

Die 5 größten Herausforderungen bei der Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Die Vereinigten Arabischen Emirate ("VAE") haben sich zu einer bedeutenden Wirtschaftsmacht in der arabischen Welt entwickelt. Sie zeichnen sich durch politische Stabilität, eine marktorientierte und liberale Wirtschaftspolitik, eine diversifizierte Wirtschaft sowie eine hervorragende Infrastruktur aus und sind damit für Sie als ausländischer Hersteller ein vielversprechender Markt. Um Ihre Produkte erfolgreich in den VAE zu vertreiben, stehen Ihnen mehrere Optionen offen. Zum einen können Sie die Vermarktung und Veräußerung Ihrer Produkte selbst in die Hand nehmen und dazu ein eigenes Unternehmen in den VAE gründen. Zum anderen können Sie den Vertrieb einem lokalen Partner übertragen. Unabhängig davon, welche Variante für Sie in Betracht kommt, sollten Sie sich mit den rechtlichen, wirtschaftlichen und kulturellen Besonderheiten der VAE vertraut machen. Unsere Erfahrung aus der Betreuung handelsvertreterrechtlicher Mandate zeigt, dass sich ausländische Hersteller insbesondere den folgenden fünf Herausforderungen in den VAE stellen müssen:

Herausforderung 1

Auswahl des richtigen Vertriebspartners

Die Auswahl des richtigen Vertriebspartners ist für Sie von entscheidender Bedeutung. Denn von dieser Person hängt es maßgeblich ab, ob und wie erfolgreich es gelingen wird, Ihre Produkte in den VAE zu vertreiben.

Der aus Sicht eines ausländischen Herstellers ideale Vertriebspartner ist in den VAE ansässig und in der konkreten Branche bereits etabliert, vertreibt aber keine Konkurrenzprodukte. Er verfügt über exzellente Kontakte zu potentiellen Kunden in der Privatwirtschaft und dem öffentlichen Sektor. Zudem genießt er ein hohes Renommee im Markt, insbesondere bei anderen ausländischen Herstellern. Falls für den Vertrieb Ihrer Produkte nötig, verfügt Ihr idealer Vertriebspartner auch über technischen Sachverstand, über eine Infrastruktur, die es ihm erlaubt, den in den VAE stark nachgefragten After-Sales-Service auf Ihrem Niveau anzubieten, und über ein ausreichendes Maß an lokaler Wertschöpfung, das die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Produkte in lokalen Vergabeverfahren erhöht, wie etwa vor allem im Rahmen des In-Country Value Program im Emirat Abu Dhabi.

Typischerweise lernen Sie potentielle Vertriebspartner auf Messen kennen. Gerade in solchen Situationen ist vor übereiltem Handeln zu warnen, da es oft von der Euphorie einer erfolgreichen Messeteilnahme und den vollmundigen Versprechungen des etwaigen Vertriebspartners getrieben ist und nicht auf einer soliden Analyse fußt. Vor allem sollten Sie Unterschriftenleistungen in Überrumpelsituationen vermeiden. Unabhängig von der Länge des Dokuments ist in solchen Fällen stets besondere Vorsicht geboten.

Unterstützung bei der Suche nach einem passenden lokalen Vertriebspartner bieten die in den VAE ansässigen Auslandshandelskammern und Wirtschaftsvertretungen. Zudem können Branchenverbände bei der Herstellung von

Kontakten zu bewährten Vertriebspartnern behilflich sein. Lohnenswert ist es immer auch, mit anderen ausländischen Herstellern aus derselben oder einer ähnlichen Branche Kontakt aufzunehmen und Erfahrungen auszutauschen.

Haben Sie einen Kandidaten in die engere Wahl gezogen, sind Sie gut beraten, sich vor Ort einen eigenen, umfassenden Eindruck zu verschaffen und gemachte Angaben zu überprüfen. Die Erfahrung unserer Mandanten zeigt, dass sich die in die Auswahl des Vertriebspartners investierte Zeit in der Zukunft in jedem Fall auszahlt.

