

Vermittler

Jürgen Evers/Lorenz H. Kiene*

Die Anrechenbarkeit von Versorgungsleistungen auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters¹**Teil I: Der Meinungsstand in Rechtsprechung und Literatur**

Dieser Beitrag bildet den ersten Teil einer dreiteiligen Abhandlung zu der Frage, ob und in welchem Umfang sich Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Handelsvertreters anspruchsmindernd auf dessen Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB auswirken. In diesem ersten Teil wird der Meinungsstand in Lehre und Rechtsprechung einer kritischen Würdigung unterzogen.²

1. Einleitung

Der bereits seinerzeit herrschenden Auffassung im Schrifttum folgend, hat der BGH im Jahre 1966 entschieden, dass eine unternehmerseitig finanzierte Altersversorgung für den Handelsvertreter bei der Berechnung dessen Ausgleichsanspruchs anspruchsmindernd berücksichtigt werden kann.³ Seitdem ist allgemein anerkannt, dass Leistungen des Unternehmers in die Altersversorgung des Vertreters solche besonderen Umstände darstellen, die den Ausgleichsanspruch unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB mindern können.⁴ Als tragend wird dabei heute die Erwägung angesehen, dass auch der Ausgleichsanspruch letztlich der Altersversorgung des Handelsvertreters dient und daher eine Anrechnung einer vom Unternehmer für den Handelsvertreter finanzierten Altersversorgung der Billigkeit i.S.d. § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB entspricht.⁵

Die Kürzung des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters durch Leistungen des vertretenen Unternehmers in dessen Altersversorgung entspricht einer verbreiteten Übung in Außenorganisationen, für die die Vertreter als Einfirmenvertreter i.S.d. § 92 a HGB tätig sind. Zwar existieren solche Versorgungsmodelle auch im Tätigkeitsbereich der Handelsvertreter.⁶ Im Schwerpunkt betrifft diese

Praxis jedoch Versicherungs- und Bausparkassenvertreter.⁷ Für diese Gruppe von Vertretern haben die Spitzenverbände der Unternehmer und der Vermittler Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs vereinbart, die die Frage der Anrechenbarkeit regeln.⁸ Nach Ziffer V. der „Grundsätze“ „Sach“, „Leben“, „Kranken“ und „Finanzdienstleistungen“ sowie Ziffer VI. der „Grundsätze“ „Bauspar“, soll ein Ausgleichsanspruch aus Billigkeitsgründen gem. § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB insoweit nicht entstehen, als der Vertreter Leistungen aus einer durch Beiträge des vertretenen Unternehmers aufgebauten Alters- und Hinterbliebenenversorgung erhalten oder zu erwarten hat. Aus diesem Grunde wird von der sich nach den vereinbarten Faktoren errechneten Höhe des Ausgleichsanspruchs der

Barwert bzw. der Kapitalwert der Altersversorgung in Abzug gebracht. Die Anrechnungspraxis nach diesen „Grundsätzen“ hat erhebliche Auswirkungen auf die Höhe des Ausgleichsanspruchs. Sie ist daher auf der Seite der Handelsvertreter auf massive Kritik gestoßen.⁹ Die Kritik entzündet sich zum einen an dem Problem des Auseinanderfallens der Fälligkeit der Leistungen aus der Altersversorgung und des Ausgleichsanspruchs. Zum anderen richtet sie sich auch allgemein gegen die Höhe des anrechenbaren Betrages. Höhepunkt dieser Auseinandersetzung bildet das vom Bundesverband der Versicherungskaufleute betriebene AGB-Verbandsklageverfahren gegen die Allianz. Dem beklagten Versicherer ist die Verwendung der angegriffenen Anrechnungsklausel untersagt worden.¹⁰

* Jürgen Evers ist Rechtsanwalt, Lorenz H. Kiene ist Doktorand an der Universität Münster und wissenschaftlicher Mitarbeiter der Sozietät Küstner, v. Manteuffel & Evers.

1 Diese Abhandlung greift eine der neun in der Praxis bedeutenden Problemstellungen der Anwendungen der Vorschrift des § 89 b HGB auf, die die Sozietät Küstner, v. Manteuffel & Evers im November 2000 aus Anlass ihres 30-jährigen Bestehens in einem Symposium zur Diskussion gestellt hat.

2 In dem zweiten Teil der Abhandlung wird die Gewährung der Altersversorgung einem anerkannten Billigkeitsgesichtspunkt zugeordnet, um auf dieser Grundlage der Frage nach dem Umfang einer Anrechnung nachzugehen. In dem Schlussteil werden gängige Versorgungsregelungen der Praxis darauf überprüft, ob und ggf. in welchem Umfang die auf der Grundlage dieser Regelungen gewährten Versicherungen sich mindernd auf den Ausgleichsanspruch auswirken.

3 BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 1 m.w.N. = BGHZ 45, 268; zum Meinungsstand im seinerzeitigen Schrifttum vgl. Bruck/Möller, VVG, Anm. 378, 379 vor §§ 4348; Trinkhaus, Handbuch der Versicherungsvermittlung, S. 419; Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5.A. 1973, § 89 b Rz. 19; ders., BB 54, 477, 481; ders., DB 58, 46; Schuler, NJW 58, 1113, 1116; Küstner, BB 63, 1147; Sieg, VersR 68, 105; Heissmann, DB 67, 395; Höft, VersR 66, 842; Martin, DB 66, 1837; Rau, BB 67, 403.

4 Vgl. BGH, Urt. v. 23.02.1994, VertR-LS 2 = BB 94, 594; Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 4 = BB 84, 168; Urt. v. 18.02.1982, VertR-LS 9 = DB 82, 1269;

Urt. v. 04.06.1975, VertR-LS 25 = BB 75, 1409; Urt. v. 19.11.1970, VertR-LS 41 = BGHZ 55, 45; Urt. v. 23.05.1966, BGHZ 45, 268 = VertR-LS 1 m.w.N.; Küstner/v. Manteuffel/Evers, HdB-ADR, Bd. II, 6. A., Rz. 1068 ff.; Küstner/v. Manteuffel/Evers, Hrsg., Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, 1998, Ziff. I 5.3. (a), S. 63ff.; Küstner, VW 99, 185; ders., BB 63, 1147; Münch-KommHGB/v. HoyningenHuene, § 89 b Rz. 108; Martinek, FS für Lücke 1997, S. 409, 423, 425; Honsell, BB 84, 365; Lutz, DB 89, 2345; Küstner, VW 94, 1372; Klinger, DB 58, 1192; Lutz, DB 89, 2345; Martin, DB 66, 1837; Neuburger/Gaa, BB 68, Beilage zu Heft 31; Rau, DB 58, 528; ders., DB 67, 403; Rössler, DB 58, 752; Sieg, VersR 68, 105; Waldner, DB 58, 579; Geilhardt, DB 58, 1436; Rau, BB 67, 403; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Beendigung des Vertragsverhältnisses 1994, S. 67.

