

# Das Unternehmen in der Krise – die Rechte des Händlers

Von A wie Ausgleichsanspruch bis Z wie Zahlungsunfähigkeit:

Teil 4 der »bike und business«-Serie in Sachen Recht

SERIE

Rechtsanwalt Matthias Besier, ausgewiesener Kenner der Motorradmaterie und Vertriebsrechts spezialist, fungiert u. a. als Rechtsbeistand des Yamaha-Händlerverbandes. Er erläutert, wie Sie sich als Händler verhalten sollten, wenn Ihnen vom Importeur/ Hersteller gekündigt wird. Es erwachsen nämlich auch Chancen aus der Krise – wie berechtigte

Ausgleichsansprüche, zum Beispiel bei fehlerhaften fristlosen Kündigungen. Das Thema erscheint auf den ersten Blick sperrig und verbirgt sich hinter juristischen Fachbegriffen; es ist aber dennoch wichtig, weil dem Händler bei Berücksichtigung aller Rechtstipps am Ende bares Geld winkt.

► STEPHAN MADERNER

## RECHTSSERIE

1. Netzbereinigungen durch Importeure gegenüber deutschen Händlern 12/2011
2. Fehlerhafte fristlose Kündigungen – Angriffsmöglichkeiten für Händler 3/2012
3. Der Ausgleichsanspruch als Abwicklungsanspruch 4/2012
- 4. Der Ersatzteilrückgabeananspruch gegen Vergütung 5/2012**
5. Das Crash-Help-Net und seine Bedeutung für den Motorradhandel 6/2012

### Teil 4: Der Ersatzteilrückgabeananspruch gegen Vergütung

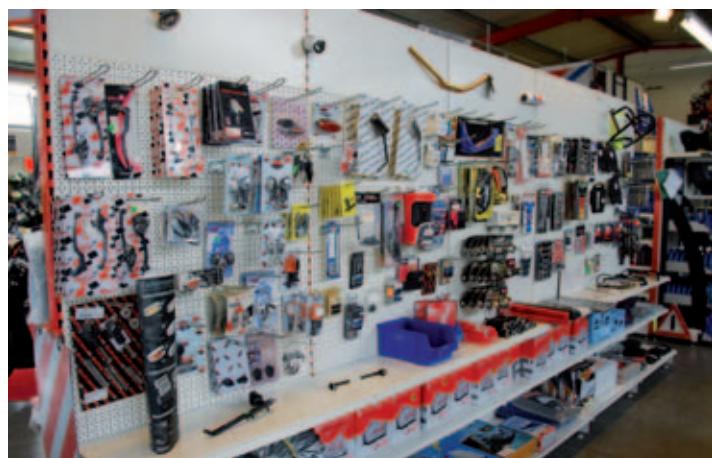
## Der Geld-Kampf um jedes Teil

Ist der Händlervertrag nach vorangegangener Kündigung beendet, sollte der Händler wissen, dass er eventuell einen Anspruch auf Rückgabe der Vertragsware gegen Vergütung hat. Dieser Anspruch umfasst sowohl nicht verkaufte neue Fahrzeuge und Ersatzteile als auch Zubehör. Die Geltendmachung solcher Ansprüche ist fristgebunden. Je nach Vertriebssystem existieren minimale Fristen (60 Tage) oder umfangreichere Fristen (sechs Monate).

### Betriebskapital wieder flüssig machen

Ein Händler, dessen Händlervertrag gekündigt wurde, ist daran interessiert, dass Vertragsware als gebundenes Betriebskapital wie-

der in flüssiges Kapital umgewandelt werden kann, um am Markt mit anderen Unternehmenszielen teilzunehmen. Der Händler muss die Vertragsware nicht an seinen Lieferanten verkaufen, aber er kann es. Die Bedeutung der Rücknahme der Vertragsware gegen Vergütung splittet sich nach Neufahrzeugen einerseits und Ersatzteilen und Zubehör andererseits auf. Neufahrzeuge wird der Händler (weil er kein autorisierte Vertragshändler im System ist) nicht mehr mit gleicher Kompetenz absetzen können. Das hängt damit zusammen, dass es ihm nach der generellen Sachlage in Händlerverträgen verwehrt ist, z. B. Garantietätigkeiten in autorisierte Form auszuüben, wie er auch nicht mehr an technischen Schulungen und Rückrufaktionen



