

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr-aktuell@bme-law.de

Alles Super oder den Tiger in den Tank?

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Geht es nach dem Willen der deutschen Generalanwältin beim Europäischen Gerichtshof, Juliane Kokott, könnte das Uni der Tankstellen bald der Farbenvielfalt des Mehrmarkenvertriebs weichen. Tankstellenhalter können als Handelsvertreter zwar anders als unabhängige Händler einem Wettbewerbsverbot unterworfen werden. Dieses kartellrechtliche Handelsvertreterprivileg wird jedoch in einem gegenwärtig beim Europäischen Gerichtshof anhängigen Verfahren in Frage gestellt.

In dem Verfahren rügt ein spanischer Verband von Tankstellenhaltern die von spanischen Mineralölgesellschaften in ihren Vertreterverträgen verwendeten Klauseln als kartellrechtlich unzulässig. Die Klauseln verpflichten die Tankstellenhalter unter anderem, die ihnen vorgegebenen Endverbrauchspreise einzuhalten und keine Konkurrenzprodukte zu vertreiben. Sowohl bei den spanischen Kartellbehörden als auch bei den Zivilgerichten war der Verband zunächst erfolglos. Der letztinstanzlich mit der Sache befasste spanische oberste Gerichtshof hat das Verfahren nunmehr ausgesetzt, um vor dem Europäischen Gerichtshof zu klären, ob das Urteil der Vorinstanz mit europäischem Kartellrecht vereinbar ist.

Wettbewerbsverbot und Preisbindung beschränken die wirtschaftliche Betäti-

gungsfreiheit des Tankstellenhalters. Das Kartellverbot ist aber nur anwendbar auf Vereinbarungen zwischen verschiedenen Unternehmen. Nach der bisherigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs sind echte Handelsvertreter kartellrechtlich nicht als eigenes Unternehmen zu werten. Die diesen auferlegten Beschränkungen sind wirksam, wenn der Vertreter weisungsgebunden ist und ihn nach dem Vertretervertrag nur unwesentliche Risiken aus den von ihm vermittelten Geschäften treffen.

Nach Auffassung der Generalanwältin soll dies nur noch für Beschränkungen gelten, die den Vertreter im Verhältnis zu den Kunden treffen, wie etwa Preis- oder Gebietsvorgaben. Wettbewerbsverbote betreffen dagegen den Markt für Vermittlungsleistungen und seien daher stets am Kartellrecht zu messen. Sie wären nur wirksam, wenn sie auf fünf Jahre beschränkt seien oder im Wege der so genannten "Einzelfreistellung" vom Kartellverbot befreit wären.

Betreffen könnte dies alle Vertreterverträge mit Unternehmen, deren Marktanteil die kartellrechtliche Aufgreifschwelle von 10 % übersteigt. Denn – abgesehen von den in der Telefon- und Adressbuchverlagsbranche üblichen Kettenverträgen – ist eine zeitliche Befristung von Wettbewerbsverboten in Vertreterverträgen völlig unüblich. Zur Wirksamkeit könnte den Wettbewerbsverboten nur noch im Wege einer Einzelfreistellung verholphen werden. Diese erfordert eine umfassende Einzelfallabwägung der wettbewerbsfördernden und -beschränkenden Folgen. Nach der Kartellrechtsreform wird die Einzelfreistellung nicht mehr auf Antrag durch die zuständigen Kartellbehörden bescheinigt. Deshalb sind die Unternehmer auf eine Selbsteinschätzung angewiesen, die mit erheblichen Risiken verbunden ist, denn ob die Kartellbehörden oder die Gerichte der Einschätzung folgen, kann vorher niemand mit Sicherheit beurteilen.

Praktisch bedeutsam ist die Frage insbesondere für Branchen, in denen das Vertriebssystem auf das Wettbewerbsverbot aufbaut. Neben der Mineralölbranche betrifft dies vor allem Textil- und Indu-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

strievertreter. Sollte der Europäische Gerichtshof dem Schlussantrag der Generalanwältin folgen, müssten nahezu sämtliche gängigen Handelsvertreterverträge angepasst werden, um die kartellrechtliche Wirksamkeit der Wettbewerbsverbote sicherzustellen. Dort, wo Wettbewerbsverbote nicht mehr bindend vereinbart werden können, wird der Handelsvertreter gegenüber dem angestellten Reisenden nicht mehr konkurrenzfähig sein. Dies dürfte die Berufsgruppe der Handelsvertreter schwer treffen.

