

RECHT: ERLÄUTERUNGEN ZUR KÜNDIGUNG EINES HANDELS- VERTRETERS (DEUTSCHLAND)

Berücksichtigung von Überhangprovisionen

Ein Handelsvertreter und ein Unternehmen stritten nach Beendigung des Handelsvertretervertrages über die Höhe des dem Handelsvertreter zustehenden Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB). Der Handelsvertreter vertrat die Auffassung, daß bei der Berechnung der während seiner Tätigkeit erzielten durchschnittlichen Provisionen auch sogenannte Überhangprovisionen zu berücksichtigen seien. Hierbei handelt es sich um solche Provisionen, die auf die Vermittlung des Vertreters zurückgehen, aber erst nach der Vertragslaufzeit fällig und ausbezahlt werden.

Der Bundesgerichtshof entschied diese bei den Gerichten lange umstrittene Frage nun zugunsten des Handelsvertreters. Überhangprovisionen gehören zwar nicht zu den während der Vertragszeit erzielten Einkommen im steuerrechtlichen Sinn. Sie wurden aber durch die Tätigkeit des Vertreters während der Vertragslaufzeit erworben. Überhangprovisionen sind demnach bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs zu berücksichtigen.

Urteil des BGH vom 23.10.1996VIII ZR 16/96MDR 1997, 248RdW 1997, 181

Kein Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers für Kundenstamm

Ein Autohersteller kündigte den mit einem Händler bestehenden Vertrag. Der Geschäftsmann machte daraufhin Ansprüche auf Zahlung gegen Rücknahme von Ersatzteilen sowie einen Ausgleichsanspruch nach § 89b Handelsgesetzbuch (HGB) geltend.

Nach § 89b HGB kann ein Handelsvertreter vom Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat. Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung entspricht es dem Sinn des Ausgleichsanspruchs, diesen in entsprechender Anwendung des § 89b HGB auch dem Vertragshändler zuzubilligen, wenn erstens zwischen ihm und seinem Lieferanten ein Rechtsverhältnis besteht, das sich nicht in bloßen Käufer-Verkäufer-Beziehungen erschöpft, sondern den Händler aufgrund vertraglicher Abmachungen (Rahmenvertrag, Vertragshändlervereinbarung) so in die Absatzorganisation seines Lieferanten eingliedert, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hat. Zweitens ist der Eigenhändler verpflichtet, dem Lieferanten bei Beendigung des Vertragsverhältnisses seinen Kundenstamm zu übertragen, so daß sich der Vertragspartner die Vorteile der Kundenkartei sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann.

In dem vom Oberlandesgericht Saarbrücken zu entscheidenden Fall fehlte es an der zweiten Voraussetzung. Der Händler war vertraglich nicht verpflichtet, seinen Kundenstamm nach Vertragsablauf auf den Autohersteller bzw. den neuen Vertragshändler zu übertragen. Derartige Ansprüche hatte der Autofabrikant auch nicht geltend gemacht. Somit wurde dem Vertragshändler der begehrte Ausgleichsanspruch versagt. Hinsichtlich des ebenfalls erhobenen Anspruchs auf Zahlung gegen Rückgabe der Ersatzteile bekam er jedoch Recht.

Urteil des OLG Saarbrücken vom 23.09.1998

1 U 843/97-165

AUSGLEICHANSPRUCH - URTEILE DES BUNDESGERICHTSHOFS

1. BGH, Urteil vom 13.5.1957, BGHZ 24, 214

Wenn das Vertragsverhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter durch den Tod des Handelsvertreters sein Ende gefunden hat, kann die Witwe als Erbin grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch geltend machen.

2. BGH, Urteil vom 4.5.1959, NJW 1959, 1430

(1.) Zu den Provisionen, für deren Verlust dem Versicherungsvertreter ein Ausgleich zusteht, gehört nur die Abschlußprovision und nicht die Provisionen, die für die Verwaltung des vom Versicherungsvertreter geworbenen Versicherungsbestandes gewährt werden.

(2.) Ob bei der Krankenversicherung in der laufend bezahlten, als Verwaltungsprovision bezeichneten Vergütung noch ein Teil Abschlußprovision enthalten ist, läßt sich nicht allgemein feststellen, sondern ist nach der Gestaltung des jeweiligen Vertretervertrages im einzelnen zu vermitteln.

