

## 7. Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers

Der Vertragshändler hat regelmäßig ein Interesse daran, dem Prinzipal nach dem Vertragsende die noch auf Lager befindliche Vertragsware (einschließlich der Ersatzteile) zu verkaufen. Eine solches **Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers**, auch als **Rücknahmepflicht des Prinzipals** bezeichnet, wird vom OGH schon aus der *nachvertraglichen Treuepflicht* des Prinzipals abgeleitet.<sup>95</sup> *Eine entsprechende Vereinbarung ist somit gar nicht notwendig.* Dieses Rückverkaufsrecht gilt jedoch nur für jene Ersatzteile, deren Lagerung durch den Vertragshändler im Interesse ordnungsgemäßer Vertragserfüllung geboten war.<sup>96</sup> Die Lagerhaltung muss deshalb entweder ausdrücklich vertraglich vorgeschrieben oder aber zur ordnungsgemäßen Erfüllung der den Vertragshändler treffenden Interessenwahrungs- und Absatzförderungspflicht zweckmäßig gewesen sein.

Dass eine **Rücknahmepflicht des Prinzipals** nicht einmal vereinbart werden muss, sondern **schon aus seinen Treuepflichten folgt**, sorgt in der Beratungspraxis oft für Überraschungen. Umso größer ist das Interesse des Prinzipals, im Händlervertrag zu vereinbaren, dass die Rücknahme der vom Vertragshändler zurückverkauften Vertragsware nicht zum Einkaufspreis des Vertragshändlers erfolgt, sondern **vom Einkaufspreis ein Abschlag vorgenommen wird**. Ein Abschlag in Höhe von 10 % ist wohl jedenfalls zulässig.<sup>97</sup> Je nach den Umständen des Einzelfalls sind auch geringfügig höhere Abschläge vertretbar, soweit etwa auch der Prinzipal die zurückgenommene Ware kaum mehr verwerten kann. Der deutsche BGH hat einen Abschlag von 25 % als unangemessen und einen Abschlag von 10 % als gerade noch zulässig angesehen.<sup>98</sup> Solange die geltungserhaltende Reduktion in Österreich bei beiderseitig unternehmensbezogenen Geschäften zulässig bleibt, ist das aus einem höheren und damit womöglich gröblich benachteiligenden Abschlag folgende Risiko gering: Es gilt dann stattdessen jener Abschlag, der gerade noch zulässig vereinbart werden hätten können.

Der OGH ist der Auffassung, dass sich die Rücknahmeverpflichtung des Prinzipals schon aus schadenersatzrechtlichen Grundsätzen ergebe, wenn den Prinzipal ein Verschulden an der Vertragsauflösung trifft. *Und umgekehrt könne ein Ver-*

95 1 Ob 359/99x unter Verweis auf die Rechtsprechung des deutschen BGH, freilich mit der Einschränkung, dass dies nur der Fall sein könne, wenn der Prinzipal zur vorzeitigen Vertragsauflösung nicht berechtigt war, nicht hingegen bei rechtmäßiger Kündigung; weitergehend hingegen 6 Ob 254/06f, Punkt 4.2.

96 6 Ob 254/06f, Punkt 6.1., va aber Punkt 7.1.

97 *Schatzmann in Petsche/Lager*, Handbuch Vertriebsrecht (2016) 264; vgl auch die Rechtsprechung des BGH zu VIII ZR 254/93 und zu VIII ZR 121/04, auf die der OGH in 6 Ob 254/06f unter Punkt 4.7. und 4.8. Bezug nimmt.

