

**Tagung 36c/19 der Deutschen Richterakademie zum Leitthema
„Aktuelle Fragen aus dem Handels- und Gesellschaftsrecht“
vom 01. bis 06.12.2019 in Wustrau**

**Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht
02.12.2019**

Rechtsanwalt Thomas Baumann

Baumann Rechtsanwälte PartmbB, Mörikestr. 3, 70178 Stuttgart

Telefon 0711 222919-0, Telefax: 0711 222919-10

ra.baumann@gbs-law.de

www.gbs-law.de

Vorbemerkung

- Begriff des Handelsvertreters sowie die wesentlichen Bestimmungen wurde 1953 in das HGB eingeführt (HGB-Novelle v. 06.08.1953, BGBl. I S. 771)
- 1990: Umsetzung der EU-Richtlinie 86/653 EWG v. 18.12.1986 mit Gesetz vom 23.10.1989
- Letzte Änderung 2009 (Gesetz vom 31.07.2009, BGBl. I, S. 2512) Provisionsverluste kein eigenständiges Tatbestandsmerkmal mehr (EuGH, Urteil vom 26.03.2009, BB 2009, 1607)

- In der EU ca. 590.000 Handelsvertreter für ca. 1,7 Mio. Unternehmen
- 2012 einen Umsatz von 260 Milliarden Euro erwirtschaftet
- Allein in Deutschland ca. 48.000 Handelsvertreter, welche Geschäfte im Wert von ca. 175 Milliarden Euro vermitteln. Sie sind an ca. 30 % der inländischen Warenströme beteiligt.

1. Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB

1.1 Legaldefinition, § 84 I HGB

Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.

Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

I. Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB

1.2 EuGH, Urteil vom 21.11.2018 - C 452/17 (ZVertriebsR 19, 153)

Vorlagefragen:

1. *Ist Artikel 1 Absatz 2 der Richtlinie 86/653 dahin auszulegen, dass er verlangt, dass der Handelsvertreter außerhalb der Geschäftsräume des Unternehmers um Kunden oder Lieferanten wirbt und diese besucht?*
2. *Ist Artikel 1 Absatz der Richtlinie 86/653 dahin auszulegen, dass er verlangt, dass der Handelsvertreter keine anderen Tätigkeiten ausüben darf als die, die mit der Vermittlung des Verkaufs oder des Ankaufs von Waren für den Unternehmer oder mit dem Abschluss dieser Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers im Zusammenhang stehen?*
3. *Falls die zweite Frage verneint wird: Ist Artikel 1 Abs. 2. der Richtlinie 86/653 dahin auszulegen, dass er verlangt, dass der Handelsvertreter andere Tätigkeiten als die die mit der Vermittlung des Verkaufs oder des Ankaufs von Waren für den Unternehmer oder mit dem Abschluss dieser Geschäfte im Namen und für Rechnung des Unternehmers im Zusammenhang stehen, nur nebenberuflich ausüben darf?*

1. Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB

1.2 EuGH Urteil vom 21.11.2018 - C 452/17 (ZVertriebsR 19, 153)

Tenor:

- Artikel 1 Abs. 2 der Richtlinie 86/653 EWG des Rates vom 18.12.1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter ist dahin auszulegen, dass der Umstand, dass eine Person, die ständig damit betraut ist, für eine andere Person den Verkauf oder den Ankauf von Waren zu vermitteln oder diese Geschäfte in deren Namen und für deren Rechnung abzuschließen, ihre Tätigkeit von den Geschäftsräumen dieser anderen Person aus verrichtet, nicht dem entgegensteht, sie als Handelsvertreter im Sinne dieser Bestimmung einzustufen zu können, vorausgesetzt, dieser Umstand hindert diese Person nicht daran ihre Tätigkeit unabhängig auszuüben, was zum prüfen Sache des vorliegenden Gerichts ist.*

1. Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB

1.2 EuGH, Urteil vom 21.11.2018 - C 452/17 (ZVertriebsR 19, 153)

Tenor:

2. *Artikel 1 Abs. 2 der Richtlinie 86/653 ist dahin auszulegen, dass der Umstand, dass eine Person nicht nur Tätigkeiten ausübt die in der Vermittlung des Verkaufs und des Ankaufs von Waren für eine andere Person oder dem Abschluss dieser Geschäfte in deren Namen und für deren Rechnung bestehen, sondern für diese andere Person auch Tätigkeiten anderer Art wahrnimmt, ohne dass die letzteren im Verhältnis zu den ersteren nebenberufliche Tätigkeiten wären, nicht dem entgegensteht, sie als Handelsvertreter im Sinne dieser Richtlinie einstufen zu können, sofern dieser Umstand sie nicht daran hindert, die ersteren Tätigkeiten unabhängig auszuüben, was zu prüfen Sache des vorlegenden Gerichts ist.*

1. Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB

1.3 LAG Köln, Beschluss vom 13.02.2019 - 9 Ta 229/18 (ZVertriebsR 2019, 119)

1. Bei der Abgrenzung zwischen Selbständigen und Unselbständigen ist weder isoliert auf die von den Parteien gewählte Einordnung des Vertrags oder die von diesen gewählte Bezeichnung als Angestellter oder Handelsvertreter noch allein auf die tatsächliche Durchführung des Vertrags abzustellen. Entscheidend ist vielmehr gemäß der sogenannten Schwerpunkttheorie das Gesamtbild der vertraglichen Gestaltung und der tatsächlichen Handhabung.
2. Wer ohne nennenswertes eigenes Kapital sein Betriebskapital vom Arbeitgeber gegen Entgelt gestellt bekommt, in eine Arbeitsorganisation eingegliedert ist und in zeitlicher sowie örtlicher Hinsicht weisungsgebunden arbeitet, ohne unternehmerisch am Markt aufzutreten, kann nicht mehr als selbständiger Unternehmer angesehen werden.

2. Der Provisionsanspruch gemäß § 87 HGB

2.1 Vermittlungsprovision gemäß § 87 I 1. Alternative HGB

Vermittlungsprovision gemäß § 87 I 2. Alternative HGB

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind oder mit Dritten abgeschlossen werden, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat.

Mitursächlichkeit ist ausreichend (08.12.2004 – 2 U 81/04 (E 9); BGH 05.04.2006 – VIII ZR 384/04, NJW-RR 06, 976).

2. Der Provisionsanspruch gemäß § 87 HGB

2.1 BGH, Urteil vom 20.12.2018 - VII ZR 69/18, ZVertrR 19, 116

Leitsatz:

Vermittelt der Versicherungsvertreter dynamische Lebensversicherungen, bei denen sich die Versicherungssumme nach dem Inhalt des Versicherungsvertrags in regelmäßigen Zeitabständen erhöht, wenn der Versicherungsnehmer nicht widerspricht, gehen die Erhöhungen auf die Vermittlungstätigkeit bei Abschluss des Versicherungsvertrags zurück und sind gemäß § 92 Abs. 2, Abs. 3 Satz 1, § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB im Zweifel provisionspflichtig (im Anschluss an BAG, 28. Februar 1984, 3 AZR 472/81, VersR 1984, 897 und 30. Juli 1985, 3 AZR 405/83, VersR 1986, 251)

2.2 Bezirksprovision gemäß § 87 Abs. 2 HGB

Ist dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen, so hat er Anspruch auf Provision auch für Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung mit Personen eines Bezirks oder seines Kundenkreises während des Vertragsverhältnisses abgeschlossen sind. Dies gilt nicht, wenn und soweit die Provision nach Abs. 3 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

Beispiel für eine unklare Bezirksprovisionsregelung im Vertrag:

Der Handelsvertreter erhält für alle Verkaufsgeschäfte, welche die Firma mit Abnehmern im Vertragsgebiet während der Dauer des Vertragsverhältnisses über die Vertragsprodukte abschließt, vorbehaltlich anderer Vereinbarungen, eine Provision entsprechend der Anlage 2 zu diesem Vertrag, sofern es sich um Verkaufsgeschäfte handelt, die der Handelsvertreter vermittelt hat.

Vgl. hierzu OLG Karlsruhe, 13.07.1971, HVR-Nr. 446; OLG Karlsruhe vom 10.05.2005 – 8 U 242/04, aber BGH vom 24.04.2014, VII ZR 163/13, Juris, NJW 2014, 1735

2.3 Überhangprovisionen

–Überhangprovisionen sind grundsätzlich abdingbar, aber nur soweit die Verzögerung nicht vom Unternehmen zu vertreten ist (vgl. BGHZ 33,94 = BGH WM 98, 723; BGH vom 21.10.2009 – VIII ZR 286/07, NJW 2010, 298).

