jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 1998/11/24 1Ob251/98p

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 24.11.1998

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofs Dr. Schlosser als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofs Dr. Schiemer, Dr. Gerstenecker, Dr. Rohrer und Dr. Zechner als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei T***** Ltd., ***** vertreten durch Dr. Hans Georg Zeiner und Dr. Brigitte Heaman-Dunn, Rechtsanwälte in Wien, wider die beklagte Partei Dkfm. Herbert W*****, vertreten durch Neudorfer, Griensteidl, Hahnkamper & Stapf, Rechtsanwaltspartnerschaft in Wien, wegen GBP 58.295,-- (= S 906.487,25) sA, infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 18. Mai 1998, GZ 4 R 40/98a-51, womit infolge Berufung der klagenden Partei das Urteil des Handelsgerichts Wien vom 12. November 1997, GZ 14 Cg 103/95x-40, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den

Beschluß

gefaßt:

Spruch

Der Revision wird Folge gegeben.

Die Urteile der Vorinstanzen werden aufgehoben; die Rechtssache wird zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung an das Erstgericht zurückverwiesen.

Die Kosten des Rechtsmittelverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Die klagende Partei begehrte den Zuspruch von GBP 58.295 samt 7,75 % stufenweiser Zinsen im Schillinggegenwert zu dem am Tag der Zahlung von der Wiener Börse verlautbarten Devisengeldkurs. Sie habe dem Beklagten über dessen Bestellung zu angemessenen und vereinbarten Preisen Süßwaren im Gegenwert des Klagsbetrags geliefert, der Beklagte habe die Waren unbeanstandet übernommen und den Rechnungsbetrag ausdrücklich und schriftlich anerkannt.

Der Beklagte stellte zwar außer Streit, daß der klagenden Partei eine Forderung in Höhe des Klagsbetrags gegen ihn zustehe, wendete aber ein, diese Forderung sei zufolge Aufrechnung mit Gegenforderungen des Beklagten getilgt. Ihm stehe ein Ausgleichsanspruch im Sinne des analog anzuwendenden § 24 HVertrG in der Höhe von S 1,973.425 zu. Er sei seit 1. 1. 1969 von der klagenden Partei bzw deren Rechtsvorgängern mit dem Alleinvertrieb verschiedener Markenprodukte betraut gewesen. Für diese Produkte habe er den Markt in Österreich aufgebaut und es sei seiner 25jährigen Aufbauarbeit zu verdanken, daß die Produkte einen beachtlichen Umsatz in Österreich erzielt hätten. Mit Telefax vom 6. 10. 1993 habe die klagende Partei das Vertragsverhältnis zum 6. 4. 1994 aufgekündigt. Dem Beklagten

stehe ein Ausgleichsanspruch in der vollen Höhe einer Jahresmarge im Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu. Gemäß § 21 Abs 4 HVertrG hätte die Aufkündigung frühestens zum 30. 4. 1994 erfolgen dürfen. Dadurch sei dem Beklagten ein Schaden von S 129.736 entstanden. Des weiteren habe die klagende Partei die Kunden des Beklagten von der Kündigung verständigt, weshalb diese ihre Bestellungen zurückgehalten hätten, und der Beklagte habe seine Lagerbestände unter dem Einstandspreis verkaufen müssen. Dadurch sei ihm ein weiterer Schaden im Betrag von S 164.385 entstanden. Insgesamt belaufe sich die gegen die Klagsforderung eingewendete Gegenforderung auf S 2,267.546.Der Beklagte stellte zwar außer Streit, daß der klagenden Partei eine Forderung in Höhe des Klagsbetrags gegen ihn zustehe, wendete aber ein, diese Forderung sei zufolge Aufrechnung mit Gegenforderungen des Beklagten getilgt. Ihm stehe ein Ausgleichsanspruch im Sinne des analog anzuwendenden Paragraph 24, HVertrG in der Höhe von S 1,973.425 zu. Er sei seit 1. 1. 1969 von der klagenden Partei bzw deren Rechtsvorgängern mit dem Alleinvertrieb verschiedener Markenprodukte betraut gewesen. Für diese Produkte habe er den Markt in Österreich aufgebaut und es sei seiner 25jährigen Aufbauarbeit zu verdanken, daß die Produkte einen beachtlichen Umsatz in Österreich erzielt hätten. Mit Telefax vom 6. 10. 1993 habe die klagende Partei das Vertragsverhältnis zum 6. 4. 1994 aufgekündigt. Dem Beklagten stehe ein Ausgleichsanspruch in der vollen Höhe einer Jahresmarge im Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu. Gemäß Paragraph 21, Absatz 4, HVertrG hätte die Aufkündigung frühestens zum 30. 4. 1994 erfolgen dürfen. Dadurch sei dem Beklagten ein Schaden von S 129.736 entstanden. Des weiteren habe die klagende Partei die Kunden des Beklagten von der Kündigung verständigt, weshalb diese ihre Bestellungen zurückgehalten hätten, und der Beklagte habe seine Lagerbestände unter dem Einstandspreis verkaufen müssen. Dadurch sei ihm ein weiterer Schaden im Betrag von S 164.385 entstanden. Insgesamt belaufe sich die gegen die Klagsforderung eingewendete Gegenforderung auf S 2,267.546.

