



BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VIII ZR 350/04

Verkündet am:
28. Juni 2006
Kirchgeßner,
Justizhauptsekretärin
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

BGHR: ja

HGB § 89b

Der Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers analog § 89b HGB ist nicht deshalb von vornherein ausgeschlossen, weil der Händler nach Beendigung des Vertragsverhältnisses seine Kundenkartei einem Dritten überlässt, nachdem er zuvor in Erfüllung einer entsprechenden Vertragspflicht dem Hersteller die Daten der von ihm neu geworbenen Kunden bekannt gegeben hat. Die Weitergabe der Kundenkartei kann sich jedoch auf die Höhe des Anspruchs auswirken, soweit die Vorteile des Herstellers (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) oder die Nachteile des Vertragshändlers (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB) infolge der Nutzung der Kundendaten durch den Dritten voraussichtlich geringer ausfallen werden.

BGH, Urteil vom 28. Juni 2006 - VIII ZR 350/04 - OLG München
LG München I

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 28. Juni 2006 durch die Vorsitzende Richterin Dr. Deppert und die Richter Ball, Dr. Leimert, Wiechers und Dr. Frellesen

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts München vom 24. November 2004 aufgehoben.

Die Sache wird zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten des Revisionsverfahrens, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

- 1 Der Kläger ist Insolvenzverwalter über das Vermögen der Inhaberin der Firma B. , I. B. (künftig: Schuldnerin), mit je einem Betrieb in H. und W. . Die Schuldnerin war mit ihrer Firma langjährige Vertragshändlerin der Beklagten, einer Automobilherstellerin. Zwischen ihnen bestand zuletzt für jeden der beiden Betriebe ein Vertragshändlervertrag vom 1. Oktober 1996. Gemäß den Nummern 9.1 bis 9.4 dieser Verträge ist die Schuldnerin der Beklagten zur umfassenden Berichterstattung über die Geschäfts- und Verkaufstätigkeit, zur Teilnahme am Händlerbetriebsvergleich einschließlich der Vorlage der Bilanzen nebst Gewinn- und Verlustrech-

nungen sowie zur Erteilung von Auskünften und Gewährung von Einsicht in die Geschäftsunterlagen verpflichtet. Nach Nummer 11.4 Buchst. a) der Verträge ist die Beklagte unter anderem zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn der Händler Antrag auf Eröffnung des Konkurses stellt.

2 Mit Schreiben vom 24. November 1998 beziehungsweise 3. Dezember 1998 erklärte die Beklagte die ordentliche Kündigung des Vertrages hinsichtlich des Betriebes in H. mit Wirkung zum 30. November 2000 und des Vertrages hinsichtlich des Betriebes in W. mit Wirkung zum 31. Dezember 2000. Am 30. Oktober 2000 stellte die Schuldnerin Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens über ihr Vermögen. Daraufhin kündigte die Beklagte mit Schreiben vom 31. Oktober 2000 beide Vertragshändlerverträge unter Hinweis auf deren Nummer 11.4 Buchst. a) mit sofortiger Wirkung.

3 Der Kläger übertrug unter anderem die Kundenkartei der Firma B. auf den Ehemann der Schuldnerin, mit dessen Mietforderungen für die Monate November und Dezember 2000 der Kaufpreis verrechnet wurde. Mit Schreiben vom 5. März 2001 machte der Kläger bei der Beklagten Ausgleichsansprüche in entsprechender Anwendung des § 89b HGB geltend, die er in dem vorliegenden Rechtsstreit weiterverfolgt.

4 Das Landgericht hat die zuletzt auf Zahlung von 398.517,24 € nebst Zinsen gerichtete Klage abgewiesen. Die Berufung des Klägers hat das Oberlandesgericht zurückgewiesen. Hiergegen wendet sich der Kläger mit der vom Senat zugelassenen Revision.

Entscheidungsgründe:

5 Die Revision ist begründet.

I.

6 Das Berufungsgericht hat, soweit hier noch von Interesse, ausgeführt:

7 Die Voraussetzungen für die analoge Anwendung des § 89b HGB auf die Schuldnerin als Vertragshändlerin der Beklagten lägen vor. Die Schuldnerin sei mit einem bestimmten Vertragsgebiet in das Vertriebssystem der Beklagten eingegliedert gewesen und habe dieser gemäß Nummer 9.2 des Händlervertrages fortlaufend über das Verkaufsgeschehen berichten, insbesondere unverzüglich die Auftragseingangs- und Zulassungsmeldungen zuleiten müssen.

