

Checkliste**Kündigung des Händlervertrags – Teil I***von Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal, Köln*

In Deutschland sind die Kfz-Hersteller weiter bestrebt, den Vertrieb über Vertragshändler stark zu konzentrieren und auf immer weniger Kernhändler mit Filialen umzustellen. Jüngstes Beispiel ist die Kündigungswelle bei Opel. Viele Vertragshändler müssen also mit der Kündigung ihres Händlervertrags rechnen.

Was Sie im Falle einer Kündigung tun sollten, haben wir nachfolgend für Sie aufgelistet. In dieser Ausgabe sagen wir Ihnen, wie Sie die Wirksamkeit der Kündigung prüfen und was Sie im Hinblick auf die Rückabwicklung Ihres Händlervertrags bedenken sollten. In der nächsten Ausgabe sagen wir Ihnen, wie Sie Ihren Ausgleichsanspruch sichern und gegebenenfalls Ihren Betrieb abwickeln.

Wirksamkeit der Kündigung prüfen

Zunächst sollten Sie prüfen, ob die Kündigung wirksam ist und ob Sie diese gegen sich gelten lassen müssen. Händlerverträge im Kfz-Gewerbe werden regelmäßig auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Die Verträge können ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung ist wirksam, wenn die Kündigungsfrist eingehalten wird und die vertraglich festgelegten Formerfordernisse beachtet werden.

1. Kündigungsfrist

Der kündigende Hersteller muss die Kündigungsfrist einhalten. Die Kündigungsfrist muss mindestens zwei Jahre betragen. Diese Regelung für das Kfz-Gewerbe ergibt sich aus der so genannten Gruppenfreistellungsverordnung (GVO): Diese sieht vor, dass die Freistellung versagt wird, wenn der Vertrag kürzere Fristen vorsieht. Daher ist die zweijährige Kündigungsfrist in der Regel in die Vertragshändlerverträge übernommen worden. Die meisten Verträge sehen eine Kündigung zum Jahresende, zumindest zum Monatsende vor.

Beispiel

Die Kündigung ist vertraglich auf zwei Jahre zum Monatsende festgelegt. Bei Zugang der Kündigung im Oktober 2000 beendet diese das Vertragsverhältnis zum 31. Oktober 2002. Bei einer Kündigungsregelung von zwei Jahren zum Jahresende endet das Vertragsverhältnis zum 31. Dezember 2002.

Beachten Sie: Nach der GVO reicht ausnahmsweise eine einjährige Kündigungsfrist aus, wenn es sich

- um die erste Kündigungsmöglichkeit handelt oder
- der Hersteller kraft Gesetzes oder besonderer Vereinbarung bei Beendigung des Händlervertrags eine angemessene Entschädigung zu zahlen hat.

Wichtig: Der Ausgleichsanspruch nach § 89b Handelsgesetzbuch (HGB) ist keine angemessene Entschädigung, die eine Verkürzung der Kündigungsfrist auf ein Jahr rechtfertigt.

**Kündigungswelle
rollt zur Zeit**

**In der Regel
zwei Jahre**

**Der Ausgleichs-
anspruch verkürzt
die Frist nicht**

Wird die Kündigungsfrist nicht eingehalten, wird sie zum nächstmöglichen Kündigungstermin wirksam. Geht also die Kündigung bei einem vertraglich festgelegten Kündigungstermin zum Jahresende erst im Januar 2001 ein, endet das Vertragsverhältnis erst zum 31. Dezember 2003. Prüfen Sie, ob der im Kündigungsschreiben angegebene Kündigungstermin mit der vereinbarten Regelung übereinstimmt.

2. Schriftform und Zugang der Kündigung

Wie Sie sicher wissen, braucht der Hersteller für eine ordentliche Kündigung keinen Grund. Für die Wirksamkeit der Kündigung kommt es auch nicht darauf an, dass Sie zustimmen. Die Kündigung muss Ihnen lediglich zugegangen sein. Den Beweis dafür muss der Hersteller führen, wenn er die Kündigung ausgesprochen hat. Im Regelfall wird er daher die Kündigung mit Einschreiben und Rückschein versenden. Häufig wird im Händlervertrag auch festgelegt, dass die Kündigung schriftlich mittels eingeschriebenen Brief zu erfolgen hat. Erfolgt die Kündigung dann nur mündlich, wird sie im Zweifel nicht wirksam.

Abwicklung des Vertragshändlervertrages

Wenn sich herausgestellt hat, dass die Kündigung wirksam ist, sollten Sie sich Gedanken darüber machen, wie Sie das Vertragsverhältnis mit dem Hersteller abwickeln. Nur wenn Sie frühzeitig die Weichen richtig stellen, treten bei der Vertragsbeendigung keine Probleme auf. Gehen Sie daher die folgenden Punkte im Einzelnen durch.

1. Lagerrücknahme

Als Händler haben Sie in der Regel ein Interesse daran, dass der Hersteller Vertragsprodukte zurückkauft, die bei Ihnen im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung lagern. Die Rücknahmeverpflichtung des Herstellers ist in den Händlerverträgen eingehend geregelt. Aber: Sie müssen sich nicht alles gefallen lassen: Die Hersteller unterbreiten ihren Händlern vorformulierte Verträge. Das heißt, bei der Rücknahmeverpflichtung handelt es sich – soweit keine individuellen Absprachen getroffen wurden – um Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB). Benachteiligen diese AGB Sie unangemessen, sind diese unwirksam (§ 9 Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen). Prüfen Sie, ob die Regelungen über die Rückgabe der Vertragswaren und Ersatzteile die Grenzen einhalten.

