

Aufsätze

§ 89b HGB: Die Falschberechnung des Ausgleichsanspruchs

Prof. Dr. F. Christian Genzow, Köln

I. Prognoseberechnung nach § 89b Abs. 1 HGB a.F.

Die Prognoseberechnung nach § 89b Abs. 1 HGB in der alten Fassung sollte in drei Schritten erfolgen:

- Feststellung erheblicher Unternehmervorteile aufgrund der Werbung durch den Handelsvertreter (Ziff. 1),
- Feststellung der Verluste von Provisionen des Handelsvertreters aufgrund Beendigung (Ziff. 2)
- und Billigkeitskontrolle (Ziff. 3).

Da die Unternehmervorteile in concreto durch den Handelsvertreter regelmäßig nur schwierig feststellbar waren und ohnehin eine Begrenzung auf die von dem Handelsvertreter erzielten Provisionen für die Prognoseberechnung erfolgen musste, stellte sich von Anfang an die Praxis ein, auf der Grundlage der vom Handelsvertreter erzielten Provisionen die Prognoseberechnung vorzunehmen. Die Voraussetzungen der Ziff. 1 (Unternehmervorteile) waren nur dann von Belang, wenn der Unternehmer sein Geschäft aufgab oder der Unternehmen den Vertrieb der verprovizionierten Ware einstellte mit der Folge des Wegfalls der Unternehmervorteile und damit des § 89b HGB insgesamt. Schon früh ging die Rechtsprechung von einer Regelvermutung bzw. einem Beweis des ersten Anscheins aus, dass Unternehmervorteile in dem Umfang bestehen, in dem der Handelsvertreter durch die Vertragsbeendigung Provisionen aus Geschäften mit ausgleichsfähigen Kunden verliert (ständige Rechtsprechung vgl. nur OLG Köln VersR 1968, 966; OLG Frankfurt HVR Nr. 59;). Letztlich waren dies Hilfsüberlegungen, eben weil die grundsätzliche Schwierigkeit darin bestand, die Unternehmervorteile konkret zu bestimmen (dazu noch im Einzelnen unten Ziff. IV).

Es bleibt zunächst festzuhalten: In praxi spielten bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs die Unternehmervorteile als erste gesetzliche Voraussetzung des § 89b Abs. 1 Ziff. 1 HGB letztlich nur dann eine Rolle, wenn das Geschäft aufgegeben oder

der Vertrieb der bisher von dem Handelsvertreter vertriebenen Ware eingestellt wurde.

Gleiches galt im Übrigen auch für den Bereich des Vertragshändlerrechts: Hier hat aufgrund der sog. Münchner Formel die sog. Rotertragsmethode (BGH Urt. v. 26.2.1987 – VIII ZR 272/95, ZIP 1997, 841) zwischenzeitlich allgemeine Anerkennung gefunden. Es wurden also – vergleichbar zur Provision des Handelsvertreters – die erzielten Roterträge des Vertragshändlers für die Berechnung zugrunde gelegt und keineswegs etwa eine Darlegung der Unternehmervorteile bei der Ermittlung des Vertragshändlerausgleichsanspruchs vorgenommen.

Es ist damit festzustellen, dass in allen Bereichen des Ausgleichsanspruchs eine Berechnung vorgenommen wurde, bei der die Voraussetzungen der Ziff. 1 des § 89b Abs. 1 HGB vernachlässigt bzw. nur dann berücksichtigt wurden, wenn das Produkt nicht mehr vertrieben wurde.