–BGH, Urteil vom 20.12.2018 - VII ZR 69/18, ZVertrR 19, 116

–OLG Köln vom 21.03.2014, I 19-U 104/13; BGH, Versäumnisurteil vom 22.01.2015, - VII ZR 87/14

2.4 Nachvertraglicher Provisionsanspruch gemäß § 87 Abs. 3 HGB

Dieser setzt stets eine konkrete Tätigkeit des Handelsvertreters voraus, bezieht sich nie auf reine Bezirksgeschäfte nach § 87 II HGB.

Abgrenzung Überhangprovision/nachvertraglicher Provisionsanspruch

Sukzessivlieferungsvertrag = Überhangprovision
(OLG Düsseldorf vom 11.01.1977 – 23 U 82/76, DB 77, 817)

Anders Rahmenverträge

Sogenannte Lifetime-Verträge sind Rahmenverträge. Das eigentliche provisionspflichtige Geschäft erfolgt beim jeweiligen Abruf (=nachvertraglicher Provisionsanspruch).

vgl. OLG Koblenz vom 14.06.2007 – 6 U 529/06, BeckRS 07, 17218

abweichend OLG Köln vom 21.03.2014 I-19 U 104/13;
aber: BGH, VU vom 22.01.2015, VII ZR 87/14; BGH, Beschluss vom 11.05.2016, VII ZR 64, 15)

OLG Köln, Urteil vom 21.03.2014, I – 19 U 104/13

OLG Köln Orientierungssatz:

- „1. *Vermittelt der Handelsvertreter dem Unternehmer Serienbestellungen (hier: über Produktionsserien für Kraftfahrzeugbauteile aus Kunststoff), bei denen die konkrete Liefermenge erst durch sukzessiven Abruf des Bestellers festgelegt wird, ist das die Provisionsanwartschaft im Sinne des § 87 Abs. 1 HGB auslösende Geschäft in der Serienbestellung und nicht im Einzelnen Lieferabruf zu sehen. Denn durch die Serienbestellung sind die wesentlichen Bedingungen der Lieferbeziehung bereits festgelegt und der einzelne Lieferabruf folgt einem Automatismus, ohne dass noch einmal Verhandlungen zwischen dem Unternehmer und dem Besteller geführt werden. Das gilt auch, wenn die genaue Abnahmemenge im Zeitpunkt der Serienbestellung noch nicht feststeht.*

2. *Aufschiebend bedingte Lieferverträge können eine solche Provisionsanwartschaft auslösen. Um einen aufschiebend bedingten Vertragsschluss handelt es sich auch, wenn einer Vertragspartei ein Optionsrecht eingeräumt wird, mittels dessen sie durch einseitige, von ihrem Willen abhängige Erklärung einen Vertrag, insbesondere einen Kaufvertrag zu Stande bringen kann.“*

BGH, VU 22.01.2015- VII ZR 87/14, juris

Zurückverweisung an das OLG Köln mit dem Hinweis, dass die rechtliche Einordnung bezüglich der Rahmenverträge und Abrufe, zumindest im Hinblick auf die in dem streitgegenständlichen Vertrag zugrundeliegende Provisionsvereinbarung, nicht haltbar ist.

Für dieses Verständnis spricht auch der Beschluss des BGH vom 11.05.2016 VII ZR 64/15.

Wörtlich der Leitsatz:

1. *Ein zwischen dem Prinzipal und seinem Kunden geschlossener Rahmenvertrag, der überwiegend auf die Tätigkeit eines Handelsvertreters zurückzuführen ist, löst als solcher grundsätzlich noch keine Provisionspflicht aus (Leitsatz der Redaktion).*
2. *Provisionspflichtig sind regelmäßig erst die während der Laufzeit eines solchen Rahmenvertrags abgeschlossenen einzelnen Lieferverträge, auch wenn der Handelsvertretervertrag zu diesem Zeitpunkt bereits gekündigt ist (Leitsatz der Redaktion).*
3. *Liegen die Voraussetzungen für Ansprüche auf Provision nach § 87 Abs.3 nicht vor, kann der Handelsvertreter keine Provisionsabrechnungen bezüglich der nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses geschlossenen Verträge verlangen (Leitsatz der Redaktion), Beschluss vom 11.05.2016 - VII ZR 64/15, ZVertriebsR 2016, 242.*

Wörtlich ist in den Gründen auszugsweise wie folgt ausgeführt:

In revisionsrechtlich nicht zu beanstandender Weise ist das Berufungsgericht im Ansatz davon ausgegangen, dass die im November 2010 - vor der Beendigung des Handelsvertretervertrages - zustande gekommene Mehrjahresvereinbarung als solche keine Provisionspflicht der Beklagten auslöst, sondern dass es für eine sich aus § 87 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 HGB ergebende Provisionspflicht auf den - nach Beendigung des Handelsvertretervertrages zum 31.05.2011 erfolgten - Abschluss der einzelnen Lieferverträge aufgrund der von der D. AG getätigten Abrufe ankommt.

2.5 § 354 HGB

Landgericht Stuttgart, Urteil vom 23.03.2018 - 19 O 130/17,
ZVertrR 2019, 10

2.6 Entstehung und Fälligkeit

Der Provisionsanspruch entsteht aufschiebend bedingt (§ 87 Abs. 1 Satz 1 HGB) bereits mit dem Abschluss des vermittelten Vertrages.

Der Provisionsanspruch ist grundsätzlich fällig, wenn der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat (§ 87a Abs. 1 S. 1 HGB)

2.6 Entstehung und Fälligkeit

Provisionsanspruch ist nach § 87a Abs. 1 Satz 3 HGB spätestens fällig, sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt (in der Regel bezahlt) hat und der Unternehmer abrechnen muss (§ 87a Abs. 4 HGB i.V.m. § 87c Abs. 2 HGB).

Der Anspruch auf Provision wird am letzten Tag des Monats fällig, in dem nach § 87c Abs. 1 HGB über den Anspruch abzurechnen ist (§ 87a Abs. 4 HGB).

2.7 Provisionsanspruch bei gestörter Geschäftsabwicklung

Entscheidend für den Umfang des Provisionsanspruchs ist das abgeschlossene Drittgeschäft. Scheitert die Durchführung eines provisionspflichtigen Geschäfts ganz oder teilweise, richtet sich die Bestandskraft des Provisionsanspruchs nach den Ursachen für das Scheitern.

Kündigung des Werkvertrages durch den Auftraggeber

Volle Provision (BGH, Urteil vom 12.03.2015, VII ZR 336/13, ZVertriebsR 2015, 167 ff.; BGH, Beschluss vom 17.11.1983 – I ZR 201/83, NJW 84, 1455)

Nichtauslieferung in der Regel vom Unternehmer zu vertreten (OLG München, 04.05.1994 – 7 U 158/93, HVR 786)

Aber nicht Kommissionsgeschäft, vgl. auch BGH vom 23.01.2014 – VII ZR 186/13, Reisevermittler Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl

Nicht zu vertreten sind Umstände, die nicht dem unternehmerischen und betrieblichen Risikobereich zuzuordnen sind (BGH, Urteil vom 01.06.2017 – VII ZR 277/15)

BGH Urteil vom 01.06.2017 - VII ZR 277/15

amtlicher Leitsatz:

Nicht zu vertreten i.S. des § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB hat der Unternehmer Umstände, die nicht seinem unternehmerischen oder betrieblichen Risikobereich zuzuordnen sind, wie etwa unvorhersehbare Betriebsstörungen oder rechtswidrige Eingriffe von hoher Hand (Abgrenzung zu BGH, Urteil vom 05.03.2008 - VIII ZR 31/07, IHR 2008, 201).

Wörtlich wird u.a. in den Entscheidungsgründen folgendes ausgeführt:

Vertreten müssen i.S.v. § 87 a Abs. 3 HGB bedeutet das Entstehen müssen für schuldhaftes, pflichtwidriges Verhalten sowie für die dem Risikobereich des Unternehmers und seines Betriebs zuzuordnenden Umstände. Umstände außerhalb seiner Risikosphäre habe der Unternehmer dagegen nicht zu vertreten. Umstände oder Verhaltensweisen, die auf höherer Gewalt beruhen, wie etwa auch hoheitliche Eingriffe, seien deshalb im Regelfall nicht zu vertreten.

Ausgangspunkt für diese Bewertung war eine rechtswidrige Untersagungsverfügung der BaFin.

Wörtlich heißt es sodann weiter in der Entscheidung:

Das Scheitern eines Geschäftsmodelles wegen eines rechtswidrigen behördlichen Einschreitens könne nicht dem allgemeinen Unternehmensrisiko zugerechnet werden.

vgl. auch EuGH, Urteil vom 17.05.2017 - L - 48/16, ZVertriebsR 2017, 235 ff.

