
Exklusive Gebietszuweisung noch kein Alleinvertretungsrecht

Wird dem Handelsvertreter in einer Vertriebsvereinbarung ein bestimmtes Gebiet "exklusiv" zugewiesen, handelt es sich in der Regel um einen Bezirksschutz im Sinne von § 87 Abs. 2 HGB. Ein Wettbewerbsverbot für den Unternehmer i.S. eines Alleinvertriebs- bzw. Alleinvertretungsrechtes ist möglich, bedarf aber einer eindeutigen vertraglichen Vereinbarung. Die Interessenlage des Handelsvertreters mit Bezirksschutz lässt eine solche Vereinbarung nicht naheliegend erscheinen, anders als beispielsweise bei einem Vertragshändler, der nicht selten darauf angewiesen ist, dass der Unternehmer einen Wettbewerb durch einen Parallelvertrieb unterlässt.

OLG Karlsruhe, Urteil vom 6.11.2014 - Aktenzeichen 9 U 58/14

Aus dem zwischen den Parteien geschlossenen Handelsvertretervertrag – so die Richter in ihrem Urteil - ergebe sich nicht, dass der beklagte Unternehmer jeglichen Direkt- oder Parallelvertrieb unterlassen müsste. Entscheidend sei die Regelung des Vertrages, wonach ein bestimmtes Verkaufsgebiet zu Gunsten des Handelsvertreters als „exklusiv“ bezeichnet werde. Der Begriff „exklusiv“ bedeute, dass dem klagenden Handelsvertreter für das bezeichnete Gebiet ein bestimmter Vorrang eingeräumt werden sollte. Welcher Art dieser Vorrang sei, ergebe sich aus der Formulierung „Exklusiv und somit in jedem Fall verproviantierungspflichtig“. Es handele sich um eine Provisionsregelung, durch die sichergestellt werden sollte, dass der Handelsvertreter bei jedem Vertragsabschluss mit Kunden aus seinem Verkaufsgebiet eine Provision erhalten sollte und zwar - mit Ausnahme des an anderer Stelle im Vertrag geregelten Verkaufs über Amazon.de - die volle Provision des Vertrages, mit den dort angegebenen Prozentsätzen, die sich danach richten, welche Rabatte bei einem Verkauf gewährt werden. Es handele sich mithin um einen Bezirksschutz im Sinne von § 87 Abs. 2 HGB.

Aus einem Bezirksschutz gemäß § 87 Abs. 2 HGB ergebe sich kein „Alleinvertrieb“ im Sinne des juristischen Sprachgebrauchs, der mit einem Wettbewerbsverbot für die Beklagte als Unternehmerin verbunden wäre. Vielmehr wäre ein mit einem Wettbewerbsverbot verbundener „Alleinvertrieb“ nur dann anzunehmen, wenn dies - über den Bezirksschutz gemäß § 87 Abs. 2 HGB hinaus - im Vertrag ausdrücklich vereinbart wäre. Da eine Provisionsabrede gemäß § 87 Abs. 2 HGB (Bezirksschutz) einem Handelsvertreter bereits einen weitreichenden Schutz vermittelt, wäre ein darüber hinausgehendes Wettbewerbsverbot für den Unternehmer nur dann anzunehmen, wenn der Vertrag eine klare und eindeutige Regelung dazu enthält. Eine solche eindeutige Regelung eines „Alleinvertriebs“ im juristisch-technischen Sinne fehle jedoch in dem Vertrag zwischen den Parteien.

Für die Auslegung des Vertrages komme es auch nicht darauf an, wie der Unternehmer seinen Vertrieb ab Vertragsbeginn zunächst gestaltet habe. Wenn und soweit der Unternehmer zunächst den Vertrieb ausschließlich dem Handelsvertreter für sein Verkaufsgebiet überlassen habe, lasse sich daraus nicht schließen, dass ein Alleinvertriebsrecht dem Handelsvertreter vom Unternehmen verbindlich zugesagt sein sollte. Denn zum einen konnte der Unternehmer selbst im Hinblick auf die Provisionsregelung gemäß § 87 Abs. 2 HGB (Bezirksschutz) aus wirtschaftlichen Gründen nicht ohne Weiteres an einem Parallelvertrieb interessiert sein. Zum anderen muss es dem Unternehmer auch bei einem bestehenden Handelsvertretervertrag grundsätzlich gestattet sein, seine Vertriebsorganisation nachträglich zu ändern, soweit dies nicht unmittelbar verbindlichen Vereinbarungen mit dem Handelsvertreter zuwider läuft. Soweit der Unternehmer nach Abschluss des Vertrages einen Parallelvertrieb im Verkaufsgebiet des Handelsvertreters (durch eigenen Verkauf oder durch Händler) unterließ - was zwischen den Parteien streitig sei -, ergebe sich aus einer solchen Praxis kein Rückschluss auf eine vertraglich bindende Verpflichtung des Unternehmers.