II. Hintergrund des § 89b Abs. 1 n. F.

Aufgrund der – allgemein bekannten – Entscheidung des EuGH im März 2009 (EuZW 2009, 304 – Tamoil) sah sich der Gesetzgeber gezwungen, Abs. 1 des § 89b HGB an die europäische Handelsvertreterrichtlinie anzupassen. Ziff. 2 des § 89b Abs. 1 HGB entspricht nun der deutschen Fassung des Art. 17 Abs. 2a 2. Spiegelstrich der Handelsvertreterrichtlinie der EU vom 18.12.1986 (Richtlinie des Rates der EG zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter – 86/653/EWG; ABl. EG Nr. L 382, S. 17). Mit seinem Urteil hat der EuGH die Deckelung des Ausgleichsanspruchs auf die Summe der ausgleichsfähigen Provisionsverluste für unzulässig erklärt. Art. 17 Abs. 2 lit. a) der Handelsvertreterrichtlinie sei dahin auszulegen, dass er es nicht erlaube, dass der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters von vornherein durch seine Provisionsverluste infolge der Beendigung der Vertragsverhältnisse

begrenzt wird, auch wenn die dem Unternehmer verbleibenden Vorteile höher zu bewerten sind. Der EuGH stellt weiter fest, dass das in Artikel 17 Abs. 2 der Richtlinie geregelte Verfahren in drei Stufen abläuft: Auf der ersten Stufe geht es um die Qualifizierung der Vorteile des Unternehmers aus den Geschäften mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden. Auf der zweiten Stufe müsste geprüft werden, ob der danach ermittelte Betrag unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, insbesondere der dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspreche. Schließlich wird auf der dritten Stufe der Ausgleichsanspruch an Art. 17 Abs. 2 lit. b) der Richtlinie festgelegten Höchstgrenze gemessen (EuGH, EuZW 2009, 304, Rn. 20).

Christoph (NJW 2010, 647, 648) weist in diesem Zusammenhang allerdings zutreffend darauf hin, dass sich Sinn und Zweck des Ausgleichsanspruchs durch die EuGH-Entscheidung und die Neufassung des § 89b Abs. 1 HGB nicht verändert haben. Denn der Gesetzgeber habe von Anfang an betont, dass sich ein Ausgleichsanspruch nicht allein damit rechtfertigen lasse, dass dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Vorteile verbleiben. Nicht jeder einem anderen verbleibende Vorteil sei auszugleichen, zumal es gerade das Ziel einer Handelsvertretung sei, dem Unternehmer neue Kunden zuzuführen, die nachbestellen, so dass eine dauerhafte Geschäftsverbindung entsteht. Dem Handelsvertreter könne deshalb nur dann ein Ausgleichsanspruch zuerkannt werden, wenn ihm durch denselben Umstand, durch den der Unternehmer einen Vorteil erlangt, ein Nachteil entsteht. Dieser liege in dem Verlust der Möglichkeit, den für den Unternehmer aufgebauten Kundenstamm selbst weiter wirtschaftlich nutzen zu können und damit in den Verlust der Provisionen, die der Handelsvertreter bei Fortbestehen des Handelsvertreterverhältnisses hätte erzielen können (Christoph, a.a.O., unter Hinweis auf die Begründung vom 15.11.1952 zum Entwurf des Gesetzes, mit dem § 89b HGB eingeführt wurde, BT-Drucks. 1/3856, S. 34 f.). Der Hinweis von Christoph ändert aber nichts daran, dass nach dem Gesetzeswortlaut die Unternehmervorteile zukünftig im Mittelpunkt der Ausgleichsberechnung stehen; die – bislang maßgeblichen – Provisionsverluste sind nur ein Kriterium im Rahmen der Billigkeitserwägungen und haben u.a. auch zur Konsequenz, dass fehlende Provisionsverluste den Ausgleichsanspruch gegenüber früher nicht mehr ausschließen. Denn aufgrund der Neufassung ist maßgebliches Bewertungskriterium ausschließlich die nach Vertragsende zu erwartenden Unternehmervorteile. Erst wenn diese konkret festgestellt worden sind, können Billigkeitserwägungen erfolgen, die – durchaus nicht immer – zur Reduzierung der zuvor berechneten Unternehmervorteile führen können.