Die klagende Partei erwiderte, das Handelsvertretergesetz (HVertrG) finde auf das Vertragsverhältnis zwischen den Streitteilen keine Anwendung. Der Ausgleichsanspruch sei jedenfalls zu hoch bemessen. Die eingewendeten Schadenersatzforderungen bestünden nicht zu Recht.

Das Erstgericht sprach aus, daß die Forderung der klagenden Partei mit GBP 58.295, aber auch die Gegenforderungen des Beklagten zu Recht bestünden und wies das Klagebegehren ab.

Es stellte fest, der Beklagte sei seit 1. 1. 1969 von der klagenden Partei bzw deren Rechtsvorgängern mit dem Alleinvertrieb verschiedener Markenprodukte betraut gewesen; er habe für diese Produkte den Markt in Österreich aufgebaut und Kunden sowie Absatzkanäle gesucht und gefunden. Im Zuge dieser partnerschaftlichen Kooperation habe die klagende Partei dem Beklagten über dessen Bestellung Süßwaren im Gegenwert von GBP 58.295 geliefert. Diese Waren habe der Beklagte an Dritte weiterveräußert; er habe den Rechnungsbetrag zwar ausdrücklich und schriftlich anerkannt, aber bislang nicht bezahlt. Der Beklagte habe während des aufrechten Vertragsverhältnisses stets die Interessen der klagenden Partei wahrgenommen und den Absatz der Vertragsprodukte gefördert. Durch Zuführung neuer Kunden seien der klagenden Partei Vorteile und die Chance erwachsen, den vom Beklagten geschaffenen Kundenstock zu erweitern. Die Gegenforderung des Beklagten erweise sich mit der sich aus einer Urkunde ergebenden Jahresmarge von S 1,874.000 als berechtigt. Unter Berücksichtigung der sechsmonatigen Kündigungsfrist habe das mit Fax vom 6. 10. 1993 gekündigte Vertriebsverhältnis am 6. 4. 1994 geendet.

In rechtlicher Hinsicht führte das Gericht erster Instanz aus, es sei zwischen den Streitteilen am 1. 1. 1969 ein Alleinvertriebsvertrag geschlossen worden. Die vertraglichen Beziehungen machten eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts möglich, zumal eine echte Lücke im reinen Vertragshändlerrecht bestehe. Das Kündigungsschreiben sei dem Beklagten bereits am 6. 10. 1993 zugegangen. Dieses Datum sei für die Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts „einschlägig", weshalb das Handelsvertretergesetz 1921 (HVG) zur Anwendung gelange. Gemäß § 25 HVG gebühre dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung für den Fall, daß der Geschäftsherr ohne begründeten Anlaß das Vertragsverhältnis kündige, und zwar dann, wenn dem Geschäftsherrn aus der Geschäftsverbindung fortdauernde Vorteile erwachsen seien. Deshalb bestehe die Gegenforderung des Beklagten zu Recht, weshalb das Klagebegehren abzuweisen sei.In rechtlicher Hinsicht führte das Gericht erster Instanz aus, es sei zwischen den Streitteilen am 1. 1. 1969 ein Alleinvertriebsvertrag geschlossen worden. Die vertraglichen Beziehungen machten eine analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts möglich, zumal eine echte Lücke im reinen Vertragshändlerrecht bestehe. Das Kündigungsschreiben sei dem Beklagten bereits am 6. 10. 1993 zugegangen. Dieses Datum sei für die Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts „einschlägig", weshalb das Handelsvertretergesetz 1921 (HVG) zur Anwendung gelange. Gemäß Paragraph 25, HVG gebühre dem Handelsvertreter eine angemessene

