



Argumente für die Schaffung eines gesetzlichen Investitionsschutzes zugunsten kleiner und mittelständischer Unternehmen

Kleine und mittelständische Unternehmen sind das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Sie beschäftigen 70% der Arbeitnehmer und bilden 80% der Lehrlinge aus. Es gibt keinen Aufschwung ohne den Mittelstand, geschweige denn gegen ihn. Sein Schlecht- oder Wohlergehen ist untrennbar verknüpft mit demjenigen unserer gesamten Volkswirtschaft. Gleichwohl geht der Mittelstand zwischen Kleinstbetrieben auf der einen und Großkonzernen auf der anderen Seite oft genug leer aus, wenn es um Unterstützung durch die Politik geht.

Wichtiger Indikator für die Stimmung im Mittelstand und zugleich sensibles Barometer für die wirtschaftliche Entwicklung ist die Investitionstätigkeit der Unternehmen. In der Regel investiert ein Unternehmer nur dann, wenn er zuversichtlich in die Zukunft blickt und davon ausgehen kann, dass sich seine Investitionen amortisieren. Diese Regel gilt jedoch nicht uneingeschränkt. Speziell kleine und mittelständische Unternehmen investieren manchmal auch dann, wenn rein kaufmännische Grundsätze auf den ersten Blick eindeutig gegen Art oder Höhe der Investition sprechen. Von solchen Fällen und den sich daraus ergebenden Konsequenzen ist hier die Rede.

Von übermächtigem Partner erzwungene Investitionen

Auf der Suche nach dem Grund für dieses scheinbar vernunftwidrige Verhalten wird man schnell fündig: Die Unternehmen haben gar keine andere Wahl. Sie sind abhängig von einem übermächtigen Partner und müssen auf dessen Geheiß hin investieren, um die Geschäftsbeziehung zu erhalten und ihre damit verknüpfte wirtschaftliche Existenz zu retten. Oft genug scheitert letzteres später gleichwohl.

Beispiele für solche verhängnisvollen Partnerschaften sind nicht auf eine bestimmte Branche oder Wirtschaftsstufe beschränkt. Kennzeichnend ist aber stets, dass ein kleines oder mittelständisches Unternehmen in die Abhängigkeit eines wirtschaftlich überlegenen Partners gerät und von diesem zu Investitionen gezwungen wird, die im spezifischen Interesse des Partners liegen und anderweitig kaum nutzbar sind. Hierdurch verstärkt sich die Abhängigkeit nochmals mit der Folge, dass der übermächtige Partner die Konditionen der Zusammenarbeit schließlich nach Belieben diktiert.

Vertragshändler in der Automobilbranche als Musterbeispiel

Ein geradezu klassisches Beispiel für erzwungene Investitionen im Rahmen von Geschäftsbeziehungen zwischen ungleichen Partnern liefert die Automobilbranche. Die Hersteller von Kraftfahrzeugen sind gegenüber ihren Vertragshändlern mit überlegener Angebotsmacht ausgestattet, weil relativ wenigen Herstellern eine Vielzahl von Händlern in tendenziell überbesetzten Vertriebsnetzen gegenüberstehen. Schon deshalb, aber auch wegen der speziell auf



die jeweiligen Marken zugeschnittenen Betriebe können die Händler oftmals kaum auf andere Hersteller ausweichen und sind ihrem Partner deshalb auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Aus dieser Situation heraus werden Händler von Herstellern oft zu – typischerweise wiederum markenspezifischen – Investitionen gezwungen, deren betriebswirtschaftliche Rentabilität zumindest zweifelhaft ist und die freiwillig nie vorgenommen würden.

Klassisches Beispiel ist die Errichtung von Gebäuden nach Maßgabe der – des Unterscheidungseffekts wegen nicht selten bizarren – Corporate-Identity-Vorgaben der Hersteller. Solche Immobilien sind für Zwecke außerhalb der konkreten Vertragsbeziehung oftmals schlicht untauglich und mindern dann sogar den Grundstückswert um die Abrisskosten.

Verweigert der Händler eine solche Investition, provoziert er die Vertragskündigung und damit den Verlust seiner wirtschaftlichen Existenz. Also investiert er gezwungenermaßen und ist dann dem Hersteller noch stärker ausgeliefert. Dies insbesondere dann, wenn die Kredite für den Neubau über die herstellereigene Bank ausgereicht wurden. Am Ende steht zunehmend häufig die Insolvenz, weil die erzwungenen Investitionen sich als schlicht nicht amortisierbar erweisen. Davon berichten können viele ehemalige Automobilhändler, die nach vergeblicher Aufopferung ihres gesamten Vermögens heute von der Sozialhilfe leben.

Gesetzlicher Investitionsschutz erforderlich und gerechtfertigt

In Fällen wie den oben beschriebenen reichen die Mittel des geltenden deutschen Rechts nicht aus, einen angemessenen Schutz kleiner und mittelständischer Unternehmen vor den geschilderten Folgen aufgezwungener Investitionen zu gewähren. Zwar kann der Missbrauch wirtschaftlicher Überlegenheit nach der Rechtsprechung unter Umständen eine Vertragsverletzung gegenüber dem schwächeren Partner darstellen und zum Schadensersatz verpflichten. Die Voraussetzungen sind aber sehr streng, damit kaum jemals erfüllt und zudem mangels gesetzlicher Definition richterlichem Ermessen unterworfen. Es gibt deshalb keine zuverlässig kalkulierbare Rechtsposition.