Nach dem Gesetzeswortlaut sind damit die bisher geltenden Berechnungskriterien unbrauchbar: Das Maß aller Dinge ist der Unternehmervorteil, allenfalls – aber keineswegs zwingend – reduziert aufgrund von Billigkeitserwägungen, wozu auch die Provisionsverluste des Handelsvertreters eines von mehreren Kriterien sind. Die in der Praxis bisher völlig untergeordnete Rolle der Unternehmervorteile verkehrt sich damit ins Gegenteil: Die Darstellung der Unternehmervorteile erscheint als Schlüssigkeitsvoraussetzung schlechthin für die Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs und zugleich auch die maßgebliche Berechnungsbasis – jedenfalls, wenn man dem Wortlaut des Gesetzes folgt. Es ist in diesem Zusammenhang einmal daran zu erinnern,

dass in praxi Klagen auf Zahlung eines Ausgleichsanspruchs häufig vor Gericht scheitern, weil eine Berechnung lediglich auf der Basis der Höchstbetragsberechnung gem. § 89b Abs. 2 HGB erfolgt ist und die Gerichte – völlig zu Recht – bei einem derartigen Vortrag die Klage als unschlüssig abweisen. Die Frage lautet: Kann ausgeschlossen werden, dass dies zukünftig auch dann passiert, wenn ein Vortrag zu den Unternehmervorteilen überhaupt nicht erfolgt, sondern von vornherein – gemäß der bisherigen Praxis und Übung – auf Provisionsverluste des Handelsvertreters abgestellt und auf dieser Grundlage berechnet wird?

III. „Richtige“ Berechnung des Ausgleichsanspruchs als Schlüssigkeitsvoraussetzung?

Zunächst ist klarzustellen: § 89b Abs. 1 n. F. gilt für alle seit dem 5.8.2009 entstandene Ausgleichsansprüche; bei den vor diesem Datum beendeten Handelsvertreterverträge stützt sich der Anspruch auf die alte Fassung (so ausdrücklich BGH 23.11.2011 – VIII ZR 203/10, IHR 2012, 63 mit Anm. von Thume, WM 2012, 469).

Soweit ersichtlich, haben sich bisher sechs Urteile mit Ausgleichsansprüchen befasst, die zeitlich nach der Gesetzesänderung gelegen haben, ihre Grundlage aber ausschließlich in den erlittenen Provisionsverlusten bzw. Händlerrabatten lagen (BGH 15.7.2009, VIII ZR 171/08, IHR 2010, 32 (Tankstellenverwalter); BGH 11.11.2009 – VIII ZR 249/08, IHR 2010, 154 (Tankstellenverwalter); BGH 13.1.2010 – VIII ZR 25/08, IHR 2010, 265 (Vertragshändler); BGH 21.4.2010 – VIII ZR 108/09, BB 2010, 1685 (Tankstellenverwalter); BGH 6.10.2010 – VIII ZR 209/07 und 210/07). Ursache ist, dass die Rechtsprechung (wie oben bereits erwähnt) von einer Regelvermutung ausgeht, dass Unternehmervorteile in dem Umfang bestehen, in denen der Handelsvertreter durch die Vertragsbeendigung Provisionen aus Geschäften mit ausgleichsfähigen Kunden verliert (hierzu auch OLG Frankfurt VersR 1968, 966, OLG Frankfurt BeckRS 2010, 03003). Dabei wird häufig betont, dass sich der Unternehmervorteil mindestens auf den Prozentsatz am Umsatz belaufe, der den Provisionssatz des Handelsvertreters entspricht (LG München HVR-Nr. 777, LG Heilbronn, HVR-Nr. 908; Christoph, a.a.O., 649). Mit der Begründung, dass sich der innere Zusammenhang zwischen Unternehmervorteil und den Provisionsverlusten, die übereinstimmend den Sinn und Zweck des Ausgleichsanspruchs darstellen, nicht verändert hat, wird begründet, dass diese Rechtsprechung durch die Gesetzesveränderung ihre Gültigkeit nicht verloren habe (so Christoph a.a.O., 649, unter Bezugnahme auf den Bericht der Europäischen Kommission über die Anwendung von Art. 17 der Handelsvertreterrichtlinie vom 23.7.1996, KOM (96) 364). Also weitermachen wie bisher?

