

Im Lande des Andreas Hofer

Wann darf ein Importeur kündigen, wann nicht? Diese Frage beschäftigt europaweit Händler, Werkstätten und Juristen. Selten wird sie bis zum Ende ausgefochten, vielfach resignieren die Gekündigten. Der Tiroler Markus Meisinger war nicht bereit, klein beizugeben. Die von ihm erfochtenen Entscheidungen haben branchenweite Vorbildwirkung.

Von Dr. Friedrich Knöbl

Seit 1970 ist die Auto Meisinger GmbH in Innsbruck als Jaguar-Partner bekannt. Dennoch wurde der Händlervertrag vom Importeur zum 30. Juni 2003 gekündigt, woraufhin Firmenchef Markus Meisinger die Möglichkeiten der damals neuen Kfz-GVO nutzte, um als Servicepartner im Netz zu bleiben. Der Werkstattvertrag enthält jedoch einige Punkte, die den Importeur zur sofortigen Vertragskündigung berechtigen: Darunter befindet sich der wiederholte, nicht autorisierte Verkauf von Neufahrzeugen der Jaguar Austria GmbH im eigenen Namen und/oder auf eigene Rechnung. Meisinger besorgte sich europäische Tageszulassungen, stellte diese in seinen Schauraum und erweckte aus der Sicht von Jaguar Austria den Eindruck, weiterhin Händler zu sein. Der Importeur beauftragte zwei Rechtsanwälte zu Testkäufen und kündigte am 12. Mai 2006 fristlos den Servicevertrag. Meisinger ignorierte diese Kündigung und machte wie bisher weiter, worauf er von Jaguar geklagt wurde: Er habe den Eindruck zu unterlassen, weiterhin autorisierter Jaguar-Servicebetrieb zu sein. Das Handelsgericht Wien hatte nun zu klären, ob die Kündigung berechtigt war oder nicht.

Europarechtlich einwandfrei

Dabei ging es darum, ob eine Vertragswerkstätte „Tageszulassungen“ verkaufen darf, wenn ihr per Vertrag der Verkauf fabrikneuer Fahrzeuge untersagt wurde. Die Klage wurde in erster und zweiter Instanz abgewiesen. Das Oberlandesgericht Wien verwies darauf, dass Jaguar dem Vertragspartner ausschließlich den Verkauf fabrikneuer Autos vertraglich verboten habe. Der Kündigungsgrund könne sich daher nicht auf



Die nächste Generation: Mag. Teresa Meisinger, seit 2007 im Unternehmen tätig, mit Vater Markus

Fahrzeuge beziehen, die „bereits mit Zustimmung des Herstellers in der EU in Verkehr gebracht wurden“.

Zur Klarstellung fügte das Gericht hinzu, dass einer Vertragswerkstätte der Verkauf von Tageszulassungen rechtlich gar nicht untersagt werden kann. Dies würde nämlich gegen den im Europarecht verankerten „Erschöpfungsgrundsatz“ verstoßen. Das Fazit: Der Servicevertrag ist mangels rechtswirksamer Kündigung weiter aufrecht, die Nutzung der Marke „Jaguar“ konnte nicht untersagt werden.

„Reklamationen, Vorwürfe, Forderungen“

Auch bei der Auseinandersetzung mit Suzuki ging es um eine Vertragskündigung. Anlass waren

„Meinungsverschiedenheiten“ über Zielvorgaben und ausstehende Bonuszahlungen, die Meisinger über das kamerinterne Schiedsgericht einfordern wollte. Am 5. Dezember 2006 kam die Retourkutsche: Der Händlervertrag wurde mit Zweijahresfrist per 31. Dezember 2008 gekündigt.

Importeurschef Helmut Pletzer begründete das

damit, „dass es uns schon seit Längerem nicht mehr möglich ist, mit Ihnen Übereinstimmung in grundsätzlichen Fragen der Vertriebspartnerschaft zu erzielen“. Diese müsse vom „gemeinsamen Ziel“ der „Stärkung der Präsenz der Marke Suzuki im Vertragsgebiet und der Steigerung der Leistungsfähigkeit des Suzuki-Vertriebssystems im Wettbewerb mit anderen Marken“ getragen sein. Diese „partnerschaftliche Einstellung“ sei nicht mehr ausreichend feststellbar: „Die überaus zahlreichen Reklamationsbriefe, Vorwürfe und Forderungen, die wir ständig aus Ihrem Haus erhalten, sprechen eine deutliche Sprache“.

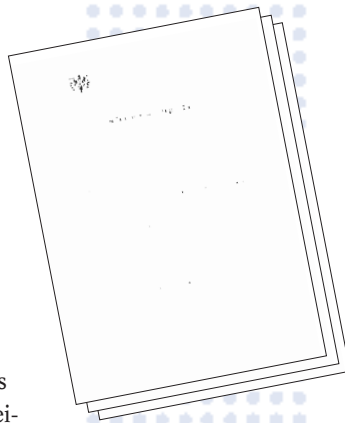
„Ein unangemessenes Verlangen“

In den Worten Meisingers stellt sich der Sachverhalt anders dar: „Wir betreiben eine nachhaltige Geschäftspolitik nach ordentlichen, kaufmännischen Grundsätzen und akzeptieren daher nicht immer jede Vorgabe und Wunschvorstellung des Importeurs.“ Meisinger verweist darauf, dass bei Suzuki die zum Jahresende vereinbarte Abnah-