Entschädigung für den Fall, daß der Geschäftsherr ohne begründeten Anlaß das Vertragsverhältnis kündige, und zwar dann, wenn dem Geschäftsherrn aus der Geschäftsverbindung fortdauernde Vorteile erwachsen seien. Deshalb bestehe die Gegenforderung des Beklagten zu Recht, weshalb das Klagebegehren abzuweisen sei.

Das Berufungsgericht bestätigte diese Entscheidung und sprach aus, daß die ordentliche Revision nicht zulässig sei. Es führte aus, daß das Handelsvertretergesetz 1993 (HVertrG) und nicht das HVG anzuwenden sei. Die analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf Vertragshändler sei gerechtfertigt, wenn die Beziehungen zwischen dem Vertragshändler und dem Hersteller so gestaltet seien, wie es sonst zwischen Unternehmern und Handelsvertretern üblich sei. Die besondere Vergütung solle die das Vertragsverhältnis überdauernden Vorteile, die dem Geschäftsherrn aus der vom Handelsvertreter zugeführten Kundschaft bleiben, abgelten. Der Vertragshändler müsse in die Absatzorganisation seines Lieferanten derart eingegliedert sein, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu besorgen und seinem Vertragspartner bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm zu überlassen habe. Dem stehe es gleich, wenn es dem Vertragspartner bloß tatsächlich ermöglicht werde, den vom Vertragshändler erworbenen Kundenstamm auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses kontinuierlich zu nutzen. Entscheidend sei das Schutzbedürfnis des Vertragshändlers, nicht aber, daß dieser eine arbeitnehmerähnliche Stellung innegehabt habe. Wenn nun der Beklagte für die von der klagenden Partei hergestellten Produkte den Alleinvertrieb übernommen und den Markt in Österreich praktisch zur Gänze aufgebaut und Kunden bzw Absatzkanäle gesucht und gefunden habe, dann habe er die Interessen der klagenden Partei wahrgenommen und den Absatz ihrer Vertragsprodukte gefördert. Durch die Zuführung neuer Kunden seien der klagenden Partei Vorteile und die Chance auf Erweiterung des Kundenstocks erwachsen. Die analoge Anwendung von § 24 HVertrG sei demnach berechtigt. Zur Höhe der Entschädigung habe das Erstgericht eine Jahresmarge von S 1,874.000 unbekämpft festgestellt. Da schon der Ausgleichsanspruch nach § 24 HVertrG den Klagsanspruch „aufhebe“, sei auf die weiteren geltend gemachten Gegenforderungen gar nicht erst einzugehen.Das Berufungsgericht bestätigte diese Entscheidung und sprach aus, daß die ordentliche Revision nicht zulässig sei. Es führte aus, daß das Handelsvertretergesetz 1993 (HVertrG) und nicht das HVG anzuwenden sei. Die analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf Vertragshändler sei gerechtfertigt, wenn die Beziehungen zwischen dem Vertragshändler und dem Hersteller so gestaltet seien, wie es sonst zwischen Unternehmern und Handelsvertretern üblich sei. Die besondere Vergütung solle die das Vertragsverhältnis überdauernden Vorteile, die dem Geschäftsherrn aus der vom Handelsvertreter zugeführten Kundschaft bleiben, abgelten. Der Vertragshändler müsse in die Absatzorganisation seines Lieferanten derart eingegliedert sein, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu besorgen und seinem Vertragspartner bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm zu überlassen habe. Dem stehe es gleich, wenn es dem Vertragspartner bloß tatsächlich ermöglicht werde, den vom Vertragshändler erworbenen Kundenstamm auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses kontinuierlich zu nutzen. Entscheidend sei das Schutzbedürfnis des Vertragshändlers, nicht aber, daß dieser eine arbeitnehmerähnliche Stellung innegehabt habe. Wenn nun der Beklagte für die von der klagenden Partei hergestellten Produkte den Alleinvertrieb übernommen und den Markt in Österreich praktisch zur Gänze aufgebaut und Kunden bzw Absatzkanäle gesucht und gefunden habe, dann habe er die Interessen der klagenden Partei wahrgenommen und den Absatz ihrer Vertragsprodukte gefördert. Durch die Zuführung neuer Kunden seien der klagenden Partei Vorteile und die Chance auf Erweiterung des Kundenstocks erwachsen. Die analoge Anwendung von Paragraph 24, HVertrG sei demnach berechtigt. Zur Höhe der Entschädigung habe das Erstgericht eine Jahresmarge von S 1,874.000 unbekämpft festgestellt. Da schon der Ausgleichsanspruch nach Paragraph 24, HVertrG den Klagsanspruch „aufhebe“, sei auf die weiteren geltend gemachten Gegenforderungen gar nicht erst einzugehen.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision der klagenden Partei ist zulässig und berechtigt.