Es ist daher zu hoffen, dass der Europäische Gerichtshof seine bisherige Rechtsprechung fortführt und Vertreterverträge auch weiterhin kartellrechtlich privilegiert. Dies entspricht auch der Handelsvertreterrichtlinie. Sie schreibt unter anderem zwingend vor, dass der Handelsvertreter bei der Ausübung seiner Tätigkeit die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen hat. Hindert die EG-Richtlinie den Handelsvertreter damit aber nach allgemeiner Ansicht, zu dem vertretenen Unternehmer in Wettbewerb zu treten, kann das Gegenteil nicht EG-kartellrechtlich gewollt sein. Mit einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs ist noch in diesem Jahr zu rechnen.

Unsere Themen

- Alles Super oder den Tiger in den Tank?
- Anlagen nicht unterzeichnet? - Kündigung!
- Mehr Ausgleich wegen Kaufzurückhaltung?
- Lässliche Sünde
- Aktuelle Rechtsprechung



Anlagen nicht unterzeichnet? – Kündigung!

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Verweigert der Unternehmer trotz mehrfacher Aufforderung durch den Handelsvertreter die Unterzeichnung von zum Vertretervertrag gehörenden Anlagen, so kann der Handelsvertreter nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 21.02.2006 zur Vertragskündigung unter Erhaltung seines Ausgleichsanspruchs berechtigt sein. Dieses Recht steht dem Handelsvertreter nach der genannten Entscheidung auch dann zu, wenn der Hauptvertrag zwar unterzeichnet ist, dieser aber – wie marktüblich – auf nicht unterzeichnete Vertragsanlagen Bezug nimmt und diese Bezugnahme nicht zweifelsfrei ist.

Im Streitfall hatten die Parteien zwar den Hauptvertrag unterschrieben und darin auf bestimmte Vertragsanlagen Bezug genommen. Nach mehrfachen Änderungen herrschte jedoch Unsicherheit, ob einzelne in Bezug genommene Anlagen überhaupt jemals existiert hatten und welche Anlagen im Übrigen inhaltlich Vertragsbestandteil werden sollten. Trotz diverser Aufforderungen des Handelsvertreters, die gesamten gegenseitigen Rechte und Pflichten nunmehr in eine einheitliche, von beiden Parteien unterzeichnete Urkunde aufzunehmen, verweigerte der Unternehmer seine Mitwirkung.

Der Handelsvertreter kündigte daraufhin den bestehenden Vertrag fristlos aus wichtigem Grund und stellte seine Tätigkeit für den Unternehmer sofort ein. Der Unter-

nehmer seinerseits kündigte dem Handelsvertreter fristlos wegen der Einstellung der Vermittlungstätigkeit. Im Folgenden machte der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB gerichtlich geltend.

Das Kammergericht Berlin als Vorinstanz des BGH billigte dem Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch zu: Der Handelsvertreter habe wegen der Verweigerung des Unternehmers jedenfalls das Recht gehabt, aus begründetem Anlass ausgleichserhaltend zu kündigen. Ob der Handelsvertreter außerdem aus wichtigem Grund fristlos habe kündigen können, sei unerheblich.

Der BGH teilte die Auffassung des Kammergerichts insoweit, als grundsätzlich die Verweigerung des Unternehmers, eine gemeinschaftliche Urkunde mit den wesentlichen Vertragspflichten gegenzuzeichnen, dem Handelsvertreter einen begründeten Anlass zur Kündigung gibt. Der BGH verwies die Angelegenheit gleichwohl an das Kammergericht zurück. Das Gericht habe wegen der Kündigung des Unternehmers nicht offen lassen dürfen, ob der Handelsvertreter zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund oder nur zur (ordentlichen) Kündigung aus begründetem Anlass berechtigt gewesen sei. Wenn dem Handelsvertreter zuzumuten gewesen sei, seine Tätigkeiten für den Unternehmer nicht sofort einzustellen, sondern noch den Ablauf der nächsten ordentlichen Kündigungsfrist abzuwarten, dann wäre die fristlose Kündigung des



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers im Handelsvertreterrecht tätig.

Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter möglicherweise wirksam. Dies würde wiederum den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entfallen lassen.

