
Neu gegründete Gesellschaft kann nicht über bestehende Geschäftsbeziehungen verfügen

Übernimmt eine neu gegründete Gesellschaft sowohl die Kunden als auch den Handelsvertreter eines insolvent gewordenen Unternehmens, so sind die bisherigen Kunden des insolventen Unternehmens, die aufgrund der Tätigkeit des Handelsvertreter erstmals ein Geschäft mit dem neu gegründeten Unternehmen abgeschlossen haben, als vom Handelsvertreter geworbene Neukunden dieses Unternehmens anzusehen. Der Umstand, dass der Inhaber des neu gegründeten Unternehmens vom Insolvenzverwalter den Kundenstamm des übernommenen Unternehmens erworben und dem Handelsvertreter die entsprechenden Informationen zur Verfügung gestellt hat, kann allerdings unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit zu einer Kürzung des Ausgleichsanspruchs führen, wenn dem Handelsvertreter dadurch die Werbung dieser Kunden für das neu gegründete Unternehmen erleichtert wird.

BGH, Urteil vom 26. Oktober 2011 – Aktenzeichen VIII ZR 222/10

Die Richter des VIII. Senates des Bundesgerichtshofes (BGH) stellten zunächst fest, dass das Berufungsgericht in seiner vorausgegangenen Entscheidung den Begriff des "neuen" Kunden im Sinne des § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB verkannt habe.

Neue Kunden, die der Handelsvertreter geworben habe, seien alle Kunden, die mit dem Unternehmer noch nicht in geschäftlicher Beziehung standen und erstmals unter Einschaltung des Handelsvertreters ein Geschäft mit dem Unternehmer abgeschlossen haben; das gelte auch für Kunden, die der Handelsvertreter aus einer früheren Vertretung in das neue Vertragsverhältnis einbringe (so Emde in Staub, Großkommentar HGB, 5. Aufl., § 89b Rn. 61 f. 57; Löwisch in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, HGB, 2. Aufl.). Da das beklagte Unternehmen im Anschluss an die Insolvenz des zuvor vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmens neu gegründet worden sei, seien alle früheren Kunden des insolventen Unternehmens, mit denen das beklagte Unternehmen unter Vermittlung des klagenden Handelsvertreters erstmals Geschäfte abgeschlossen habe, neue Kunden des beklagten Unternehmens im Sinne von § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB. Das beklagte Unternehmen hätte - als neu gegründete Gesellschaft - noch keine Alt- oder Bestandskunden. Ein Handelsvertreter "der ersten Stunde" - wie hier der Kläger - werbe damit notwendigerweise Neukunden (Löwisch, aaO mwN).

Daran ändere sich entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts nichts dadurch, dass das beklagte Unternehmen, wie dieses geltend gemacht habe, den Kundenstamm des insolventen Unternehmens vom Insolvenzverwalter erworben und dem klagenden Handelsvertreter zur Verfügung gestellt habe.

Übernehme eine neu gegründete Gesellschaft sowohl die Kunden als auch den Handelsvertreter eines insolvent gewordenen Unternehmens, so seien die bisherigen Kunden des insolventen Unternehmens, die aufgrund der Tätigkeit des Handelsvertreters erstmals

ein Geschäft mit dem neu gegründeten Unternehmen abgeschlossen haben, als vom Handelsvertreter geworbene Neukunden dieses Unternehmens anzusehen. Ein neu gegründetes Unternehmen habe noch keine Alt- oder Bestandskunden und könne diese auf Grund der Neugründung auch noch nicht haben. Dies entspreche auch der in Rechtsprechung und Literatur nahezu einhellig vertretenen Auffassung (OLG Düsseldorf, OLGR 1992, 312 f.; OLG München, HVR Nr. 640; OLG Koblenz, HVR Nr. 882; LG Bielefeld, HVR Nr. 608; Emde, aaO Rn. 68; Löwisch, aaO; Küstner/Thume, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Bd. 2, 8. Aufl., VI Rn. 12, 78 ff.; Thume in Röhrich/Graf von Westphalen, HGB, 3. Aufl., § 89b Rn. 65; aA OLG Karlsruhe, BeckRS 2007, 14360; Schmitz, ZIP 2003, 59, 60 ff. zu Unternehmensveräußerungen allgemein; vgl. auch OLG Saarbrücken HVR Nr. 836; BB 1997, 1603, m. Anm. Thume).

Käuflich erwerben könne ein neu gegründetes Unternehmen vom Insolvenzverwalter lediglich die Information über die Kundenbeziehungen des insolventen Unternehmens, nicht aber die Kunden selbst. Die vom Insolvenzverwalter im Rahmen des Unternehmenskaufs erlangte Information über die Stammkunden des insolventen Unternehmens begründe noch keine Geschäftsbeziehung des neuen Unternehmens mit diesen Kunden, sondern eröffne nur die Chance, dass die Stammkunden des insolventen Unternehmens auch mit dem neu gegründeten Unternehmen eine Geschäftsbeziehung eingehen werden. Begründet werde die Geschäftsbeziehung aber erst durch den Abschluss entsprechender Verträge. Kämen diese Verträge durch Vermittlung des Handelsvertreters zustande, so sei er es, der die Kunden des insolventen Unternehmens als (neue) Stammkunden des Nachfolgeunternehmens geworben habe.

Dies gelte auch dann, wenn das beklagte Unternehmen, wie es behauptet habe, dem klagenden Handelsvertreter die vom Insolvenzverwalter erworbene Kundenliste zur Verfügung gestellt habe. Die Weitergabe der Kundenliste an den klagenden Handelsvertreter ändere nämlich nichts daran, dass erst der Kläger als Handelsvertreter "der ersten Stunde" die bisherigen Kunden der insolventen Unternehmens als Kunden der neu gegründeten Beklagten geworben hat (vgl. Emde, aaO Rn. 66; Löwisch, aaO mwN).

Der Gesichtspunkt, dass der Inhaber des neu gegründeten Unternehmens dem Handelsvertreter die Werbung von Kunden für dieses Unternehmen dadurch erleichtere, dass er ihm Informationen über anzusprechende Kunden des übernommenen Unternehmens zur Verfügung stelle, sei allerdings für den späteren Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nicht bedeutungslos. Er könne bei der Prüfung, ob und inwieweit die Zahlung eines Ausgleichsanspruchs der Billigkeit entspreche (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB aF bzw. § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB nF) zu berücksichtigen sein und zu einer entsprechenden Kürzung des Ausgleichsanspruchs führen.

Das Landgericht hatte eine derartige Erleichterung der Handelsvertretertätigkeit des Klägers durch das beklagte Unternehmen allerdings bezweifelt und gemeint, dass der Kundenstamm des insolventen Unternehmens dem Kläger aus seiner vorherigen Tätigkeit für dieses ohnehin bekannt gewesen sein dürfte. Das Berufungsgericht hatte hierzu - von seinem Standpunkt aus folgerichtig - nichts festgestellt.

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-wdgmbh.de bestellt werden kann.