
Bestehender Ausgleichsanspruch bei Insolvenz des Vertragshändlers unbillig bei Veräußerung der Kundenkartei

a. Die Regelung in einem Kfz-Händler-Vertrag, die eine Kündigung aus wichtigem Grund bei Insolvenzantragstellung des Vertragshändlers vorsieht, stellt keine unangemessene Benachteiligung i.S.d. § 9 AGBG a.F. dar.

b. Die außerordentliche Kündigung ist auch einen Monat vor Ablauf der zweijährigen ordentlichen Kündigungsfrist nicht ausgeschlossen.

c. Der Ausschluss des Handelsvertreterausgleichs nach § 89b Abs. 3 Ziff. 2 HGB setzt ein schuldhaftes Verhalten ggü. dem Unternehmer voraus, der hierfür beweispflichtig ist. Für den Unternehmer kommen Beweiserleichterungen in Betracht. Der Umstand der Insolvenz des Vertragshändlers begründet allein nicht den Ausschluss des Ausgleichsanspruchs.

d. Die Gewährung eines Ausgleichs an einen Vertragshändler entspricht nicht der Billigkeit gem. § 89b Abs. 1 S. 1 Nr. 3 HGB, wenn der Vertragshändler nach Beendigung des Vertragshändlervertrages seine Kundenkartei an einen Dritten veräußert.

OLG München, Urteil vom 24.11.2004 Aktenzeichen 7 U 1518/04 n. rkr.

Für die Insolvenzschuldnerin, die als Vertragshändlerin für die Beklagte lange Jahre tätig war, waren die Voraussetzungen für eine analoge Anwendung des mit dieser Klage geltend gemachten Ausgleichsanspruch zweifelfrei gegeben.

Fraglich war, ob dieser Ausgleichsanspruch durch die fristlose Kündigung des Vertragshändlervertrages seitens des Unternehmens gem. § 89b Abs. 3 Ziffer 2 HGB nicht entstanden ist.

Die von der Insolvenzschuldnerin, dem Vertragshändler, selbst vorgenommene Anmeldung der Insolvenz berechtigte das beklagte Unternehmen, fristlos zu kündigen. Im Händlervertrag war dieser Fall ausdrücklich als wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung aufgeführt. Diese Regelung sei auch nicht als unangemessene Benachteiligung i.S.v. § 9 AGBG a.F. anzusehen.

Es sei der Beklagten im Hinblick auf ihr Ansehen bei den Kunden und die Risiken, dass nach Stellung des Insolvenzantrags Ansprüche der Beklagten wegen vertraglich geschuldeter Leistungen nicht vollständig durchgesetzt werden können, nicht zuzumuten, den Vertrag nach Insolvenzantragstellung bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist fortzusetzen, selbst wenn, wie im vorliegenden Fall, diese Fristen nur noch 1 bzw. 2 Monate betragen und somit am Ende der 2-jährigen Frist für die ordentliche Kündigung liegen.

Der Ausschluss des Anspruchs wegen der Kündigung aus wichtigem Grund entsprechend § 89b Abs. 3 Ziff. 2 HGB war jedoch nicht gegeben. Zwar lag nach Ansicht des Gerichts ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung vor. Jedoch sei im vorliegenden Fall ein für den Ausspruch der Kündigung aus wichtigem Grund kausales schuldhaftes Verhalten der Insolvenzschuldnerin zu verneinen. § 89b Abs. 3 Ziff. 2 verlange schuldhaftes Verhalten ggü. dem Vertragspartner, nicht ausreichend seien bloße Obliegenheitsverletzungen.

Die Zahlung eines Ausgleichs sei jedoch zu versagen, da wegen der Übertragung der Kundenkartei des Vertragshändlers auf den Ehemann der Insolvenzschuldnerin zum Preis von 80.000 DM die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände nicht der Billigkeit i.S.d. § 89b Abs. 1 Nr. 3 HGB entspreche.

Zur Beurteilung, ob die Zahlung eines Ausgleichsanspruchs der Billigkeit entspreche, seien alle Umstände gem. § 89b Abs. 1 Nr. 3 HGB zu berücksichtigen. Auszugehen sei von den in § 89b Abs. 1 Nr. 1 und 2 HGB normierten Voraussetzungen. Der Unternehmer müsse nach § 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit vom Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden haben, während der Handelsvertreter nach § 89b Abs. 1 Nr. 2 HGB infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche verliere, die er bei Fortsetzung desselben mit von ihm geworbenen Kunden erworben hätte.

Der Vorteil des Unternehmers sei durch den Verkauf des Kundenstammes an einen Dritten in erheblicher Weise geschmälert. Die Beklagte hatte zwar aufgrund der dem Händler obliegenden Verpflichtung, der Beklagten fortlaufend über das Verkaufsgeschehen unter Einreichung der Auftragseingangs- und Zulassungsmeldungen zu berichten, die Möglichkeit, die Kundenadressen zu nutzen und die Kunden ihrerseits zu bewerben. Durch die Ausgleichszahlung soll der Unternehmer jedoch auch die Möglichkeit erwerben, den Kundenstamm ohne störende Einflüsse, welche dem Handelsvertreter zuzurechnen sind, nutzen zu können.

Die Insolvenzschuldnerin habe diese ihr obliegende, für den Ausgleichsanspruch wesentliche Kernpflicht, die Nutzung des Kundenstammes durch den Unternehmer ohne Beeinträchtigung von Seiten des Handelsvertreters zu ermöglichen, nicht erfüllt, sondern den in dem Kundenstamm verkörperten Vermögenswert durch die Übertragung der Kundendaten auf einen Dritten zur Erlangung eines wirtschaftlichen Gegenwertes verwertet.

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.