

Wegbereiter der Entwicklung des Handelsvertreterrechts zum modernen Vertriebsrecht

Nachruf auf Karl-Heinz Thume

Am 19. Mai verstarb Dr. jur. Karl-Heinz Thume im Alter von 84 Jahren im Kreise seiner Familie in Nürnberg. Requiem und Beisetzung fanden am 30. Mai in Schwaig statt. Mit Karl-Heinz Thume hat ein Anwalt und Publizist das vertriebsrechtliche Parkett verlassen, der das Handelsvertreterrecht in Deutschland maßgeblich fortgeschrieben hat. Er studierte Rechtswissenschaften in München und Erlangen. 1966 zur Anwaltschaft zugelassen, machte er sich bald als CDH-Vertrauensanwalt einen Namen. Besonderes Verdienst gebührt ihm als Mitbegründer der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht, der er bis April 2022 als Vorsitzender vorgestanden hat und zu dessen Ehrenvorsitzenden er in diesem Jahr gewählt wurde.

Aus seinen zahlreichen Veröffentlichungen sticht das Handbuch zum gesamten Vertriebsrecht hervor. In einem ersten Schritt hat er den 3. Band des von Wolfram Küstner als Handbuch zum gesamten Außendienstrecht begründeten Werks im Jahre 1998 völlig neu konzipiert und wesentlich erweitert. Er war es auch, der den alten Titel *„Das Recht des angestellten Geschäftsvermittlers im Waren- und Dienstleistungsbereich“* durch *„Vertriebsrecht“* ersetzte. Mit dem Untertitel *„Reisende, Vertragshändler, Kommissionsagenten, Versicherungsmakler, Franchising und Direktvertrieb“* gab Thume seine Vorstellungen zu den Herausforderungen zu erkennen, denen sich ein modernes Vertriebsrecht stellen muss. Es ging ihm darum, der wachsenden Bedeutung Rechnung zu tragen, die Vertriebssysteme verschiedenster Art für zahlreiche Branchen und auf allen Absatzstufen gewonnen haben. In Forschung und Lehre blieb dies nicht ungehört. Im Jahre 2000 folgte die Überarbeitung des ersten Bandes des Handbuchs, des Rechts der Handelsvertreter. Mit ihr übernahm Thume die Federführung für 8 von 11 Kapiteln. Nachdem Wolfram Küstner die 7. Auflage seines Bestsellers, des 2. Bandes zum Ausgleichsrecht, noch allein bewältigt hatte, zeigte die 2008 erschienene 8. Auflage bereits deutlich die Handschrift Thumes. Er verantwortete über die Hälfte der 22 Kapitel. Zugleich war dies der letzte Band, an dem er gemeinsam mit Küstner arbeitete. Mit Erscheinen der 4. Auflage des ersten Bandes veranlasste Thume konsequent die Umbenennung des Werks in Handbuch des gesamten Vertriebsrechts. Er konzentrierte sich im Folgenden auf den Provisionsanspruch, die Kündigung des Handelsvertretervertrages und behielt die Federführung für das Kapital Internationales Handelsvertreterrecht. Diese Kapitel bearbeitete er auch noch in der aktuellen 5. Auflage. In Band 3 überarbeitete er in der 2015 erschienen vierten Auflage die Ausführungen zum Vertragshändler, Kommissionsagenten, zum Direkt- und Strukturvertrieb und zum Recht mit Auslandsberührung. Sein Herzanliegen aber war die 9. Auflage des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreterers in der Nachfolge Küstners. Sie erschien 2014. Abgesehen von den zwei Kapiteln zu bilanziellen und steuerlichen Aspekten hat Thume sie allein bearbeitet.

Wie sehr Thume im Vertriebsrecht aufging, zeigt folgende Episode. Bedingt durch die Coronapandemie und erforderliche Vortragsumbesetzungen hat er den ihm von mir vorgeschlagenen Vortrag zum Thema, *„Der Geschäftsbegriff und seine Bedeutung für das Handelsvertreterrecht“*, auf das 12. Symposium der Gesellschaft für Vertriebsrecht am 29. April diesen Jahres in Leipzig verschieben müssen. Wegen seiner Erkrankung war er leider nicht mehr in der Lage, dem Symposium beizuwohnen. Dies hielt ihn

keineswegs davon ab, die Tagungsunterlagen durchzuarbeiten und mich im Nachgang zu der Veranstaltung anzurufen. Er sagte, dass der Vortrag sehr große Beachtung gefunden habe und kam dabei schnell zur Sache: Er wünsche sich eine Veröffentlichung des Vortrags in der von ihm mit herausgegebenen Zeitschrift für das Recht des internationalen Warenkaufs und Warenvertriebs. Ich bedankte mich, musste ihm aber eingestehen, dass ich Michael Martinek dies schon für die Zeitschrift für Vertriebsrecht zugesagt hatte. Da sagte er nur: verflixt, der ist doch immer schneller! Ja räumte ich ein, er hat mich sofort nach dem Vortrag angesprochen und gleich am folgenden Wochenende noch einmal nachgehakt. Wir lachten herzlich, einigten uns aber schnell darauf, dass sich der Stoff trennen lässt in einen Teil zum HGB und einen weiteren, der sich mit der Handelsvertreterrichtlinie beschäftigt. In diesem Telefonat erzählte er mir davon, dass er einen Aufsatz vorbereitet habe, der sich befasse mit dem auch von mir im Vortrag angesprochenen Problem des Begriffs der Unternehmervorteile bei Dauerverträgen, die über die Beendigung des Vertretervertrages hinaus fortbestehen. Wir waren schnell so sehr in das Rechtsgespräch vertieft, dass ich meine Termine völlig aus den Augen verloren hatte. Ich musste sodann unser Gespräch abrupt beenden mit der Zusage, dass ich den Beitrag liefern werde. Als ich von der Familie erfuhr, dass er nur eine Woche später verstorben war, konnte ich es nicht fassen und berichtete von meinem Gespräch. Seine Tochter Barbara sagte mir, sie habe unser Telefonat miterlebt und sich so für ihren Vater gefreut, der an diesem Tag eine Wachheit und einen Lebenswillen versprüht habe, wie seit Wochen nicht mehr. Und in der Tat, seine Krankheit wäre von mir völlig unbemerkt geblieben, hätte er nicht beiläufig erwähnt, dass sie ihm etwas zu schaffen mache. Thume brannte für die Sache. Es zeichnet ihn aus wie keinen anderen. Er hat das noch immer führende Handbuch stets behutsam und bedacht weiter entwickelt, in konsequenter Verfolgung seines Anspruchs die Bedeutung des Handelsvertreterrechts nicht aus dem Auge zu verlieren. Mit ihm verlieren wir nicht nur einen großen Kollegen, sondern auch eine herausragende Persönlichkeit, die stets danach strebte, das Vertriebsrecht so fortzuentwickeln, dass es mit der stetigen Veränderung der Absatzprozesse Schritt hält.

Jürgen Evers