eine bessere Kontrolle über seine Produkte ermöglicht.

Allerdings können solche Preisfestlegungen Auswirkungen auf den freien Wettbewerb haben. Auch wenn es ein in der Praxis übliches Vorgehen ist, tendieren nationale und internationale Wettbewerbs-

aufsichtsorgane dazu, derartige Abmachungen als rechtswidrig anzusehen. Die brasilianische Kartellbehörde (CADE) hat 2013 entschieden, dass die Festlegung des Endverkaufspreises durch den Lieferanten als illegal anzusehen ist.

Der Verzicht auf einen exklusiven Vertriebshändler verringert die Gefahr von Kartellklagen. Allerdings kann die Festlegung von Weiterverkaufspreisen dennoch zu Einschränkungen des Wettbewerbs zwischen den einzelnen Unternehmen einer Produktionskette führen. Aus diesem Grund hat der brasilianische Gesetzgeber im Gesetz Nr. 12.529/2011 festgehalten, dass jegliche Tätigkeiten, welche die technologische Forschung und deren Fortschritt, sowie die Herstellung von Gütern und die Dienstleistungserbringung einschränken oder Investitionen erschweren, verschuldensunabhängig als Störung des freien Wettbewerbs geahndet werden.

Bei extensiver Auslegung dieser Gesetzesbestimmung können selbst die Begrenzung der Rabatte, welche der Vertriebshändler gewähren darf, oder die Festlegung von Minimal- und Maximalmargen als marktverzerrend angesehen werden. Deshalb müssen vom Lieferanten definierte Preisempfehlungen sorgfältig und einzelfallbezogen evaluiert werden. CADE hat sich bezüglich der Rabatte so geäußert, dass diese vom Lieferanten festgelegt werden dürfen, wenn sie ausschließlich von Verkaufsmengen und nicht vom Vertriebshändler selbst abhängig sind.

9. Vertragsauflösung: Kündigungsfrist, Kündigungsgründe und Entschädigungsansprüche

Der Vertriebsvertrag kann bei Vorliegen eines Kündigungsgrundes (z.B. höhere Gewalt) gekündigt werden. Allerdings trifft diejenige Partei, welche den Vertrag unberechtigt aufgelöst hat, eine Entschädigungspflicht.

Als berechtigt gilt die Kündigung unbefristeter Verträge, wenn sie unter Einhaltung einer angemessenen Kündigungsfrist durchgeführt wird. Die Frist soll der gekündigten Partei helfen, auf die veränderte Situation reagieren zu können. Gemäß dem *Código Civil* ist die Zumutbarkeit der Frist von den aufgrund des Vertrages getätigt-

ten Investitionen abhängig. Ausschlaggebend ist insbesondere, inwiefern diese aufgrund des Vertrags getätigten Investitionen auch für andere Geschäfte genutzt werden können.

Bei Vertragsverletzungen kann der Vertriebsvertrag auch ohne Einhaltung der Kündigungsfrist einseitig gekündigt werden. Die geschädigte Partei kann aber wählen, ob sie die Vertragserfüllung verlangen oder den Vertrag auflösen will, was im zweiten Fall zum Teil wiederum zu Entschädigungspflichten führen kann.

9.1 Angemessene Kündigungsfrist

Die minimale Kündigungsfrist, die vom brasilianischen Zivilgesetzbuch für die Kündigung von Vertriebsverträgen vorgesehen wird, beträgt 90 Tage. Bei Verträgen mit unbestimmter Laufzeit, die diese Frist nicht vorsehen, sind stets die einzelfallbezogenen Umstände zu berücksichtigen. In beiden Fällen sind zur Bestimmung einer angemessenen Frist die Natur des Vertrages und die getätigten Investitionen, sowie auch die gewonnen Marktanteile zu berücksichtigen. Bezüglich der getätigten Investitionen ist insbesondere die Laufzeit des Vertrages ausschlaggebend und inwieweit es während dieser gelungen ist, diese Investitionen zu amortisieren. Auch wird berücksichtigt, ob sie für weitere Geschäftstätigkeiten verwendet werden können.

Aus diesem Grund spielt es keine große Rolle, ob der Vertrag befristet oder unbefristet abgeschlossen wird, da für die Kündigungsfrist in jedem Fall hauptsächlich die getätigten Investitionen ausschlaggebend sind.

Berücksichtigt man die aktuelle Rechtsprechung, empfiehlt es sich, eine Kündigungsfrist von mindestens 90 Tagen einzuhalten, ohne dabei die Umstände des Einzelfalls aus den Augen zu verlieren. Falls dies aufgrund der getätigten Investitionsvolumen zu längeren Fristen führt, empfiehlt es sich, diese auch einzuhalten, da ansonsten Entschädigungszahlungen anfallen können.

