

HGB § 89b

BGH EWIR § 89b HGB 1/96, 561 (*Westphal*)

Leitsatz des Verfassers:

Veräußert der Vertragspartner des Vertragshändlers nach Beendigung des Händlervertrages sein Unternehmen und führt der Erwerber dieses fort, kann der Vertragshändler ausgleichsberechtigt sein, wenn der Veräußerer durch das Vorhandensein des vom Vertragshändler geworbenen Kundenstamms einen entsprechend höheren Übernahmepreis erzielt hat.

BGH, Urt. v. 27. 3. 1996 – VIII ZR 116/95, ZIP 1996, 873 = BB 1996, 1026 (OLG Düsseldorf)

Kurzkomentar:

Bernd Westphal, Dr. iur., Rechtsanwalt in Köln

1. Die Klägerin war Vertragshändlerin der Beklagten, die deutsche Generalimporteurin eines japanischen Automobilherstellers. Nach Beendigung des Händlervertrages veräußerte die Beklagte ihren Betrieb an eine neu gegründete Import GmbH und erhielt für die Übernahme des mit dem Vertrieb betrauten Personals, von Teilen des Betriebsgeländes sowie der Geschäftsunterlagen und Händlerverträge eine Vergütung von 10 Mio. DM. Die neue Import GmbH vertrieb die Fahrzeuge weiterhin über das vorhandene Händlernetz.

2. Der BGH ging für das Revisionsverfahren zunächst davon aus, daß die Voraussetzungen einer analogen Anwendung des § 89b HGB auf die Klägerin als ehemalige Vertragshändlerin erfüllt sind. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH könne ein Vertragshändler nur dann ausgleichsberechtigt sein, wenn er zum einen wie ein Handelsvertreter in die Vertriebsorganisation des Herstellers eingegliedert sei und handelsvertretertypische Rechte und Pflichten übernommen habe und zum anderen verpflichtet sei, nach Beendigung des Vertragsverhältnisses den geworbenen Kundenstamm auf den Hersteller zu übertragen (zuletzt BGH EWIR § 89b HGB 4/94, 795 (*Westphal*) = ZIP 1994, 126).

Der BGH hatte nun die Frage zu entscheiden, ob auch die weiteren Voraussetzungen des § 89b HGB, die auch für eine Ausgleichsberechtigung des Handelsvertreters vorliegen müssen, gegeben waren. Die Beklagte hatte eingewandt, aufgrund der Veräußerung ihres Betriebes keine erheblichen Vorteile mehr zu erzielen. Das Gericht hat hierzu ausgeführt, daß es für die Annahme von „erheblichen Vorteilen“ i. S. v. § 89b Abs. 1 HGB nicht erforderlich sei, daß der Hersteller den Kundenstamm selbst nutze. Es reiche vielmehr aus, wenn der erhebliche Vorteil darin bestehe, daß der Hersteller durch die Veräußerung seines Betriebes mit Rücksicht auf das Vorhandensein des vom Vertragshändler geworbenen Kundenstamms „einen entsprechend höheren Übernahmepreis“ erzielt habe.

Weiterhin stellt das Gericht fest, daß die Zahlung für den Kundenstamm nicht als gesonderter Teil des Übergabepreises ausgewiesen sein müsse. Denn als gesondert

bezifferter Kaufpreisanteil oder gar als zusätzliche, vom Erwerber zu zahlende Vergütung pflege der Kundenstamm in Unternehmenskaufverträgen nicht ausgewiesen zu werden. Würde man die Ausgleichsberechtigung von dem gesonderten Ausweis der Zahlung für den Kundenstamm abhängig machen, wären Ausgleichsansprüche in Fällen der Unternehmensveräußerung im allgemeinen ausgeschlossen, jedenfalls durch entsprechende Gestaltung des Veräußerungsvertrages leicht zu umgehen.

Für die Feststellung, ob der Hersteller durch das Vorhandensein des vom Vertragshändler geworbenen Kundenstamms einen entsprechend höheren Übernahmepreis erzielt habe, reiche die Absicht des Erwerbers aus, den von dem veräußernden Unternehmer bisher praktizierten Vertrieb durch dieselben Vertriebskanäle bei dem gleichen Kundenkreis fortzusetzen. Es sei dann im Regelfall davon auszugehen, daß in dem Übernahmepreis ein Entgelt für den Kundenstamm enthalten ist. Dies gelte auch dann, so der BGH weiter, wenn der Erwerber das Unternehmen unter anderer Firmierung fortsetze. Schließlich führt das Gericht aus, daß es einer Bezifferung des auf die Überlassung des Kundenstamms entfallenden Teils des Unternehmenskaufpreises nicht bedarf.

3. Der BGH hält mit diesem Urteil an den Grundsätzen fest, die er bereits für die Ausgleichsberechtigung eines Handelsvertreters im Falle der Veräußerung des Betriebes des vertretenen Unternehmers aufgestellt hat (u. a. BGH VersR 1985, 265). Dies bestätigt erneut, daß das Gericht für den Fall, daß die Vorschrift des § 89b HGB auf ein Vertragshändlerverhältnis analog anzuwenden ist, weil der Vertragshändler wie ein Handelsvertreter in das Vertriebssystem eingebunden und verpflichtet war, den Kundenstamm nach Vertragsbeendigung zu übergeben, seine zum Handelsvertreterrecht ergangene Rechtsprechung auf das Vertragshändlerverhältnis überträgt. Die zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ergangene Rechtsprechung wird man deshalb auch bei der Frage der Ausgleichsberechtigung eines Vertragshändlers zu beachten haben. Im übrigen ist das Urteil zu begrüßen, da es die zum Handelsvertreterrecht ergangene Rechtsprechung konsequent fort schreibt, indem das Gericht darlegt, was unter einem „entsprechend höheren Übernahmepreis“ zu verstehen ist.