

Erkämpfte Rechte

Die Autohändler sind zu Befehlsempfängern geworden. Mit dem Ende der Kfz-GVO fallen nun die letzten europarechtlichen Schutzmechanismen. Doch zum Glück gibt es die nationalen Höchstgerichte, bei denen schon in der Vergangenheit manche Pluspunkte für die Händler erkämpft werden konnten.

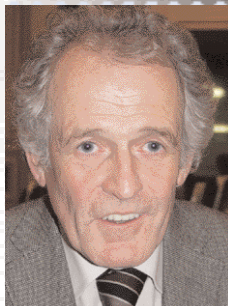
Von Dr. Friedrich Knöbl

Die Zusammenarbeit zwischen Händler und Importeur gleicht so mancher Ehe: Am Anfang ist alles Wonne und Sonnenschein, man schmiedet die gemeinsame Zukunft. Dann kommen die Krisen und irgendwann die Scheidung. Beim Vertragshändler heißt sie bloß anders: Kündigung.

Bei der Scheidung gibt es meist einen stärkeren Partner, der den schwächeren über den Tisch zu ziehen trachtet. Und einen Scheidungsrichter, der auf der Basis des Ehegesetzes einen gerechten Interessenausgleich herzustellen versucht. Für Händlerverträge ist naheliegenderweise nicht das Ehegesetz, sondern in erster Linie das Handelsgesetz zuständig. Dieses setzt allerdings voraus, dass sich die Geschäftspartner auf gleicher Augenhöhe gegenüberstehen, was zwischen Autohändlern und Autoherstellern nicht der Fall ist. Nach dem Handelsgesetz könnte somit bei der Scheidung der Mächtigere den Schwächeren ohne jegliche Ausgleichszahlung wie das „Dirndl vom Tanz“ davonschicken. Das ist zweifellos ungerecht. Aus der Sicht der Hersteller war es aber lange Zeit das natürliche Schicksal eines kleinen Kaufmannes, der sich mit einem großen Konzern auf Geschäfte eingelassen hat.

Schutz vor Willkür

Beim sogenannten „Honda-Urteil“ gelang es erstmals, den Obersten Gerichtshof von der ungleichen Rollenverteilung zu überzeugen. Er entschied, dass für die Scheidung so ungleicher Partner gewisse Schutzmechanismen erforderlich seien. Daher sei der Kündigungsregelung nicht das Handelsgesetz, sondern in Analogie das Handelsvertretergesetz zugrunde gelegt wor-



In zwei Jahrzehnten hat Dr. Friedrich Knöbl hunderte Kfz-Betriebe juristisch beraten und mehrere Dutzend – zumeist erfolgreich – vor Gericht vertreten

den – ein Gesetz, das bereits 1921 eigens zum Schutz der schwächeren Handelsvertreter vor der Willkür mächtiger Geschäftsherren geschaffen wurde.

Sinn dieser Regelung ist es, dass der Gekündigte bei einer unverschuldeten Vertragskündigung noch eine Zeit lang an den Früchten seiner Arbeit beteiligt bleibt. Ein Handelsvertreter kann in einem derartigen Fall mit einer Abfertigung in der Höhe einer (leicht ermittelbaren) Jahresprovision rechnen. Vertragshändler werden jedoch vom Geschäftsherrn nicht mit simplen Provisionen entlohnt – ihnen werden Spannen eingeräumt und Bonifikationen gewährt. Bei den Autohändlern ging es daher in der Folge darum, eine gerechte Methode zur Berechnung der Höhe der angemessenen Ausgleichszahlung zu finden.

Differenzen beim Ausgleichsanspruch

Die Hersteller forderten, dass nur der Händlergewinn als künftiger „Provisionsverlust“ als Bemessungsgrundlage dienen darf. Da die Händler durch die gängigen Rabatte am Neuwagengeschäft nichts verdienen, würden die Hersteller ihnen demnach keinen Ausgleich bezahlen müssen.

Die Händleranwälte sahen dies naturgemäß anders: Die Ausgleichszahlung habe sich dem Gesetz folgend an jenem Vorteil zu orientieren, der dem Autohersteller aus dem Aufbau des vom Händler aufgebauten Kundenstocks verbleibt. Dass der Händler seine Spanne dazu verwendet, um auf eigene Kosten mit Rabatten die Verkaufszahlen seines Geschäftsherrn anzukurbeln, dürfe keinesfalls zur Schmälerung des Ausgleichsanspruches führen. Andernfalls würde der Betrieb bei Vertragsauflösung für seine besonderen Verkaufsbemühungen besonders bestraft werden.