Das erscheint indes fraglich. Maßgebliches Bewertungskriterium sind ausschließlich die nach Vertragsende zu erwartenden Unternehmervorteile und eben gerade nicht der Provisionsumsatz des Handelsvertreters, mag dieser auch „mindestens“ dem Unternehmervorteil entsprechen (so ausdrücklich LG München HVR 777). Wer den Gesetzeswortlaut genau nimmt, kommt daher gar nicht daran vorbei, in einem entsprechenden Klagevortrag zu den Unternehmervorteilen Stellung zu nehmen, denn

die Provisionsverluste sind jetzt nur noch ein Moment im Rahmen der Billigkeitserwägungen (so ausdrücklich Thume BB 2009, 2490, 2491). Zudem: Fehlende Provisionsverluste schließen den Ausgleichsanspruch nicht mehr aus, im Gegenteil: Hohe Untermervorteile führen dazu, dass im Rahmen der Billigkeitserwägungen zuweilen der Ausgleichsanspruch sogar bis an die Höchstgrenze des § 89b Abs. 2 HGB angehoben werden kann. Schon deshalb ist aufgrund der Neufassung des § 89b Abs. 1 HGB eigentlich eine völlige Neuorientierung bezüglich des Ausgleichsanspruchs zu erwarten, wie Thume (a.a.O., S. 2491) zu Recht betont. Auch Semler (BB 2009, 2377) sieht einen neuen Ansatz für die Ausgleichsbewertung in der Bewertung des Kundenstammes als immaterielles Wirtschaftsgut.

Fazit: Die oben zitierten Urteile (BGH 15.7.2009, VIII ZR 171/08, IHR 2010, 32 (Tankstellenverwalter); BGH 11.11.2009 – VIII ZR 249/08, IHR 2010, 154 (Tankstellenverwalter); BGH 13.1.2010 – VIII ZR 25/08, IHR 2010, 265 (Vertragshändler); BGH 21.4.2010 – VIII ZR 108/09, BB 2010, 1685 (Tankstellenverwalter); BGH 6.10.2010 – VIII ZR 209/07 und 210/07) geben Anlass zu der Annahme, dass mangelnder Vortrag zu den Untermervorteilen nicht – jedenfalls nicht sofort – zur Klageabweisung mangels Schlüssigkeit führt. Hält sich der erkennende Richter aber an den Wortlaut des Gesetzes, wird er im Falle des fehlenden Vortrags zu den Untermervorteilen und einer lediglich erfolgten Darlegung der Provisionsverluste den Kläger darauf hinweisen können, dass ein ausreichender schlüssiger Vortrag nicht gegeben sei und der Kläger eine Darlegung der Untermervorteile vornehmen müsse.