Das Urteil des BGH stärkt deutlich die Rechte der Handelsvertreter und erhöht ebenso deutlich die Pflichten der Unternehmer. Diese sind zukünftig gezwungen, ihre Vertragsbestimmungen für die Handelsvertreter inhaltlich eindeutiger zu gestalten. Bestehende Verträge müssen insbesondere bei Änderungen im Zweifelsfall nochmals beurkundet werden, wenn der Handelsvertreter dies verlangt. Ansonsten besteht das Risiko, dass der Handelsvertreter unter Aufrechterhaltung seines Ausgleichsanspruchs kündigt. Die Handelsvertreter ihrerseits müssen vor Ausspruch einer fristlosen Kündigung und Einstellung ihrer Tätigkeit prüfen, ob sie hierzu berechtigt sind oder nicht noch bis zum nächsten Kündigungstermin für das Unternehmen weiter tätig werden müssen, bzw. ob sie durch die Kündigung nicht ihre Ausgleichsansprüche verlieren.

Aktuelle Rechtsprechung

Der Kardinal im Kleingedruckten

BGH, Urt. v. 20.07.2005

Quer durch alle Branchen enthalten die meisten von Unternehmern genutzten allgemeinen Geschäftsbedingungen einen Passus, wonach eine Haftungsbegrenzung nicht gilt, sofern der Verwender so genannte "Kardinalpflichten" verletzt hat.

Dieser Begriff wurde von der Rechtsprechung zur Kennzeichnung solcher Pflichten geschaffen, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und für deren Verletzung daher auch bei nur leichter Fahrlässigkeit gehaftet werden muss. Nach einer neuen Entscheidung des BGH ist aber die isolierte Verwendung des Begriffs der "Kardinalpflicht" in vorformulierten Geschäftsbedingungen unwirksam, und zwar auch dann, wenn diese lediglich im Verhältnis zu Kaufleuten verwendet werden.

Als Folge davon droht die Unwirksamkeit der gesamten Haftungsbeschränkung, so dass jedem Unternehmer dringend geraten werden muss, seine Geschäftsbedin-

gungen überarbeiten zu lassen, wenn darin auf "Kardinalpflichten" Bezug genommen wird.

Ausgleich trotz verkaufter Kunden

BGH, Urt. v. 28.06.2006

Vertragshändlern kann bei Beendigung des Händlervertrages auch dann ein Ausgleichsanspruch analog § 89 b HGB zustehen, wenn der Unternehmer den Vertrag wegen der Insolvenz des Händlers fristlos gekündigt und der Händler seine Kundenkartei zuvor an einen Dritten verkauft hat. Zwar kann die Insolvenz des Händlers den Unternehmer zur fristlosen Vertragskündigung berechtigen. Der Ausgleichsanspruch entfällt in diesem Fall jedoch grundsätzlich nicht.

Auch der Umstand, dass der Händler die Kundenliste an einen Dritten veräußert und diesem so den Zugriff auf die Kunden ermöglicht hat, beseitigt den Ausgleichsanspruch nicht. Solange der Händler dem Unternehmer während der Laufzeit des Vertrages die Identität seiner Kunden preisgegeben hat, kann dieser den Kundenstamm nach Vertragsende weiter nutzen, mag auch ein Dritter aufgrund des Erwerbs der Kundenliste ebenfalls diese Möglichkeit haben. Allerdings mindert die Weitergabe der Kundendatei die dem Aus-

gleichanspruch zugrunde liegenden Unternehmervorteile. Ebenso kann sie aus Billigkeitsgründen einen Abschlag rechtfertigen.

Provision auch außerhalb des Bezirks

BGH, Urt. v. 05.04.2006

Handelsvertretern, denen vom Unternehmer ein Bezirk zur exklusiven Marktbearbeitung zugewiesen ist, können auch dann Provisionsansprüche zustehen, wenn sie ein Geschäft außerhalb dieses Bezirks vermitteln. Außerbezirkliche Vermittlungstätigkeiten dürfen Handelsvertreter zumindest dort entfalten, wo kein anderer Bezirksvertreter vom Unternehmer eingesetzt ist. Der Unternehmer kann sich auch nicht darauf berufen, dass hierdurch seine Provisionspflicht uferlos ausgeweitet wird. Einerseits ist er typischerweise an Aufträgen interessiert, so dass die Vermittlungsbemühungen regelmäßig auch seinen Zielen dienen; andererseits hat der Unternehmer es auch selbst in der Hand, solche Aufträge anzunehmen oder abzulehnen und hiermit das Provisionsaufkommen zu steuern. Es ist daher widersprüchlich und unzulässig, wenn der Unternehmer einerseits den vermittelten Auftrag dankend annimmt, andererseits aber keine Provision hierfür zahlen will. Im Hinblick auf diese Rechtslage ist es

Mehr Ausgleich wegen Kaufzurückhaltung?

