

KEIN AUSGLEICHANSPRUCH DES FRANCHISENEHMERS ANALOG § 89b HGB BEI FAKTISCHER KUNDENKONTINUITÄT



Hintergrund

Ein Handelsvertreter hat nach Vertragsbeendigung grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch gegen den Unternehmer (§ 89b HGB). Er soll so eine angemessene Gegenleistung dafür erhalten, dass er während der Vertragslaufzeit für den Unternehmer einen Kundenstamm aufgebaut und gepflegt hat, von dem der Unternehmer auch zukünftig wirtschaftlich profitiert.

Für Vertragshändler hat der BGH bereits mehrfach klargestellt (vgl. z.B. BGH ZIP 2000, 138), dass ein Ausgleichsanspruch analog § 89b HGB aufgrund einer vergleichbaren Interessenlage dann besteht, wenn:

(1) der Vertragshändler in einer Weise in die Absatzorganisation des Herstellers/Lieferanten eingegliedert ist, dass er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hat, und wenn der Vertragshändler

(2) vertraglich verpflichtet ist, dem Hersteller oder Lieferanten spätestens bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm zu übertragen.

Grundsätzlich kann § 89b HGB auch auf andere im Vertrieb tätige Personen anwendbar sein (BGH, Urteil vom 29.4.2010, Az. VIII ZR 283/96 *JOOP!*).

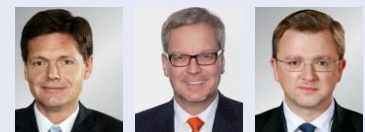
Der BGH hat aber bisher nicht ausdrücklich klargestellt, ob § 89b HGB

Liebe Leserinnen und Leser,

nach § 89b HGB haben Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch. Von einigen Instanzgerichten und der überwiegenden Literatur wird ein Ausgleichsanspruch in entsprechender (analoger) Anwendung von § 89b HGB auch zugunsten des Franchisenehmers angenommen. Rege diskutiert werden in diesem Zusammenhang die Anforderungen an eine solche Analogie. Während für Vertragshändler eine vertragliche Pflicht zur Übertragung des vom Vertragshändler erworbenen Kundenstamms gefordert wird, soll nach einer immer wieder vertretenen Ansicht beim Franchising das bloße tatsächliche Verbleiben des Kundenstamms beim Franchisegeber genügen, soweit der Franchisenehmer ein eher anonymes Massengeschäft betreibt.

In seiner aktuellen Entscheidung vom 5.2.2015 hat der BGH (VII ZR 109/13) diese Frage nun abschließend geklärt und dem Ausgleichsanspruch bei bloß faktischer Kontinuität des Kundenstamms eine Absage erteilt.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre. Für Anregungen und Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Ihre
Karsten Metzloff
Karl Rauser
Tom Billing

auch für Franchiseverträge analog gilt. Er hat zudem stets offen gelassen, ob und gegebenenfalls wie die bisher entwickelten Analogievoraussetzungen bei Franchiseverträgen anzupassen wären. So sehen einige Gerichte und Teile der Literatur eine bloße faktische Kontinuität des Kundenstamms, d.h. das tatsächliche Verbleiben der Kunden beim Franchisegeber, als ausreichend an (LG Hanau, Urteil vom 28.5.2002 – 6 O 106/2001; LG Berlin, Urteil vom 6.9.2004 – 101 O 23/04; ablehnend hingegen z.B. LG Mönchengladbach, Urteil vom 29.6.2010 – 3 O 324/09, vgl. dazu bereits unseren Newsletter vom April 2011).

Diese Frage hat erhebliche Bedeutung für Franchisesysteme im Bereich anonymer Massengeschäfte – wie beispielsweise im Bereich der Systemgastronomie, im Tankstellen-Shopgeschäft oder (wie im vorliegenden Fall) bei Bäckerei-Franchisesystemen, bei denen die Franchiseverträge den Franchisenehmer allenfalls selten zur Übertragung des Kundenstamms verpflichten.

Mit seiner Entscheidung vom 5.2.2015 hat der BGH nunmehr klargestellt, dass beim Franchising eine bloße faktische Kundenkontinuität für einen Ausgleichsanspruch analog § 89b HGB nicht ausreicht.

Sachverhalt

Der Franchisegeber betreibt eine Handwerksbäckerei-Kette. Von den zugehörigen Bäckereien in Deutschland werden über 90% von Franchisepartnern geführt.

Die Verträge mit dem betroffenen Franchisenehmer enthielten keine ausdrückliche Verpflichtung, nach Vertragsbeendigung den Kundenstamm zu übertragen oder Kundendaten zu übermitteln. Er sollte lediglich die gepachteten Geschäftsräume nach Vertragsende zurückgeben. Die Vertragsbeziehung wurden durch Aufhebungsverträge beendet.

Der über das Vermögen des Franchisenehmers eingesetzte Insolvenzverwalter erhob gegen den Franchisegeber Klage auf Zahlung eines Ausgleichs von ca. EUR 116.000.

