

Ankündigung ist nicht gleich Kündigung

Da die Eigenkündigung des Handelsvertreters den Ausgleich ausschließt, fassen Unternehmer dessen Erklärungen gerne als Kündigung auf. Eine Haltung mit fatalen Folgen für den Vertreter.

Das (Oberlandesgericht) OLG München hatte über einen zur Vorbereitung von Provisionen erwünschten Buchauszug zu entscheiden. Der betroffene Unternehmer verteidigte sich damit, dass Provisionen nicht mehr zu zahlen seien, da der Vertretervertrag beendet war.

Was war geschehen? Der seit 2008 für den Unternehmer tätige Handelsvertreter hatte dem Unternehmer im November 2011 mitgeteilt, dass er auch als Trainer-on-the-Job tätig werde. Er stelle das aktive Tagesgeschäft ein, wolle aber seine Kunden und die akquirierten Kontakte weiter bearbeiten. Außerdem forderte er den Unternehmer auf mitzuteilen, ob

dieser noch mit ihm zusammenarbeiten wolle und in welcher Form. Zwischen den Parteien kam es zu Gesprächen über die Tätigkeit des Vertreters mit dem Ziel, eine einvernehmliche Lösung zu finden. Eine Vereinbarung über die weitere Zusammenarbeit wurde nicht getroffen. Der Unternehmer sperrte den Zugang des Vertreters zu seinem Computersystem. Der E-Mail-Account wurde im März 2012 auf den Unternehmer umgeleitet. Im Dezember bot der Vertreter dem Unternehmer Adressen zum Kauf an. Im September 2012 verlangte der Vertreter den Buchauszug und bot dem Unternehmer im Januar 2014 wiederum die Tätigkeit an. Der Vertreter stellte sich auf den

Standpunkt, der Handelsvertretervertrag bestehe ungekündigt fort. Sein Schreiben habe keine Kündigung dargestellt. Er habe lediglich Vorschläge für die weitere Zusammenarbeit unterbreitet. Durch Sperrung des Zugangs habe der Unternehmer ihm sämtliche Informationen vorenthalten.

Erlaubte Nebentätigkeit

Seine Nebentätigkeit verstoße nicht gegen seine vertraglichen Verpflichtungen. Sie stelle auch keine Konkurrenztaetigkeit dar; Nebentätigkeiten seien ihm nicht untersagt worden. Er habe Gesprächsbereitschaft zur weiteren Zusammenarbeit gezeigt, der Unternehmer habe das Angebot aber ausgeschlagen. Der Unternehmer war der Ansicht, dass der Handelsvertretervertrag im November 2011 beendet worden sei, da der Vertreter nach seinem Schreiben kein Handelsvertreter mehr gewesen sei und er keine Geschäfte mehr vermittelt habe. Das Schreiben stelle eine Kündigung des Vertretervertrages dar. Das Landgericht verurteilte den Unternehmer zur Erteilung des Buchauszuges. Die Berufung des Unternehmers blieb erfolglos.

Die Entscheidungsgründe des 23. Zivilsenats des OLG München: Erkläre der Vertreter gegenüber dem Unternehmer per E-Mail, dass er sich entschieden habe, das aktive Tagesgeschäft einzustellen, aber seine Kunden und die akquirierten Kontakte weiter bearbeiten wolle, und dass beide wie versprochen in Kürze klären würden, wie das im Einzelnen ausse-



Foto: © Jonathan Stutz / Fotolia

Kompakt

- Kündigt der Vertreter an, nur noch Bestandsgeschäft zu bearbeiten, ist dies keine Kündigung des Vertretervertrages.
- Der Unternehmer bleibt zur Provisionszahlung verpflichtet. Der Vertreter schuldet aber Schadensersatz wegen Verletzung der Bemühungspflicht.

hen würde, kann diese Erklärung weder als ausdrückliche Kündigung verstanden noch kann sie als Kündigungserklärung ausgelegt werden. Dies müsse jedenfalls gelten, sofern der Vertreter den Unternehmer auffordert mitzuteilen, ob er noch mit ihm zusammenarbeiten wolle und in welcher Form.

Eine Kündigung als einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung sei so auszulegen, wie sie der Erklärungsempfänger nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte verstehen muss. Bei der Auslegung sei auf den Empfängerhorizont und die Fähigkeit des Empfängers, das Gesagte zu verstehen, zu achten. Dieser dürfe die Erklärung allerdings nicht in seinem Sinne interpretieren. Entscheidend sei im Ergebnis der durch normative Auslegung zu ermittelnde objektive Erklärungswert des Verhaltens des Erklärenden.

