
Ausgleichsrechtliche Berücksichtigung von gegen ratenweise Einstandszahlung als Neukunden übertragenem Kundenstamm

Wird in einer Einstandszahlungsvereinbarung dem Handelsvertreter ein geschützter Kundenstamm gegen ratenweise Zahlung eines Entgelts übertragen und sollen mit vollständiger Zahlung des vereinbarten Betrages diese Stammkunden als ausgleichsrechtlich relevante Neukunden gelten, sind die mit diesen Altkunden erzielten Umsätze auch dann in die Ausgleichsberechnung einzubeziehen, wenn im Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses der Einstandspreis nicht vollständig beglichen war, weil ein Restbetrag vereinbarungsgemäß bis zur Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zinslos gestundet wird. Eine spätere Begleichung des offenen Restbetrages genügt jedenfalls dann, wenn sie innerhalb der Frist gem. § 89b Abs. 4 HGB erfolgt.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 15.11.2012 - Aktenzeichen I-16 U 47/11

Die Parteien stritten über bestehende Ausgleichsansprüche aus einem beendeten Handelsvertretungsverhältnis. Die Parteien hatten neben dem Handelsvertretervertrag zur gleichen Zeit eine Zusatzvereinbarung geschlossen, wonach sich der auf Ausgleich klagende Handelsvertreter verpflichtete, für die Übertragung eines geschützten Kundenstammes eine Einstandszahlung zu leisten. Bezüglich dieser Einstandszahlung trafen die Parteien folgende Regelung:

„4. Der Handelsvertreter ist verpflichtet von Beginn des Vertragsverhältnisses an pro Monat DM 400,00 zu tilgen und zwar maximal für eine Dauer von 50 Monaten. Der nach Tilgung verbleibende Restbetrag wird dem Handelsvertreter [...] bis zur Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zinslos gestundet.

5. Mit vollständiger Zahlung des vereinbarten Betrages überträgt E... dem Handelsvertreter die bei Vertragsbeginn übernommenen Altkunden [...] als ausgleichsrechtlich relevante Neukunden i. S. d. § 89b Abs. 1 HGB.“

Der Handelsvertreter kündigte den Handelsvertretervertrag aus Gesundheits- und Altersgründen mit Schreiben vom 10.06.2008 ordentlich zum 31.12.2008. Ab dem 03.09.2008 war der Kläger nicht mehr als Handelsvertreter für die Beklagte tätig. Die vom Kläger bis dahin bedienten Touren wurden von einem Mitarbeiter der Beklagten durchgeführt.

Ende 2008 hatte die Beklagte aus der Einstandsvereinbarung noch einen Restbetrag zu beanspruchen. Diesen Betrag verrechnete die beklagte Unternehmerin unter dem 28.02.2009 mit einem Kautionsguthaben des Klägers. Im März 2009 machte der Handelsvertreter erfolglos seinen Ausgleichsanspruch geltend.

Das Landgericht hatte die Klage abgewiesen und zur Begründung ausgeführt, dass ein Ausgleichsanspruch nicht hinreichend schlüssig dargetan sei. Insbesondere seien die Provisionsverluste anhand der Darlegungen des Klägers nicht abschließend zu ermitteln. Für die Einbeziehung der Altkunden fehle es an den vertraglichen Voraussetzungen, nachdem Ende 2008 noch ein Restbetrag der Einstandsvereinbarung offen gestanden habe.

Mit der hier entschiedenen Berufung verfolgte der klagende Handelsvertreter sein Zahlungsbegehren weiter. Einzubeziehen seien nicht nur die Neukunden, sondern auch die Altkunden, nachdem die offene Forderung aus der Einstandsvereinbarung spätestens durch Überweisung am 29.03.2011 beglichen worden sei.

Das OLG Düsseldorf sprach dem Handelsvertreter einen Anspruch auf angemessenen Ausgleich gem. § 89b Abs. 1 HGB zu. Der Umstand, dass die Kündigung durch den Kläger erfolgte, hindere den Ausgleichsanspruch nicht. Gem. § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB sei der Ausgleichsanspruch bei Kündigung des Vertragsverhältnisses durch den Handelsvertreter ausgeschlossen, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann. Als altersbedingt unzumutbar ist eine Fortführung der Handelsvertreterstätigkeit regelmäßig dann anzusehen, wenn der Handelsvertreter das zum Bezug einer gesetzlichen Altersrente berechtigende Alter erreicht hat. Letzteres sei vorliegend der Fall. Wie der am 19.11.1945 geborene Kläger vorgetragen und durch Vorlage des Rentenbescheides vom 06.04.2009 belegt habe, beziehe er seit Anfang des Jahres 2009 eine Altersrente für schwerbehinderte Menschen. Der Bezug einer solchen Rente sei bei Vorliegen eines GdB von mindestens 50 und entsprechenden Vorversicherungszeiten grundsätzlich ab Vollendung des 63. Lebensjahres möglich, § 236a SGB VI.