Auf den vorliegenden Fall ist das HVG 1921 und nicht das HVertrG 1993 anzuwenden. Das HVertrG trat gemäß seinem § 29 Abs 1 mit 1. 3. 1993 in Kraft. Gemäß § 29 Abs 2 HVertrG bleibt das HVG auf am 28. 2. 1993 bestehende Vertragsverhältnisse - wie hier - bis 31. 12. 1993 weiterhin anwendbar. Das Vertragsverhältnis zwischen den Streitteilen wurde am 6. 10. 1993 aufgekündigt, es endete aber erst (nach Ablauf der sechsmonatigen Kündigungsfrist) am 6. 4. 1994. In den Gesetzesmaterialien finden sich keine Hinweise, ob auf Vertragsverhältnisse, die zwischen dem 28. 2. und dem 31. 12. 1993 zwar aufgekündigt, aber erst nach dem 31. 12. 1993 beendet wurden, bereits das HVertrG anzuwenden ist. Der Zweck der Übergangsbestimmung, daß innerhalb eines Zeitraums von 10 Monaten nach dem

Inkrafttreten des HVertrG die Bestimmungen des HVG dennoch nach wie vor auf schon bestehende Vertragsverhältnisse anzuwenden seien, kann nur darin gefunden werden, daß den Vertragspartnern solcher Vertragsverhältnisse bis zum 31. 12. 1993 die Möglichkeit geboten werden sollte, das Vertragsverhältnis unter Fortgeltung des alten Rechts aufzulösen. Bei Bedachtnahme auf den Zweck dieser Übergangsbestimmungen kann es aber - wie der erkennende Senat bereits ausgesprochen hat (1 Ob 342/97v = RdW 1998, 674) - nur auf den Zeitpunkt der Abgabe der Auflösungserklärung und nicht auf jenen Zeitpunkt ankommen, in dem das Vertragsverhältnis infolge der Auflösungserklärung zu Ende kam. Sähe man nämlich den letzteren Zeitpunkt als für das auf Beendigungsansprüche anzuwendende Recht als maßgeblich an, so wäre dem auflösungswilligen Vertragsteil, wäre - was nicht selten vorkommt - eine längere Kündigungsfrist als zehn Monate zu beachten, die sonst Auflösungswilligen bei kürzeren Kündigungsfristen mögliche Auflösung unter Fortgeltung des § 25 HVG 1921 verwehrt, was schon mit dem Gleichheitssatz nicht in Einklang stünde. Demnach ist das neue Handelsvertreterrecht auf Beendigungsansprüche aus Agenturverhältnissen nur dann anzuwenden, wenn die Auflösungserklärung erst nach dem 31. 12. 1993 abgegeben wurde.Auf den vorliegenden Fall ist das HVG 1921 und nicht das HVertrG 1993 anzuwenden. Das HVertrG trat gemäß seinem Paragraph 29, Absatz eins, mit 1. 3. 1993 in Kraft. Gemäß Paragraph 29, Absatz 2, HVertrG bleibt das HVG auf am 28. 2. 1993 bestehende Vertragsverhältnisse - wie hier - bis 31. 12. 1993 weiterhin anwendbar. Das Vertragsverhältnis zwischen den Streitteilen wurde am 6. 10. 1993 aufgekündigt, es endete aber erst (nach Ablauf der sechsmonatigen Kündigungsfrist) am 6. 4. 1994. In den Gesetzesmaterialien finden sich keine Hinweise, ob auf Vertragsverhältnisse, die zwischen dem 28. 2. und dem 31. 12. 1993 zwar aufgekündigt, aber erst nach dem 31. 12. 1993 beendet wurden, bereits das HVertrG anzuwenden ist. Der Zweck der Übergangsbestimmung, daß innerhalb eines Zeitraums von 10 Monaten nach dem Inkrafttreten des HVertrG die Bestimmungen des HVG dennoch nach wie vor auf schon bestehende Vertragsverhältnisse anzuwenden seien, kann nur darin gefunden werden, daß den Vertragspartnern solcher Vertragsverhältnisse bis zum 31. 