



Newsletter Vertriebsrecht Schweiz

Änderungen beim Alleinvertriebsvertrag

Bisher: Kein Anspruch auf eine Entschädigung bei Vertragsende.

Als Berater im Vertriebsrecht hatten wir bisher darauf hinzuweisen, dass das Bundesgericht mit seinem vor Jahrzehnten erfolgten Entscheid BGE 88 II 169 (PRAXIS 51 (1962) 127) den Anspruch eines Alleinvertrreters auf eine Kundschaftsentschädigung analog zu Art. 418u OR ablehnt. Dabei war auch zu erwähnen, dass eine analoge Anwendung anderer Bestimmungen des Agenturrechts wie hinsichtlich der Kündigung des Vertrags vom Bundesgericht zwar nicht völlig ausgeschlossen wurde, bis heute jedoch keine Fälle zu beurteilen waren, bei der eine Kundschaftsentschädigung für einen Alleinvertrretter geltend gemacht wurde.

Diese Zeiten sind vorbei!

Mit Urteil vom 22. Mai 2008 (BGer. 4A_61/2008)¹ hatte das Bundesgericht die Beschwerde zweier Wiederverkäufer zu beurteilen, die nach der Kündigung eines Alleinvertriebsvertrags mit einer Genfer Firma, mit denen ihnen die Vertriebsrechte für den Verkauf von Parfüm in Tschechien und der Slowakei eingeräumt worden war, neben anderen Ansprüchen auch eine Kundschaftsentschädigung gefordert hatten. Das Bundesgericht kam abweichend von den Vorinstanzen zum Schluss, in diesem Fall bestehe Grund für eine analoge Anwendung von Art. 418u OR und wies das Verfahren zur Ergänzung des Sachverhalts zurück an die Genfer Gerichte.

Was ist ausschlaggebend für einen Anspruch eines Alleinvertrreters?

Ausschlaggebend waren verschiedene Vertragsklauseln in den Vertriebsverträgen, die bei den heute

gebräuchlichen Vertriebsverträgen in den meisten Fällen zum "Repertoire" gehören.

So waren die Alleinvertrretter in verschiedener Hinsicht in ihren Freiheiten als Unternehmer eingeschränkt, sie hatten der Lieferantin:

- neu vorgeschlagene Verkaufsorte zur Genehmigung vorzulegen;
- jährlich eine Mindestmenge abzunehmen;
- einseitige Änderungen der Preise und der Lieferbedingungen zu gewärtigen;
- ebenso, dass die Belieferung mit einzelnen Produkten jederzeit eingestellt werden konnte;
- jährlich mindestens 10% des Umsatzes für Werbezwecke aufzuwenden;
- einen gewissen Bestand an Warenvorräten zu halten;
- monatlich eine ganze Reihe von Berichten und Listen über ihren Umsatz und die Tätigkeit der Konkurrenz vorzulegen;
- ihre Bücher und Verzeichnisse offenzulegen.

Zudem waren die Alleinvertrretter verpflichtet, der Lieferantin periodisch die Namen und Adressen der Kunden bekanntzugeben, was vom Bundesgericht wie die Verpflichtung gewertet wurde, den Kundstamm auf die Lieferantin zu übertragen. Und als letztes stand fest, dass die Alleinvertrretter eine - vom Bestand der Marke abhängige - sogenannte Realkundschaft erworben hatten. Dies führt nach Ansicht des Bundesgerichts dazu, dass die Bedingungen des Art. 418u OR praktisch immer erfüllt sind.

Wie berechnet sich der Anspruch?

Die Kundschaftsentschädigung eines Alleinvertrreters ist nach den Grundsätzen des Art. 418u OR zu berechnen. Dabei schliesst die Sogwirkung einer Marke eine Kundschaftsentschädigung nicht aus, ist jedoch angemessen zu berücksichtigen bei der Festlegung der Höhe der Entschädigung.

¹ Dieser Entscheid wird demnächst in der offiziellen Sammlung der Entscheidungen des Bundesgerichts (in Französisch) abgedruckt und nächstens in einer deutschen Übersetzung in der PRAXIS.



Zusammenfassung

Liegt eine Einbindung des Alleinvertreters im oben umschriebenen Umfang vor, besteht das Risiko oder die Chance, je nachdem von welcher Seite man die Frage betrachtet, dass auch in einem Alleinvertriebsvertrag bei Auflösung des Vertrags eine Kundenschaftsentschädigung geschuldet ist. Dies selbst dann, wenn eine solche Entschädigung im Vertrag ausgeschlossen sein sollte, da Art. 418u OR zwingender Natur ist, was auch bei einer analogen Anwendung gilt.

19. August 2008

Dr. André Thouvenin

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:
Dr. André Thouvenin (a.thouvenin@thouvenin.com)