Neue Ansprüche für gekündigte Händler?

Kommt eine Reform des Händlerausgleichsanspruchs nach § 89 b HGB? Und wie profitiert der betroffene Händler davon? Ein auf Fakten basierender Grundsatzartikel vom Frankfurter Rechtsanwalt Matthias Besier von der Kanzlei Besier und Breit.

MATTHIAS BESIER

Seit Jahren geistert er durch die Landschaft, jetzt wird er von einigen Richtern neu interpretiert: der Händlerausgleichsanspruch nach § 89 b HGB. Er macht sich sichtbar, wenn Händler eine Kündigung erhalten haben. Sie sind oftmals mit den ausgesprochenen Kündigungen nicht einverstanden. Sie holen sich Ratschläge ein und stoßen auf den handelsrechtlichen Ausgleichsanspruch. Das ist ein Anspruch, um dem Händler nach Beendigung des Händlervertrages eine Kompensation für seine Aufbauleistungen eines Kundenstammes an die Hand zu geben. Viele Händler wissen um die Bedeutung dieses Anspruchs. Jahrzehnte hat es gedauert, ein eingefahrenes System der Berechnung und Geltendmachung zu entwickeln.

Foto: Oliver Vetter

Setzt sich schon immer für die Rechte der Motorradhändler ein: der Frankfurter Rechtsanwalt Matthias Besier.

Der Ausgleichsanspruch ist also eine Entschädigung zu Gunsten des Händlers, der über Jahre neue Motorräder verkauft und damit auch den Absatz des Lieferanten in positiver Weise gefördert hat. Die Entschädigung nach diesem Anspruch muss angemeldet werden. Gerechnet vom Zeitpunkt der Beendigung des Händlervertrages an muss das innerhalb eines Jahres geschehen. Gleichzeitig ist der Anspruch zu berechnen.

Voraussetzung: Der Lieferant muss ordnungsgemäß kündigen

Prinzipiell entsteht der Anspruch nur dann, wenn der Lieferant ordnungsgemäß kündigt. Kündigt er dem Händler fristlos oder aber hat der Händler Gründe geliefert, die in der Kündigung Erwähnung finden, dann wird es schwer mit der Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs. Oftmals kann er dann nicht durchgesetzt werden. Die Masse aller Kündigungen sind jedoch Kündigungen wegen unzureichender Umsätze oder aber Kündigungen im Zusammenhang mit Händlernetzbereinigungen. Diese Masse der Kündigungen sind das Feld, in dem „das Gespenst des Ausgleichsanspruchs“ auftaucht.

Gespenstisch ist es, wenn in den Händlerverträgen von der Berechtigung zur Geltendmachung eines solchen Anspruchs nichts steht. Ge-

Motorradhandel, was nun?

Aktuelle Gerichtsurteile interpretieren den Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB neu und stärken damit Händlers Rechte. Lesen Sie, was sich verändert hat und warum der Handel von der neuen Rechtsauffassung profitiert. Wir empfehlen Händlern, sich angesichts der neuen Rechtslage qualifizierten juristischen Rat einholen. Beratungen für finanziell schwach gestellte Händler sind in der Regel finanzierbar und werfen ihn nicht um. Die Geltendmachung von Ansprüchen (notfalls bei Gericht) kann durch Rechtsschutzversicherungen aufgefangen werden. Die aufmerksame Beobachtung der Weiterentwicklung dieser Ansprüche erleichtert ebenfalls die Meinungsbildung. Einige Händler sind bereits aktiv und die Gerichte sind befasst. Rechtsanwalt Matthias Besier hat die Fakten zusammengetragen.

Fotos: © stefan welz, © amon – Fotolia

Justitia hat ein Auge auf die Neuinterpretation des § 89 b HGB. Aktuelle Gerichtsurteile lassen hoffen, dass das Pendel zugunsten der Händler ausschlägt.

spenstisch ist es, wenn grundlegende Veränderungen innerhalb dieses Anspruchs letztendlich zu einer denkbaren Besserstellung von Händlern führen könnten, aber die Gerichte mit dieser Besserstellung nicht konfrontiert werden. Besonders gespenstisch ist es, wenn in alter Tradition gerechnet wird, und neue Möglichkeiten von den Händlern nicht aufgegriffen werden und der Ausgleichsanspruch nicht in maximaler Höhe ausgeschöpft wird. Das mag damit zusammenhängen, dass die Motorradhandelsbetriebe kleine Betriebe sind, die massiv auf Kosten achten. Rechtsrat über den Ausgleichsanspruch einzuholen, setzt immer voraus, dass man weiß, wen man fragt. Beratungen an dieser Stelle sind auch nicht teuer, gemessen an dem Verlust, den man erleiden wird, wenn man ohne Rechtsrat den Anspruch nicht rechtswirksam geltend macht. Im Unterschied zur Automobilbranche, wo die Marge pro verkauftes Fahrzeug hoch ist, bleiben die Ausgleichsansprüche in der Motorradbranche eher niedrig und unterentwickelt.

Zum Jahreswechsel 2009 auf 2010 hat der Europäische Gerichtshof einen juristischen Stein ins Rollen gebracht. Das Gericht hat festgestellt, dass für den Ausgleichsanspruch die „Unternehmervorteile des Lieferanten“ maßgeblich sind. Das ist neu, aber was ist daran tatsächlich neu?