98 6 Ob 254/06f, Punkt 4.7.: Der Maßstab für die Unangemessenheit nach deutschem Recht ist freilich strenger als der Maßstab für die gröbliche Benachteiligung gemäß § 879 Abs 3 ABGB, so ausdrücklich Punkt 5.1 der genannten Entscheidung. Vgl auch 6 Ob 13/16d: „*Anders als nach deutschem Recht reicht nicht jede ‚Unangemessenheit‘ (vgl § 307 Abs 2 BGB); erforderlich ist vielmehr eine etwas schwerere wiegende Benachteiligung.*“

*schulden des Vertragshändlers an der Vertragsbeendigung dessen Berufung auf die Treuepflicht des Prinzipals ausschließen.*<sup>99</sup> Insofern wird der Prinzipal im Händlervertrag vorsichtsweise das Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers für jene Fälle ausdrücklich ausschließen wollen, in denen **den Vertragshändler ein Verschulden am Vertragsende trifft**. Dass die Rücknahmepflicht des Prinzipals für den Fall der ordentlichen Vertragskündigung durch den Prinzipal nicht ausgeschlossen werden kann, hat der OGH bestätigt.<sup>100</sup> Und **nach hier vertretener Auffassung** ist es vor dem Hintergrund dieser Entscheidung unwahrscheinlich, dass ein Ausschluss dieser Rücknahmepflicht für den Fall der Kündigung durch den Vertragshändler oder für den Fall des auslaufenden befristeten Vertrags vor dem OGH bestehen könnte.<sup>101</sup> Denn die vom OGH aufgezeigte Interessenlage besteht auch in diesem Fall. Ausgeschlossen ist das aber nicht, zumal sich nach den Worten des OGH „*die vom Bundesgericht aufgestellten Grundsätze [...] im Hinblick auf den abweichenden Prüfungsmaßstab nicht ohne weiteres auf das österreichische Recht übertragen*“ lassen<sup>102</sup> und auch der Ausgleichsanspruch und der Investitionsersatzanspruch des Vertragshändlers im Falle einer grundlosen Eigenkündigung verloren gehen.

**755** Eine Einschränkung auf Ersatzteile, die im letzten Vertragsjahr (oder einem anderen Zeitraum) geliefert wurden, ist laut OGH gröblich benachteiligend.<sup>103</sup> Zulässig ist hingegen eine ausdrückliche Einschränkung der Rücknahmepflicht (des Rückverkaufsrechts) auf **jene Ersatzteile, deren Lagerung durch den Vertragshändler im Interesse ordnungsgemäßer Vertragserfüllung geboten war**. Freilich besteht darüber hinaus wohl schon keine aus der Treuepflicht folgende Rücknahmepflicht<sup>104</sup>, sodass eine Einschränkung eher klarstellenden Charakter hat. Die überschießende Lagerhaltung erfolgt auf eigenes Risiko des Vertragshändlers.

**756** Aus Sicht des Prinzipals überlegenswert wäre zudem eine **Beschränkung des Rückverkaufsrechts** auf Vertragsware, die *vom Prinzipal* gekauft und geliefert wurde. **Nach hier vertretener Auffassung** ist eine solche Beschränkung sachgerecht und deshalb zivilrechtlich nicht zu beanstanden.<sup>105</sup> Andernfalls müsste der Prinzipal dem Vertragshändler Waren abkaufen, die dieser gar nicht bei ihm bezogen hat. Dass der OGH das auch so sieht, ist jedoch unsicher. Vorsicht ist überdies im Falle eines selektiven Vertriebssystems angebracht: Es ist wohl zumindest vertretbar, eine Einschränkung des Rückverkaufsrechts auf *direkt* vom

99 6 Ob 254/06f, Punkt 4.2.

100 6 Ob 254/06f.

101 Vgl die vom OGH in 6 Ob 254/06f, Punkt 4.5. und 4.7., zitierte Rechtsprechung des BGH zu VIII ZR 360/86 und VIII ZR 254/93.

102 6 Ob 254/06f, Punkt 5.1.

103 6 Ob 254/06f, Punkt 6.2.

104 6 Ob 254/06f, Punkt 6.1., va aber Punkt 7.1.

105 Anders jedoch der BGH, vgl VIII ZR 121/04, worauf der OGH in 6 Ob 254/06f, Punkt 4.8., verweist, freilich mit der Einschränkung gemäß Punkt 5.1.