Der Ausgleichsanspruch bezieht sich auch auf Ersatzteile.

teilnimmt. Dem Endverbraucher wird das bekannt sein. Bei den Ersatzteilen und Zubehörteilen verhält sich das anders. Diese können oftmals sehr gut für gebrauchte Fahrzeuge weiter Verwendung finden, insbesondere wenn es sich um Teile für ältere

Modelle oder Nischenmodelle handelt. Vor diesem Hintergrund wird sich der Händler oftmals dafür entscheiden, diese Teile nicht zurückzugeben (insbesondere dann, wenn es auch nicht besonders viele sind). Ähnlich verfährt er bei den Zubehörteilen.

Die Bedeutung des Warenrückgabebanspruchs (seien es Neufahrzeuge, Ersatzteile oder Zubehör) hat in den vergangenen Jahren an ihrer Bedeutung verloren. Bei den Fahrzeugen liegt das daran, dass die Händler oftmals nur noch sehr vorsichtige Vorordnungen tätigen und deshalb bei beendetem Händlervertrag nur noch wenige Fahrzeuge im Bestand haben. Bei den Ersatz- und Zubehörteilen kommt hinzu, dass die Versendung aus sogenannten Zentrallagern in Europa oft binnen Tagesfrist erfolgt und deshalb ein Lagerbestand nicht mehr notwendig ist.

### Contra Ramsch- und Schleuderaktionen

Das Interesse des Lieferanten an der Durchführung der Warenrücknahmeansprüche gegen Vergütung liegt darin, dass er die Motorräder vor Räumungsverkäufen oder Schleuderaktionen schützt und damit systemimmanent die Preiswürdigkeit der Ware aufrechterhält. Ähnlich verhält es sich bei Ersatz- und Zubehörteilen.

Diese sehr objektive Betrachtung wird oftmals durchbrochen, weil den Lieferanten der Aufwand der Rücknahme und die damit einhergehende Entsorgung der Ersatzteile ins Geld geht und deshalb quasi um jedes zurückzunehmende Teil gekämpft wird. Auf diese Weise bilden sich im Markt sogenannte Ersatzteil- und Zubehörinseln, die noch von anderen autorisierten Händlern genutzt werden und dadurch verhindern, dass neue Teile beim Lieferanten bezogen werden. Man sieht daran, dass der Kampf um die Rücknahme der Vertragsware, wie er vonseiten der Lieferanten heftig geführt wird, die Gefahr in sich



**Matthias Besier**  
ist seit 1980 als  
Rechtsanwalt in  
Frankfurt am  
Main tätig. Er  
berät und vertritt  
mittelständische  
Unternehmen und  
ist ein erfahrener  
Prozessanwalt.

trägt, dass dem Lieferanten das Rücknahmeproblem an anderer Stelle beim Absatz neuer Ware auf die Füße fällt.

Beide Interessenlagen führen (je nach Vertriebssystem) dazu, dass zunehmend versucht wird, den außergerichtlich angemeldeten Ersatzteilanspruch gegen Vergütung auf kaufmännische Weise zu lösen. Dem kann man nur beipflichten. Dort, wo die Lieferanten jedoch eine andere Meinung haben, ist jeder Händler gut beraten, sich über seine Ansprüche zu informieren und fachkundigen Rat einzuholen.

Der Warenrückgabebanspruch gegen Vergütung ist teilweise in den Händlerverträgen verschiedener Vertriebssysteme geregelt (z.B. bei Kawasaki und Yamaha); bei vielen Vertriebssystemen (die in der Vergangenheit oftmals nur über geringe Marktanteile verfügen) jedoch nicht. Hier sind insbesondere italienische Vertriebssysteme zu erwähnen (Piaggio, Aprilia). Auch wenn ein Warenrückgabebanspruch gegen Vergütung vertraglich nicht geregelt ist, kann er nach der Rechtsprechung auch kraft Gesetzes geltend gemacht werden. In beiden Fällen sind solche Ansprüche (wenn die jeweiligen Voraussetzungen vorliegen) mit Erfolg geltend zu machen.