8 Die Anmeldung der Insolvenz durch die Schuldnerin habe die Beklagte nach Nummer 11.4 Buchst. a) des Vertrages zur fristlosen Kündigung berechtigt. Der Ausschluss des Ausgleichsanspruchs wegen der Kündigung aus wichtigem Grund entsprechend § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB greife jedoch im vorliegenden Fall nicht. Ein kausales schuldhaftes Verhalten der Schuldnerin sei zu verneinen.

9 Die Zahlung eines Ausgleichs sei aber zu versagen, da wegen der Übertragung der Kundenkartei der Firma B. auf den Ehemann der Schuldnerin die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände nicht der Billigkeit im Sinne des § 89b Abs. 1 Nr. 3 HGB entspreche. Auszugehen sei von den in § 89b Abs. 1 Nr. 1 und 2 HGB normierten Voraussetzungen. Der Vorteil des Unternehmers sei durch den Verkauf des Kundenstamms an einen Dritten in erheblicher Weise geschmälert. Die Beklagte habe zwar aufgrund der dem Händler nach Nummer 9.2 der Händlerverträge obliegenden Berichtspflicht die Möglichkeit, die Kundenadressen zu nutzen und

die Kunden ihrerseits zu bewerben. Durch die Ausgleichszahlung solle der Unternehmer jedoch die Möglichkeit erwerben, den Kundenstamm ohne störende Einflüsse, welche dem Handelsvertreter zuzurechnen seien, nutzen zu können. Die Schuldnerin habe die ihr obliegende, für den Ausgleichsanspruch wesentliche Kernpflicht, die Nutzung des Kundenstamms durch den Unternehmer ohne Beeinträchtigung zu ermöglichen, nicht erfüllt, sondern den in dem Kundenstamm verkörperten Vermögenswert durch die Übertragung der Kundendaten auf einen Dritten zur Erlangung eines wirtschaftlichen Gegenwertes verwertet. Da der Erwerber der Ehemann der Schuldnerin sei, bestehe aufgrund seiner persönlichen Nähe zu den bisherigen Kunden, der räumlichen Nähe der Kunden zu den bisherigen Betrieben und der bisherigen Erfahrungen der Kunden mit dem Firmenservice in besonderem Maße die Gefahr für die Beklagte, dass die Kunden bei dem Erwerber und seinen Firmen blieben und für die Beklagte oder von ihr eingesetzte Händler nicht als Kunden zu gewinnen seien. Nach § 89b Abs. 1 Nr. 2 HGB sei es Zweck des Ausgleichsanspruchs, die Nachteile des Handelsvertreters auszugleichen, infolge der Vertragsbeendigung die von ihm geschaffenen Kundenkontakte nicht mehr wie bisher nutzen zu können. Hier habe der Kläger den ihm möglichen wirtschaftlichen Vorteil, in Zukunft Provisionsansprüche aus Geschäften mit von ihm geworbenen Neukunden zu erlangen, verwertet, indem er die Kundenkartei veräußert habe. Damit habe er selbst eine Entscheidung über die Verwertung des von ihm geworbenen Kundenstammes getroffen. Ein schützenswertes Interesse, von seinem Unternehmer in dieser Lage noch einen Ausgleich zu erhalten, sei zu verneinen. Die Billigkeit erfordere auch nicht die Gewährung eines reduzierten Ausgleichs. Auf die Höhe des vereinbarten Erlöses komme es nicht an.

II.

10 Diese Ausführungen halten der revisionsrechtlichen Nachprüfung in dem entscheidenden Punkt nicht stand. Zu Unrecht hat das Berufungsgericht den von dem Kläger in entsprechender Anwendung des § 89b HGB geltend gemachten Ausgleichsanspruch von 398.517,24 € aus Gründen der Billigkeit insgesamt verneint.

11 1. Zutreffend ist das Berufungsgericht davon ausgegangen, dass die Regelung über den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters in § 89b HGB auf das Vertragshändlerverhältnis der Schuldnerin zu der Beklagten entsprechende Anwendung findet. Voraussetzung dafür sind nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs die Einbindung des Vertragshändlers in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten und die Verpflichtung des Vertragshändlers, dem Hersteller oder Lieferanten seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass sich dieser bei Vertragsende die Vorteile des Kundenstamms sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann (BGHZ 29, 83, 87 ff.; 34, 282, 286; 68, 340, 343; Senatsurteil vom 17. April 1996 – VIII ZR 5/95, WM 1996, 1555 unter II 1; Senatsurteil vom 12. Januar 2000 – VIII ZR 19/99, WM 2000, 877 unter II 1 a, jew. m.w.Nachw.). Diese Voraussetzungen hat das Berufungsgericht anhand der Bestimmungen der Vertragshändlerverträge vom 1. Oktober 1996 rechtsfehlerfrei und von der Revisionserwiderung unbeanstandet bejaht.

