



## Berufungsentscheidung

Der Unabhängige Finanzsenat hat durch den Vorsitzenden Hofrat Dr. Andreas Hartl und die weiteren Mitglieder ADir. Johann Kraler und Hofräatin Dr. Doris Schitter im Beisein der Schriftführerin Sarah Hinterreiter über die Beschwerde der L, Adr., vertreten durch die FUSSEIS Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH, 4910 Ried im Innkreis, Bahnhofstraße 63, vom 28. April 2006 gegen die Berufungsvorentscheidung des Zollamtes Linz, vertreten durch HR Mag. Erich Jungwirth, vom 21. April 2006, Zahl 500000/xxxx/1/2006, betreffend Eingangsabgaben und Nebengebühren nach der am 28. März 2007 in 4010 Linz, Zollamtstraße 7, durchgeführten mündlichen Berufungsverhandlung entschieden:

Die Beschwerde wird als unbegründet abgewiesen.

### Entscheidungsgründe

Mit Bescheid vom 23. Februar 2006, Zahl 500000/xxxxx/1/2006-RH, schrieb das Zollamt Linz der Beschwerdeführerin (Bf.) gemäß Art. 203 Abs. 1, Abs. 2 und Abs. 3 erster Anstrich Zollkodex (ZK) iVm § 2 Abs. 1 ZollR-DG Eingangsabgaben in Höhe von € 248.019,93 zuzüglich einer Abgaben-erhöhung gemäß § 108 Abs. 1 ZollR-DG in Höhe von € 5.110,76 vor.

Bei der Berechnung der Eingangsabgaben wurden für die Sendungen mit den Order Nrn. 500, 533 und 534 gemäß Art. 32 Abs. 1 Buchstabe c ZK Lizenzgebühren bei der Zollwertermittlung einbezogen.

Dagegen wurde mit Eingabe vom 30. März 2006 Berufung erhoben und beantragt, die bezahlten Lizenzgebühren nicht bei der Zollwertermittlung zu berücksichtigen.

Die Hinzurechnung erweise sich als unbegründet, weil zollrechtlich nur solche Lizenzgebühren relevant seien, die "für die zu bewertende Waren" zu bezahlen seien. Voraussetzung sei, dass sie "nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes" für die zu bewertenden Waren zu zahlen seien. Das wäre nur dann der Fall, wenn ohne die Zahlung der Lizenzgebühr die Einfuhrware überhaupt nicht oder nicht zu den vereinbarten Konditionen geliefert werde. Die Zahlung der Lizenzgebühr müsse nach den Abmachungen des Kaufvertrages ein Teil der Gegenleistung dafür sein, dass der Käufer die Verfügungsmacht über die Ware erlange.

Unter Hinweis auf den Witte Zollkodex-Kommentar, Art. 32 Rz 94, wurde weiters ausgeführt, dass Zahlungen für ein Alleinvertriebsrecht des Käufers (also sein Recht, in einem bestimmten Gebiet allein vom Verkäufer beliefert zu werden und die gelieferten Waren allein in diesem Gebiet vertreiben zu dürfen) dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis nicht hinzuzurechnen seien, da sich solche Zahlungen jedenfalls nicht auf die Einfuhrware beziehen. Denn der Verkäufer verlange und der Käufer zahle die Alleinvertriebsgebühr nicht als Gegenleistung für die eingeführte Ware, sondern dafür, dass andere Personen im Vertragsgebiet vom Verkäufer nicht beliefert werden.

Der mit 1. Jänner 2005 zwischen der X und der A abgeschlossene Vertrag für Eigenhändler (Distributionsvertrag), welcher der Abgabenbehörde im Zuge des Prüfungsverfahrens übergeben worden sei, und welcher für die Bf. auch in der Übergangsphase der Gründung der Firma A verbindlich war, sehe unter Vertragspunkt 2.2. ein Alleinvertriebsrecht für das Vertragsgebiet zu gunsten der Vertragspartei A (bzw. L) vor.

Als Gegenleistung für den von der X gewährten Gebietsschutz (= Alleinvertriebsrecht) sei die A (bzw. L) unter Vertragspunkt 2.10. des Distributionsvertrages verpflichtet, "xx für die Erteilung der Exklusivität zu entrichten." Als Zahlungstermin sei für die Entrichtung der Stückentschädigung (= Lizenzgebühr) "60 Tage nach jeder Lieferung/Verschiffung" vereinbart worden (Vertragspunkt 2.10., 2. Absatz).