3. Informations- und Kontrollrechte des HV

- Abrechnung § 87 c I HGB
- Buchauszug § 87 c II HGB
- Auskunft § 87c III HGB
- Bucheinsicht § 87c IV HGB
- Auskunft nach §§ 242, 259, 260 BGB

3.1 Abrechnung gem. § 87c I HGB

In die Abrechnung sind geordnet und übersichtlich diejenigen in dem Abrechnungszeitraum entstandenen Provisionen vollständig aufzunehmen, die der Unternehmer anerkennen und erfüllen will. Ist der Unternehmer der Auffassung, der Handelsvertreter habe während des Abrechnungszeitraums keine Provisionen verdient, genügt er seiner Abrechnungspflicht durch die Mitteilung, ein Provisionsanspruch sei nicht entstanden (sogenannte Fehlanzeige) (von Hoyningen-Huene in: Münchner Kommentar HGB 4. Auflage § 87c Randnr. 12 ff.).

Um der Abrechnungspflicht zu genügen, muss er alle während des Abrechnungszeitraums entstandenen provisionspflichtigen Geschäftsvorfälle auflisten, die auf die Einzelfälle entfallenden Provision ausrechnen, die Einzelprovisionen addieren und etwaige Provisionsvorschüsse abziehen (BGH NJW-RR 1990, 1370).

Buchauszug nach § 87c II HGB

- Informationen, die die Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Kunden betreffen (BGH, 04.03.2001 – VII ZR 49/99, NJW 01, 2333; OLG Bamberg, 6 U 62/02, NJW-RR 04/475)
- einheitliche und übersichtliche Darstellung (BGH, 04.03.2001 – VII ZR 49/99, NJW 01, 2333; BGH Beschluss vom 10.02.2009 – VIII ZR 2005/95, DB 209, 509, OLG München, Urteil vom 19.07.2017, 7 U 3387/16, ZVertriebsR 2017, 302 ff.)
- Bezugnahme auf Anlagen nur möglich wenn diese ohne Schwierigkeiten zugeordnet werden können (BGH, Beschluss v. 20.01.2011- I ZB 67/09)
- Zugriff auf ein elektronisches Agenturinformationssystem, dass jeweils nur den aktuellen Stand der provisionsrelevanten Daten wiedergibt ist kein Buchauszug (BGH, 20.09.2006 – VIII ZR 100/05, Juris)

- Widerspruchslose Hinnahme von Provisionsabrechnung stellt kein Anerkenntnis dar und schließt den Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges nicht aus (BGH 29.11.1995 – VIII ZR 293/94, NJW 1996, 588; OLG München Urteil vom 01.03.2017- 7 U 3437/16, ZVertriebsR 2017, 181)
- Besonders hohe Kosten stehen der Erteilung eines Buchauszuges nicht entgegen (BGH 04.03.2001 – VIII ZR 149/99)
- Kein Buchauszug zur Vorbereitung des Ausgleichsanspruch (BGH 03.04.1996 – VIII ZR 54/95, NJW 1996, 2100), aber gegebenenfalls **Auskunftsrecht** (OLG Köln Urteil vom 19.06.2016, 19 U 109/14, Juris; OLG Oldenburg, Urteil vom 25.02.2014, 13 U 86/13, Juris; OLG München 10.06.2009 – 7 U 4522/08, OLGR München 09, 782 = Versicherungsrecht 2010, 344; Juris)

Umfang des erteilten Buchauszuges

- Im Zweifel muss sich der Verpflichtete der Mitwirkung Dritter sichern (BGH, Beschluss vom 18.12.2008 – I ZB 86/08, NJW 2009, 2308).
- Die Pflicht kann sich auch auf die Verkäufe eines Tochterunternehmens des Schuldners erstrecken (BGH, Beschluss vom 25.02.2014 – X ZB 2/13)

Buchauszug und DSGVO

OLG München, Urteil vom 31.07.2019 - 7 U 4012/17, ZVertrR 2019, 372

Die Übermittlung eines Buchauszuges ist durch Artikel 6 Abs. 1 S. 1 lit. f DSGVO abgedeckt, dass sie zur Realisierung von Provisionsansprüchen und damit einem berechtigten Interesse des Unterhandels- bzw. Versicherungsvertreeters erforderlich ist und die Interessen der von der Datenübermittlung betroffenen Personen überwiegt.

Streitwert unterschiedlich für Handelsvertreter und Unternehmer

Streitwert des Handelsvertreters bemisst sich nach dem Interesse an der zu erhaltenden Information

Streitwert des Unternehmers nach der finanziellen Belastung zur Erstellung des Buchauszuges (BGH 09.07.1964 – VII ZR 113/63, NJW 64, 2061; BGH 27.03.1985 – IV b ZB 121/84, MRZ 86, 796)

BGH, Beschluss vom 21.08.2014, VII ZR 144/13 (Eigenleistung des Unternehmers nach § 22 S. 1 JVEG, NJW-RR 2014, 1319 ff)

Für die Bemessung der Beschwer eines Rechtsmittels gegen die Verurteilung zur Erteilung eines Buchauszugs ist, wie bei einem Anspruch auf Erteilung einer Auskunft, auf den Aufwand an Zeit und Kosten abzustellen, den die Erfüllung des titulierten Anspruchs erfordert, nicht aber auf den Wert des Auskunftsanspruchs.

„Als Stundensatz für den eigenen Zeitaufwand kann der Verurteilte nur den eigenen Aufwand und daher nicht den Stundensatz geltend machen, den er Dritten für seine berufliche Tätigkeit in Rechnung stellt (vgl. BGH; Beschluss vom 21.03.2012 - VII ZB 420/11, Beck RS 2012, 08611; NJW RR 2012, 888). Der eigene Zeitaufwand des Auskunftspflichtigen ist dabei maximal mit dem gemäß § 22 JVEG für die Entschädigung von Zeugen maßgeblichen Höchstsatz zu bewerten (BGH, BeckRS 2012, 0861; ZEV 2012, 269 = FamRZ 2012, 299). Zu den berücksichtigungsfähigen Kosten des zur Auskunft Verpflichteten gehören neben dem Eigenaufwand auch die Ausgaben für die Inanspruchnahme fachkundiger Dritter oder Hilfspersonen, der aus Sicht der Verpflichtete zur Vorbereitung einer nicht ohne weiteres von ihm zu leistenden Auskunft bedienen darf (vgl. BGH, NZG 2013, 1258; Beck RS 2012, 08611; NJW RR 2012, 888; NJW RR 2010, 786).“

Übersicht Buchauszug

Kunde	Auftrag vom	Auftragswert	Lieferung	Lieferungsvolumen	Rechnungsdatum	Rechnungswert	Zahlung Kunde	Gutschrift u. deren Gründe	Gründe f. Retouren Nichtausl. Storno

Auskunftsanspruch nach § 87c Abs. 3 HGB

Ergänzt Ansprüche auf Abrechnung und Buchauszug

(BGH BB 64, 409; BGH NJW 2001, 2033)

Stufenverhältnis

(Begründung des Regierungsentwurfs zu §87 c Abs. 3 HGB – BT-Dr I Nr. 3856, 29)

a.A. § 87 c Abs. III HGB steht neben § 87 c Abs. II HGB

(OLG München, Urteil vom 09.12.2015, 7 U 1163/15, ZVertriebsR 2016, 31 ff.)

Bucheinsicht nach § 87c Abs. 4 HGB

- Erst möglich, wenn andere Kontrollrechte versagt haben (BGH 24.06.1971, BB 1971, 887; OLG Nürnberg 20.10.2010 – 12 U 1708/09; OLG Düsseldorf 18.01.1971, DB 71, 1857)
- Kosten der Bucheinsicht vom Handelsvertreter selbst zu tragen, gegebenenfalls als Schadensersatz geltend zu machen.
- Streitwert: OLG Hamm vom 11.10.2012: Beschwer der Bucheinsicht beim Unternehmer im Zweifel sehr niedrig anzusetzen (€ 600,00 für § 511 Abs. 2 Nr. 1 ZPO nicht erreicht)

Verjährung

Bis zum 14.12.2004 geregelt nach § 88 HGB a.F.

Gemäß § 199 Abs. 1 BGB beginnt die regelmäßige Verjährungsfrist mit dem Schluss des Jahres, in welchem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von allen den Anspruch begründenden Tatbestandsmerkmalen sowie der Person des Schuldners Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit objektiv erlangen müsste.

Verjährung der Informationsrechte

Informationsrechte verjähren unabhängig und separat von den Hauptansprüchen.

