

# Auskunft zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs

Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main bejaht einen Auskunftsanspruch zur Berechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b HGB.

Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b HGB ist kompliziert und von vielen Faktoren abhängig. Durch eine Gesetzesänderung im Jahr 2009, die durch eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs veranlasst wurde (Urteil vom 26. März 2009 – C-348/07), sind bei der Berechnung die so genannten Unternehmervorteile stärker in den Fokus gerückt. Nach der Neufassung des § 89 b Absatz 1 Satz 1 HGB kann der Handelsvertreter nunmehr einen Ausgleich verlangen, wenn der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und soweit die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Das OLG Frankfurt am Main spricht dem Absatzmittler in einer aktuellen Entscheidung vom 13. März 2019 – 12 U 37/18 einen vorbereitenden Auskunftsanspruch zu.

Der Sachverhalt: Die Beklagte war Generalimporteurin von Fahrzeugen einer bestimmten Marke. Im Jahr 2003 schloss sie mit der Klägerin einen Vertragshändlervertrag über den Vertrieb dieser Fahrzeuge. Der Vertrag wurde vom Unternehmen zum 31. Juli 2014 ordentlich gekündigt. Die Klägerin machte nach Vertragsbeendigung zunächst einen

bezahlten Ausgleichsanspruch geltend. Im Prozess verlangte sie jedoch im Wege einer so genannten Stufenklage vorbereitend Auskunft über die Höhe der Unternehmervorteile nebst Vorlage von Belegen zu dieser Auskunft.

Das Landgericht gab dem Auskunftsantrag statt. Maßgeblich für die Berechnung seien die Unternehmervorteile aus den von der Klägerin im letzten Vertragsjahr mit von ihr geworbenen Stammkunden abgeschlossenen Geschäften. Diese Stammkunden habe die Klägerin nachvollziehbar dargelegt. Zur Ermittlung der Unternehmervorteile erscheine es angemessen, vom bilanzrechtlichen Deckungsbeitrag I, das heißt dem Rohertrag, errechnet aus der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, auszugehen. Dies gelte insbesondere deshalb, weil die Beklagte Importeurin der von der Klägerin vertriebenen Fahrzeuge sei. Dieser Wert sei auch ohne allzu großen Aufwand von der Beklagten zu ermitteln. Unbegründet sei hingegen der Antrag auf Vorlage von Belegen.

Dieser rechtlichen Wertung schloss sich das OLG Frankfurt am Main in der Berufungsinstanz an.

## Analogie bei Vertragshändlern

Dabei bejahte es zunächst die analoge Anwendung des § 89 b HGB auf das streitgegenständliche Vertragshändlerverhältnis. Nach ständiger Rechtsprechung des BGH sei die auf Handelsvertreter zugeschnittene Bestimmung des § 89 b HGB auf einen Vertragshändler entsprechend anzuwenden, wenn sich das Rechtsverhältnis zwischen ihm und dem Hersteller oder Lieferanten nicht in einer bloßen Käufer-Verkäufer-Beziehung erschöpfe, sondern der Vertragshändler zum einen so in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten eingegliedert gewesen sei, dass er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen habe (Analogievoraussetzung I), und der Händler zum anderen verpflichtet sei, dem Hersteller oder Lieferanten seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass sich dieser bei Vertragsende die Vorteile

### Kompakt

- Nach der Neufassung des § 89 b HGB ist die Höhe des Ausgleichsanspruchs, berechnet auf Basis der Unternehmervorteile, nicht mehr von vornherein auf die Höhe der Provisionsverluste beschränkt.
- Dem Absatzmittler kann daher nach Ansicht des OLG Frankfurt am Main ein vorbereitender Auskunftsanspruch über die Höhe der erzielten Unternehmervorteile zustehen.
- Eine zusätzliche Pflicht zur Vorlage von Belegen besteht hingegen grundsätzlich nicht.

des Kundenstamms sofort und ohne weiteres nutzbar machen könne (Analogievoraussetzung II).

Diese Voraussetzungen lägen im Streitfall vor, da eine Pflicht zur Übertragung des Kundenstamms bestanden habe, ein Marktverantwortungsgebiet zugeordnet worden sei, Jahreszielvereinbarungen geschlossen wurden und darüber hinaus Verkaufsförderungspflichten, eine Verpflichtung zur Einhaltung von Verkaufsstandards sowie eine Serviceleistungspflicht bestanden hätten. Darüber hinaus sei § 89b HGB auch nach der Änderung der Kfz-GVO 2002 auf Kfz-Vertragshändler entsprechend anwendbar.

