

VORTRAG anlässlich des Vertriebsrechtsseminares der Wirtschaftskammer Österreich, 13./14.06.2019

03.06.2019
Dr.S./Vertriebsr2019

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Betriebseinstellung:

1.: Anlass für die folgenden rechtlichen Überlegungen ist ein Fall, der in der Kanzlei des Vortragenden anhängig ist.

Fünf Handelsvertreter des gegnerischen Unternehmens haben sich an den Vortragenden mit dem Ersuchen um rechtsfreundliche Beratung und Vertretung gewandt.

Da das gegnerische Unternehmen über die weiter unten darzustellenden Vorgänge bereits sämtliche Kunden und eine breite Öffentlichkeit informiert hat, ist davon auszugehen, dass für den Vortragenden ein Kanzleigeheimnis nur im Hinblick auf die eigenen Klienten zu wahren ist und werden daher die Namen der betreffenden Firmen zum besseren Verständnis hier genannt und auch Urkunden vorgelegt.

Die vom Vortragenden vertretenen Handelsagenten sind seit vielen Jahren in verschiedenen Vertretungsgebieten für die Firma W. tätig.

Gegen Ende des Jahres 2018 teilte die Firma W. den Handelsagenten mit, dass sie beabsichtige den Betrieb zu schließen. Gegenstand des Betriebes ist der Vertrieb von Raumtextilien, insbesondere Vorhängen etc.

Ende Jänner/Anfang Februar 2019 wurde den Handelsagenten die Kündigung schriftlich zugestellt „unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist“. Demnach endet das Vertragsverhältnis je nach Zustelldatum Ende Juli bzw. Ende August 2019.

Gleichzeitig wurde den Handelsagenten mitgeteilt, dass der Betrieb der Firma W. per 30.06.2019 eingestellt wird und würden die Handelsagenten für die Monate bis zum Ende der Kündigungsfrist ihre bisherigen Provisionen im durchschnittlichen Ausmaß weiter erhalten.

Gleichzeitig verständigte die Firma W. und eine weitere Firma, nämlich die Firma S. mit Rundschreiben an sämtliche Kunden vom 20.02.2019 bzw. 15.03.2019 dahingehend, dass die Firma S. mit 01.07.2019 das gesamte Sortiment von W., also sämtliche Stoffe, Artikel und Kollektionen der Marke W. übernimmt und diese die Kunden weiter, wie bisher, beliefert.

Besonders wird in diesem Rundschreiben der Firma W. darauf hingewiesen, dass **die Gründe** für diesen Schritt von W. **nicht finanzieller Natur seien**. Die Gesellschafter von W. hätten sich aus privaten bzw. strategischen Gründen dazu entschlossen.

Soweit die Ausgangslage im Tatsachenbereich.

Der Vortragende hat nunmehr im Zuge der begonnenen außergerichtlichen Korrespondenz u.a. den Ausgleichsanspruch gemäß § 24 HVertrG angemeldet.

Die Firma W. hat diesen Anspruch abgelehnt und darauf hingewiesen, dass es sich um eine Betriebsschließung handle und dass sie keinerlei Vorteile aus den ihr zugeführten Kundenstock mehr habe.

Für den Fall, dass eine gütliche Einigung nicht gefunden werden kann, ist unter Umständen der Ausgleichsanspruch gerichtlich geltend zu machen. Dabei ist die rechtliche Ausgangslage von Bedeutung.

Es ist den Handelsagenten nicht bekannt, ob und allenfalls in welchem Ausmaß für die Übertragung der Vertriebsrechte seitens W. an S. eine finanzielle Entschädigung erfolgt.

Nachdem die Firma W. im Rundschreiben mitgeteilt hat, dass die Betriebsschließung keine finanziellen Gründe habe, kann unter Umständen von dieser Seite argumentiert werden, dass man die Kollektionen, Stoffe etc. unentgeltlich im Interesse der Kunden an S. übertragen habe.

Die Frage ist, ob in einem derartigen Fall ein Ausgleichsanspruch zusteht.

Der Gesetzestext des § 24 Abs 1 Zif 2 HVertrG spricht an und für sich dagegen: „Wenn zu erwarten ist, dass der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsverbindungen auch noch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann“.