3. BGH, Urteil vom 29.6.1959, NJW 1959, 1964

Stellt der Unternehmer die Erzeugung der Ware ein, für deren Absatz der Handelsvertreter tätig ist, so entfällt der Anspruch auf Ausgleich gemäß § 89 b I Nr. 1 HGB, sofern der Unternehmer nicht willkürlich, sondern im Rahmen seiner kaufmännischen Entscheidungsfreiheit aufgrund sachlicher wirtschaftlicher Erwägungen handelt.

4. BGH, Urteil vom 15.2.1965, NJW 1965, 1134

(1.) Es ist in der Regel nicht angängig, die Höhe des Ausgleichs allein nach Billigkeitserwägungen (§ 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB) zu bemessen, ohne daß vorher Feststellungen über die Größe der Vorteile des Unternehmers und der Verluste des Handelsvertreters im Sinne der Nr. 1 und 2 getroffen worden sind.

(2.) Zur Frage, ob ein dem Handelsvertreter gezahlter Festbetrag bei Feststellung der Provisionsverluste im Sinne des § 89 b Abs. 1 Nr. 2 HGB mitzurechnen ist.

(3.) Zur Frage der Berücksichtigung von Umständen außerhalb des Vertragsverhältnisses, insbesondere der wirtschaftlichen Lage der Beteiligten und sozialer Gesichtspunkte, im Rahmen der Billigkeitsprüfung (§ 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB).

5. BGH, Urteil vom 9.11.1967, BGHZ 49, 39 = NJW 1968, 394

(1.) Der Handelsvertreter hat keinen Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer die Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden nicht weiter fortsetzt, weil er sich aus wirtschaftlich vertretbaren Erwägungen entschlossen hat, seine Erzeugnisse in Zukunft ausschließlich an einen Großabnehmer zu liefern.

(2.) Unterläßt es der Unternehmer, den Handelsvertreter über die von ihm geplante Umstellung seines Vertriebssystems unverzüglich und klar zu unterrichten, so kann er sich dadurch diesem gegenüber schadensersatzpflichtig machen.

6. BGH, Urteil vom 19.11.1970, NJW 1971, 462

(1.) Der Ausgleich bemißt sich nach den Vorschriften des § 89 b I Nr. 1 bis 3 HGB. Die in den Absätzen 2 und 5 bestimmten Höchstsätze haben nur die Bedeutung, daß sie den Anspruch begrenzen, wenn dieser nach Abs. 1 Nr. 1 bis 3 höher wäre.

(2.) Der Berechnung des Höchstsatzes nach den Absätzen 2 und 5 des § 89 b HGB sind, anders als die Berechnung der Provisionsverluste nach Abs. 1 Nr. 2, alle Provisionen zugrunde zu legen, die dem Vertreter für seine Tätigkeit in den betreffenden Zeiträumen bezahlt worden sind.

7. BGH, Urteil vom 3.6.1971, NJW 1971, 1611

(1.) Zum Begriff der wesentlichen Erweiterung der Geschäftsverbindung mit einem Kunden (§ 89 b Abs. 1 Satz 2 HGB).

(2.) Zur Berücksichtigung umsatzfördernder Aufwendungen des Unternehmers bei Bemessung der Höhe des Ausgleichs.

(3.) Zur Bedeutung eines nach dem Ausscheiden des Handelsvertreters eingetretenen Umsatzrückganges.

(4.) Zur Berechnung des Provisionsverlustes des Handelsvertreters: Nicht nur bei Versicherungsvertretern, sondern bei allen Handelsvertretern sind hierbei - anders als bei Feststellung des Höchstsatzes nach § 89 b Abs. 2 HGB - nur die für die eigentliche werbende Tätigkeit gezahlten Vergütungen zu berücksichtigen (Bestätigung und Ergänzung zu BGHZ 30, 98 = NJW 59, 1430; BGHZ 41, 129 = NJW 1964, 915; BGHZ 49, 39 = NJW 1968, 394; BGHZ 55, 45 = NJW 1971, 462).

