

# Neue Urteile aus dem Vertriebsrecht

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit neuen Urteilen im Vertriebsrecht.

**D**en Volltext dieser und weiterer Entscheidungen finden Sie auf der Homepage [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

## 1. Recht der Handelsvertreter

**Verlängerung eines befristeten Vertrages; Provisionsbestimmung nach billigem Ermessen** (BGH, Urt. v. 19.01.05, Az.: VIII ZR 139/04):

Wird ein Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit von beiden Teilen fortgesetzt, indem der Handelsvertreter weiter für den Unternehmer tätig ist und dieser die vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte ausführt, verlängert sich damit das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit. Eine erneute Einigung oder ein fortdauerndes Einigsein der Parteien über sämtliche Bedingungen ihrer Zusammenarbeit ist dafür nicht erforderlich. Fehlt eine Vereinbarung zur Provision und ist auch ein üblicher Provisionssatz nicht erkennbar, kann die dem Handelsvertreter vom Unternehmer geschuldete Provision gemäß § 315 BGB nach billigem Ermessen bestimmt werden.

**Zuständigkeit der Arbeitsgerichte bei Einfirmervertretern** (BAG, Beschluss v. 15.02.05, Az.: 5 AZB 13/04):

Gemäß § 5 Abs. 3 ArbGG ist auch für einen selbstständigen Handelsvertreter der Rechtsweg zu den Arbeitsgerichten eröffnet, wenn es sich um einen Einfirmervertreter im Sinne von § 92 a HGB handelt und dieser im Durchschnitt der letzten sechs Monate weniger als 1 000 Euro verdient hat. Dabei ist der Durchschnitt der letzten sechs Monate des Vertragsverhältnisses auch dann maßgebend, wenn der Handelsvertreter in diesen Monaten gar nicht gearbeitet und nichts verdient hat. Folglich kann der Handelsvertreter in einem solchen Fall vor den Arbeitsgerichten klagen. Das heißt aber nicht, dass alle arbeitsrechtlichen Schutzbestimmungen zugunsten des Handelsvertreters greifen.

**Zurechnung von Einkünften bei Strohmänn-Handelsvertretervertrag** (BFH, Urt. v. 04.11.04, Az.: III R 21/02):

Der Handelsvertretervertrag bestand formal mit der Ehefrau, tatsächlich als Handelsvertreter tätig war aber der Ehemann. Der BFH rechnete die Einkünfte aus der Handelsvertretung dem Ehemann zu, weil es für die subjektive Zurechnung der Einkünfte aus Gewerbe-

## UNSERE RECHTSEXPERTEN



**K**urt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de).

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0 • F (05 51) 4 99 96-99 • E-Mail: [Kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:Kanzlei@vertriebsrecht.de) • Internet: [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

betrieb nicht auf den nach außen gesetzten Rechtsschein ankommt, sondern darauf, wer (Mit-)Unternehmerinitiative entfalten kann und (Mit-)Unternehmerisiko trägt. Dies ist zwar regelmäßig anzunehmen, wenn jemand im eigenen Namen, aber für Rechnung eines anderen ein Einzelunternehmen führt oder persönlich haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft ist. Ausnahmen könnten aber für Handelsagenturen gelten, wenn das Unternehmen wesentlich durch die persönliche Arbeitsleistung ge-

Aktuelle Informationen zum Vertriebsrecht behandeln unsere Spezialisten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack auch auf unserer Internetpräsenz unter: [www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de)

prägt wird, ein nur geringer Kapitaleinsatz erforderlich ist und die Geschäftsabschlüsse kein nennenswertes wirtschaftliches Risiko bergen.

**2. Arbeitnehmer im Außendienst**  
**Überprüfbarkeit einer betriebsbedingten Umorganisation** (BAG, Urt. v. 22.04.04, Az.: 2 AZR 385/03):

Entschließt sich der Arbeitgeber zu einer betriebsbedingten Umorganisation

---

**VERTRÄGE GELTEN – AUCH  
WENN DIE URKUNDE NICHT  
ÜBERREICHT WURDE.**

---

und führt dies zu einer Änderung von Lage und Dauer der Arbeitszeit des Arbeitnehmers, steht dies grundsätzlich im unternehmerischen Ermessen des Arbeitgebers. Die Gerichte prüfen nicht die Zweckmäßigkeit der Entscheidung, sondern nur, ob sie auf offensichtlicher Unvernunft oder Willkür beruht.

**Karenzentschädigung trotz Krankheit** (BAG, Urt. v. 23.11.04, Az.: 9 AZR 595/03):

Vereinbart der Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer in einem schriftlichen Vertrag ein – entschuldigungsverpflichtendes – nachvertragliches Wettbewerbsverbot, kann sich der Arbeitnehmer auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot auch dann berufen, wenn die Übergabe der Originalurkunde, in der die Vereinbarung enthalten ist, unterblieben ist (§ 74 Abs. 1 HGB). Dem Anspruch auf Karenzentschädigung steht es im Übrigen auch nicht entgegen, dass der Arbeitnehmer während der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots arbeitsunfähig erkrankt.

