



PRAXISINFORMATIONEN



» VERTRIEBSRECHT

Vertragshändlerrecht im Überblick



WWW.LEINEN-DERICH.S.DE



PRAXISINFORMATIONEN

VERTRIEBSRECHT

<i>1. Begriff des Vertragshändlers</i>	3
<i>2. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts</i>	3
<i>3. Rücknahme Ersatzteillager</i>	4
<i>4. Der Ausgleichsanspruch</i>	4



PRAXISINFORMATIONEN



VERTRIEBSRECHT

1. Begriff des Vertragshändlers

In Deutschland fehlen Vorschriften über das Vertragshändlerrecht, so dass sich auch keine gesetzliche Definition des Vertragshändlers findet. Die Rechtsprechung hat deshalb eine Definition des Vertragshändlers schaffen müssen. Danach ist Vertragshändler

„wer als selbständig Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben.“

Die Definition des Vertragshändlers ähnelt mithin der des Handelsvertreters in § 84 Abs. 1 HGB. Auch der Vertragshändlervertrag ist auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen. Er stellt einen Rahmenvertrag dar, durch den der Vertragshändler mehr oder weniger stark in die Absatzorganisation eines Herstellers oder Lieferanten eingebunden wird. Im Gegensatz zum Handelsvertreter vermittelt der Vertragshändler aber die Geschäfte nicht, sondern kauft Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an, um diese dann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung weiter zu veräußern.

Vom Rahmenvertrag zu unterscheiden sind daher die einzelnen Kaufverträge, durch die der Vertragshändler Waren des Herstellers oder Lieferanten erwirbt. Meist wird der Vertragshändler für den Absatz von Waren eingesetzt. Dienstleistungen werden hingegen nur selten abgesetzt. Für diese bietet sich eher der Abschluss eines Franchisevertrages an.

2. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts

Aufgrund der Verwandtschaft zum Handelsvertreter hat die Rechtsprechung Grundsätze entwickelt, nach denen die Vorschriften des Handelsvertreterrechts gemäß §§ 84 ff. HGB auf das Vertragshändlerverhältnis analog angewandt werden. In diesem Fall wird der Vertragshändler ähnlich einem Handels-

vertreter geschützt. Die rechtliche Beurteilung des Vertragsverhältnisses wird dann also u. a. durch die in den §§ 84 ff. HGB festgelegten Rechte und Pflichten sowie die Bestimmungen über die Beendigung des Vertrages, die nachvertragliche Wettbewerbsabrede und den Ausgleichsanspruch ergänzt.

Eine Analogie kommt in Betracht, wenn der Vertragshändler durch den Rahmenvertrag handelsvertretertypische Rechte und Pflichten übernommen hat und er in erheblichem Umfang Aufgaben erfüllt, wie sie auch von einem Handelsvertreter wahrgenommen werden.

Für eine handelsvertretertypische Einbindung in die Vertriebsorganisation des Herstellers oder Lieferanten spricht z.B. die Zuweisung eines bestimmten Verkaufsgebiets, die Verpflichtung zum ausschließlichen Vertrieb der Herstellerprodukte, zur Werbung und Kundenbetreuung sowie zur Lager- und Vorratshaltung und die Vereinbarung eines Konkurrenzverbots.

Daneben können einen Hinweis auf eine handelsvertretertypische Einbindung des Vertragshändlers geben dessen Verpflichtung, die Markenzeichen des Herstellers zu verwenden, Gewährleistungsarbeiten zu übernehmen, Mindestmengen abzunehmen sowie Informationen über die eigenen Geschäftsverhältnisse und die Marktlage zu geben.

Die handelsvertretertypische Einbindung führt allerdings nicht dazu, dass die Vorschriften der §§ 84 ff. HGB ausnahmslos anzuwenden sind. Bei jeder einzelnen Bestimmung ist vielmehr zu prüfen, ob sie der Interessenlage eines Vertragshändlerverhältnisses gerecht wird. Für folgende Vorschriften hat die Rechtsprechung deren analoge Anwendung bereits bejaht:

- Eingreifen des vertraglichen Konkurrenzverbots, § 86 Abs.1 HGB
- Verjährung der Ansprüche aus einem Vertragshändlerverhältnis, § 88 HGB Mindestkündigungsfristen, § 89 HGB
- Außerordentliche Kündigung, § 89 a Abs.1 HGB
- Schadensersatzanspruch bei außerordentlicher Kündigung, § 89 a Abs.2 HGB
- Nachvertragliche Wettbewerbsabrede, § 90 a HGB.