12 Ohne Erfolg beruft sich die Revisionserwiderung darauf, der Kläger habe durch die Übertragung der Kundenkartei auf den Ehemann der Schuldnerin die Verpflichtung des Vertragshändlers zur Überlassung des Kundenstammes verletzt, die nach der oben zitierten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs eine Voraussetzung für die entsprechende Anwendung des § 89b HGB im Vertrags-

händlerverhältnis ist. Entgegen der Ansicht der Revisionserwiderung ist dadurch der entsprechenden Anwendung des § 89b HGB nicht nachträglich die Grundlage entzogen worden. Es ändert sich nichts daran, dass die Schuldnerin ihren Kundenstamm der Beklagten übertragen hat, indem sie ihr, ihrer vertraglichen Verpflichtung folgend, fortlaufend über das Verkaufsgeschäft berichtet, insbesondere unverzüglich die Auftragseingangs- und Zulassungsmeldungen zugeleitet hat. Dadurch war die Beklagte gemäß den unangegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts nach Vertragsende in der Lage, die Kundenadressen zu nutzen und die Kunden ihrerseits anzusprechen.

13 2. Zu Recht und unangegriffen hat das Berufungsgericht weiter angenommen, dass die Beklagte zwar aufgrund der Anmeldung der Insolvenz durch die Schuldnerin gemäß Nummer 11.4 Buchst. a) der Vertragshändlerverträge zur fristlosen Kündigung berechtigt war, der geltend gemachte Ausgleichsanspruch jedoch mangels schuldhafter Verursachung der Insolvenz durch die Schuldnerin nicht entsprechend § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB ausgeschlossen ist.

14 3. Rechtsfehlerhaft ist dagegen die Auffassung des Berufungsgerichts, dem Kläger sei die Zahlung eines Ausgleichs insgesamt zu versagen, da sie wegen der Übertragung der Kundenkartei der Firma B.

auf den Ehemann der Schuldnerin unter Berücksichtigung aller Umstände nicht der Billigkeit im Sinne des § 89b Abs. 1 Nr. 3 HGB entspreche. Diese Auffassung widerspricht nicht nur einem – unveröffentlichten – Senatsbeschluss (Beschluss vom 16. September 1998 – VIII ZR 230/97, m.w.Nachw.), sondern – ohne dass das Berufungsgericht dies erwähnt hat – auch einem früheren Urteil des Berufungsgerichts selbst, in dem der genannte Senatsbeschluss zustimmend wiedergegeben wird (Urteil vom 4. Dezember 2002 – 7 U 2177/02; die hiergegen gerichtete Nichtzulassungsbeschwerde hat der Senat durch Beschluss vom 13. September 2005 – VIII ZR 251/04 zurückgewiesen).

15 a) Dem Berufungsgericht ist zwar zuzustimmen, dass bei der Beantwortung der Frage, wie sich die Übertragung der Kundenkartei auf den Ehemann der Schuldnerin auf den streitigen Ausgleichsanspruch auswirkt, von dessen Voraussetzungen auszugehen ist. Diesem zutreffenden Ansatz wird es jedoch nicht gerecht.

16 Es ist schon nicht richtig, dass der Unternehmer durch die Zahlung des Ausgleichs die Möglichkeit erwerben soll, den Kundenstamm ohne störende Einflüsse durch den Handelsvertreter zu nutzen. Der Zweck des Ausgleichsanspruchs besteht vielmehr, wie auch das Berufungsgericht an anderer Stelle nicht verkannt hat, nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs darin, die Nachteile auszugleichen, die der Handelsvertreter dadurch erleidet, dass er infolge der Vertragsbeendigung die von ihm geschaffenen Kundenkontakte nicht mehr nutzen kann. Der Handelsvertreter soll damit eine Gegenleistung für einen auf seiner Tätigkeit beruhenden, ihm aber infolge der Vertragsbeendigung nicht mehr vergüteten Vorteil des Unternehmers erhalten, wie er in der Schaffung des Kundenstamms liegt (BGHZ 24, 30, 33; 24, 214, 221 f.; 30, 98, 101 f.; 55, 45, 54; 56, 290, 294). Der Ausgleichsanspruch setzt daher voraus, dass der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses weiterhin noch erhebliche Vorteile hat (§ 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB), während der Handelsvertreter Nachteile durch entsprechende künftige Provisionsverluste erleidet (Nr. 2); schließlich muss die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entsprechen (Nr. 3). Danach kommt bei einer Konkurrenz-tätigkeit des ausgeschiedenen Handelsvertreters unter Ausnutzung der während des Bestehens des Handelsvertreterverhältnisses gewonnenen Kundenkontakte ein Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nicht von vorneherein insgesamt, sondern nur insoweit in Betracht, als dadurch einerseits die Vorteile des Unternehmers aus Geschäften mit den betreffenden Kunden und andererseits

