

RS OGH 1990/10/11 6Ob644/90, 9Ob2065/96h, 1Ob251/98p, 6Ob247/99p, 4Ob62/00x, 7Ob161/00b, 7Ob328/99g,

JUSLINE Entscheidung

© Veröffentlicht am 11.10.1990

Norm

HVertrG §24

HVG §25

Rechtssatz

Der übliche Kraftfahrzeug - Händlervertrag rechtfertigt die Analogie zu § 25 HVG insofern, als dem Vertragshändler bei Auflösung des Vertragsverhältnisses der dort vorgesehene Entschädigungsanspruch zuzubilligen ist.

Entscheidungstexte

- 6 Ob 644/90

Entscheidungstext OGH 11.10.1990 6 Ob 644/90

Veröff: SZ 63/175

- 9 Ob 2065/96h

Entscheidungstext OGH 17.12.1997 9 Ob 2065/96h

Auch; Beisatz: Anstatt einer einfachen Provisionsberechnung muss die Entschädigung beim Eigenhändler darauf abgestellt werden, inwieweit die ihm zustehende Handelsspanne die Werterhöhung des good will beim Hersteller (Zwischenhändler) durch die Überlassung des Kundenstammes deckt oder nicht. Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. Mindernd zu berücksichtigen ist auch die größere oder geringere Sogwirkung der Marke, sowie das Abwanderungsrisiko der zugeführten Kundschaft. Bei Bemessung der Entschädigung ist auch das Ersatzteil- und Zubehörgeschäft zu berücksichtigen, nicht jedoch das Werkstättengeschäft. Bemessung nach § 273 ZPO. (T1)

- 1 Ob 251/98p

Entscheidungstext OGH 24.11.1998 1 Ob 251/98p

Ähnlich; Beis wie T1 nur: Anstatt einer einfachen Provisionsberechnung muss die Entschädigung beim Eigenhändler darauf abgestellt werden, inwieweit die ihm zustehende Handelsspanne die Werterhöhung des good will beim Hersteller (Zwischenhändler) durch die Überlassung des Kundenstammes deckt oder nicht. Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. Mindernd zu berücksichtigen ist auch die größere oder geringere

Sogwirkung der Marke, sowie das Abwanderungsrisiko der zugeführten Kundschaft. (T2)

Beisatz: Der entscheidende Aspekt für den Zuspruch einer Entschädigung an den Vertragshändler analog § 25

HVG liegt also darin, ob dessen Tätigkeit zu einer Werterhöhung des Unternehmens des Herstellers

(Zwischenhändlers) im Bereich des good will geführt hat, die nicht bereits durch die dem Vertragshändler

eingeräumte Handelsspanne sowie sonstige Leistungen, zB Investitions- und Werbekostenzuschüsse, gedeckt ist.

(T3)

- 6 Ob 247/99p

Entscheidungstext OGH 15.12.1999 6 Ob 247/99p

Auch

- 4 Ob 62/00x

Entscheidungstext OGH 12.04.2000 4 Ob 62/00x

Vgl auch

- 7 Ob 161/00b

Entscheidungstext OGH 26.07.2000 7 Ob 161/00b

Vgl auch; Beis wie T1 nur: Bemessung nach § 273 ZPO. (T4)

Beis wie T2; Beisatz: Jetzt: Analog § 24 HVertrG. (T5)

Beisatz: Die Bestimmung der Höhe der bei der Berechnung der dem KFZ-Händler analog § 24 HVertrG nach

Billigkeit gebührenden Entschädigung als anspruchsmindernd zu berücksichtigenden Faktoren ist von den

Umständen des Einzelfalles abhängig, da sich allgemein gültige Prozentsätze für die einzelnen

entschädigungsmindernden Faktoren nicht festsetzen lassen. (T6)

- 7 Ob 328/99g

Entscheidungstext OGH 15.09.2000 7 Ob 328/99g

Auch; Beisatz: Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers entsteht bereits im Zeitpunkt der Kündigung, wenn

er auch möglicherweise mangels Berechenbarkeit zu diesem Zeitpunkt noch nicht fällig ist. (T7)

- 8 Ob 74/00s

Entscheidungstext OGH 23.10.2000 8 Ob 74/00s

Vgl auch; Beis wie T5; Beis wie T1 nur: Anstatt einer einfachen Provisionsberechnung muss die Entschädigung

beim Eigenhändler darauf abgestellt werden, inwieweit die ihm zustehende Handelsspanne die Werterhöhung

des good will beim Hersteller (Zwischenhändler) durch die Überlassung des Kundenstammes deckt oder nicht.

Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der

Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. Mindernd zu berücksichtigen ist auch die größere oder geringere

Sogwirkung der Marke, sowie das Abwanderungsrisiko der zugeführten Kundschaft. (T8)

Beisatz: Umsatzbezogene regelmäßig gewährte Sondervergütungen ("Boni"), die die unmittelbare

Vermittlungstätigkeit des Vertragshändlers honorieren, sind in die Bemessungsgrundlage des

Ausgleichsanspruchs einzubeziehen. (T9)

- 4 Ob 54/02y

Entscheidungstext OGH 09.04.2002 4 Ob 54/02y

Auch; Beis ähnlich wie T2

- 3 Ob 44/09f

Entscheidungstext OGH 22.04.2009 3 Ob 44/09f

Auch; Beisatz: Entscheidend für den Zuspruch einer Entschädigung an den Vertragshändler analog § 24 HVertrG

1993 ist auch, ob dessen Tätigkeit zu einer Werterhöhung des Unternehmens des Herstellers (Zwischenhändlers)

im Bereich des good will geführt hat, die nicht bereits durch die dem Vertragshändler eingeräumte

Handelsspanne sowie sonstige Leistungen, zB Investitions- und Werbekostenzuschüsse, gedeckt sind. (T10)

- 7 Ob 182/11g

Entscheidungstext OGH 12.10.2011 7 Ob 182/11g

Auch; Beis ähnlich wie T2

- 9 Ob 32/11p

Entscheidungstext OGH 30.04.2012 9 Ob 32/11p

Vgl; Beis ähnlich wie T10

- 9 ObA 123/13y

Entscheidungstext OGH 29.10.2013 9 ObA 123/13y

Auch; Beis ähnlich wie T1

- 8 ObA 17/19m

Entscheidungstext OGH 24.05.2019 8 ObA 17/19m

Auch; Beis wie T1 nur: Von der Handelsspanne sind jene Vergütungen abzuziehen, die der Vertragshändler für Leistungen erhält, die der Handelsvertreter typischerweise nicht erbringt. (T11)

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1990:RS0062645

Im RIS seit

15.06.1997

Zuletzt aktualisiert am

26.07.2019

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, <http://www.ogh.gv.at>

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at