5 Vgl. dazu BGH, Urt. v. 23.05.1966, BGHZ 45, 268 = VertR-LS 12; BGH, Urt. v. 23.02.1994, NJW 94, 1350 = DB 94, 881 = VertR-LS 3; Anmerkung Kurz, WiB 94, 320.

6 Vgl. dazu OLG Düsseldorf, Urt. v. 12.02.1993 - 16 U 94/92 - VertR-LS 17.

7 Küstner, Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs 1997 Rz. 96.

8 Im Wortlaut abgedruckt sind die Grundsätze bei Küstner, Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs, 1997, S. 19 ff.

9 Vgl. etwa Präsidium des BVK, VersVerm 98, 120; Kämpf, VersVerm 97, 383, ders., VersVerm 99, 451 und 506; ders., VersVerm 00, 170; kritisch demgegenüber Küstner, VW 00, 478, ders., VW 99, 185 und 187.

2. Der Ansatz der herrschenden Lehre

Nach herrschender Auffassung wirkt sich eine unternehmerseitig finanzierte Altersversorgung im Rahmen der nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anzustellenden Billigkeitsprüfung anspruchsmindernd aus.¹¹ Gestützt wird diese Ansicht unter anderem auf zwei Hauptargumente. Einerseits läge eine „funktionelle Verwandtschaft“ zwischen Ausgleichsanspruch und Altersversorgung vor, die eine Anspruchsminderung rechtfertige.¹² Andererseits würde der Unternehmer, wenn der Ausgleichsanspruch nicht gekürzt würde, einer Doppelbelastung ausgesetzt werden.¹³ Der Unternehmer zahle einerseits in eine Altersversorgung für den Handelsvertreter ein und müsse andererseits dann auch noch einen ungekürzten Ausgleichsanspruch hinnehmen.¹⁴ Bei Vorliegen einer Fälligkeitsdifferenz von Vertragsende und Versorgungsfall differenziert die herrschende Lehre. In solchen Fällen sei eine anspruchsmindernde Berücksichtigung nur gerechtfertigt, wenn Vertreter und Unternehmer eine Anrechnungsvereinbarung getroffen haben.¹⁵

3. Kritik

a) „Funktionelle Verwandtschaft“

Bei vordergründiger Betrachtung könnte man tatsächlich den Grund für eine anspruchsmindernde Berücksichtigung einer seitens des Unternehmers finanzierten Altersversorgung darin sehen, dass eine „funktionelle Verwandtschaft“ zwischen Altersversorgung und Ausgleich besteht.¹⁶ Der Begriff „funktionelle Verwandtschaft“ wurde – soweit ersichtlich – vom OLG München in seiner Entscheidung aus dem Jahr 1964 erstmals verwendet¹⁷ und vom BGH in seiner ersten Entscheidung über die Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleich übernommen.¹⁸ Die vom Unternehmer gezahlte Altersversorgung übernehme den praktischen Zweck einer Ausgleichszahlung.¹⁹ Aufgrund dieses gemeinsamen Zwecks soll die Altersversorgung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB ausgleichsanspruchsmindernd berücksichtigt werden.

Bei genauerer Betrachtung der Entscheidung von 1966 muss bezweifelt werden, dass der BGH die „funktionelle Verwandtschaft“ als tragende Erwägung für die Anspruchsminderung angesehen hat, wie es ihm später immer wieder unterstellt wurde.²⁰ Tatsächlich hat der BGH nämlich die „funktionelle Verwandtschaft“ nur deshalb betont, um trotz der von ihm erkannten rechtlichen Unterschiede zwischen der Altersversorgung und dem Ausgleichsanspruch eine anspruchsmindernde Berücksichtigung unter dem Aspekt einer „besonders günstigen Vertragsbedingung“ zu rechtfertigen.²¹ Nur so ergibt die Äußerung des siebten Senats des BGH Sinn, nach der die zweifellos vorhandenen rechtlichen Unterschiede zwischen Ausgleich und Altersversorgung bei der Billigkeitsentscheidung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB nicht den Ausschlag geben können.²²

Soweit der Senat im Anschluss daran ausführt, es sei entscheidend, dass die Altersversorgung im Wesentlichen den praktischen Zweck einer Ausgleichszahlung übernehme und dass der auf freiwilligen Leistungen der beklagten Versicherung beruhende Anteil der Altersversorgung schon für sich allein einen erheblich höheren Geldwert als der für den klagenden Vertreter in Betracht kommende Ausgleich habe, handelt es sich ersichtlich um andere Erwägungen. Denn einerseits hat der BGH mit diesen Überlegungen begründet, warum trotz der rechtlichen Unterschiede zwischen Altersversorgung und Ausgleich eine Anrechnung gleichwohl möglich ist. Andererseits hat der Senat mit diesen Gedanken gerechtfertigt, warum er das Ergebnis der nur eingeschränkt überprüfbaren Billigkeitserwägungen des Berufungsgerichts, nach denen dem Vertreter ein Ausgleich versagt geblieben ist, im

10 LG München I, Ur. v. 10.08.2000, VertR-LS 6 = VersR 01, 55. Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Sie ist allerdings durch das ebenfalls noch nicht rechtskräftige Urteil des 29. Zivilsenats des OLG München vom 22.03.2001 - 29 U 4997/00 - VertR-LS 2 = VersVerm 01, 268 bestätigt worden. Bei dem 29. Senat des OLG München handelt es sich um den für das AGBG zuständigen Zivilsenat. Vertriebsrechtssachen gehören an sich in den Zuständigkeitsbereich des 7. Zivilsenats.

11 Kurz, WiB 94, 320; Arndt, Pensionszusage statt Ausgleichsanspruch, Stbg 90, 215; Wolf, WM 86, Sonderbeilage Nr. 5, 3-18; Honsel, BB 84, 365; Gitter/Hoffmann, Privatversicherung und Versorgungsausgleich, Festschrift für Günther Beitzke zum 70. Geburtstag, 1979, 937. Lutz, DB 1989 S. 2345.