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

Für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs des Vertragshändlers spielt das durchschnittliche Nachkaufintervall der jeweiligen Vertragsware eine zentrale Rolle. Ein hierzu ergangenes Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 22.03.2006 eröffnet insbesondere Kfz-Vertragshändlern zukünftig die Chance, wegen eines verlängerten Nachkaufintervalls zu einem deutlich höheren Ausgleichsanspruch zu gelangen.

Vertragshändlern steht bei Vertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch analog § 89 b HGB unter zwei Voraussetzungen zu. Einerseits müssen sie so in die Absatzorganisation des Herstellers eingliedert sein, dass ihre Aufgaben wirtschaftlich in erheblichem Umfang denen eines Handelsvertreters gleichen. Zum anderen muss der Vertragshändler dazu verpflichtet sein, dem Unternehmer spätestens bei Vertragsende seinen Kundenstamm zu offenbaren, so dass sich dieser die Kunden sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann.

Zwar gibt es verschiedene höchstrichterlich anerkannte Methoden für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs. Sämtlichen Rechenwegen ist aber gemein, dass das durchschnittliche Nachkaufintervall gleich in doppelter Weise Einfluss auf die Höhe des Ausgleichs nimmt. Diesem Gesichtspunkt kommt daher eine ganz erhebliche Hebelwirkung zu: Das Nachkaufintervall wirkt auf den Ausgangspunkt der Berechnung, nämlich die Stammkundenumsätze

des letzten Vertragsjahres. Als Stammkunde gilt nur, wer innerhalb eines Zeitraums, der dem durchschnittlichen Nachkaufintervall entspricht, mehr als ein Geschäft tätigt.

Eine Verlängerung des Nachkaufintervalls bewirkt daher, dass meist mehr Kunden des letzten Vertragsjahres als Stammkunden im ausgleichsrechtlichen Sinn anzusehen sind. Nachdem der Rohertrag aus den Stammkundengeschäften des letzten Vertragsjahres auf das Niveau einer vergleichbaren Handelsvertreterprovision zurückgeführt wurde, erlangt das Nachkaufintervall erneut Bedeutung. Denn die nach § 89 b HGB ausgleichspflichtigen Provisionsverluste des Vertragshändlers ergeben sich durch eine Multiplikation der Stammkunden-Provisionen des letzten Vertragsjahres mit dem so genannten Prognosezeitraum, der dem durchschnittlichen Nachkaufintervall entspricht.

Bislang war die Rechtsprechung, einem Urteil des BGH aus dem Jahr 1987 folgend, meist einheitlich von einem durchschnittlichen Nachkaufintervall von fünf Jahren ausgegangen. In dem nun vom BGH entschiedenen Streitfall hatte allerdings das Oberlandesgericht Frankfurt/Main geurteilt, dass dieses Nachkaufintervall nicht mehr zutrefte, sondern vielmehr nach den persönlichen Erfahrungswerten der dortigen Richter wegen der bekannten und anhaltenden Kaufzurückhaltung mittlerweile acht Jahre betrage. Zwar hob der BGH dieses Urteil auf, jedoch nur deshalb, weil die Richter für die Ermittlung des



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers im Handelsvertreterrecht tätig.

Nachkaufintervalls nicht ihre eigenen Erfahrungen hätten verallgemeinern dürfen. Stattdessen hätte das Vorgehen zu dieser Frage gegebenenfalls ein Sachverständigengutachten einholen müssen, wozu es nach der Zurückverweisung des Rechtsstreits jetzt erneut Gelegenheit erhält.

Das Urteil ist zu begrüßen, da es bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs stärker auf die tatsächlichen Marktverhältnisse abstellt. Wenn sich diese verändern, so muss sich dies in der Berechnung des Ausgleichsanspruchs widerspiegeln. Nach den tatsächlichen Marktverhältnissen, wie sie sich unter anderem in der letzten Branchenstudie DAT-Report 2006 dokumentiert sind, dürfte das durchschnittliche Nachkaufintervall für Neuwagen tatsächlich über sieben Jahre betragen. Für viele Händler wird dies bedeuten, dass ihnen künftig bei Vertragsende ein höherer Ausgleichsanspruch zusteht.

empfehlenswert, die Voraussetzungen und Folgen einer außerbezirklichen Tätigkeit des Handelsvertreters im Vertretervertrag zu regeln.

