

## **Indirekter Vertrieb im Namen des ukrainischen Vertriebspartners**

### **1. Einführung**

### **2. Vertrieb auf Kosten des ukrainischen Importeurs**

#### **Distributionsverträge**

#### **Besonderheiten der Distributionsverträge**

### **3. Vertrieb auf Kosten des ausländischen Verkäufers**

#### **3.1. Kommissionsverträge**

#### **Abweichung von Anweisungen des Kommittenten**

#### **Kommissionsgebühr**

#### **Rücktrittsrecht**

#### **3.2. Konsignationsverträge**

#### **Besonderheiten der Konsignationsverträge**

Â

Die Zusammenarbeit mit ukrainischen Zwischenhändlern ist im außenwirtschaftlichen Handel sehr beliebt. Der Grund dafür ist, dass die ukrainischen Vertriebspartner sich der Bedürfnisse und Trends ihres eigenen Marktes bewusster sind, diese besser verstehen und auf diese schneller reagieren können, so dass sie erfolgreicher Geschäfte abwickeln können.

In diesem Artikel werden die wichtigsten Vereinbarungen zwischen ausländischen Verkäufern und ukrainischen Zwischenhändlern erläutert, mit denen die Produkte bzw. Dienstleistungen im Namen des ukrainischen Partners vertrieben werden.

### **Vertrieb auf Kosten des ukrainischen Importeurs**

#### **Distributionsverträge**

Obwohl der Begriff von Distribution bzw. des Distributors in der ukrainischen Gesetzgebung in einzelnen Fällen verwendet wird, z.B. in Bezug auf Handel mit Fahrzeugen und deren Komponenten sowie mit Arzneimitteln, ist der Distributionsvertrag allgemein gesetzlich nicht spezifisch geregelt. Trotzdem werden Distributionsverträge oftmals im außenwirtschaftlichen Handel aufgrund des Vertragsfreiheitsprinzips abgeschlossen.

Ein Distributionsvertrag ist ein Vertrag, nach dem eine Partei (ausländischer Lieferant) sich verpflichtet, die andere Partei (ukrainischer Händler) mit den Produkten fortlaufend zu beliefern, und der ukrainische Händler verpflichtet sich, die Produkte anzukaufen und dann im eigenen Namen und im eigenen Interesse zu verkaufen.

## **Besonderheiten der Distributionsverträge**

Der Lieferant kann nicht nur der Hersteller, sondern auch der Exporteur oder Verkäufer sein. Der Händler kauft die Waren, um sie innerhalb des vereinbarten Gebiets weiterzuverkaufen.

Zu beachten ist, dass jegliche Vorbehalte gegen eine Ausnahme oder Beschränkung der Haftung des Herstellers (Verkäufers) der Produktion im Wirtschaftsvertrag unzulässig sind. Die gesetzliche wirtschaftlich-rechtliche Haftung des Herstellers für fehlerhafte Produkte gilt unabhängig davon, ob in einem Vertrag ein Vorbehalt vereinbart wurde oder nicht.

## **Vertrieb auf Kosten des ausländischen Verkäufers**

### **Kommissionsverträge**

Bei Kommissionsverträgen handelt es sich um Verträge, die den Abschluss eines oder mehrerer Geschäfte in eigenem Namen, jedoch auf Kosten des Auftraggebers (ausländischen Verkäufers) und gegen Entgelt vorsehen. Dem Auftraggeber kann dabei verboten werden, Kommissionsverträge mit anderen Personen abzuschließen (Exklusivität).

### **Abweichung von Anweisungen des Kommittenten**

Der Kommissionär, d.h. der ukrainische Geschäftspartner, hat das Recht, von den Anweisungen des Kommittenten abzuweichen, wenn die Interessen des Kommittenten, d.h. des ausländischen Verkäufers, dies erfordern und der Kommissionär den Kommittenten nicht im Voraus fragen konnte oder innerhalb einer angemessenen Frist keine Antwort auf seine Anfrage erhielt. In diesem Fall muss der Kommissionär den Kommittenten so schnell wie möglich über etwaige Abweichungen von seinen Anweisungen informieren.

Der ukrainische Geschäftspartner kann das Recht erhalten, ohne vorherige Anfrage, jedoch mit obligatorischer Anzeige an den Kommittenten über die Abweichungen, von den Anweisungen des Kommittenten abzuweichen.

Der ukrainische Vertriebspartner, der das Vermögen zu einem niedrigeren Preis verkauft hat, muss die Differenz an den Kommittenten aus eigener Tasche bezahlen. Nur im Falle, wenn der ukrainische Geschäftspartner nachweist, dass er das Vermögen nicht zum vereinbarten Preis verkaufen konnte und dass sein Verkauf zu einem niedrigeren Preis größere Verluste verhinderte, wird er von dieser Pflicht entbunden.

Wenn der Kommissionär das Vermögen zu einem höheren Preis als vereinbart gekauft hat, hat der Kommittent das Recht, es nicht anzunehmen, und benachrichtigt den Kommissionär innerhalb einer angemessenen Frist nach Erhalt der Anzeige über diesen Kauf von ihm.

Wenn der ukrainische Vertriebspartner ein Rechtsgeschäft zu günstigeren Bedingungen als vereinbart abgeschlossen hat, steht der Zusatznutzen dem ausländischen Verkäufer zu.