III. Fehlende Kenntnis von Untermervorteilen

Es wird dem Handelsvertreter und noch mehr dem Vertrags-händler – aber vielfach schwer fallen, überhaupt die Untermervorteile zu bemessen. § 89b Abs. 1 Ziff. 1 HGB verlangt zunächst nicht, dass der Unternehmer konkrete Geschäftsgewinne aus einzeln zu erwartenden Folgegeschäften ziehen kann. Ausreichend ist vielmehr, dass aufgrund des erworbenen Kundenstammes der Unternehmer aufgrund der zu erwartenden Folgegeschäfte die Chance erhält, Gewinne zu erzielen. Das kann auch dadurch erfolgen, dass der Unternehmen im Rahmen einer Betriebsveräußerung ein höheres Veräußerungsentgelt erzielt (so schon BGH 25.4.1960 – II ZR 130/58, NJW 1960, 1292), was im Regelfall vermutet wird (BGH 27.3.1996 – VIII ZR 116/95, BB 1996, 1026; hierzu auch Thume in Röhrlich/Graf von Westphalen, § 89b Rn. 26). Ein Vorteil i.S.d. Ziff. 1 liegt vielmehr in jeder Mehrung der Aussicht auf Unternehmensgewinn, also darin, dass die vom Handelsvertreter neu erworbenen Kunden (oder intensivierten Altkunden) auch über das Vertragsende hinaus bei dem vertretenen Unternehmen kaufen. Es muss insoweit eine Prognose über die voraussichtliche Entwicklung angestellt werden. Für die Fortdauer der Geschäftsbeziehungen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses trägt der Handelsvertreter die Beweislast. Allerdings: Ist es im Rahmen einer längeren Geschäftsbeziehung immer wieder zu Abschlüssen zwischen dem Unternehmer und dem Neukunden gekommen, besteht ein Anscheinsbeweis für das Fortbestehen der Geschäftsverbindung und damit für die künftigen Untermervorteile (BGH 25.10.1984, NJW 1985,

859). Zutreffend weist Thume (in Röhrlich/Graf von Westphalen, § 89b Rn. 91) darauf hin, dass es um die Chance für den Unternehmer geht, diese Vorteile zu realisieren. Diese Chance ist der Schätzung im Wege einer Prognose zugänglich. In der alten Fassung des § 89b Abs. 1 konnte der BGH darauf verweisen, dass die dem Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit dem vom Handelsvertreter erworbenen Kunden verbleibenden Vorteile der Höhe nach den Provisionsverlusten entsprechen, die der Handelsvertreter infolge der Vertragsbeendigung erleidet (so ausdrücklich erneut: BGH 13.7.2011, VIII ZR 17/09, IHR 2012, 74). Diese Grundlage ist durch die Neufassung weggefallen, da die Provisionsverluste jetzt nur noch ein Kriterium im Rahmen der Billigkeitserwägungen sind, auch wenn gerade bei den Provisionsverlusten die Unternehmensvorteile besonders augenfällig werden. Das kann sich für die nach § 287 ZPO vorzunehmende Schätzung der erheblichen Unternehmensvorteile schwieriger gestalten, weil der Handelsvertreter die Betriebsunterlagen des Unternehmers nicht kennt und auch nicht weiß, in welchen Gewinnspannen dieser rechnet (so Thume in Röhrlich/Graf von Westphalen, § 89b Rn. 77). Da der Handelsvertreter einen Einblick in die Kalkulation des Unternehmers nicht hat, muss es ausreichend sein, wenn er Anhaltspunkte vorträgt, aus denen sich erhebliche Untermervorteile ergeben. Hierzu gehören insbesondere alle Kenntnisse, die er in der Vergangenheit erworben hat, seine aus anderen vergleichbaren Vertragsverhältnissen gewonnene Erfahrungen und – mangels anderer Quellen – auch vergleichbare Statistiken (so Thume in Röhrlich/Graf von Westphalen, § 89b Rn. 78). Es obliegt dann dem Unternehmer, über seine Unternehmensvorteile entsprechend Auskunft zu erteilen (auf diese sog. sekundäre Darlegungslast – BGH 18.12.2008 – I ZR 128/06, TranspR 2009, 134, weist Thume, a.a.O., Rn. 78, ausdrücklich hin).