### Bestehen eines Auskunftsanspruchs

Der Klägerin stehe auch der vorbereitende Auskunftsanspruch gemäß § 242 BGB zu. Sie habe zu den Anspruchsvoraussetzungen des § 89 b HGB, insbesondere zu den von ihr erzielten Vergütungen im letzten Vertragsjahr aus Umsätzen mit von ihr neu geworbenen Stammkunden vorgetragen. Die konkreten Stammkunden seien benannt, ebenso ein Vorkauf innerhalb der maßgeblichen Fünfjahresfrist. Ferner seien Kopien der Verkaufs- und Einkaufsrechnungen des letzten Vertragsjahres sowie Vorkaufsrechnungen zu den Mehrfachkunden vorgelegt worden. Dem sei die Beklagte nicht substantiiert entgegengetreten.

Hinsichtlich der Unternehmervorteile sei die Klägerin auf die geltend gemachte Auskunft angewiesen. Diese Vorteile seien nach der Neufassung des § 89b Abs. 1 HGB nicht mehr durch die Höhe der Provisionsverluste beschränkt. Die Provisionsverluste würden vielmehr nur noch ein Kriterium im Rahmen der Billigkeitsprüfung gemäß § 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB darstellen. Da die Klägerin über Kenntnisse der Unternehmervorteile nicht verfüge, stehe ihr der Auskunftsanspruch zu.

Ein grundsätzlicher Verweis auf die Berechnung anhand der Provisionsverluste, wenn nicht im Einzelfall besondere Umstände dafür sprächen, dass die Unternehmervorteile die Provisionsverluste übersteigen, widerspreche Sinn und Zweck der mit der Neufassung des § 89b HGB vorgenommenen Gesetzesänderung als Reaktion auf die EuGH-Rechtsprechung. Danach sei gerade die Höhe der Unternehmervorteile maßgeblich und der Handelsvertreter nicht auf die Höhe der ihm entgehenden Provisionsansprüche beschränkt. Beide Kriterien seien grundsätzlich voneinander unabhängig und müssten sich nicht entsprechen. Da es dem Handelsvertreter in der Praxis kaum möglich sei darzulegen, dass die Unternehmervorteile die Provisionsverluste übersteigen, da dafür gerade Kenntnisse der internen Kalkulation und der internen Unternehmenssteuerung notwendig seien, würde

so die europarechtskonforme Neufassung des § 89b HGB ausgehöhlt.

**Hinweis:** Mit dieser Begründung tritt das OLG Frankfurt am Main einer Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 27. Januar 2017 – 16 U 171/15 entgegen. Es hat daher die Revision zum BGH zugelassen, die unter dem Aktenzeichen VII ZR 69/19 anhängig ist. Auch der BGH wird sich daher voraussichtlich noch mit dem vorbereitenden Auskunftsanspruch zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs befassen.

Die Beklagte könne sich auch nicht darauf berufen, die Auskunft sei ihr unmöglich bzw. unzumutbar. Die Beklagte könne als Importeurin unschwer ihre Unternehmervorteile errechnen, indem sie den Deckungsbeitrag I (Rohertrag) durch Abzug des Einkaufspreises vom Verkaufspreis der benannten Neufahrzeuge errechne. Soweit die Beklagte sich darauf berufe, zu berücksichtigen seien auch der Stromverbrauch, Mitarbeiterkosten, Service, IT-Kosten etc., mache dies den Auskunftsanspruch jedenfalls nicht von vornherein unzumutbar.

### Keine Belegvorlage

Einen darüber hinausgehenden Anspruch auch auf Vorlage von Belegen habe die Klägerin hingegen nicht. Eine Verpflichtung hierzu bestehe grundsätzlich nicht. Nur ganz ausnahmsweise werde in der Rechtsprechung eine Belegvorlagepflicht gemäß § 242 BGB zur Ergänzung einer zu erteilenden Auskunft angenommen, wenn der Gläubiger auf die Vorlage von Belegen angewiesen sei, weil die Erteilung einer Auskunft der Sache nach nicht geeignet sei, dem Berechtigten die erforderliche Klarheit zu verschaffen und dem Schuldner die zusätzliche Verpflichtung zugemutet werden könne. Eine solche Ausnahme liege im Streitfall jedoch nicht vor. ■



#### Autor

**Dr. Michael Wurdack** ist Rechtsanwalt und Partner der auf Vertriebsrecht spezialisierten Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack in Göttingen. Telefon. +49(0)551/49 99 60, Kanzlei-Homepage: [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de) E-Mail: [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:kanzlei@vertriebsrecht.de)

## Rückkauf von Ersatzteilen nach Vertragsende

Das OLG Frankfurt am Main befasst sich in seiner auf den vorhergehenden Seiten besprochenen Entscheidung vom 13. März 2019 – 12 U 37/18 auch mit einer Verpflichtung des Unternehmers, nach Beendigung des Vertragshändlervertrages bestimmte Warenlagerbestände zurückzukaufen.

