

Anonymisierte Fassung

Übersetzung

C-593/21 – 1

Rechtssache C-593/21

Vorabentscheidungsersuchen

Eingangsdatum:

24. September 2021

Vorlegendes Gericht:

Cour de cassation (Belgien)

Datum der Vorlageentscheidung:

10. September 2021

Kassationsbeschwerdeführer:

NY

Kassationsbeschwerdegegnerin:

Herios SARL

Cour de cassation (Kassationshof), Belgien

Urteil

[OMISSIS] [Aktenzeichen des Urteils]

[OMISSIS] NY

Kassationsbeschwerdeführer,

[Bezeichnung des Anwalts des Kassationsbeschwerdeführers]

g e g e n

HERIOS, société à responsabilité limitée [Bezeichnung der
Kassationsbeschwerdegegnerin]

Kassationsbeschwerdegegnerin,

[Bezeichnung des Anwalts der Kassationsbeschwerdegegnerin]

I. Verfahren vor der Cour de cassation

Die Kassationsbeschwerde richtet sich gegen das Urteil der Cour d'appel de Liège [Appellationshof Lüttich] vom 16. Januar 2020.

[OMISSIS]

[Ausführungen zum Verfahren]

II. Sachverhalt und Verfahrensgang

Der Sachverhalt und der Verfahrensgang lassen sich in folgender Weise zusammenfassen.

Die Kassationsbeschwerdegegnerin hatte mit der deutschen Gesellschaft Pöensgen einen Handelsvertretervertrag geschlossen, der ihr das Exklusivrecht einräumte, die Produkte von Pöensgen in Belgien, Frankreich und Luxemburg zu verkaufen.

Im Jahr 2009 beauftragte die Kassationsbeschwerdegegnerin den Kassationsbeschwerdeführer auf der Grundlage eines mündlichen Vertrags als bezahlten Untervertreter mit der Aufgabe, die von Pöensgen in dem genannten Gebiet vertriebenen Produkte zu vermitteln.

Ende 2015 und Anfang 2016 fanden zwischen dem Kassationsbeschwerdeführer, der Kassationsbeschwerdegegnerin und Pöensgen Gespräche über die unmittelbare Fortsetzung der Handelsvertretung durch den Kassationsbeschwerdeführer und die Beendigung der entsprechenden Tätigkeit der Kassationsbeschwerdegegnerin statt, die nicht zu Ergebnissen führten.

Am 8. Juni 2016 kündigte Pöensgen den Vertrag mit der Kassationsbeschwerdegegnerin innerhalb der Kündigungsfrist von sechs Monaten, so dass das Vertragsverhältnis zum 31. Dezember 2016 endete.

Der [Kassationsbeschwerdeführer] wurde im Januar 2017 Handelsvertreter der Gesellschaft Pöensgen, und im April 2017 wurde zwischen ihnen ein Vertrag geschlossen.

Mit Schreiben vom 23. Februar 2017 kündigte die Kassationsbeschwerdegegnerin den Vertrag mit dem Kassationsbeschwerdeführer wegen außergewöhnlicher Umstände, aufgrund derer die berufliche Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Handelsvertreter definitiv unmöglich ist, nämlich wegen der Beendigung des Hauptvertrags.

Am 22. Mai 2017 einigten sich die Kassationsbeschwerdegegnerin und Pöensgen auf die Zahlung einer Ausgleichsabfindung an die Kassationsbeschwerdegegnerin.

Nach Ansicht des Kassationsbeschwerdeführers steht ihm eine Ausgleichsabfindung für die von ihm für die Kassationsbeschwerdegegnerin geworbenen Neukunden zu, für die die Kassationsbeschwerdegegnerin von Pöensgen entschädigt wurde. Er verklagte die Kassationsbeschwerdegegnerin auf Zahlung einer Ausgleichsabfindung, die seiner Ansicht nach dem Umsatz entspricht, den die Kassationsbeschwerdegegnerin im Jahr 2016 durch die neu geworbenen Kunden erzielt hat.

Das Gericht des ersten Rechtszugs sprach dem Kassationsbeschwerdeführer eine Ausgleichsabfindung zu.

Im angefochtenen Urteil wurde diese Entscheidung aufgehoben und festgestellt, dass der Kassationsbeschwerdeführer keinen Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung hat.