Der Beklagten seien nach Beendigung des Handelsvertretervertrages erhebliche Vorteile aus der Geschäftsbeziehung zu den Kunden im Organisationsgebiet des Klägers verblieben. Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs über den Weg der zu erwartenden Provisionsverluste sei immer dann sachgerecht, wenn konkreter Vortrag zu darüber hinaus gehenden Unternehmervorteilen fehle. Vor diesem Hintergrund sei es nicht zu beanstanden, dass der Kläger sich bei Berechnung des Ausgleichsanspruchs ausschließlich an den zu erwartenden Provisionsverlusten orientiert habe, ohne näher zu möglicherweise weitergehenden Unternehmervorteilen vorzutragen.

Zur Ermittlung der Provisionsverluste bedürfe es einer Prognoseentscheidung, wobei wegen der grundsätzlichen Vermutung der Aufrechterhaltung der Geschäftsverbindung mit gleichen Umsätzen und Gewinnen wie in der Vergangenheit im allgemeinen die Gewinn- und Umsatzzahlen des letzten Vertragsjahres als so genanntes Basisjahr heranzuziehen seien. Ausnahmsweise sei jedoch die Provision des letzten Vertragsjahres nicht maßgebend, wenn die Umsatzentwicklung in diesem Zeitraum untypisch verlaufen sei, ohne dass den Handelsvertreter hieran ein Verschulden treffe. In diesem Fall müsse auf einen vorhergehenden, repräsentativen Zeitraum zurückgegriffen werden.

Wollte man vorliegend auf das letzte Vertragsjahr abstellen, so wären die Umsätze aus dem Zeitraum 01.01. bis 31.12.2008 maßgeblich. Die Besonderheiten des Falles rechtfertigten es aber, wie vom Kläger angenommen, stattdessen den Zeitraum vom 01.09.2007 bis 31.08.2008 als Basisjahr zugrunde zu legen. Denn der Verlauf der letzten 4 Monate des Jahres 2008 weiche von dem Typischen ab, nachdem der Kläger ernsthaft erkrankt und an der Fortführung seiner Tätigkeit ab dem 03.09.2008 unverschuldet gehindert gewesen sei.

Der Kläger hatte einen vorläufigen Arztbericht eines Klinikums vorgelegt, aus welchem sich eine stationäre Behandlung in der Zeit vom 02.09. bis 18.09.2008 ergebe. Als Diagnose werde dort ein Hirninfarkt genannt und damit der Vortrag des Klägers, er habe am 02.09.2008 einen Schlaganfall erlitten, bestätigt. Dass der Kläger unmittelbar nach Entlassung aus dem Krankenhaus nicht wieder arbeitsfähig gewesen sei, entspreche auch ohne gesonderte ärztliche Bescheinigung der allgemeinen Lebenserfahrung. Seine Erkrankung mag der Risikosphäre des Klägers zuzuordnen sein; ein Verschulden des Klägers an der Unfähigkeit, seine Aufgaben als Handelsvertreter in der Zeit ab 03.09.2008 bis zur Beendigung des Handelsvertretervertrages mit dem 31.12.2008 vorzunehmen, bestehe jedoch nicht.

Vor diesem Hintergrund erschien es dem Gericht sachgerecht, die letzten 4 Monate des Handelsvertretervertragsverhältnisses bei der Ermittlung der Umsätze und Provisionen außer Betracht zu lassen und stattdessen auf einen Jahreszeitraum ab September 2007 abzustellen.

Vom zugrunde zulegenden Gesamtumsatz seien jedoch zunächst diejenigen Umsätze abzusetzen, welche aus Straßenverkäufen herrührten. Denn auszugleichende Unternehmensvorteile und Provisionsverluste könnten nur aus Geschäftsbeziehungen zu solchen Kunden herrühren, die zu Stammkunden geworden seien und als solche die berechtignte Erwartung von Folgegeschäften mit sich bringen würden. Hierzu zähle die typische Laufkundschaft, wie sie bei Straßenverkäufen gegeben sei, nicht.

Auch Umsätze mit Neukunden seien ebenfalls nur zu berücksichtigen, sofern die Neukunden als Stammkunden einzustufen seien. Insoweit schloss sich das Berufungsgericht der Auffassung des Landgerichts und der Beklagten an, dass von einem Stammkunden ab einer Anzahl von drei und mehr Einkäufen im Basisjahr auszugehen sei. Stammkunden seien grundsätzlich alle Mehrfachkunden, die innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes, in dem üblicherweise mit Nachbestellungen zu rechnen ist, mehr als nur einmal ein Geschäft mit dem Unternehmer abgeschlossen haben oder voraussichtlich abschließen werden. Dies bedeute aber nicht, dass schon jeder Zweitkauf einen Kunden zum Stammkunden werden lasse. Welcher Zeitraum bei der Prüfung, ob eine Geschäftsverbindung im oben genannten Sinne besteht, zugrunde zu legen sei, hänge vielmehr von dem Gegenstand des Geschäfts und den branchenüblichen Besonderheiten ab. Das Wiederholungsintervall für Folgegeschäfte sei bei häufig wiederkehrenden Verbrauchsgeschäften kleiner zu bemessen als bei Geschäften über langlebige Wirtschaftsgüter. Mehr als nur gelegentliche Folgegeschäfte seien indessen nicht erforderlich, da letztendlich für die Stammkundeneigenschaft allein die Nachhaltigkeit des Käuferverhaltens entscheidend sei.

Gegenstand des Geschäfts seien vorliegend Tiefkühlprodukte in einer sehr weiten Produktpalette, ausgehend von Artikeln, wie beispielsweise Brötchen, welche zu den Grundnahrungsmitteln zu zählen, über Fertiggerichte, bis hin zu Konditoreiwaren und Eis. Im Allgemeinen werde bei Lebensmitteln von einem eher kurzen Wiederholungsintervall auszugehen sein, solange sich das Angebot im Wesentlichen – wie vorliegend – auf alltagsübliche Produkte beziehe. Gegen ein allzu kurz gegriffenes Wiederholungsintervall sprechen indessen die branchenspezifischen Besonderheiten. Zum einen sei zu bedenken, dass die Beklagte mit ihren Produkten anders als der Einzelhandel vor Ort den typischen Lebensmittelbedarf nicht in seiner Gesamtheit abdecke. Das führt dazu, dass der Kunde zwangsläufig für Lebensmittel des täglichen Bedarfs den Einzelhandel aufsuchen werde und bei dieser Gelegenheit nicht auszuschließen sei, dass er sich dort ebenfalls mit Tiefkühlprodukten versorge. Zum anderen sei bei Tiefkühlprodukten wegen ihrer verhältnismäßig langen Haltbarkeit mit einer gewissen Vorratshaltung zu rechnen verbunden mit einem weniger häufigen Einkaufsintervall.

Voll berücksichtigungsfähig seien schließlich die Umsätze mit den Altkunden, also denjenigen, welche der Kläger bereits im Jahr 1999 von der Beklagten übernommen hatte. Sofern die Beklagte in diesem Zusammenhang darauf verweise, dass einzelne dieser Altkunden im Basisjahr weniger als 3 Käufe getätigt hätten, sei dies zutreffend. Dieser Umstand führe jedoch ohne weitere Darlegungen der Beklagten, dass und warum in der Folge nicht mit weiteren Umsätzen zu rechnen sei, nicht dazu, dass diese Altkunden nicht mehr als Stammkunden einzuordnen wären. Denn wie bereits dargestellt, sei für die Stammkundeneigenschaft letztendlich die Nachhaltigkeit des Kaufverhaltens entscheidend. Während sich beim Neukunden diese Nachhaltigkeit allein am Kaufverhalten in der nahen Vergangenheit und dort insbesondere an einem angemessenen Wiederholungsintervall festmachen lasse, müsse bei einem langjährigen Kunden auf die Gesamtumstände abgestellt werden. Bei den Altkunden handele es sich um solche, die der Beklagten seit mindestens 10 Jahren treu geblieben seien, woraus sich – auch bei geringerem Wiederholungsintervall – ein nachhaltiges Kaufverhalten ergebe.