12. 1993 die Möglichkeit geboten werden sollte, das Vertragsverhältnis unter Fortgeltung des alten Rechts aufzulösen. Bei Bedachtnahme auf den Zweck dieser Übergangsbestimmungen kann es aber - wie der erkennende Senat bereits ausgesprochen hat (1 Ob 342/97v = RdW 1998, 674) - nur auf den Zeitpunkt der Abgabe der Auflösungserklärung und nicht auf jenen Zeitpunkt ankommen, in dem das Vertragsverhältnis infolge der Auflösungserklärung zu Ende kam. Sähe man nämlich den letzteren Zeitpunkt als für das auf Beendigungsansprüche anzuwendende Recht als maßgeblich an, so wäre dem auflösungswilligen Vertragsteil, wäre - was nicht selten vorkommt - eine längere Kündigungsfrist als zehn Monate zu beachten, die sonst Auflösungswilligen bei kürzeren Kündigungsfristen mögliche Auflösung unter Fortgeltung des Paragraph 25, HVG 1921 verwehrt, was schon mit dem Gleichheitssatz nicht in Einklang stünde. Demnach ist das neue Handelsvertreterrecht auf Beendigungsansprüche aus Agenturverhältnissen nur dann anzuwenden, wenn die Auflösungserklärung erst nach dem 31. 12. 1993 abgegeben wurde.

Nach § 25 Abs 1 HVG gebührt dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung, wenn der Geschäftsherr das Vertragsverhältnis mit dem Handelsvertreter, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, gelöst hat, ohne daß der Handelsvertreter durch schuldbares Verhalten dem Geschäftsherrn begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder zur Kündigung des Vertragsverhältnisses gegeben hat, und wenn dem Geschäftsherrn oder dessen Rechtsnachfolger aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehen. Gemäß § 25 Abs 2 HVG darf die angemessene Entschädigung die Höhe einer Jahresprovision nicht überschreiten; sie ist aus dem Durchschnitt der letzten drei Jahre vor Beendigung des Vertragsverhältnisses zu errechnen. Hat das Vertragsverhältnis weniger als drei Jahre gedauert, ist der Durchschnittsverdienst während der tatsächlichen Vertragsdauer zugrundezulegen. Gemäß § 25 Abs 3 HVG verringert sich nach dreijähriger Vertragsdauer das in § 25 Abs 2 vorgesehene Höchstausmaß des Entschädigungsanspruchs für jedes weitere Jahr um ein Zwölftel der Jahresprovision; hat das Vertragsverhältnis 12 oder mehr Jahre gedauert, so beträgt die Entschädigung höchstens 3/12 der Jahresprovision.Nach Paragraph 25, Absatz eins, HVG gebührt dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung, wenn der Geschäftsherr das Vertragsverhältnis mit dem Handelsvertreter, der ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, gelöst hat, ohne daß der Handelsvertreter durch schuldbares Verhalten dem Geschäftsherrn begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder zur Kündigung des Vertragsverhältnisses gegeben hat, und wenn dem Geschäftsherrn oder dessen Rechtsnachfolger aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehen. Gemäß Paragraph 25, Absatz 2, HVG darf die angemessene Entschädigung die Höhe einer Jahresprovision nicht überschreiten; sie ist aus dem Durchschnitt der