(OLG München 03.11.2010 – 7 U 308/10, Juris; OLG Nürnberg vom 28.01.2011 – 12 U 244/10 Juris; OLG Oldenburg vom 04.04.2011 – 13 U 27/10 Juris, Beck RS 2011, 07655; BGH, Urteil vom 03.08.2017, VII ZR 32/17, Juris)

BGH, Urteil vom 03.08.2017, VII ZR 32/17, Juris

Wörtlich führt der BGH hierzu sodann wie folgt aus:

Für die Verjährung des Anspruchs auf Erteilung eines Buchauszuges nach § 87 c Abs. 2 HGB bedeutet dies, dass sie regelmäßig mit dem Schluss des Jahres beginnt, in dem der Unternehmer dem Handelsvertreter eine abschließende Abrechnung über die diesem zustehende Provision erteilt hat (BGH Urteil vom 29.10.2008 - VIII ZR 205/05, IHR 2009, 70 Rn. 28; BGH Urteil vom 11.07.1980 - 1 ZR 192/78, NJW 1981, 457, Juris Rn. 12 ff.; OLG Stuttgart, ZVertriebsR 2016, 233, 235 ff. = IHR 2016, 246, 248; OLG München ZVertriebsR 2016, 306, 308 = IHR 2016, 252, 254, Juris Rn. 35 und Urteil vom 14.07.2016 - 23 U 3521/15, Juris Rn. 36; OLG Oldenburg, Urteil vom 04.04.2011 - 13 U 27/10, Juris Rn. 65 ff.)

Danach entsteht der Anspruch auf Erteilung des Buchauszuges in dem Zeitpunkt, in dem der Unternehmer dem Handelsvertreter eine abschließende Abrechnung erteilt hat (vgl. BGH Beschluss vom 20.05.2014 - VII ZR 187/13, Rn. 11 m.w.N.)

Von einer abschließenden Abrechnung des Unternehmers ist auszugehen, wenn dieser eine Abrechnung über die dem Handelsvertreter zustehenden Provisionen ohne Einschränkungen oder Vorbehalte erteilt hat. Mit einer entsprechenden einschränkungs- und vorbehaltlosen erteilten Abrechnung ist die stillschweigende Erklärung des Unternehmers verbunden, dass weitere Provisionsforderungen des Handelsvertreters nicht bestehen.

OLG München: Urteil vom 21.12.2017 - 23 U 1488/17, juris
Urteil vom 11.04.2018 - 7 U 1972/17, juris
Urteil vom 17.04.2019 - 7 U 2711/18, juris

Ohne Abrechnung der Unternehmer oder Erklärung des Unternehmers, dass keine Provisionsforderungen entstanden sind, kann die kurze Verjährungsfrist nicht beginnen.

5. Kündigung des Handelsvertretervertrages

5.1 Ordentliche Kündigung nach § 89 HGB

- Mehrere Handelsvertreterverträge ohne Unterbrechung = einheitliches Vertragsverhältnis?
- Formularmäßige Verlängerung der Kündigungsfrist beim Handelsvertreter im Nebenberuf (12 Monate zum Ende eines Kalenderjahres) unzulässig (BGH vom 21.03.2013 – VII ZR 224/12, Z Vertriebsrecht 2013, 160 ff).
- Keine unterschiedlich lange Kündigungsfristen für Unternehmer und Handelsvertreter

Wichtiger Grund im Sinne des § 89a HGB

BGH 12.03.03, VIII ZR 197/02, NJW-RR 2003, 981 = VersR 03, 856, 858

„Nach ständiger Rechtsprechung ist ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung im Sinne des § 89a Abs. 1 S.1 HGB gegeben, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses auch nur bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung nicht zugemutet werden kann.“

Wichtiger Kündigungsgrund

- **Erschleichen von Provisionen** (OLG München, 23.05.2001- 5 U 5676/00, VersR 2002, 568)
- **Verletzung der Ausschließlichkeitsklausel** (OLG Frankfurt NJW 2004, 124)
- **unberechtigte fristlose Kündigung des Vertragspartners** (BGH WM 74, 870; 91, 196; Hopt Handelsvertreterrecht, 3. Auflage, § 89a HGB, Rnd. 17. m.w. Beispielen).
- **Unwirksame außerordentliche und fristlose Kündigung** (BGH 16.07.2008, BB 08, 2262 = VersR 2008, 1492 = NJW 2008, 3436)

Wichtiger Kündigungsgrund

- **Beleidigung, Drohung** (OLG Stuttgart, 29.04.2008, OLGR Stuttgart 2008, 834, 836; BB 2008, 1954 (Leitsatz))
- **ehrverletzende Äußerungen im Internetforum** (LAG Baden-Württemberg 07.05.2007, AuA 2007, 433)
- **Insolvenz des Versicherungsvertreters** (OLG Hamm 09.06.2004, OLGR Hamm 2004, 266, NJW-RR 2004, 1554)

5.2.2 Kündigungserklärung

Die außerordentliche und fristlose Kündigung muss als einseitige rechtsgestaltende Willenserklärung klar und unzweifelhaft zum Ausdruck bringen, dass es sich bei der ausgesprochenen Kündigung um eine außerordentliche Kündigung handelt (vgl. Küstner/Thume, Band 1, 3. Auflage 2000, Rnd. 1751 m.w.N.). Aus dem Inhalt der Kündigung muss sich eindeutig ergeben, dass eine außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund ausgesprochen wurde.

5.2.3 Abmahnung

OLG Stuttgart 29.04.2008, OLGR Stuttgart 2008, 834 = BB 2008, 1954

"Auch im Vertrauensbereich ist eine Kündigung nicht gerechtfertigt, wenn es andere geeignete mildere Mittel gibt, um die Vertragsstörung zukünftig zu beseitigen. Eine vorherige Abmahnung ist unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit nur dann entbehrlich, wenn eine Verhaltensänderung in Zukunft trotz Abmahnung nicht erwartet werden kann oder wenn es sich um eine so schwere Pflichtverletzung handelt, dass die Vertrauensgrundlage auch durch eine erfolgreiche Abmahnung nicht wiederhergestellt werden kann. Im Handelsvertreterrecht gelten diese Grundsätze entsprechend (BGH a.a.O.; LAG Baden-Württemberg, Urteil vom 07.05.2007, AuA 2007, 433; vgl. auch Küstner/Thume, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Band 1, 3. Auflage 2000, Rnd. 1750)".

5.2.3 Abmahnung

OLG Stuttgart 29.04.2008, OLGR Stuttgart 2008, 834 = BB 2008, 1954

„Allerdings kann vor einer fristlosen Kündigung eine erfolglose Abmahnung (§ 314 Abs.2 BGB) erforderlich sein. Auch im Vertrauensbereich ist eine Kündigung nicht gerechtfertigt, wenn es andere geeignete mildere Mittel gibt, um die Vertragsstörung zukünftig zu beseitigen. ...

Beleidigungen und Drohungen können einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung darstellen, wenn es dem anderen Vertragsbestandteil dadurch unzumutbar wird, am Vertretervertrag bis zum nächsten Kündigungstermin festzuhalten (Küstner/Thume, a.a.O. Rdn. 1860). Angesichts der gesamten Umstände wäre hier jedoch vor einer fristlosen Kündigung eine erfolglose Abmahnung des behaupteten Verhaltens erforderlich.“

BGH 12.03.03, VersR 03, 856 = NJW-RR 2003, 981

Bei einem langjährigen Vertragsverhältnis rechtfertigt ein einmaliger Vertragsverstoß keine außerordentliche und fristlose Kündigung. Hierauf könne allenfalls eine entsprechende Abmahnung gestützt werden.

BGH vom 21.02.06 (NJW-RR 2006, 755; VersR 2006, 835; DB 2006, 889 (Beschwerde))

„Sollte dem Kläger kein Recht zur fristlosen Kündigung zustehen, wird im weiteren Berufungsverfahren zu prüfen sein, ob die Beklagte (Unternehmen) ihrerseits zur fristlosen Kündigung berechtigt war, ohne ihn zuvor abgemahnt zu haben.“

5.2.4 Rechtzeitiger Ausspruch der außerordentlichen und fristlosen Kündigung

Zeitnahe Ausspruch der außerordentlichen und fristlosen Kündigung

Fristlose Kündigung muss nicht innerhalb der 2-Wochenfrist des § 626 II BGB, aber innerhalb angemessener Überlegungsfrist ausgesprochen werden (BGH, 29.03.1990, I ZR 2/89 = NJW-RR 91, 105 = HVR Nr. 693)

Die angemessene Überlegungsfrist ist in der Regel nicht länger als ein Monat.

5.3 Schadensersatzanspruch gemäß § 89a II HGB

Nur wenn der gekündigte Vertragspartner die Kündigung zu vertreten hat, ist dieser zum Ersatz des Schadens verpflichtet.

- Grundsätzlich zeitlich begrenzt für die Zeit bis zum vereinbarten oder durch eine ordentliche Kündigung herbeizuführendes Vertragsende
- Normzweck:

Ersatz nur für den durch die vorzeitige Beendigung des Handelsvertretervertrages verursachten Schadens (BGH 16.07.2008, BB 08, 2262, 2008,1492 = NJW 2008, 3436; BGHZ 122, 9, 14).