Importeure im Recht

Im „Teyrowsky-Urteil“, das gegen Mazda ergangen ist, rechnete der erste Senat des Obersten Gerichtshofes (OGH) das Ersatzteilgeschäft und die dem Hersteller daraus verbleibenden Erträge zu

den auch nach Vertragsende fortbestehenden Vorteilen des Geschäftsherrn. Damit mussten auch die Umsätze des Ersatzteilgeschäftes bei der Ausgleichszahlung berücksichtigt werden. Doch die Freude der Händler währte nur kurz: Der vierte Senat kam in Angleichung an die deutsche Judikatur zur Erkenntnis, dass der mit der Reparatur verbundene Verkauf von Ersatzteilen nicht mit der „werbenden Tätigkeit“ eines Handelsvertreters vergleichbar sei. Mit der Ausgleichszahlung für das Ersatzteilgeschäft war es somit – zur Freude der Hersteller – bald wieder vorbei. Auch bei der Frage der erforderlichen Kündigungsfristen zogen die Händler beim OGH den Kürzeren. Die bisher geltende Kfz-GVO legt europaweit fest, dass Verträge eine Mindestdauer von fünf Jahren haben müssen, unbefristete Verträge eine Kündigungsfrist von zwei Jahren. Dennoch wurde vom OGH in einem zugunsten von Fiat ergangenen Urteil eine flächendeckende Vertragskündigung mit lediglich einjähriger Frist als angemessen erachtet. Begründet wurde dies damit, dass die Kfz-GVO lediglich zur Regulierung des Wettbewerbes diene. Zivilrechtliche Ansprüche – etwa die Einhaltung einer Kündigungsfrist – könnten daraus nicht abgeleitet werden: Eine Problematik, mit der sich der OGH dank der sich abzeichnenden Abschaffung der GVO künftig kaum mehr auseinanderzusetzen braucht.

Zum Schutz der Händler

Mit den sogenannten „Ford-Urteilen“ schlug das Pendel der höchstgerichtlichen Judikatur dagegen



wieder einmal in Richtung Autohandel. Ausschlaggebend für den Ausgleichsanspruch ist demnach nicht der dem Händler aus dem Neuwagen-geschäft verbleibende Gewinn, sondern der dem Hersteller aus der bisherigen Händler-tätigkeit verbleibende Nutzen – eingeschränkt auf die Umsätze des Stammkundengeschäftes des letzten Vertragsjahres, dafür hochgerechnet auf fünf Jahre. Die Ausgleichszahlung an gekündigte Händler nähert sich somit realistischer jener „Jahresprovision“, die Handelsvertreter schon immer in Anspruch nehmen konnten.

Im Sinne des Händlerschutzes hat der OGH zuletzt in einem Nissan-Urteil die Pflicht des Herstellers zur Rücknahme des Ersatzteillagers neu definiert. Wenn dem Händler oder der Werkstätte die Pflicht zur Führung eines Ersatzteillagers auferlegt wurde, besteht für den Hersteller bei unverschuldeter Vertragsauflösung die Pflicht, dieses Lager zu Einstandspreisen zurückzunehmen. Es handelt sich dabei um eine „nachvertragliche Treuepflicht“. Schließlich habe es der mächtige Geschäftsherr viel leichter, dieses Lager sinnvoll zu verwerten als der bereits gekündigte Vertragspartner.

Politiker in der Pflicht

Die Abschaffung der Kfz-GVO ist für Österreichs Händler bedauerlich, da ihre Schutzbestimmungen von den Herstellern oft unterlaufen, vielfach aber auch berücksichtigt wurden. Rechtlich ist ihr Ende nicht von besonderer Relevanz, da der OGH schon bisher in ihr keine zivilrechtliche Anspruchsgrundlage erblickt hat. Dafür war er bemüht, selbst Händlerschutzbestimmungen zu schaffen – als „Richterrecht“, da kein einschlägiges Vertragshändlerrecht existiert. Dieser Aufgabe müssten sich künftig all jene Politiker widmen, die den Schutz der KMU und der damit verbundenen Arbeitsplatzsicherung auf ihre Fahnen geschrieben haben. ●

IT-Komplettlösungen für die KFZ-Branche

Branchenspezifisch & wirtschaftlich

MOTIONDATA - optimale Unterstützung aller Geschäftsprozesse im Autohaus

www.motiondata.at
Tel.: +43-316/255 599-0



MOTIONDATA