Herausforderung 2

Zielführendes Verhandeln

Ist der richtige Vertriebspartner gefunden, gilt es, zielführend über die künftige Vertragsbeziehung zu verhandeln. Dabei ist wesentlich, dass Sie Verhandlungen stets auf Augenhöhe führen. Eine Scheu vor dem Deutlichmachen Ihrer genauen Vorstellungen und dem Beziehen klarer Positionen ist fehl am Platz, auch wenn Sie mit einem emiratischen oder anderen arabischen Geschäftspartner verhandeln. Seien Sie sich gerade als europäischer Hersteller Ihrer starken Verhandlungsposition bewusst.

Allerdings sollten Sie in Verhandlungen so informiert wie möglich eintreten. Wenn Sie die lokale Geschäftskultur kennen, können Sie das Verhalten Ihres Gegenübers richtig einschätzen und typische Fehler vermeiden. Machen Sie sich also frühzeitig mit den lokalen Gesetzen sowie den wirtschaftlichen und kulturellen Gepflogenheiten in den VAE vertraut.

Treten bereits im Verhandlungsstadium deutliche Differenzen zwischen Ihnen und Ihrem möglichen Vertriebspartner zutage, empfehlen wir unseren Mandanten, auf einen Vertragsschluss zu verzichten und stattdessen die Suche nach einem passenderen Partner, mit dem eine störungsfreie und ausgewogene Vertragsbeziehung zu erwarten ist, fortzusetzen.



Herausforderung 3

Abschluss eines interessengerechten Vertrags

Es ist sicherzustellen, dass Sie einen Vertrag schließen, der Ihre Interessen bestmöglich wahrt. Fehlende oder unglücklich formulierte Klauseln oder eine unnötige Registrierung des Vertrages wirken sich fast unausweichlich negativ auf Ihren unternehmerischen Erfolg in den VAE aus.

Insofern müssen Sie zunächst wissen, dass viele lokale Vertriebspartner eine Eintragung des Vertrages im Handelsvertreterregister des Ministry of Economy der VAE anregen oder gar als unerlässlich darstellen. Nur die wenigsten ausländischen Hersteller sind sich indes bewusst, dass eine solche Registrierung die automatische Anwendung des sehr vertreterschützenden Commercial Agency Law der VAE nach sich zieht (und zwar unabhängig davon, ob eine andere Rechtswahl im Vertrag getroffen wurde) und dies äußerst nachteilige Rechtswirkungen für den Hersteller entfaltet. Folge ist etwa, dass Sie Ihrem Vertriebspartner eine Kommission auch für solche Geschäfte zahlen müssen, die zwar sein Vertragsgebiet betreffen, an deren Abschluss er aber gar nicht beteiligt war. Außerdem ist der Vertriebspartner befugt, den Import von Produkten, die der Registrierung unterfallen, durch Dritte und sogar durch den Hersteller selbst zu unterbinden.

Eine Eintragung im Handelsvertreterregister ist Herstellern nur dann zu empfehlen, wenn sie aufgrund lokaler Verwaltungspraxis zwingend geboten ist. So kann eine Registrierung unausweichlich sein, um an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen. Auch fordern die Zivilschutzbehörden insbesondere für technische Produkte aus Gründen der Gefahrenprävention oft eine Eintragung. Zudem kann eine Registrierung aus Compliance-Gesichtspunkten geboten sein, da einige Gerichte der VAE Vertriebsverträge, die nicht im Handelsvertreterregister eingetragen waren, in der Vergangenheit wegen Verstoßes gegen das Commercial Agency Law als unwirksam angesehen haben.