9.2 Entschädigung

Die Höhe der Entschädigungszahlung aufgrund einer einseitigen Vertragskündigung ist in der Regel von den vertraglichen Vereinbarungen abhängig. Sie muss jedoch die Investitionen, welche



die gekündigte Partei aufgrund des Vertrages getätigt hat, decken. Es ist deshalb üblich, die Berechnungsbasis der Entschädigungszahlung im Falle von Vertragsverletzung und -auflösung vertraglich festzulegen. Fehlt eine solche Regelung und finden die Parteien keine einvernehmliche Lösung, so entscheidet ein Gericht über die Entschädigungssumme.

10. Weitere rechtliche Besonderheiten – Import

Beim Import von Waren nach Brasilien ist eine spezifische Registrierung des Importeurs (RADAR) notwendig. Daher kann der Vertragsabschluss mit einem Vertriebshändler mit einer solchen Registrierung sinnvoll sein, um Zugang zu Kunden zu erlangen, die den Import nicht selbst durchführen können.

IV. LAUTENSCHLAGER ROMEIRO E IWAMIZU ADVOGADOS

Hauptziel der Anwaltssozietät „Lautenschlager, Romeiro e Iwamizu Advogados“ ist es, zu ihren Mandanten langfristige Beziehungen aufzubauen, die besonders auf Vertrauen und Partnerschaftlichkeit in der Zusammenarbeit beruhen. Dabei legen wir Wert darauf, dass die berufliche Schweigepflicht und die sonstigen Regeln des Berufsstandes genau beachtet werden. Unserer Ansicht nach sind damit die Grundvoraussetzungen geschaffen, damit wir nationalen wie ausländischen Unternehmen auch über längere Zeiträume qualitativ hochwertige und umfassende rechtliche Beratung anbieten können. Unsere Anwälte beraten auf den unterschiedlichsten Rechtsgebieten, werden, falls nötig, aber auch vor Gericht (im streitigen Verfahren – *contencioso*) tätig. Dabei legen wir Wert darauf, in möglichst kurzer Zeit praktische Ergebnisse für unsere Mandanten zu erzielen und – soweit möglich – langwierige Verfahren zu vermeiden. Der Mandant kann dabei eine individuelle und vorbildliche Betreuung durch die Anwälte der Kanzlei erwarten, wobei diese nicht nur mit der geltenden Gesetzgebung vertraut sind, sondern auch die Trends und die Entwicklungen des brasilianischen sowie des internationalen Rechts aufmerksam verfolgen. Schließlich sind die Mitglieder unserer Sozietät auf der Grundlage ihrer internationalen Erfahrungen in der Lage, auch schwierige und umfangreiche Fallgestaltungen in einem wirtschaftlich globalisierten Kontext ergebnisorientiert zu bearbeiten und zu lösen. Die Kanzlei ist Mitglied in der Law Exchange International, einer Vereinigung von Anwaltskanzleien mit weltweiter Betreuung von Mandanten, deren Zweck in der Vernetzung kompletter und kontinuierlicher Leistungen seiner Mitglieder und der Lieferung von Leistungen besteht, mit denen schnell und effizient auf weltweit und oft unvermittelt auftretende Anforderungen unserer Mandanten reagiert wird, um den Herausforderungen eines globalen Marktes gerecht zu werden.



**LAUTENSCHLAGER
ROMEIRO
IWAMIZU
ADVOGADOS**

LAUTENSCHLAGER, ROMEIRO E IWAMIZU ADVOGADOS

Av. Paulista, 1.842 - 22º andar - Torre Norte

01310-200 São Paulo, SP - Brasilien

Tel.: +55 (11) 2126-4607 | Fax: +55 (11) 2126-4601

www.lrilaw.com.br

Kontakt:

Dr. Nilson Lautenschlager jr. , LL. M.

E-Mail: nlj@lrilaw.com.br

Tel.: +55 (11) 2126-4607

Die Reihe "**So geht's ...**" soll deutschen Unternehmen den Einstieg in den brasilianischen Markt erleichtern. Sie ist mit Unterstützung des Kammer-Arbeitskreises "Kleine und Mittlere Unternehmen" entstanden und soll erste Informationen über verschiedene Bereiche des brasilianischen Wirtschaftsalltags vermitteln. Die Themen wurden von Fachleuten vor Ort in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer bearbeitet.

Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer ist die größte deutsche Auslandshandelskammer in Lateinamerika. Sie kann auf eine 100 jährige Tradition zurückblicken. Mit ihren Abteilungen Außenwirtschaft, Messen, Berufsbildung, Umwelt, Recht, Öffentlichkeitsarbeit und Innovation ist sie der zentrale Anlaufpunkt für alle deutschen Unternehmen, die auf dem brasilianischen Markt aktiv sind oder sein wollen.



Deutsch-Brasilianische
Industrie- und Handelskammer
Câmara de Comércio e Indústria
Brasil-Alemanha

Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo

Rua Verbo Divino 1488 | BR 04719-904 | São Paulo-SP

Tel.: (55 11) 5187-5100 | Fax: (55 11) 5181-7013

E-mail: juridico@ahkbrasil.com

www.ahkbrasil.com