Für die erfolgreiche Geltendmachung solcher Warenrückgabebansprüche gegen Vergütung gibt es zwei Bedingungen:

1. Der erste Teil besteht darin, dass die Lieferanten-Händler-Beziehung aufgrund des Verhaltens des Lieferanten beendet wird. Übt dieser z.B. das Recht zur ordentlichen Kündigung aus, wobei er die Gründe nicht offenbaren muss, besteht ein solcher Anspruch für den Händler. Beendet der Händler die Lieferanten-Händler-Beziehung, ohne dass er massive Gründe dafür hat, übt er also seinerseits nur ein vertragliches Recht zur Beendigung aus, erscheint der Anspruch zweifelhaft. Wie so oft im Leben gibt es jedoch auf Lieferanten- und Händlerseite Gründe, die zu einer Beendigung (wer auch immer den Kündigungsakt als erster ausspricht) führen. In diesem Fall erfolgt eine Bewertung des Anspruchs der Höhe mit angemessener Reduzierung. Die Gründe, aus denen es zur Beendigung solcher Vertriebsbeziehungen kommt, können vielfältig sein. Dies zeigt, dass auch z.B. bei einer Kündigung aus Altersgründen des Händlers (und der Nichtfortführbarkeit seines Handelsbetriebes) eine Kündigung durch den Händler ausgesprochen werden kann, gleichwohl aber der Anspruch besteht.

### Insolvenz ist kein Hinderungsgrund

2. Gleiches dürfte für die Frage der Insolvenz gelten, wenn der Handelsbetrieb in die Krise geraten ist. Auch hier liegt kein Verschulden des Händlers vor, sondern die Insolvenz ist jedenfalls in der Regel Ausdruck sich verändernder Wirtschaftsverhältnisse. Von gesteigerter Bedeutung dürften die Fälle sein, in denen ein Händler diskriminiert wird und deshalb seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann. Ist dies nachweisbar der Fall, wird der Warenrückgabebanspruch gegen Vergütung weiter bestehen. Die Voraussetzungen, die formell einzuhalten sind, um den Warenrückgabebanspruch gegen Vergütung zu erhalten, sind gleicher-

maßen vielfältig, aber auch durch die Rechtsprechung schon oftmals zum Gegenstand richterlicher Entscheidungen geworden.

## Achten Sie auf Rückgabefristen

Zunächst ist bei Vertriebssystemen, die den Warenrückgabebanspruch des Händlers vertraglich geregelt haben, zu untersuchen, ob der Händlervertrag eine Frist zur Rückgabe enthält. Manchmal finden sich Verträge, bei denen die neuen Motorräder innerhalb kürzerer Frist als die Ersatzteile zurückzugeben sind. Dies dürfte rechtens sein. Ebenso erscheint es bedenkenfrei, wenn mit dem Warenrückgabebanspruch auch der Rechnungsvorgang vorzulegen ist, der zum Erwerb des neuen Motorrads geführt hat. Nicht notwendig ist es, dass der Händler das Motorrad lediglich bei dem Lieferanten zuvor bezog.

Vollkommen ausreichend ist es, wenn er das entsprechend an den Lieferanten zurückzugebende Motorrad bei einem autorisierten

Vertragshändler (als einem Mitglied des Vertriebssystems) zuvor erworben hat und den Erwerbsvorgang ebenfalls offenlegt.

Voraussetzung insgesamt für zurückzugebende Motorräder ist, dass diese neu, unbeschädigt und ohne Laufleistung sind.

Das Vorliegen eines „in der Kiste verpackten Motorrades“ ist nicht notwendig.

Bei den zurückzugebenden Ersatzteilen und Zubehörteilen ist es erforderlich, dass diese „neu“, „original verpackt“ und „funktionsfähig“ sind. Darüber hinaus hat die Rechtsprechung eine Reihe von weiteren Kriterien entwickelt. So dürfen Ersatz- und Zubehörteile

nicht „überbevorratet“ sein. Diese Frage ist oftmals Gegenstand erbitterter Auseinandersetzungen vor Gericht.

