



## Anforderungen an die Bestimmtheit einer Kündigung

**Erklärungen seitens des Handelsvertreters werden von Unternehmern gerne als Kündigung verstanden, um die Zahlung des Ausgleichs zu vermeiden. Doch sollten Unternehmen in solchen Fällen vorsichtig sein, wie eine Entscheidung des OLG München zeigt.**

Jürgen Evers, Rechtsanwalt, [EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht](#)

Der seit 2008 für den Unternehmer tätige Handelsvertreter hatte im November 2011 mitgeteilt, dass er auch als Trainer on the Job tätig werde und das aktive Tagesgeschäft einstelle. Seine Kunden und die akquirierten Kontakte wolle er jedoch weiter bearbeiten. Er forderte den Unternehmer auf mitzuteilen, inwieweit dieser noch mit ihm zusammenarbeiten wolle. Zwar führten die Parteien Gespräche über die Tätigkeit des Vertreters; über die weitere Zusammenarbeit wurde sich dabei jedoch nicht verständigt. Der Unternehmer sperrte daraufhin den Zugang zu seinem Außendienst-Informationssystem.

Der E-Mail-Account wurde im März 2012 auf den Unternehmer umgeleitet. Im Dezember bot der Vertreter dem Unternehmer Adressen zum Kauf an. Im September 2012 verlangte der Vertreter den Buchauszug und bot dem Unternehmer im Januar 2014 wiederum die Tätigkeit an.

Der Vertreter war der Ansicht, der Handelsvertretervertrag bestehe noch, da sein Schreiben keine Kündigung darstelle und er lediglich Vorschläge für eine weitere Zusammenarbeit unterbreite habe. Durch Sperrung des Systemzugangs habe man ihm sämtliche Informationen

entzogen. Eine Nebentätigkeit stelle keinen Verstoß gegen seine vertraglichen Verpflichtungen und auch keine Konkurrenztaetigkeit dar. Der Unternehmer habe ihm auch keine Nebentätigkeit untersagt.

Außerdem habe er Gesprächsbereitschaft über die weitere Gestaltung der Zusammenarbeit gezeigt. Der Unternehmer habe das Angebot ausgeschlagen. Er war der Meinung, dass der Handelsvertretervertrag im November 2011 beendet worden sei. Der Vertreter sei nach seinem Schreiben kein Handelsvertreter mehr gewesen und habe auch keine Geschäfte mehr vermittelt. Deshalb stelle das Schreiben eine Kündigung des Vertretervertrages dar. Das Landgericht verurteilte den Unternehmer zur Erteilung des Buchauszuges. Die Berufung des Unternehmers blieb erfolglos.

Der 23. Zivilsenat begründete die Entscheidung unter anderem wie folgt. Teile der Vertreter dem Unternehmer per E-Mail mit, dass er das aktive Tagesgeschäft einstelle, seine Kunden und die akquirierten Kontakte aber weiter bearbeite, und führe er weiter aus, in Kürze klären zu wollen, wie dies im Einzelnen aussehen würde, kann diese Erklärung weder als ausdrückliche Kündigung des Vertretervertrages verstanden noch kann sie als Kündigungserklärung ausgelegt werden. Dies müsse zumindest gelten, sofern der Vertreter

den Unternehmer zugleich auffordern, ihm mitzuteilen, ob er noch mit ihm zusammenarbeiten wolle und in welcher Form.

Eine Kündigung als einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung sei so auszulegen, wie sie der Erklärungsempfänger nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte verstehen muss. Bei der Auslegung sei auf die Verständnismöglichkeiten des Empfängers abzustellen. Dieser dürfe nicht einfach von dem für ihn günstigsten Sinn ausgehen. Entscheidend sei im Ergebnis der durch normative Auslegung zu ermittelnde objektive Erklärungswert des Verhaltens des Erklärenden.

Eine Kündigungserklärung müsse eindeutig und unmissverständlich zum Ausdruck bringen, dass der Vertretervertrag spätestens mit Ablauf der Kündigungsfrist beendet werden soll. Der Angabe des Vertreters, dass er sich entschieden habe, das aktive Tagesgeschäft, das heißt die Akquise neuer Kunden, einzustellen, sei dies nicht zu entnehmen. Aus dem Gesamtkontext sei ersichtlich, dass der Vertreter an einer vertraglichen Beziehung festhalte, vor allem, wenn er ausführe, dass beide in Kürze klären sollten, wie dies im Einzelnen aussehen könne. Ein eindeutiger Wille, den Vertretervertrag insgesamt nicht mehr zu wollen, sei bei diesen Gegebenheiten nicht zu erkennen.

