

# Der Ausgleichsanspruch des Untervertreeters

Der EuGH hat eine wichtige Entscheidung zum Ausgleichsanspruch des Untervertreeters gefällt. In mehrstufigen Vertriebsorganisationen mit echten Haupt- und Untervertretern nimmt der Hauptvertreter die Stellung des Unternehmers ein (vgl. § 84 Abs. 3 HGB). Gegen ihn richten sich die handelsvertretervertraglichen Ansprüche des Untervertreeters. Dazu gehört auch der Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) musste in einem aktuellen Urteil vom 13. Oktober 2022 – C-593/21 eine Vorlagefrage des belgischen Kassationshofes zum Ausgleichsanspruch eines solchen echten Untervertreeters beantworten. Dabei hat der EuGH zwei wichtige Punkte klargestellt.

## I. Sachverhalt

Die belgische Hauptvertreterin schloss mit einer deutschen Gesellschaft einen Handelsvertretervertrag, der ihr das Exklusivrecht einräumte, die Produkte der Gesellschaft in Belgien, Frankreich und Luxemburg zu verkaufen. Im Jahr 2009 wurde der Kläger Untervertreter der Hauptvertreterin.

Die Gesellschaft kündigte das Handelsvertretervertragsverhältnis zur Hauptvertreterin zum 31. Dezember 2016. Die Hauptvertreterin ihrerseits kündigte das Untervertreterver-

tragsverhältnis mit Schreiben vom 23. Februar 2017 wegen außergewöhnlicher Umstände, die ihr jede berufliche Zusammenarbeit endgültig unmöglich machen würden, nämlich der Beendigung des Hauptvertretervertragsverhältnisses. In der Zwischenzeit war der Untervertreter bereits Vertreter der Gesellschaft geworden.

Im Mai 2017 verständigten sich die Gesellschaft und die ehemalige Hauptvertreterin auf die Zahlung eines Ausgleichsanspruchs. Der Untervertreter vertrat die Auffassung, dass auch er für die neuen Kunden, die er für die Hauptvertreterin geworben hatte, Anspruch auf einen Ausgleich habe. Er verklagte die Hauptvertreterin in erster Instanz erfolgreich, unterlag allerdings in zweiter Instanz. Das belgische Kassationsgericht war in dritter Instanz der Ansicht, dass die Prüfung des geltend gemachten Beschwerdegrundes eine Auslegung von Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie 86/653 (sogenannte Handelsvertreterrichtlinie) erforderlich mache, um festzustellen, ob der Ausgleich, den die ehemalige Hauptvertreterin erhalten habe, einen „erheblichen Vorteil“ im Sinne dieser Bestimmung darstelle. Eine entsprechend formulierte Frage legte es dem EuGH daher zur Vorabentscheidung vor.

### Kompakt

- Artikel 17, Absatz 2, Buchst. a der Handelsvertreterrichtlinie 86/653 darf nicht eng ausgelegt werden.
- Erhebliche Unternehmervorteile können alle Vorteile sein, die der Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aus den Anstrengungen des Vertreters zieht, einschließlich des Ausgleichs, den er von seinem eigenen Unternehmer erhält.
- Setzt der Untervertreter seine Tätigkeit als Handelsvertreter gegenüber denselben Kunden und für dieselben Produkte, aber im Rahmen einer unmittelbaren Beziehung zum Hauptunternehmer anstelle des vormaligen Hauptvertreters fort, könnte ein Ausgleich nicht der Billigkeit entsprechen.

## II. Ausgleich des Hauptvertreeters als Unternehmervorteil

Der EuGH verwies zunächst darauf, dass Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie 86/653 einen Anspruch auf einen Ausgleich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses vorsehe, wenn und soweit er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht.

Aus der Verwendung der Begriffe „noch“ und „erhebliche“ sowie aus der Klarstellung, dass die Untermervorteile aus Geschäftsbeziehungen mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden oder aus einer wesentlichen Erweiterung der Geschäftsbeziehungen stammen müssen, leite sich nach Ansicht des EuGH ab, dass der Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Vorteil genießen müsse, der zum einen von gewisser Bedeutung sei und zum anderen mit den früheren Leistungen des Vertreters in Zusammenhang stehe. Dagegen enthalte der Wortlaut der Bestimmung keine näheren Angaben zur Natur dieses Vorteils.

**Wichtig:** Daher könne der Begriff „erhebliche Vorteile“ im Sinne von Art. 17 Abs. 2 der Richtlinie alle Vorteile umfassen, die der Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aus den Anstrengungen des Vertreters ziehe, einschließlich des Ausgleichs, den er von seinem eigenen Unternehmer erhalten habe.