Alt ist, dass die deutschen Gerichte bis zu diesem Zeitpunkt die Unternehmervorteile immer nur als begrenzt durch die Provisionsverluste des Händlers gesehen haben. Konnte der Händler nachweisen, dass er bis zur Beendigung des Vertrages Mehrfachkunden gewinnen konnte, dann konnte er mit diesen Mehrfachkunden für die Zukunft nach Beendigung des Händlervertrages keine Gewinne mehr machen. Existierten die Geschäftsbeziehungen mit Mehrfachkunden durch „Markentreue“ jedoch fort, flossen Gewinne – so das Denkmodell – als Vorteil dem Lieferanten zu. Die Umsätze des Lieferanten blieben erhalten. Die Gleichgewichtigkeit zwischen Provisionsverlust des Händlers auf der einen Seite und Unternehmervorteilen des Lieferanten nach Beendigung auf der anderen Seite war bislang beschränkt auf den Vertrieb neuer Fahrzeuge.

Gesetz stärkt Unternehmervorteile

Neu ist es, dass nunmehr die Unternehmervorteile kraft Gesetzes aufgewertet wurden.

Selten ist es, wenn ein Obergericht eine Entscheidung fällt, die für die Struktur eines Anspruchs von so besonderer Bedeutung ist, dass binnen kürzester Zeit das Gesetz geändert wird. Und so ist es hier geschehen. Die neue Berechnungsmethode zur Bestimmung der Unternehmervorteile führt jedoch derzeit (noch) ein Schattendasein. Der Wortlaut des neuen § 89 b HGB stellt die Anwender dieser Rechtsvorschrift und damit die Handelsbetriebe als Gläubiger vor vollkommen neue Aufgaben. Das neue an der Ermittlung dieser Unternehmervorteile besteht darin, dass nicht nur der Vorteil im Verkauf neuer Fahrzeuge liegt, sondern nunmehr auch im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehör. Die alte Ausgangslage hat die Ersatzteile und das Zubehör als Bemessungsgrundlage für den Ausgleichsanspruch in der Regel nicht zugelassen. Das kann und wird sich nunmehr drastisch ändern, denn der Wortlaut der neuen Gesetzesformulierung lässt keinen Beschränkungswillen erkennen. Wie bisher müssen auch diese Ansprüche durch zu erteilende Auskünfte und Vorlage von Belegen nachgewiesen werden.

Die Mühlen der Rechtssprechung

Dies bringt dem Lieferanten einen großen logistischen Aufwand innerhalb der Aufbereitung dieser Auskünfte und Belege. Er kann darüber hinaus auch verpflichtet sein, seine internen Kalkulationen offenzulegen. Wie sich das letztendlich im Rahmen gerichtlicher Verfahren um einen derartigen Anspruch entwickelt, bleibt abzuwarten. Aus Sicht der Händler ist hier kein Platz für Zurückhaltung. Aus Sicht des Lieferanten stellt sich damit zukünftig die Frage, möglicherweise im Händlervertrag Absprachen zu treffen, die das Einfordern der Auskünfte und Belege in geordneter Weise regeln (Vertraulichkeit etc.). Für die Händler könnte der Ausgleichsanspruch Schritt für Schritt auch in Händlerverträgen Einzug halten. Erst langsam werden sich jetzt die Gerichte mit dieser neuen Rechtslage beschäftigt müssen. Deutsche Gerichte werden hierzu in den nächsten Monaten Entscheidungen zu fällen haben.

Es ist absehbar, dass die Lieferanten versuchen, Auskunfts- und Belegvorlageverpflichtungen zu reduzie-

„Gut so, wenn die Rechte der Händler bei Kündigungen gestärkt werden!“

Stephan Maderner

ren und sich gegenüber diesen geltend gemachten Ansprüchen behindernd zu verhalten.

Aus Sicht der Händler gilt es, besonnen vorzugehen. Die Besonnenheit liegt darin, dass vermieden werden sollte, dass durch die Geltendmachung von Ansprüchen nach neuem Recht die Lieferanten verunsichert werden. Es ist davon auszugehen, dass die Berechnung der Ansprüche nach neuem Recht zu höheren Ausgleichsbeträgen führt. Begründet man seinen Anspruch aber auch nur nach altem Recht (Provisionsverlust berechnet nach der Anzahl der abgesetzten Fahrzeuge), so hat man quasi den alten „ausgetrampelten Berechnungspfad" als Auffangnetz. Die Doppelgleisigkeit bei der Geltendmachung des Anspruchs war bisher in einem Nebensatz durch die Obergerichte als möglich erachtet worden. In einer solchen Situation, in der der Händler „doppelt gerüstet" vorgeht, muss zwangsläufig der Druck auf den Lieferanten steigen.

Motorradhändler diesmal Vorreiter

Wie bereits ausgeführt, wird sich diese Rechtslage im Handelsvertreter- und Vertragshändlerbereich verbreiten. Auch in allen anderen Branchen wird diese Einzug halten. Dass die Motorradhändler im Moment darüber reden und eine Vorreiterrolle einnehmen, ist Zufall.

Welche Konsequenzen sind für die Motorradhändler bei dieser neuen, für sie günstigen Lage zu ziehen? Es ist zu empfehlen, dass sich die Händler bei dieser neuen Rechtslage qualifizierten juristischen Rechtsrat einholen. Rechtsberatung für finanziell schwach gestellte Händler ist in der Regel finanzierbar und wirft den Händler nicht um. Die Geltendmachung von Ansprüchen (notfalls bei Gericht) kann durch Rechtsschutzversicherungen aufgefangen werden. Einige Händler sind bereits aktiv, und die Gerichte sind befasst. Das Jahr 2015 hat in der zweiten Hälfte einen Prozess eingeleitet, der spannender in der Zukunft nicht sein kann.

www.besier-breit.de