III. Kassationsbeschwerdegrund

Der vom Kassationsbeschwerdeführer geltend gemachte Kassationsbeschwerdegrund hat folgenden Wortlaut:

Verletzte Rechtsvorschriften

- *Art. X.5 und X.18 Abs.1 des Wirtschaftsgesetzbuchs;*
- *Art. 17 Abs. 1 und Abs. 2 Buchst. a erster Gedankenstrich der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter [ABl. 1986, L 382, S. 17];*
- *allgemeiner Rechtsgrundsatz des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts vor den Vorschriften des nationalen Rechts.*

Angefochtene Entscheidung und Entscheidungsgründe

In dem [angefochtenen] Urteil wird das Klagebegehren des Kassationsbeschwerdeführers [insbesondere aus folgenden Gründen] zurückgewiesen:

„Was die geforderte Ausgleichsabfindung betrifft

Die Verfahrensparteien sind sich darüber einig, dass zwischen ihnen ein Handelsvertretervertrag bestand, den Art. 1.11 des Wirtschaftsgesetzbuchs als einen Vertrag definiert, durch den die eine Partei, der Handelsvertreter, von der anderen Partei, dem Auftraggeber, dem der Handelsvertreter nicht untersteht,

ständig und gegen Vergütung damit betraut wird, im Namen und für Rechnung des Auftraggebers Geschäfte zu vermitteln und gegebenenfalls abzuschließen.

Der Handelsvertreter ist ausdrücklich berechtigt, sich eines Untervertreeters zu bedienen. Der Handelsvertreter [die Kassationsbeschwerdegegnerin] wird zum Auftraggeber des Untervertreeters [des Kassationsbeschwerdeführers] und muss ihn auch vergüten (Art. X.5 des Wirtschaftsgesetzbuchs).

Infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Pöensgen und [der Kassationsbeschwerdegegnerin] ist auch die Grundlage des Untervertretervertrags weggefallen.

[...]

Die Klage [des Kassationsbeschwerdeführers] bezieht sich ausschließlich auf die in Art. X.18 des Wirtschaftsgesetzbuchs vorgesehene Ausgleichsabfindung, auf die ein Handelsvertreter unter bestimmten Voraussetzungen nach Beendigung des Handelsvertretervertrags Anspruch hat.

[...]

Es bleibt zu prüfen, ob [der Kassationsbeschwerdeführer] die Voraussetzungen für die Gewährung einer Ausgleichsabfindung erfüllt. Die maßgeblichen Anforderungen sind vom Gesetzgeber eng definiert worden.

Nach Art. X.18 des Wirtschaftsgesetzbuchs hat der Handelsvertreter nach Beendigung des Handelsvertretervertrags Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung, wenn er neue Kunden für den Auftraggeber geworben oder die Geschäftsverbindungen mit der bestehenden Kundschaft wesentlich erweitert hat, soweit dies dem Auftraggeber noch erhebliche Vorteile einbringen kann.

Aus den von [dem Kassationsbeschwerdeführer] vorgelegten Kundenlisten und Provisionsabrechnungen ergibt sich, dass [der Kassationsbeschwerdeführer] die Kundschaft [der Kassationsbeschwerdegegnerin] erweitert hat.

Aufgrund des Wortlauts von Art. X.18 des Wirtschaftsgesetzbuchs ist es darüber hinaus erforderlich, dass die neu geworbenen Kunden dem Auftraggeber auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses noch erhebliche Vorteile einbringen.

Die Ausgleichsabfindung, die [die Kassationsbeschwerdegegnerin] infolge der Beendigung des Handelsvertretervertrags zwischen ihr und Pöensgen erhalten hat, stellt keinen erheblichen zukünftigen Vorteil dar, den [die Kassationsbeschwerdegegnerin] durch die von [dem Kassationsbeschwerdeführer] vermittelten Neukunden erhalten hat, sondern ist gesetzlich geschuldet.

Der Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung ist kein zukünftiger Vorteil, sondern ergibt sich aus der Beendigung des Handelsvertretervertrages [...].

Da der Wortlaut von Art. X.18 des Wirtschaftsgesetzbuchs eindeutig ist, ist es nicht erforderlich, dem Gerichtshof der Europäischen Union die von [dem Kassationsbeschwerdeführer] vorgelegte Frage nach der Auslegung des Begriffs des erheblichen Vorteils zur Vorabentscheidung vorzulegen.