Prinzipal erworbene Vertragsware als *unzulässige Beschränkung der Querlieferungen* innerhalb des Vertriebssystems zu sehen.<sup>106</sup>

Dem Prinzipal ist zu empfehlen, vertraglich zu regeln, **bis zu welchem Zeitpunkt** 757 der Vertragshändler sein Recht geltend machen muss. Im Hinblick auf § 3 Abs 2 KraSchG (dazu sogleich) ist es **nach hier vertretener Auffassung** zulässig, vom Vertragshändler die Ausübung seines Rechts bis zum Vertragsende zu verlangen.

### Vorsicht im KFZ-Vertrieb!

Im Bereich des **Handels mit und des Services an Neufahrzeugen** und im Bereich des Handels mit **Ersatzteilen** gilt § 3 Abs 2 Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz: 758

„Der gebundene Unternehmer hat das Recht, bei Auflösung der Vertriebsbindungsvereinbarung Waren, die der Vertriebsbindung unterliegen, an den bindenden Unternehmer zurückzuerkaufen. Der Rückkaufpreis hat sich am Nettoeinkaufspreis abzüglich von Abschlägen für die Abnutzung unter Berücksichtigung der Marktgängigkeit zu orientieren. Das Recht ist bis zum Ende der Vertragslaufzeit, bei vorzeitiger Kündigung aus wichtigem Grund binnen vier Wochen nach Zugang der Kündigungserklärung schriftlich geltend zu machen.“

Im KFZ-Vertrieb gilt somit ein gesetzlich geregeltes Rückverkaufsrecht. Diese Bestimmung ist zugunsten des Vertragshändlers **zwingendes Recht**, kann vertraglich somit nicht beschränkt werden. Sie gilt auch für den Fall, dass den Vertragshändler am Vertragsende ein Verschulden trifft.

## 8. Rückkaufsrecht des Prinzipals

Der Prinzipal sollte sich im Händlervertrag das Recht ausbedingen, dem Vertragshändler den im Zeitpunkt des Vertragsendes noch verfügbaren Lagerbestand *zum vom Vertragshändler bezahlten Einkaufspreis wieder abzukaufen (Rückkaufsrecht)*.<sup>107</sup> Denn in zahlreichen Konstellationen wird der Prinzipal ein Interesse daran haben, zu verhindern, dass der Vertragshändler die noch verfügbare Vertragsware auch in der Zeit nach dem bereits eingetretenen Vertragsende weiterhin am Markt anbietet. Insbesondere könnte der ehemalige Vertragshändler dadurch anderen Vertragshändlern, etwa seinem Nachfolger, in die Quere kommen, nicht zuletzt durch das Gewähren erheblicher Rabatte. 759

Damit ein vertraglich vereinbartes Rückkaufsrecht nicht als **gröblich benachteiligend** (§ 879 Abs 3 ABGB) eingeordnet wird, sollte es ausdrücklich nicht für Waren gelten, die der Vertragshändler vor dem Vertragsende noch verkauft hat, auch wenn die Auslieferung nicht mehr vor dem Vertragsende erfolgt ist. 760

Vorsichtswise sollte der Prinzipal für den Fall, dass er sein Rückkaufsrecht ausübt, nach der vertraglichen Regelung einen **Abschlag vom Einkaufspreis** zumindest insoweit nicht verlangen können, als die zurückgekauften Vertragswaren 761

<sup>106</sup> Vgl dazu Rz 708.

<sup>107</sup> Diesen Befund teilend insbesondere *Schatzmann in Petsche/Lager*, Handbuch Vertriebsrecht (2016) 264.

entweder aufgrund einer entsprechenden Verpflichtung des Vertragshändlers auf Lager zu halten waren oder die entsprechende Lagerhaltung zumindest zweckmäßig war und insofern auch im Interesse des Prinzipals erfolgte. Aber auch darüber hinaus ist ein Abschlag nicht empfehlenswert, weil sachlich kaum zu rechtfertigen: Andernfalls hätte der Prinzipal das Recht, durch Ausübung seines Rückkaufsrechts dem Vertragshändler das Erwirtschaften von Verlusten aufzuzwingen. Ein dennoch vorgesehener Abschlag sollte in jedem Fall in Form einer eigenen Vertragsklausel formuliert werden, um eine geltungserhaltende Reduktion zu ermöglichen, falls die Gerichte den Abschlag als gröblich benachteiligend ansehen.