PRAXISINFORMATIONEN

Zudem kann die Analogie von den besonderen Verhältnissen des betroffenen Vertragsverhältnisses abhängen. So werden z.B. die Mindestkündigungsfristen des § 89 HGB oft nicht für ausreichend angesehen. Keine analoge Anwendung findet z. B. § 87 Abs.2 HGB, so dass ein Vertragshändler keine Bezirksprovision verlangen kann.

3. Rücknahme Ersatzteillager

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses kann der Vertragshändler häufig sein Lager kaum noch verwerten. Ob der Hersteller bzw. Lieferant zur Rücknahme des Lagers verpflichtet ist, richtet sich danach, aus welchem Anlass der Vertragshändlervertrag sein Ende gefunden hat.

Grundsätzlich ist der Hersteller bzw. Lieferant zur Rücknahme verpflichtet, wenn dieser eine Vertragsverletzung begangen hat, die den Vertragshändler zur Kündigung des Vertragshändlerverhältnisses berechtigt hat. Andererseits ist die Rücknahmeverpflichtung grundsätzlich ausgeschlossen, wenn der Vertragshändler die Beendigung des Vertragsverhältnisses verschuldet hat. Wird demgegenüber das Vertragsverhältnis ordnungsgemäß beendet, ergibt sich die Pflicht des Herstellers bzw. Lieferanten zur Rücknahme des Lagers als Ausfluss aus der Lagerabrede, mit der der Hersteller bzw. Lieferant den Vertragshändler verpflichtet, zum Zweck der Kundenwerbung und Marktbearbeitung ein Lager zu unterhalten.

Bei der Rückgabe des Waren- bzw. Ersatzteillagers ist dessen Wert abzugelten. Dieser ist grundsätzlich nach den Händlereinstandspreisen zu bemessen. Es ist nicht zu vermuten, dass allein aufgrund der Lagerung eine Wertminderung eingetreten ist. Tatsächliche Wertminderungen muss der Vertragshändler sich jedoch anrechnen lassen.

4. Der Ausgleichsanspruch

Der Vertragshändler kann ebenso wie der Handelsvertreter ausgleichsberechtigt sein.

Voraussetzungen

Eine analoge Anwendung des § 89 b HGB setzt zunächst voraus, dass der Vertragshändler wie ein Handelsvertreter in

die Vertriebsorganisation des Herstellers bzw. Lieferanten eingebunden ist. Daneben verlangt die ständige höchstgerichtliche Rechtsprechung, dass der Vertragshändler verpflichtet ist, bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm auf den Hersteller bzw. Lieferanten zu übertragen. Die Rechtsprechung trägt damit dem Umstand Rechnung, dass der Hersteller bzw. Lieferant bei einem Vertrieb über Vertragshändler im Gegensatz zu einem Einsatz von Handelsvertretern nicht automatisch Kenntnis von den Kunden erhalten muss, da der Vertragshändler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung die Kunden beliefert.

Die Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms muss jedoch nicht ausdrücklich vereinbart worden zu sein. Es genügt, wenn sich aus einer anderen dem Vertragshändler obliegenden Verpflichtung die Folge ergibt, dass dem Hersteller bzw. Lieferanten die Kunden bekannt werden. In Frage kommt z.B., dass der Hersteller bzw. Lieferant aufgrund der Berichtspflicht des Vertragshändlers oder durch die Einräumung von Garantieleistungen Kenntnis von den Kunden des Vertragshändlers erhält. Soweit diese Voraussetzungen erfüllt sind, wendet die Rechtsprechung sämtliche Bestimmungen des § 89 b HGB auf das Vertragshändlerverhältnis an.