Hinzu kommt, dass bei einem Ersatz- und Zubehörteilerückgabeanspruch der Lieferant auch verlangen kann, dass die Rechnungen bzw. Bestellvorgänge dokumentiert werden. Wie bei den neuen Motorrädern auch, muss dann der Händler im Einzelnen unter Vorlage dieser Belege dokumentieren, dass er die Teile entweder beim Lieferanten oder aber bei einem anderen, autorisierten Händler bezogen hat. Dies führt dazu, dass in vielen Fällen Händler, deren Vertrag beendet ist, nur noch die Unterlagen prüfen können, die innerhalb der steuerlichen Aufbewahrungsfrist (zehn Jahre) noch vorhanden sind. Sind solche Dokumentationen vorhanden, stecken die Schwierigkeiten in der Erfassung des Ausgleichsanspruchs letztendlich in seiner Darlegung. Die Gerichte verlangen von dem Händler, dass er den Einkaufspreis des jeweiligen Teils, den er als Händler zum Erwerbszeitpunkt entrichtete, zur Grundlage des Warenrückgabebanspruchs machen muss.

Dies stößt vor allem dort auf Probleme, wo in der Vergangenheit lediglich Inventurverzeichnisse erstellt wurden. Warenwirtschaftssysteme, die den Bestand der Ware nach Artikelnummer, Artikelbezeichnung, Menge, Nettoerwerbspreis, Mehrwertsteuer und Gebindepreis auswiesen, können für solche Rückgabebansprüche zielführend und erfolgversprechend eingesetzt werden. Alles Übrige ist manuelle Arbeit und mit viel Aufwand verbunden.

Dass ein Ersatzteil „neu“ ist, bedarf in seiner Spezifikation keiner weiteren Darlegung. Dass ein Ersatzteil „original verpackt“ sein muss, um zurückgegeben zu werden, verursacht oft große Probleme. Viele Händler haben ihre angelieferten Ersatzteile in eigene Systematiken gebracht und die Verpackungen entfernt. Damit

fehlt es an einer entscheidenden Voraussetzung zur Rückgabe. Andererseits werden sogenannte „Kleinteile“ lediglich als Gebinde geliefert. Hier steht von vornherein fest, dass von einem Gebinde (6, 10, 12 usw.) immer nur ein oder zwei Teile gebraucht werden. Die Entfernung der Originalverpackung bzw. deren Öffnung ist damit Voraussetzung, um das benötigte Einzelteil verwenden zu können. Hier hat die Rechtsprechung entschieden, dass eine geöffnete Originalverpackung dem Rückgabebanspruch gegen Vergütung nicht entgegensteht. Die wenigen Diskussionen entstehen durch das Kriterium der Funktionsfähigkeit; wie auch, wenn die Teile nicht benutzt werden.

## Per Warenrückgabe zurück in die Zukunft

Vor diesem Hintergrund kann jeder Händler für sich entscheiden, ob er einen Warenrückgabebanspruch gegen Vergütung umsetzt oder nicht. Wem es gelingt, bestehende Warenrückgabebansprüche in Geld umzumünzen, für den ergibt sich eine gute Möglichkeit, die eigene betriebliche und unternehmerische Plattform so zu reorganisieren, dass neu definierte Betriebsziele ohne Inanspruchnahme von Kapital bei Banken angesteuert werden können.

Fazit: Jeder gekündigte Händler und solche, die glauben, einen solchen Anspruch durchsetzen zu können, sollten sich fachlich dringend beraten lassen. Wer es nicht tut, vergibt Chancen für eine neue betriebliche Zukunft.

► MATTHIAS BESIER

## ▷▷▷ KONTAKT

### Besier Rechtsanwälte

Bockenheimer Anlage 7  
60322 Frankfurt/Main

Tel.: +49 69 / 8700178-50  
Fax: +49 69 / 8700178-88  
E-Mail: [zentrale@ra-besier.de](mailto:zentrale@ra-besier.de)

