

# Vertragskündigung

Der Händler soll in der Kündigungsphase im Auge behalten, daß er keine Verpflichtungen eingeht, welche er dann nicht einlösen kann. Dies gilt insbesondere für die Zusage, eine bestimmte Anzahl von Neufahrzeugen (bzw. Teilen) zu verkaufen ("Absatzziel"). Soweit die Kündigung noch vor dem Ende der Kündigungsfrist allgemein bekannt wird, führt dies in aller Regel dazu, daß sich potentielle Kaufinteressenten gleich an einen anderen Händler wenden (wegen der künftigen Servicierung, wegen möglicher Garantiarbeiten usw.). Unter derartigen Umständen kann der gekündigte Händler aber nicht gleich viel Neufahrzeuge verkaufen wie in Normaljahren.

Manchmal wird ein Händlervertrag freilich auch vorzeitig aufgelöst, ohne daß der Händler einen schuldhaften Auflösungsgrund gesetzt hätte: Der Importeur hat sich schon mit einem neuen Händler geeinigt, der keine zwei Jahre (bis zur Ablauf der Kündigungsfrist des bisherigen Händlers) zuwarten möchte, oder der Importeur möchte sich einfach die finanzielle Ausgleichszahlung nach den Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes ersparen.

Hat der Händler den Eindruck, daß sein Vertrag zu Unrecht vorzeitig aufgelöst wurde, sollte er

sich unbedingt an die Wirtschaftskammer, an den Verband Österreichischer Kraftfahrzeugbetriebe oder an einen in diesen Fragen erfahrenen Rechtsberater wenden. Stellt sich nämlich heraus, daß die vorzeitige Auflösung tatsächlich ungerechtfertigt war, steht dem Händler nicht bloß ein finanzieller Ausgleichsanspruch nach den Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes, sondern zusätzlich auch ein Schadenersatzanspruch (wegen Verkürzung der Kündigungsfrist) zu.

## Schadenersatz

Zur Berechnung des Schadenersatzanspruches ist eine Schätzung vorzunehmen, welchen Schaden der Händler dadurch erleidet, daß er die Kündigungsfrist nicht mehr nutzen kann. Grob gesprochen ist dem durchschnittlichen jährlichen Deckungsbeitrag während der Vertretung der Marke jener Deckungsbeitrag gegenüberzustellen, der nach Auflösung des Händlervertrages erwirtschaftet werden kann. Dabei sind allerdings nicht bloß die Deckungsbeiträge aus dem Neufahrzeug- und Teile-Verkauf, sondern auch die Deckungsbeiträge aus dem Werkstättingeschäft (Arbeitszeit) zu berücksichtigen.

Wenn der Händler nach Auflösung seines Vertrages nicht sofort die

Vertretung einer neuen Marke übernehmen kann, oder wenn er zwar die Vertretung einer neuen Marke bekommt, diese neue Marke aber nur ein geringeres wirtschaftliches Potential in sich birgt, oder wenn zwar auch die neue Marke interessant ist, der Aufbau eines neuen Kundenstockes aber längere Zeit in Anspruch nimmt, kann der Händler also einen durchaus nennenswerten Differenzschaden geltend machen.

In diesem Zusammenhang sind auch noch die sogenannten "frustrierten Investitionen" zu erwähnen. Soweit dem Händler vom Importeur nachweisbar aufgetragen wurde, bestimmte Investitionen vorzunehmen, kann er dann, wenn derartige Investitionen keiner Folgenutzung zugeführt werden können und sie noch nicht zur Gänze abgeschrieben sind, einen anteiligen Schadenersatz geltend machen. Eine Folgenutzung ist beispielsweise bei Investitionen in eine markengebundene Software, bei Investitionen in die markengebundene Kennzeichnung eines Betriebes, oder auch bei solchen Investitionen auszuschließen, welche auf ein größeres Volumen abgestimmt waren, wobei dieses Volumen mangels einer entsprechenden Ersatzmarke nicht mehr erreicht werden kann.

Nach dem Ablauen

der Kündigungsfrist, bzw. nach sofortiger Auflösung des Händlervertrages ist darauf zu achten, daß die Markenrechte des Herstellers bzw. Importeurs nicht verletzt werden. Üblicherweise läßt sich der österreichische

Generalimporteur eines bestimmten Herstellers die exklusiven Verwertungsrechte an einer Marke übertragen. Der Importeur kann dann verlangen, daß der gekündigte Händler (nach dem Ablauf der Kündigungsfrist) die Marke nicht weiter verwendet. Der gekündigte Händler darf sein Unternehmen aber weiterhin als "Spezialwerkstätte" für Fahrzeuge der bisherigen Marke bezeichnen, er muß nur Rücksicht nehmen, daß er diese Marke nicht in der geschützten Form (also in einer bestimmten Schriftform und einer bestimmten Farbe) verwendet.

Den ersten Teil dieses Artikels von Dr. Norbert Gugerbauer finden Sie auf der VÖK-Seite in der „KFZ Wirtschaft“ Nummer 5/99 (Seite 47). □



Dr. Norbert Gugerbauer ist Rechtsanwalt in Wien und Lehrbeauftragter am Institut für Handels- und Wertpapierrecht der Universität Linz. Im Auftrag des Verbandes Österreichischer Kfz-Betriebe (VÖK) schreibt er über die rechtlichen Folgen von Vertragsauflösungen im Kfz-Handel