Rücknahmepflicht: Der Hersteller hat eine Rücknahmepflicht, wenn Sie die Vertragsbeendigung nicht verschuldet haben. Kündigt also der Hersteller das Vertragsverhältnis ordentlich, muss er grundsätzlich auch die Lagerware zurücknehmen. Anders lautende Klauseln im Händlervertrag sind unwirksam.

Der Hersteller kann seine Pflicht vertraglich festlegen. Er kann zum Beispiel bestimmen, dass er nur original verpackte Waren oder Ersatzteile zurücknimmt. Keine Rücknahmepflicht besteht für Lagerbestände, die auf Fehldispositionen oder darauf beruhen, dass der Händler die Verschlechterung des Lagerbestands zu verantworten hat. Stellen Sie daher nach der Kündigung sicher, dass in Ihrem Betrieb die Originalverpackung von Ersatzteilen nicht beschädigt und erst geöffnet wird, wenn das Ersatzteil gebraucht wird. Außerdem sollten Sie beim Einkauf der Waren und Ersatzteile sorgfältig disponieren.

Hat der Hersteller die Formalien beachtet?

Was muss der Hersteller zurücknehmen?

Vorsicht vor Einschränkungen!

Rückkaufvergütung: Grundsätzlich müssen Sie sich bei der Bemessung des Rückkaufswerts Wertminderungen anrechnen lassen. Auch für Vorfühwagen kommt eine Nutzungsentschädigung in Betracht. Passen Sie auf, wenn in Ihrem Händlervertrag ein pauschaler Abzug für die Wertminderung festgeschrieben ist. Grundsätzlich sind nur Pauschalierungen bis zu zehn Prozent wirksam.

Ausschlussfrist: Ist in Ihrem Händlervertrag eine Ausschlussfrist vorgesehen, müssen Sie den Rücknahmeanspruch innerhalb dieser Frist beim Hersteller geltend machen. Notieren Sie sich die Frist und sorgen Sie dafür, dass der Anspruch innerhalb der Frist geltend gemacht wird. Machen Sie Ihren Anspruch auch dann fristgerecht geltend, wenn Sie der Meinung sind, der Hersteller habe diese Frist zu kurz bemessen, die Frist sei unwirksam. Sie vermeiden damit einen Rechtsstreit, aus dem Sie als zweiter Sieger hervorgehen könnten.

Rücknahme von Spezialwerkzeugen: Ohne vertragliche Regelung ist der Hersteller nicht verpflichtet, Spezialwerkzeuge zurückzunehmen, die Sie nach Vertragsbeendigung nicht mehr nutzen können. Beschränken Sie daher Ihre Investitionen in Spezialwerkzeugen nach der Kündigung auf das unbedingt Notwendige.

2. Rückgabe von Unterlagen

Nach Vertragsende müssen Sie dem Hersteller sämtliche von ihm zur Verfügung gestellte Unterlagen, Materialien und Muster zurückgeben. Das gilt auch für kostenlos zur Verfügung gestellte Geschäftsausstattungen. Fertigen Sie daher rechtzeitig ein Verzeichnis der zurückzugebenden Unterlagen an. Prüfen Sie vor der Rückgabe, ob Sie noch Forderungen gegen den Hersteller haben. In diesem Fall können Sie ein Zurückbehaltungsrecht an den Unterlagen geltend machen und haben damit ein Druckmittel. Denn Sie verlieren auf Grund der Vertragsbeendigung keine Ansprüche auf Vergütungen, die Sie bereits vorher verdient haben.

3. Nachvertragliche Lieferung und Gewährleistung

Planen Sie rechtzeitig, dass Sie Ihre Kunden nach Vertragsbeendigung noch beliefern können. Grundsätzlich muss der Hersteller auch nach dem Zeitpunkt der Vertragsbeendigung alle Geschäfte ausführen, die Sie vorher mit ihm abgeschlossen haben. Allerdings finden sich in den Händlerverträgen regelmäßig Bestimmungen, nach denen der Händler nach Vertragsbeendigung nur noch beliefert wird, wenn er das Fahrzeug bereits verkauft hat. Diese Klauseln verhindern dann einen Abverkauf von Restbeständen und von bestellten Fahrzeugen.

Schließlich sollten Sie daran denken, dass Ihre Kunden auch nach Beendigung des Händlervertrags einen Anspruch auf Durchführung von Gewährleistungsarbeiten gegen Sie haben können. Meist wird zwar im Händlervertrag stehen, dass diese nach Vertragsbeendigung von anderen autorisierten Händlern übernommen werden. Ihr Kunde ist an diese Regelung aber nicht gebunden. Soweit noch nicht geschehen, sollten Sie daher eine Klausel in Ihre Lieferbedingungen aufnehmen, die Sie berechtigen, die Gewährleistungsarbeiten auf Dritte zu übertragen. Dann muss auch Ihr Kunde die Übertragung auf einen anderen Händler akzeptieren.

Wichtige Fristen beachten!

Zurückbehaltungsrecht gibt Ihnen ein Druckmittel

Kunden „umleiten“