

HGB § 89b

BGH EWIR § 89b HGB 2/96, 747 (Westphal)

Leitsatz des Gerichts:

Hat der Unternehmer dem Kraftfahrzeug-Vertragshändler durch den von ihm verwendeten Formularvertrag die Höhe des – neben verschiedenen Zusatzrabatten gewährten – „Grundrabatts“ vorgegeben, so ist er darlegungs- und beweispflichtig dafür, ob und in welchem Umfang der Grundrabatt händlertypische und bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs nicht berücksichtigungsfähige Vergütungsbestandteile enthält.

BGH, Urt. v. 5. 6. 1996 – VIII ZR 141/95, ZIP 1996, 1299 (OLG Frankfurt/M.)

Kurzkomentar:

Bernd Westphal, Dr. iur., Rechtsanwalt in Köln

1. Der Vertragshändler war seit 1986 in der Rechtsform einer GmbH für einen Kraftfahrzeughersteller tätig. Mit Gesellschafterbeschluss vom 30. 5. 1990 wurde die GmbH rückwirkend zum 30. 4. 1990 aufgelöst und der Vertragshändler führte seine Tätigkeit als Einzelfirma fort. Der Kraftfahrzeughersteller erklärte sich mit dem Übergang des mit der GmbH geschlossenen Händlervertrages auf die Einzelfirma einverstanden. Für den Verkauf von Neufahrzeugen waren dem Vertragshändler vertraglich ein Grundrabatt in Höhe von 12,5% sowie Zusatzrabatte von insgesamt weiteren 5% für Vorführwagen, Werbung, Ausstellungsraum und Beschäftigung angestellter Verkäufer eingeräumt worden.

2. Der BGH nimmt in seinem Urteil eingehend Stellung zu der Berechnung des Ausgleichsanspruchs des Vertragshändlers. Das Gericht stellt zunächst fest, daß aufgrund der Einverständniserklärung des Herstellers in den Übergang des Händlervertrages bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs der Einzelfirma des Vertragshändlers sämtliche Kunden zu berücksichtigen seien, die von ihm bereits in der Rechtsform der GmbH erworben worden sind. Mit dem Einverständnis in den „Übergang des Händlervertrages“ habe der Hersteller sich auch bereit erklärt, daß von der GmbH geworbene Kundenstamm auf die Einzelfirma übergehe.

Ferner seien in die Ausgleichsberechnung nicht nur die vom Vertragshändler erworbenen Kunden einzuberechnen, die dadurch zu Stammkunden geworden sind, daß sie während des Bestehens des Händlervertrages mehrfach ein Fahrzeug erworben haben. Hinzuzurechnen sei auch der Anteil an Erstkunden, die erfahrungsgemäß Stammkunden geworden wären, wenn der Händlervertrag weiterhin bestanden hätte.

Für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs sei von dem Händlerrabatt auszugehen, den der Vertragshändler in den letzten zwölf Monaten des Vertragsverhältnisses erzielt habe. Allerdings müsse der Rabatt vergleichbar sein mit den Provisionen, die ein Handelsvertreter erhält. Deshalb müßten diejenigen Teile des Rabattes her-

ausgerechnet werden, die der Vertragshändler aufgrund seiner vom Handelsvertreter abweichenden Stellung für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter üblicherweise nicht zu erbringen hat. Der BGH hat demzufolge die dem Vertragshändler gewährten Zusatzrabatte in Höhe von 5% bei der Ausgleichsberechnung nicht berücksichtigt. Der Grundrabatt von 12,5% sei allerdings nicht mehr um Anteile wegen weiterer nicht vertretertypischer Tätigkeiten des Vertragshändlers herabzusetzen gewesen. Denn der Hersteller trage die Darlegungs- und Beweislast dafür, daß mit dem Grundrabatt noch weitere händlertypische Tätigkeiten vergütet worden sind. Dieser Darlegungs- und Beweislast sei der Hersteller aber nicht nachgekommen. Der Hersteller habe die Darlegungs- und Beweislast zu tragen, da er die Vertragsgestaltung vorgegeben habe und selbst am besten wissen und mit seinen Erfahrungswerten aus dem Abschluß und der Durchführung einer Vielzahl von Händlerverträgen belegen könne, ob der Grundrabatt noch weitere händlertypische Vergütungsbestandteile enthält.

3. Der BGH hält mit diesem Urteil an seiner ständigen Rechtsprechung zu den Grundsätzen der Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Vertragshändlers fest, indem er weiterhin den Rabatt des Vertragshändlers auf das Niveau der Handelsvertreterprovision zurückführt. Das Urteil zeigt ausführlich auf, welche konkreten Bestandteile aus dem Händlerrabatt herauszurechnen sind, und nimmt anschaulich die Ausgleichsberechnung vor.

Zu begrüßen ist, daß der BGH mit dem Urteil klarstellt, daß auch ein bestimmter Anteil von Erstkunden bei der Ausgleichsberechnung zu berücksichtigen ist, da in dieser Frage die Instanzgerichte sehr unterschiedlich geurteilt haben. Auch kann die Feststellung des Gerichts richtungweisend sein, daß allein aus der Vereinbarung des Übergangs des Vertragshändlervertrages von der GmbH auf die Einzel-firma auf den Übergang der neu geworbenen Kunden geschlossen werden kann. Es ist zu hoffen, daß der BGH nunmehr auch seine Rechtsprechung aufgibt (DB 1984, 2507), wonach bei der Übernahme des Ausgleichsanspruchs durch den Nachfolgevertreter die vom Vorgänger erworbenen Kunden nicht automatisch bei der späteren Berechnung des Ausgleichs des Nachfolgevertreters zu berücksichtigen sind, wenn der Nachfolgevertreter mit dem vertretenen Unternehmen nicht ausdrücklich vereinbart hat, daß diese Kunden auch für ihn als neugeworben anzusehen sind.