Genauer prüfen sollten Sie außerdem Klauseln zum Anwendungsbereich des Vertrages. Viele ausländische Hersteller übertragen in Unkenntnis der zur Verfügung stehenden Optionen dem Vertriebspartner ohne Not sehr weitreichende Befugnisse. Nicht selten haben wir in unserer Praxis erlebt, dass Mandanten das exklusive und zeitlich unbegrenzte Vertriebsrecht für ihre gesamte Produktpalette bezogen auf alle sieben Emirate der VAE vergeben haben. Sie sollten vor Vertragsschluss stattdessen eingehend sondieren, welche der sieben Emirate der VAE und welche Produkte aus Ihrem Portfolio dem Vertriebspartner für welchen Zeitraum sinnvollerweise zuzuweisen sind und ob es der Vergabe eines exklusiven Vertriebsrechts tatsächlich bedarf.

Zudem sind Sie gut beraten, detaillierte Klauseln zu konkreten Pflichten des Vertriebspartners in den Vertrag aufzunehmen.

Andernfalls begründet Untätigkeit oder aus Ihrer Sicht anderes Fehlverhalten des Vertriebspartners möglicherweise keine Pflichtverletzung und kann nicht als Grund für eine künftige Beendigung des Vertrages geltend gemacht werden.

Herausforderung 4

Vertragsbeziehung richtig leben

Ein weiterer wichtiger Aspekt im Rahmen der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in den VAE ist, die Vertragsbeziehung richtig zu leben. Viele Mandanten begegnen Pflichtverletzungen des Vertriebspartners teils über mehrere Jahre hinweg mit nur mündlichen Handlungsaufforderungen oder gar Stillschweigen.

Richtiger ist es, Vertragsverstöße des Vertriebspartners diesem gegenüber zeitnah offen anzusprechen, vertragsgerechtes Verhalten einzufordern, Unterstützung, wie beispielsweise in Form von Schulungen, anzubieten und entsprechende Kommunikation gerichtsfest zu dokumentieren. Andernfalls laufen Sie Gefahr, sich trotz anhaltender Pflichtverletzungen nicht oder jedenfalls nicht zeitnah aus der Vertragsbeziehung lösen zu können.

Zeigen auch unterstützende Maßnahmen keinen nachhaltigen Erfolg und kommt eine Beendigung der Vertragsbeziehung aus rechtlichen oder wirtschaftlichen Gründen nicht in Betracht, kann eine stärkere Unterstützung des Vertriebspartners vor Ort erwogen werden. Wir weisen in diesem Kontext oftmals auf die Option der Gründung einer eigenen lokalen Niederlassung hin. Denkbar ist zum Beispiel die Gründung eines sogenannten Representative Office, von dem aus Mitarbeiter des Herstellers den Vertriebspartner bei der Vermarktung der Produkte helfen.

Herausforderung 5

Beendigung der Vertragsbeziehung

Schließlich sollten Sie sich bereits vor Abschluss des Vertriebsvertrages darüber informieren, unter welchen Voraussetzungen der Vertrag wieder aufgelöst werden kann.

Sollte auf den Vertrag das Recht der VAE Anwendung finden, unterliegt die Beendigung des Vertrages besonderen Voraussetzungen.

Registrierte Handelsvertretungen können nur in Ausnahmefällen gekündigt oder nicht verlängert werden. Voraussetzung ist stets das Vorliegen eines wichtigen Grundes. Als solcher ist beispielsweise das wiederholte Nichterreichen vereinbarter Umsatzziele, der Vertrieb von Konkurrenzprodukten oder die Rufschädigung anerkannt. Allerdings ist zu beachten, dass lokale Behörden und Gerichte äußerst zurückhaltend in der Anerkennung von Beendigungsgründen sind. Regelmäßig ist eine Vertragsauflösung überdies nur gegen vergleichsweise hohe Abfindungszahlungen durch den ausländischen Hersteller



möglich. Zudem behält der Vertriebspartner für die Dauer des streitigen Verfahrens sein exklusives Vertriebsrecht, sein Recht auf Kommission sowie sein Recht, Parallelimporte in die VAE zu verhindern. Im schlimmsten Fall bleibt dem ausländischen Hersteller damit für die gesamte Dauer des Rechtsstreits der Vertrieb seiner Produkte im Vertragsgebiet verwehrt.

