



## „Verkauf einer Handelsvertretung“

Die handelsrechtliche Vorschrift des § 89 b Abs. 3 Nr. 3 HGB ist zunehmend Gegenstand vieler juristischer Veröffentlichungen und Diskussionen im Vertriebsrecht. Nach dieser Norm verliert der Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch, sobald er sich mit dem Unternehmer dahingehend einigt, dass ein Dritter in das Vertragsverhältnis an seiner Statt eintritt. Für den Vertragsgestalter kommen neben der Vertragsübernahme aber auch andere rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei der Veräußerung von Handelsvertretungen in Betracht. Vor diesem Hintergrund hat die Forschungsstelle Anwaltsrecht der Rechtswissenschaftlichen Fakultät Herrn

### **Dr. Lorenz H. Kiene,**



Rechtsanwalt im Bremer Büro der Wirtschaftskanzlei Göhmann Rechtsanwälte, eingeladen, in einem Vortrag besonders praxisrelevante Fragen zur Vertragsgestaltung beim Verkauf einer Handelsvertretung zu erörtern. Zur Einführung gab Herr Dr. Kiene einen Überblick über die Probleme der Thematik und die Schwerpunkte seines Vortrags. Die Ausgangssituation für den Handelsvertreter ist vielfach der bevorstehende Renteneintritt und das damit verbundene Bedürfnis der finanziellen Absicherung. Hierbei gilt es, sinnvolle und wirtschaftlich tragbare Lösungen für beide Seiten zu finden. So sei die Geltendmachung

des nach § 89 b HGB geschuldeten Ausgleichsanspruchs zwar möglich, aber nicht unbedingt zielführend. Häufig kommt es zu Gerichtsprozessen über die Berechnungsgrundlagen und die Höhe des Ausgleichsanspruchs, die sich jahrelang hinziehen.

Als Alternative stellte der Referent den Weg über einen Nachfolger dar. Hier unterschied er zunächst die Nachfolgevereinbarung von ähnlichen aber unterschiedlich zu behandelnden Abreden (Abwälzungsvereinbarung, Einstandsvereinbarung). Danach wandte er sich dem Inhalt einer Nachfolgevereinbarung zu und warf unter anderem praxisrelevante Fragen der ausgleichsrechtlichen Bewertung des Kundenstammes auf.

Anschließend wies Herr Dr. Kiene auf die Schwierigkeiten bei der Wahl des Zeitpunktes der Nachfolge hin. So besteht das Dilemma, dass nach dem Wortlaut des § 89 b Abs. 3 Satz 3 HGB eine Nachfolgevereinbarung vor Vertragsende unwirksam und nach Vertragsende faktisch nur schwierig umzusetzen ist.



Unter Rückgriff auf Art. 19 der Handelsvertreter-Richtlinie stellte der Referent für den Sektor des Warenvertriebs klar, dass maßgeblicher Zeitpunkt für den wirksamen Abschluss einer Nachfolge – auch unter Berücksichtigung des ähnlichen Wortlautes des Unabdingbarkeitsgrundsatzes gemäß § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB – das rechtliche und nicht das tatsächliche Vertragsende ist. Der Schutz vor ausgleichsabträglichen Abreden wird dem Handelsvertreter selbst dann gewährt, wenn der Handelsvertreter ihn nicht braucht oder darauf verzichtet, und führt vielfach zur Unwirksamkeit einer Nachfolgeregelung. Insofern stellte der Referent die Möglichkeit einer nicht-bindenden Vorausvereinbarung als wirtschaftlich und rechtlich sinnvolle Lösung vor. So könne ein einseitiges Widerrufsrecht des Handelsvertreters eine Bindung und damit einen nachteiligen Charakter einer Vereinbarung entfallen lassen.