Kein Ausgleichsverlust nach abgelehntem Neuvertrag

OLG Frankfurt/Main, *Urt. v. 05.04.2006*

Ein Vertragshändler verliert seinen Ausgleichsanspruch nicht, wenn er nach Kündigung des Vertrages durch den Unternehmer den Abschluss eines neuen Vertrages zu geänderten Bedingungen ablehnt.

Dies gilt jedenfalls dann, wenn der neue Vertrag nicht nur gesetzlich vorgegebene Änderungen nachvollzieht, sondern darüber hinaus auch weitere Bestimmungen abändert. Im entschiedenen Fall sahen die neuen Händlerverträge eines Kfz-Herstellers nicht nur die durch die EG-Gruppenfreistellungsverordnung Nr. 1400/2002 bedingten Änderungen, sondern zusätzlich ein neues Margensystem, neue Standards, verstärkte Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten und den Erwerb des Ausgleichsanspruchs erschwerende Regelungen vor. § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB, wonach der Ausgleichsanspruch bei Kündigung durch den Handelsvertreter ohne Vorliegen eines begründeten Anlasses

ausgeschlossen ist, findet auf solche Sachverhalte keine entsprechende Anwendung.

Kein Schadensersatz für miese Ware

BGH, *Urt. v. 17.05.2006*

Unternehmer haften ihren Handelsvertretern nicht für Provisionsausfälle, die diese dadurch erleiden, dass die vom Handelsvertreter geworbenen Kunden aufgrund der schlechten Qualität die Ware des Unternehmers aus ihrem Sortiment nehmen. Eine generelle vertragliche Nebenpflicht des Unternehmers, Kunden rechtzeitig und mit mangelfreier Ware zu beliefern, besteht gegenüber dem Handelsvertreter nicht. In dem entschiedenen Fall hatten große Möbelhäuser infolge der minderen Qualität die Möbel des Unternehmers ausgelistet, so dass der Handelsvertreter dort keine Geschäfte mehr machen konnte. Dieser verlangte von dem vertretenen Unternehmer Ersatz der ihm deshalb entgangenen Provisionen.

Schadensersatzpflichtig macht sich der Unternehmer aber in einem solchen Fall nur dann, wenn er willkürlich und ohne irgendeinen vertretbaren Grund den Interessen des Handelsvertreters zuwider handelt oder den Handelsvertreter

pflichtwidrig nicht benachrichtigt, obwohl er erkennt, dass er nur mit erheblichen qualitativen Einschränkungen liefern kann.

Fristlose Kündigung bei Spesenbetrug

OLG Bremen, *Urt. v. 30.03.2006*

Ein Unternehmer ist berechtigt, seinem Handelsvertreter aus wichtigem Grund fristlos zu kündigen, falls dieser dem Unternehmer einen Eigenbeleg für grundsätzlich nach dem Vertrag erstattungsfähige Spesen einreicht, die allerdings im konkreten Fall – wie der Handelsvertreter weiß – gar nicht angefallen sind. Das vertragliche Vertrauensverhältnis wird durch diesen bewussten Täuschungsversuch zerstört, so dass es für die Wirksamkeit der Kündigung auch keiner vorherigen Abmahnung bedarf. Besteht das Vertragsverhältnis des Handelsvertreters zu mehreren Schwesterunternehmen, so sind im Falle eines solchen Vertrauensverstoßes des Handelsvertreters gegenüber einem der Unternehmer alle Unternehmer berechtigt, die fristlose Kündigung des Vertragsverhältnisses auszusprechen. Denn das Vertrauen, das die Voraussetzung für ein gedeihliches Miteinander bildet, kann nur einheitlich bestehen und lässt sich nicht künstlich auf verschiedene Vertragsverhältnisse aufteilen.

Lässliche Sünde

Rechtsanwalt Nils Andersson-Lindström

Die Frage, ob ein Wettbewerbsverstoß des Vertreters während der laufenden Kündigungsfrist eine fristlose Kündigung ohne vorherige Abmahnung rechtfertigt, stand im Mittelpunkt eines Verfahrens vor dem OLG Saarbrücken. Im Streitfall hatte der Unternehmer fünf Wochen vor dem Termin fristlos gekündigt, zu dem der Vertreter-

vertrag ohnehin wegen einer bereits zuvor erfolgten ordentlichen Kündigung beendet worden wäre.