Vertragspunkt 6.5 des Distributionsvertrages sehe vor, dass ohne vorgängige Bezahlung grundsätzlich keine Auslieferung der Produkte erfolge, d.h., die Ware müsse vor der Verschiffung in Südkorea vollständig bezahlt sein.

Die zitierten vertraglichen Vereinbarungen (Punkt 2.10. und 6.5. des Distributionsvertrages) ließen eindeutig erkennen, dass zwischen dem Preis für die Ware und der Lizenzgebühr für die Erteilung des Exklusivität (Gebietsschutz bzw. Alleinvertriebsrecht) kein wirtschaftlicher Zusammenhang bestehet, da ansonsten der Zahlungstermin für die Lizenzgebühr analog dem Warenpreis vor Beginn der Verschiffung liegen müsste.

Zum Zeitpunkt der tatsächlichen Verschaffung der wirtschaftlichen Verfügungsmacht über die Ware durch den Verkäufer an den Käufer sei die Zahlung der Stücklizenzzgebühr noch gar nicht

fällig (erst 60 Tage nach Verschiffung), es fehle somit der Kausalzusammenhang zwischen Warenkaufgeschäft und Zahlung der Stücklizenzgebühr.

Dieser Nichtzusammenhang von Warenpreis und den berufungsgegenständlichen Lizenzgebührzahlungen werde auch aus der historischen Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit der Warenverkäuferin dokumentiert. So sei der Warenpreis vor Abschluss des Distributionsvertrages betragsmäßig vollkommen ident mit jenem nach dem Vertragsabschluss. Damit werde der Beweis erbracht, dass diese Lizenzgebühren nicht zur Gegenleistung für den Erwerb der Einfuhrware gehören, sondern eine Gegenleistung dafür darstelle, dass der Verkäufer andere Personen im Vertragsgebiet nicht beliefere.

Die Berufung wurde mit Berufungsvorentscheidung vom 21. April 2006 als unbegründet abgewiesen.

Dagegen wurde mit Eingabe vom 28. April 2006 der Rechtsbehelf der Beschwerde erhoben.

Begründend wurde im Wesentlichen ausgeführt, dass die Zahlung der verfahrensgegenständlichen Lizenzgebühr nicht nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes für die Schuhe der Marke xxx zu entrichten sei. Aus den vertraglichen Vereinbarungen sei eindeutig zu erkennen, dass zwischen dem Preis der Ware und der Lizenzgebühr für die Erteilung der Exklusivität kein wirtschaftlicher Zusammenhang bestehe, da ansonsten der Zahlungstermin für die Lizenzgebühr analog dem Warenpreis vor Beginn der Verschiffung liegen müsste. Zudem sei die allgemeine Preisliste für den Warenbezug vereinbart. Die Zahlung sei daher unzweifelhaft an die Gewährung des Gebietsschutzes und nicht an die Lieferung der Schuhe gekoppelt.

Nach den vertraglichen Vereinbarungen sei eine Belieferung des Eigenhändlers auch ohne Entrichtung der Lizenzgebühr vorgesehen. Die Zahlung der Lizenzgebühr (60 Tage nach Verschiffung) sei daher kein Teil der Gegenleistung dafür, dass der Käufer die Verfügungsmacht über die Ware erlange.

Weiters beziehe sich die Lizenzgebühr nicht auf die zu bewertende Ware, sondern stelle eine gesonderte Gegenleistung für die eingeräumte Exklusivität dar. Die Entschädigung für das Alleinvertriebsrecht würde tatsächlich immer erst mit Ablauf von zwei Monaten nach der Verschiffung der Waren bezahlt.

Im Übrigen würden somit die Voraussetzungen des Art. 157 Abs. 2 ZK-DVO, nämlich a) die Zahlung der Lizenzgebühr bezieht sich auf die zu bewertende Ware, und b) die Lizenzgebühr ist nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes über diese Ware zu entrichten, nicht erfüllt. Folglich sei die beschwerdegegenständliche Lizenzgebühr nicht dem für die eingeführte Ware tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen.