8. BGH, Urteil vom 13.1.1972, BGHZ 58, 61

(1.) Eine Vertragsbestimmung im Handelsvertretervertrag, wonach ein Teil der dem Handelsvertreter laufend zu zahlenden Vergütung auf den künftigen Ausgleichsanspruch angerechnet werden soll, verstößt im Zweifel gegen die zwingende Vorschrift des § 89 b IV 1 Nr. 1 HGB und ist daher in der Regel nichtig.

(2.) Das hat dann zur Folge, daß die zu zahlende Gesamtvergütung als die dem Handelsvertreter zu zahlende Provision anzusehen und auch für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs zugrunde zu legen ist.

(3.) Eine solche Vertragsbestimmung ist nur dann rechtswirksam, wenn sich feststellen läßt, daß auch ohne die Verrechnungsabrede die Parteien keine höhere Provision vereinbart hätten, als dem nach Abzug des zu verrechnenden Teils verbleibenden Teil der Gesamtvergütung entspricht. Die Beweislast dafür, daß diese Voraussetzung vorliegt, trifft den Unternehmer.

9. BGH, Urteil vom 11.6.1975, NJW 1975, 1926

Verpflichtet ein ausscheidender Handelsvertreter seinen Nachfolger, ihn an künftig anfallenden Provisionen zu beteiligen, so liegt hierin in der Regel weder ein Gesetzes- noch ein Sittenverstoß, wenn der Ausscheidende den Abschluß des Handelsvertretervertrages mit seinem Nachfolger vermittelt und diesen bei der Kundschaft eingeführt hat. Dies gilt auch dann, wenn der ausscheidende Handelsvertreter dem Unternehmer hiervon keine Mitteilung macht, obwohl eine solche Vereinbarung möglicherweise gemäß § 89 b I 1 Nr. 3 HGB bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs zu berücksichtigen wäre.

10. BGH, Urteil vom 10.5.1984

(1.) Zahlt ein Handelsvertreter an seinen Vorgänger für die Übernahme des Bezirks eine Abfindung, sind die von dem Vorgänger geworbenen Kunden bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs auch dann nicht als Neukunden im Sinne des § 89 b I Nr. 1 HGB anzusehen, wenn die Zahlung im Einverständnis mit dem Unternehmer erfolgte.

(2.) Ein vertraglicher Anspruch gegen den Unternehmer auf (teilweise) Erstattung der geleisteten Zahlung kann sich aber bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung ergeben, wenn die Parteien bei Abschluß des Handelsvertretervertrages von einer Vertragsdauer ausgingen, die es dem Handelsvertreter ermöglicht hätte, den als Abfindung gezahlten Betrag ganz oder teilweise durch Provisionseinnahmen auszugleichen.

11. BGH, Urteil vom 15.11.1984, NJW 1985, 860

(1.) Der Unternehmer hat aus der Geschäftsverbindung mit den von einem Tankstellenpächter als Handelsvertreter geworbenen Tankstellenkunden keinen Vorteil im Sinne des § 89 b I 1 Nr. 1 HGB, wenn die Kunden bei Ausscheiden des Handelsvertreters allein deshalb nicht mehr Kunden bleiben, weil der Pächter gewechselt hat oder weil sie infolge Gewöhnung an die Art und Weise der Bedienung und der Kundenbetreuung des bisherigen Pächters zu einer Umstellung auf den neuen Pächter nicht bereit sind, obwohl der Service des Nachfolgers bei Anlegung eines objektiven Maßstabes nicht schlechter ist als der des Vorgängers.

(2.) Den Provisionsverlusten eines Tankstellen-Handelsvertreters (§ 89 b I 1 Nr. 2 HGB) sind - wie allgemein bei Handelsvertretern - nur Provisionen für werbende (vermittelnde, abschließende) Tätigkeiten zugrunde zu legen. Provisionen für die Erfüllung verwaltender Aufgaben (z.B. Lagerhaltung, Auslieferung, Inkasso) bleiben insoweit außer Betracht.

12. BGH, Urteil vom 30.1.1986, DB 1986, 1332

Zur Frage der Entstehung des Ausgleichsanspruchs, wenn ein Unternehmen seine Vertriebstätigkeit einstellt und ein im Konzernverbund stehendes Unternehmen diese fortführt.

