

---

## Ausgleichsanspruch auch bei besonders langlebigen Wirtschaftsgütern

---

**Auch bei besonders langlebigen Wirtschaftsgütern - Industriefußböden mit einer Haltbarkeit von 25 Jahren - können dem Unternehmer bei Beendigung des Handelsvertretervertrages aus der Geschäftsverbindung ausgleichspflichtige Unternehmervorteile insoweit verbleiben, als mit Folgeaufträgen von expandierenden Unternehmen oder mit Nachbestellungen von Kunden zu rechnen ist, die während der Lebensdauer der bezogenen Produkte außerhalb von Gewährleistungsarbeiten gleichartiges Material zur Behebung von Schäden benötigen. Auch derartige Reparaturaufträge sind Folgegeschäfte im Sinne des §89b HGB, ohne dass es darauf ankommt, ob diese auf einer neuerlichen Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters beruhen und ob der Handelsvertreter auch mit der Vermittlung von "Reparaturaufträgen" vertraglich ausdrücklich betraut gewesen ist.**

*BGH, Urteil vom 17.11.2010 – Aktenzeichen VIII ZR 322/09*

Der BGH stellte fest, dass das Berufungsgericht die an die Substantiierung der Voraussetzungen des § 89b HGB zu stellenden Anforderungen in mehrfacher überspannt habe.

Der Ausgleichsanspruch nach § 89b HBG diene dem Zweck, die Unternehmervorteile und Provisionsverluste auszugleichen, die sich daraus ergeben, dass der Unternehmer voraussichtlich für einige Zeit noch Folgegeschäfte mit solchen Kunden (Stamm- oder Mehrfachkunden) abschließen werde, zu denen der inzwischen ausgeschiedene Handelsvertreter eine Geschäftsbeziehung hergestellt habe, der Handelsvertreter aber an dieser Spätwirkung seiner früheren Vermittlungstätigkeit nicht mehr in Form von Provisionen partizipiere. Als Stammkunden seien dabei diejenigen Kunden anzusehen, die in einem überschaubaren Zeitraum, in dem üblicherweise mit Nachbestellungen zu rechnen sei, mehr als nur ein Geschäft mit dem Unternehmer abgeschlossen haben oder voraussichtlich abschließen werden. Dabei reiche es für die Annahme einer Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden aus, dass die Werbetätigkeit des Handelsvertreters zumindest mitursächlich gewesen sei.

Der Handelsvertreter müsse daher grundsätzlich darlegen, welcher Anteil seiner Provisionsentnahmen des letzten Vertragsjahres auf Folgegeschäfte mit von ihm geworbenen Stamm-/Mehrfachkunden entfalle. Entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts werde der Vortrag des auf Ausgleich klagenden Handelsvertreters diesen Anforderungen jedoch gerecht.

Der Handelsvertreter habe für insgesamt 56 Kunden jeweils unter Beweisantritt vorgetragen, wann durch seine Vermittlung erstmals ein Vertrag mit dem jeweiligen Kunden zustande gekommen sei und welche Folgegeschäfte der Kunde anschließend getätigt habe.

Außerdem habe er im Einzelnen dargelegt, welche Umsätze er mit den von ihm erworbenen Stammkunden im letzten Vertragsjahr getätigt habe; hierzu habe er unter Vorlage der entsprechenden Provisionsabrechnungen des beklagten Unternehmens aus der Liste der 56 Stammkunden 17 Kunden benannt, die im letzten Vertragsjahr Bestellungen vorgenommen hätten. Damit habe der Handelsvertreter seiner Darlegungslast genügt.

Entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts sei der Vortrag des Handelsvertreters zu den von ihm erworbenen Neukunden nicht deshalb un schlüssig, weil er nicht näher vorgetragen habe, auf welche Weise er die jeweiligen Kunden für das beklagte Unternehmen gewonnen habe. Es sei insoweit auch nicht von Bedeutung, ob die vom vertretenen Unternehmen vorgelegten Unterlagen belegten, dass es Fälle gegeben habe, in welchen nicht der Handelsvertreter, sondern der Unternehmer die betreffenden Kunden erworben habe. Eine Partei genüge nämlich ihrer Darlegungslast, wenn sie - wie hier mit dem Vortrag des klagenden Handelsvertreters zu den von ihm erworbenen Stammkunden geschehen - Tatsachen vortrage, die in Verbindung mit einem Rechtssatz geeignet und erforderlich seien, das geltend gemachte Recht als in ihrer Person entstanden erscheinen zu lassen. Genüge der Vortrag diesen Anforderungen, könnten weitergehende Ausführungen, die die behaupteten Tatsachen wahrscheinlich machen, für die Schlüssigkeit nicht verlangt werden; es sei vielmehr Sache des Tatrichters, in die Beweisaufnahme einzutreten, um dort Zeugen oder Sachverständige nach Einzelheiten zu befragen. Das Berufungsgericht hätte deshalb die von den Parteien angebotenen Beweise zu der Behauptung des Handelsvertreters erheben müssen, dass es sich bei den von ihm genannten 17 Kunden, mit denen er im letzten Jahr Stammkundenumsätze getätigt haben wolle, um von ihm geworbene Neukunden gehandelt habe, weil der erste Vertrag zwischen dem jeweiligen Kunden und dem vertretenen Unternehmen unter ursächlicher Mitwirkung des Handelsvertreters zustande gekommen sei.

Entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts sei der Vortrag des Handelsvertreters zu Folgeaufträgen nicht deswegen "irreal" und für die Bemessung des Ausgleichsanspruchs ohne Bedeutung, weil es sich bei dem Gegenstand des Handelsvertretervertrages um ein besonders langlebiges Produkt handele. Zwar seien angesichts der langen Lebensdauer der vom Handelsvertreter vertriebenen Industriefußböden - der Hersteller gehe von rund 25 Jahren aus - Aufträge zur vollständigen Erneuerung typischerweise nur mit großem zeitlichen Abstand zu erwarten. Gleichwohl seien auch bei sehr langlebigen Produkten Folgeaufträge zu erwarten, zum Beispiel von expandierenden Unternehmen, die zusätzlichen Bedarf an Industriefußböden für Produktions- und Lagerflächen haben, oder für Reparaturaufträge, die entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts ohne weiteres als ausgleichspflichtige Folgeaufträge zu berücksichtigen seien. Das Berufungsgericht gehe selbst davon aus, dass nach dem Handelsvertretervertrag auch reine Reparaturaufträge (also nicht bloße Gewährleistungsarbeiten aufgrund mangelhafter Lieferung) provisionspflichtig gewesen seien; es handele sich dabei um Nachbestellungen von Kunden, die während der Lebensdauer der bezogenen Produkte zur Behebung von Schäden gleichartiges Material benötigten. Auch derartige Reparaturaufträge sind Folgegeschäfte im Sinne des § 89b HGB, ohne dass es darauf ankomme, ob sie auf einer neuerlichen Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters beruhten und ob diese auch mit der Vermittlung von "Reparaturaufträgen" vertraglich ausdrücklich betraut gewesen sei.

Von Rechtsfehlern beeinflusst sei ferner die Auffassung des Berufungsgerichts, ein Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters scheitere auch daran, dass der Handelsvertreter nichts zur Kundenabwanderung in den letzten Vertragsjahren vorgetragen habe und deshalb weder die Abwanderungsquote noch der zugrunde zu legende Prognosezeitraum schlüssig dargelegt worden sei.

Die Vorteile, die der Unternehmer durch den Abschluss von Geschäften mit dem vom Handelsvertreter neu geworbenen Kundenstamm erlange, seien durch eine Umsatzprognose zu ermitteln, bei der das Gericht regelmäßig auf eine Schätzung nach § 287 Abs. 2 ZPO angewiesen sei. Dies gelte auch für die dabei zugrunde zu legende Abwanderungsquote, also den Anteil an Stammkunden (Mehrfachkunden), der nach Vertragsbeendigung jährlich abwandere. Maßgeblich für die auf den Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages auszurichtende Schätzung der Abwanderungsquote seien vorrangig die konkreten Verhältnisse (Kundenbewegungen) während der Vertragszeit. Lasse sich die Abwanderungsquote mangels ausreichender Anhaltspunkte für die Kundenbewegungen während der Vertragszeit nicht konkret ermitteln, könne auf Erfahrungswerte zurückgegriffen werden.

Der Handelsvertreter habe sich für die Berechnung des von ihm verlangten Handelsvertreterausgleichs auf eine üblicherweise zugrunde gelegte Abwanderungsquote von 20 % jährlich bei einem Prognosezeitraum von 5 Jahren berufen und ferner vorgetragen, dass das durchschnittliche Nachbestellintervall seiner Stammkunden rund 2 Jahre betragen habe; überdies habe er für die von ihm geworbenen 56 Stammkunden die jeweiligen Umsätze während der gesamten Handelsvertretertätigkeit vorgetragen. Der Handelsvertreter habe daher alles ihm Mögliche zu den konkreten Verhältnissen vorgetragen; soweit sich daraus keine tragfähigen Rückschlüsse auf eine konkrete Abwanderungsquote während der Vertragszeit ergeben sollten, sei auf Erfahrungswerte zurückzugreifen und gegebenenfalls eine Schätzung zur Feststellung eines Ausgleichsmindestbetrages vorzunehmen. Mangels konkreter anderweitiger Erkenntnisse könne als Anhaltspunkt die üblicherweise zugrunde gelegte und hier auch vom Handelsvertreter geltend gemachte Abwanderungsquote von 20 % dienen.

---

*Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter:*

[www.cdh.de/leistungen/beratung](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*