Das Vorbringen des Vertreters, keine Neuakquise mehr durchführen zu wollen, stelle einen Vorschlag für die Vereinbarung einer Vertragsänderung und gegebenenfalls die Ankündigung einer Vertragsverletzung dar, jedoch keine Kündigungserklärung. Dies ergebe sich vor allem daraus, dass es in dem Betreff der E-Mail „Vorab-Info, alles Weitere in Kürze“ heiße. Daraus folge, dass der Vertreter lediglich eine Diskussionsgrundlage angeboten habe.

Eine Kündigung des Vertretervertrages könne zwar formlos, unter Umständen auch konkludent erfolgen. Die bloße Untätigkeit des Vertreters lasse jedoch nicht auf eine Kündigung schließen. Insofern sei auch nicht maßgeblich, ob der Vertreter noch seiner Berichtspflicht nach § 86 Abs. 2 HGB nachkomme. Gebe der Vertreter Kunden eine andere Visitenkarte als die des Unternehmers, sei der eindeutige Rückschluss auf eine bereits erfolgte Kündigung nicht möglich. Dies gelte sogar dann, wenn der Vertreter gegenüber dem Kunden äußere, er wolle mit dem Unternehmer nicht mehr zusammenarbeiten. Es handele sich dabei lediglich um die (innere) Einstellung des Vertreters gegenüber dem Unternehmer.

Die Entscheidung verdient Zustimmung. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs muss eine Kündigung zwar nicht die Worte „kündigen“ oder „Kündigung“

enthalten. Sie muss jedoch mit der erforderlichen Bestimmtheit klar und zweifelsfrei ausgesprochen werden. Dies war hier nicht der Fall; allein schon deshalb, weil der Vertreter angekündigt hatte, weiter im Bestandsgeschäft tätig zu sein, und er mit dem Unternehmer klären wollte, wie seine Tätigkeit künftig im Einzelnen aussehen sollte.

In einer Pressemitteilung eines Anwaltsbüros aus Mönchengladbach wurde die Entscheidung dahin ausgelegt, dass sie die Stellung des Handelsvertreters stärke. Im Einzelnen wurde aus der Entscheidung abgeleitet, ein Handelsvertreter schulde keine Neuakquise mehr, sondern könne sich auf die Begleitung von Bestandskunden beschränken. Auch sei die Umsetzung eines solchen Entschlusses kein wichtiger Kündigungsgrund. Diese Einschätzung ist rechtlich nicht haltbar.

Die Ankündigung eines Handelsvertreters, kein Neugeschäft mehr für den Unternehmer zu vermitteln, stellt eine Weigerung dar, der ihm obliegenden Pflicht nachzukommen, Geschäfte zu vermitteln. Eine derartige Pflichtverletzung berechtigt den Unternehmer nach § 280 Abs. 1 BGB, wegen der ihm entgehenden Neuabschlüsse Schadensersatz zu verlangen.

Darüber hinaus kann er die darin liegende Weigerung des Vertreters, der ihm kraft zwingenden Rechts obliegenden Bemühungspflicht nach § 86 Abs. 1 HGB nachzukommen, jedenfalls nach einer Abmahnung zum Anlass nehmen, den Vertretervertrag aus wichtigem Grund außerordentlich zu kündigen. Denn es handelt sich um die Nichterfüllung der dem Handelsvertreter vertretervertraglich obliegenden Hauptpflicht. Die Kündigung schließt den Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB aus, weil sie wegen eines schuldhaften Verhaltens des Vertreters erfolgt.

Aus den Grundsätzen der Entscheidung kann daher nicht hergeleitet werden, dass der Handelsvertreter der Pflicht enthoben sei, Neuakquise zu betreiben, und dass er sich auf die Betreuung von Bestandskunden konzentrieren könne.

Jürgen Evers, Rechtsanwalt, EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht, dazu:



Bilder: (1) © lassedesignen / fotolia.com (2) © EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944994/anforderungen-an-die-bestimmtheit-einer-kuendigung/>