Was aber, wenn es an geeigneten Anhaltspunkten fehlt, die dem Handelsvertreter eine hinreichende Grundlage geben, um die Untermervorteile darzulegen? Der richtige Weg kann hier nur ein Auskunftsanspruch gegenüber dem Unternehmer sein, eine entsprechende Offenlegung vorzunehmen analog zu der Situation, dass Auskunft über begangene Wettbewerbsverletzungen zu erteilen ist (so noch erneut BGH 1.8.2013 – VII ZR 268/11). Diese Auskunft wird insbesondere dann von Relevanz werden, wenn man sich bei einem Warenvertreter die sog. Produkte mit Folgegeschäft vor Augen hält: Unter Folgegeschäfte ist dabei der Bereich des Unternehmers zu verstehen, der mit dem vom Handelsvertreter oder Vertragshändler geworbene Kunden unmittelbar zusammenhängt, für den aber eine Provision oder sonstiges Entgelt vertraglich ausgeschlossen wurde. Das betrifft insbesondere den Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus bis hin zum Kfz-Bereich. Diese Branchen haben zum Teil erheblich höhere Umsätze und – vor allem – Erträge durch das Folgegeschäft, nämlich durch Lieferung von Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien, für die der Absatzmittler keine Provision oder sonstiges Entgelt im Wege der vertraglichen Gegebenheiten erhält. Es handelt sich dabei jedoch um Vorteile, die unmittelbar mit dem Verkauf der provisions- oder entgeltspflichtigen Produkte zu tun haben und sich damit genauso unmittelbar als Vorteil für den Unternehmer niederschlagen. Im Automobil-, Baumaschinen- und Landmaschinenbereich generiert beispielsweise der Hersteller deutlich höhere Erträge mit Ersatzteilen, wobei der Wert der

Ersatzteile sogar den Wert des Ursprungsproduktes in aller Regel deutlich überschreitet.

IV. Schlussfolgerung

Es kann nicht mehr als gesichert angesehen werden, dass ein Sachvortrag zu den Verlusten des Handelsvertreters oder Vertragshändlers als ausreichend schlüssiger Vortrag angesehen wird. Empfehlenswert ist es daher, durch eigene Hochrechnung der Unternehmervorteile, durch Bezugnahme auf die Bilanz oder

ähnliche Erkenntnisse zumindest im Ansatz vorzutragen, dass erhebliche Unternehmervorteile bestehen. Dabei sollten die sog. Folgegeschäfte nicht unbeachtet bleiben, weil sie regelmäßig eine deutliche Erweiterung der Unternehmervorteile darstellen. Aufgrund der sog. sekundären Darlegungslast obliegt es dann dem Unternehmer, über seine Unternehmervorteile entsprechend Auskünfte zu erteilen.

Liegen dem Absatzmittler keine hinreichenden Erkenntnisse über den Unternehmervorteile vor, bleibt nur der Weg über eine Auskunftsklage, die der BGH in seiner Entscheidung vom 18.2.2013 (VII ZR 268/11, a. a. O.) aufgezeigt hat.

Entscheidungen

UN-Kaufrecht (CISG)

Art. 1, 4 CISG; Art. 17, 19 Rom I-VO; Art. 6 Brüssel I-VO; §§ 387, 390 BGB; Art. 3 EGBGB; Art. 1242, 1243 Codice civile

1. Bei Sachverhalten mit einer Verbindung zum Recht eines ausländischen Staates unterliegt die Aufrechnung gemäß Art. 17 Abs. 1 Rom I-VO der für die Hauptforderung berufenen Rechtsordnung mit der Folge, dass das Vertragsstatut der Hauptforderung auch über die Voraussetzungen, das Zustandekommen und die Wirkungen der Aufrechnung entscheidet. Das ist bei einer Aufrechnung gegen eine Forderung aus einem Kaufvertrag, der dem einheitlichen UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) unterfällt, das unvereinlichte Recht des Staates, nach dessen Recht der Kaufvertrag ohne Eingreifen des Übereinkommens zu beurteilen wäre (Bestätigung des Senatsurteils vom 23.6.2010 – VIII ZR 135/08, WM 2010, 1712 Rn. 24, insoweit in BGHZ 186, 81 nicht abgedruckt).

