

---

## Werbung mittelbarer Kunden ausgleichspflichtige Geschäftsverbindung

---

**Für das Herstellen einer Geschäftsverbindung im Sinn des § 89 b Abs. 1 Ziffer 1 HGB genügt die Werbung Dritter, die eigenverantwortlich Produkte des Unternehmers bestellen, auch wenn die Bestellungen aufgrund des vom Unternehmer gewählten Vertriebssystems nicht direkt bei dem Unternehmen, sondern nur über einen zwischengeschalteten Großhändler erfolgen können. Eine Neukundenwerbung nach § 89 b HGB setzt somit nicht zwingend voraus, dass zwischen den vom Handelsvertreter akquirierten Kunden und dem Unternehmen unmittelbare vertragliche Beziehungen entstanden sein müssen.**

*Oberlandesgericht Bamberg, Urteil vom 19. November 2008 – 3 U 44/08. Nicht rechtskräftig - Aktenzeichen der Rev. beim BGH VIII ZR 337/08.*

Die Parteien stritten in dem zugrunde liegenden Verfahren alleine darum, ob § 89 b HGB voraussetzt, dass zwischen den vom Handelsvertreter akquirierten Kunden und dem Unternehmen direkte vertragliche Beziehungen entstanden sein müssen. Diese Frage hatte der Bundesgerichtshof, soweit dies für das Gericht ersichtlich war, bisher nicht entschieden.

In der Entscheidung vom 11.10.1990 (Az: I ZR 32/89 = HVR Nr. 691; NJW 1991, S. 156 ff.) spreche der Bundesgerichtshof zwar von „geschäftlichen Beziehungen“ zwischen neuen Kunden und Unternehmer, die vom Handelsvertreter hergestellt werden müssen. Hierzu gehöre, dass innerhalb eines überschaubaren, in seiner Entwicklung noch abschätzbaren Zeitraums Nachbestellungen zu erwarten seien. Dass die Bestellungen direkt beim Unternehmer erfolgen müssen und Bestellungen bei dem vom Unternehmer eingeschalteten Großhändler nicht genügen, habe der Bundesgerichtshof nicht entschieden. Allerdings genügte es für die Anwendung des § 89 b HGB nicht, dass Dritte, die nicht selbst Vertragspartner des Unternehmers werden, vom Handelsvertreter geworben würden, die nur einen unmittelbaren oder mittelbaren Einfluss auf die Kaufentscheidung haben (BGH a.a.O.). Dies sei insbesondere der Fall, wenn der Handelsvertreter z.B. Architekten für Produkte eines Unternehmers gewinnen, die ihrerseits erst die jeweiligen Bauherren davon überzeugen müssten, die Produkte des Unternehmens zu erwerben, für das der Handelsvertreter tätig sei. In der vorstehend angeführten Entscheidung habe der Bundesgerichtshof ausdrücklich offen gelassen, ob etwas anderes ausnahmsweise dann gelten kann, wenn die Kaufentscheidung wegen der besonderen Art der Produkte und ihres Vertriebs in aller Regel entscheidend von Dritten bestimmt wird, auf deren Sachkunde sich der Vertragspartner des Unternehmers mangels eigener Fachkenntnisse verlassen muss.

Nach Auffassung des OLG Bamberg sei der vorliegende Fall jedoch nicht mit dem Fall vergleichbar, dass der Handelsvertreter einen Dritten, etwa einen Architekten, für die Produkte der Beklagten wirbt, der seinerseits wiederum einen anderen, den Bauherrn von den Produkten der Beklagten überzeugen muss und es von der Entscheidung des letzteren abhängt, ob die Produkte der Beklagten gekauft werden. Vorliegend sei zu berücksichtigen, dass die vom klagenden Handelsvertreter geworbenen Einzelhändler ihrerseits selbst die Produkte der beklagten Herstellerin beziehen, um sie ihren Kunden anbieten zu können. Die Kaufentscheidung werde damit direkt von den vom Kläger geworbenen Kunden, den Einzelhändlern, getroffen und nicht etwa erst von deren Kunden, zu denen der Handelsvertreter keine geschäftliche Beziehung herstellt. Der Umstand, dass die vom Kläger geworbenen Einzelhändler ihre Bestellung nicht direkt bei der Beklagten tätigen können, sondern diese über einen zwischengeschalteten Großhändler durchführen müssen, liege an dem von der Beklagten gewählten Vertriebssystem, ändere jedoch nichts daran, dass durch die Tätigkeit des Klägers geschäftliche Beziehungen zwischen den vom Kläger geworbenen Einzelhändlern und der Beklagten hergestellt wurden. Für die Anwendung des § 89 b HGB genüge die Werbung Dritter, die eigenverantwortlich Produkte des Unternehmers bestellen, auch wenn die Bestellungen aufgrund des vom Unternehmer gewählten Vertriebssystems nicht direkt bei dem Unternehmen, sondern nur über einen zwischengeschalteten Großhändler erfolgen können.

Der vorliegende Fall gab dem OLG Bamberg Veranlassung, ausdrücklich die Revision zum Bundesgerichtshof zuzulassen (Revision wurde auch bereits eingelegt - Aktenzeichen beim BGH VIII ZR 337/08), um die bisher noch nicht höchstrichterlich geklärte Frage zu entscheiden, ob es für das Herstellen einer Geschäftsverbindung im Sinn des § 89 b (1) Abs. 1 Ziffer 1 HGB genügt, dass die vom Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden die Produkte eines Unternehmens über einen Großhändler bestellen, wenn dies der vom Unternehmer vorgesehene Vertriebsweg ist.

---

*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](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)*

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*