
3-monatige Kündigungsfrist zu kurz für langjährigen Vertriebspartnervertrag

Eine in den AGB eines Vertriebspartnervertrages vereinbarte Kündigungsfrist von 3 Monaten stellt im Einzelfall eine unangemessene Benachteiligung im Sinne des § 307 Abs. 1 BGB dar. Nach Auffassung der Richter des OLG Hamm – Az. 18 U 34/15 Urt. v. 21.4.2016 - ist dies dann der Fall, wenn der Vertriebspartner zwar nicht vergleichbar einem Handelsvertreter in die Absatzorganisation eingegliedert ist, er aber einem weitreichenden vertraglichen Wettbewerbsverbot unterliegt, sein gesamter Geschäftsbetrieb auf den Vertrieb der Produkte des Herstellers ausgerichtet ist, der zudem seine alleinige Einkommensquelle bildet. Auch hatte der Vertriebspartner seine gesamte Arbeitskraft über einen Zeitraum von fast 15 Jahren hinweg in den Dienst des Herstellers gestellt. Die angemessene Frist ist bei derartigen Dauer-schuldverhältnissen mit einer Vertragslaufzeit von deutlich mehr als 5 Jahren mit mindestens 6 Monaten zu bemessen. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass der Gekündigte im Hinblick auf das längerfristige Bestehen der vertraglichen Bindung häufig auch einer längeren Umorientierungsphase bedarf, um sich auf die neue Situation einzustellen und ggf. eine neue Existenzgrundlage zu schaffen.

OLG Hamm, Urteil vom 21. April 2016 – 18 U 34/15

Eine unangemessene Benachteiligung liegt dann vor, wenn der Verwender durch eine Vertragsklausel seine Interessen auf Kosten des anderen Teils durchzusetzen versucht, ohne dessen Belange angemessen zu berücksichtigen oder ihm einen angemessenen Ausgleich zu gewähren.

Wenngleich eine Unangemessenheit sich im hier entschiedenen Fall nicht allein schon aus der Unterschreitung der in § 89 Abs. 1 HGB vorgesehenen sechsmonatigen Kündigungsfrist ergebe, weil der Vertragspartner nicht vergleichbar einem Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Herstellers eingegliedert gewesen sei, stellten die Richter des OLG Hamm darauf ab, dass im Einzelfall die Anwendung einer besonderen, längeren Kündigungsfrist, geboten sein könne, wenn dies aufgrund von Besonderheiten der beteiligten Kreise ausnahmsweise zum Schutz eines Beteiligten erforderlich sei. Ein solcher Fall sei anzunehmen, wenn nach den konkreten Umständen der vertraglichen Situation etwa eine Umstellungsfrist benötigt werde, um für die Zeit nach Vertragsbeendigung eine Tätigkeit für andere Unternehmer aufnehmen oder um sein Geschäftsfeld umstellen zu können, weil der Geschäftsbetrieb zuvor weitgehend auf das Vertriebskonzept des Vertragspartners zugeschnitten gewesen sei.

So lag der Fall hier. Der in diesem Verfahren klagende Vertriebspartner unterlag einem weitreichenden vertraglichen Wettbewerbsverbot, welches ihm während der Vertragsdauer die Tätigkeit für ein Konkurrenzunternehmen untersagte. Auch war sein gesamter Geschäftsbetrieb auf den Vertrieb der Produkte der beklagten Herstellerin ausgerichtet, welcher seine alleinige Einkommensquelle bildete. Seine gesamte Arbeitskraft hatte er über einen Zeitraum von ca. 15 Jahren hinweg in den Dienst der beklagten Herstellerin

gestellt. Bei einer solch langen Dauer eines Vertragsverhältnisses sehen anderweitige gesetzliche Regelungen, so u.a. in § 622 Abs. 2 Nr. 6 BGB, § 624 BGB oder § 89 Abs. 1 S. 2 HGB eine Verlängerung der Kündigungsfrist vor. Damit werde dem Umstand Rechnung getragen, dass der Gekündigte im Hinblick auf das längerfristige Bestehen der vertraglichen Bindung häufig auch einer längeren Umorientierungsphase bedürfe, um sich auf die neue Situation einstellen und ggf. eine neue Existenzgrundlage schaffen zu können. Vor diesem Hintergrund erschien den Richtern eine Kündigungsfrist von nur 3 Monaten zum Monatsende, wie diese in den AGB des Vertriebspartnervertrages vorgesehen war, unangemessen kurz.

Die Unwirksamkeit der betreffenden Vertragsklausel habe gem. § 306 Abs. 2 BGB zur Folge, dass sich der Inhalt des Vertrages nach den gesetzlichen Vorschriften richte. Ob die angemessene Kündigungsfrist für Lieferverträge, die - wie hier - nicht unter §§ 84 ff HGB (analog) fallen, nach § 624 oder § 723 BGB zu bestimmen oder durch ergänzende Vertragsauslegung (§§ 133, 157 BGB) zu schließen sei, bedurfte nach Auffassung der Richter des OLG Hamm keiner Entscheidung. In jedem Fall sei die angemessene Frist bei derartigen Dauerschuldverhältnissen mit einer Vertragslaufzeit von deutlich mehr als 5 Jahren mit mindestens 6 Monaten zu bemessen.

Dies erschien auch hier im konkreten Einzelfall und in Anbetracht der Tatsache, dass der Vertriebspartnervertrag zwischen den Parteien auf Dauer angelegt gewesen und der Vertriebspartner immerhin ca. 15 Jahre - durchaus erfolgreich - für die beklagte Herstellerin tätig gewesen sei, angemessen. Der klagende Vertriebspartner, der während des Vertragsverhältnisses sowohl selbst als auch durch die ihm untergeordneten Strukturen ausschließlich Produkte der Beklagten vertrieben habe, werde durch die Kündigung faktisch die Existenzgrundlage entzogen. Die Beklagte möge zwar ein nachvollziehbares Interesse daran gehabt haben, den Vertrag durch ordentliche Kündigung in einem überschaubaren Zeitraum zu beenden, auch wenn kein Grund zur außerordentlichen fristlosen Kündigung vorgelegen habe. Den Interessen des Vertriebspartners werde in einem Fall wie dem vorliegenden jedoch nur dann ausreichend Rechnung getragen, wenn er sich nach einer langen und engen Bindung an die Beklagte angemessen auf die Beendigung des bestehenden Vertrages einstellen und seine Lebensgrundlage auf die veränderte Situation nach Jahren der einseitigen Ausrichtung auf den Vertragspartner ausrichten könne. Dazu sei eine Frist von 3 Monaten erkennbar nicht ausreichend; diese beeinträchtigt ihn vielmehr unangemessen.

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.