2. Über eine nach dem anwendbaren ausländischen Recht als prozessrechtlich zu qualifizierende Aufrechnungsvoraussetzung ist ungeachtet der Frage, ob das deutsche Prozessrecht zu deren Feststellung eine damit übereinstimmende prozessuale Norm bereithält, in einem vor deutschen Gerichten geführten Prozess nach deutschem Recht unter Anwendung des nach den Regeln des Internationalen Privatrechts für das streitige Rechtsverhältnis maßgeblichen ausländischen Rechts zu entscheiden. Danach kann eine prozessuale Aufrechnungsvoraussetzung des ausländischen Rechts wie eine materiell-rechtliche Vorschrift angewendet werden, wenn sie in ihrem sachlich-rechtlichen Gehalt den in §§ 387 ff. BGB als Teil des materiellen Rechts geregelten deutschen Aufrechnungsvoraussetzungen gleichkommt (Fortführung des Senatsurteils vom 9.6.1960 – VIII ZR 109/59, NJW 1960, 1720 unter II 1).

Deutschland: BGH, Urteil vom 14.5.2014 – VIII ZR 266/13

(Vorinstanzen: LG Konstanz, Urteil vom 4.1.2013 – 8 O 13/12 KfH; OLG Karlsruhe in Freiburg, Urteil vom 2.8.2013 – 4 U 31/13)

[1] Die in Italien ansässige Klägerin und die in Deutschland ansässige Beklagte gehören einer auf unterschiedliche Staaten verteilten Gruppe von sechs Unternehmen an, die unter dem gemeinsamen Firmenkern und der Marke „M.“ weltweit Kaffeeprodukte vertreiben und auf Gesellschafter- wie auf Geschäftsführerebene miteinander verbunden sind. Eines dieser Unternehmen ist die in Dubai ansässige M. General Trading LLC (im Folgenden: M. LLC), zu deren Gesellschaftern und Geschäftsführern unter anderem der Geschäftsführer der Klägerin und der in Dubai ansässige Geschäftsführer der Beklagten Ma. B. gehören; die Rolle der M. LLC bei der Abwicklung der Geschäftsbeziehungen der Unternehmensgruppe ist streitig.

[2] Aus den in diesem Rahmen zwischen den Parteien bestehenden Lieferbeziehungen macht die Klägerin für im Jahre 2011 erfolgte Lieferungen von Kaffeeprodukten mit ihrer Klage einen unstreitigen Kaufpreisanspruch von 19.005,60 € nebst Zinsen gegen die Beklagte geltend. Die Beklagte rechnet hiergegen in nachstehender Reihenfolge unter anderem mit folgenden von ihr behaupteten Gegenansprüchen auf:

[3] a) Aus abgetretenem Recht eines von ihrem Geschäftsführer seinerzeit in der Schweiz betriebenen Einzelunternehmens Ma. B. Consulting beansprucht die Beklagte die Zahlung rückständiger Zinsen für den Zeitraum vom 30.9.2009 bis 20.1.2011 in Höhe von 2.750,14 € aus einem der Klägerin gewährten und im Übrigen bereits zurückgezahlten Darlehen über 70.000 €. Die Klägerin bestreitet die Darlehensgewährung und macht geltend, dass es sich – wie auch in dem darüber aufgesetzten „Shareholder Loan Contract“ zum Ausdruck komme – in Wirklichkeit um eine auf Gesellschafterebene der M. LLC beschlossene Liquiditätshilfe gegenüber den Gesellschaftern der Klägerin gehandelt habe, die vereinbarungsgemäß über die M. LLC abgewickelt und von dieser auch zurückgeführt worden sei. Im Zusammenhang mit dieser Rückführung sei zudem vereinbart worden, dass keine weiteren Ansprüche aus dem Darlehen mehr bestünden.