letzten drei Jahre vor Beendigung des Vertragsverhältnisses zu errechnen. Hat das Vertragsverhältnis weniger als drei Jahre gedauert, ist der Durchschnittsverdienst während der tatsächlichen Vertragsdauer zugrundezulegen. Gemäß Paragraph 25, Absatz 3, HVG verringert sich nach dreijähriger Vertragsdauer das in Paragraph 25, Absatz 2, vorgesehene Höchstausmaß des Entschädigungsanspruchs für jedes weitere Jahr um ein Zwölftel der Jahresprovision; hat das Vertragsverhältnis 12 oder mehr Jahre gedauert, so beträgt die Entschädigung höchstens 3/12 der Jahresprovision.

Nach der zu § 25 HVG ergangenen Rechtsprechung ist die analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf Vertragshändler dann gerechtfertigt, wenn die Beziehungen zwischen dem Vertragshändler und dem Hersteller (oder seinem Zwischenhändler) so gestaltet sind, wie es sonst zwischen Unternehmern und Handelsvertretern üblich ist. Der Gesetzgeber hat dem Anspruch auf Gewährung einer angemessenen Entschädigung nach § 25 HVG eine typischerweise gegebene und daher vermutete Äquivalenzstörung zugrundegelegt. Die besondere Vergütung soll die das Vertragsverhältnis überdauernden Vorteile, die dem Geschäftsherrn aus der vom Handelsvertreter zugeführten Kundschaft bleiben, abgelten. An diese Wertung hat auch die analoge Anwendung des § 25 HVG auf Vertragshändler anzuknüpfen (EvBl 1998/104 mwN; SZ 63/175). Der Vertragshändler muß derart in die Absatzorganisation seines Lieferanten eingegliedert sein, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu besorgen und seinem Vertragspartner bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm zu überlassen hat. Dem steht es gleich, wenn dem Vertragspartner bloß tatsächlich ermöglicht wird, den vom Vertragshändler erworbenen Kundenstamm auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses kontinuierlich weiter zu nutzen (EvBl 1998/104 mwN; WBl 1991, 332 uva). Da die Entschädigung den Zweck hat, den Handelsvertreter bzw den Vertragshändler für den Verdienstentgang, der ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses entsteht, nur dann - und so weit - zu entschädigen, als dem Geschäftsherrn aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertrags fortbestehen, muß die Entschädigung beim Eigenhändler darauf abgestellt werden, inwieweit die ihm zustehende Handelsspanne - die üblicherweise in potentiellen Abschlägen des vom Hersteller mit dem Importeur ermittelten Bruttoverkaufspreises besteht - auch bereits die Werterhöhung des good will beim Hersteller (Zwischenhändler) durch die Überlassung des Kundenstamms deckt oder nicht. Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. Mindernd zu berücksichtigen sind auch die größere oder geringere Sogwirkung der Marke sowie das Abwanderungsrisiko der zugeführten Kundschaft (EvBl 1998/104; SZ 63/175; SZ 62/184).Nach der zu Paragraph 25, HVG ergangenen Rechtsprechung ist die analoge Anwendung von Handelsvertreterrecht auf Vertragshändler dann gerechtfertigt, wenn die Beziehungen zwischen dem Vertragshändler und dem Hersteller (oder seinem Zwischenhändler) so gestaltet sind, wie es sonst zwischen Unternehmern und Handelsvertretern üblich ist. Der Gesetzgeber hat dem Anspruch auf Gewährung einer angemessenen Entschädigung nach Paragraph 25, HVG eine typischerweise gegebene und daher vermutete Äquivalenzstörung zugrundegelegt. Die besondere Vergütung soll die das Vertragsverhältnis überdauernden Vorteile, die dem Geschäftsherrn aus der vom Handelsvertreter zugeführten Kundschaft bleiben, abgelten. An diese Wertung hat auch die analoge Anwendung des Paragraph 25, HVG auf Vertragshändler anzuknüpfen (EvBl 1998/104 mwN; SZ 63/175). Der Vertragshändler muß derart in die Absatzorganisation seines Lieferanten eingegliedert sein, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu besorgen und seinem Vertragspartner bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm zu überlassen hat. Dem steht es gleich, wenn dem Vertragspartner bloß tatsächlich ermöglicht wird, den vom Vertragshändler erworbenen Kundenstamm auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses kontinuierlich weiter zu nutzen (EvBl 1998/104 mwN; WBl 1991, 332 uva). Da die Entschädigung den Zweck hat, den Handelsvertreter bzw den Vertragshändler für den Verdienstentgang, der ihm durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses entsteht, nur dann - und so weit - zu entschädigen, als dem Geschäftsherrn aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind, die nach Lösung des Vertrags fortbestehen, muß die Entschädigung beim Eigenhändler darauf abgestellt werden, inwieweit die ihm zustehende Handelsspanne - die üblicherweise in potentiellen Abschlägen des vom Hersteller mit dem Importeur ermittelten Bruttoverkaufspreises besteht - auch bereits die Werterhöhung des good will beim Hersteller (Zwischenhändler) durch die Überlassung des Kundenstamms deckt oder nicht. Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. Mindernd zu berücksichtigen sind auch die größere oder geringere Sogwirkung der Marke sowie das Abwanderungsrisiko der zugeführten Kundschaft (EvBl 1998/104; SZ 63/175; SZ 62/184).

