

LG Hamburg (18. Kammer für Handelssachen),
Urteil vom 22.03.2013 - 418 HKO 97/10
BeckRS 2013, 196564



Altersbedingte Eigenkündigung mit 65 – Ausgleichsanspruch-Schätzung –
Buchauszug

Tenor:

1. Die Beklagte wird verurteilt, dem Kläger einen Buchauszug für alle von dem Kläger für die Beklagte vermittelten Geschäfte im Zeitraum vom 01. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2009, sowie über eventuell danach fällig werdende nachvertragliche Provision zu erteilen, insbesondere - sofern vorhanden - über:

- Name und Anschrift des Kunden,
- Kundennummer,
- Rental-Agreement-Nummer
- Invoice number
- DriverID incl. Name and address
- Charged checked out date + charged checked in date
(Datum der Lieferung)
- Driven SIPP-code - charged SIPP-code
- Major MOP (Method of Payment) code
- ContractID - Vertragsbeschreibung
- Product instance code - product family name
- Charged days
- Net revenue - Provision per rental-agreement
- WBKs per rental-agreement
- Datum der Auftragserteilung,
- Art und Umfang des erteilten Auftrages,
- Datum der Auftragsbestätigung,
- Art und Umfang der Geschäftsführung,
- Datum der Rechnung bzw. Rechnung bei Teillieferung,
- Rechnungsbeträge,
- Datum der Zahlung bzw. Einzelzahlung,
- Höhe der geleisteten Beträge,

- Angabe der Annullierung und Retouren mit Angaben der jeweiligen Gründe hierfür

2. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 95.264,88 € zu zahlen.

3. Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.

4. Der Kläger trägt die Kosten des Rechtsstreits zu 76 Prozent, die Beklagte trägt die Kosten des Rechtsstreits zu 24 Prozent.

5. Das Urteil ist gegen eine Sicherheitsleistung in Höhe von 110 Prozent des jeweils vollstreckbaren Betrags vorläufig vollstreckbar.

Tatbestand:

Der Kläger begehrt als ehemaliger Handelsvertreter der Beklagten u. a. Buchauszug und Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs.

Die Beklagte betreibt die Vermietung von Kraftfahrzeugen. Der am .1945 geborene Kläger war Handelsvertreter der Beklagten (siehe Agenturvertrag vom 14./17. Oktober 2005, Anlage K2). Er betrieb sein Geschäftslokal in W.

Für seine Tätigkeit erhielt der Kläger Provision, die sich nach § 21 des Agenturvertrags richtete.

Die Mietverträge pflegte der Kläger in ein Online-Abrechnungssystem der Beklagten ein, an das er für die Dauer des Vertragsverhältnisses angeschlossen war. Die Datenerfassung erfolgte ausschließlich in diesem System und stellte auch die Grundlage für die Provisionsabrechnungen gegenüber dem Kläger dar. Die Provisionsabrechnung wurde dem Kläger durch die Beklagte in Gestalt von Monatsabrechnungen zur Verfügung gestellt (vgl. Anlagenkonvolut K3). Die Namen der Kunden sind aus diesen Monatsabrechnungen nicht ersichtlich.

Der Kläger kündigte den Vertrag zum 31.12.2009.

Der Kläger beantragt,

1. als Hauptantrag,

a) die Beklagte zu verurteilen, dem Kläger einen Buchauszug für alle von dem Kläger für die Beklagte vermittelten Geschäfte im Zeitraum vom 01. Januar 2007

bis zum 31. Dezember 2009, sowie über eventuell danach fällig werdende nachvertragliche Provision zu erteilen;

hierzu hilfsweise,

die Beklagte zu verurteilen, dem Kläger einen Buchauszug für alle von dem Kläger für die Beklagte vermittelten Geschäfte im Zeitraum vom 01. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2009, sowie über eventuell danach fällig werdende nachvertragliche Provision zu erteilen, insbesondere - sofern vorhanden - über:

