
Ausgleichsanspruch bei Weitergabe der Kundenkartei an Dritte

Der Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers ist nicht deshalb von vornherein ausgeschlossen, weil der Händler nach Beendigung des Vertragsverhältnisses seine Kundenkartei einem Dritten überlässt, nachdem er zuvor in Erfüllung einer entsprechenden Vertragspflicht dem Hersteller die Daten der von ihm neu geworbenen Kunden bekannt gegeben hat. Die Weitergabe der Kundenkartei kann sich jedoch auf die Höhe des Anspruchs auswirken, soweit die Vorteile des Herstellers oder die Nachteile des Vertragshändlers infolge der Nutzung der Kundendaten durch den Dritten voraussichtlich geringer ausfallen werden.

BGH, Urteil vom 28. Juni 2006 – Aktenzeichen VIII ZR 350/04

Der Bundesgerichtshof musste sich in diesem Verfahren mit der Frage auseinandersetzen, wie sich die Übertragung der Kundenkartei auf den Ehemann der Vertragshändlerin auf den streitigen Ausgleichsanspruch auswirkt, von dessen Voraussetzungen auszugehen war.

Richtig sei, dass der Unternehmer zwar durch die Zahlung des Ausgleichs die Möglichkeit erwerben soll, den Kundenstamm ohne störende Einflüsse durch den Handelsvertreter zu nutzen. Der Zweck des Ausgleichsanspruchs bestehe nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs darin, die Nachteile auszugleichen, die der Handelsvertreter dadurch erleidet, dass er infolge der Vertragsbeendigung die von ihm geschaffenen Kundenkontakte nicht mehr nutzen könne. Der Handelsvertreter solle damit eine Gegenleistung für einen auf seiner Tätigkeit beruhenden, ihm aber infolge der Vertragsbeendigung nicht mehr vergüteten Vorteil des Unternehmers erhalten, wie er in der Schaffung des Kundenstamms liegt. Der Ausgleichsanspruch setze daher voraus, dass der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses weiterhin noch erhebliche Vorteile habe (§ 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB), während der Handelsvertreter Nachteile durch entsprechende künftige Provisionsverluste erleide (Nr. 2); schließlich muss die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entsprechen (Nr. 3). Danach komme bei einer Konkurrenztaetigkeit des ausgeschiedenen Handelsvertreters unter Ausnutzung der während des Bestehens des Handelsvertreterverhältnisses gewonnenen Kundenkontakte ein Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nicht von vornherein insgesamt, sondern nur insoweit in Betracht, als dadurch einerseits die Vorteile des Unternehmers aus Geschäften mit den betreffenden Kunden und andererseits die Nachteile des Handelsvertreters infolge von Provisionsverlusten gemindert werden (vgl. BGH, Urteil vom 21. Mai 1975 - I ZR 141/74, WM 1975, 856; Urteil vom 27. Februar 1981 - I ZR 39/79, WM 1981, 817). Darüber hinaus sei gegebenenfalls ein Abzug aus Billigkeitsgründen möglich (vgl. Senatsurteil vom 5. Juni 1996 - VIII ZR 7/95, HVR 871 = WM 1996, 1558).

Ausgleichsrechtlich mache es dabei keinen Unterschied, ob der ausgeschiedene Handelsvertreter selbst oder ob ein Dritter sich nach Vertragsbeendigung den von dem Handelsvertreter geschaffenen Kundenstamm in den Grenzen des Zulässigen (vgl. BGH, Urteil vom 28. Januar 1993 - I ZR 294/90, WM 1993, 1471 unter II 1 a) für eine Konkurrenzfähigkeit nutzbar macht (Senatsbeschluss vom 16. September 1998, aaO.). Auch in dem hier gegebenen Fall, dass der Handelsvertreter beziehungsweise der Vertragshändler dem Dritten die Konkurrenzfähigkeit durch Übertragung der Kundenkartei ermöglicht, sei der Konkurrenzfähigkeit daher lediglich bei der Prognose der Unternehmervorteile und der Nachteile des Handelsvertreters beziehungsweise des Vertragshändlers sowie einem etwaigen Billigkeitsabzug Rechnung zu tragen. Dagegen sei der Ausgleichsanspruch nicht von vorneherein insgesamt ausgeschlossen.

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

Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter www.cdh-wdgbh.de bestellt werden kann.