Der Kommentar Nocker bemerkt hier zu § 24 Rz 555 ff u.a.: *„Wenn der Unternehmer den Betrieb seines Unternehmens einstellt, kann dieser keine erheblichen Vorteile aus den vom Handelsvertreter neu geschaffenen Kundenbeziehungen erzielen. Dem Handelsvertreter steht daher grundsätzlich kein Ausgleich zu, wenn der Unternehmer die vom Handelsvertreter geschaffenen Geschäftsverbindungen weder selbst weiter nutzt, noch an einen Dritten übertragen kann“*. Fortgesetzt bemerkt der Kommentator Nocker jedoch gleich, dass diese Produktionseinstellung nicht willkürlich, sondern aus objektiv nachvollziehbaren betriebswirtschaftlichen Gründen erfolgen muss. Also wenn eine wirtschaftliche Notwendigkeit der Betriebseinstellung nicht gegeben ist. Es komme alleine auf die **Möglichkeit der Nutzung der vom Handelsagenten geschaffenen Geschäftsverbindungen** an. Allerdings bestehen nach Nocker keine künftigen Vorteile des Unternehmers, wenn er bereits einige Monate **vor Beendigung des Handelsvertretervertrages** seine Geschäftstätigkeit vollständig einstellte. Im gegenständli-

chen Fall schließt das Unternehmen seinen Betrieb per 30.06.2019 und enden die Verträge der Handelsagenten per 30.08.2019 bzw. 31.09.2019.

In zeitlicher Hinsicht ist jedoch zu argumentieren, dass zum Zeitpunkt des Ausspruches der Kündigung Ende Jänner/Anfang Februar 2019 bis zum Ende der 6-monatigen Kündigungsfrist wohl noch Zeit gewesen wäre, die bestehenden und zugeführten Kundenbeziehungen in irgendeiner Weise zu nutzen.

Geht man im gegenständlichen Fall von der schlimmsten Annahme zu Lasten des Handelsvertreters aus, dass die Übertragung der Vertriebsrechte, der Vertretungsrechte, Kollektionen etc. seitens W. an . unentgeltlich erfolgt und das es zu einer Übertragung des Kundenstockes nicht kommt, etwa aus dem Grund, dass die von den Handelsvertretern der Firma W. zugeführten Kunden unter Umständen bereits Kunden der Firma S. sind, so stellt sich die Fragen, ob in diesem Fall der Handelsvertreter Anspruch auf Ausgleichszahlung hat.

In Rz 557 zu § 24 führt Nocker dazu aus:

„Macht der Unternehmer von dieser Möglichkeit der weiteren Nutzung keinen oder nur mangelhaft Gebrauch, kann dies jedenfalls nicht zu Lasten des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters gehen. Dies ändert aber nichts daran, dass der Unternehmer selbstverständlich frei ist, sein Unternehmen – insbesondere auch den Absatz seiner Produkte – so zu organisieren, wie er es für wirtschaftlich sinnvoll hält. Er darf sich dabei lediglich nicht willkürlich und ohne vertretbaren Grund über die schutzwürdigen Belange seines Handelsvertreters hinwegsetzen. Auch eine rechtsmissbräuchliche oder willkürliche Ausübung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit wird hier zum Entstehen eines Ausgleichs führen können“.

Nachdem im Kundeninformationsschreiben der Firma S. vom 20.02.2019 die Gründe für die Übertragung des Sortimentes an S. ausdrücklich als nicht finanzieller Natur bezeichnet, weiters die Gründe hierfür als private bzw. strategische bezeichnet hat, ist nach hier vertretener Meinung daher von einer willkürlichen Betriebsstilllegung zu sprechen, wobei unabhängig davon, ob bei der Übertragung der Rechte an die Firma S. eine finanzielle Gegenleistung vorhanden ist oder nicht, der Ausgleichsanspruch als gerechtfertigt zu bezeichnen ist.

Soweit für Beurteilung des Ausgleichsanspruchs relevant, kann angenommen werden, dass nur finanzielle Gründe (schlechter Betriebserfolg) oder zwingende persönliche Gründe (Alter des Betriebsinhabers) bei Betriebseinstellung den Ausgleichsanspruch ausschließen. Derartiges liegt sohin hier nicht vor.

Diese Meinung wird grundsätzlich auch vom deutschen Kommentator Bernd Westphal in „Neues Handelsvertreterrecht“ vertreten.

Grundsätzlich sei es Sache des Unternehmers den Gewerbebetrieb einzustellen. Nocker übernimmt hier offensichtlich wörtlich die Rechtsmeinung von Westphal: „Er darf sich dabei nur nicht willkürlich und ohne vertretbaren Grund über die schutzwür-

digen Belange seines Handelsvertreters hinwegsetzen.“

Westphal geht hier jedoch noch etwas weiter und bringt zum Ausdruck, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter zur Überprüfung seiner Ausgleichsberechnung darlegen muss, welche Gründe ihn zu der unternehmerischen Entscheidung, nämlich zur Betriebseinstellung veranlasst haben.