In der am 28. März 2007 abgehaltenen mündlichen Berufungsverhandlung wurde ergänzend zum bisherigen Vorbringen ausgeführt, dass von den Vertragsparteien nicht eine verkaufsbezogene Provision vereinbart wurde, bei der die Abgabenbehörde jedenfalls keinen Hinzurechnungstatbestand abgeleitet hätte, sondern eine einkaufsbezogene Variante gewählt wurde, die nun Teil des Zollwertes sein solle.

Von der Bf. wurde nochmals betont, dass der Eigentumsübergang unter der Voraussetzung der vorangehenden vollständigen Kaufpreiszahlung bereits mit der Verladung im Drittlandshafen erfolge. Die Entschädigungszahlung sei daher keine Bedingung des Kaufgeschäftes, weil der Betrag erst nachträglich zu bezahlen sei. Die Nichtbezahlung würde auch nicht zu einem Abbruch der Warenlieferungen führen, sondern lediglich die Aufhebung des Gebietsschutzes zur Folge haben. Aufgrund der genannten Umstände lägen die Voraussetzungen für die Einbeziehung in den Zollwert nicht vor.

Der Vertreter der Amtspartei wies dagegen auf den vorliegenden Schriftverkehr (E-Mail vom 8. November 2004) hin, wonach bei einem Nichteingehen auf die Vertragsbedingungen, die X den Vertrieb in Österreich selbst übernehmen würde.

Der Vertreter der Bf. entgegnete, dass der Inhalt des Mails nicht Eingang in den Eigenhändlervertrag gefunden habe. Vielmehr sei dem Vertrag nicht zu entnehmen, dass die Nichtbezahlung der Entschädigung zu einem Lieferstopp führen würde. Es handle sich bei diesem Mail lediglich um einen Zwischenstand der Verhandlungen.

Auf die Frage, ob es zum zitierten Mail Antwortschreiben gebe, antwortete der Vertreter der Bf., dass ihm kein Antwortmail bekannt sei und er zum weiteren Schriftverkehr nichts angeben könne. Es sei aber festzuhalten, dass sämtliche Vereinbarungen Eingang in den Eigenhändlervertrag gefunden hätten.

### ***Über die Beschwerde wurde erwogen:***

Der Zollwert eingeführter Waren ist nach Artikel 29 Abs. 1 ZK der Transaktionswert, das heißt der für die Waren bei einem Verkauf zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Gemeinschaft tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis, gegebenenfalls nach Berichtigung gemäß den Artikeln 32 und 33 ZK und unter den in den lit. a bis d dieses Artikels näher genannten, im vorliegenden Fall aber nicht relevanten Voraussetzungen.

Art. 32 Abs. 1 Buchstabe c ZK bestimmt, dass bei der Ermittlung des Zollwertes nach Art. 29 ZK dem für die eingeführten Waren tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis Lizenzgebühren für die zu bewertenden Waren, die der Käufer entweder unmittelbar oder mittelbar nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes für die zu bewertenden Waren zu zahlen hat, soweit sie nicht im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis enthalten sind, hinzuzurechnen sind.

Laut dem von der Bf. mit der X abgeschlossenen Distributionsvertrag ist von der Bf., solange ihr Gebietsschutz gewährt wird, das heißt sie als einziger die Produkte rechtmäßig kommerziell in Österreich vertreiben darf, eine Entschädigung in Höhe von n für die Erteilung der Exklusivität zu entrichten. Eine der Voraussetzungen für die Hinzurechnung von Lizenzgebühren nach der oben genannten Bestimmung ist es, dass es sich dabei tatsächlich um eine Lizenzgebühr im Sinne dieses Artikels handelt. Entscheidend ist hierbei nicht die Bezeichnung als Lizenzgebühr – diese wird im Distributionsvertrag auch nicht verwendet – sondern der Zweck der Zahlung.

Der Zollkodex selbst definiert nicht, was unter dem Begriff "Lizenzgebühr" zu verstehen ist. Einen Anhaltspunkt liefert jedoch die Zollkodex-Durchführungsverordnung (ZK-DVO). Nach Art. 157 Abs. 1 ZK-DVO versteht man unter Lizenzgebühren im Sinne des Art. 32 Abs. 1 Buchstabe c ZK insbesondere Zahlungen, die zu leisten sind für die Nutzung von Rechten im Zusammenhang mit

- der Herstellung der eingeführten Ware (insbesondere Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster und Herstellungs"Know-how") oder
- dem Verkauf zur Ausfuhr der eingeführten Ware (insbesondere Warenzeichen, Gebrauchsmuster) oder
- der Verwendung oder dem Weiterverkauf der eingeführten Ware (insbesondere Urheberrechte, untrennbar in der eingeführten Ware verkörperte Herstellungsverfahren).