Die dem Wortlaut entsprechende Interpretation der Provisions- und Vertriebsvereinbarung sei auch interessengerecht. Es sei kein durchgreifendes wirtschaftliches Interesse des Handelsvertreters ersichtlich, welches ein vertragliches Wettbewerbsverbot des Unternehmers nahelegen würde. Denn aus der Sicht des Handelsvertreters war entscheidend, dass er für sämtliche Verkaufsfälle in seinem Bezirk die im Vertrag festgelegte Provision bekommen sollte, und dass er zudem vom Unternehmer über deren Kommunikation mit Kunden oder Interessenten vollständig informiert wurde. Im Hinblick auf die Vereinbarung gemäß § 87 Abs. 2 HGB hätte ein zusätzliches Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter - wenn überhaupt - allenfalls marginale Bedeutung im Hinblick auf einen möglichen späteren Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB haben können. Dass dieser Gesichtspunkt für den Handelsvertreter bei Abschluss des Vertrages von besonderer Bedeutung gewesen wäre, sei nicht ersichtlich.

Demgegenüber hatte der Unternehmer erhebliche Interessen, die gegen ein Wettbewerbsverbot im Verkaufsgebiet des Handelsvertreters sprachen, um als Unternehmer die Möglichkeit von Änderungen der Vertriebsstrukturen zu behalten. Dabei sei zu berücksichtigen, dass der Handelsvertreter nach dem Inhalt des mit dem Unternehmer abgeschlossenen Vertrages keinerlei Verpflichtungen im Hinblick auf den wirtschaftlichen Erfolg seiner Tätigkeit (beispielsweise im Zusammenhang mit Umsatzzahlen) hatte. Der Kläger hatte - wie bei Handelsvertretern üblich - lediglich die Verpflichtung, sich um die Vermittlung von Geschäften zu „bemühen“ (§ 86 Abs. 1 Satz 1 1. Halbsatz HGB). Da der Unternehmer den Erfolg der Tätigkeit des Handelsvertreters im Vorhinein nicht sicher absehen konnte, hätte er sich bei der Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots in ungewöhnlichem Maß von seinem Handelsvertreter abhängig gemacht. Wenn im Laufe eines Vertragsverhältnisses Streitigkeiten entstehen (die vorliegend eine große Zahl verschiedener Punkte betreffen und über den vorliegenden Rechtsstreit hinausgehen), könnte ein Wettbewerbsverbot für den Unternehmer existenzgefährdend werden.

Die Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots für den Unternehmer zugunsten des Handelsvertreters sei rechtlich zwar möglich, in der Praxis aber, wenn gleichzeitig ein Bezirksschutz gemäß § 87 Abs. 2 HGB vereinbart sei, äußerst ungewöhnlich.

Der Handelsvertreter habe auf nach seiner Meinung vergleichbare Fälle hingewiesen, in welchen die Rechtsprechung ein Alleinvertriebsrecht des Handelsvertreters oder - auch ohne Alleinvertriebsrecht - ein Wettbewerbsverbot des Unternehmers angenommen habe (beispielsweise BGHZ 124, 354 – HVR Nr. 740 sowie OLG Köln, NJW-RR 2001, 1178). Die zitierten Entscheidungen seien jedoch nicht vergleichbar, da es dort - anders als vorliegend - nicht um Handelsvertreter, sondern um Vertragshändler ging. Bei Vertragshändlerfällen sei - im Vergleich zum Handelsvertreter - eine wesentlich andere wirtschaftliche Interessenlage gegeben, die ein Alleinvertriebsrecht im juristischen Sinne oder die Annahme eines Wettbewerbsverbots wesentlich näherliegend erscheinen lasse. Denn bei Vertragshändlern gebe es in der Regel keine § 87 Abs. 2 HGB entsprechenden Vereinbarungen, die den Vertragshändler gegenüber dem Unternehmer beim Aufbau eines Parallelvertriebs schützen würden. Die Kommentierung bei Baumbach/Hopt, HGB, 36. Auflage 2014, § 86 a HGB, RdNr. 17 sei insofern ungenau, als die dort für die Vereinbarung von Wettbewerbsverboten zitierten Fälle überwiegend Vertragshändler bzw. Eigenhändler betrafen und keine Handelsvertreter. Auch die Kommentierung von Emde (in Staub, HGB, Band 2, 5. Auflage 2008, § 84 HGB Rn. 95 ff.) zur Vereinbarung eines „Alleinvertriebs“ für einen Handelsvertreter passe zum großen Teil nicht auf Handelsvertreter, die einen Bezirksschutz gemäß § 87 Abs. 2 HGB genießen.

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.