- 762 Außerdem sollte der Prinzipal das **Rückkaufsrecht zeitnah zum Vertragsende** – etwa bis spätestens ein Monat vor dem Vertragsende – und überdies **so rechtzeitig** ausüben müssen, *dass dem Vertragshändler im Anschluss daran noch eine angemessene Frist bleibt*, um zu überlegen, inwieweit er sein (soeben unter Rz 752 ff erörtertes) Rückverkaufsrecht geltend macht, soweit der Prinzipal sein Rückkaufsrecht nicht ausgeübt hat. Die Reihenfolge ergibt sich aus den unterschiedlich hohen Abschlägen, weshalb es *für den Vertragshändler tendenziell günstiger ist, wenn der Prinzipal sein Rückkaufsrecht ausübt, als wenn der Vertragshändler sein Rückverkaufsrecht ausüben muss*. Insofern ist es sachgerecht, wenn zunächst der Prinzipal am Zug ist und der Vertragshändler sein Rückverkaufsrecht nur so weit ausüben muss, als nicht der Prinzipal schon sein Rückkaufsrecht ausgeübt hat.

## 9. Dauer und Beendigung eines Händlervertrags

- 763 Der Händlervertrag ist ein Dauerschuldverhältnis. Als solches unterliegt seine Beendigung den allgemeinen Regeln. Ein Händlervertrag kann auf bestimmte Dauer abgeschlossen werden, er ist dann **befristet** und endet durch **Zeitablauf**. Andernfalls ist er **unbefristet** (auf unbestimmte Dauer abgeschlossen) und endet durch **ordentliche Kündigung**. Sowohl befristete als auch unbefristete Händlerverträge können außerdem jederzeit **einvernehmlich aufgelöst** oder **aus wichtigem Grund vorzeitig aufgelöst** werden.

### 9.1. Die ordentliche Kündigung des unbefristeten Händlervertrags

- 764 Ein **unbefristeter** Händlervertrag kann **ordentlich gekündigt** werden. Anders als im Bereich des Handelsvertretervertriebs gibt es *keine gesetzliche Regelung zur Frage der Kündigungsfrist und des Kündigungstermins*. Es stellen sich deshalb zunächst zwei Fragen:
- Was gilt, wenn keine Kündigungsfrist vereinbart wurde?
  - Und wie lange muss eine vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist sein?

### Wenn keine Kündigungsfrist vereinbart wurde

Regelmäßig trifft man auf Vertragshändlerverhältnisse, bei denen **die Dauer der Kündigungsfrist nicht geregelt** wurde. Bei manchen dieser Vertragsverhältnisse ist mangels eines schriftlichen Rahmenvertrags zweifelhaft, ob es sich beim Abnehmer der Ware überhaupt um einen Vertragshändler oder bloß um einen gewöhnlichen Verkäufer (im Rahmen einer losen Lieferbeziehung) handelt. Häufig möchte der Prinzipal dann *vorsichtsweise eine Kündigung erklären*. Dann wird er wissen wollen, welche Kündigungsfrist er denn einhalten soll. **765**

Der OGH hat unlängst eine **Kündigungsfrist von einem Jahr** als angemessen beurteilt.<sup>108</sup> Zur Begründung verwies er auf die deutsche und österreichische vertriebsrechtliche Literatur und darauf, dass die Händlerin im Vertrieb von Konkurrenzprodukten nicht beschränkt gewesen sei und auch keine Vorgaben der Herstellerin im Hinblick auf Produktsortiment, Werbung, Lagerhaltung oder Mitarbeiterschulung behauptet worden seien. Das legt nahe, dass der OGH dann, wenn solche Vorgaben oder ein Wettbewerbsverbot vereinbart werden, womöglich nur eine *ein Jahr übersteigende* Kündigungsfrist als angemessen ansehen könnte. **766**