**Kündigung bei unzureichender Leistung des Arbeitnehmers** (BAG, Urt. v. 03.06.04, Az.: 2 AZR 386/03):

Eine ungenügende Tätigkeit des Arbeitnehmers kann den Arbeitgeber zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses aus verhaltensbedingten oder personenbedingten Gründen berechtigen. Dabei ist der Arbeitgeber für die Minderleistung des Arbeitnehmers grundsätzlich darlegungs- und beweisbelastet. Er kann sich aber zunächst darauf beschränken, etwa

im Vergleich zu anderen Arbeitnehmern sinkende Umsätze darzulegen. Gelingt ihm dies, ist es Aufgabe des Arbeitnehmers darzulegen, dass er seine Leistungsfähigkeit trotz der Minderleistung voll ausschöpft beziehungsweise welches die Gründe für den Leistungsabfall sind und ob Aussicht auf zeitnahe Besserung besteht.

**Entwertung der Warnfunktion einer Abmahnung** (BAG, Urt. v. 16.09.04, Az.: 2 AZR 695/03):

Regelmäßig ist der Arbeitnehmer im Vorfeld einer verhaltensbedingten Kündigung abzumahnern. Die Warnfunktion einer solchen Abmahnung kann jedoch dadurch »entwertet« werden, dass der Arbeitgeber trotz ständig neuer gleichartiger Pflichtverletzungen des Arbeitnehmers stets nur mit einer Kündigung droht, ohne jedoch wirklich Konsequenzen folgen zu lassen. In einem solchen Fall handelt es sich letztlich nur um eine »leere Drohung«, die eine Kündigung nicht rechtfertigen kann.

**3. Vertragshändler und Franchising**  
**Unwirksamkeit einer Verkaufszielvereinbarung** (BGH, Urt. v. 22.02.05, Az.: KZR 28/03):

Ein im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems für den Verkauf von Kfz getroffene Vereinbarung zwischen einem A-Händler und einem ihm zugeordneten B-Händler über Verkaufsziele, die dem

---

**UNGENÜGENDE TÄTIGKEIT  
KANN EIN GRUND FÜR DIE  
KÜNDIGUNG SEIN.**

---

B-Händler eine Bezugsbindung dahingehend auferlegt, sich um die Abnahme einer bestimmten Anzahl von Neufahrzeugen zu bemühen, ist nicht vom Kartellverbot freigestellt und demzufolge gemäß Art. 81 Abs. 2 EG-Vertrag nichtig.

**Kein Ausgleichsanspruch bei Insolvenz des Händlers** (LG Frankfurt, Urt. v. 23.03.05, Az.: 3/9 O 3/05):

War im Zeitpunkt der Beendigung des Händlervertragsverhältnisses vom Händler schon der Insolvenzantrag gestellt worden, ist absehbar, dass der Händler sein Geschäft einstellen wird. Für etwai-

ge Provisionsverluste, die Grundlage für das Bestehen eines Ausgleichsanspruchs sind, sind damit allein die Insolvenz und die Einstellung des Geschäftes, nicht aber die Vertragsbeendigung ursächlich. Damit fehlt es an der erforderlichen Kausalität zwischen Vertragsbeendigung und Provisionsverlusten.

**Verlust des Ausgleichsanspruchs bei Ablehnung eines zumutbaren Folgevertrages** (LG Frankfurt/Main, Urteil v. 20.10.04, 3-03 O 28/04):

Hat ein Kfz-Hersteller die mit seinen Vertragshändlern bestehenden Händlerverträge wegen der Einführung der neuen Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung (GVO Nr. 1400/02) zur Umstrukturierung seines Vertriebsnetzes gekündigt und den Vertragshändlern, die er nach

---

**MAHNUNGEN  
DÜRFEN KEINE »LEERE  
DROHUNG« SEIN.**

---

Umstrukturierung im Vertriebsnetz behalten wollte, einen neuen und an die neue Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung angepassten Händlervertrag angeboten, verlieren die Vertragshändler ihren Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB analog, wenn sie die Annahme dieses ihnen zumutbaren Folgevertrages ablehnen. Ein derartiger Fall entspricht dem vom BGH für Kettenverträge entschiedenen Fall, dass die Zurückweisung eines erneuten Vertragsangebotes einer Eigenkündigung gleichstehen kann. Lehnt ein Händler im Rahmen einer weitgehend zwangsläufigen Umstrukturierung des Vertriebsnetzes die Fortsetzung seiner Tätigkeit mit weiterer Nutzung des Kundenstamms zu anderen zumutbaren Bedingungen ab, verliert er den Ausgleichsanspruch. ←

Aktuelle Veranstaltungen unserer Vertriebsrecht-Experten der Kanzler Küstner, von Manteuffel und Wurdack finden Sie auf:  
**www.salesbusiness.de** in unserer Termindatenbank.