Der Senat hat die fristlose Kündigung im Urteil vom 25.01.2006 als unwirksam angesehen. Ein zum Ausspruch der fristlosen Kündigung berechtigender wichtiger Grund liege nur dann vor, wenn dem Kündigenden das Abwarten bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin unzumutbar sei. Ob dies der Fall sei, müsse unter Würdigung der Umstände des Einzelfalls beurteilt werden. Zu berücksichtigen seien dabei die Laufzeit des Vertretervertrages, das bisherige Verhalten des Handelsvertreters und die Folgen der fristlosen Kündigung für ihn.

Auch die Aussicht der Korrektur des Vertragsverstoßes durch eine vorherige Abmahnung müsse dabei gewürdigt werden. Ebenso spiele das nahende Vertragsende eine maßgebliche Rolle. Je näher es liege, umso eher sei dem Unternehmer ein Abwarten zumutbar. Dass sich ein Vertreter angesichts eines unmittelbar bevorstehenden Endes seiner Tätigkeit für den Unternehmer geschäftlich neu zu orientieren versuche und er sich die während der Vertriebstätigkeit erworbenen Kenntnisse und bestehende Kundenkontakte nutzbar machen will, begegne einem gewissen Verständnis, auch wenn eine Konkurrenzfähigkeit während noch laufenden Vertretervertrages vertragswidrig sei. Vertragsverstöße bei einem in der Abwicklung befindlichen Vertretervertrag seien daher generell weniger schwerwiegend als solche im Rahmen einer unbelasteten Vertragsbeziehung.

Vor Ausspruch der fristlosen Kündigung seien nicht nur Störungen im Leistungsbe- reich abzumahnern, sondern auch dem Vertrauensbereich zuzurechnende Wettbewerbsverstöße. Letzteres gelte nur dann nicht, wenn das Vertrauen ausnahmsweise nicht einmal durch eine Abmahnung wiederhergestellt werden könne. Die Abmahnung habe Warnfunktion und gebe Gelegenheit, das Fehlverhalten zu überdenken. Sei der Vertreter längere Zeit erfolg-



“

Nils Andersson-Lindström ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Vertragshändler- und Franchiserecht zuständig.

reich für den Unternehmer tätig, rechtfertige ein singuläres unkorrektes Verhalten ohne vorherige Abmahnung nicht ohne weiteres die fristlose Kündigung. Grundsätzlich sei es zwar zulässig, nach Ausspruch der fristlosen Kündigung bisher unbekannte Gründe für diese "nachzuschieben". Dies müsse allerdings spätestens zwei Monate nach Kenntniserlangung von diesen Umständen geschehen. Anderenfalls verwirke der Unternehmer das Recht, die Gründe geltend zu machen.

Am Kick-back profitieren

BGH, Urt. v. 22.02.2006 / BKartA, Beschl. v. 08.05.2006

Lässt sich ein Franchisegeber von seinen gelisteten Lieferanten Einkaufsvorteile oder Rückvergütungen ("Kick-backs") für den Einkauf durch die Franchisenehmer versprechen, so können diese nicht stets den auf sie entfallenden Anteil hieran vom Unternehmer ersetzt verlangen. Zivilrechtlich kommt ein solcher Anspruch nur dann in Betracht, wenn der Vertrag ausdrücklich eine Beteiligung der Franchisenehmer an den Vorteilen des Vertriebssystems vorsieht oder zumindest der Franchisegeber selbst die Kick-backs erzielt. Rückvergütungen an andere Konzerngesellschaften muss er sich hingegen zivilrechtlich nicht zurechnen lassen, wie der BGH jüngst entschied. Allerdings kann sich ein solcher Anspruch auch aus Kartellrecht ergeben, wenn der Franchisenehmer zum ausschließlichen Bezug der gelisteten Produkte verpflichtet ist. In diesem Fall stellt die Nichtweitergabe der Einkaufsvorteile eine verbotene unbillige Behinderung der Franchisenehmer dar, wie das Bundeskartellamt jüngst entschieden hat.

Wegen der wirtschaftlichen Betrachtungsweise im Kartellrecht wird sich der Unternehmer insoweit wohl auch nicht darauf berufen können, dass die Kick-backs einem anderen Konzernunternehmen als dem Franchisegeber zugeflossen sind.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Handelsvertreterrecht
- **Nils Andersson-Lindström**
Vertragshändler- und Franchiserecht
- **Britta Oberst**
Handelsvertreterrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Handelsvertreterrecht
- **Dr. Lorenz H. Kiene**
Internationales Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht
- **Caroline Hattesohl**
Marketing & PR

Verlag und
Herausgeber:

Blanke Meier Evers
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion:

Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtsanwalt Nils Andersson-Lindström
Rechtsanwältin Caroline Hattesohl

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle