
Feststellung der Verluste durch Fiktion des unverändert fortbestehenden Vertrages

Bei der für den Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers analog § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB erforderlichen Feststellung der infolge der Vertragsbeendigung entstehenden Entgeltverluste sind die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses und eine gleich bleibende Tätigkeit des Vertragshändlers zu fingieren. Eine Änderung des Vertriebssystems durch den Unternehmer kann die zu erwartenden Einkünfte des Vertragshändlers verringern. Das setzt allerdings voraus, dass der Unternehmer zu der Änderung auch gegenüber dem ausgeschiedenen Vertragshändler berechtigt gewesen wäre. Daran fehlt es mangels entsprechender vertraglicher Regelungen, wenn der Vertragshändler nach dem Inhalt des beendeten Vertrages sowohl Händler als auch – zu höheren Margen – Endkunden beliefern durfte und der Unternehmer ein qualitativ-selektives Vertriebssystem einführt, das den Vertragshändlern zukünftig nur noch gestattet, an autorisierte Händler zu liefern.

BGH, Urteil vom 1. Oktober 2008 – Aktenzeichen VIII ZR 13/05

Rechtsfehlerhaft habe das Berufungsgericht bei der Berechnung der Provisionsverluste gem. § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB den Rohertrag im Hinblick auf die Vertriebsumstellung des klagenden Unternehmens gekürzt. Zu Recht wende sich daher die Revision gegen die Auffassung des Berufungsgerichts, es wäre der beklagten Vertragshändlerin wegen der Vertriebsumstellung auch bei Fortführung der Geschäfte unter Abschluss eines neuen Distributorvertrages künftig nicht mehr möglich gewesen, Umsätze mit Endkunden und nicht autorisierten Wiederverkäufern zu erzielen.

Nach der Rechtsprechung des BGH seien bei der Feststellung des dem Handelsvertreter entstehenden Nachteils die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses und eine gleich bleibende Tätigkeit des Handelsvertreters zu fingieren. Der Ausgleichsanspruch soll für den Handelsvertreter bzw. Vertragshändler den Provisionsverlust auffangen, der durch die Beendigung des bisher bestehenden Vertriebsvertrages entsteht (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB). Das Berufungsgericht habe hingegen für die Ermittlung des Ausgleichsanspruchs nicht die Umsätze zugrunde gelegt, welche die Beklagte bei Fortsetzung des gekündigten Distributorvertrages von März 1992 erzielt hätte, sondern rechtsfehlerhaft auf die Entgelte abgestellt, die die Beklagte bei „Fortführung der Geschäfte mit der Klägerin unter Abschluss eines neuen Distributorvertrages“ zu erwarten gehabt hätte.

Der Beklagten wäre es bei Fortsetzung des Distributorvertrages von 1992 nicht verwehrt gewesen, weiterhin Umsätze mit Endkunden und nicht autorisierten Wiederverkäufern zu erzielen. Aus der von der Klägerin beabsichtigten Umstellung auf ein qualitativ-selektives Vertriebssystem folgt entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts nichts anderes.

Allerdings sei in der Rechtsprechung des BGH anerkannt, dass auch Änderungen des Vertriebssystems durch den Unternehmer Auswirkungen auf die Berechnung des Ausgleichsanspruchs haben könnten. Solche Änderungen könnten dazu führen, dass der Unternehmer aus den vom Handelsvertreter geschaffenen Kundenbeziehungen keine Vorteile mehr hat. Davon sei das Berufungsgericht jedoch nicht ausgegangen. Es nehme vielmehr an, dass die bisherigen Endkunden der Beklagten zukünftig dieselben Produkte der Klägerin von autorisierten Händlern bezogen hätten.

Änderungen des Vertriebssystems könnten auch bewirken, dass der Handelsvertreter selbst bei Fortsetzung des Handelsvertreterverhältnisses nur noch verringerte oder überhaupt keine Provisionen mehr zu erwarten hätte. Das komme etwa in Betracht, wenn der Unternehmer zukünftig nur noch Großhändler und keine Endkunden mehr beliefern will und deshalb alle anderen Vertragsabschlüsse, die der Handelsvertreter vermittelt oder vermitteln könnte, – zulässigerweise (vgl. § 86a Abs. 2 Satz 2 und 3 HGB) – ablehnt bzw. ablehnen würde. Darum gehe es hier jedoch nicht.

Die Klägerin habe vielmehr ihr Vertriebssystem in der Weise umgestellt, dass es den Distributoren künftig nur noch gestattet sein sollte, an besonders geschulte, autorisierte Händler, nicht dagegen an Endabnehmer oder nicht autorisierte Händler zu liefern. Wäre die Klägerin – bei Fortgeltung des zwischen den Parteien im Jahr 1992 geschlossenen Distributorvertrages – zu einer entsprechenden Umstellung ihres Vertriebssystems auch im Verhältnis zur Beklagten berechtigt gewesen oder hätte sie nach dem Vertrag die Belieferung der Beklagten ablehnen können, soweit diese an Endkunden oder nicht autorisierte Händler hätte weiterverkaufen wollen, würden die der Beklagten in Bezug auf die letztgenannten Kunden entstehenden Entgeltverluste nicht auf der Beendigung des Vertragsverhältnisses beruhen. Es würde dann an dem nach § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB erforderlichen Kausalzusammenhang zwischen den Provisionsverlusten und der Beendigung des Vertragsverhältnisses fehlen. Das sei jedoch nicht der Fall. Die Beklagte wäre bei Fortgeltung des Distributorvertrages aus dem Jahr 1992 keinen Einschränkungen hinsichtlich ihres Abnehmerkreises unterworfen gewesen; solche Einschränkungen hätten ihr von der Klägerin auch nicht einseitig auferlegt werden können.

Ein einseitiges Änderungsrecht ergebe sich auch nicht aus Nr. 1.6 des Vertrages. Der Senat könne die Auslegung der Klausel selbst vornehmen, weil das Berufungsgericht sich damit nicht befassen habe, der Sachverhalt hinreichend geklärt sei und weitere Feststellungen nicht zu erwarten seien. Die Klägerin habe sich mit der genannten Vertragsbestimmung zwar das Recht vorbehalten, die Vertragsprodukte auch über andere Distributoren, selbst unmittelbar an Kunden oder auf sonstigen Vertriebswegen zu vermarkten. Die Regelung knüpfe daran an, dass dem Distributor nach Nr. 1.1 des Vertrages keine Exklusivrechte eingeräumt werden. Sie lasse für den durchschnittlichen Vertragspartner der Klägerin aber nicht erkennen, dass diese berechtigt sein soll, einem Distributor einseitig das ihm durch den Vertrag eingeräumte (nicht ausschließliche) Erwerbs- und Veräußerungsrecht für die Vertragsprodukte ganz oder teilweise wieder zu entziehen.

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.