Die Kassationsbeschwerdegegnerin wird zukünftig nicht mehr von den geworbenen Kunden profitieren können. In diesem Sinne wird in der Vereinbarung vom 22. Mai 2017 zwischen [der Kassationsbeschwerdegegnerin] und Pöensgen ausdrücklich bestätigt, dass durch die Durchführung dieser Vereinbarung alle gegenseitigen Ansprüche der Parteien in Bezug auf Zahlung, Auskunft, Rechnungsstellung und Haftung aus dem am 31. Dezember [2016] beendeten Handelsvertretervertrag erledigt [sind], während [der Kassationsbeschwerdeführer] und Pöensgen weiterhin zusammenarbeiten und darüber hinaus von der aufgebauten Kundschaft profitieren werden.“

Rügen

Gemäß Art. X.5 des Wirtschaftsgesetzbuchs können Handelsvertreter, außer bei anders lautender Klausel, für die Ausführung des Auftrags auf von ihnen vergütete Untervertreter zurückgreifen, für die sie haften und deren Auftraggeber sie werden.

Gemäß Art. 17 Abs. 1 der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter sind die Mitgliedstaaten verpflichtet, eine besondere Form des Ausgleichs für Handelsvertreter bei Beendigung ihres Vertrags vorzusehen.

Die Mitgliedstaaten hatten die Wahl zwischen einem System der Ausgleichsabfindung, die bezweckt, dem Handelsvertreter einen Ausgleich für den Wert der von ihm zugunsten des Unternehmers geworbenen Kundschaft zu gewähren, und einem System des Ersatzes des Schadens, der durch den Verlust des Vertrags entstanden ist.

Was die erste Alternative betrifft, so sieht Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der genannten Richtlinie Folgendes vor:

„Der Handelsvertreter hat Anspruch auf einen Ausgleich, wenn und soweit

- er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht und*
- die Zahlung eines solchen Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht. Die Mitgliedstaaten*

können vorsehen, dass zu diesen Umständen auch die Anwendung oder Nichtanwendung einer Wettbewerbsabrede im Sinne des Artikels 20 gehört.“

Das Wirtschaftsgesetzbuch sieht in Art. X.18 Abs. 1 eine Ausgleichsabfindung vor:

„Nach Vertragsbeendigung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung, wenn er neue Kunden für den Auftraggeber geworben oder die Geschäftsverbindungen mit der bestehenden Kundschaft wesentlich erweitert hat, soweit dies dem Auftraggeber noch erhebliche Vorteile einbringen kann.“

In Absatz 2 dieser Bestimmung heißt es: „Ist im Vertrag eine Wettbewerbsabrede vorgesehen, wird davon ausgegangen, dass der Auftraggeber – außer bei Beweis des Gegenteils – noch erhebliche Vorteile haben wird.“

Unbeschadet der in Art. X.18 Abs. 5 vorgesehenen Ausnahmen, die für den vorliegenden Fall nicht relevant sind, hat der Untervertreter also gegen seinen Auftraggeber (den Handelsvertreter im Hauptvertragsverhältnis) einen Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung, wenn er nachweist, dass er neue Kunden geworben oder das Geschäft mit den bestehenden Kunden des Auftraggebers wesentlich erweitert hat und dass diese Tätigkeit dem Auftraggeber nach Beendigung des Untervertretervertrags erhebliche Vorteile bringt.

Die Ausgleichsabfindung, soweit sie dem Hauptvertreter von seinem eigenen Auftraggeber wegen der von seinem Untervertreter geworbenen Kundschaft gezahlt wird, stellt insoweit einen „erheblichen Vorteil“ dar, der dem Auftraggeber des Untervertreeters nach Beendigung des Untervertretervertrags gewährt wird.

Weder der unbestreitbare Umstand, dass die an den Hauptvertreter gezahlte Ausgleichsabfindung „auf einem gesetzlichen Anspruch beruht“, noch der Umstand, dass der Untervertreter, der nach Beendigung des Hauptvertretungsvertrags mit seinem eigenen Auftraggeber und des Unterververtretungsvertrags zum Hauptvertreter für dieselben Produkte geworden ist, weiterhin „von dem im Rahmen der Unterververtretung aufgebauten Kundenstamm profitiert“, steht dem Anspruch auf Ausgleichsabfindung nach Beendigung des Unterververtretungsvertrags im Wege.