Die Zahlung muss daher zur Abgeltung der Nutzung eines besonderen Schutzrechts dienen und neben dem Kaufpreis zu der vom Käufer für die eingeführte Ware zu erbringende Gegenleistung gehören (vgl. Müller-Eiselt, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert Band 3 Fach 4232, Rz 209).

Nach Abs. 3 des Kommentars Nr. 3 des Ausschusses für den Zollkodex - betreffend die Auswirkungen von Lizenzgebühren auf den Zollwert - wurde die Definition des Art. 12 Abs. 2 des OECD-Musterabkommens zur Vermeidung der Doppelbesteuerung des Einkommens und des Vermögens herangezogen, wonach es sich bei Lizenzgebühren handelt um:

*"Vergütungen jeder Art, die für die Benutzung oder für das Recht auf Benutzung von Urheberrechten in literarischen, künstlerischen oder wissenschaftlichen Werken, einschließlich kinematographischer Filme, von Patenten, Warenzeichen, Mustern oder Modellen, Plänen, geheimen Formeln oder Verfahren oder für die Benutzung oder das Recht auf Benutzung gewerblicher, kaufmännischer oder wissenschaftlicher Ausrüstungen oder für die Mitteilung (= "know-how") gewerblicher, kaufmännischer oder wissenschaftlicher Erfahrungen gezahlt werden."*

Im zu beurteilenden Fall wird jedoch die Zahlung nicht für die Nutzung eines besonderen Schutzrechtes geleistet. Vielmehr verlangt der Vertragspartner eine Entschädigungszahlung dafür, dass im Vertragsgebiet - mit Ausnahme von Spezialkunden - kein anderer Vertriebspartner beliefert wird.

Zahlungen für das Recht, die eingeführten Waren im Vertragsgebiet vertreiben zu dürfen, sind aufgespaltene Kaufpreisbestandteile. Dies deshalb, weil mit dem Kauf einer Ware gegen Zahlung eines Entgelts (im Besonderen wenn der Käufer ein Händler ist) regelmäßig auch das Recht auf Vertrieb und Weiterverkauf der Ware erworben wird. Dieses Recht ist mit dem Kauf verbunden und die Gegenleistung dafür Bestandteil des Kaufpreises. Das Gleiche gilt für Zahlungen für Alleinvertriebsrechte (vgl. Möller/Schumann/Vonderbank, Zollwert Handbuch und systematische Darstellung, Tz 3.1.3.5 1.).

Eine Beurteilung der als Entschädigung bezeichneten Zahlung als Lizenzgebühr im Sinne des Art. 32 Abs. 1 Buchstabe c ZK kommt daher entgegen den Ausführungen der belangten Behörde, nach Meinung des Senates nicht in Betracht.

Dessen ungeachtet enthält Art. 32 Abs. 5 ZK eine speziellere Bestimmung für die Behandlung von Zahlungen des Käufers für das Recht auf Vertrieb. Diese sind nach dieser Bestimmung dann dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen, wenn diese Zahlungen eine Bedingung für den Verkauf der eingeführten Waren zur Ausfuhr in die Gemeinschaft sind.

Unter dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis versteht man gemäß Art. 29 Abs. 3 Buchstabe a ZK die vollständige Zahlung, die der Käufer an den Verkäufer oder zu dessen Gunsten für die eingeführten Waren entrichtet oder zu entrichten hat, und schließt alle Zahlungen ein, die als Bedingung für das Kaufgeschäft über die eingeführten Waren vom Käufer an den Verkäufer oder vom Käufer an einen Dritten zur Erfüllung einer Verpflichtung des Verkäufers tatsächlich entrichtet werden oder zu entrichten sind.

