

Schluss damit!

HÄNDLERVERTRAG – Wie der Händler aus dem Vertrag herauskommt, wenn er keine Rendite mehr erwirtschaftet. VON RECHTSANWALT CHRISTOPH BOEMINGHAUS*

Wenn kein Geld mehr verdient wird, denkt so mancher Händler darüber nach, wie er sich aus dem Händlervertrag verabschieden kann. Von „Freiwilligkeit“ im engeren Sinne kann dabei kaum die Rede sein. Ihn treibt vielmehr die Sorge vor der Verbrennung des letzten Eigenkapitals oder dem schweren Gang zum Insolvenzgericht. In dieser Situation rücken zwei Optionen in den Fokus: die einvernehmliche und vorzeitige Aufhebung des Händlervertrages oder die Eigenkündigung.

Aufhebungsvereinbarung

Eine Aufhebungsvereinbarung kann nur im Dialog mit dem Hersteller erreicht werden. Chancen bestehen insbesondere, wenn der Hersteller ohnehin plant, sein Vertriebsnetz zu straffen. Dann ist die Verhandlungsposition gut, um bei Ausgleichsanspruch und Rücknahme von Lagerware Zugeständnisse zu erzielen. Dies sollte bei einer einvernehmlichen Trennung zwingend vorab geregelt werden, denn anderenfalls droht eine langwierige und kostspielige Auseinandersetzung mit ungewissem Ausgang. Wittert der Hersteller dagegen, dass der Händler verzweifelt auf der Suche nach einem kurzfristigen Ausstieg ist, muss sich der Händler auf Abstriche einstellen.

KURZFASSUNG

Will der Vertragshändler den Händlervertrag aufgeben, hat er die Wahl: Während eine Aufhebungsvereinbarung die Mitwirkung des Herstellers voraussetzt, ist die Eigenkündigung oftmals das letzte Mittel. Die ordentliche Kündigung ist einfach, dauert aber aufgrund der zweijährigen Kündigungsfrist oftmals zu lange. Beeinträchtigt der Hersteller mit seinen eigenen Maßnahmen nachhaltig und maßgeblich die Verdienstchancen des Händlers, kann das im Einzelfall auch zur fristlosen Kündigung durch den Händler berechtigen, ohne dass der Ausgleichsanspruch entfällt.

Eigenkündigung

Wenn eine vorzeitige Aufhebung nicht in Frage kommt, muss sich der Händler mit der „Eigenkündigung“ auseinandersetzen. Die ordentliche Eigenkündigung ist einfach, dauert aber aufgrund der zweijährigen Kündigungsfrist sehr lange. Außerdem grassiert die (oftmals unberechtigte) Furcht vor dem „beleidigten“ Hersteller, der während der Kündigungsfrist dem Händler mit Repressalien das Leben schwer macht. Dabei kann die ordentliche Kündigung der Einstieg in Verhandlungen über eine vorzeitige Trennung sein, da auch dem Hersteller bewusst ist, dass die Zusammenarbeit mit einem Händler, der sich gedanklich bereits von der Marke verabschiedet hat, nicht immer sinnvoll ist.

Für eine fristlose Kündigung muss dagegen ein wichtiger Grund vorliegen. Die Rechtsprechung hat bisher in Einzelfällen ein außerordentliches Kündigungsrecht des Herstellers bejaht, wenn dieser in eine nachhaltige und existenzbedrohende wirtschaftliche Notlage gerät, die er nicht selbst verschuldet hat. Spiegelbildlich darf unter gleichen Voraussetzungen auch dem Vertragshändler nicht zuzumuten sein, erst seinen wirtschaftlichen Niedergang abzuwarten, bevor er sich vom Vertrag lösen kann. Voraussetzung bleibt aber stets, dass die wirtschaftliche Notlage maßgeblich auf Umständen beruht, die dem Hersteller zuzurechnen sind.

Stetig zunehmende Direktgeschäfte der Hersteller zu Lasten der Umsatzrendite, geschürter Margendruck und Intra-brand-Wettbewerb oder explodierende Vertriebskosten infolge immer höherer Standards sind prinzipiell durchaus geeignet, einen Händler zur fristlosen Kündigung zu berechtigen. Allerdings richtet sich die Wirksamkeit einer fristlosen Kündigung immer nach dem Einzelfall.

Besondere Schwierigkeiten ergeben sich im Streitfall zudem bei der Beweisführung. Denn vor Gericht trifft den Händler die volle Beweislast für die Ursächlichkeit zwi-



Christoph Boeminghaus: » Der Ausgleichsanspruch bleibt nur erhalten, wenn der Hersteller, begründeten Anlass' zur Kündigung gegeben hat. «

schen Herstellerverhalten und mangelnder Rentabilität. Vor der fristlosen Eigenkündigung ist deshalb in jedem Fall sorgsam zu prüfen, welche Maßnahmen des Herstellers zumindest mittelbar für die Notlage oder die mangelnde Rentabilität verantwortlich sind und ob dies im Streitfall auch bewiesen werden kann.

Ausgleichsanspruch?

Der Ausgleichsanspruch bleibt nur erhalten, wenn der Hersteller „begründeten Anlass“ zur Kündigung gegeben hat. Anderenfalls geht der Händler leer aus. Es lohnt sich deshalb, die Frage nach dem „begründeten Anlass“ vorab und individuell prüfen zu lassen. Da die Gerichte hieran eher geringe Anforderungen stellen und sich der Händler in der Regel aus Gründen, die auch beim Hersteller zu suchen sind, zu diesem Schritt gezwungen sieht, bestehen oft realistische Chancen auf einen Ausgleichsanspruch. ■

* Christoph Boeminghaus ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Osborne Clarke in Köln. Er ist spezialisiert auf Handels- und Vertriebsrecht.