13. BGH, Urteil vom 30.1.1986, NJW 1986, 1931

Zur Frage der Entstehung des Ausgleichsanspruchs, wenn ein Unternehmen seine Vertriebstätigkeit einstellt und ein im Konzernverbund stehendes Unternehmen diese fortführt.

14. BGH, Urteil vom 29.3.1990, NJW 1990, 2889

(1.) Vor Ablauf des Handelsvertretervertrages können Vereinbarungen, durch die der Ausgleichsanspruch eingeschränkt oder ausgeschlossen wird, grundsätzlich auch dann nicht wirksam getroffen werden, wenn zugleich der Handelsvertretervertrag für einen späteren Zeitpunkt aufgehoben und der Handelsvertreter mit sofortiger Wirkung freigestellt wird.

(2.) Zur Frage der Berücksichtigung eines Umsatzrückgangs im Rahmen der Billigkeitsprüfung nach § 89 b I Nr. 3 HGB.

(3.) Die Bemessung des Ausgleichsanspruchs erfordert eine tatrichterliche Prognose über die künftige Entwicklung der Verhältnisse (BGHZ 56, 242, 246 = NJW 1971, 161). Dabei ist das Gericht auf eine Schätzung gemäß § 287 II ZPO angewiesen (BGH NJW 1985, 860).

15. BGH, Urteil vom 10.7.1996, WIB 1997, 427

(1.) Zur Frage eines Ausschlusses des handelsvertreterrechtlichen Ausgleichsanspruchs "im voraus".

(2.) Abreden, durch die der Ausgleichsanspruch eingeschränkt oder ausgeschlossen wird, sind wirksam, wenn sie nach Beendigung des Handelsvertretervertrages oder in einer Aufhebungsvereinbarung, die gleichzeitig den Vertrag beendet, getroffen werden (BGHZ 51, 184, 188 = NJW 1969, 504; BGH NJW 1989, 35; BGH NJW 1990, 2889).

(3.) Unwirksam sind Ausgleichsabreden jedoch dann, wenn die gleichzeitig vereinbarte Auflösung des Handelsvertretervertrages erst in einem späteren Zeitpunkt wirksam werden soll (BGHZ 53, 89, 91 = NJW 1970, 420; BGH NJW 1990, 2889).

Ausgleichsanspruch trotz Eigenkündigung des Handelsvertreters

Zwischen einem Unternehmen und einem Handelsvertreter kam es zu Unstimmigkeiten über die Gestaltung der weiteren Zusammenarbeit. Ohne Vorankündigung ließ das Unternehmen in der Tagespresse wenige Tage später eine Stellenanzeige veröffentlichen, in der die Stelle des Handelsvertreters beschrieben war. Der hierüber verärgerte Handelsvertreter kündigte den Vertrag und verlangte Zahlung eines Ausgleichsanspruchs.

§ 89 b Absatz 3, Nr. 1 HGB sagt, daß ein Ausgleichsanspruch nicht besteht, wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, daß ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlaß gegeben hat. Diesen Ausnahmefall nahm das Landgericht hier an: Die öffentliche Nachfolgersuche vor Ausspruch einer Kündigung durch den Unternehmer stellte einen gravierenden Vertrauensbruch dar. Da die Stellenanzeige in der örtlichen Presse veröffentlicht wurde, war damit zu rechnen, daß Kunden des Handelsvertreters diese lesen und ihn darauf ansprechen. Ergebnis: Das Unternehmen muß den Ausgleichsanspruch trotz Eigenkündigung des Handelsvertreters zahlen.

Urteil des LG Bonn vom 11.06.1996

11 O 86/95RdW Heft 1/97, Seite V

Verdachtskündigung eines Handelsvertreters

Kündigt ein Unternehmen einem Handelsvertreter aufgrund von Anschwärmungen eines Kollegen (Verdachtskündigung), muß dem Gekündigten Gelegenheit gegeben werden, zu den ihm gegenüber erhobenen Vorwürfen Stellung zu nehmen. Eine Verdachtskündigung ohne vorherige Anhörung des Handelsvertreters ist daher unwirksam.

Urteil des OLG Bamberg vom 14.07.1997

4 U 195/96OLG Report (München) 1997, 249