### **Kommissionsgebühr**

Wenn der Vertrag aus vom Kommittenten abhängigen Gründen nicht ausgeführt wurde, hat der Kommissionär aus allgemeinen Gründen Anspruch auf eine Kommissionsgebühr. Eine zusätzliche Vergütung kann vorgesehen werden, wenn der Kommissionär sich verpflichtet, die Erfüllung der Vereinbarung zu gewährleisten.

Bei Kündigung oder einseitigem Rücktritt vom Vertrag hat der ukrainische Vertriebspartner das Recht auf Zahlung für tatsächlich durchgeführte Handlungen. Er hat das Recht, die ihm vertraglich geschuldeten Beträge von allen für den ausländischen Verkäufer erhaltenen Geldern abzuziehen, es sei denn, dass andere Gläubiger des ausländischen Verkäufers ein Vorrang ihrer Forderungsrechte haben.

Zu beachten ist, dass der Kommissionär das Recht hat, die dem Kommittenten zu übergebende Sache zurückzuhalten, um seine Ansprüche aus dem Kommissionsvertrag zu sichern.

### **Rücktrittsrecht**

Der ausländische Verkäufer hat das Recht, vom Kommissionsvertrag zurückzutreten. Wenn der Kommissionsvertrag unbefristet abgeschlossen worden ist, muss er den ukrainischen Geschäftspartner spätestens 30 Tage vor dem Rücktritt informieren. Dabei hat der ukrainische Geschäftspartner Anspruch auf Erstattung der ihm im Zusammenhang mit der Vertragserfüllung entstandenen Kosten.

Der ukrainische Kommissionär hat nur dann das Recht, vom Kommissionsvertrag zurückzutreten, wenn die Laufzeit nicht vertraglich festgelegt ist. Er muss den ausländischen Verkäufer spätestens 30 Tage vor dem Rücktritt informieren.

Beim Rücktritt vom Kommissionsvertrag muss der Kommittent über sein Vermögen, über das der Kommissionär verfügt, Weisungen erteilen. Beim Rücktritt des Kommittenten muss er das innerhalb der vertraglich festgelegten Frist oder unverzüglich (falls eine solche Frist nicht festgelegt ist) machen. Beim Rücktritt des ukrainischen Kommissionärs beträgt diese Frist 15 Tage ab dem Datum des Zugangs der Rücktrittserklärung. Bei Nichterfüllung dieser Verpflichtung durch den Kommittenten hat der ukrainische Kommissionär das Recht, dieses Vermögen auf Kosten des Kommittenten zur Verwahrung zu übertragen oder das Vermögen zum für den Kommittenten günstigsten Preis zu verkaufen.

### **Konsignationsverträge**

Die Konsignationsverträge im Außenhandel können ein wirksames Mittel zur Erweiterung der Märkte sein, wenn ein Lagerbedarf in der Ukraine besteht. Die Konsignationsverträge sind im Zivilrecht bzw. Wirtschaftsrecht der Ukraine nicht geregelt, Konsignationstransaktionen sind lediglich devisenrechtlich und steuerrechtlich definiert.

Dabei handelt es sich um Transaktionen für den Verkauf von Waren, nach denen sich eine Partei (Konsignator, ukrainischer Vertriebspartner) nach der Vollmacht der anderen Partei (Konsignant, ausländischer Verkäufer) verpflichtet, innerhalb eines bestimmten Zeitraums des Konsignationsvertrags gegen eine bestimmte Gebühr aus dem Konsignationslager in eigenem Namen Waren des Konsignanten (ausländischen Verkäufers) zu verkaufen.

Laut der ukrainischen Gesetzgebung hat ein Kaufmann allerdings aufgrund der

Vertragsfreiheit das Recht, jegliche Art von Vereinbarungen/Verträgen abzuschließen. Ausgenommen sind solche Vereinbarungen, die nach den Gesetzen der Ukraine direkt und ausschließlich verboten sind.

### **Besonderheiten der Konsignationsverträge**

Die Vertragsdauer kann aufgrund der Eigenschaften der Ware drei (3) Monate bis ein (1) Jahr oder ein (1) bis fünf (5) Jahre betragen. Wenn die Waren nicht innerhalb der vorgeschriebenen Frist verkauft worden sind, können die Vertragsparteien vorsehen, dass sich der ukrainische Geschäftspartner verpflichtet, diese Waren auf seine eigenen Kosten einzulösen oder an den ausländischen Verkäufer zurückzusenden.

Der ausländische Verkäufer kann sowohl den Maximal- als auch den Minimalpreis der Ware festlegen. Die Frist für den Eingang der Zahlungen auf das Konto des ausländischen Verkäufers ist im Vertrag klar festzulegen.

Der Vertrag muss auch den Betrag und das Verfahren für die Zahlung der Vergütung an den Konsignor (ukrainischen Vertriebspartner) vorsehen. Eine solche Vergütung kann als ein bestimmter Prozentsatz des Wertes der verkauften Waren definiert werden, oder es kann sich um einen klar definierten Betrag handeln. Die Fälligkeit der Vergütung ist ebenfalls im Vertrag festzulegen.