Im Urteil wird in Bezug auf den Untervertretervertrag festgestellt, dass (i) dieser beendet war, (ii) der Untervertreter „den Kundenkreis erweitert“ und somit seinem Auftraggeber, dem Hauptvertreter, einen Kundenkreis verschafft hat. Nur unter Verstoß gegen Art. X.18 Abs. 1 des Wirtschaftsgesetzbuchs und Art. 17 Abs. 2 Buchst. a erster Gedankenstrich der Richtlinie 86/653/EWG konnte die Klage des Kassationsbeschwerdeführers auf Ausgleichsabfindung mit der Begründung abgewiesen werden, dass die Abfindung, die die Kassationsbeschwerdegegnerin von Pöensgen gefordert und erhalten habe, kein zukünftiger Vorteil sei, dass die von der Kassationsbeschwerdegegnerin erhaltene Ausgleichsabfindung gesetzlich geschuldet sei und dass der

Kassationsbeschwerdeführer und Pöensgen weiterhin zusammenarbeiten und von dem aufgebauten Kundenstamm profitieren würden.

Hilfsweise schlägt der Kassationsbeschwerdeführer der Cour de cassation vor, folgende Frage zur Vorabentscheidung nach Art. 267 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (konsolidierte Fassung) vorzulegen:

[OMISSIS] [im Tenor wiedergegebene Vorlagefrage]

IV. Entscheidung der Cour de cassation

Gemäß Art. 17 Abs. 1 der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter treffen die Mitgliedstaaten die erforderlichen Maßnahmen dafür, dass der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Anspruch auf Ausgleich nach Abs. 2 oder Schadensersatz nach Abs. 3 hat.

Nach Art. 17 Abs. 2 Buchst. a erster Gedankenstrich der Richtlinie 86/653 hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen Ausgleich, wenn und soweit er für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht.

Art. X.18 Abs. 1 des Wirtschaftsgesetzbuchs, der Art. 17 Abs. 2 Buchst. a der Richtlinie umsetzt, sieht vor, dass der Handelsvertreter nach Beendigung des Handelsvertretervertrags Anspruch auf eine Ausgleichsabfindung hat, wenn er neue Kunden für den Auftraggeber geworben oder die Geschäftsverbindungen mit der bestehenden Kundschaft wesentlich erweitert hat, soweit dies dem Auftraggeber noch erhebliche Vorteile einbringen kann.

In dem [angefochtenen] Urteil wird festgestellt, dass der Kassationsbeschwerdeführer ein Untervertreter der Kassationsbeschwerdegegnerin war, dass er den Kundenstamm der Kassationsbeschwerdegegnerin erweiterte und dass die Kassationsbeschwerdegegnerin nach Beendigung des Hauptvertretervertrags vom Hauptauftraggeber eine Ausgleichsabfindung erhielt und der Kassationsbeschwerdeführer der Vertreter dieses ehemaligen Hauptauftraggebers wurde.

Der Kassationsbeschwerdeführer rügt, dass im Urteil die Zahlung einer Ausgleichsabfindung mit der Begründung abgelehnt werde, dass die von der Kassationsbeschwerdegegnerin erlangte Entschädigung kein erheblicher Vorteil sei, da es sich nicht um einen zukünftigen Vorteil, sondern um eine kraft Gesetzes geschuldete Entschädigung handle und der Kassationsbeschwerdeführer weiterhin

mit dem ehemaligen Hauptauftraggeber arbeiten und von der Kundschaft profitieren werde.

Die Prüfung des Rechtsmittelgrundes erfordert die Auslegung von Art. 17 Abs. 2 Buchst. a erster Gedankenstrich.

Vor Erlass des Urteils ist daher die im Tenor des vorliegenden Urteils formulierte Frage dem Gerichtshof der Europäischen Union vorzulegen.

Aus diesen Gründen,

setzt die Cour de cassation das Verfahren aus, bis der Gerichtshof der Europäischen Union folgende Vorlagefrage beantwortet hat:

Ist Art. 17 Abs. 2 Buchst. a erster Gedankenstrich der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter dahin auszulegen, dass in einer Situation wie der vorliegenden die dem Hauptvertreter zustehende Ausgleichsabfindung im Umfang der vom Untervertreter erworbenen Kundschaft kein „erheblicher Vorteil“ ist, der dem Hauptvertreter gewährt wird?

[OMISSIS] [Zusammensetzung des Spruchkörpers, Datum, verfahrensrechtliche Erwägungen und Unterschriften]