Ausschluss des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89b III 2 HGB

- Außerordentlicher und fristloser Kündigungsgrund ist identisch mit dem Kündigungsgrund nach § 89a HGB
- Hinzukommen muss ein schuldhaftes Verhalten des Handelsvertreters

6. § 86a HGB Unterlagen

Müssen vom Unternehmer unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden.

- Musterkollektion

(OLG München 03.03.1999 – 7 U 6158/98, Juris; OLG Düsseldorf 25.01.2013 – 3-16 U 89, 11, Juris)

- Software soweit unverzichtbar

(BGH, Urteil vom 03.05.2011, VIII ZR 11/10, Juris,
aber: BGH, Urteil vom 17.11.2016, VII ZR 6/16, Juris,
NJW 2017, 662 ff.)

7. Ausgleichsanspruch

1953 Einführung ins HGB

Gesetz v. 23.10.1989 Umsetzung EU-Richtlinie 86/653

Gesetz v. 31.07.2009 Umsetzung EuGH-Urteil vom 26.03.2009

§ 89b HGB

(1) Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und

2. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

- (2) *Der Ausgleich beträgt höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgebend.*

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

- 1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder*
- 2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag oder*
- 3. auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt; die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.*

(4) Der Anspruch kann im voraus nicht ausgeschlossen werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

(5) Die Absätze 1, 3 und 4 gelten für Versicherungsvertreter mit der Maßgabe, dass an die Stelle der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, die Vermittlung neuer Versicherungsverträge durch den Versicherungsvertreter tritt und der Vermittlung eines Versicherungsvertrages es gleichsteht, wenn der Versicherungsvertreter einen bestehenden Versicherungsvertrag so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Vermittlung eines neuen Versicherungsvertrages entspricht. Der Ausgleich des Versicherungsvertreters beträgt abweichend von Absatz 2 höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen. Die Vorschriften der Sätze 1 und 2 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

EU-Richtlinie

Artikel 17

(1) Die Mitgliedstaaten treffen die erforderliche Maßnahme dafür, dass der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3 hat.

(2) a) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf einen Ausgleich, wenn und soweit er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindung mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht und

die Zahlung eines solchen Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht. Die Mitgliedstaaten können vorsehen, dass zu diesen Umständen auch die Anwendung oder Nichtanwendung einer Wettbewerbsabrede im Sinne des Artikel 20 gehört.

b) Der Ausgleich darf einen Betrag nicht überschreiten, der einem jährlichen Ausgleich entspricht, der aus dem Jahresdurchschnittsbetrag der Vergütung, die der Handelsvertreter während der letzten fünf Jahre erhalten hat errechnet wird; ist der Vertrag vor weniger als fünf Jahren geschlossen worden, wird der Ausgleich nach dem Durchschnittsbetrag des entsprechenden Zeitraums ermittelt.

c) Die Gewährung dieses Ausgleichs schließt nicht das Recht des Handelsvertreters aus, Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

- (3) *Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Ersatz des ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnis entstandenen Schadens. Dieser Schaden umfasst insbesondere*
- *den Verlust von Ansprüchen auf Provision, die dem Handelsvertreter bei normaler Fortsetzung des Vertrages zugestanden hätten und deren Nichtzahlung dem Unternehmer einen wesentlichen Vorteil aus der Tätigkeit des Handelsvertreters verschaffen würde, und/oder*
 - *Nachteile, die sich aus der nicht erfolgten Amortisation von Kosten und Aufwendung ergeben, die der Handelsvertreter in Ausführung des Vertrages auf Empfehlung des Unternehmers gemacht hatte.*
- (4) *Der Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3 entsteht auch dann, wenn das Vertragsverhältnis durch Tod des Handelsvertreters endet.*
- (5) *Der Handelsvertreter verliert den Anspruch auf Ausgleich nach Absatz 2 oder Schadensersatz nach Absatz 3, wenn er dem Unternehmer nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht.*
- (6) *Die Kommission legt dem Rat innerhalb von acht Jahren nach Bekanntgabe dieser Richtlinie einen Bericht über die Durchführung dieses Artikels vor und unterbreitet ihm gegebenenfalls Änderungsvorschläge.*

Artikel 18

Der Anspruch auf Ausgleich oder Schadensersatz nach Artikel 17 besteht nicht,

- a) wenn der Unternehmer den Vertrag wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat, das aufgrund der einzelstaatlichen Rechtsvorschriften eine fristlose Beendigung des Vertrages rechtfertigt;*
- b) wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis beendet hat, es sei denn, diese Beendigung ist aus Umständen, die dem Unternehmer zuzurechnen sind, oder durch Alter, Gebrechen oder Krankheit des Handelsvertreters, derentwegen ihm eine Fortsetzung seiner Tätigkeit billigerweise nicht zugemutet werden kann, gerechtfertigt;*
- c) wenn der Handelsvertreter gemäß einer Vereinbarung mit dem Unternehmer die Rechte und Pflichten, die er nach dem Vertrag besitzt, an einen Dritten abtritt.*

Artikel 19

Die Parteien können vor Ablauf des Vertrages keine Vereinbarungen treffen, die von Artikel 17 und 18 zum Nachteil des Handelsvertreters abweichen.“

§ 89b I HGB a.F.

- (1) *Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit*
- 1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat,*
 - 2. der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verliert, die er bei Fortsetzung desselben aus bereits abgeschlossenen oder künftig zustande kommenden Geschäften mit den von ihm geworbenen Kunden hätte, und*
 - 3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.*

Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs

- Handelsvertreter
- Vertragsbeendigung
- NK / wesentlich gesteigerte AK
- erhebliche Vorteile des Unternehmen nach Vertragsende
- Billigkeit

Handelsvertreter: Legaldefinition in § 84 Abs. 1 HGB

Wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbstständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

Handelsvertreter Legaldefinition in § 84 Abs. 1 HGB

Wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbstständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

Das Betrauungsverhältnis setzt eine ständige Pflicht voraus, die Interessen des vertretenen Unternehmers wahrzunehmen. Der Handelsvertreter ist danach verpflichtet sich ständig um die Vermittlung und den Abschluss von Geschäften für den Unternehmer zu bemühen (OLG Bamberg 18.09.1964, BB 65, 1167 = HVR Nr. 323).

Nicht ausreichend ist eine Vereinbarung, wonach eine Vermittlung nur bei Gelegenheit geschuldet ist (BGH 18.11.1971, BB 72, 11 = HVR Nr. 451). Nicht gegeben beim Makler so OLG Düsseldorf, 22.12.2011 – 16 U 133/10, ZVertriebsR 2012, 111).

Vermittlungstätigkeit nicht gegeben zum Beispiel beim Pharmareferent (Propagandist) (BGH NJW 84, 2695).

OLG Brandenburg 23.05.1995, HVR Nr. 937

- Vertragsbeendigung/Anmeldung
- Anmeldung innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung (§ 89 b V S. 2 HGB)

Neukunden

Neukunden/wesentlich gesteigerte Altkunden

Neukunden sind solche Kunden, die bei Beginn der Handelsvertretertätigkeit noch keine Geschäftsbeziehung zum Unternehmer unterhalten haben und die der Handelsvertreter zu irgendeinem Zeitpunkt während des Vertragsverhältnisses geworben und die Geschäftsbeziehung bei Vertragsbeendigung noch besteht.

(OLG Köln, 28.04.2006, 19 U 196/05; BGH 25.10.1984 – IZR 104/82, NJW 85, 895, HVR Nr. 559)

Begriff bisher wohl branchenbezogen, aber OLG München, Urteil vom 24.10.2012 – 7 U 4103/10; BGH, Beschluss vom 24.05.2014 – VII ZR 102/12 (Vorlage zum EuGH zur Auslegung von Art. 17 II 2a – erster Gedankenstrich der Richtlinie 86/653/EWG).

EuGH, Urteil vom 07.04.2016 – C – 315/14, ZVertriebsR 2016, 180 ff.

BGH, Urteil vom 06.10.2016, VII ZR 102/12, Juris

Neukunden/wesentlich gesteigerte Altkunden

Geschäftsverbindung mit Neukunden, wesentlich gesteigerte Altkunden

Ausgleichsrelevante Neukunden sind nach der Rechtsprechung des BGH nur Stammkunden.

Stammkunden/Mehrfachkunden sind diejenigen Kunden, die in einem überschaubaren Zeitraum, in dem üblicherweise mit Nachbestellungen zu rechnen ist, mehr als nur ein Geschäft mit dem Unternehmer abgeschlossen haben oder voraussichtlich abschließen werden.