- Name und Anschrift des Kunden,
- Kundennummer,
- Rental-Agreement-Nummer
- Invoice number
- DriverID incl. Name and address
- Charged checked out date + charged checked in date
(Datum der Lieferung)
- Driven SIPP-code - charged SIPP-code
- Major MOP (Method of Payment) code
- ContractID - Vertragsbeschreibung
- Product instance code - product family name
- Charged days
- Net revenue - Provision per rental-agreement
- WBKs per rental-agreement
- Datum der Auftragserteilung,
- Art und Umfang des erteilten Auftrages,
- Datum der Auftragsbestätigung,
- Art und Umfang der Geschäftsführung,
- Datum der Rechnung bzw. Rechnung bei Teillieferung,
- Rechnungsbeträge,
- Datum der Zahlung bzw. Einzelzahlung,
- Höhe der geleisteten Beträge,
- Angabe der Annullierung und Retouren mit Angaben der jeweiligen Gründe hierfür

b) die Beklagte zu verurteilen, an den Kläger einen in das Ermessen des Gerichts gestellten Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB in der Größenordnung von 422.004,52 € nebst fünf Prozentpunkten Fälligkeitsszinssatz hierauf seit dem 1. Januar 2010 sowie Verzugszinsen in Höhe von acht Prozentpunkten über dem Basiszinssatz hierauf seit dem 14. April 2010 (Datum der Mahnung) zu zahlen;

2. als Hilfsantrag, für den Fall, dass das Gericht die Darlegungen des Klägers zur Ausgleichshöhe für unzureichend halten sollte, im Verhältnis zum Klagantrag zu 1b)

a) die Beklagte auf erster Stufe zu verurteilen, dem Kläger in kontrollfähiger Form sämtliche für die Berechnung seines Ausgleichsanspruchs nach § 89 HGB erforderlichen Informationen zu erteilen, insbesondere folgende:

- Welche Provision im letzten Vertragsjahr mit den in der Anlage K1 genannten Kunden erzielt wurden;

b) auf zweiter Stufe nach Erteilung der Auskunft gemäß Ziffer 2 lit. a die Beklagte zu verurteilen, an den Kläger einen in das Ermessen des Gerichts gestellten Ausgleichsanspruch in zu beziffernder Größenordnung nebst fünf Prozentpunkten Fälligkeitszinssatz hierauf seit dem 1. Januar 2010 sowie Verzugszinsen in Höhe von acht Prozentpunkten über dem Basiszinssatz hierauf seit dem 14. April 2010 zu zahlen.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Die Beklagte behauptet, die Kündigung sei nicht altersbedingt notwendig gewesen, eine Arbeitstätigkeit über das 65. Lebensjahr hinaus sei möglich gewesen.

Die Beklagte ist der Ansicht, dass die Wagenbereitstellungskosten (WBK) als Provisionskorrekturfaktor zu erachten seien und daher tatsächlich nur der Betrag die Provision darstelle, der nach Abzug der WBK übrig bleibe. Vor diesem Hintergrund behauptet die Beklagte für das Jahr 2009, dass der Kläger eine Provision brutto in Höhe von 84.013,67 € hatte (netto 70.599,72 €). Weiter ist die Beklagte der Ansicht, dass die Provisionen für Treibstoffumsatz keine Berücksichtigung im Rahmen der Berechnung des Ausgleichsanspruchs finden dürften.

Wegen des weiteren Sachvortrages der Parteien wird auf die eingereichten Schriftsätze Bezug genommen.

Entscheidungsgründe:

Die zulässige Klage ist zum Teil begründet.

I.

Der Kläger hat Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs nach § 87c Abs. 2 HGB. Dabei hat der Kläger nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung auch Anspruch auf Nennung des Namens und der Anschrift der Kunden (BGH v. 21.03.2001 - VIII ZR 149/99 - NJW 2001, 2333ff.). Der Umstand, dass der Kläger hier neben dem Buchauszug auch sogleich Zahlung eines Ausgleichs verlangt, nimmt dem Kläger nicht das Rechtsschutzbedürfnis für den Antrag auf Erteilung des Buchauszugs, weil der Buchauszug zumindest auch der Kontrolle der Richtigkeit der Provisionsabrechnungen dient

II.

Der Kläger kann von der Beklagten gemäß § 89 b HGB die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs verlangen.

1. Der Ausgleichsanspruch ist nicht gemäß § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB ausgeschlossen. Zwar liegt eine Eigenkündigung des Klägers hier vor. Diese war aber wegen des Erreichens eines Lebensalters von 65 Jahren durch den Kläger gerechtfertigt. Auch wenn der Kläger als Handelsvertreter nicht als abhängig Beschäftigter anzusehen ist, hält das Gericht diese Altersgrenze hier für anwendbar, weil auch Handelsvertretern eine Fortführung ihrer Erwerbstätigkeit nach dem 65. Lebensjahr in der Regel nicht zuzumuten ist.