Auch im Rahmen nichtregistrierter Handelsvertretungen neigten Gerichte der VAE in der Vergangenheit dazu (sofern sie eine nichtregistrierte Handelsvertretung als wirksam erachteten), Hersteller bei Kündigung zu Ausgleichszahlungen zu verpflichten. Selbst wenn sich die Parteien im Vertriebsvertrag ausdrücklich darauf einigen, dass keiner der Parteien bei Kündigung ein Anspruch auf Schadensersatz zustehen soll, lässt sich nicht gänzlich ausschließen, dass ein VAE-Gericht dem Vertriebspartner nicht doch Schadensersatz zuspricht.

Vor diesem Hintergrund sollten Hersteller statt einer Kündigung oder - jedenfalls bei registrierten Handelsvertretungen - einer Anzeige der Nichtverlängerung im Streitfall stets auch den Abschluss eines Auflösungsvertrages in Erwägung ziehen. Vorteil eines sogenannten Settlement Agreement ist, dass damit eine gestörte Vertragsbeziehung vergleichsweise schnell gegen eine Kompensationszahlung aufgelöst und ein langes und kostenträchtiges Gerichtsverfahren vermieden werden kann. Allerdings müssen Sie sich als Hersteller von vornherein bewusst sein, dass Vertriebspartner regelmäßig als Gegenleistung für die Auflösung des Vertrages eine sehr hohe Ausgleichszahlung

verlangen, die oft einer realistischen Grundlage entbehrt. Entsprechende Vertragsverhandlungen sollten daher nur wohlüberlegt und mit Fingerspitzengefühl begonnen werden. Auch ist das vorherige Einholen von Rechtsrat aufgrund der lokalen rechtlichen Besonderheiten unerlässlich.

Fazit

Die Bestellung eines Vertriebspartners in den VAE ist für ausländische Hersteller in der Regel mit gewichtigen Vorteilen verbunden. Denn dank eines bereits bestehenden Vertriebsnetzes, einer schon vorhandenen geschäftlichen Infrastruktur, wie Verkaufsraum, Lager und Büro, sowie der Kenntnis lokaler Gepflogenheiten gelingt eine schnellere Etablierung der Produkte im lokalen Markt.

Um von diesen Vorteilen tatsächlich nachhaltig Gebrauch machen zu können, sollten Sie sich als ausländischer Hersteller indes auch der bestehenden Herausforderungen bewusst sein und daher Folgendes beachten:

- Wählen Sie den Vertriebspartner sorgsam aus.
- Verhandeln Sie selbstbewusst und mit klarer Zielsetzung.
- Achten Sie auf eine interessengerechte Gestaltung des Vertriebsvertrags.
- Mahnen Sie vertragswidriges Verhalten des Vertriebspartners konsequent schriftlich ab.
- Gehen Sie die etwaige Beendigung der Vertragsbeziehung strategisch an.

Haben Sie Fragen? – Wir unterstützen Sie gerne!

Von unserer Kanzlei in Dubai aus beraten wir mit unserem Team von deutschen Rechtsanwälten seit über 18 Jahren kleine und mittelständische Unternehmen, Konzerne und Privatpersonen nach dem Recht der Vereinigten Arabischen Emirate. Wir sind spezialisiert auf Gesellschaftsrecht (insbesondere Unternehmensgründungen), Handelsvertreterrecht, Arbeitsrecht sowie Miet- und Immobilienrecht. Gerne stehen wir auch Ihnen für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung. Sprechen Sie uns an!

ANDERS LEGAL CONSULTANCY LLC
Sama Tower, Büro 806
Sheikh Zayed Road
PO Box 333 558, Dubai, VAE

Telefon: +971 4 327 5888
Telefax: +971 4 327 5999
eMail: info@anders.ae
Web: www.anders.ae

Die Informationen in diesem Artikel wurden sorgfältig überprüft. Eine Haftung jeglicher Art, insbesondere für Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität, ist indes ausgeschlossen. Eine Prüfung des Einzelfalls ersetzen die gegebenen Informationen nicht.

4