12 Vgl. BGH, Ur. v. 23.02.1994, VertR-LS 2 = BB 94, 594; OLG Düsseldorf, Ur. v. 22.12.1995, VertR-LS 4 = OLG 96, 128; OLG Köln, Ur. v. 19.09.1996, VertR-LS 2 = VersR 97, 615; LG Köln, Ur. v. 23.05.2000 - 85 O 8/00 - VertR-LS 2; Ur. v. 25.06.1992 - 86 O 87/91 - VertR-LS 3; Ur. v. 06.02.1992 - 86 O 84/91 - VertR-LS 5 = VersR 92, 1469; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses 1994, S. 67; MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, HGB, § 89 b Rz. 108.

13 BGH, Ur. v. 17.11.1983, VertR-LS 3 = BB 84, 168; Ur. v. 18.02.1982, VertR-LS 9 = DB 82, 1269; Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 14 = BGHZ 45, 268; OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24. 02. 1995, VertR-LS 9 = WiB 96, 177 m. Anm. Kurz; OLG München, Ur. v. 09.07.1964, VertR-LS 17 = BB 65, 345, 487 m. Anm. Heitmann; LG Stuttgart, Ur. v. 28.01.2000, VertR-LS 22 = VersR 00, 972; LG Wuppertal, Ur. v. 21.05.1996 - 11 O 121/94 - VertR-LS 4; LG Düsseldorf, Ur. v. 15.08.1990, VertR-LS 4 = VersR 91, 184; Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5. A. 1973, § 89 b Rz. 19; Bruck/Möller, VVG, 8. A., vor §§ 4348 Anm. 379; Küstner, BB 63, 1147; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses 1994, S. 67; MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, HGB, § 89 b Rz. 108.

14 Küstner, VW 1999, Heft 3 S. 185; Lutz, DB 1989 S. 2345.

15 BGH, Ur. v. 23.02.1994, VertR-LS 3 = BB 94, 594; BGH, Ur. v. 17.11.1983, VertR-LS 13 = BB 84, 168 m. Anm. Honsel; OLG Köln, Ur. v. 19.09.1996, VertR-LS 5 = VersR 97, 615; OLG Düsseldorf, Ur. v. 12.02.1993 - 16 U 94/92 - VertR-LS 22; LG Stuttgart, Ur. v. 28.01.2000, VertR-LS 23 = VersR 00, 972; LG Heilbronn, Ur. v. 04.01.1980, VertR-LS 26 = BB 80, 1819; Waldner, DB 58, 579; Geilhardt, DB 58, 1436; Klüger, DB 58, 1192; Heissmann, DB 67, 395. Kritisch gegenüber der Wirksamkeit einer Anrechnungsvereinbarung Küstner, VW 99 S. 186; Küstner, Festschrift für Trinkner, 95, S. 193 (210), Küstner, BB 94, 1591f; Küstner, VW 98, 464; Küstner, Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs, Rz. 7. 528 ff., ders./v. Manteuffel/Evers, Handbuch des gesamten Ausbendienstrechts, Bd. 2, 6. A, Rz. 1058ff., unterscheidet danach, ob eine geringfügige oder erhebliche Fälligkeitsdifferenz vorliegt. Im Falle einer geringfügigen Fälligkeitsdifferenz bleibt es bei der anspruchsmindernden Berücksichtigung. Besteht eine erhebliche Fälligkeitsdifferenz, soll eine anspruchsmindernde Berücksichtigung nicht in Betracht kommen.

16 So unlängst auch noch OLG Köln, Ur. v. 17.08.2001 - 19 U 206/00 - VertR-LS 30.

17 OLG München, 09.07.1964, VertR-LS 16 = BB 65, 345.

18 BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 12 = BGHZ 45, 268.

19 BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 9 = BGHZ 45, 268; OLG Köln, Ur. v. 17.08.2001 - 19 U 206/00 - VertR-LS 30.

20 So zuletzt noch LG München I, Ur. v. 10.08.2000, VertR-LS 26 = VersR 01, 55 m. Anm. Küstner; LG Köln, Ur. v. 23.05.2000 - 85 O 8/00 = VertR-LS 3.

21 Evers, Anm. 9.1 zu BGH, Ur. v. 23.05.1966 - VII ZR 268/64 - VertR-LS; ders., Anm. 2.2 zu BGH, Ur. v. 23.02.1994 - VIII ZR 94/93 - VertR-LS; ders., Anm. 3.3 zu LG Köln, Ur. v. 23.05.2000 - 85 O 8/00 - VertR-LS.

22 BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 9 = BGHZ 45, 268 sub I 4 b der Gründe.

Streitfall als rechtlich nicht zu beanstanden angesehen hat.

In der Sache trifft daher auch die Feststellung des achten Zivilsenats des BGH in seiner Entscheidung vom 23.02.1994 nicht zu, für die Frage, ob eine vom Unternehmer finanzierte Altersversorgung auf den Ausgleich angerechnet werden könne, wenn und soweit die ungekürzte Zuerkennung des Ausgleichs im Hinblick auf § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles unbillig wäre, sei zum einen die „funktionelle Verwandtschaft“ zwischen Ausgleich und Altersversorgung und zum anderen die Erwägung tragend, dass die Altersversorgung den „praktischen Zweck“ einer Ausgleichszahlung übernehme. In dieser Entscheidung, die eine der ersten des Senats nach dem Wechsel der Zuständigkeit zum Handelsvertreterrecht darstellt, hat der achte Zivilsenat es übersehen, dass der siebte Senat mit seiner Entscheidung lediglich die Grundsätze einer anspruchsmindernden Berücksichtigung besonders günstiger Vertragsbedingungen angewandt und fortgeführt hat, die er in seiner früheren Entscheidung vom 15.02.1965²³ entwickelt hat.²⁴