2. Die Schätzung (§ 287 ZPO) der Höhe des Anspruchs ergibt sich aus folgendem:

a) Bei der Schätzung der im letzten Vertrags-Jahr gezahlten Umsatzvergütung ist zunächst von (netto) EUR 114.367,27 auszugehen. Diesen Wert hat der Kläger (bereits unter Herausrechnung der Wagenbereitstellungskosten) - gestützt auf das Zahlenwerk der Anl. K 19 - mit Schriftsatz vom 21.6.2011 (Bl. 142) vorgetragen, und zwar für den Zeitraum bis Juli 2009.

Da es sich insoweit aber nicht um das letzte Vertragsjahr gehandelt hat (der Vertrag lief bis Ende 2009) und die Beklagte vorgetragen hat, dass es danach noch zu einem Rückgang des Umsatzes in Höhe von 11,6% (Bl. 153) gekommen ist (was der Kläger dem Grunde nach - Stichwort Weltwirtschaftskrise - auch

zugestanden hat), nimmt das Gericht einen Abschlag von 6% vor. Damit ist von einer letzten Jahresprovision in Höhe von EUR 107.505,23 auszugehen.

Die sog. „Bruttoprovisionen“ vor Abzug der sog. Fahrzeug- bzw. Wagenbereitstellungskosten (WBK) waren nicht als Bemessungsgrundlage anzusetzen. Angesichts des relativ hohen Provisions-Satzes von 70% handelt es sich - worauf die Beklagte zu Recht hinweist - bei den WBK um einen „Provisionsbereinigungsfaktor“. Dass diese WBK bei der Berechnung der Provisionsauszahlungen abgezogen worden sind, hat die Klägerin seit Jahren unwidersprochen hingenommen. Dies entspricht im Übrigen auch der Anl. 1 zum Agenturvertrag (Anl. K 2, Anl. I, Ziffer II: „Auszahlung der Vergütung“).

b) Der Stammkunden-Umsatzanteil ist mit 66,04% anzusetzen.

aa) Diesen Wert hat der Kläger auf Basis der - zutreffenden - Annahme, wonach im Autovermiet-Geschäft Stammkunde ist, der mindestens zwei Mietverträge in den letzten beiden Vertragsjahren abgeschlossen hat, sowie auf Basis der hierzu vorliegenden Daten (Anl. K 19) errechnet (Schriftsatz vom 21.6.11, Bl. 142 d. A.).

Soweit die Beklagte demgegenüber einen etwas geringeren Prozentsatz von 63,31% berechnet hat (Schriftsatz vom 22.1.13, Bl. 321), folgt das Gericht dem nicht, weil diese Berechnung auf den Durchschnittswert der Gesamtprovision der letzten 5 Jahre abstellt.

bb) Soweit die Beklagte darauf hinweist, dass zahlreiche sog. Großkunden aus der Liste von Key Account Managern betreut worden seien (wie z. B. A. und die weiteren in der Liste im Schriftsatz vom 18.7.11 genannten Kunden) und daher nicht zu berücksichtigen seien, führt dies zu keiner anderen Betrachtungsweise.

Angesichts der geringen Anforderungen, die die höchstrichterliche Rechtsprechung an die bloße Mitursächlichkeit der Tätigkeit des Handelsvertreters stellt (BGH vom 10.7.2002, VIII ZR 58/00 - zitiert nach juris), reicht auch das bloße Bereitstellen des bereits bei der Beklagten angemieteten oder „reservierten“ Fahrzeugs durch den Handelsvertreter aus. Dies gilt auch für Großkunden und für Kunden, die durch einen Key Account Manager betreut werden. Darauf, dass das Gericht insoweit nicht an der zunächst im Hinweisbeschluss (Ziffer 6) geäußerten Ansicht festhalten werde, hat es im Beschluss vom 1.6.12, Bl. 250, hingewiesen.

cc) Die Frage, ob der Umsatz von Alt-Kunden (wie z. B. 1 G und AM) bei der Schätzung des Ausgleichsanspruchs herauszurechnen ist, stellt sich in diesem

