

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

BGHR: ja

HGB § 89 b

Die Nichtigkeit des Vertragshändlervertrages steht einem Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers entsprechend § 89 b HGB nicht entgegen, wenn der Unternehmer die vom Vertragshändler hergestellten Geschäftsverbindungen künftig weiterhin nutzen kann (im Anschluß an BGHZ 129, 290, 293).

BGH, Urteil vom 11. Dezember 1996 - VIII ZR 22/96 - OLG Hamburg
LG Hamburg

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VIII ZR 22/96

Verkündet am:
11. Dezember 1996
Böhringer-Mangold
Justizhauptsekretärin
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 11. Dezember 1996 durch die Vorsitzende Richterin Dr. Deppert und die Richter Dr. Zülch, Dr. Paulusch, Dr. Beyer und Wiechers

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten und die Anschlußrevision der Klägerin wird das Urteil des 8. Zivilsenats des Hanseatischen Oberlandesgerichts Hamburg vom 5. Dezember 1995 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten des Revisionsverfahrens, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen



JLaw – Gesetze und Urteile
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Tatbestand:

Die Klägerin, eine US-amerikanische Firma, stellt Meßgeräte her, die in der Flugzeugindustrie eingesetzt werden. Zum Vertrieb ihrer Produkte in Deutschland strebte sie eine umfassende Zusammenarbeit mit der Beklagten an. Dazu erklärte sich die Beklagte mündlich bereit. Den Abschluß eines von der Klägerin vorbereiteten schriftlichen Vertrages ("international distributor agreement") lehnte sie ab. In der Folgezeit ab 1991 bemühte sich die Beklagte in Abstimmung mit der Klägerin, deren Produkte in Deutschland zu vertreiben. Dadurch konnte die D. A. AG (nachfolgend: DAAG) als Kunde gewonnen werden. Die DAAG kaufte von der Beklagten Produkte der Klägerin zu einem Gesamtpreis von netto 968.147 US-\$, die die Beklagte ihrerseits von der Klägerin bezog. Im Mai 1993 brach die Klägerin die Zusammenarbeit mit der Beklagten ab.

Die Klägerin beansprucht restliche Kaufpreiszahlungen von 129.150 US-\$, die nach Grund und Höhe unstreitig sind. Hiergegen rechnet die Beklagte mit einem von ihr behaupteten Ausgleichsanspruch entsprechend § 89 b HGB auf, den sie auf 212.459,71 US-\$ beziffert. Den die Klageforderung übersteigenden Betrag von 83.309,71 US-\$ macht sie im Wege der Widerklage geltend.

Die Beklagte meint, aufgrund einer mündlichen Vereinbarung, die im wesentlichen dem schriftlichen Vertragsentwurf entsprochen habe, sei sie wie ein Handelsvertreter in die

Absatzorganisation der Klägerin eingebunden gewesen. Aufgrund ihrer Vertriebsbemühungen habe die Klägerin im Zeitraum von 1993 bis Juli 1995 Umsätze mit der DAAG in Höhe von 1.233.000 US-\$ tätigen können. Durch den unberechtigten Abbruch der Zusammenarbeit seitens der Klägerin habe sie erhebliche Nachteile erlitten, weshalb ihr ein Ausgleichsanspruch in Höhe des von ihr während der Vertragszeit erzielten Gewinns zustehe.

Die Klägerin bestreitet die von der Beklagten behauptete Eingliederung in ihre Vertriebsorganisation ebenso wie die für die nach Beendigung der Zusammenarbeit vorgetragenen Umsätze mit der DAAG.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben und die Widerklage abgewiesen. Das Berufungsgericht hat der Klägerin lediglich 87.150 US-\$ zugesprochen; die weitergehende Klage und die Widerklage hat es abgewiesen. Mit ihrer Revision verfolgt die Beklagte ihren Antrag auf vollständige Klageabweisung und ihren Widerklageantrag weiter. Im Wege der unselbständigen Anschlußrevision erstrebt die Klägerin die Wiederherstellung des erstinstanzlichen Urteils.

