
Provisionsansprüche für die Vermittlung eines Serienbelieferungsvertrages in der Automobilzulieferindustrie

Bei einem vom Handelsvertreter vermittelten Abschluss eines sog. Serienbelieferungsvertrages in der Automobilzulieferindustrie ist es für die Bestimmung des Umfanges der Provisionsansprüche angemessen, dass der auf einen mehrjährigen Zeitraum angelegten und über eine normale ständige Geschäftsbeziehung weit hinausgehenden wirtschaftlichen Position des vertretenen Unternehmens auch auf Seiten des Handelsvertreters eine längere Frist gegenüber gestellt wird, innerhalb derer er nach Beendigung des Handelsvertretervertrages Provisionen für die auf dem Serienbelieferungsvertrag beruhenden Geschäfte verlangen kann. Diese Frist muss sich billiger Weise an der voraussichtlichen Laufzeit des Automobilmodells orientieren, für welches die Zubehörteile geliefert werden sollen.

Oberlandesgericht Koblenz, Urteil vom 14.06.2007 – 6 U 529/06.

Für einen Serienbelieferungsvertrag ist charakteristisch, dass dieser von vornherein darauf ausgerichtet ist, über längere Zeit durch regelmäßige Bestellungen und Lieferungen praktiziert zu werden und die vom vertretenen Unternehmen zu liefernden Produkte für das auszustattende Automobilmodell in Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller oder -zulieferer sowie unter Berücksichtigung der Produktionsmöglichkeiten des vertretenen Unternehmens geplant und auf das Automobilmodell abgestimmt werden, für welches sie bestimmt sind. Daher besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Produkte während der gesamten Laufzeit des Modells bezogen werden.

Die Tätigkeit des Handelsvertreters bestand darin, mit potentiellen Kunden des beklagten Unternehmens Verträge über Zulieferprodukte für die Automobil- und Automobilzulieferindustrie auszuhandeln, auf deren Grundlage das vertretene Unternehmen dann seine Produkte während der Laufzeit der auszustattenden Automobilmodelle auf jeweilige Bestellung des Vertragspartners lieferte, ohne dass bestimmte Mengen bereits in dem Ursprungsvertrag festgelegt waren. Bei den ursprünglich geschlossenen Verträgen handele es sich nach Ansicht des OLG Koblenz somit um Rahmenverträge, die keine Liefer- und Zahlungsverpflichtung begründeten. Durch die Vermittlung solcher Verträge habe der Handelsvertreter noch keinen Provisionsanspruch, sondern ein solcher könne in diesen Fällen erst aufgrund der nachfolgenden Einzelbestellungen entstehen.

Der Senat folgte dabei der herrschenden Meinung, dass Vor- und Rahmenverträge keine provisionspflichtigen Geschäfte i. S. des § 87 HGB darstellten. Hiervon zu unterscheiden seien Sukzessivlieferverträge, in denen bereits eine Bezugsverpflichtung nach Laufzeit und Mengen festgelegt sei, sowie Dauerschuldverhältnisse. Da zumindest in einem Teil der vom Handelsvertreter vermittelten Rahmenverträge keine Bezugsverpflichtung vorgesehen gewesen sei, werde, so weit aufgrund dieser Verträge Bestellungen nach Vertragsende des Handelsvertretervertrages erfolgt seien, von Provisionsansprüchen gemäß § 87 Abs. 3 Nr. 1 HGB auszugehen sein, und zwar unter der Voraussetzung, dass die Ge-

schäfte innerhalb einer angemessenen Frist nach dem Ende des Vertragsverhältnisses zwischen den Parteien abgeschlossen wurden.