2.: Im gegenständlichen Fall kann jedoch, ohne dass allerdings konkrete Anhaltspunkte oder Beweise vorhanden sind, davon ausgegangen werden, dass eine finanzielle Gegenleistung der Firma S. an W. für die „Übernahme des gesamten Sortiments“ geleistet wird.

Dazu ist von Interesse die Entscheidung des OGH 13.09.2017, 10 Ob 55/16k. Der dort klagende Handelsvertreter, vertreten durch Kollegen Dr. Breiter, klagte hier, soweit dem Urteil zu entnehmen ist, seinen Ausgleichsanspruch ein.

Zunächst spricht der OGH in dieser Entscheidung davon, dass ein Ausgleichsanspruch dann nicht gebührt, wenn der Geschäftsherr zum Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages keine vernünftige Möglichkeit mehr hatte den Kundenstock auch nur potentiell zu nutzen. Grundsätzlich sei es jedoch so, dass auch in dem Fall, als der Wert des Kundenstockes **nicht ausdrücklich zur Grundlage der Bemessung des Kaufpreises** gemacht worden sei, eine tatsächliche Vermutung dafür streitet, dass dieser wertbildend Berücksichtigung gefunden hat.

Der OGH geht daher in dieser und auch in weiteren Entscheidungen davon aus, dass bei entgeltlicher Übertragung von Rechten der Kundenstock im Kaufpreis, auch wenn dies nicht beweisbar oder ersichtlich ist, Berücksichtigung gefunden hat und verschiebt daher die Beweislast, dass dem nicht so sei, auf den Unternehmer.

Der Unternehmer könne allerdings, wie in diesem Fall, beweisen, dass der Neukundenstamm für den Erwerber nicht von Interesse war und daher auch nicht in den Kaufpreis einfluss, weil der Erwerber nur an den Betriebsmitteln interessiert ist (Asset-Deal). Grund für das mangelnde Interesse des erwerbenden Unternehmens sei auch gewesen, dass sich der Kundenkreis mit den eigenen Kunden des Erwerbers zum überwiegenden Teil überschneide. Das Hauptinteresse des Erwerbers wäre der Erwerb der Marke und beim Kundenstamm Großkunden außerhalb des Vertretungsbereichs des klagenden Handelsvertreters.

Der außerordentlichen Revision des klagenden Handelsvertreters wurde keine Folge gegeben und der Ausgleichsanspruch daher rechtskräftig abgelehnt.

Im genannten Fall ist offenbar dem beklagten Unternehmen der Beweis gelungen, dass der Kundenstamm nicht Teil des Entgeltes für Teile der Unternehmensveräußerung war.

Grundsätzlich judiziert der OGH jedoch, so z.B. 31.07.2013, 9 Ob 21/13y, dass, in Anlehnung an die deutsche Lehre, die Lebenserfahrung und damit eine tatsächliche

Vermutung dafür spreche, dass der Wert des Kundenstamms bei der Vereinbarung des Kaufpreises berücksichtigt wurde, wenn der Käufer der Absicht hat den Kundenstamm weiterhin zu nutzen. Es wäre willkürlich den Kundenstamm grundlos, ohne Gegenwert aus der Hand zu geben.

Daraus ist zu schließen, dass auch für den Fall, dass eine entgeltliche Übertragung von Rechten an einen Erwerber grundsätzlich anzunehmen ist, da eine unentgeltliche Übertragung aus wirtschaftlicher Sicht nicht vorstellbar ist und darüber hinaus aus der Sicht des Handelsvertreters willkürlich wäre, die obige Vermutung wirksam wird.

Ob sodann in dem zu vermutenden Entgelt auch eine Entschädigung für den Kundenstock enthalten ist oder nicht, obliegt dem Unternehmen zu beweisen und trifft den Unternehmer die Beweislast dafür, dass die Übertragung von Rechten unentgeltlich war. In diesem Fall würde dies nach Meinung des Vortragenden jedoch die Ausgleichsverpflichtung nicht beseitigen, da in der unentgeltlichen Übertragung eine Willkür zu Lasten des Handelsvertreters zu sehen ist.

In diesem Sinne liegt eine Reihe weiterer Entscheidung des OGH, hauptsächlich im Bereich des Tankstellenpächters vor.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Salzburg, 13.06.2019
Dr. Erich Schwarz