Entscheidungsgründe:

A) Das Berufungsgericht ist der Auffassung, der Beklagten stehe ein Ausgleichsanspruch entsprechend § 89 b HGB zu, und hat dazu ausgeführt:

Obwohl die Beklagte den ihr von der Klägerin angebotenen schriftlichen Vertrag nicht unterzeichnet habe, sei zwischen den Parteien eine mündliche Vereinbarung zustande gekommen, aufgrund welcher die Beklagte die Aufgaben eines Eigenhändlers übernommen habe. In einem Schreiben vom 10. Mai 1993 habe die Beklagte zum Ausdruck gebracht, daß die mündliche Vereinbarung ("handshake agreement") im wesentlichen an die Stelle des nicht zustande gekommenen schriftlichen Vertrages getreten sei. Zwar verbiete sich eine völlige inhaltliche Gleichstellung; das "handshake agreement" sei aber dahingehend auszulegen, daß der Inhalt des schriftlichen Vertrags im Kern verbindlich, in den Einzelheiten dagegen lediglich Richtschnur für das Verhalten der Parteien habe sein sollen. Dabei habe die Zusammenarbeit für beide Seiten jederzeit aufkündbar sein sollen. Durch die Aufkündigung der Zusammenarbeit habe die Klägerin aus der von der Beklagten hergestellten Geschäftsverbindung zu der DAAG erhebliche, wenngleich der Höhe nach streitige Vorteile erlangt, während der Beklagten beträchtliche Einnahmen entgangen seien. Die Zahlung eines Ausgleichs, der sich unter Berücksichtigung aller Umstände auf 1/5 der Jahreseinnahmen aus der Geschäftsverbindung der Parteien (212.459,17 US-\$), gerundet demnach auf 42.000 US-\$ belau-

fe, entspreche der Billigkeit. Dieser Betrag sei von der unstreitigen Kaufpreisforderung der Klägerin in Höhe von 129.150 US-\$ in Abzug zu bringen, so daß der Klägerin noch 87.150 US-\$ zustünden.

B) Diese Ausführungen halten den Angriffen von Revision und Anschlußrevision nicht stand.

I. Revision der Beklagten.

1. Soweit das Berufungsgericht die Voraussetzungen für eine entsprechende Anwendbarkeit des § 89 b HGB auf das nach seiner Ansicht vorliegende Vertragshändlerverhältnis bejaht hat, nimmt dies die Revision als ihr günstig hin. Zu Recht beanstandet sie jedoch die Ermittlung der Höhe des Ausgleichsanspruchs.

a) Das Berufungsgericht hat weder Feststellungen dazu getroffen, in welchem Umfang die Klägerin nach Vertragsbeendigung Vorteile aus den Geschäftsverbindungen mit den durch die Beklagte geworbenen Kunden erlangt hat (§ 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB), noch dazu, in welcher Höhe der Beklagten infolge der Vertragsbeendigung Provisionsansprüche entgangen sind (§ 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB). Aus dem Tatbestand des Berufungsurteils ergibt sich lediglich, daß nach Behauptung der Beklagten das Geschäftsvolumen zwischen der DAAG und der Klägerin im Zeitraum zwischen 1993 und Mitte 1995 ca. 1.233.000 US-\$ betragen und daß die Klägerin diese Umsatzangaben bestritten habe. In den Entscheidungsgründen begnügt sich das Berufungsgericht mit der

Feststellung, die Klägerin habe aus der Geschäftsverbindung mit der von der Beklagten geworbenen Kundin "erhebliche, wenngleich der Höhe nach streitige" Vorteile erlangt; demgegenüber seien der Klägerin durch die Beendigung der Zusammenarbeit "erhebliche Einnahmen" entgangen. Unter Abwägung "einander widerstreitender" Gesichtspunkte, wie der Dauer des Vertragsverhältnisses, der Gründe für dessen Beendigung und der Frage, ob die Beklagte ihren Geschäftsbetrieb auf den Vertrieb der klägerischen Produkte umgestellt habe, hält das Berufungsgericht einen Ausgleich von 1/5 der Jahreseinnahmen der Beklagten aus der Geschäftsbeziehung mit der Klägerin für billig (§ 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB). Diese Berechnungsmethode steht nicht im Einklang mit den Bestimmungen des § 89 b Abs. 1 und 2 HGB.