Daraus geht eindeutig hervor, dass es nicht auf den Zeitpunkt der Zahlung bzw. Verschaffung der Verfügungsmacht über die Waren (arg. ... zu entrichten hat ...) ankommt. Die Argumentation der Bf., dass die nach ihrer Meinung nicht in die Zollwert-ermittlung einzubeziehenden Zahlungen für das Alleinvertriebsrecht zum Unterschied zum eigentlichen Kaufpreis erst 60 Tage nach der Verschiffung zu entrichten wären, daher kein Kausalzusammenhang zwischen Warenkaufgeschäft und Zahlung der Stücklizenzgebühr für die Einräumung des Gebietsschutzes bestehe und deshalb nicht zum Zollwert hinzuzurechnen seien, geht somit ins Leere.

Ebenso irrt die Bf., wenn sie meint, dass eine Hinzurechnung nicht vorgenommen worden wäre, wenn eine verkaufsbezogene Provision vereinbart wäre. So sieht etwa Art. 32 Abs. 1 Buchstabe d ZK eine Hinzurechnung von Erlösen aus späteren Weiterverkäufen, die unmittelbar oder mittelbar dem Verkäufer zugute kommen, vor

Aus Art. 29 Abs. 3 ZK ergibt sich auch, dass die Tatsache, dass die Entschädigungszahlung an die X zu leisten ist, laut den Zollanmeldungen Verkäufer der Ware aber die T. ist, nicht der Definition des gezahlten oder zu zahlenden Preises widerspricht, da auch Zahlungen an Dritte umfasst sind.

Voraussetzung für die Hinzurechnung ist, dass die Zahlung eine Bedingung für das Kaufgeschäft darstellt.

Ob allerdings Zahlungen für ein Alleinvertriebsrecht des Käufers wie im vorliegenden Fall nach Art. 32 Abs. 5 Buchstabe b ZK dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen sind, ist in der Literatur strittig.

So wird von Reiche in Witte Zollkodex<sup>4</sup>, Art. 32 Rz 94, die Meinung vertreten, dass ein Zuschlag unzulässig wäre. Auch wenn die Zahlungen für das Alleinvertriebsrecht eine Bedingung des Verkaufs sein sollte, der Verkäufer also ohne Abführung dieser Zahlung dem Käufer die Ware nicht verkaufen würde, so beziehe sie sich jedenfalls nicht auf die Einfuhrware. Denn der Verkäufer verlange und der Käufer zahle die Alleinvertriebsgebühr nicht als Gegenleistung für die eingeführte Ware, sondern dafür, dass andere Personen im Vertragsgebiet vom Verkäufer nicht beliefert werden.

So auch grundsätzlich Glashoff in Schwarz/Wockenfoth, Art. 32 Rz 214. Die Zahlung für die Gewährung von Gebietsschutz sei in der Regel keine Bedingung des Kaufgeschäfts oder des Preises. Eine für den Gebietsschutz geleistete Zahlung des Käufers beziehe sich in der Regel überhaupt nicht auf bestimmte eingeführte Waren sondern auf die Vermarktung aller gleichartigen Waren desselben Verkäufers. Sie könne vor allem dann keine Bedingung des Verkaufs sein, wenn der Verkäufer dem Käufer die Waren schon vorher ohne Zusicherung des Gebietsschutzes beliefert oder angeboten hat und das Verlangen nach Gebietsschutz vom Käufer ausgehe.

Anders würden jene Fälle liegen, in denen der Verkäufer die Ware grundsätzlich nur zum Weiterverkauf in einem bestimmten Gebiet verkauft und der Käufer eine Vertragsstrafe bei Verletzung dieser Bedingung zahlen muss oder sein Recht auf weitere Belieferung verliert.

Nach Müller-Eiselt würden allerdings die oben angeführten Ansichten nicht überzeugen (vgl. Müller-Eiselt, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert Band 3 Fach 4232, Rz 656). Wenn Zahlungen für das Recht auf Vertrieb und Wiederverkauf allenthalben (also ohne Einschränkung auf ein bestimmtes Gebiet) im Normalfall zum Zollwert gehören, so könne dies nicht anders sein, wenn Vertrieb und Wiederverkauf auf ein bestimmtes Gebiet beschränkt sei. Wieso sich in diesem Fall die Zahlung nicht auf die eingeführte Ware beziehen solle, sondern allein die Gegenleistung dafür darstellen soll, dass andere Personen im Vertragsgebiet vom Verkäufer nicht beliefert werden dürfen, sei nicht einsichtig. Eine solche Betrachtung stelle unzulässigerweise einseitig auf die Sicht des Käufers ab. Es sei aber die gesamte Vertragsbeziehung der Vertragsparteien zu beurteilen, und dabei komme es dem Verkäufer wesentlich darauf an, seine Ware überhaupt ausführen und absetzen zu können. Wenn er es sich leisten kann, Alleinvertriebsrechte gegen besondere Zahlungen einzuräumen, so liege dies nicht zuletzt an der Qualität, der Spezialität oder den besonderen Eigenschaften der von ihm verkauften Ware. Wenn ein Käufer darauf nicht eingehet, sich al-