BGH 17.11.2010, VIII ZR 322/09 = DB 2011, 173 = BB 11, 129 unter Fortführung der BGH-Rechtsprechung 06.08.1997, VIII ZR 150/96 = NJW 98, 66; BGH VIII ZR 92/96 = NJW 98, 71; BGH 12.09.2007, VIII ZR 194/06, BB 07, 2475; BGH 17.12.2008, VIII ZR 159/07 = VersR 09, 355

Neukunden nach Insolvenz des vertretenen Unternehmen in der Auffanggesellschaft?

OLG Düsseldorf, 07.04.1992, HVR Nr. 1077; OLG München, 17.07.2006, 7 U 1553/06, Beck RS 07, 04602; anders OLG Karlsruhe 22.08.2007, 15 U 56/07, Beck RS 07, 14360 sub II/III

vgl. auch OLG Saarbrücken Urteil 24.12.1996, 1 U 343/96, NJW-RR 97, 353, 354

BGH 26.10.2011 – VIII ZR 222/10

Altkunden stehen Neukunden gleich, wenn sie vom Handelsvertreter wesentlich gesteigert wurden.

Bisher bei einer Steigerung von mehr als 100 %

(BGH, 03.06.1971 - VIII ZR 23/70, NJW 71, 1611= HVR 444; BGH 10.07.2002 – VIII ZR 58/00, NJW- RR 2002, 1548 ff.

Aber: OLG Celle (OLG Celle, Urteil vom 16.02.2017 – XI U 88/16, Juris = ZVertriebsR 2017, 230 ff.):

Für eine wesentliche Steigerung (wesentliche Erweiterung des Umsatzes) soll bereits ein Prozentsatz von mehr als 50 % reichen.

„Vom Handelsvertreter“ geworben

Mitursächlichkeit der Tätigkeit des HV für die Neuwerbung genügt:

BGH, 25.10.1984, I ZR 104/82 = NJW 1985, 859 = HVR Nr. 595

BGH 17.11.2010, VIII ZR 322/09 = DB 2011, 173 = BB 11, 129
unter Fortführung der BGH-Rechtsprechung 06.08.1997, VIII ZR
150/96 = NJW 98, 66; BGH VIII ZR 92/96 = NJW 98, 71; BGH
12.09.2007, VIII ZR 194/06, BB 07, 2475; BGH 17.12.2008, VIII ZR
159/07 = VersR 09, 355

7.2.5 Erhebliche Vorteile des Unternehmens nach Vertragsende

Nach der Entscheidung des BGH vom 06.08.1997 – VIII ZR 92/96 = NJW 98, 71 sind für die Prognoseberechnung und damit auch für die Berechnung der Unternehmervorteil nur die im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung bekannten Umstände oder abzusehenden Umstände zu berücksichtigen. Stichtag "Vertragsende".

Mittelbare Vorteile nicht ausreichend (EuGH, Urteil vom 26.03.2009, C-348/07 = BB 2009, 1607 – Tamoil).

Provisionsverluste

Grundlage der Prognoseberechnung sind die Provisionen des Handelsvertreter im letzten Vertragsjahr (obwohl kein eigenständiges TB-Merkmal mehr)

(BGH 21.04.10 VIII ZR 108/09 = BB 10, 1685 = NJW-RR 10, 1550)

BGH 21.04.2010 – VIII ZR 108/09 = BB 10, 1685 = NJW-RR 10, 1550 mit Bezugnahme auf die Rechtsprechung BGH 11.11.2009 – VIII ZR 249/08 (zur Veröffentlichung bestimmt), juris

Wörtlich hierzu in der Entscheidung wie folgt:

II. Ziffer 1 Rn. 12

Zutreffend ist das Berufungsgericht davon ausgegangen, dass für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Tankstellenhalters nach § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB die letzte Jahresprovision im Kraftstoff- und Schmierstoffgeschäft maßgebend ist. Dem liegt die nach der Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 29.03.1990 – I ZR 2/89, WM 1990, 1496 unter 3. c) gemäß § 287 zulässige Schätzung zugrunde, dass die der Beklagten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verbleibenden Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die die Klägerin geworben hat (§ 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB) der Höhe nach identisch sind mit den Provisionsverlusten, die die Klägerin in Folge der Beendigung des Vertragsverhältnisses erleidet (§ 89b Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 HGB a.F.).

OLG Frankfurt, Urteil vom 13.03.2019, 12 U 37/18, juris

Entscheidendes Tatbestandsmerkmal sind die Unternehmer-
vorteile. Diese können nicht auf die Höhe der entgehenden
Provisionsansprüche beschränkt werden.

Prognoseberechnung

Basis die Provisionsverluste im letzten Vertragsjahr

(z.B. BGH 13.01.2010, VIII ZR 25/08, NJW RR 10, 1263 = IHR 10, 265).

„... dem liegt die nach der Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 29.03.1990, I ZR 2/89, WM 90, 1496, unter 3c) nach § 287 Abs. 2 ZPO zulässige Schätzung (!) vom Berufungsgericht missverständlich als Vermutung bezeichnet) zugrunde, dass die der Beklagten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verbleibenden Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die die Klägerin geworben hat (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) der Höhe nach identisch sind mit den Provisionsverlusten, die die Klägerin infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses erleidet (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB a.F. bzw. § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB in der seit 05.08.2009 geltenden Fassung). Dass die der Beklagten verbleibenden Vorteile höher zu bewerten wären, als die Provisionsverluste der Klägerin, macht keine Partei geltend, so dass die Entscheidung des Gerichtshofs der europäischen Gemeinschaften vom 26.03.2009 (Rs.C-348/07, BB 2009, 1607 – Turgay Semen/deutsche Tamoil GmbH) und hierauf erfolgte Neufassung des § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB für den Streitfall ohne Auswirkungen bleiben.“

Prognoseberechnung

Bei einem atypischen Vertragsverlauf kann abweichend vom letzten Vertragsjahr ein Durchschnittswert unter Heranziehung eines anderen Zeitraums zugrunde gelegt werden.

BGH 01.10.2008 – VIII ZR 13/05, BB 08, 2594

Bei der Feststellung der relevanten Provisionsverluste ist die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses und eine gleichbleibende Tätigkeit des Handelsvertreters zu unterstellen.

BGH 01.10.2008 – VIII ZR 13/05, BB 08, 2594

Prognosezeitraum

Fünf Jahre, Abwanderungsquote 20 %

BGH, 17.11.2010, VIII ZR 322/09 = DB 2011, 173 = BB 11, 129 unter Fortführung der BGH-Rechtsprechung 06.08.1997, VIII ZR 150/96 = NJW 98, 66; BGH, VIII ZR 92/96 = NJW 98, 71; BGH, 12.09.2007, VIII ZR 194/06, BB 07, 2475; BGH, 17.12.2008, VIII ZR 159/07 = VersR 09, 355

Drei Jahre, Abwanderungsquote 30 % im Bereich der Textil/Bekleidungsindustrie

OLG München, Urteil vom 08.08.2002, 7 U 5118/00 = HVR-Nr. 991

Prognosezeitraum

Automobilvertragshändler: **5 Jahre**

(BGH 05.06.1996 – VII ZR 7/95, NJW 1996, 2302)

Verkauf von Gabelstaplern: **13 Jahre**

(BGH 31.01.1991 – I ZR 142/89, NJW RR 1991, 1050)

Billigkeitsgesichtspunkte im Sinne des § 89b I 2 HGB

- alle Umstände
- insbesondere entgehende Provisionen
- Die Billigkeitsprüfung hat in der ersten Stufe zu erfolgen. Eine Korrektur der Kappungsgrenze (§89 b Abs. 2 HGB) ist unzulässig.

BGH 11.12.1996 – VIII ZR 22/9, NJW 1997, 655 = HVR 800

BGH 06.05.1993 – I ZR 84/9, NJW-RR 1993 = HVR-Nr. 735

- Provisionsverluste können nur noch im Rahmen der Billigkeit berücksichtigt werden.

EuGH, Urteil vom 26.03.2009, C 348/07, BB 09, 1607, IHR 09, 212

BGH 17.11.2010 – VIII ZR 322/09, DB 2011, 173 = BB 2011, 129

OLG Frankfurt, Urteil vom 13.03.2019 – 12 U 37/18, juris

Sonstige Billigkeitsgesichtspunkte

- Besonders starker Umsatzrückgang während der Vertragszeit kann eine Herabsetzung rechtfertigen, wenn der HV den Umsatzrückgang verschuldet hat.

BGH 29.03.1990 – I ZR 2/89, NJW 1990, 2889 = HVR-Nr. 693

- Werbemaßnahmen des Unternehmers gehören zum Regelfall unternehmerische Betätigung und rechtfertigen grundsätzlich keinen Abschlag.