Dies ist häufig einer der zentralen Aspekte im Rahmen der Abwicklung von Vertriebsverträgen, wenn der Absatzmittler während der Vertragslaufzeit zur Unterhaltung eines Warenlagers oder zur Vorhaltung bestimmter Waren verpflichtet war. Ohne eine solche Verpflichtung besteht grundsätzlich auch keine Pflicht des Unternehmers, verkaufte Ware zurückzunehmen.

### Vertragliche Vereinbarung

Im Streitfall sah der Vertrag folgende Verpflichtungen der Vertragshändlerin vor (gekürzte Wiedergabe):

*„Der Service-Partner ist gehalten, einen angemessenen Bestand an Originalteilen gemäß Service-Standards und gemäß Jahreszielsetzung (...) zu führen.“*

sowie

#### **„1. Allgemeiner Lagerbestand**

*Der Service-Partner richtet entsprechend den Service-Standards ein angemessenes Lager für Originalteile (Vertragsware) ein und wird entsprechende Originalteile auf Lager halten und seine Bestände bei Bedarf per Stock-Order ergänzen.*

#### **2. Empfohlene Bevorratung**

*Zur Bevorratung empfiehlt MMD lediglich die Teilepositionen, die in der Ersatzteil-Preisliste mit den Rabattgruppen A bis D und L geführt werden. Diese Teile sollten in wirtschaftlich vertretbaren Bestellmengen generell mit der rabattgünstigsten Auftragsart Stock-Order bezogen werden. Falls Originalteile in eine ungünstigere Rabattgruppe zurückgestuft werden, bei der keine Stock-Orderrabattvorteile gewährt werden, werden diese Teile für die weitere Bevorratung beim Service-Partner nicht mehr empfohlen. Innerhalb einer Frist von vier Wochen ab Veröffentlichung kann der Service-Partner für die rabattmäßig zurückgestuften Originalteile einen Rückgabeantrag einreichen. Das Abwicklungsverfahren ist aus dem Händlerinformationssystem zu ersehen. Soweit der Service-Partner innerhalb der Vierwochenfrist sein Rückgabebegehren nicht anmeldet, geht die Bevorratung der zurückgestuften Teilepositionen in die alleinige Dispositionsentscheidung des Service-Partners über; eine spätere Rückgabe*

*der betroffenen Originalteile ist danach nicht mehr möglich.“*

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verlangte die Vertragshändlerin vom Unternehmen den Rückkauf von Ersatzteilen in Höhe von gut 50.000 Euro gegen Herausgabe dieser Teile. Das Landgericht sprach der Händlerin diesen Anspruch zu und wurde darin vom OLG Frankfurt am Main bestätigt.

### Verpflichtung zum Rückkauf

Dabei gingen beide Gerichte von dem in der Rechtsprechung entwickelten Grundsatz aus, dass eine Rückkaufverpflichtung besteht, wenn der Absatzmittler während der Vertragsdauer zur Lagerhaltung verpflichtet war. Der aus der nachvertraglichen Treuepflicht des Unternehmens hergeleitete Rücknahmeanspruch beschränke sich allerdings auf Warenbestände, deren Abnahme und Lagerung durch den Händler im Interesse ordnungsmäßiger Vertragserfüllung geboten gewesen sei. Der Händler solle nur die Folgen seiner vertraglichen Verpflichtung gegenüber dem Unternehmen, nicht jedoch das Risiko darüber hinausgehender eigener unternehmerischer Entscheidungen auf dieses abwälzen können. In den vorstehend zitierten Regelungen sei eine generelle Verpflichtung zur Lagerhaltung zu sehen. Zwar würden in der Ziffer 2 lediglich Teilepositionen mit den Rabattgruppen A bis D und L zur Bevorratung „empfohlen“, verbunden mit einem zeitlich begrenzten Rückgaberecht im Falle der Rückstufung in eine ungünstigere Rabattgruppe. Daraus lasse sich allerdings nicht mit der erforderlichen Klarheit entnehmen, dass dies die „Angemessenheit“ des Lagers konkretisiere mit der Folge, dass alles darüber Hinausgehende von der Händlerin selbst zu verantworten sei. Allein die „Bevorratungs“-Empfehlung in Ziffer 2 enthalte keine hinreichend klare Begrenzung der Lagerhaltungspflicht. Es sei nicht ersichtlich, dass sämtliche nicht den genannten Rabattgruppen zugehörigen Teile auch nicht von einer angemessenen Lagerhaltung umfasst würden. Die unklare Formulierung der „angemessenen Lagerhaltung“ oder „empfohlenen“ Lagerhaltung gehe daher zu Lasten des Unternehmens (§ 305c Absatz 2 BGB).