Dass die „funktionelle Verwandtschaft“ keinen tragenden Grund für eine anspruchsmindernde Berücksichtigung der Versorgung, sondern lediglich den rechtlichen Gesichtspunkt, mit dem über die zutreffend erkannten Unterschiede zwischen der Altersversorgung und dem Ausgleich hinweggesehen werden konnte, darstellt, hat der erste Senat des BGH im Ergebnis erkannt. In seiner Entscheidung vom 17.11.1983 sieht er den maßgeblichen Grund für die anspruchsmindernde Berücksichtigung nicht in der „funktionellen Verwandtschaft“ sondern darin, dass das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung im Rahmen ein und desselben Vertragsverhältnisses zu Lasten des Unternehmers unangemessen gestört wäre, wenn dieser neben der Versorgungszusage auch noch den Ausgleich in voller Höhe erfüllen müsste.²⁵ Stellt man demgegenüber auf die „funktionelle Verwandtschaft“ ab, so würde dies stets bedeuten, dass eine Berücksichtigung der Versorgungsleistungen in allen Fällen

nicht mehr in Betracht kommt, in denen die Leistungen aus der für den Vertreter aufgebauten Versorgung erst Jahre nach Beendigung des Agenturvertrages fällig werden,²⁶ obgleich der Wert der Versorgung hierdurch nicht ohne weiteres in Frage gestellt wird. Auch der Umstand, dass die Rechtsprechung auf das Vorhandensein einer Anrechnungsvereinbarung dann abstellt, wenn die Leistungen aus der Versorgung erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig werden als der Ausgleich, bestätigt, dass der tragende Grund für die Anrechnung nicht in der „funktionellen Verwandtschaft“ gesehen werden kann, weil eben diese zu verneinen ist, wenn eine Fälligkeitsdifferenz vorliegt. Daran vermag auch eine Anrechnungsvereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Vertreter nichts zu ändern.

Ebenso wenig überzeugend kann eine „funktionelle Verwandtschaft“ mit der Entscheidung des BVerfG²⁷ begründet werden, nach der der Ausgleichsanspruch keinen reinen Vergütungsanspruch darstellt wie der Provisionsanspruch, sondern der Gesetzgeber sich mit der Einführung des Ausgleichs gemäß § 89 b HGB auch dafür entschieden hat, einen Beitrag zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation und sozialen Absicherung des Handelsvertreters zu leisten.²⁸ Auch wenn der Gesetzgeber mit der Reform aus dem Jahre 1953 unbestreitbar das Ziel verfolgt hat, die soziale Stellung des Handelsvertreters nachhaltig zu verbessern,²⁹ kann daraus nur gefolgert werden, dass die Norm des § 89 b HGB einen sozialen Schutzzweck verfolgt,³⁰ nicht aber, dass der Gesetzgeber mit der Vorschrift einen Beitrag zur Sicherung der Altersversorgung der Handelsvertreter habe leisten wollen.³¹ Wäre dies der Fall gewesen, würde der Gesetzgeber den Ausgleich nicht von den Anspruchsvoraussetzungen des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 2 HGB in Form von Untermervorteilen und Provisionsverlusten abhängig gemacht haben. Denn dann hätte es näher gelegen, einen bestimmten Mindestausgleich für den Fall des Erreichens einer Altersgrenze vorzusehen oder den Ausgleich danach zu bemessen, wie lange der Vertreter der Absatzorganisation des vertretenen Unternehmers

angehört.³² Dass dem Gesichtspunkt der Verbesserung der sozialen Stellung des Vertreters nur eine sehr eingeschränkte Bedeutung zukommt, wird auch darin deutlich, dass der Gesetzgeber erst in den siebziger Jahren erkannt hat, dass es nötig ist, dem Vertreter ein Recht zur ausgleichserhaltenden Kündigung aus Alters- oder Krankheitsgründen einzuräumen. Konsequenterweise sieht die Rechtsprechung daher für soziale Erwägungen bei der Auslegung der Vorschrift des § 89 b HGB nur in sehr eingeschränktem Maße Raum. Die soziale Lage des Handelsvertreters kann danach lediglich im Rahmen der Billigkeitserwägungen³³ und bei der Bemessung des Höchstbetrages,³⁴ nicht aber bei der Auslegung der wertbildenden Anspruchsvoraussetzungen der Untermervorteile und Provisionsverluste i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 2 HGB Bedeutung erlangen.³⁵ Nach alledem ist festzuhalten, dass eine anspruchsmindernde Berücksichtigung der Versorgung bei der Berechnung der Höhe des Ausgleichs nicht auf eine

23 BGH, Urt. v. 15.02.1965, VertR-LS 11.

24 BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 5 = BGHZ 45, 268, 271 sub I 4 der Gründe.

25 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 4 = BB 84, 168, vgl. dazu auch Honsel, BB 84, 365.

26 BGH, Urt. v. 23.02.1994, NJW 94, 1350 = VertR-LS 3.

27 BVerfG, Beschl. v. 22.08.1995, VertR-LS 3 = WM 95, 1761.

28 A.A. Müller-Stein, VW 01, 415, 415f.

29 Vgl. dazu BGH, Urt. v. 19.11.1970, VertR-LS 28 = BGHZ 55, 45; Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 11 = BGHZ 45, 268; vgl. aber BGH, Urt. v. 04.05.1959, VertR-LS 10 = BGHZ 30, 98.

30 Vgl. OLG Celle, Urt. v. 29.09.1978, VertR-LS 3 = HVR Nr. 559.

31 so aber Müller-Stein, VW 01, 415, 416.

32 Zwar misst die Versicherungs- und Bausparwirtschaft der Dauer der Zugehörigkeit zur Absatzorganisation nach den Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichs erhebliche Bedeutung zu. Dieses beruht aber offenbar lediglich auf der pauschalen Annahme, dass die von dienstälteren Vertretern eingeworbenen Bestände an Versicherungs- und Bausparverträgen eine größere Verweildauer haben als Vertragsbestände dienstjüngerer Vertreter. Es hat also nichts damit zu tun, dass der an den Vertreter zu zahlende Ausgleich den Charakter einer Altersversorgung hat.

33 BGH, Urt. v. 03.05.1995, VertR-LS 13 = BGHZ 129, 290; Urt. v. 15.02.1965, VertR-LS 14 = BGHZ 43, 154; KG, Urt. v. 19.09.1969 – U (Kart) 393/69 – VertR-LS 29; a.A. OLG Karlsruhe, Urt. v. 11.04.1957, VertR-LS 5 = BB 57, 561.

34 BGH, Urt. v. 19.11.1970, VertR-LS 28 = BGHZ 55, 45; OLG Karlsruhe, Urt. v. 12.06.1984, VertR-LS 6 = Justiz 84, 340.

35 Soweit teilweise auf sozialen Erwägungen gestützt wird, dass die Vorschrift des § 89 b HGB auf den Rotationsvertreter Anwendung findet (vgl. etwa LG Hannover, Urt. v. 03.11.1999 – 23 O 107/98 – VertR-LS 1), liegt dies neben dem Kern der Sache.

