

Wettbewerbsverbot für Vertreter

Betroffenen können erhebliche Forderungen gegen vertretene Unternehmen zustehen

Jürgen Evers

V ielfach beschränken Vertreterverträge im strukturierten Vertrieb die Vertreter nach Vertragsbeendigung im Wettbewerb. Das kann dazu führen, dass Vertretern ein zwingender Anspruch auf Karenzentschädigung zusteht. Das Landgericht Ravensburg¹ hatte über Grund und Höhe eines solchen Anspruchs zu entscheiden. Der klagende Vertreter war für einen Vertrieb tätig. Dieser hatte dem Vertreter ein Darlehen in Höhe von 100.000 Euro gewährt. Mit notariellem Schuldanerkenntnis hatte sich der Vertreter der sofortigen Zwangsvollstreckung unterworfen. Der Vertrieb hatte wenig später das Vertreterverhältnis fristlos gekündigt und das Darlehen fällig gestellt. Der Vertreter zahlte 50.000 Euro und rechnete mit seiner Karenzentschädigung gegenüber der Restforderung auf. Der Vertrieb beantragte die Zwangsvollstreckung. Zwischen den Parteien war streitig, ob der Vertreter sich das Darlehen erschlichen hat, indem er bei seiner Gewährung bestehende Verbindlichkeiten über eine Mio. Euro verschwiegen hatte. Der Vertrieb meinte, der Vertreter könne keine Entschädigung beanspruchen, weil er nur unerheblich in seiner beruflichen Tätigkeit beeinträchtigt werde. Ihm sei lediglich das Abwerben von Kunden und Mitarbeitern untersagt.

Landgericht gab Klage statt

Es stehe ihm frei, Kunden neue Verträge zu vermitteln oder mit ausgeschiedenen Mitarbeitern zusammen zu arbeiten. Ihm sei lediglich verboten, Kunden zur Kündigung bestehender Versicherungen und zu einem anderweitigen Neuabschluss zu bewegen. Ein solches Umdecken sei im Bereich der Kranken- und Lebensversicherungen nach den Richtlinien der Versicherungswirtschaft sowieso untersagt. Auch das Abwerben von Mitarbeitern sei nur in engen Grenzen erlaubt. Im Übrigen könne Grundlage für die Berechnung der Karenzentschädigung nur das verdiente Provisionseinkommen sein. Die dem Vertreter gezahlten Provisionen setzten sich aber zu 80 Prozent aus unverdienten Vorschüssen zusammen.

Das Landgericht gab der Klage des Vertreters in vollem Umfang statt. Es ordnete die Einstellung der Zwangsvollstreckung an. Zur Begründung führte die Kammer im Wesentlichen das Folgende aus. Einer Ver-

tragsklausel, die den Vertreter verpflichtete, es für die Dauer von zwei Jahren nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses zu unterlassen, der Gesellschaft Vermögensberater, andere Mitarbeiter oder Kunden abzuwerben oder dies alles auch nur zu versuchen, stelle ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot i.S. des § 90 a Abs. 1 Satz 3 HGB dar. Der daraus folgende Anspruch des Vertreters auf die Karenzentschädigung sei bei Beendigung des Vertretervertrages fällig geworden.

Da der Vertreter gegenüber einer Forderung aus einem notariellen Schuldanerkenntnis aufgerechnet habe, stehe das Verbot des § 393 BGB der Aufrechnung nicht entgegen, selbst wenn die dem Schuldanerkenntnis vorausgehende Darlehensrückzahlungsforderung auf einer unerlaubten Handlung in Form eines Eingehungsbetruges bei Abschluss des Darlehensvertrages beruhen sollte. Die Forderung aus dem notariellen Schuldanerkenntnis sei abstrakter Natur. Sie bleibe von einer etwaigen Fehlerhaftigkeit des Grundgeschäfts unberührt.

Der Vertrieb könne gegenüber der Höhe der Karenzentschädigung nicht damit gehört werden, die Provisionen seien überwiegend nur vorschussweise gezahlt worden und noch nicht verdient gewesen. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vertreter substantiiert dargelegt habe, dass das Geschäft mit Lebensversicherungen lediglich zehn Prozent ausgemacht habe und noch dazu zu zwei Dritteln mit einer Stornoreserve gesichert gewesen sei. Habe der Vertreter weiter dargelegt, dass er überwiegend Sachversicherungen ohne Stornorisiko vermittelt und betreut habe, dürfe es der Vertrieb nicht versäumen, Anhaltspunkte dafür vorzutragen, dass die Rückstellungen für stornogefährdete Verträge die Stornorisiken nicht abdecken.

Angemessen i.S. der Vorschrift des § 90 a HGB sei eine Karenzentschädigung, die mindestens 50 Prozent des Mittelwerts der Jahresprovisionen des Vertreters der letzten zwei vollen Kalenderjahre seiner Tätigkeit entspreche. Bei der Bemessung der Karenzentschädigung sei einerseits das Unternehmerinteresse zu berücksichtigen, den Vertreter als Wettbewerber fernzuhalten. Dieses Interesse sei ganz erheblich bei einem jahrelang im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbereich tätigen Vertreter. Ande-

rerseits seien auch die Nachteile zu berücksichtigen, die der Vertreter durch das nachvertragliche Wettbewerbsverbot erleide. Sie seien erheblich, wenn der Vertreter stark in seinem Wirkungsbereich eingeschränkt werde. Dies sei der Fall, wenn er Kunden weder ausspannen noch ihnen Neugeschäft anbieten oder beides auch nur versuchen dürfe und der Vertrieb als der größte und bedeutendste deutsche eigenständige Finanzvertrieb Deutschlands im Jahr 2012 sechs Millionen Kunden betreue.

Erhebliche Wettbewerbseinschränkung

Unter diesen Umständen sei das Risiko für den Vertreter, gegen das Wettbewerbsverbot zu verstoßen, ganz erheblich, wenn der Vertrieb sämtliche Versicherungs- und Finanzsparten abdecke. Sei einerseits von einem ganz erheblichen Interesse des Vertriebes an einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot auszugehen und werde der Vertreter zugleich durch das nachvertragliche Wettbewerbsverbot stark in seinem Wirkungsbereich eingeschränkt, spreche sogar Vieles dafür, dass ein höherer Prozentsatz als 50 Prozent der Jahresprovision als angemessene Karenzentschädigung anzusehen sei.

Die zutreffende rechtliche Würdigung des Landgerichts macht die Bedeutung nachvertraglicher Wettbewerbsverbote in Vertreterverträgen deutlich. Für Vertriebe bergen sie Risiken, erheblichen Forderungen ausgesetzt zu werden, wenn nicht rechtzeitig auf das Wettbewerbsverbot verzichtet wird. Für Vertreter bedeuten sie nicht nur sofort fällige Forderungen. Vor allem kann mit diesen Ansprüchen auch gegenüber Ansprüchen auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse aufgerechnet werden, selbst wenn die Karenzentschädigung verjährt sein sollte. Voraussetzung ist lediglich, dass sich beide Forderungen einmal unverjährt gegenüber gestanden haben. ■



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

Anmerkung

1 Urt. v. 22. 7. 2013 - 8 O 71/12KfH2 - VertRLS - Allfinanz Deutsche Vermögensberatung 2-