**Ein vorsichtiger Prinzipal** wird daher dann, wenn ein Wettbewerbsverbot vereinbart war oder solche Vorgaben vereinbart waren, eine längere Kündigungsfrist von 15 oder 18 Monaten in Erwägung ziehen – solche Fälle sind freilich sehr selten, weil dann, wenn solche Vorgaben vertraglich vereinbart wurden, regelmäßig auch die Kündigungsfrist im Vertrag geregelt ist. Und wenn aufgrund entsprechender Vorgaben Investitionen laufend und in besonders hohem Maße zu erfolgen haben (Schulungen, Software, Werbung, CI-Ausgaben, Website etc), dann ist auch denkbar, dass der OGH nur Kündigungsfristen von 15, 18 oder – in Extremfällen – sogar 24 Monaten für angemessen erachtet. Das ist aber nur dann wahrscheinlich, wenn der Investitionsumfang über das für ein Vertragshändlerverhältnis übliche Maß deutlich hinausgeht. Ein typisches Beispiel wäre ein KFZ-Vertragshändler – gerade für den Bereich des Vertriebs von Neufahrzeugen ist die Kündigungsfrist aber gesetzlich geregelt (§ 3 Abs 1 Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz), sodass es für die angemessene Kündigungsfrist keinen Anwendungsbereich gibt. **767**

**Nach hier vertretener Auffassung** ist eine **Kündigungsfrist von einem Jahr** hingegen für das typische Vertragshändlerverhältnis in den meisten Fällen jedenfalls angemessen: **768**

- Vorgaben in Bezug auf das Produktsortiment, Werbung, Lagerhaltung oder Mitarbeiterschulung sind *für Vertragshändlerverhältnisse typisch*. Meines Erachtens führen solche Vorgaben noch nicht dazu, dass eine einjährige Kündigungsfrist nicht angemessen wäre. Ein Jahr ist schon doppelt so lange wie die längste für Handelsvertreterverhältnisse in § 21 Abs 1 HVertrG vorgesehenen sechs Monate (ab dem sechsten Vertragsjahr). Eine Kündigungsfrist von

108 4 Ob 4/22z.

einem Jahr trägt dem Umstand der deutlich höheren Investitionen des Vertragshändlers in den Bereichen Werbung, Lagerhaltung und Mitarbeiterschulung (verglichen mit dem typischen Handelsvertreter) ausreichend Rechnung. Würden diese Investitionen hingegen doppelt berücksichtigt, würde man die angemessene Kündigungsfrist nur aufgrund entsprechender Vorgaben im Händlervertrag als noch länger ansehen als ein Jahr.