memenge eine verbindliche Abnahmeverpflichtung darstellt: „Diese Vertragsklausel stellt für den Händler ein gewaltiges Risiko dar. Bei uns handelt es sich um rund 350 neue Suzuki.“ Der Importeur erwarte „nach kurzen Verhandlungen“ eine fixe Jahresvereinbarung: „Wenn man bedenkt, dass Suzuki das Jahresziel vorgibt und Änderungen nicht akzeptieren will, ist das ein aus unserer Sicht unangemessenes Verlangen“. Meisinger klagte beim Landesgericht Salzburg auf Feststellung der Unwirksamkeit der Kündigung. Diese sei weder ausreichend begründet noch sachlich gerechtfertigt. Es liege ein Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung und ein Verstoß gegen zwingende Vorschriften der Kfz-GVO vor. Die Klage wurde sowohl in erster als auch in zweiter Instanz abgewiesen: Die Kfz-GVO sei bloß eine kartellrechtliche Regelung, aus der ein Händler keine zivilrechtlichen Ansprüche ableiten könne. Darüber hinaus wäre die Kündigung „ohnehin ausreichend“ begründet gewesen.

Individuelle Entscheidungsfindung

Der Oberste Gerichtshof (OGH) sah dies etwas differenzierter. Er hielt an seiner bisherigen Meinung fest, dass eine Gruppenfreistellungsverordnung keine zwingenden Vorschriften aufstellt, die „Gültigkeit oder Inhalt von Vertragsbestimmungen unmittelbar berühren oder die Vertragsparteien zur Anpassung des Vertragsinhaltes verpflichten“. Bei Verstößen gegen die Kfz-GVO käme als Sanktion lediglich der Verlust der Freistellung vom Kartellverbot in Frage. Die Realisierbarkeit dieser Sanktion sei unerheblich, individuelle Händlerrechte könnten aus der GVO jedenfalls nicht abgeleitet werden.



Der OGH kam unter Verweis auf frühere Entscheidungen (9Ob2065/96h) zum Ergebnis, dass die GVO „Ausdruck eines natürlichen Rechtsgrundsatzes“ sei. Die Kfz-GVO habe daher nicht nur wettbewerbsrechtlichen Charakter, sondern sei „auch als Ausdruck eines angemessenen Ausgleichs zwischen den gegenläufigen Interessen von Lieferanten und Vertragshändlern“ zu deuten. Es handle es sich um eine im „Ergebnis genuin zivilrechtliche Interessenabwägung“. Damit sei „im Einzelfall zu prüfen, in welchem Umfang der Vertragshändler auch Fahrzeuge anderer Marken vertrieben hat und ob er zur Vermeidung schwerwiegender betriebswirtschaftlicher Nachteile auf die Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung angewiesen war“.

Beharrlichkeit erforderlich

Derartige Überlegungen hatte das Landesgericht Salzburg unterlassen. Deshalb wurde der Akt an die erste Instanz zurückgeschickt. Diese hat nunmehr zu prüfen, welche betriebswirtschaftlichen Folgen die Kündigung hatte und ob die Kündigungsgründe im Sinne des OGH die Kündigung überhaupt rechtfertigen. Darüber könnten die Juristen mithilfe der dafür erforderlichen Sachverständigen sicher noch einige Jahre streiten. Sollte die Kündigung bloß aus „emotionalen Gründen“ erfolgt sein, wovon Meisinger felsenfest überzeugt ist, wäre sie jedenfalls unwirksam. Für Vergleichsverhandlungen befindet sich der bekannte Autohändler jedenfalls in einer sehr guten Position. Die meisten Händler wissen, wie schwer es in der Praxis ist, eine ausgeglichene Verhandlungsbasis zu erkämpfen. Meisinger zeigt, dass dies mit entsprechender Beharrlichkeit durchaus möglich ist. ●

Ihr STARKER PARTNER für FEDERN!



- serielle PKW-Schraubenfedern
- serielle Gasfedern - Motorhauben/Heckklappen
- Blattfedern für leichte NFZ (Sprinter, Transit, Pick Up...)
- Tuningfedern - Sportkits

Europas größter
Federnhersteller
für den Bereich Einzelanfertiger

Qualität aus Schweden.

Mit der Tradition und Erfahrung von über 150 Jahren.

Wenn Sie Ihre Kunden überzeugen wollen.

Ihr kompetenter Ansprechpartner für **LESJÖFORS**-Produkte:

Car Parts Handels GmbH

Tel.: 01 662 66 60-0

Fax: 01 662 66 60-20

E-Mail: verkauf@carparts.co.at

Kolpingstraße 12 · 1230 Wien · www.carparts.co.at



LESJÖFORS

Ihr Hersteller & Systemlieferant für Federn

Alfa Romeo · Audi · Austin · Bedford · BMW · Chrysler Citroen · Daewoo · Daihatsu · Fiat
Ford · Honda · Hyundai · Isuzu · Jaguar · Kia · Lada · Landia · Land Rover · Lexus Mazda
Mercedes · MG · Mitsubishi · Nissan · Opel · Peugeot · Proton · Renault · Rover Saab · Seat
Skoda · Subaru · Suzuki · Talbot · Toyota · Vauxhall Volkswagen · Volvo