Nach seiner Auffassung lagen die Analogievoraussetzungen für einen solchen Ausgleichsanspruch vor, da es bei rein anonymen Massengeschäften ohne Kundenerfassung – wie bei Bäckereien – auf eine rechtliche Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms nicht ankommen könne. Zudem erfolge mit der Rückgabe der Ladenlokale aus der Natur der Sache auch die Übergabe des vom Franchisenehmer geschaffenen Kundenstammes.

Nach dem LG Mönchengladbach (Urteil vom 9.1.2012, Az. 8 O 71/11) und dem mit der Berufung befassten OLG Düsseldorf (Urteil vom 3.5.2013, Az. I-16 U 36/12 – veröffentlicht in juris) folgte auch der BGH diesen Argumenten nicht und wies die Klage auf Ausgleichszahlung endgültig ab.

Entscheidungsgründe

Der BGH stützte seine Entscheidung darauf, dass – jedenfalls – die Voraussetzungen für eine Analogie von § 89b HGB nicht erfüllt seien.

Fast schon traditionell führt er zunächst aus, inwieweit die hier relevanten Rechtsfragen bereits im Rahmen der Rechtsprechung zum Vertragshändler Gegenstand waren. So hatte er bereits früher festgestellt, dass sich die Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms nicht ausdrücklich und unmittelbar aus dem schriftlichen Händlervertrag ergeben muss, sondern sich aus anderen auferlegten Pflichten ergeben kann. Allerdings sei auch bereits geklärt, dass eine rein faktische Kontinuität des Kundenstamms des Vertragshändlers nicht ausreicht (BGH NJW 2000, 1413).

Für Franchiseverträge gelte nichts anderes. Wie der Vertragshändler werde auch der Franchisenehmer im eigenen Namen tätig und baue so seinen eigenen Kundenstamm auf. Der Franchisenehmer besorge – anders als der Handelsvertreter – mit der Werbung eines Kundenstamms primär ein eigenes, kein fremdes Geschäft. Insoweit bestehe keine hinreichende Ähnlichkeit der Interessenlage mit dem Handelsvertreter bei bloß faktischer Kontinuität des Kundenstamms.

Franchisenehmer könnten sich deshalb nicht darauf berufen, dass sie ein im Wesentlichen anonymes Massengeschäft betreiben und daher keine Kundendaten erfassen.

Ein solcher anonymer Kundenstamm sei nach Vertragsbeendigung für den Franchisegeber keineswegs ohne Weiteres nutzbar. Diese Möglichkeit sei beispielsweise eingeschränkt, wenn der Franchisenehmer am selben Standort – dann unter eigenem Kennzeichen – ein Geschäft betreiben kann und diese Möglichkeit auch nutzt. In einem solchen Fall profitiere der Franchisegeber nicht derart von Kunden des Franchisenehmers, dass dieser dafür einen Ausgleich verdiene.

Auch die vertragliche Verpflichtung zur Rückgabe der gepachteten Geschäftsräume rechtfertige noch nicht einen Ausgleichsanspruch. Diese Wertung begründet der BGH mit einem Verweis auf das Pachtrecht, wonach die Rückgabepflicht des Pächters auch nicht zu einem Ausgleichsanspruch für den entstandenen Wertzuwachs des Pachtgegenstands führt.

Fazit

Der Entscheidung des BGH ist in jeder Hinsicht zuzustimmen. Zwar lies der BGH abermals offen, ob bei Franchiseverträgen § 89b HGB überhaupt analog gilt. Dennoch be-

wirkt die Entscheidung eine deutliche Steigerung der Rechtssicherheit für Franchisegeber und Franchisenehmer.

Franchisegeber sind künftig nicht mehr dem Risiko einer Inanspruchnahme nach § 89b HGB ausgesetzt, wenn ihre Verträge eine Pflicht zur Übertragung des Kundenstamms nicht vorsehen und sich eine solche Pflicht auch nicht aus sonstigen Umständen ergibt. Aber auch Franchisenehmer profitieren, da die Rechtssicherheit in dieser Frage ihnen ermöglicht, das Nichtbestehen eines Ausgleichsanspruchs bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen – beispielsweise im Rahmen der Verhandlung über die Franchisegebühr – zu berücksichtigen.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Prof. Dr. Karsten Metzloff

Rechtsanwalt
Büro Berlin
T +49 30 20942067
karsten.metzloff@noerr.com

Dr. Karl Rauser

Rechtsanwalt und Steuerberater
Büro München
T +49 89 28628174
karl.rauser@noerr.com

Dr. Tom Billing

Rechtsanwalt
Büro Berlin
T +49 30 20942178
tom.billing@noerr.com

Die Informationen in diesem Newsletter ersetzen nicht die Beratung im Einzelfall.

© Noerr LLP 2015
www.noerr.com



Kanzlei des Jahres –
JUVE Awards 2014