- Dasselbe gilt meines Erachtens für das vom OGH in der oben genannten Entscheidung genannte *Wettbewerbsverbot*: Auch beim Handelsvertreter rechtfertigt das (sich aus § 5 HVertrG ergebende) Wettbewerbsverbot und die daraus naturgemäß resultierende hohe wirtschaftliche Abhängigkeit nach dem offenkundigen Willen des Gesetzgebers (§ 21 Abs 1 HVertrG) keine längere Kündigungsfrist als sechs Monate. Das ist auch sachgerecht. Eine wirtschaftliche Abhängigkeit während der aufrechten Vertragsdauer kann für sich allein keine lange Kündigungsfrist rechtfertigen, weil der Vertragshändler für die Zeit nach Vertragsende ohnehin einen alternativen Lieferanten benötigt. Und ein Zeitraum von einem Jahr ist ausreichend, um für die Zeit nach Vertragsende Vorsorge zu treffen.
- Damit lässt sich der Standpunkt, eine **Kündigungsfrist** sei erst dann angemessen, wenn sie **länger ist als ein Jahr**, selbst bei hohen *laufenden* und hohen *Einmalinvestitionen* des Vertragshändlers aufgrund entsprechender Vorgaben im Händlervertrag **kaum rechtfertigen**. Denn *laufende Investitionen* muss der Vertragshändler auch während der laufenden Kündigungsfrist tätigen. Und hohe *Einmalinvestitionen* zu Vertragsbeginn sollten für den Vertragshändler Anlass dafür sein, den Prinzipal zu einem Kündigungsverzicht zu bewegen. Wird kein Kündigungsverzicht abgegeben und auch keine Befristung des Vertragsverhältnisses vereinbart, dann erfolgen die Einmalinvestitionen auf Risiko des Vertragshändlers. Eine lange Kündigungsfrist können sie dann aber nicht tragen, zumal dem Vertragshändler nach dem Vertragsende bei Vorliegen der (freilich strengen) Voraussetzungen des § 454 UGB ein Investitionsersatz zusteht. Wären die bei Vertragsbeginn zu tätigen Einmalinvestitionen für die angemessene Kündigungsfrist ausschlaggebend, dann müsste diese mit fortdauernder Vertragsdauer (und Amortisation der Investitionen) sinken. Das wäre aber systemwidrig. Die Kündigungsfrist hat nicht den Zweck, eine (nicht vereinbarte) Mindestvertragsdauer durch die Hintertür einzuführen. Sie soll nur ausreichend Zeit geben, um für die Zeit nach Vertragsende die notwendigen Vorkehrungen zu treffen. Investitionen spielen dafür keine Rolle.
- Sehr wohl denkbar sind hingegen **kürzere Kündigungsfristen**, wenn die wirtschaftliche Abhängigkeit des Vertragshändlers nur sehr abgeschwächt oder überhaupt nicht vorhanden ist. Ein Beispiel: Wenn ein Vertragshändler durch den Abschluss eines zweiten Händlervertrags mit einem zweiten Prinzipal nur sein Warensortiment ergänzt und von vornherein klar ist, dass er nur einen geringen Anteil seines Umsatzes mit der Ware des zweiten Prinzipals erzielen

wird, dann gibt es keinen Grund für die Annahme, dass eine Kündigung nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Jahr möglich wäre. In solchen Fällen ist nach hier vertretener Auffassung eine Frist von sechs Monaten oder (je nach den Umständen des Einzelfalls) auch ein kürzerer Zeitraum ausreichend. Dasselbe gilt, wenn der Vertragshändler ein sehr großes Warensortiment führt und vom jeweiligen Prinzipal nur in einem Teilbereich beliefert wird. Auch hier ist nicht nachvollziehbar, weshalb eine Kündigungsfrist von einem Jahr erforderlich sein sollte.

### Fazit

Eine **Kündigungsfrist von einem Jahr** ist bei einem Vertragshändlerverhältnis **ohne Regelung zur geltenden Kündigungsfrist** in den meisten Fällen ausreichend lang, weil angemessen, und nur in Ausnahmefällen zu kurz. Es ist wahrscheinlich, dass das die Gerichte auch so sehen. Dass die Gerichte eine **längere Kündigungsfrist** für erforderlich erachten, ist vor allem dann denkbar (wenngleich nach hier vertretener Auffassung nicht überzeugend), wenn der Vertragshändler einem Wettbewerbsverbot unterliegt und zahlreiche Vorgaben erfüllen muss, die erhebliche Investitionen nach sich ziehen. Hingegen gibt es gute Argumente dafür, dass in zahlreichen Fällen auch eine **kürzere Kündigungsfrist** als ein Jahr angemessen ist, dies insbesondere (aber nicht nur) im Falle einer reduzierten wirtschaftlichen Abhängigkeit. 769

### Wie kurz darf eine im Händlervertrag vereinbarte Kündigungsfrist sein?

In den meisten Händlerverträgen wird **die Kündigungsfrist sehr wohl vereinbart**. Es stellt sich dann die Frage, ob das soeben genannte **Jahr** auch in diesem Fall als Richtschnur gelten muss oder **ob eine kürzere Kündigungsfrist wirksam vereinbart werden kann**. Für die Möglichkeit, auch kürzere Kündigungsfristen zu vereinbaren, spricht zunächst die Rechtsprechung, wonach *mangels gegenteiliger Vereinbarung* unter Setzung einer angemessenen Frist gekündigt werden kann.<sup>109</sup> Die Dauer der Kündigungsfrist ist grundsätzlich **Vereinbarungssache**, anders als beim Handelsvertretervertrag gibt es keine Mindestfristen. Das ändert nichts daran, dass sich eine kürzere Kündigungsfrist am Maßstab des § 879 Abs 3 ABGB messen lassen muss. Freilich ist nicht jede nicht angemessene Kündigungsfrist gleich auch gröblich benachteiligend. 770