Sodann wandte sich Herr Dr. Kiene der Frage zu, ob eine Nachfolge, wenn sie unentgeltlich abgeschlossen wird, ebenfalls den Ausgleichsanspruch entfallen lässt. Unter Heranziehung des Schutzgedankens der gesetzlichen Regelung, einerseits der Vermeidung von Doppelzahlungen an den ausscheidenden Handelsvertreter und andererseits die Sicherung des Ausgleichsanspruchs, erläuterte er, dass der monetäre Aspekt nicht hin-

weggedacht werden dürfe. Er kommt zu dem Ergebnis, dass daher unabhängig des unklaren Gesetzeswortlautes die Entgeltlichkeit der Abrede notwendig ist, um den Ausgleichsanspruch entfallen zu lassen.

Als weitere Gestaltungsmöglichkeit bei nahendem Vertragsende stellte der Referent die in der Praxis existierende Ausgliederung nach § 123 Abs. 3 UmwG vor. Es sei aber fraglich, ob auf diesem Weg tatsächlich das Zustimmungserfordernis des Prinzipals umgangen werden kann. Dies müsse auch unter dem Aspekt erörtert werden, inwiefern die Leistungserbringung des Handelsvertreters persönlich geschuldet ist und inwieweit dem Prinzipal nicht doch ein Recht zur Kündigung des Handelsvertretervertrages entsteht.



Nach einem Exkurs zum Versicherungsmaklerrecht gab der Referent die Frage in die Diskussion, inwieweit dem eintretenden Handelsvertreter, dem kurz nach Vertragsbeginn durch den Prinzipal ausgleichserhaltend gekündigt wird, ggf. ein Amortisationsersatzanspruch für die geleistete Zahlung zusteht. Für die Beantwortung der Frage sei die Zuordnung des Kundenstamms entscheidend. So bestehe bei einer Nachfolgevereinbarung wohl kein Anspruch auf Amortisationsersatz, da ein werthaltiger Ausgleichsanspruch vorläge. Durch die Nachfolge sei der Kundenstamm als vom eintretenden Handelsvertreter geworben anzusehen. Bei anderen vertraglichen Abreden müsse diese Frage unter Berücksichtigung der Tragweite des Parteibindungswillens geklärt werden. Durch die Aufnahme einer entsprechenden Neukundenklausel könne dieses Problem in der anwaltlichen Beratungspraxis umgangen werden.

Abschließend wandte sich der Referent noch der Frage der Übertragung und der Sicherung der Kundenbestände zu, wobei er zwischen dem Sektor des Waren- und Versicherungsvertriebs unterschied. Besonders wies er auf die Gedächtnisrechtsprechung des Bundesgerichtshofes hin, wonach einem ausscheidenden Vertreter nicht generell versagt sei, alte Kunden anzusprechen, wobei diese Frage immer anhand des jeweils zu beurteilenden Einzelfalls zu klären sei.



In der anschließenden regen Diskussion mit den Teilnehmern der Veranstaltung wurden weitere Aspekte der inhaltlichen Gestaltung einer Vorausvereinbarung, so beispielsweise der Möglichkeit der Einräumung einer aufschiebenden Bedingung anstelle eines Widerrufsrechts des Handelsvertre-

ters erörtert. Vertieft wurden auch die Gestaltungsmöglichkeiten nach dem Umwandlungsgesetz und die Frage des Bestehens eines fristlosen Kündigungsrechts des Prinzipals bei Anzeige der Umwandlung. Abschließend wurden verschiedene Ansätze zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs diskutiert, wobei hier auch der Unterschied zwischen der Vermittlungsprovision und der Verwaltungsprovision aufgezeigt wurde. Zu jeder Zeit konnte sich der Referent mit zahlreichen Hinweisen auf neueste Rechtsprechungsentwicklungen als ausgewiesener Kenner der Materie auszeichnen und verstand es, sich durch eine anschauliche Darstellung das Interesse des Auditoriums zu sichern.

Die Präsentation des Referenten finden Sie im Anhang.