so auf diese Bedingung des Kaufgeschäfts nicht einlässt, mag er es bleiben lassen und auf das Geschäft verzichten. Die Warenbezogenheit der Zahlungen kann daher keinesfalls geleugnet werden.

Abgesehen davon, dass auch Glashoff einräumt, dass ein Hinzurechnungstatbestand dann gegeben ist, wenn das Verlangen nach einer Entschädigungszahlung - wie im vorliegenden Fall - vom Verkäufer ausgeht, ist die von Müller-Eiselt geäußerte Meinung überzeugend.

Die Voraussetzung, dass die Zahlung eine Bedingung des Kaufgeschäfts darstellen muss, war schon mehrmals im Zusammenhang mit Lizenzgebühren Gegenstand von Kommentaren und Schlussfolgerungen des Ausschusses für den Zollkodex (vgl. Tz 12 im Kommentar Nr. 3 des Zollkodex-Ausschusses "Zollwert" über die Auswirkungen der Lizenzgebührenzahlungen auf den Zollwert).

Zuletzt wurde im Kommentar Nr. 11 in der Tz. 1.2 ausgeführt, dass selbst dann, wenn der eigentliche Kaufvertrag die Zahlung der Lizenzgebühren durch den Käufer nicht ausdrücklich vorsieht, es sich um eine mittelbare Bedingung des Kaufvertrages handeln könne, wenn der Käufer ohne Zahlung der Lizenzgebühr an den Lizenzgeber nicht in der Lage gewesen wäre, die Ware zu kaufen, und der Verkäufer nicht bereit gewesen wäre, dem Käufer die Ware zu verkaufen.

Dies ist auch im gegenständlichen Fall gegeben. Aus dem Vertrag und dem Schriftverkehr geht eindeutig hervor, dass - vom Verkäufer ausgehend - diese Bedingung von der Bf. akzeptiert werden musste, da andernfalls eine Belieferung nicht mehr erfolgt wäre. Im Raum stand die Übernahme des Vertriebes durch den Vertragspartner selbst. Bei Nichteingehen auf diese Bedingung wäre er mit den dem Distributionsvertrag unterliegenden Waren nicht mehr beliefert worden bzw. hätte X den Vertrieb im Vertragsgebiet selber übernommen. Die Warenbezogenheit der Zahlung ist daher zweifellos gegeben.

Eine Bedingung des Kaufgeschäfts wäre die Entschädigung für das Alleinvertriebsrecht dagegen dann nicht, wenn die Zahlung unabhängig vom Umsatz auch dann erfolgen müsste, wenn keine Kaufgeschäfte getätigt werden.

Den Ausführungen der Bf., dass kein wirtschaftlicher Zusammenhang bestehe bzw. dass das oben zitierte Mail nur einen Zwischenstand der Verhandlungen wiedergeben würde, kann daher nicht gefolgt werden. Aus den Gesamtumständen ist klar ersichtlich, dass es für die Bf. nur zwei Alternativen gegeben hat, entweder den Distributionsvertrag mit der Auflage eine Entschädigungszahlung für die eingeräumte Exklusivität zu akzeptieren oder aber das Vertriebsrecht in Österreich zu verlieren. Dass im Vertrag nicht wörtlich festgehalten wurde, dass bei einer Nichtbezahlung der Entschädigung, ein sofortiger Lieferstopp eintritt, ändert nichts am angedrohten Verlust des Vertriebsrechtes für den Fall, dass die Bf. die vereinbarten Zahlungen nicht leistet.

Es war daher spruchgemäß zu entscheiden.

Linz, am 18. April 2007