

Neu zwingende Kundschaftsentschädigung bei Beendigung von Alleinvertriebsverträgen

von Dr. Reto Vonzun, LL.M., Advokat in Basel

Der Alleinvertriebsvertrag stellt ein in der Praxis weit verbreitetes Mittel der Absatzpolitik dar, mit welchem der Lieferant eines Produktes dem Abnehmer ein örtlich, sachlich und/oder zeitlich begrenztes ausschliessliches Bezugsrecht einräumt. Typisch für den Alleinvertriebsvertrag ist die Übernahme des Vertriebsrisikos durch den Abnehmer, der die Vertragsprodukte vom Lieferanten bezieht, um sie anschliessend in eigenem Namen und auf eigene Rechnung weiterzuveräussern. In Alleinvertriebsverträgen verpflichten sich Abnehmer vielfach zu Mindestbezugsmengen sowie zur Übernahme bestimmter Vertriebsförderungsmassnahmen, beispielsweise in den Bereichen Werbung, Marktforschung und Lagerhaltung. Dies führt idealerweise dazu, dass der Abnehmer den Kundenkreis im Verlaufe der Zusammenarbeit erweitert.

Soweit eine solche Erweiterung des Kundenkreises stattgefunden hat, stellt sich bei Beendigung des Alleinvertriebsvertrages die Frage, ob der Lieferant dafür dem Abnehmer eine Entschädigung schuldet. Bis vor kurzem gingen die schweizerischen Gerichte davon aus, dass ein solcher Anspruch in der Regel nur besteht, wenn die Parteien dies verabredet haben. In einem am 22.

Mai 2008 ergangenen Grundsatzentscheid hat nun aber das Bundesgericht seine bisherige, rund 45 Jahre anhaltende Rechtsprechung geändert und den im Agenturrecht (Art. 418u OR) vorgesehenen Anspruch auf Kundschaftsentschädigung bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen auch in Bezug auf Alleinvertriebsverträge für anwendbar erklärt. Die analoge Anwendung von Art. 418u OR setzt gemäss Bundesgericht voraus, dass der Abnehmer in einem Masse in die Vertriebsorganisation des Lieferanten integriert wird, dass er eine agentenähnliche Stellung einnimmt. Im konkreten Entscheid erachtete das Bundesgericht die agenturähnliche Stellung des Abnehmers u.a. deshalb für gegeben, weil sich dieser vertraglich zu Mindestbezugsmengen, zu Mindestausgaben für Werbung und zur Haltung eines Mindestvorrates von Vertragsprodukten verpflichtet hatte.

Die Relevanz dieses Urteils liegt darin, dass diese vom Bundesgericht für massgeblich erklärten Kriterien in der Praxis auf viele Vertriebsverträge zutreffen. Dies bedeutet, dass bei Beendigung von Alleinvertriebsverträgen die Abnehmer neu regelmässig Anspruch auf Kundschaftsentschädigung haben,

sofern sie durch ihre Tätigkeit den Kundenkreis erheblich erweitert haben, dem Lieferanten aus den geworbenen Kunden auch nach Vertragsbeendigung ein Vorteil erwächst und eine solche Entschädigung nicht unbillig erscheint. Die Höhe der Kundschaftsentschädigung beträgt maximal einen Nett Jahresverdienst, basierend auf dem Durchschnitt der letzten fünf Vertragsjahre. Von zentraler Bedeutung ist sodann, dass der Anspruch auf Kundschaftsentschädigung bei gegebenen Voraussetzungen zwingend ist, d.h. nicht im Voraus wegbedungen werden kann. Es dürfte aber nach wie vor zulässig sein, die Kriterien für die Bemessung der Kundschaftsentschädigung vertraglich festzulegen. Bei der Wahl des Vertriebskonzepts und der Vertragsgestaltung wird dieser veränderten Ausgangslage Rechnung zu tragen sein.

WENGER PLATTNER
B A S E L · Z Ü R I C H · B E R N