BGH 03.06.1971 – VII ZR 93/70, NJW 1971, 1611 = HVR-Nr. 444

- Sogwirkung der Marke kann zum Beispiel beim KFZ-Vertragshändler einen Abzug vom Rohausgleich in Höhe von 10 % bis 25 % rechtfertigen.

BGH 05.06.1996 – VIII ZR 141/95, NJW 1996, 2298

BGH 07.05.2003 – VIII ZR 263/02, NJW-RR 2003, 1340

- 10 % beim Tankstellenvertreter

BGH 06.10.2010 – VIII ZR 209/07, DB 2010, 2667 = BB 2010, 2769

- Fehlverhalten des Handelsvertreters

BGH 17.10.1984 – I ZR 95/82, WM 1984, 469 = HVR-Nr. 594

- Werden dem Unternehmer, der nicht außerordentlich und fristlos gekündigt hat, später wichtige Gründe bekannt, können diese bei der Billigkeitsprüfung berücksichtigt werden.

BGH 03.05.1995 – VIII ZR 95/94, NJW 1995, 1958

- Nachträgliche Kenntnis von Umständen, welche zur außerordentlichen und fristlosen Kündigung berechtigt hätten, können nicht mehr zum Wegfall des Ausgleichsanspruchs dem Grunde nach führen, sie können aber im Rahmen der Billigkeit berücksichtigt werden

BGH 16.02.2011 – VIII ZR 226/07, DB 2011, 645 in Umsetzung des EuGH-Urteils vom 28.10.2010 – C 203/09, DB 2010, 2495

- Unter ausdrücklicher Aufgabe der bisherigen Rechtsprechung, wonach § 89b Abs. 3 Ziffer 2 HGB a. F. auch in den Fällen entsprechend angewandt wurde, in denen der Unternehmer ordentlich gekündigt und der Handelsvertreter danach, jedoch vor Vertragsende sich eines Verhaltens schuldig gemacht hat, dass eine außerordentliche und fristlose Kündigung durch den Unternehmer gerechtfertigt hätte, von dem der Unternehmer aber erst nach Vertragsbeendigung erfahren hat.

- Nachvertragliche Umstände: Unmittelbare nachvertragliche Konkurrenz kann einen Billigkeitsabzug von 25 % rechtfertigen
BGH 05.06.1996 – VIII ZR 7/95, NJW 1996, 2302
- Altersversorgung
OLG München 10.01.2010 – 7 U 3385/10, MDR 11, 55

Höchstbetrag gem. § 89b II HGB

Funktion der Kappungsgrenze gem. § 89 b II HGB

"Der Höchstbetrag des § 89 b II HGB dient ausschließlich der Begrenzung des nach Abs. I zu ermittelnden und ziffernmäßig zu bestimmenden Ausgleichsbetrages, wenn dieser höher sein sollte".

BGH, 11.12.1996, VIII ZR 22/96 = NJW RR 1997, 655 (zahlreiche Verweise auf frühere Urteile).

Überhangprovisionen sind bei der Ermittlung des Jahresdurchschnitts einzubeziehen.

BGH, 23.10.1996 – VIII ZR 16/96, NJW 1997, 316

Berechnungsmodell

Neukunden	2018	2017	2016	2015	2014
Fa. Müller	20.000,00 €	18.000,00 €	17.000,00 €	22.000,00 €	10.000,00 €
Fa. Meier	10.000,00 €	---	8.000,00 €	---	7.000,00 €
Fa. Schmidt	50.000,00 €	40.000,00 €	30.000,00 €	---	10.000,00 €
Fa. Wilhelm	---	40.000,00 €	50.000,00 €	45.000,00 €	60.000,00 €
Fa. A GmbH	10.000,00 €	8.000,00 €	5.000,00 €	9.000,00 €	
Fa. B GmbH	---	---	80.000,00 €	70.000,00 €	90.000,00 €
Fa. C GmbH	30.000,00 €	---	---	---	---
Fa. D GmbH	2.000,00 €	---	---	---	---
Ausgleichs- pflichtiger Umsatz	122.000,00 €	(106.000,00 €)	(190.000,00 €)	(146.000,00 €)	(177.000,00 €)
Provisions- einnahmen insgesamt	180.000,00 €	170.000,00 €	230.000,00 €	185.000,00 €	220.000,00 €

1. Stufe

Ausgleichspflichtiger Umsatz € 122.000,00

Unter Berücksichtigung eines Prognosezeitraums von fünf Jahren und einer Abwanderungsquote von 10 % folgende Berechnung:

1. Jahr	€ 109.800,00
2. Jahr	€ 98.820,00
3. Jahr	€ 88.938,00
4. Jahr	€ 80.042,00
5. Jahr	€ 72.039,00
Summe	€ 449.639,00
Abzug aus Billigkeitsgesichtspunkten	0
Zwischensumme	€ 449.639,00
Pauschale Abzinsung	€ 44.963,00
Bereinigter Rohausgleich	€ 404.675,00

2. Stufe

Der Ausgleichsanspruch kann gemäß § 89 b Abs. 2 HGB nicht höher sein als die durchschnittlichen jährlichen Einnahmen bezogen auf die letzten fünf Vertragsjahre, bei einem kürzeren Vertragsverhältnis bezogen auf den Zeitraum des Vertragsverhältnisses.

2018	€ 180.000,00
2017	€ 170.000,00
2016	€ 230.000,00
2015	€ 185.000,00
2014	€ 220.000,00
Zwischensumme	€ 985.000,00
/ 5	€ 197.000,00

Auf diesen Betrag ist der Ausgleichsanspruch zu Gunsten des Unternehmers gemäß § 89 b Abs. 2 HGB zu begrenzen.

7.6 Ausschluss des Ausgleichsanspruchs

Strikte Begrenzung der ausgleichsausschließenden Beendigungstatbestände

BGH 14.04.1988 – I ZR 122/86, NJW 89, 35 = HVR-Nr. 637

Außerordentliche und fristlose Kündigung wegen eines schuldhaften Verhaltens gemäß § 89 b III Nr. 2 HGB.

BGH 16.02.2011 – VIII ZR 226/07, DB 2011, 645; EuGH 28.10.2010 – C-203/09, DB 2010, 2495

Das Verschulden muss in der Person des Handelsvertreters vorliegen. Verschulden von Erfüllungsgehilfen schließt den Ausgleichsanspruch nicht aus.

BGH 07.03.1957 – II ZR 261/55, NJW 57, 871 = HVR-Nr. 129

so auch BGH 18.07.2007 – VIII ZR 267/05, NJW 07, 3068 = BB 2007, 2034, aber nicht wenn Erfüllungsgehilfe der eigentliche Vertragspartner ist

Kündigung durch den Handelsvertreter

Grundsätzlich gemäß § 89 b III Ziffer 1 HGB ausgeschlossen.

Es sei denn,

- Begründeter Anlass
- Kündigung wegen Alter
- oder wegen Krankheit.

Kündigung durch den Handelsvertreter

Begründeter Anlass

Weniger als ein außerordentlicher und fristloser Kündigungsgrund kommt weder auf ein Verschulden noch auf die Rechtmäßigkeit des Handels an. Es muss ein Umstand vorliegen, der im Bereich des Unternehmers angesiedelt ist, für den Handelsvertreter eine nach Treu und Glauben nicht mehr haltbare und zumutbare Lage bringt.

BGH 06.11.1996 – I ZR 150/85, NJW 1997, 778 = HVR-Nr. 420; OLG Köln 12.12.2006 – 9 U 93/06, Beck RS 07, 00089

Kündigung des Handelsvertreters wegen Alter oder Krankheit gem. § 89 b III Ziffer 1 HGB

- Krankheit: OLG Koblenz, Urt. v. 17.05.2018 (bisher nicht veröffentlicht); BGH, Beschluss vom 26.06.2019, VII ZR 134/18 (nicht veröffentlicht)
- Alter: OLG Köln 01.03.2013 - 19 W 4/13

Problematisch bei einem Handelsvertreter, der eine juristische Person ist:

Früher möglich, wenn das Vertragsverhältnis mit der Person des handelnden Geschäftsführers „steht und fällt“ (OLG München 04.12.2002 – 7 U 3474/02, DB 2003, 337)

Aber OLG München 19.01.2006 – 23 U 3885/05, NJOZ 2007, 1481 nur dann, wenn der Handelsvertretervertrag Vereinbarungen enthält, die für die betreffende Person eine persönliche Leistungsverpflichtung enthalten.

Sonstige Beendigungstatbestände/Ausschluss des Ausgleichsanspruchs?