Demzufolge besteht eine Lücke im Rechtsschutz, deren Schließung geboten ist. Eine entsprechende gesetzliche Regelung wäre absolut systemkonform. Das deutsche Recht schützt nämlich nicht nur den Verbraucher vor Benachteiligung. Vielmehr sieht es auch eine Reihe von Bestimmungen vor, die dem wirtschaftlich unterlegenen Kaufmann – um den es hier geht – Schutz gewähren.

So verbietet das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen die Verwendung von Vertragsklauseln, die die andere Vertragspartei unangemessen benachteiligen, ausdrücklich auch dann, wenn die andere Vertragspartei ein Kaufmann ist. Das Kartellrecht schützt den Kaufmann durch ein Verbot des Missbrauchs von Marktmacht vor der Willkür wirtschaftlich überlegener Unternehmen. Angesichts der Existenz derartiger Vorschriften liegt die Legitimation einer Schutzvorschrift für Fälle erzwungener Investitionen auf der Hand.



Ersatzanspruch statt Verbotslösung

Eine reine Verbotsvorschrift nach Art der gerade erwähnten Regelungen stellte indessen keine angemessene Lösung des hier erörterten Problems dar. Es wäre nicht praktikabel, einem Unternehmen generell zu verbieten, von seinem Vertragspartner Investitionen zu verlangen. Vielmehr müssten dann zumindest Art, Umfang, Zweck und voraussichtliche Rentabilität der Investitionen sowie die zur Durchsetzung der Forderung eingesetzten Mittel näher unter die Lupe genommen werden. In einer Vorschrift ließe sich das kaum regeln, und am Ende eines Disputs der Vertragsparteien über solche Fragen stünde fast immer eine vollends zerrüttete Geschäftsbeziehung.

Ebenso wenig opportun wäre es, für die Dauer der Amortisationsphase von Investitionen ein Kündigungsverbot gegenüber dem Partner des Investors zu verhängen. Das würde zum einen bei schlichtweg unrentablen Investitionen die eine Partei auf unabsehbare Zeit an die andere ketten. Eine derartige Beschränkung der unternehmerischen Freiheit wäre schwer vermittelbar. Zum anderen würde auch eine solche Regelung den Streit zwangsläufig in noch bestehende Vertragsbeziehungen hineinragen.

Ziel der angestrebten gesetzlichen Regelung sollte es vielmehr sein, das Amortisationsrisiko demjenigen aufzuerlegen, in dessen Interesse und auf dessen Geheiß die Investition vorgenommen wurde. Dieses Risiko sollte sich – in Form einer Kostenerstattungspflicht – dann realisieren, wenn der stärkere Partner dem unfreiwilligen Investor kündigt und ihm hierdurch die Möglichkeit nimmt, die investierten Mittel zurückzuerhalten.

Diese Lösung hat erstens den Vorteil, dass sie erst nach Vertragsbeendigung zum Tragen kommt, also nicht ein bestehendes Vertragsverhältnis belastet. Zweitens wird die Risikoverlagerung dafür sorgen, dass der stärkere Partner den schwächeren nicht mehr so schnell zu fragwürdigen Investitionen drängt. Dies wird drittens zur Folge haben, dass weniger kleine und mittelständische Unternehmen allein aufgrund erzwungener Investitionen – auch ohne Kündigung durch den Vertragspartner – in die Insolvenz geraten. Und viertens werden sich durch das schwächere Drohpotential einer Kündigung weniger kleine und mittelständische Unternehmen von ihren Vertragspartnern die Daumenschrauben anlegen lassen.

Österreichische Regelung als Vorbild

Die skizzierte gesetzliche Vorschrift ist keine Fiktion. Es gibt sie bereits – nur nicht in Deutschland. Das österreichische Handelsgesetzbuch sieht bereits seit 2003 in § 454 eine Regelung vor, wonach

- ein Händler, der in ein Vertriebsbindungssystem eingebunden ist und
- von seinem Lieferanten zu Investitionen verpflichtet wurde, die
- bei Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind,



gegenüber seinem Lieferanten einen Anspruch auf Ersatz dieser Investitionen hat. Der Anspruch besteht dann nicht, wenn der Händler den Vertrag selbst gekündigt oder aber dem Hersteller einen wichtigen Grund für dessen Kündigung geliefert hat.

Diese Vorschrift wäre zum einen taugliches Vorbild für eine entsprechende Regelung im deutschen Handelsgesetzbuch. Zum anderen käme auch eine Implementierung auf europäischer Ebene in Betracht, etwa im Zuge einer Erweiterung des Anwendungsbereichs der Handelsvertreterrichtlinie auf Vertragshändler. Das Machtgefälle zwischen Automobilherstellern und Vertragshändlern und dessen Ausnutzung durch die Hersteller stellen sich EU-weit ähnlich dar, was eine harmonisierte Regelung rechtfertigt und sinnvoll erscheinen lässt.

Bonn, 15.02.2013

gez. Dr. Axel Koblitz