Dieses Ergebnis werde durch die Ziele bestätigt, die mit dieser Richtlinie verfolgt würden. Insbesondere Art. 17 der Richtlinie sei in einem Sinn auszulegen, der zum Schutz des Handelsvertreters beitrage. Folglich berücksichtige er seine Verdienste beim Zustandekommen der ihm anvertrauten Geschäfte vollständig. Diesem Schutzgedanken würde es widersprechen, wenn der Begriff „erhebliche Vorteile“ eng ausgelegt, also Fälle nicht erfassen würden, in denen

- der Hauptvertreter seinerseits einen Ausgleich für die vom Untervertreter geworbene Kundschaft erhalten habe, oder
- der Unternehmer sein Unternehmen veräußere beziehungsweise sein Geschäftsvermögen übertrage und der Preis je nach Gewichtigkeit der Kundschaft variere.

Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie 86/653 sei mithin so auszulegen, dass der Ausgleich, den der Unternehmer dem Hauptvertreter in dem Umfang gezahlt habe, in dem der Untervertreter Kundschaft geworben habe, für den Hauptvertreter einen erheblichen Vorteil darstellen könne.

**Hinweis:** In Deutschland entspricht diese Auslegung der schon bislang weithin herrschenden Meinung.

### III. Billigkeit beachten

Um dem vorlegenden Gericht eine vollständige Antwort zu geben, klärte der EuGH darüber hinaus ausdrücklich noch, ob sich der Umstand, dass der Untervertreter selbst Vertreter der Gesellschaft geworden war, auf seinen Anspruch auf Ausgleich auswirken könnte: Insoweit sei darauf hinzuweisen, dass das Verhalten des Handelsvertreters einen Gesichtspunkt darstelle, der im Rahmen der Prüfung der Billigkeit berücksichtigt werden könne, wobei die Billigkeit eine notwendige Bedingung für die Zahlung des Ausgleichs sei.

**Wichtig:** Die Kundschaft, von der der Vertreter für sich selbst oder zugunsten eines anderen Unternehmers profitieren könne, gehöre zwangsläufig zu den in Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie 86/653 genannten „Umständen“, die bei der Zahlung des in dieser Bestimmung vorgesehenen Ausgleichs zu berücksichtigen seien.

Der in der Richtlinie vorgesehene Ausgleichsanspruch habe aus der Sicht des Vertreters im Wesentlichen den Zweck einer Entlohnung. Die Ausgleichszahlung sei dazu bestimmt, ihn für die von ihm unternommenen Anstrengungen zu vergüten, soweit der Unternehmer auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrags weiterhin von den wirtschaftlichen Vorteilen aus diesen Anstrengungen profitiere. Zwar könne diese Bestimmung nicht eng ausgelegt werden, damit der Handelsvertreter nicht um die Entschädigungen in Bezug auf den Geschäftswert gebracht werde, den er dem Unternehmer immerhin verschafft habe. Der Ausgleich könne aber keine Schäden abdecken, die nicht unmittelbar mit dem Verlust von Kundschaft beim Handelsvertreter zusammenhängen würden.

Wie in dem von der EU-Kommission am 23. Juli 1996 vorgelegten Bericht über die Anwendung von Artikel 17 der Richtlinie ausgeführt werde, würde die Zahlung eines Ausgleichs nicht der Billigkeit entsprechen, wenn der Vertreter weiterhin denselben Kunden für dieselben Produkte, aber für Rechnung eines anderen Unternehmers zur Verfügung stehe. Der spezifische Schaden, der ausgeglichen werden solle, würde dann nicht vorliegen, da der Vertreter seinen Kundenstock nicht verliere.

**Wichtig:** Wenn also der Untervertreter seine Tätigkeiten als Handelsvertreter gegenüber denselben Kunden und für dieselben Produkte, aber im Rahmen einer unmittelbaren Beziehung zum Hauptunternehmer anstelle des vormaligen Hauptvertreters fortsetze, erleide dieser Untervertreter durch die Beendigung seines Handelsvertretervertrags mit diesem Hauptvertreter keine negativen Folgen.

Es sei jedoch letztlich Sache des nationalen Gerichts, die Billigkeit unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände des Einzelfalls zu beurteilen. ■



#### Autor

#### Dr. Michael Wurdack

ist Rechtsanwalt und Partner der auf Vertriebsrecht spezialisierten Kanzlei Küstner, v. Manteuffel Partnerschaft mbB in Göttingen, Telefon +49 551 499960, [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de) E-Mail: [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:kanzlei@vertriebsrecht.de)