Der entscheidende Aspekt für den Zuspruch einer Entschädigung an den Vertragshändler analog § 25 HVG liegt also darin, ob dessen Tätigkeit zu einer Werterhöhung des Unternehmens des Herstellers (Zwischenhändlers) im Bereich des good will geführt hat, die nicht bereits durch die dem Vertragshändler eingeräumte Handelsspanne sowie sonstige Leistungen, zB Investitions- und Werbekostenzuschüsse, gedeckt ist (EvBl 1998/104).Der entscheidende Aspekt für den Zuspruch einer Entschädigung an den Vertragshändler analog Paragraph 25, HVG liegt also darin, ob dessen Tätigkeit zu einer Werterhöhung des Unternehmens des Herstellers (Zwischenhändlers) im Bereich des good will geführt hat, die nicht bereits durch die dem Vertragshändler eingeräumte Handelsspanne sowie sonstige Leistungen, zB Investitions- und Werbekostenzuschüsse, gedeckt ist (EvBl 1998/104).

Die klagende Partei hat vorgebracht, der Beklagte habe für den Weiterverkauf von Produkten der klagenden Partei eine Marge von ungefähr 40 % des Verkaufspreises erhalten, wogegen ein Handelsvertreter in dieser Branche an Provision lediglich etwa 10 % des Verkaufspreises lukriere. Weiters habe für den Beklagten keinerlei Verpflichtung bestanden, eine Kundenliste an die klagende Partei weiterzugeben; der vom Beklagten akquirierte Kundenstamm sei ihr auch nur in geringem Ausmaß zugänglich. Der Beklagte sei auch nicht verpflichtet gewesen, Weisungen zu befolgen, es sei ihm keine Berichtspflicht oblegen und auch ein Konkurrenzverbot sei nicht vereinbart worden (S 2 ff des Schriftsatzes vom 29. 5. 1995).