Fall nicht. Denn diese Frage stellt sich nur bei Handelsvertretern, die kürzer als 5 Jahre Handelsvertreter waren. Denn ebenso wie bei der Schätzung der Vorteile des Unternehmers nach der ständigen höchstrichterlichen Rechtsprechung (siehe zuletzt BGH, Urt. v. 17.11.2010, VIII ZR 322/09, Rz16) der Umstand berücksichtigt wird, dass Stammkunden abwandern, ist dies auch zugunsten des Handelsvertreters rückblickend auf den Vertragszeitraum zu berücksichtigen.

c) Die Unternehmervorteile und Provisionsverluste sind sodann zur Erfassung des Umstandes, dass jährlich eine bestimmte Anzahl von Kunden abwandert, in der Weise festzulegen, dass die Jahresprovision für einen überschaubaren nachvertraglichen Prognosezeitraum hochgerechnet wird.

Mangels hinreichender abweichender Anhaltspunkte hält die Kammer hierbei eine jährliche Abwanderungsquote von 20% für den Prognosezeitraum für angemessen. Dieser Erfahrungswert ist von den Tatsachengerichten und den beteiligten Verkehrskreisen in einer beträchtlichen Zahl von Ausgleichsberechnungen zugrunde gelegt worden. Gegen diese gebräuchliche schematisierte Berechnungsweise sind konkrete Anhaltspunkte für eine stärkere Abwanderung nicht greifbar.

d) Der unter dem Gesichtspunkt der Vorteilsausgleichung wegen des vorzeitigen Zuflusses des Kapitals gebotene Abzinsungsabschlag ist nach der maßgeblichen Multifaktorentabelle Gillardon und einem Zinssatz von 5% in der Weise zu bemessen, dass der Ausgleichsbetrag multipliziert wird mit dem Faktor 43,432/48. Dies entspricht im Übrigen auch der Rechtsprechung des BGH (s. z. B. Urteil vom 10.7.2002, VIII ZR 58/00, juris-Randziffer 60).

e) Im Rahmen der gebotenen Billigkeitsprüfung gemäß § 89b Abs. 1 S. 1 Nr. 3 HGB ist unter dem Gesichtspunkt der „Sogwirkung der Marke“ ein weiterer Abzug vorzunehmen. Hierfür sind 10% angemessen und ausreichend.

Es ist in der Rechtsprechung anerkannt, dass die „Sogwirkung“ einer Marke eine Reduzierung des Ausgleichsanspruches rechtfertigen kann. Dies gründet sich in erster Linie darauf, dass die Verkaufsbemühungen eines Handelsvertreters in nicht unerheblichem Maße durch die von der Marke des Produktes ausgehende „Sogwirkung“ gefördert werden (BGH a. a. O. Rz. 52 ff.; BGH MDR 2003, 942; BGH WM 2003, 499, 504). Dies ist angesichts der offenkundigen Bekanntheit der hier in Rede stehenden Marke „e...“ und des zulässigen Schlusses, dass schon dadurch Umsatz in relevantem Umfang generiert wurde, vorliegend zu bejahen und in der Abwägung mit dem Abzug von 10% zu bewerten.

f) Der Ausgleichsanspruch selbst errechnet sich damit wie folgt:

Provision		107.505,23	
Stammkundenanteil	66,04%	75.253,66	
Verlustprognose	200,00%	150.507,32	
Abzug Sogwirkung	10,00%		135.456,59
nach Abzinsung	90,465%		122.540,24
plus MWSt 19%		142.146,68	

Da dieser Wert die aus der Anl. B 2 zu berechnende Kappungsgrenze

87.819,49€ 2009

131.833,98 €2008

139.823,25 €2007

103.944,19 €2006

12.903,47 €2005

476.324,38 €

Durchschnitt der letzten 5 Jahre 95.264,88 €

übersteigt, war auf diesen Betrag zu erkennen (§ 89b II HGB).

3. Der Zinsanspruch ergibt sich aus Verzug. Der Handelsvertreterausgleichsanspruch ist Entgeltforderung im Sinne des § 288 Abs. 2 BGB (BGH, Urt. v. 16.6.2010).

III.

Auf die Hilfsanträge kam es wegen Nicht-Eintritts der Bedingung nicht an.

IV.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 92 Abs. 1 S. 1 a. E. ZPO, die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit auf § 709 S. 2 ZPO.

Beschluss

Der Streitwert des Antrags zu 1a wird auf EUR 10.000,- festgesetzt.

