

EUGH STÄRKT (VERMEINTLICH?) DIE RECHTE DES HANDELSVERTRETERS (EuGH, URTEIL VOM 26.03.2009, C-348/07)

SACHVERHALT Der EuGH hatte auf Vorlage durch das Landgericht Hamburg über zwei Rechtsfragen zum Handelsvertreter-Recht zu entscheiden. Es ging um die Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines gekündigten Tankstellen-Pächters. Dem EuGH vorgelegt wurde die Frage, ob (1) bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs Provisionsverluste des Handelsvertreters / Tankstellen-Pächters von vorneherein eine Obergrenze darstellen und (2) inwieweit bei der Berücksichtigung der Vorteile des Unternehmers auch die anderen Konzerngesellschaften (des Unternehmers) zufließenden Vorteile zu berücksichtigen sind.

ENTSCHEIDUNG Der EuGH verneinte beide Fragen und stellte damit die bisherige Rechtsprechung (und möglicherweise auch Gesetzgebung) des deutschen Handelsvertreter-Rechts hierzu auf den Kopf.

Gemäß § 89 b Abs. 1 Nr. 2 HGB hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen „angemessenen Ausgleich“, wenn und soweit er durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses „Ansprüche auf Provision verliert“. Kumulativ dazu ordnet § 89 b Abs. 1 Nr. 3 Satz 1 HGB an, dass die „Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht“.

Der Handelsvertreter-Ausgleich wurde bereits 1953 in § 89 b HGB eingeführt und 1989 auf Grund der sog. Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 europäischem Gemeinschaftsrecht angepasst. Da die Richtlinie, jedenfalls hinsichtlich einer Alternative, weitgehend deutschem Recht entsprach, waren nach Meinung des deutschen Gesetzgebers seinerzeit nur einige wenige Änderungen der §§ 84 ff. HGB notwendig.

Auf Grund des Wortlautes des § 89 b Abs. 1 HGB waren die Merkmale „Provisionsverluste des

Handelsvertreters“ und „Billigkeit“ bisher kumulativ zu prüfen und wurden von der Gewichtung her als gleichwertig angesehen. Der EuGH hat nunmehr – unter Hinweis auf die nach der Handelsvertreter-Richtlinie 1986 erforderliche Auslegung – anders entschieden und die Provisionsverluste nur als eines von mehreren Billigkeitsmerkmalen des § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB qualifiziert. Zudem hat das Gericht die bisherige Auslegung des Merkmals „Provisionsverluste des Handelsvertreters“ als „ausgleichsreduzierend“ als nicht vom Text der Richtlinie gedeckt angesehen. Vielmehr könnten die Provisionsverluste auch anspruchserhöhender Natur sein.

Einfacher war die Entscheidung der zweiten dem EuGH gestellten Frage: Die – als Gegenstück zu den Provisionsverlusten des Handelsvertreters – zu berücksichtigenden „Vorteile des Unternehmers“ wurden vom EuGH dahingehend begrenzt, dass nur die Vorteile der eigentlichen Vertragspartei des Handelsvertreters, d.h. nicht etwaige Vorteile anderer Konzerngesellschaften des Unternehmers, bei der Bemessung des Ausgleichs Berücksichtigung finden.

PRAKTISCHE AUSWIRKUNGEN Nach langer Zeit hat eine höchststrichterliche Entscheidung wieder zu Unruhe im Handelsvertreter-Recht geführt. Das Urteil des EuGH stellt nicht nur eine Abweichung von der bisherigen Auslegung des § 89 b Abs. 1 HGB dar, sondern erfordert wohl auch eine Änderung des Gesetzeswortlautes. Ausdrücklich bekräftigt hat das höchste europäische Gericht wiederum (wie schon durch seine Ingmar-Entscheidung aus dem Jahre 2000), dass im Rahmen der Auslegung der Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 stets die Handelsvertreter-freundlichste Möglichkeit zu Grunde zu legen ist.

Dadurch, dass die Provisionsverluste nunmehr (nur noch) ein Element der „Billigkeit“ sind, wird die Berechnung des Ausgleichsanspruchs aber auch weniger vorhersehbar und mehr einzelfallabhängig. Ob Handelsvertretern durch dieses höhere Maß an Rechtsunsicherheit gedient ist, mag bezweifelt werden.