Häufig wird vertreten, die **zulässige Dauer der Kündigungsfrist hänge vom Investitionsaufwand des Vertragshändlers** ab.<sup>110</sup> Das ist nicht überzeugend (vgl dazu schon oben): 771

- Wenn der Vertragshändler **zu Beginn des Vertragsverhältnisses umfangreiche Investitionen** tätigen muss, dann sollte dem im Wege einer Befristung

<sup>109</sup> RS0018924 (T2), 4 Ob 4/22z.

<sup>110</sup> Vgl etwa 4 Ob 62/00x.

des Vertrags (ohne Kündigungsmöglichkeit) oder im Wege eines Verzichts des Prinzipals auf sein ordentliches Kündigungsrecht für eine bestimmte Dauer Rechnung getragen werden. Wird das vertraglich nicht geregelt und möchte man darin eine gröbliche Benachteiligung gemäß § 879 Abs 3 ABGB erkennen (das ist freilich keineswegs zwingend), dann liegt es nahe, an der *jederzeitigen* Kündigungsmöglichkeit anzusetzen und – vorausgesetzt, die Formulierung der vertraglichen Kündigungsbestimmung lässt das zu – die Kündigungsmöglichkeit des Prinzipals geltungserhaltend zu reduzieren (aus „*jederzeit*“ wird „*nach Ablauf von [...] Monaten jederzeit*“), sodass der Prinzipal erst nach dem Verstreichen der im Lichte des § 879 Abs 3 ABGB erforderlichen Mindestvertragsdauer kündigen kann. **Nicht sachgerecht wäre es hingegen, nur aufgrund dieser Einmalinvestitionen die vereinbarte Kündigungsfrist als zu kurz anzusehen und stattdessen eine längere anzunehmen.** Denn diese lange Kündigungsfrist gilt dann ja auch in dem Fall, in dem der Prinzipal den Vertrag erst nach jahrelanger Vertragsdauer kündigt.

- Nun kann es aber auch sein, dass der Vertragshändler **laufend hohe Investitionen** zu tätigen verpflichtet ist. Mit einer Mindestvertragsdauer allein ist ihm dann nicht geholfen. Man könnte meinen, dass dann tatsächlich nur eine lange Kündigungsfrist den Vertragshändler vor einer gröblichen Benachteiligung schützt. Auch das trifft aber nicht zu: *Denn während einer laufenden (langen) Kündigungsfrist bestehen die Investitionspflichten des Vertragshändlers in der Regel weiterhin.* Es ist nicht erkennbar, inwiefern eine lange Kündigungsfrist geeignet ist, die hohen laufenden Investitionen des Vertragshändlers auszugleichen. Das kann wohl nur eine ausreichend hohe Rentabilität der Händlertätigkeit.
- § 454 UGB regelt einen **Investitionersatzanspruch** des Vertragshändlers (vgl dazu im Detail ab Rz 922). Seit Inkrafttreten dieser Bestimmung im Jahr 2003 haben Argumente, welche die Dauer der Kündigungsfrist mit den Investitionspflichten des Vertragshändlers begründen, einen Teil ihrer Berechtigung und Überzeugungskraft verloren.<sup>111</sup> Überschätzt werden sollte der Einfluss des § 454 UGB auf die Dauer der Kündigungsfrist aber nicht, weil die Anspruchsvoraussetzungen dieses Investitionersatzanspruchs derart streng und zahlreich sind, dass sich die Bedeutung dieser Bestimmung in der Praxis bislang in Grenzen hält.