„funktionelle Verwandtschaft“ als tragende Erwägung gestützt werden kann.³⁶

b) „Doppelbelastung des Unternehmers“

Als zweites Argument für die grundsätzliche Anrechenbarkeit einer unternehmerseitig finanzierten Altersversorgung beruft sich die herrschende Lehre auf eine ungerechtfertigte Doppelbelastung des Unternehmers.³⁷ Die Doppelbelastung des Unternehmers sei dadurch gekennzeichnet, dass er einerseits dem Vertreter eine Altersversorgung gewähre und darüber hinaus noch einen ungekürzten Ausgleich hinnehmen müsse.

Es begegnet durchgreifenden Bedenken, als maßgeblichen Gesichtspunkt für die Rechtfertigung einer Anspruchsminderung im Rahmen der Prüfung der Anspruchsvoraussetzung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB darauf abzustellen, ob der Unternehmer durch die Versorgung und den Ausgleich doppelt belastet wird. Konsequenz wäre diese Vorgehensweise nur, wenn man auch tatsächlich prüft, ob und inwieweit tatsächlich eine Doppelbelastung des vertretenen Unternehmers im Hinblick auf die von ihm in die Altersversorgung des Vertreters erbrachten Leistungen vorliegt. Mit Rücksicht darauf, dass der Unternehmer mit einer steueroptimalen Gestaltung der Versorgung bis zu 80% der ihm durch die Ausgleichszahlung entstehenden Kosten einsparen kann,³⁸ wäre ein Gericht dazu gezwungen, in jedem Einzelfall zu prüfen, inwieweit der Unternehmer von steuerlichen Einsparungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht hat.³⁹ Dieses hat die Rechtsprechung gerade vermeiden wollen.⁴⁰ Und das mit gutem Grund. Würde man bei der Billigkeitsprüfung darauf abzustellen haben, ob und inwieweit tatsächlich eine Doppelbelastung des Unternehmers im Hinblick auf seine Versorgungs- und Ausgleichsverpflichtungen gegenüber dem Vertreter vorliegt, würde dies nicht nur die Ausgleichsberechnung erheblich erschweren, sondern auch dazu führen, dass der Unternehmer dem ausgeschiedenen Vertreter tiefe Einblicke in seine steuerliche Gestaltung geben müsste. Letzteres wäre mit dem im Ausgleichsrecht geltenden Bruttoprinzip unvereinbar.⁴¹ Daher

muss es sich von vornherein als Irrweg erweisen, die Rechtfertigung einer Minderung des Ausgleichsanspruchs aus Billigkeitsgründen im Falle unternehmerseitig finanzierter Versorgungsleistungen in einer Doppelbelastung des vertretenen Unternehmers zu suchen.

c) „Fälligkeitsdifferenz“

In den weitaus überwiegenden Fällen finden Agenturverträge ihr Ende, bevor Leistungen aus der vom Unternehmer finanzierten Versorgung fällig werden, sei es wegen des Eintritts des Vertreters in den Ruhestand oder wegen des Vorliegens einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit des Vertreters. Beruht die Beendigung des Agenturvertrages auf anderen Gründen als dem Eintritt des Versorgungsfalles, wird damit für den betroffenen Vertreter das Problem aufgeworfen, dass er gerade für diese Fälle besonders darauf angewiesen ist, sich den Ausgleichsbetrag nach Maßgabe des § 89 b HGB verfügbar machen zu können. Denn der Ausgleichsanspruch dient ihm in diesen Fällen dazu, den Zeitraum finanziell zu überbrücken, der verstreicht, bis er in ein anderes Unternehmen eintreten und dort wieder Provisionseinkünfte erzielen kann, wie er sie zuletzt aus der Tätigkeit für den früheren Unternehmer erhalten hat.⁴²

Kann der Vertreter sich die für ihn gebildete Altersversorgung, aus der bei Beendigung des Agenturvertrages noch keine Leistungen fällig sind, weder auszahlen lassen, noch gar zum Zwecke der Kapitalbeschaffung einsetzen, so soll nach herrschender Lehre eine Anrechnung der Altersversorgung gleichwohl in Betracht kommen, wenn der Handelsvertreter sich mit ihr einverstanden erklärt hat.⁴³ Eine solche Anrechnungsvereinbarung wirkt allerdings die Frage auf, ob und unter welchen Voraussetzungen ihr in Ansehung des Unabdingbarkeitsgrundsatzes gemäß § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB und der Vorschrift des § 9 AGBG die Wirksamkeit zu versagen ist.

aa) Vereinbarkeit mit § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB

Nach Maßgabe der zwingenden Vorschrift des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB

ist ein Ausschluss des Ausgleichsanspruchs durch vertragliche Vereinbarung im Voraus nicht zulässig. Schutzzweck der Norm ist es, den Vertreter vor der Gefahr zu bewahren, sich aufgrund seiner wirtschaftlichen Abhängigkeit von dem vertretenen Unternehmen auf ihn benachteiligende Abreden einzulassen.⁴⁴ Der Unabdingbarkeitsgrundsatz verbietet nach seinem Sinn und Zweck nicht nur Vereinbarungen, durch die der Ausgleich ganz ausgeschlossen wird, sondern auch solche, durch die er im Ergebnis mehr oder weniger eingeschränkt wird.⁴⁵ Damit stellt sich die Frage, ob eine Einverständniserklärung des Vertreters mit einer Anrechnung einer aus Mitteln des Unternehmers finanzierten Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch für den Fall einer Fälligkeitsdifferenz nicht gegen den Unabdingbarkeitsgrundsatz verstößt.

36 Evers, Anm. 3.1 zu LG Köln, UrT. v. 23.05.2000 – 85 O 8/00 – VertR-LS.

37 BGH, UrT. v. 17.11.1983, VertR-LS 3 = BB 84, 168; UrT. v. 23.05.1966, VertR-LS 14 = BGHZ 45, 268; OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24. 02. 1995, VertR-LS 9 = NJWR 96, 225; LG Stuttgart, 28.01.2000, VertR-LS 22 = VersR 00, 972; LG Wuppertal, UrT. v. 21.05.1996 – 11 O 121/94 – VertR-LS 4; OLG Köln, UrT. v. 17.08.2001 – 19 U 206/00 – VertR-LS 37; Küstner/v. Manteuffel/Evers, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Band 2, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, Rz. 892; Kämpf, VersVerm 00, Heft 4 S. 173; Röhrich/v. Westphalen, Kommentar zum Handelsstand, § 89 b HGB Rz. 79; Hopt, Handelsrecht, Band 9a, § 89 b Rz. 39.

