
Umfang der Provisionspflicht für vermittelte Serienbestellung in der Automobilzulieferindustrie

Das eine Provisionsanwartschaft im Sinne des §87 Abs. 1 HGB auslösende Geschäft ist bei einer vom Handelsvertreter vermittelten Serienbestellung in der Automobilzulieferindustrie in der Serienbestellung selbst und nicht in den einzelnen Lieferabrufen zu sehen. Denn in einer Serienbestellung bzw. einem Serienbelieferungsvertrag sind die wesentlichen Bedingungen der Lieferbeziehung wie Art des Bauteils, Preis, Bedarfsort bereits festgelegt und der einzelne Lieferabruf folgt einem Automatismus, ohne dass noch weitere Verhandlungen zwischen dem vertretenen Unternehmen und dem betreffenden Kunden erforderlich sind - nur der absolute Bedarf steht noch nicht fest. Ein derartiger Bezugsvertrag weist insoweit überwiegend Elemente eines Sukzessivlieferungsvertrages auf, da in einer derartigen Serienbestellung weit mehr geregelt ist als in einem bloßen Rahmenvertrag. Die Aufgabe des Handelsvertreter ist mit dem Abschluss der Serienbestellung im Wesentlichen erfüllt und der einzelne Lieferabruf ist auch nicht abhängig von einer weiteren Kundenpflege. Dementsprechend sind die einzelnen nachfolgenden Lieferabrufe auch nur als maßgeblich für die Höhe und Fälligkeit des Provisionsanspruchs des Handelsvertreter anzusehen und nicht als eigenständiges Geschäft. Dem Handelsvertreter stehen somit für Lieferabrufe aus einer von ihm vermittelten Serienbestellung nach Ende des Handelsvertretervertrages Überhangprovisionen gem. § 87 Abs. 1 HGB gegenüber seinem ehemals vertretenen Unternehmen zu.

OLG Köln, Urteil vom 21.3.2014 – Aktenzeichen I-19 U 104/13

Dem beim OLG Köln geführten Verfahren lag ein für die Tätigkeit eines Handelsvertreter in der Automobilzulieferindustrie typischer Sachverhalt zugrunde. Dabei nahm der Handelsvertreter den zuvor vertretenen Unternehmer nach beendetem Handelsvertretervertrag auf Zahlung von restlicher Provision zunächst nur für einen Monat in Anspruch.

Geschäftsgegenstand des beklagten Unternehmens ist unter anderem die Herstellung von und der Handel mit Kunststoffteilen. Damit werden Automobilhersteller beliefert. Das Geschäft gestaltete sich so, dass der Automobilhersteller zunächst eine Anfrage an den Unternehmer richtete. In den Anfragen fanden sich unter anderem Angaben zum Gesamtvolumen (so z.B. für die Anfrage zur Abdeckung Windlauf "Gesamtvolumen 577.000 Fzg.") und zur Jahresproduktion, verbunden jedoch mit dem Zusatz, dass Stückzahlinformationen keine Verpflichtung vom Automobilhersteller zur Abnahme entsprechender Volumina begründeten. Auf die Anfrage des Automobilherstellers gab das beklagte Unternehmen ein Angebot ab, auf das dann gegebenenfalls eine Bestellung des Automobilher-

stellers ("Serienbestellung" oder "Series Production Orders") erfolgte. Diese Bestellung enthielt unter anderem Angaben zum Festpreis, zum Bedarfsort, zum Versand und zu den Zahlungsbedingungen, jedoch keine Stückzahlen, vielmehr hieß es insoweit beispielhaft "80 % Lieferanteil des Bedarfs". Die AGB des Automobilherstellers wurden Vertragsbestandteil. Die Menge der von dem beklagten Unternehmen zu liefernden Teile wurde in der Folge jeweils erst durch einen Lieferabruf des Automobilherstellers bestimmt.