**772** Ganz allgemein ist **nach hier vertretener Auffassung** zwischen einer *Mindestvertragsdauer* und *langen Kündigungsfristen* zu unterscheiden. So manche Überlegung mag eine bestimmte Mindestvertragsdauer rechtfertigen, die bei einem unbefristeten Vertrag durch eine geltungserhaltende Reduktion des *jederzeitigen* ordentlichen Kündigungsrechts des Prinzipals (womöglich aber auch des Ver-

<sup>111</sup> Dies betont schon *Schatzmann* in *Petsche/Lager*, Handbuch Vertriebsrecht (2016) 173, unter Verweis auf *Leupold*.



tragshändlers) erreicht werden kann. Eine Verlängerung der vereinbarten Kündigungsfrist ist dann aber überschießend, denn sie greift unabhängig davon, nach welcher Vertragsdauer der Vertrag gekündigt wird.

Dass eine (hier nur dreimonatige) Kündigungsfrist gröblich benachteiligend sei, wurde auch schon damit argumentiert, **dass der Vertragshändler mehr Zeit benötigt, um Fahrzeuge und Ersatzteile „zu verbrauchen“**.<sup>112</sup> Dieses Argument trägt nur, soweit man nicht ohnehin ein Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers annimmt (vgl dazu ab Rz 752). Dieses Argument trägt außerdem nur, wenn der Vertragshändler auch das Recht hat, seine Lagerbestände während laufender Kündigungsfrist zu reduzieren (also nicht unverändert aufrecht zu halten). Das ist regelmäßig nicht der Fall, wird in der Praxis aber häufig vom Prinzipal hingenommen. **773**

Was hingegen sehr wohl gegen kurze Kündigungsfristen ins Treffen geführt werden kann, ist die erforderliche **Vorlaufzeit für die durch die Kündigung notwendige Umstellung des Vertriebs**. Der gekündigte Vertragshändler wird einen neuen Prinzipal oder Lieferanten suchen wollen. Für diese Umstellung sind mehrere Monate wohl sachgerecht. Eine Kündigungsfrist von drei Monaten ist deshalb regelmäßig nur dann nicht gröblich benachteiligend, wenn der Vertragshändler entweder nur einen geringen Teil seines Umsatzes mit der Ware des jeweiligen Prinzipals erwirtschaftet (und somit vom Prinzipal nicht wirtschaftlich abhängig ist) oder aufgrund besonderer Umstände innerhalb von drei Monaten einen alternativen Lieferanten finden kann. **774**

In anderen Fällen sollte die vereinbarte Kündigungsfrist **zumindest sechs Monate** betragen. **Nach hier vertretener Auffassung** ist die Vereinbarung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten im Regelfall auch zulässig,<sup>113</sup> zumal diese Kündigungsfrist für beide Seiten gilt. Es ist nicht erkennbar, weshalb für den Handelsvertreter sechs Monate reichen sollen, um sich anderweitig zu orientieren, für den Vertragshändler hingegen nicht. Der im Vergleich zum Handelsvertreter häufig ungleich höhere Investitionsaufwand eines Vertragshändlers mag eine Mindestvertragsdauer rechtfertigen, eine längere Kündigungsfrist rechtfertigt er nicht. Überdies stehen den hohen Investitionen oft auch hohe Gewinnspannen gegenüber. Und schließlich: Wenn eine Kündigungsfrist von einem Jahr nach der Rechtsprechung in jenem Fall, in dem die Dauer der Kündigungsfrist nicht vereinbart wurde, „angemessen“ ist,<sup>114</sup> dann überzeugt es nicht, in diesem einen Jahr gleichzeitig auch die Untergrenze dessen zu sehen, was vertraglich vereinbart werden kann: Nicht jede unangemessene Regelung ist auch gleich gröblich benachteiligend.<sup>115</sup> **775**

112 9 Ob 2065/96h.

113 So auch *Wauschkuhn/Teichmann*, ZVertriebsR 2013, 140, sowie *Nocker*, HVertrG<sup>2</sup> § 21 Rz 28.

114 4 Ob 4/22z.

115 6 Ob 254/06f, Punkt 4.7.; 6 Ob 13/16d.