Als angemessen sah der Senat im entschiedenen Fall eine Frist von nicht unter vier Jahren an. Was angemessen i. S. des § 87 Abs. 3 Nr. 1 HGB sei, bestimme sich nach den Umständen des Einzelfalls unter Berücksichtigung von Art, Inhalt und Bedeutung des Geschäfts sowie der Verkehrsanschauung. Eine feste zeitliche Grenze gebe es nicht. Auch einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes (Urt. v. 30.1. 64, zitiert in: von Gamm NJW 79, 2492) sei nicht zu entnehmen, dass die dort als angemessen angenommene Frist von zwei Jahren als Maximum zu verstehen sei. Zweck der zeitlichen Begrenzung in § 87 Abs. 3 Nr. 1 HGB sei es, eine schnelle Abwicklung des Vertragsverhältnisses mit dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zu ermöglichen. Diesem Interesse des Unternehmers stehe das Interesse des Handelsvertreters gegenüber, eine Vergütung für seine Tätigkeit auch dann zu erhalten, wenn sie erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Früchte trage. Dem Interessenwiderstreit ist u. a. dadurch Rechnung zu tragen, dass die Frist, innerhalb deren Geschäftsabschlüsse noch provisionspflichtig seien, sich nach der für das jeweilige Geschäft üblichen Dauer der Abschlussverhandlungen richte.

Soweit im vorliegenden Fall die nach Abschluss des jeweiligen Rahmenvertrages getätigten Bestellungen als die maßgeblichen Geschäftsabschlüsse gelten müssten, sei also von Bedeutung, innerhalb welchen Zeitraumes es üblicherweise zu solchen Bestellungen komme.

Bei Geschäftsabschlüssen aufgrund eines Rahmenvertrages über Serienlieferungen, wie von dem klagenden Handelsvertreter vermittelt, sei zu berücksichtigen, dass dieser Vertrag von vornherein darauf ausgerichtet sei, über längere Zeit durch regelmäßige Bestellungen und Lieferungen praktiziert zu werden. Zwar möge eine rechtliche Bindung an den Rahmenvertrag nicht bestehen. Ein entscheidender Unterschied zu anderen unverbindlichen Rahmenverträgen, welche lediglich Produkte zum Gegenstand hätten, die der Unternehmer auch an Dritte liefert, bestehe aber darin, dass hier die zu liefernden Produkte so, wie im Rahmenvertrag genau beschrieben, für das auszustattende Automobilmodell individuell entwickelt worden seien. Aufgrund dieser Tatsache bestehe für das vertretene Unternehmen eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass der Vertragspartner die Produkte während der gesamten Laufzeit des Modells von ihm selbst beziehen werde. Solche Rahmenverträge kämen in ihrer wirtschaftlichen Auswirkung einem frei kündbaren Dauerschuldverhältnis nahe. Hinzukomme, dass dem Abschluss der Rahmenverträge durchweg eine intensive technische Vorbereitung durch den Handelsvertreter vorausgegangen sei, da die Zubehörteile in Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller oder -zulieferer sowie unter Berücksichtigung der Produktionsmöglichkeiten der Beklagten geplant und auf das

Automobilmodell abgestimmt werden mussten, für welches sie bestimmt waren.

Diesem Sachverhalt sei es angemessen, dass der auf einen mehrjährigen Zeitraum angelegten und über eine normale ständige Geschäftsbeziehung weit hinausgehenden wirtschaftlichen Position der Beklagten auch auf Seiten des klagenden Handelsvertreters eine längere Frist entspreche, innerhalb deren er nach Beendigung des Handelsvertretervertrages Provision für die auf dem Rahmenvertrag beruhenden Geschäfte verlangen könne. Die Frist müsse sich billiger Weise an der voraussichtlichen Laufzeit des Automobilmodells orientieren, für welches die Zubehörteile geliefert werden sollten.

Der Senat hielt im entschiedenen Sachverhalt grundsätzlich eine Frist von etwa vier Jahren noch nicht für unangemessen. So habe der Handelsvertreter in der mündlichen Verhandlung unbestritten vorgetragen, dass im vorliegenden Fall die Laufzeiten i. d. R. zwischen fünf und sieben Jahren lägen, bisweilen sogar über zehn Jahre. Sollte allerdings das auszustattende Modell vor Ablauf der jeweiligen Frist auslaufen, so ende damit zwangsläufig auch die Provisionspflicht. Zur Bestimmung der angemessenen Frist im Einzelfall bedürfe es hinsichtlich eines jeden Rahmenvertrages einer besonderen Prüfung.

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.