Kettenverträge

BGH 13.12.1995 – VIII ZR 61/95, NJW 1996, 848

Die Aneinanderreihung von Verträgen, welche jeweils auf bestimmte Dauer abgeschlossen und dann, ohne erneut ausgehandelt worden zu sein, mit gleichlautendem oder im Wesentlichen gleichen Inhalt jeweils für einen bestimmten Zeitraum verlängert werden, kann ein auf unbestimmte Zeit eingegangener Vertrag sein.

Nichtabschluss eines weiteren Vertrages steht einer Eigenkündigung gleich. Soweit Voraussetzungen vorliegen aus begründetem Anlass mit der Folge, dass der Ausgleichsanspruch gegeben ist.

7.7 Unwirksamkeit des Vorausverzichts

"Aus Gründen der Rechtssicherheit gilt die zwingende Vorschrift des § 89b IV S. 1 HGB auch dann, wenn der HV im Einzelfall dieses gesetzlichen Schutzes nicht mehr bedarf (auch wenige Tage vor Vertragsende)"

BGH 29.03.1990, I ZR 2/89 = NJW 1990, 2889

Aber: *BGH vom 15.12.2016- VII ZR 221/15*

„Ausgleichsanspruch statt unternehmerfinanzierter Altersversorgung“

- *§ 13 Ausgleichsanspruch*
- *(1) Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses kann der Vertreter einen Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB geltend machen. Mit Geltendmachung des Ausgleichsanspruches verzichtet der Vertreter auf die Leistungen der Verlage nach § 4 (1) a, bb der Satzung der Vertreter - Hilfskasse (Treuegeld).*

7.8. Auskunftsanspruch zur Vorbereitung des Ausgleichsanspruchs

OLG Frankfurt, Urteil vom 13.03.2019 - 12 U 37/18, juris

8. Analoge Anwendung von § 89b HGB auf den Vertragshändler

- wenn sich das Rechtsverhältnis nicht in einer bloßen Käufer-Verkäufer-Beziehung erschöpft
- Eingliederung in die Absatzorganisation des Herstellers, dass wirtschaftlich dem HV vergleichbare Aufgaben erfüllt werden (müssen)
- Verpflichtung dem Hersteller/Lieferanten seinen Kundenstamm zu übertragen

BGH 06.10.2010 VIII ZR 209/07 = DB 2010, 2667; BGH 13.01.2010 VIII ZR 25/08; BGH 22.10.2003 VIII 6/03 RM 2004, 99

Entsprechendes gilt für

- Franchisenehmer

(OLG Celle, 19.04.2007 – 11 U 279/06, BB 2007, 1862;
(BGH, Urteil vom 05.02.2015, VII ZR 109/13, Juris)

- Markenlizenznehmer

(BGH 13.06.2007 – VIII ZR 352/04, NJW RR 2007, 1327; BGH
29.04.2010 – I ZR 3/09, DB 2010, 2331)

- Kommissionsagent

(BGH, Urteil vom 21.07.2016 – I ZR 229/15, ZVertriebsR
2017, 99 ff.)

8.4 Berechnung § 89b HGB Vertragshändler

1. Zugrunde zu legen sind die innerhalb des letzten Jahres auf den Listenpreis gewährten Rabatte mit den vom Vertragshändler neu geworbenen Stammkunden

BGH 06.10.2010 VIII ZR 209/07 = DB 2010, 2667 = MDR 2010, 1402; BGH 26.02.1997 VIII ZR 272/95, BGHZ 135, 14, 23

2. Der für den Ausgleichsanspruch maßgebliche Stammkundenumsatz ist durch Multiplikation des Mehrfachkundenumsatzes des letzten Vertragsjahres mit dem Prognosezeitraum zu ermitteln.

Ermittlung des ausgleichspflichtigen Rabattkerns

BGH 06.10.2010 VIII ZR 209/07 = DB 2010, 2667 = MDR 2010, 1402; BGH 13.01.2010 VIII ZR /08 = NJW 2010, 1263

- Verkaufspreis (vom Hersteller empfohlener Listenpreis Preisnachlässe)
- ./. gewährter Rabatte und Preisnachlässe
- ./. Einkaufspreis des Händlers

- Individueller Rohertrag

- ./. Vergütungsbestandteile, die nicht HV-typisch sind
- ./. Vergütungsbestandteile, die auch einem HV für verwaltende Tätigkeit bezahlt worden wären

Ausgleichspflichtiger Rabattkern

9. „Einstandszahlung“ des Handelsvertreters

Die Einstandszahlung kann aber unwirksam sein, wenn sie so unangemessen hoch ist, dass dies auf eine Umgehung des unabdingbaren gesetzlichen Ausgleichsanspruchs hinaus laufen würde:

BGH 24.02.1983, I ZR 14781 = NJW 1983, 1727

Einstandszahlung nur dann wirksam, wenn die Zahlungsverpflichtung des HV durch "hinreichend gewichtige Vorteile austariert" sind:

OLG Frankfurt, 14.05.1987, DB 1987, S. 2518 = HVR Nr. 622

"Einstandszahlung" wirksam, wenn der Zahlung wirtschaftliche und rechtliche Vorteile des Handelsvertreters gegenüberstehen, insbesondere, wenn bei der Berechnung des künftigen Ausgleichsanspruchs des HV Altkunden als vom Vertreter neu erworben gelten (Neukundenregelung):

OLG München, 04.12.1996, 7 U 3915/96 = NJW RR 1997, 986

Verpflichtet sich ein Handelsvertreter, eine „Einstandssumme“ zu bezahlen, die die Höhe einer durchschnittlichen Jahresnettoprovision erreicht, stellt dies einen im Voraus vereinbarten Ausschluss bzw. eine dem gleichzustellende erhebliche Verminderung des Ausgleichsanspruchs dar und verstößt damit gegen § 89 b IV 1 HGB.

OLG Celle, 13.12.2001 = 11 U 90/01

Vorausabgeltung des Ausgleichsanspruchs

- Im Zweifel unwirksam wegen Verstoß gegen § 89 b IV HGB (BGH 13.01.1972 – VII ZR 81/70, NJW 1970, 477 = HVR-Nr. 453; BGH Urteil vom 14.07.2016, VII ZR 297/15, ZVertriebsR 20/16, 300 ff = NJW RR 2017, 229)
- Der Handelsvertreter muss im Falle der Nichtentstehung des Ausgleichs zur Rückzahlung dieser Sonderprovision/Sondervergütung verpflichtet sein.
- Es muss sich feststellen lassen – die Beweislast trägt der Unternehmer –, dass auch ohne die speziell getroffene Abrede keine höhere Provision vereinbart worden wäre, als jene, die nach der Vertragsgestaltung dem Vertreter neben der Sondervergütung zusteht.
- Der Unternehmer muss nachweisen, dass die vereinbarte Gesamtvergütung deutlich über den üblicherweise dem Handelsvertreter bezahlten Provisionen zusteht.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot gem. § 90a HGB

- max. zwei Jahre
- beschränkt auf den zuvor zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis
- nur auf Gegenstände der vertraglichen Tätigkeit
- angemessene Karenzenschädigung (BGH, Urteil vom 25.10.2012 – VII ZR 56/11, ZVertriebsR 2013, 47 ff.)
- Reduktion auf das nach § 90 a Abs. I zulässige Maß, bei Überschreitung der Höchstdauer oder des Vertragsgebietes in Individualvereinbarung (BGH, Urteil vom 03.12.2015, VII ZR 100/15)

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot gem. § 90a HGB

- Wegen fehlender Karenzentschädigung im Anwendungsbereich der §§ 305 ff. BGB unwirksam gem. § 307 I 1, zumindest unwirksam gem. § 307 I 1 i.V.m. Satz 2 BGB, weil sie den Anforderungen an das Transparenzgebot nicht genügt.
- Rücktritt vom nachvertraglichen Wettbewerbsverbot: BAG, Urteil vom 31.01.2018 – 10 AZR 392/17 (ZVertriebsR 2018, 134)

International

- Gerichtsstand innerhalb EU: Art. 5 Nr. 1 b) EuGVVO
- „Ingmar“ (EuGH 09.11.2000 – C381, DB 2001, 36)
- § 92c HGB
- OLG Stuttgart, Beschluss vom 16.01.2012 – 5 U 126/11, Juris
- BGH, Beschluss vom 05.09.2012 – 7 ZR 25/12, ZVertriebsR 2013, 89

Auskunftsrecht des Unternehmers

Zur Berechnung des Schadensersatzes:

BGH, Beschluss vom 03.04.2019 – VII ZR 121/18

BGH, Urteil vom 26.09.2013 – VII ZR 227/12 mit Bezug auf
BGH, Urteil vom 03.04.1996 – VIII ZR 3/95

Vielen Dank

Baumann Rechtsanwälte PartmbB, Mörikestr. 3, 70178 Stuttgart

Telefon 0711 222919-0, Telefax: 0711 222919-10

ra.baumann@gbs-law.de

www.gbs-law.de