aa) Soweit das Berufungsgericht die Jahresprovisionseinnahmen der Beklagten aus Billigkeitsgesichtspunkten auf 1/5 kürzt, verkennt es, daß die Billigkeitsprüfung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB nicht den nach § 89 b Abs. 2 HGB ermittelten Höchstbetrag des Ausgleichs herabsetzt. Bemessungsgrundlage für die Zubilligung eines Ausgleichsanspruchs sind allein die Vorschriften des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 bis 3 HGB. Der Höchstbetrag des § 89 b Abs. 2 HGB dient ausschließlich der Begrenzung des nach Abs. 1 zu ermittelnden und ziffernmäßig zu bestimmenden Ausgleichsbetrages, wenn dieser höher sein sollte (BGH, Urteil vom 15. Oktober 1992 - I ZR 173/91 = WM 1993, 392 unter II 1 m.w.Nachw.; Baumbach/Hopt, HGB, 29. Aufl., § 89 b Rdnr. 49).

bb) Darüber hinaus ist es in der Regel nicht zulässig, den Ausgleichsanspruch - wie es das Berufungsgericht getan hat - allein nach Billigkeitserwägungen zu bemessen, ohne daß vorher Feststellungen über die Größe der Vorteile des Unternehmers und der Verluste des Händlers im Sinne der Vorschriften des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und Nr. 2 HGB getroffen worden sind (BGHZ 43, 154, 156 f; BGH, Urteile vom 17. Oktober 1984 - I ZR 95/82 = WM 1985, 469 unter II 1 und vom 12. Dezember 1985 - I ZR 62/83 = WM 1986, 392 unter II 1). Derartige Feststellungen wären aufgrund des Vortrags der Parteien möglich und vom Berufungsgericht gegebenenfalls unter Erhebung der von der Beklagten angebotenen Beweise zu treffen gewesen. Anhaltspunkte, die eine Ausnahme von diesen Grundsätzen rechtfertigen könnten, sind nicht ersichtlich.

cc) Da aufgrund des insoweit zugunsten der Revision zu unterstellenden Beklagtenvortrags in Betracht kommt, daß der Vorteil der Klägerin und der Provisionsverlust der Beklagten höher ist als der Jahresgewinn, kann nicht ausgeschlossen werden, daß das Berufungsgericht bei richtiger Anwendung der Abs. 1 und 2 des § 89 b HGB einen höheren Ausgleichsbetrag für angemessen gehalten hätte.

2. Zu Recht weist die Revision weiter darauf hin, daß auch die Billigkeitserwägungen des Berufungsgerichts nicht frei von Rechtsfehlern sind.

a) Nach Ansicht des Berufungsgerichts hat die Beklagte nicht hinreichend dargetan, daß sie ihren Betrieb ganz auf die Geschäftsverbindung mit der Klägerin ausgerichtet habe.

Dies hat jedoch bei der Billigkeitsprüfung grundsätzlich außer acht zu bleiben. Lediglich dann, wenn der Handelsvertreter oder Vertragshändler vergleichbare Produkte eines anderen Unternehmens vertreten hat und nach Vertragsschluß weiter vertritt, kommt eine anspruchsmindernde Berücksichtigung dieses Umstandes wegen der Gefahr des Abzugs von Stammkunden in Betracht (vgl. Küstner/von Manteuffel/Evers, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Bd. 2, 6. Aufl., Rdnr. 915). Auch Einnahmen aus anderen geschäftlichen Tätigkeiten wirken sich grundsätzlich nicht anspruchsmindernd aus, es sei denn, der Handelsvertreter hätte sich vertragswidrig nicht im gebotenen Umfang für den vertretenen Unternehmer eingesetzt und sich dadurch zusätzliche Einnahmen verschafft (OLG Köln, VersR 1968, 966, 968; Küstner/von Manteuffel/Evers aaO Rdnr. 916). Für beides bestehen vorliegend keine Anhaltspunkte.

b) Auch eine verhältnismäßig kurze Vertragsdauer darf bei der Billigkeitsabwägung im Regelfall nicht zum Nachteil des Handelsvertreters berücksichtigt werden (BGH, Urteil vom 28. Oktober 1957 - II ZR 49/56 = BB 1957, 1161 unter 3.; Küstner/von Manteuffel/Evers aaO Rdnr. 923; Baumbach/Hopt aaO § 89 b Rdnr. 36). Dieser Umstand wirkt sich faktisch bereits deshalb zum Nachteil des Handelsvertreters aus, weil er bei kurzer Vertragsdauer üblicherweise noch keinen großen Kundenstamm werben konnte.

