
Ablehnung eines Folgevertrages nicht mit Eigenkündigung gleichzusetzen

Hat ein Herstellerunternehmen das In-Kraft-Treten einer neuen EG- Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) zum Anlass genommen, die Vertragshändlerverträge zu kündigen und einem Teil der bisherigen Vertragshändler neue Verträge anzubieten, die nicht nur der Anpassung an die neue GVO, sondern auch der Umsetzung eines neuen Vertriebssystems, u.a. mit neuen Vorschriften über Margen, Boni und Prämien, über die verbindliche Vorgabe neuer Standards und über neue Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten, dienen, so geht einem Vertragshändler, der das neue Vertragsangebot nicht annimmt, nicht in analoger Anwendung des § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB der Ausgleichsanspruch verloren.

OLG Frankfurt, Urteil vom 1. Februar 2006 – Aktenzeichen 21 U 23/05 (nahezu identische Entscheidungsgründe, auch OLG Frankfurt 21 U 21/05 mit gleichem Verkündungsdatum)

Das Gericht stellte klar, dass die Ablehnung des Abschlusses eines Folgevertrages durch den Vertragshändler gerade nicht – wie das beklagte Herstellerunternehmen meinte – in analoger Anwendung des § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB dem Fall einer eigenen Kündigung gleichzustellen sei. Einer Eigenkündigung stehe lediglich der Fall der Ablehnung der Verlängerung bei Handelsvertreterverträgen mit Verlängerungsoption gleich. Ein solcher Fall sei vorliegend jedoch nicht gegeben. Der Händlervertrag sollte laut einer Vertragsbestimmung außer Kraft treten, wenn er gekündigt oder durch einen neuen Vertrag ersetzt werde. Diese Vertragsbestimmung regelte demgemäß Voraussetzungen und Wirkungen von Kündigungen; eine Verlängerungsoption sei hierin nicht enthalten. Der BGH habe eine Analogie bisher auch nur im Falle von sog. Kettenhandelsvertreterverträgen, also über einen längeren Zeitraum in festem zeitlichem Rhythmus – in der Regel jährlich – immer wieder neu abgeschlossenen gleichlautenden Handelsvertreterverträgen, angewandt (BGH v. 13.12.1995 – VIII ZR 61/95, HVR 872, NJW 1996, 848; BGH v. 28.4.1999 – VIII ZR 354/97, HVR 859, NJW 1999, 2668). Der Fall eines Kettenvertrages sei vorliegend nicht gegeben.

Da somit der vorliegende Sachverhalt weder im Sinne des beklagten Herstellerunternehmens im Gesetz ausdrücklich geregelt sei noch mit einem der in der Kommentierung oder der Rechtsprechung als mit der gesetzlichen Regelung der Handelsvertreter-Eigenkündigung gleich zu behandelnden Fälle übereinstimme, könne nur ein weiterer Fall der analogen Anwendung des § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB in Betracht kommen. Da dies die Analogie zu einer gesetzlich geregelten Ausnahme vom Normalfall des Bestehens des Ausgleichsanspruchs bei Kündigung durch den Hersteller wäre, seien an ihre Voraussetzungen strenge Anforderungen zu stellen.

Der Grund für die Analogie in den Kettenvertragsfällen – ähnlich wie bei den Verträgen mit Verlängerungsoption – werde darin gesehen, dass durch die Kettenverträge zwischen den dort Beteiligten ein einheitliches und unbefristetes Handelsvertreterverhältnis zustande gekommen sei, welches der Handelsvertreter durch die Ablehnung des Vertragsangebotes für das fragliche Geschäftsjahr beendet habe. Es liege in diesen Fällen eine gesetzliche Regelungslücke vor, weil ohne den Ausspruch einer Kündigung durch den Unternehmer oder den Handelsvertreter das auf Fortdauer angelegte Rechtsverhältnis in Folge passiven Verhaltens des Handelsvertreters beendet werde. Diese Fallkonstellation sei von der vorliegend gegebenen grundlegend verschieden, denn vorliegend werde das Vertragsverhältnis durch den Unternehmer gekündigt und es seien keine für eine Fortdauer des Rechtsverhältnisses über den Kündigungszeitraum hinaus sprechenden Gesichtspunkte gegeben. Vielmehr werde der vorliegende Fall nach dem Wortlaut der Vorschrift von § 89b Abs. 1 HGB erfasst und gewähre daher dem Vertragshändler den Ausgleichsanspruch.

Eine analoge Anwendung des Ausschlussstatbestandes des § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB wäre allenfalls dann denkbar, wenn der Vertragshändler nach Treu und Glauben verpflichtet gewesen wäre, nach der Kündigung des Unternehmens auf dessen neues Vertragsangebot einzugehen. Die Frage einer etwaigen, aus Treu und Glauben herzuleitenden Verpflichtung zum Neuabschluss sei dabei nach objektiven Kriterien zu beurteilen, unabhängig davon, ob sich der Vertragshändler seinerzeit auf die zu berücksichtigenden Gesichtspunkte berufen habe.