Die Richter des 19. Senates des OLG Köln hielten die Erwägungen des Landgerichtes mit denen der Anspruch des Handelsvertreters auf Überhangprovision aus § 87 Abs. 1 HGB für den Monat August 2010 bejaht wurden für zutreffend. Denn sämtliche zuletzt geltend gemachten Provisionen resultierten aus Abrufen aus Serienbestellungen eines Automobilherstellers, die während der Laufzeit des Handelsvertretervertrages aufgegeben worden seien. Zutreffend habe daher das Landgericht das die Provisionsanwartschaft im Sinne des § 87 Abs. 1 HGB auslösende Geschäft in der Serienbestellung und nicht im einzelnen Lieferabruf gesehen. Denn durch die Serienbestellungen seien die wesentlichen Bedingungen der Lieferbeziehung bereits festgelegt und der einzelne Lieferabruf folge einem Automatismus, ohne dass noch einmal Verhandlungen zwischen dem beklagten Unternehmen und dem Automobilhersteller geführt würden. Zwar stehe die genaue Abnahmemenge im Zeitpunkt der Serienbestellung nicht fest und der Automobilhersteller habe sich diesbezüglich Freiheiten einräumen lassen, indem dieser die in Anfragen und/oder Angeboten angegebenen Mengen bzw. die Stückzahlen der Fahrzeugserie als unverbindliche Orientierungswerte in seinen AGB darstelle, die in keinem Zusammenhang zu den Lieferquoten stehen würden. Insofern verweise die beklagte Unternehmerin zu Recht auf Stimmen in Rechtsprechung und Literatur, die Bezugs- oder Lieferverträge, bei denen sich die Abnahmemenge nach dem Bedarf des Kunden richte oder in denen dem Kunden ein einseitiges Bezugsrecht eingeräumt werde, ohne ihn zu verpflichten, grundsätzlich als Rahmenverträge anzusehen seien, die keine Provisionsanwartschaft begründen könnten (Emde in Staub, HGB, Bd. 2, 5. Aufl. 2008, § 87 Rz. 73; ebenso Löwisch in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, HGB, 2. Aufl. 2008, § 87 Rz 15; vorsichtig für Automobilzulieferer: OLG Koblenz, Urteil vom 14.06.2007, 6 U 529/06, HVR Nr. 1226). Die Festlegung auf konkrete Stückzahlen sei aber – so betonten die Richter des OLG Köln – als alleiniges Abgrenzungskriterium zum Sukzessivlieferungsvertrag, der unstreitig als provisionsauslösend angesehen werde, im vorliegenden Fall untauglich.

Schon von der Bezeichnung her werde im vorliegenden Fall durch das Wort "Serienbestellung" ein Gesamtabchluss suggeriert. In den in den Vertrag zwischen der Beklagten und dem Automobilhersteller einbezogenen Einkaufsbedingungen sei von einem zustande gekommenen "Liefervertrag" die Rede. Auch seien wesentliche Einzelheiten wie Art des Bauteils, Preis, Bedarfsort in den Serienbestellungen geregelt, nur der absolute Bedarf stehe nicht fest. Zwar seien die in den Anfragen des Automobilherstellers genannten Gesamtvolumina der Fahrzeugserie und der Jahresproduktion unverbindlich. Dieser könne aber als Käufer nach Abgabe der Bestellung nicht schlicht keinen Bedarf anmelden, ohne

sich evtl. schadensersatzpflichtig zu machen. Vielmehr sehe der Vertrag in den Einkaufsbedingungen nur eine außerordentliche Kündigung vor. In diesem Zusammenhang sei auch zu beachten, dass der Serienbestellung erhebliche Vorplanungen vorangegangen seien, die sich erst bei Abwicklung der Serie im geplanten Umfang amortisierten. Auch werde über den einzelnen Lieferabruf nicht mehr verhandelt. Es handele sich vielmehr um eine einseitige Erklärung des Käufers, durch die eine konkrete Anzahl der Fahrzeugteile zu einem bestimmten Termin an die vorher feststehende Produktionsstätte beordert würden. Insofern weise der vorliegende Bezugsvertrag - überwiegend - Elemente eines Sukzessivlieferungsvertrages auf, bei dem die Gesamtmenge von Anfang an ungefähr feststehe und nur in Teilen geleistet werde. Durch die vorliegenden Serienbestellungen werde mehr geregelt als in einem Vertrag, den man herkömmlicherweise als "Rahmenvertrag" bezeichne. Denn es bestehe eine Abnahmeverpflichtung des Käufers in Höhe von 80 % des Bedarfs, wobei nur der absolute Bedarf als Bezugsgröße nicht feststehe.

Der hohe Grad der Festlegung und Verbindlichkeit des Liefervertrages und der Umstand, dass keine weiteren Vertragsverhandlungen mehr erforderlich seien, werde auch von den o.g. Literaturstimmen als Kriterium für das Vorliegen eines provisionsauslösenden Geschäfts angesehen (Emde, a.a.O. Rz 69; z.B. Provisionsanwartschaft, wenn sich der Kunde bindet, sämtliche - in der Zahl noch nicht feststehende - Ergänzungslieferungen eines Verlagswerks zu beziehen). Zutreffend verweise das Landgericht mit Thume (Provisionsansprüche des Handelsvertreters beim Vertrieb von Dauerverträgen, MDR 2011, 703, 706) auch darauf, dass nach h.M. auch aufschiebend bedingte Lieferverträge eine Provisionsanwartschaft auslösen sollten (Emde, in Staub, a.a.O. Rz. 64). Um einen aufschiebend bedingten Vertragsschluss handele es sich auch, wenn einer Vertragspartei ein Optionsrecht eingeräumt werde, vermittels dessen sie durch einseitige, von ihrem Willen abhängige Erklärung einen Vertrag, insbesondere einen Kaufvertrag, zustande bringen könne. Es sei kein Grund ersichtlich, die einseitige Erklärung des Automobilherstellers, eine bestimmte Menge Fahrzeugteile abzurufen, anders als die Ausübung eines solchen Optionsrechts anzusehen.

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.