38 Lutz, DB 89, 2345.

39 Zur Problematik der steuerlichen Berücksichtigung der Verbindung von Ausgleichsanspruch und Pensionszusage siehe Klinger, DB 68, 1192; Geilhardt, DB 58, 1436; Rau, DB 58, 528; Waldner, DB 58, 579; Rau, BB 67, 403; Rössler, DB 58, 752; Neuburger/Gaa, BB 68, 1, 3.

40 BGH, UrT. v. 23.05.1966, VertR-LS 27 = BGHZ 45, 268.

41 Vgl. dazu Evers, Anm. 26.2 zu OLG Celle, UrT. v. 11.03.1961 – 3 U 116/60 – VertR-LS.

42 Vgl. dazu auch OLG Köln, UrT. v. 19.09.1996, VertR-LS 7 = VersR 97, 615.

43 BGH, UrT. v. 23.02.1994, VertR-LS 4 = BB 94, 594; UrT. v. 17.11.1983, VertR-LS 13, 14 = BB 84, 168; OLG Köln, UrT. v. 19.09.1996, VertR-LS 8 m.w.N. = VersR 97, 615; LG Köln, UrT. v. 04.07.1997, VertR-LS 1 = VW 97, 1166; hierzu kritisch Küstner, VW 97, 1166; ebenso noch Küstner/v. Manteuffel/Evers, EWifR 94, 581.

44 BGH, UrT. v. 10.07.1996, VertR-LS 4 = WM 96, 1967; BGH, UrT. v. 29.03.1990, VertR-LS 13 m.w.N. = BB 90, 1366; UrT. v. 29.03.1990 – I ZR 289/88 – VertR-LS 4.

45 BGH, UrT. v. 11.10.1990, VertR-LS 13 = NJWR 91, 156; UrT. v. 29.03.1990, VertR-LS 1, 11 = BB 90, 1366; UrT. v. 30.12.1970, BGHZ 55, 124, 126; UrT. v. 14.11.1966, VertR-LS 2 = NJW 67, 248, 249; BGH, UrT. v. 29.03.1990, NJW 90, 2889 = VertR-LS 1; OLG Köln, UrT. v. 05. 06. 1974, BB 74, 1093 VertR-LS 5; OLG Frankfurt/Main, UrT. v. 17.02.1970, VertR-LS 4 = NJW 70, 814 = BB 70, 228; Baumbach/Hopt, HGB, 30. A., § 89 b Rz. 74; MünchKommHGB/v. Hoynningen-Huene, § 89 b Rz. 190 ff.

Teilweise wird in der Tat in der Literatur die Auffassung vertreten, eine Einverständniserklärung des Vertreters sei im Falle einer Fälligkeitsdifferenz stets unbeachtlich, weil die Parteien das Maß dessen, was gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB als billig angesehen werden kann, nicht verbindlich festlegen können.⁴⁶ Dieser Auffassung ist im Grundsatz zuzustimmen. Der Maßstab der Billigkeit ist der Disposition der Parteien entzogen. Zu Lasten des Vertreters können die Parteien weder festlegen, dass bestimmte Umstände bei der Billigkeitsprüfung keine Berücksichtigung finden, noch können sie zum Nachteil des Vertreters festlegen, welche Gewichtung einem Umstand bei der vorzunehmenden Einzelabwägung beizumessen ist.

Eine Parteivereinbarung, nach der ein Ausgleichsanspruch in Höhe des Kapitalwertes der vom Unternehmer finanzierten Altersversorgung des Vertreters nicht entsteht, schließt den Ausgleichsanspruch des Vertreters partiell aus. Sie legt das Ergebnis der Prüfung der Anspruchsvoraussetzung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB fest, ohne die Möglichkeit anspruchserhaltender Billigkeitgesichtspunkte zu berücksichtigen. Damit verstößt die Anrechnungsvereinbarung gegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB.⁴⁷

Enthält die Anrechnungsvereinbarung jedoch keine Regelung zur Höhe des anzurechnenden Betrages, erscheint es zweifelhaft, ob die Parteien auch mit ihr das Maß desjenigen festlegen wollen, was i.S.d. § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB der Billigkeit entspricht. Stimmt der Vertreter also lediglich einer Berücksichtigung der mit Mitteln des vertretenen Unternehmers finanzierten Altersversorgung bei der Ermittlung der Höhe des Ausgleichs zu, so verfügt er damit noch nicht ohne weiteres über die Höhe des Anspruchs. Er erklärt lediglich, dass er bereit ist, Leistungen des vertretenen Unternehmers in seine Altersversorgung als vertraglich geschuldet und somit unter Inkaufnahme der Konsequenz entgegenzunehmen, dass sich diese im Falle der Vertragsbeendigung unter dem Gesichtspunkt des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anspruchsmindernd auf den Ausgleichsanspruch auswirken könnte.

Eine solche Vereinbarung kann aber nur dann Bestand haben, wenn ihr lediglich deklaratorischer, nicht aber konstitutiver⁴⁸ Charakter beizumessen wäre. Der abweichenden Auffassung des BGH, wonach bei der Prüfung der Frage, ob und inwieweit ein Ausgleichsanspruch entstanden sei, aus Billigkeitsgründen auch auf solche Umstände abgestellt werden könne, deren Berücksichtigung im Rahmen des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB die Vertragsparteien vereinbart haben,⁴⁹ kann nicht gefolgt werden. Da die Vorschrift des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB Vereinbarungen auch dann verbietet, wenn sie den Ausgleichsanspruch von Voraussetzungen abhängig machen, die das Gesetz nicht vorsieht,⁵⁰ verletzt eine Anrechnungsvereinbarung den Unabdingbarkeitsgrundsatz, wenn sie den Umfang des Anspruchs entgegen Sinn und Zweck der Regelung des § 89 b HGB beeinträchtigt. Gerade dieses wäre der Fall, wenn man im Rahmen der Billigkeitsprüfung darauf abstellen würde, ob eine Parteivereinbarung vorliegt, die eine Anspruchsminderung regelt.