die Nachteile des Handelsvertreters infolge von Provisionsverlusten gemindert werden (vgl. BGH, Urteil vom 21. Mai 1975 – I ZR 141/74, WM 1975, 856 unter II 4; Urteil vom 27. Februar 1981 – I ZR 39/79, WM 1981, 817 unter II 2 c, jew. m.w.Nachw.). Darüber hinaus ist gegebenenfalls ein Abzug aus Billigkeitsgründen möglich (vgl. Senatsurteil vom 5. Juni 1996 – VIII ZR 7/95, WM 1996, 1558 unter B I 4 a, m.w.Nachw.).

17 Ausgleichsrechtlich macht es dabei keinen Unterschied, ob der ausgeschiedene Handelsvertreter selbst oder ob ein Dritter sich nach Vertragsbeendigung den von dem Handelsvertreter geschaffenen Kundenstamm in den Grenzen des Zulässigen (vgl. BGH, Urteil vom 28. Januar 1993 – I ZR 294/90, WM 1993, 1471 unter II 1 a) für eine Konkurrenzfähigkeit nutzbar macht (Senatsbeschluss vom 16. September 1998, aaO.). Auch in dem hier gegebenen Fall, dass der Handelsvertreter beziehungsweise der Vertragshändler dem Dritten die Konkurrenzfähigkeit durch Übertragung der Kundenkartei ermöglicht, ist der Konkurrenzfähigkeit daher lediglich bei der Prognose der Unternehmervorteile und der Nachteile des Handelsvertreters beziehungsweise des Vertragshändlers sowie einem etwaigen Billigkeitsabzug Rechnung zu tragen. Dagegen ist der Ausgleichsanspruch nicht von vorneherein insgesamt ausgeschlossen.

18 b) Das Berufungsurteil stellt sich auch nicht aus anderen Gründen als richtig dar (§ 561 ZPO).

19 Nach den bisher getroffenen Feststellungen kann nicht davon ausgegangen werden, dass aufgrund der Übertragung der Kundenkartei der Firma B. auf den Ehemann der Schuldnerin der Beklagten keine erheblichen Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit den von der Schuldnerin geworbenen Kunden und dem Kläger keine entsprechenden Nachteile aus deren Beendigung verbleiben. Das Berufungsgericht hat lediglich pauschal fest-

gestellt, dass die Vorteile der Beklagten durch den Verkauf des Kundenstammes „in erheblicher Weise geschmälert“ worden seien. Selbst nach dieser unzulänglichen Feststellung kann keine Rede davon sein, dass die Beklagte in dem ehemaligen Kundenkreis der Schuldnerin keine Neufahrzeuge mehr absetzen kann, zumal ihr, wie auch das Berufungsgericht nicht verkannt hat, die Kundendaten aufgrund der vertraglichen Verpflichtung der Schuldnerin zur fortlaufenden Unterrichtung für eigene Werbezwecke zur Verfügung stehen. Das gilt unabhängig davon, ob dem Ehemann der Schuldnerin, der von der Beklagten nicht mit Neufahrzeugen beliefert wird, der Reimport solcher Fahrzeuge aus dem EG-Raum möglich ist, wie das Berufungsgericht angenommen hat. In Bezug auf den Provisionsverlust der Schuldnerin fehlt es an jeder Feststellung. Insoweit hat sich das Berufungsgericht auf den Hinweis beschränkt, der Kläger habe durch die Veräußerung der Kundenkartei den Kundenstamm nach eigener Entscheidung verwertet, weswegen es auf die Höhe des Kaufpreises nicht ankomme. Angesichts dessen ist offen, ob der Provisionsverlust der Schuldnerin durch den Verwertungserlös vollständig ausgeglichen ist.

III.

20

Nach alledem kann das Berufungsurteil keinen Bestand haben. Die Sache ist nicht zur Endentscheidung reif, da es gemäß den vorstehenden Ausführungen noch weiterer Feststellungen zu den Voraussetzungen des vom Kläger geltend gemachten Ausgleichsanspruchs in entsprechender Anwendung des § 89b Abs. 1 HGB bedarf. Daher ist das Berufungsurteil aufzuheben, und die

Sache ist zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

Dr. Deppert

Ball

Dr. Leimert

Wiechers

Dr. Frellesen

Vorinstanzen:

LG München I, Entscheidung vom 09.12.2003 - 16 HKO 20600/02 -

OLG München, Entscheidung vom 24.11.2004 - 7 U 1518/04 -