II. Anschlußrevison der Klägerin.

1. Entgegen der Ansicht der Anschlußrevision scheidet ein Ausgleichsanspruch der Beklagten nicht bereits deshalb aus, weil die Vereinbarung der Parteien aus kartellrechtlichen Gesichtspunkten nichtig sein könnte.

a) Die Beklagte hat vorgetragen, sie sei einer von der Klägerin vorgegebenen Preisbindung unterworfen gewesen. Dazu hat das Berufungsgericht festgestellt, die Beklagte sei zur "Einhaltung der Preisrichtlinien" der Klägerin verpflichtet gewesen.

Zutreffend ist, daß § 15 GWB in der Regel auf Vertragshändlerverträge anwendbar ist und daß eine Preisbindung auch in einer Verpflichtung liegen kann, einen als Höchstpreis festgelegten Preis bei Weiterverkauf nicht zu überschreiten (BGH, Urteil vom 8. Mai 1990 - KZR 23/88 = WM 1990, 1725 unter A I 2 b). Ob die Parteien eine nach § 15 GWB nichtige Preisbindung vereinbart haben und ob dies nach § 139 BGB im Zweifel zur Nichtigkeit des gesamten Vertrages führt (vgl. dazu BGH, Urteil vom 23. September 1975 - KZR 14/74 = WM 1975, 1240 unter II 3), bedarf keiner Entscheidung.

Nach der Rechtsprechung des Senats (BGHZ 129, 290, 293 mit Anm. Döser in LM HGB § 89 b Nr. 103) führt die Nichtigkeit eines Handelsvertretervertrages nicht zum Wegfall des Ausgleichsanspruchs, wenn der Unternehmer die vom Handelsvertreter hergestellten Geschäftsverbindungen weiterhin nutzen kann (so auch Küstner/von Manteuffel/Evers aaO Rdnr. 370 f; Baumbach/Hopt aaO § 89 Rdnr. 5 und § 89 b Rdnr. 8; a.A. Heymann/Sonnenschein, HGB, § 89 b Rdnr. 20).

Ist letzteres der Fall, kann auch im Vertragshändlerverhältnis nichts anderes gelten. Ansonsten könnte der Unternehmer die vom Händler hergestellten Geschäftsverbindungen weiter nutzen, sich aber hinsichtlich des Ausgleichsanspruchs auf die Nichtigkeit des Vertrages berufen, die vorliegend zudem auf der von ihm selbst durchgesetzten Preisbindung beruhen würde (vgl. auch Küstner/von Manteuffel/Evers aaO Rdnr. 370). Die Fortführung der Geschäftsbeziehung zu der einzigen von der Beklagten geworbenen Kundin, der DAAG, hat die Klägerin nicht in Abrede gestellt.

b) Daß die Beklagte - wie die Anschlußrevision weiter behauptet - einem Wettbewerbsverbot unterworfen sein sollte, ergibt sich zwar aus dem schriftlichen Vertragsangebot, nicht aber aus den Feststellungen des Berufungsgerichts zum Inhalt der mündlichen Vereinbarung oder aus dem Vortrag der Beklagten hierzu. An der von der Anschlußrevision in Bezug genommenen Aktenstelle (Schriftsatz vom 10. August 1995) gibt die Beklagte lediglich den Inhalt des schriftlichen Vertragsentwurfs wieder. Zudem würde ein nichtiges Wettbewerbsverbot (§§ 18 Abs. 1 Nr. 2, 34 GWB, 139 BGB) ebensowenig zum Wegfall des Ausgleichsanspruchs führen wie die oben (unter a) erörterte, möglicherweise kartellrechtswidrige Preisbindung.