Sinn des Ausgleichs ist es, dem Vertreter für einen auf seine Leistung zurückzuführenden, ihm aber infolge der Beendigung des Vertrages nicht mehr vergüteten Vorteil des Unternehmers, wie er in der Schaffung eines Kundenstamms liegt, eine Gegenleistung zu gewähren, die in ihrer Grundlage und Bemessung weitgehend durch Billigkeitserwägungen bestimmt ist.⁵¹ Aus diesem Grund kann eine Beschränkung des Ausgleichs durch eine Anrechnungsvereinbarung nur dann verneint werden, wenn die vereinbarte Anrechnung sich mit den gesetzlichen Billigkeitserwägungen deckt. In der Rechtsprechung ist anerkannt, dass sich für den Handelsvertreter besonders günstige Vertragsbedingungen aus Gründen der Billigkeit ausgleichsmindernd auswirken können.⁵² Mit Sinn und Zweck des Ausgleichs wäre es daher zu vereinbaren, eine unternehmerseitig finanzierte Altersversorgung bei der Prüfung der Frage anspruchsmindernd zu berücksichtigen, ob die Zuerkennung des Ausgleichs gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB der Billigkeit entspricht, soweit es sich bei der Versorgungsregelung um eine besonders günstige

Vertragsbedingung handelt. Geht die Anrechnungsvereinbarung in ihrem Regelungsgehalt nicht hierüber hinaus, kommt ihr kein rechtsgestaltender Charakter zu. Sie verkürzt den Ausgleichsanspruch des Vertreters nicht.

Der Unabdingbarkeitsgrundsatz des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB steht einer Anrechnungsvereinbarung nicht entgegen, soweit sie lediglich deklaratorischen Charakter hat.⁵³ Dies ist der Fall, wenn und soweit sich die Anrechnungsvereinbarung mit dem anerkannten Grundsatz deckt, dass besonders günstige Vertragsbedingungen bei der Billigkeitsprüfung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anspruchsmindernd zu berücksichtigen sind. Bedenken im Hinblick auf die Vereinbarkeit einer Anrechnungsab-

46 Küstner, Festschrift für Trinkner 95, S. 193, 210, ders. BB 94, 1590, 1591f.

47 LG München I, Urt. v. 10.08.2000, VertR-LS 12 = VersR 01, 55 m. zustimmender Anm. Küstner; Evers, Anm. 23.1 zu LG München I, Urt. v. 10.08.2000 -12 O 3779/00 - VertR-LS; ders., Anm. 1.1 zu LG Köln, Urt. v. 23.05.2000 - 85 O 8/00 - VertR-LS; ders., Anm. 4.2 zu BGH, Urt. v. 23.02.1994 - VIII ZR 94/93 - VertR-LS; ders., Anm. 11.1.4 zu LG Düsseldorf, Urt. v. 15.08.1990 -16 O 439/89 - VertR-LS.

48 Konstitutive Bedeutung könnte der Anrechnungsvereinbarung nur dann zukommen, wenn man ohne die Vereinbarung nicht von dem Vorliegen einer besonders günstigen Vertragsbedingung ausgehen könnte. Zwar beschränkt es den Vertreter in seiner Dispositionsfreiheit über das Ausgleichskapital, wenn der Unternehmer über seinen Kopf hinweg entscheidet, eine Versorgung aufzubauen, die sich mindernd auf den Ausgleichsanspruch auswirkt. Auf der anderen Seite ist der Umstand für die Annahme einer besonders günstigen Vertragsbedingung tragend, dass der Unternehmer dem Vertreter eine nach dem Gesetz nicht geschuldete Leistung zukommen lässt. An diesem Tatbestand ändert sich nichts, wenn der Unternehmer mit dem Vertreter keine Vereinbarung über die Altersversorgung trifft. Der Vertreter erhält gleichwohl durch die Leistungen des Unternehmers einen Vorteil, den er nicht hätte, wenn der Unternehmer sich auf die gesetzlich geschuldeten Leistungen beschränkt.

49 A.A. BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 14 = BB 84, 168.

50 BGH, Urt. v. 04.11.1998, VertR-LS 2 = BGHR AGBG § 9 Gesetzesverstoß 2.

51 BGH, Urt. v. 16.01.1986, WM 86, 530 = VertR-LS 2 m.w.N.; Urt. v. 24.06.1971, VertR-LS 8 = BGHZ 56, 290; Urt. v. 04.05.1959, VertR-LS 5 = BGHZ 30, 98.

52 BGH, Urt. v. 15.02.1965, VertR-LS 11 m.w.N. = BGHZ 43, 154; Urt. v. 22.06.1972, VertR-LS 9 = BGHZ 59, 87; Stötter, Das Recht der Handelsvertreter, 3. A. 1985, S. 303; Staub/Brügge-mann, HGB, 4. A. 1982, § 89 b Rz. 74; Münch-KommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 89 b Rz. 110; Westphal, Vertriebsrecht, Bd. I, Handelsvertreter, 1998, Rz. 1069.

53 So bereits Sieg, VersR 68, 105, 106. Er spricht von einer Vereinbarkeit bei lediglich rechtsbestätigenden Charakter der Anrechnungsvereinbarung.

rede mit dem Unabdingbarkeitsgrundsatz bestehen erst dann, wenn sie konstitutiv wirkt, indem sie das Ergebnis der Prüfung der Anspruchsvoraussetzung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB abweichend von der gesetzlichen Vorschrift zum Nachteil des Vertreters beeinflusst.

bb) Vereinbarkeit einer Anrechnungsvereinbarung mit § 9 AGBG

Anrechnungsvereinbarungen werden in der Praxis im Regelfall formularmäßig ausgestaltet. Sie müssen daher nicht nur mit dem Unabdingbarkeitsgrundsatz des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB vereinbar sein. Vielmehr unterliegen sie auch noch einer Inhaltskontrolle am Maßstab des § 9 AGBG.

Einer Inhaltskontrolle steht nicht schon entgegen, dass die Parteien über die Erbringung von Leistungen in die Altersversorgung des Vertreters verhandeln. Denn Aushandeln i.S.d. § 1 Abs. 2 AGBG bedeutet mehr als Verhandeln. Es genügt nicht, dass dem Vertreter das Formular bekannt ist und er dagegen keine Bedenken erhoben hat oder dass der Inhalt des Formulars erläutert oder erörtert wird und den Vorstellungen des Vertreters entspricht. Von einem Aushandeln i.S.d. § 1 Abs. 2 AGBG kann nur dann gesprochen werden, wenn der vertretene Unternehmer als Verwender den in dem Formular enthaltenen „gesetzesfremden Kerngehalt“, also die den wesentlichen Inhalt der gesetzlichen Regelung ändernden oder ergänzenden Bestimmungen, inhaltlich ernsthaft zur Disposition stellt und dem Verhandlungspartner Gestaltungsfreiheit zur Wahrung eigener Interessen einräumt, mit zumindest der realen Möglichkeit, die inhaltliche Ausgestaltung der Vertragsbedingungen zu beeinflussen.⁵⁴ Nur wenn sich das vertretene Unternehmen im vorstehenden Sinne deutlich und ernsthaft bereit erklärt, die Anrechnungsklausel zu ändern, liegt eine Individualvereinbarung vor.⁵⁵