Berechnung des Ausgleichs

Der Vertragshändler kann bei Vorliegen der vorerwähnten Voraussetzungen aber noch keinen Ausgleich verlangen. Vielmehr müssen überdies sämtliche Voraussetzungen des § 89 b HGB erfüllt sein. Problematisch erweist sich in der Regel die konkrete Berechnung des Vertragshändlerausgleichs. Denn die Regelung des § 89 b HGB ist auf Provisionen als Entgelt des Handelsvertreters ausgerichtet und nicht auf Händlerrabatte, die der Vertragshändler erhält.

Für die Berechnung des Vertragshändler-Ausgleichs muss daher der Händlerrabatt auf den Teil zurückgeführt werden, den der Vertragshändler für Leistungen erhalten hat, die typischerweise auch von einem Handelsvertreter erbracht werden. Nur dieser ausgleichsfähige Rabattkern ist der Ausgleichsberechnung zugrunde zu legen.

Um eine Vergleichbarkeit mit der Handelsvertreterprovision zu erzielen, ist es notwendig, diejenigen Teile des Rabatts



PRAXISINFORMATIONEN

herauszurechnen, die der Vertragshändler aufgrund seiner vom Handelsvertreter abweichenden Stellung für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter üblicherweise nicht zu erbringen hat. Hierzu gehören z.B. die Vergütung für das Absatz-, Lager-, Kredit- und Preisschwankungsrisiko sowie der Gegenwert für sonstige Kosten des Absatzes. Zu den sonstigen Kosten des Absatzes zählt die Rechtsprechung z.B. die gewährten Preisnachlässe und Skonti.

Händlertypisch sind darüber hinaus u. a. Vergütungen für die Unterhaltung eines Ausstellungsraums, für Werbekosten, Beschäftigung eines angestellten Verkäufers, für Gewährleistungen sowie Personalkosten für Disposition, Lagerverwaltung und Auslieferung.

Rohausgleichs- und Höchstbetragsberechnung

Ebenso wie bei der Berechnung des Handelsvertreterausgleichs ist beim Vertragshändlerausgleich zu berücksichtigen, dass in die Rohausgleichsberechnung nach § 89 b Abs.1 HGB lediglich Vergütungen für die vermittelnde Tätigkeit eingehen, während in die Berechnung des Höchstbetrages gemäß § 89 b Abs. HGB auch Verwaltungsvergütungen einbezogen werden.

Es bietet sich daher an, in einem ersten Rückführungsschritt den Händlererrabatt durch Ausklammerung der händlertypischen Bestandteile auf das Niveau eines Handelsvertreters zurückzuführen. Dieses Entgelt kann für die Berechnung des Höchstbetrages zugrunde gelegt werden.

In einem zweiten Rückführungsschritt sind dann die Vergütungsbestandteile auszusondern, die auch einem Handelsvertreter für seine verwaltende Tätigkeit gezahlt werden. Dieser Rabatteil entspricht dann der Vermittlungsprovision des Handelsvertreters und bildet die Grundlage für die Berechnung des Rohausgleichs.

Die Berechnung des Vertragshändlerausgleichs kann anschließend nach den Grundsätzen erfolgen, die für den Handelsvertreterausgleich entwickelt worden sind. Grundlage für die Rohausgleichsberechnung bildet der im zweiten Schritt zurückgeführte Rabatteil, den der Vertragshändler in den letzten zwölf Monaten des Vertragsverhältnisses mit Mehrfachkunden erzielt hat. Dabei sind als Mehrfachkunden auch

ein Teil der Erstkunden anzusehen, die nach den Erfahrungen aus der Vergangenheit bei einer Vertragsfortsetzung zu Mehrfachkunden geworden wären.



PRAXISINFORMATIONEN

IHR ANSPRECHPARTNER



DR. BERND WESTPHAL

Tel.: 0221 - 772 09 - 47

Fax: 0221 - 72 48 89

bernd.westphal@leinen-derichs.de

Bitte beachten Sie auch unsere Internet-Präsentation unter

WWW.LEINEN-DERICHS.DE

Dort können Sie alle aktuell verfügbaren Newsletter, Praxisinfos und Publikationen abrufen.



» BERLIN

Littenstraße 108
10179 Berlin

030 - 91 45 68 17

030 - 91 49 48 26

berlin@leinen-derichs.de



» KÖLN

Clever Straße 16
50668 Köln

0221 - 772 09 - 0

0221 - 72 48 89

köln@leinen-derichs.de