2. Zu Recht rügt die Revision jedoch, daß die vom Berufungsgericht getroffenen Feststellungen zum Vertragsverhältnis zwischen den Parteien eine analoge Anwendung des § 89 b HGB nicht tragen.

a) Voraussetzung hierfür ist nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (zuletzt Senatsurteil vom 17. April 1996 - VIII ZR 5/95 = WM 1996, 1555 unter II 1 m.w.Nachw.; vgl. auch Küstner/von Manteuffel/Evers aaO Rdnrn. 99 ff) neben der Einbindung des Vertragshändlers in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten, daß der Händler verpflichtet ist, dem Hersteller seinen Kundenstamm zu überlassen. Dabei ist unerheblich, ob diese Verpflichtung erst im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung oder schon während der Vertragszeit durch laufende Unterrichtung des Herstellers zu erfüllen war. Entscheidend ist, daß der Hersteller in die Lage kommt, den Kundenstamm nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zu nutzen (BGH, Urteil vom 10. Februar 1993 - VIII ZR 47/92 = WM 1993, 1464 unter A II 2 b).

b) Dazu hat das Berufungsgericht jedoch keine Feststellungen getroffen. Es hat lediglich das "handshake agreement" dahingehend ausgelegt, daß der Inhalt des schriftlichen Vertragsangebots "im Kern verbindlich, in den Einzelheiten aber lediglich Richtschnur für das Verhalten der Parteien sein sollte". Da das Berufungsgericht im gleichen Zusammenhang betont hat, daß sich eine völlige inhaltliche Gleichstellung des mündlichen Übereinkommens mit dem schriftlichen Angebot verbiete, wird nicht ersichtlich, welche Regelungen nach seiner Annahme zum "Kern" des Vertragsverhältnisses gehören und welche Verpflichtungen den Parteien daraus erwachsen, insbesondere ob dazu auch die Pflicht zur Übertragung des Kundenstammes zählt und ob von einer Einbeziehung der Beklagten in die Absatzorganisation der Klägerin ausgegangen werden kann. Dazu genügt die Fest-

stellung des Berufungsgerichts nicht, die Beklagte habe als einzige Firma im deutschsprachigen Raum unter Einhaltung der Preisrichtlinien der Klägerin in enger Abstimmung mit dieser für deren Produkte geworben.

3. Berechtigt ist schließlich auch die weitere Rüge, das Berufungsgericht habe keine Feststellungen dazu getroffen, welche konkreten Vorteile der Klägerin aufgrund der von der Beklagten geschaffenen Geschäftsverbindungen nach Vertragsbeendigung verblieben und welche Einnahmen der Beklagten entgangen sind (siehe oben unter B I 1). Insbesondere hat die Klägerin die von der Beklagten behaupteten Umsätze mit der DAAG nach Vertragsende der Höhe nach bestritten. Die rechtsfehlerhafte Anwendung des § 89 b HGB durch das Berufungsgericht ist auch für die Klägerin nachteilig. Aufgrund der bisher getroffenen Feststellungen zur Höhe des Ausgleichsanspruchs kann nicht der Schluß gezogen werden, der Beklagten stünde jedenfalls ein solcher in Höhe von 42.000 US-\$ zu.

III. Somit kann das angefochtene Urteil keinen Bestand haben. Mangels Entscheidungsreife war dem erkennenden Senat eine eigene Sachentscheidung nicht möglich. Zur Nachholung der erforderlichen Feststellungen war die Sache deshalb an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

Sollte das Berufungsgericht dabei wiederum zu der Überzeugung gelangen, der Beklagten stünde ein Ausgleichsanspruch analog § 89 b HGB zu, wird es im Rahmen der Prüfung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB zu berücksichtigen ha-

ben, daß mit den dort genannten Provisionsverlusten eines Handelsvertreters Rabatte oder Handelsspannen eines Vertragshändlers nicht identisch sind. Herauszurechnen sind diejenigen Teile des Rabatts, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter üblicherweise nicht zu erbringen hat (st.Rspr. u.a. BGHZ 29, 83, 91 f; zur Kfz-Branche: Senatsurteile vom 5. Juni 1996 - VIII ZR 7/95 = WM 1996, 1558 unter B I 1 a und VIII ZR 141/95 = NJW 1996, 2298 unter B I 2 a aa).

Dr. Deppert

Dr. Zülch

Dr. Paulusch

Dr. Beyer

Wiechers