

April 2025

**Positionspapier des  
Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland (BDD)  
zur Umsetzung EU-Richtlinie zur Verbesserung der  
Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit**

### **Einleitung**

Deutschland befindet sich in einer schweren wirtschaftlichen Rezession. Die Politik fordert über Parteigrenzen hinweg eine Entlastung der Unternehmen durch Entbürokratisierung und Deregulierung. Der deutsche Gesetzgeber sollte seinen Handlungsspielraum nutzen, um den Anwendungsbereich des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit klar auf den intendierten Adressatenkreis zu begrenzen und Kollateralschäden für die Wirtschaft zu vermeiden.

Um unbeabsichtigte Belastungen zu verhindern, sollten bei der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht aus Sicht des BDD folgende Punkte beachtet werden:

1. Definition der digitalen Arbeitsplattform präzisieren
2. Handelsvertreterinnen und -vertreter vom Anwendungsbereich ausnehmen

Mit der EU-Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit möchte der europäische Gesetzgeber gegen Missstände in der digitalen Plattformökonomie vorgehen. Das ist nachvollziehbar. Leider erfasst die EU-Richtlinie jedoch nicht nur echte digitale Plattformen, sondern auch eine Vielzahl von Unternehmen mit lange etablierten Geschäftsmodellen wie die Direktvertriebswirtschaft. Unsere Mitgliedsunternehmen sind allerdings nicht mit Plattformunternehmen vergleichbar und sollten nicht als solche klassifiziert und reguliert werden. Zumindest droht ein massiver administrativer Mehraufwand. Schlimmstenfalls könnte die Zusammenarbeit mit selbständigen Vertriebspartnerinnen und -partnern wie z.B. Handelsvertreterinnen und -vertretern gefährdet werden.

## 1. Definition der digitalen Arbeitsplattform präzisieren

Die Definition der „digitalen Arbeitsplattform“ ist weit gefasst und bleibt in Teilen unbestimmt. Sie droht damit, nicht nur Unternehmen der Plattformökonomie, sondern auch etablierte Geschäftsmodelle wie den Direktvertrieb zu erfassen. Eine Präzisierung der Definition ist daher notwendig.

So haben Verbraucherinnen und Verbraucher zunehmend die Möglichkeit, über die Internetseiten von Direktvertriebsunternehmen Kontakt zu selbständigen Vertriebspartnerinnen und -partnern, häufig Handelsvertreterinnen und -vertreter, aufzunehmen – etwa zur Vereinbarung eines kostenlosen Beratungstermins oder einer Produktvorführung. Allein diese technische Kontaktvermittlung erfüllt jedoch nach dem Wortlaut der Richtlinie möglicherweise bereits die Voraussetzungen für eine „Plattformtätigkeit“. Dies birgt die Gefahr, dass auch Unternehmen, deren Hauptzweck der Verkauf von Waren ist, als digitale Arbeitsplattform erfasst werden, nur weil sie kostenlose, persönliche Produktberatungen anbieten, die diesem Warenverkauf dienen. In unserer Branche würden so klassische Handelsvertreterinnen und -vertreter fälschlich als Plattformarbeitende eingestuft werden.

Der deutsche Gesetzgeber sollte daher seinen Gestaltungsspielraum nutzen und die Definition der „digitalen Arbeitsplattform“ präzisieren. Die Richtlinie selbst lässt hierfür Raum:

Nach Art. 2 Abs. 1 lit. a iii) der Richtlinie muss die Organisation der von Einzelpersonen erbrachten Arbeit ein notwendiger und wesentlicher Bestandteil der Dienstleistung sein. In Erwägungsgrund 20 heißt es weiter, dass die digitale Arbeitsplattform eine wichtige Rolle bei der Zusammenführung von Nachfrage und Angebot spielen muss. Online-Plattformen, die ohne weitere Beteiligung lediglich die Mittel bereitstellen, mit denen Dienstleistungsanbieter die Endnutzenden erreichen können, sollen nach dem Erwägungsgrund 20 ausdrücklich nicht erfasst sein. Dies dürfte insbesondere dann der Fall sein, wenn die digitale Arbeitsplattform die Nachfrage nach der Dienstleistung und das Arbeitsangebot der Einzelperson nur gelegentlich und nicht fortlaufend zusammenführt.

So sollten etwa Direktvertriebsunternehmen nicht unter die Definition fallen, wenn sie über ihre Online-Plattform Handelsvertreterinnen und -vertreter, die ihre Kundinnen und Kunden überwiegend selbst akquirieren (s.u.), nur hin und wieder einen Erstkontakt vermitteln. Hier erfolgt keine fortlaufende, strukturprägende Zusammenführung durch die Plattform. Eine notwendige Voraussetzung für die Anwendung der Richtlinie liegt nicht vor.

Wichtiger noch, die Begriffsbestimmung soll nach Erwägungsgrund 20 darüber hinaus „auf Dienstleistungsanbieter beschränkt sein, bei denen die Organisation der von der Einzelperson geleisteten Arbeit [...] eine notwendige und wesentliche

Komponente darstellt und nicht nur untergeordneter und rein nebensächlicher Natur ist.“

Für unsere Mitgliedsunternehmen gilt: Das Angebot einer kostenlosen Produktvorführung ist eine untergeordnete Nebenleistung, die dem Hauptzweck des Waren- und Dienstleistungsverkaufs dient.