Diese Ausführungen haben die Vorinstanzen übergangen. Es wurde lediglich festgestellt, der Beklagte sei mit dem Alleinvertrieb von Markenprodukten betraut gewesen, habe den Markt in Österreich für diese Produkte aufgebaut, Kunden und Absatzkanäle gesucht und gefunden, die Interessen der klagenden Partei wahrgenommen und den Absatz der Vertragsprodukte gefördert. Die Feststellungen, daß der klagenden Partei durch die Zuführung neuer Kunden Vorteile und die Chance erwachsen seien, den vom Beklagten geschaffenen Kundenstock zu erweitern, blieben dagegen unbegründet. Ebenso blieben die Vorinstanzen Erwägungen schuldig, warum die vom Beklagten eingewendete Gegenforderung im Betrag einer Jahresmarge festzusetzen sei. Das Erstgericht wird daher entsprechende Feststellungen zu treffen haben, die den vorangestellten Rechtsgrundsätzen entsprechend eine Überprüfung der Fragen zulassen, ob auf das Vertragsverhältnis mit dem Beklagten als Vertragshändler der klagenden Partei die analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts gerechtfertigt ist und in welcher Höhe allenfalls ein Ausgleichsanspruch zusteht (vgl EvBl 1998/147), der gemäß § 25 Abs 3 HVG auch der Höhe nach den oben bereits zitierten Beschränkungen unterläge.Diese Ausführungen haben die Vorinstanzen übergangen. Es wurde lediglich festgestellt, der Beklagte sei mit dem Alleinvertrieb von Markenprodukten betraut gewesen, habe den Markt in Österreich für diese Produkte aufgebaut, Kunden und Absatzkanäle gesucht und gefunden, die Interessen der klagenden Partei wahrgenommen und den Absatz der Vertragsprodukte gefördert. Die Feststellungen, daß der klagenden Partei durch die Zuführung neuer Kunden Vorteile und die Chance erwachsen seien, den vom Beklagten geschaffenen Kundenstock zu erweitern, blieben dagegen unbegründet. Ebenso blieben die Vorinstanzen Erwägungen schuldig, warum die vom Beklagten eingewendete Gegenforderung im Betrag einer Jahresmarge festzusetzen sei. Das Erstgericht wird daher entsprechende Feststellungen zu treffen haben, die den vorangestellten Rechtsgrundsätzen entsprechend eine Überprüfung der Fragen zulassen, ob auf das Vertragsverhältnis mit dem Beklagten als Vertragshändler der klagenden Partei die analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts gerechtfertigt ist und in welcher Höhe allenfalls ein Ausgleichsanspruch zusteht vergleiche EvBl 1998/147), der gemäß Paragraph 25, Absatz 3, HVG auch der Höhe nach den oben bereits zitierten Beschränkungen unterläge.

In Stattgebung der Revision sind die Urteile der Vorinstanzen aufzuheben. Obwohl der Ausspruch über die Berechtigung der Klagsforderung in der begehrten Höhe nicht bekämpft wird, verbietet sich die Erlassung eines Teilurteils gemäß § 391 Abs 3 ZPO. Ein solches Teilurteil dürfte nämlich nur dann gefällt werden, wenn die Klagsforderung und die Gegenforderung nicht in rechtlichem Zusammenhang stünden. Ein solcher rechtlicher Zusammenhang ist hier aber gegeben, macht doch die klagende Partei den Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises für gelieferte Waren geltend, wogegen der Beklagte einen aus der (vorzeitigen) Auflösung des Vertragsverhältnisses abgeleiteten Ausgleichsanspruch compensando einwendet (vgl EvBl 1967/308; Rechberger in Rechberger ZPO Rz 15 zu §§ 391, 392).In Stattgebung der Revision sind die Urteile der Vorinstanzen aufzuheben. Obwohl der Ausspruch über die Berechtigung der Klagsforderung in der begehrten Höhe nicht bekämpft wird, verbietet sich die Erlassung eines Teilurteils gemäß Paragraph 391, Absatz 3, ZPO. Ein solches Teilurteil dürfte nämlich nur dann gefällt werden, wenn die Klagsforderung und die Gegenforderung nicht in rechtlichem Zusammenhang stünden. Ein solcher rechtlicher Zusammenhang ist hier aber gegeben, macht doch die klagende Partei den Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises für

gelieferte Waren geltend, wogegen der Beklagte einen aus der (vorzeitigen) Auflösung des Vertragsverhältnisses abgeleiteten Ausgleichsanspruch compensando einwendet vergleiche EvBl 1967/308; Rechberger in Rechberger ZPO Rz 15 zu Paragraphen 391,, 392).

Der Kostenvorbehalt beruht auf § 52 ZPO.Der Kostenvorbehalt beruht auf Paragraph 52, ZPO.

Textnummer

E52200

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1998:0010OB00251.98P.1124.000

Im RIS seit

24.12.1998

Zuletzt aktualisiert am

06.07.2012

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, http://www.ogh.gv.at

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at