Die Umsätze mit diesen Altkunden seien – entgegen der Ansicht der Beklagten – in die Ausgleichsberechnung einzubeziehen, obgleich im Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses der Einstandspreis nicht vollständig beglichen gewesen sei. Denn bei verständiger Würdigung der Zusatzvereinbarung erfordere die Übertragung der übernommenen Altkunden als ausgleichsrelevante Neukunden i. S. d. § 89b Abs. 1 HGB nicht, dass der Einstandspreis bei Vertragsbeendigung vollständig beglichen worden sei. Es genüge vielmehr dessen spätere Begleichung, jedenfalls dann, wenn sie innerhalb der Frist gem. § 89b Abs. 4 HGB erfolge.

Die Ansicht der Beklagten, es müsse eine vollständige Begleichung des Einstandspreises vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses vorliegen, um die Altkunden in einen Ausgleich gem. § 89b Abs. 1 HGB einzubeziehen, finde im Wortlaut der Zusatzvereinbarung keine Stütze. Es heiße lediglich: „Mit vollständiger Zahlung überträgt E... dem Handelsvertreter die [...] Altkunden als ausgleichsrechtlich relevante Neukunden [...]“. Von einer zeitlichen Begrenzung sei indessen keine Rede. Die Gesamtumstände, insbesondere

die weitergehenden Bestimmungen, sprächen vielmehr gegen eine Zahlungspflicht bis zum Ende des Handelsvertretervertrages. Wäre die Auffassung der Beklagten zutreffend, würde die Inanspruchnahme der Stundung eines verhältnismäßig geringen Restbetrages der Einstandszahlung zwangsläufig dazu führen, dass eine ausgleichsrechtliche Relevanz der Altkunden nicht mehr erreicht werden könnte. Mit einem vernünftigen, beiden Seiten gerecht werdenden Interessenausgleich hätte dies nichts mehr zu tun.

Gegen die hier vertretene Auffassung, wonach die vollständige Begleichung der Einstandszahlung auch noch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages möglich sei, bestünden auch keinerlei rechtsdogmatische Bedenken. Grundsätzlich stehe es den Vertragsparteien innerhalb der Grenzen des § 89b Abs. 4 HGB frei, Regelungen hinsichtlich der Neukundeneigenschaft zu treffen. Insbesondere könnten diese bestimmen, ob und welche ausgleichsrechtlich grundsätzlich irrelevanten Altkunden später im Rahmen des diesem Handelsvertreter geschuldeten Ausgleichs als Neukunden zu behandeln seien. Solche, von der Regelung des § 89b Abs. 1 HGB abweichende Vereinbarungen seien zugunsten des Handelsvertreters bereits vor Vertragsbeendigung, im Übrigen uneingeschränkt bei oder nach Vertragsbeendigung zulässig. Wenn aber die Parteien eine Einbeziehung der Altkunden in die Ausgleichsberechnung noch nach dem 31.12.2008 hätten rechtswirksam vereinbaren können, muss dies im Sinne des ‚argumentum major ad minus‘ erst recht für die Herbeiführung einer aufschiebenden Bedingung, nämlich der vollständigen Begleichung des Einstandspreises gelten.

Die Einstandsvereinbarung sei auch nicht etwa insgesamt unwirksam, wie der Kläger – wenn auch in anderem Zusammenhang – angeführt habe. Vielmehr sei die Vereinbarung einer Einstandszahlung des Handelsvertreters an den Unternehmer grundsätzlich zulässig, sofern die durch § 138 BGB gezogenen Grenzen nicht überschritten würden, dem Handelsvertreter insbesondere die Möglichkeit verschafft werde, die Einstandszahlung während des bestehenden Handelsvertreterverhältnisses zu amortisieren. Letzteres könne unter anderem durch eine besonders lange Vertragsdauer, eine besonders hohe Provision oder die Bestimmung, dass der Altkundenstamm ausgleichsrechtlich als vom Handelsvertreter selbst geworben anerkannt wird, geschehen. Ein auffallendes Missverhältnis zwischen der Einstandszahlung des Klägers und der Gegenleistung der Beklagten im Sinne einer Sittenwidrigkeit gem. § 138 Abs. 2 BGB sei nicht ersichtlich.

Dem klagenden Handelsvertreter sei mit der vollständigen Einstandszahlung, wie dargelegt, nicht nur die Möglichkeit eröffnet worden, den Altkundenbestand in die Ausgleichsberechnung gem. § 89b Abs. 1 HGB einzubeziehen; er habe darüber hinaus während der Dauer des unbefristet abgeschlossenen Handelsvertretervertrages aus den Geschäften mit den Altkunden nicht unerhebliche Provisionen erwirtschaften können und habe diese tatsächlich – wie die Verkaufslisten zeigten – auch erzielt.

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.