Außerdem geht eine digitale Arbeitsplattform mit dem Einsatz automatisierter Beobachtungssysteme oder automatisierter Entscheidungssysteme einher. „Automatisierte Beobachtungssysteme“ sind Systeme, die zur Kontrolle, Beobachtung oder Bewertung durch elektronische Hilfsmittel der Arbeitsleistung von Personen, die Plattformarbeit leisten, eingesetzt werden oder diese unterstützen.

Im Direktvertrieb ist ein Minimum an „Kontrolle“ erforderlich, um beispielsweise zu überprüfen, ob die zu vergütende Leistung überhaupt erbracht wurde. Es macht jedoch einen entscheidenden Unterschied, ob Handelsvertreterinnen und -vertreter im eigenen Interesse über digitale Systeme die Vermittlung eines Geschäfts dokumentieren (um ihren Provisionsanspruch zu belegen), oder ob Lieferfahrerinnen und -fahrer von einer digitalen Arbeitsplattform per GPS getrackt werden, um ihre Einsätze effizienter zu gestalten oder gar ihr Arbeitstempo zu überwachen.

Auch die qualitative Überprüfung der vermittelten Verträge durch das Direktvertriebsunternehmen ist geboten, da es für die von den Handelsvertreterinnen und -vertretern vermittelten Verträge haftet. Dementsprechend haben Handelsvertreterinnen und -vertreter zu berichten, was in der Praxis häufig online geschieht. Die Berichtspflicht ergibt sich aus § 86 Abs. 2 HGB.

Eine Umsetzung der Richtlinie sollte deshalb klarstellen:

- Eine digitale Plattform liegt nicht vor, wenn deren Beitrag zur Arbeitsorganisation nur untergeordnet ist oder sich auf gelegentliche Kontaktvermittlungen beschränkt.
- Eine digitale Arbeitsplattform liegt nicht vor, wenn einzelne kostenlose Dienstleistungen (Produktberatung) lediglich als untergeordnete Nebenleistungen dem Warenverkauf dienen.
- Die Nutzung digitaler Systeme zur reinen Erfolgskontrolle zum Zweck der Abwicklung gegenseitiger vertraglicher Ansprüche stellt keine digitale Plattform im Sinne der Richtlinie dar, solange sie im Rahmen üblicher Berichtspflichten von selbständigen Vertriebspartnerinnen und -partnern erfolgt.

## **2. Handelsvertreterinnen und -vertreter vom Anwendungsbereich ausnehmen**

Im Gegensatz zu Plattformarbeit leistenden Personen, denen Aufträge ausschließlich durch die digitale Arbeitsplattform individuell zugewiesen werden – was regelmäßig mit einem strukturellen Machtungleichgewicht und Sanktionspotenzial zugunsten der Plattform einhergeht – agieren Handelsvertreterinnen und -vertreter grundsätzlich eigeninitiativ. Ihre zentrale Aufgabe besteht in der selbstständigen Kundinnen- und Kundengewinnung.

Im Direktvertrieb steht der persönliche Kontakt im Vordergrund. Handelsvertreterinnen und -vertreter sprechen potenzielle Kundinnen und Kunden aktiv an – etwa durch persönliche Besuche, Verkaufspartys, Empfehlungsmarketing oder Social-Media-Aktivitäten. Wesentlich ist zudem die Pflege bestehender Kundinnen- und Kundenbeziehungen, insbesondere zur Generierung von Folgeaufträgen.

Anders als Plattformarbeit leistende Personen tragen Handelsvertreterinnen und -vertreter ein erhebliches Einkommensrisiko. Ihre Vergütung erfolgt in der Regel auf Provisionsbasis und hängt unmittelbar vom eigenen Vertriebs Erfolg ab – mit entsprechenden Schwankungen im Einkommen. Andererseits können sich Handelsvertreterinnen und -vertreter mit einem festen Kundenstamm eine stabile Einkommensstruktur aufbauen. Plattformarbeit leistende Personen erhalten dagegen ein Entgelt für jeden ausgeführten Auftrag.

Handelsvertreterinnen und -vertreter sind damit nicht mit Plattformarbeit leistenden Personen vergleichbar und sollten zur Klarstellung vollständig aus dem Anwendungsbereich der Vorschriften für Plattformarbeit ausgenommen werden.

### **Über den BDD**

*Der BDD vertritt als Branchenverband der deutschen Direktvertriebswirtschaft die Interessen namhafter Direktvertriebsunternehmen mit einem Umsatz von über 2,2 Milliarden Euro und über 290.000 Beraterinnen und Beratern. Dem BDD gehören zahlreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Produktbranchen an, wie z.B. Haushaltswaren, Reinigungsmittel, Bauelemente, Wein und Spirituosen, Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik- und Schönheitsartikel, Schmuck, Heimtiernahrung sowie Telekommunikations- und Energiedienstleistungen. Seine Mitgliedsunternehmen verpflichten sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen.*

### **Kontakt**

RA Jochen Clausnitzer, [clausnitzer@direktvertrieb.de](mailto:clausnitzer@direktvertrieb.de)

RA Antonius von Loe, [vonloe@direktvertrieb.de](mailto:vonloe@direktvertrieb.de)