Im Geschäftsleben wird § 89 b Abs. 1 HGB oft überlesen. Abs. 2 dieser Vorschrift wird als allein erheblich angesehen und oft auch falsch verstanden. Mit anderen Worten: Verbreitet ist der Irrglaube, dass einem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung „eine Jahresprovision“ als Ausgleich zusteht. Dabei wird zweierlei übersehen: Erstens sieht § 89 b Abs. 2 HGB die durchschnittliche Jahresprovision über die letzten (maximal) fünf Jahre lediglich als Höchstgrenze vor. Zweitens muss vor der Bestimmung der Höchstgrenze der Ausgleichsanspruch unter Berücksichtigung der – nach der neuen Entscheidung des EuGH jetzt anders zu wertenden – diversen

Merkmale des § 89 b Abs. 1 HGB bestimmt werden. Nur wenn der Handelsvertreter in erheblichem Umfang neue Kunden geworben hat bzw. die Geschäftsverbindung mit existierenden Kunden erheblich erweitert hat und all dies der „Billigkeit“ entspricht, kann die Obergrenze des § 89 b Abs. 2 HGB (durchschnittliche Jahresprovision) herangezogen werden. Tatsächlich werden oft vergleichsweise Beträge gezahlt, die unter der Hälfte der Obergrenze liegen.

In der Praxis wird zukünftig wohl auch übersehen werden, dass die EuGH-Rechtsprechung – wegen der Bezugnahme auf die Handelsvertreter-Richtlinie von 1986 – nur für Warenvertreter, nicht aber für Dienstleistungsvertreter gilt und – streng genommen – auch nicht im Wege der Analogie auf Vertragshändler und Franchise-Nehmer anwendbar ist.

FAZIT Die Entscheidung des EuGH beschert nicht nur dem (deutschen) Gesetzgeber Mehrarbeit, sondern wird – trotz des Bestrebens, Handelsvertreter-freundlich zu agieren – zunächst zu Unsicherheiten in der Praxis und mehr Einzelfall-Entscheidungen führen. Sowohl Handelsvertreter, Vertragshändler, Franchise-Nehmer, auf der einen Seite, als auch Geschäftsherren, Unternehmer und Franchise-Geber, auf der anderen Seite, sollten noch

sorgfältiger prüfen, ob überhaupt und wenn ja in welcher Höhe ein Ausgleichsanspruch besteht.

Für internationale Sachverhalte bleibt weiterhin die bahnbrechende Ingmar-Entscheidung des EuGH vom 09.11.2000 (C-381/98) von Bedeutung, die selbst bei der Wahl ausländischen Rechts oft zur Anwendung deutschen Handelsvertreterrechts führt. Die oben besprochene Entscheidung des EuGH vom 26.03.2009 führt die Handelsvertreter-freundliche Rechtsprechung des EuGH fort. Dies mag angemessen und interessengerecht sein. Bei internationalen Sachverhalten müssen aber auch Auswüchse wie die Entscheidung des OLG München (17.05.2006, 7 U 1781/06) beachtet werden, wonach bereits die Wahl Kaliforniens als Schieds- und Gerichts-ort in einer Handelsvertreter-sache nichtig sein kann. Es ist zu befürchten, dass auch andere Gerichte die Rechtsprechung des EuGH derart missverstehen.

DR. CHRISTOF SIEFARTH, LL.M.

UNSERE STANDORTE

BERLIN

Klingelhöferstraße 5
D-10785 Berlin

ESSEN

Ruhrallee 175
D-45136 Essen

FRANKFURT/M.

Neue Mainzer Str. 69-75
D-60311 Frankfurt/M.

KÖLN

Sachsenring 81
D-50677 Köln

MÜNCHEN

Prinzregentenstraße 22
D-80538 München

WWW.GOERG.DE

IHRE ANSPRECHPARTNER

BERLIN

— Daniel Fuchs
dfuchs@goerg.de / Tel +49 – 30 – 88 45 03-143

FRANKFURT/M.

— Dr. Christian Pabst
cpabst@goerg.de / Tel +49 – 69 – 17 00 00-140

KÖLN

— Dr. Katja Kuck
kkuck@goerg.de / Tel +49 – 221 – 33 660-284

— Dr. Wolfgang Prinz
wprinz@goerg.de / Tel +49 – 221 – 33 660-264

— Dr. Christof Siefarth, LL.M.
csiefarth@goerg.de / Tel +49 – 221 – 33 660-290

MÜNCHEN

— Dr. Axel Czarnetzki
aczarnetzki@goerg.de / Tel +49 – 89 – 3 09 06 67-71

Dieser Newsletter wurde nach bestem Wissen und Gewissen, jedoch als generelle Leitlinie erstellt und kann nicht die Beratung im Einzelfall ersetzen. Eine Haftung kann daher nicht übernommen werden. Sollten Sie den Bezug dieses Newsletters nicht mehr wünschen, bitten wir um entsprechende Mitteilung per E-Mail an kbuettnr@goerg.de