Vorschlag, aber keine Kündigungserklärung

Eine Kündigungserklärung müsse eindeutig und unmissverständlich zum Ausdruck bringen, dass der Vertrag spätestens mit Ablauf der Kündigungsfrist beendet werden soll. Der Angabe des Vertreters, dass er sich entschieden habe, das aktive Tagesgeschäft, das heißt die Akquise neuer Kunden, einzustellen, sei keine einseitige Beendigung des Vertretervertrages zu entnehmen. Aus dem Gesamtkontext sei ersichtlich, dass es eine Formulierung seiner Vorstellungen zu der weiteren vertraglichen Beziehung der Parteien darstellt, insbesondere indem der Vertreter ausführt, dass beide in Kürze klären sollten, wie das im Einzelnen aussehen würde. Ein eindeutiger Wille, den Vertretervertrag insgesamt nicht mehr zu wollen, gehe daraus nicht hervor. Der Hinweis des Vertreters, keine Neuakquise mehr durchführen zu wollen, stelle einen Vorschlag für die Vereinbarung einer Vertragsänderung und gegebenenfalls die Ankündigung einer Vertragsverletzung dar, jedoch keine Kündigungserklärung. Dies ergebe sich vor allem daraus, dass es in dem Betreff

der E-Mail „Vorab-Info, alles Weitere in Kürze“ heiße. Daraus folge, dass der Vertreter lediglich eine Diskussionsgrundlage angeboten hat.

Die Kündigung eines Vertretervertrages könne zwar formlos, unter Umständen auch konkludent erfolgen. Die bloße Untätigkeit des Vertreters lasse jedoch nicht auf eine Kündigung des Vertretervertrags schließen. Insofern ist auch nicht maßgeblich, ob der Vertreter noch seiner Berichtspflicht nach § 86 Abs. 2 Handelsgesetzbuch (HGB) nachkomme.

Überreicht der Vertreter bei einem Kundenbesuch eine andere Visitenkarte als die des Unternehmers, sei der eindeutige Rückschluss auf eine bereits erfolgte Kündigung nicht möglich. Dies gelte auch dann, wenn der Vertreter gegenüber dem Kunden äußere, er wolle mit dem Unternehmer nicht mehr zusammenarbeiten. Dies sei lediglich die (innere) Einstellung des Vertreters gegenüber dem Unternehmer.

Der Entscheidung ist zuzustimmen. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs muss eine Kündigung zwar nicht die Worte „kündigen“ und „Kündigung“ enthalten. Sie muss aber mit der erforderlichen Bestimmtheit klar und zweifelsfrei ausgesprochen werden. Dies war hier schon deshalb nicht der Fall, weil der Vertreter angekündigt hatte, weiter im Bestandsgeschäft tätig zu sein, und weil er mit dem Unternehmer klären wollte, wie seine Tätigkeit künftig im Einzelnen aussehen sollte.

Neuakquise nicht einstellen

Die Entscheidung ist von einem Anwaltsbüro aus Mönchengladbach in einer Pressemitteilung dahin interpretiert worden, dass sie die Stellung des Handelsvertreters gestärkt habe. Im Einzelnen leitet das Anwaltsbüro aus der Entscheidung her, dass ein Handelsvertreter keine Neuakquise mehr betreiben müsse, sondern sich auf die Begleitung von Bestandskunden beschränken könne und dass die Umsetzung eines solchen Entschlusses auch kein wichtiger Kündigungsgrund sei.

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter www.evers-vertriebsrecht.de/ oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Diese Einschätzung erweist sich als grob rechtsfehlerhaft. Die Ankündigung eines Handelsvertreters, kein Neugeschäft mehr für den Unternehmer zu vermitteln, stellt eine Vertragsverletzung dar. Diese berechtigt den Unternehmer nach § 280 Abs. 1 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), wegen der ihm entgehenden Neuabschlüsse Schadensersatz zu verlangen. Darüber hinaus kann der Unternehmer die darin liegende Weigerung des Handelsvertreters, seiner gesetzlichen Bemühungspflicht nach § 86 Abs. 1 HGB nachzukommen, jedenfalls nach einer Abmahnung zum Anlass nehmen, den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund außerordentlich zu kündigen. Denn es handelt sich um die Nichterfüllung der dem Handelsvertreter aus dem Vertretervertrag obliegenden Hauptpflicht. Die Kündigung schließt den Ausgleichsanspruch aus, weil sie wegen eines schuldhaften Verhaltens erfolgt.

Vertreter sollten die Entscheidung daher keinesfalls zum Anlass nehmen, die Neuakquise einzustellen und sich auf die Begleitung von Bestandskunden zu konzentrieren. Unternehmer lernen aus der Entscheidung, dass der Vertretervertrag erst endet, wenn sie eine Kündigung aussprechen oder der Vertrag einvernehmlich aufgehoben wird. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.