Zunächst treffe die Behauptung des Unternehmens, dass die Kündigung ausschließlich oder in erster Linie der Anpassung der Händlerverträge an die neue EG-GVO gedient hätte, bereits nach dem Text des Kündigungsschreibens eindeutig nicht zu. Im Einleitungssatz des Kündigungsschreibens heiße es, dass das Unternehmen „im Rahmen der Reorganisation und Neuausrichtung... unser Vertriebsnetz restrukturieren“ werde. Sodann werde angekündigt, dass das Unternehmen zukünftig in Deutschland nur noch 470 Händlerbetriebe (statt bisher rund 800) an ca. 1850 Standorten haben wolle. Der Kommissionsentwurf einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung tauche als Begründung erstmals im 5. Absatz des Schreibens auf und werde mit „des Weiteren“ eingeleitet. Sodann heiße es dort, dass die „darin (in der neuen GVO) enthaltenen Regelungen ... über die zuvor skizzierten Veränderungen in unserem Vertriebsnetz hinaus weitere erhebliche Umstrukturierungen erforderlich machen“.

Schon daraus werde deutlich, dass das beklagte Unternehmen unabhängig von der Frage, zu welchen Zeiten eine Kündigung des bisherigen Händlervertrages möglich gewesen wäre, das voraussichtliche In-Kraft-Treten der neuen GVO lediglich zum Anlass der wegen der beabsichtigten Neustrukturierung des Vertriebsnetzes ohnehin beabsichtigten Kündigung der Händlerverträge genommen habe und das In-Kraft-Treten der GVO lediglich ein weiterer, hinzutretender Kündigungsgrund gewesen wäre.

Für den Vertragshändler wäre nach Treu und Glauben eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses zumutbar gewesen, wenn der neue Vertrag neben der Anpassung an die neue GVO keine zusätzlichen Verschlechterungen oder auch nur Ungewissheiten mit sich gebracht hätte. Als eine Verschlechterung habe das LG bereits zutreffend die im neuen Vertrag vorgesehene Möglichkeit angeführt, das System der Kundeninformation umzustellen und die Weitergabe von Kundendaten an einen Dritten zu verlangen. Das beklagte Unternehmen habe dazu selbst eingeräumt, dass durch diese Regelung die Möglichkeit geschaffen werden sollte, etwaige Ausgleichsansprüche zukünftig zu verneinen.

Die Behauptung des Unternehmens, dass die im Neuvertrag vorgesehenen Margen die Gewinnmöglichkeiten des Vertragshändlers nicht verringert, sondern erhöht hätten, sei nur unter der Annahme bestimmter Entwicklungen des Automobilmarktes und des Käuferverhaltens nachvollziehbar. Die Zuverlässigkeit der entsprechenden Vorhersagen und damit die Gewinnentwicklung nach Abschluss eines Neuvertrages seien für den Vertragshändler zumindest unsicher, und damit wäre eine ablehnende Haltung ggü. dem Abschluss des Neuvertrages jedenfalls nicht treuwidrig. Dem Vertragshändler müsse die unternehmerische Entscheidungsfreiheit zugestanden werden, den Abschluss eines Vertrages abzulehnen, der neue Regelungen über die verbleibende Gewinnspanne enthalte, von denen nicht einzuschätzen wäre, ob diese zu einer Verschlechterung oder Verbesserung der Betriebsergebnisse führen könne.

Würde § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB analog angewandt, träte der Verlust des Ausgleichsanspruchs bei Eigenkündigung des Vertragshändlers jedoch dann nicht ein, wenn ein Verhalten des Unternehmers begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat. Bei der analogen Anwendung der Vorschrift im Falle der Kettenhändlerverträge (vgl. BGH a.a.O.) habe der BGH als ausreichenden Grund für die Weigerung zur alljährlichen Verlängerung des Kettenvertrages angesehen, dass der Unternehmer eine für den Handelsvertreter nach Treu und Glauben nicht mehr hinnehmbare Situation geschaffen habe. Der BGH habe ausgeführt, dass „an den begründeten Anlass im Sinne dieser Vorschrift weniger strenge Anforderungen zu stellen seien als an einen wichtigen Kündigungsgrund, so dass hierfür auch ein unverschuldetes oder sogar rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers genügen könne. Erforderlich, aber auch ausreichend sei, dass hierdurch eine für den Handelsvertreter nach Treu und Glauben nicht mehr hinnehmbare Situation geschaffen werde“.

Auch im vorliegenden Fall habe das beklagte Herstellerunternehmen dadurch, dass das In-Kraft-Treten der neuen GVO zum Anlass genommen wurde, die bestehenden Händlerverträge zu kündigen und Neuverträge anzubieten, die der Umsetzung einer neuen Vertriebsstruktur dienten und für die Vertragshändler neben Verschlechterungen ihrer Position neue, nicht überschaubare Regelungen enthielten, eine Situation geschaffen, in der nach Treu und Glauben von den Vertragshändlern die Annahme der Neuverträge nicht erwartet werden konnte.

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 Rechtsprechungsammlung HVR-Online vorgesehen, die unter www.cdh-wdgmbh.de bestellt werden kann.