Eine formularmäßige Vertragsbestimmung ist unangemessen i.S.d. § 9 Abs. 1 AGBG, wenn der Unternehmer durch einseitige Vertragsgestaltung missbräuchlich eigene Interessen auf Kosten des Vertragspartners durchzusetzen sucht, ohne von vornherein auch dessen Belange hin-

reichend zu berücksichtigen bzw. ihm einen angemessenen Ausgleich zuzugestehen.⁵⁶ Verletzt eine formularmäßige Klausel in einem Agenturvertrag eine Vorschrift des Handelsvertreterrechts, die auch Ausdruck von Gerechtigkeits- und Billigkeitserwägungen ist und die damit zu den wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung i.S.d. § 9 Abs. 2 Nr. 1 AGBG zählt, so ist ihr nach § 9 Abs. 1 AGBG die Wirksamkeit zu versagen.⁵⁷ Die Vorschrift des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB ist Ausdruck von Gerechtigkeits- und Billigkeitserwägungen.⁵⁸ Sie zählt zu den wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung i.S.d. § 9 Abs. 2 Nr. 1 AGBG.⁵⁹ Jegliche mit § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB unvereinbare Beschränkung des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters durch eine formularmäßige Klausel führt daher zur Unwirksamkeit der entsprechenden agenturvertraglichen Klausel auch nach § 9 AGBG.⁶⁰

Dies hat weitreichende Folgen. Im Anwendungsbereich des AGBG gilt der Grundsatz des Verbots einer geltungserhaltenden Reduktion.⁶¹ Jede richterliche Rückführung einer den Handelsvertreter unangemessen benachteiligenden Anrechnungsklausel in einem Handelsvertretervertrag auf ein Maß, das der Inhaltskontrolle gerade noch standhalten würde, ist danach unzulässig.⁶² Dies gilt auch dann, wenn der Handelsvertretervertrag eine sogenannte salvatorische Klausel enthält, nach der sich die Parteien verpflichten, im Falle der Unwirksamkeit einer vertraglichen Bestimmung eine zulässige Klausel an ihre Stelle zu setzen, die wirtschaftlich der unwirksamen am nächsten kommt.⁶³ Ausgenommen hiervon sind lediglich Klauseln, die inhaltlich teilbar und jeweils gesondert aus sich verständlich sind.⁶⁴ Das AGBG will auf einen angemessenen Inhalt von Geschäftsbedingungen hinwirken und den Rechtsverkehr von unwirksamen und unerwünschten Bedingungen freihalten. Als Vertragspartner des Verwenders soll der Vertreter aus dem formularmäßigen Agenturvertrag selbst zuverlässig den Umfang seiner Rechte und Pflichten entnehmen können. Diese Ziele sind nur zu verwirklichen, wenn eine gegen § 9 AGBG verstoßende Klausel als insgesamt unwirksam angesehen wird, ob-

gleich die Möglichkeit besteht, ihren Umfang dahingehend zu reduzieren, dass sie einer Inhaltskontrolle noch standhalten könnte. Sonst wäre die Verwendung unwirksamer AGB nahezu risikolos.⁶⁵ Mit der Verwendung formularmäßiger Anrechnungsklauseln läuft das vertretene Unternehmen daher stets Gefahr, dass der Anrechnungsklausel insgesamt die Wirksamkeit zu versagen ist, obwohl sie auf einen Regelungsbereich beschränkt werden könnte, der einer Inhaltskontrolle am Maßstab des § 9 AGBG standhielte.

Bei der Prüfung, ob eine formularmäßige Klausel den Vertreter unangemessen benachteiligt, ist zudem dem Umstand Rechnung zu tragen, dass bei der Auslegung von der für den Vertreter ungünstigsten Betrachtung auszugehen ist. Wenn die Klausel

54 BGH, Ur. v. 03.11.1999 – VIII ZR 269/98; Ur. v. 16.07.1998, BB 98, 2077 = VertR-LS 4; Ur. v. 27.03.1991, VersR 91, 692 = VertR-LS 3 m.w.N.; OLG Koblenz, Ur. v. 24.07.1986, VertR-LS 14 = NJWRR 87, 95.

55 § 8 AGBG steht einer richterlichen Inhaltskontrolle einer Klausel über die Anrechnung der Leistungen des Unternehmers in die Altersversorgung des Vertreters auf dessen Ausgleich am Maßstab des § 9 AGBG nicht entgegen. Bei der Anrechnungsklausel handelt es sich weder um eine Preisklausel noch um eine Leistungsbeschreibung, vgl. LG München I, Ur. v. 10.08.2000 - 12 O 3779/00 - VertR-LS 8.

56 BGH, Ur. v. 03.11.1999 - VertR-LS 19 = BB 00, 323; BGH, Ur. v. 21.02.1995, VertR-LS 4 = NJWRR 95, 1260; BGH, Ur. v. 10.02.1993, WM 93, 791 = VertR-LS 1; BGH, Ur. v. 21.12.1983, VertR-LS 8 = BGHZ 89, 206; OLG Braunschweig, Ur. v. 12.12.1996 - 2 Unternehm 97/96 - VertR-LS 2; KG, Ur. v. 26.06.1997, VertR-LS 17 = OLG 97, 198; OLG Frankfurt/Main, Beschl. v. 02.12.1997, VertR-LS 2 = VersVerm 98, 60; OLG München, Ur. v. 19.09.1990, VertR-LS 2 = OLGZ 92, 205.

57 BGH, Ur. v. 04.11.1998, VertR-LS 5 = BGHR AGBG § 9 Gesetzesverstoß 2.

58 BGH, Ur. v. 04.11.1998, VertR-LS 3.

59 BGH, Ur. v. 04.11.1998, VertR-LS 4.

60 Vgl. BGH, Ur. v. 04.11.1998, VertR-LS 5 = BGHR AGBG § 9 Gesetzesverstoß 2; OLG Hamm, Ur. v. 02.09.1999, VertR-LS 24 = EWIR § 89 b HGB 3/99, 1127 (v. Manteuffel/Evers); Graf von Westphalen, Vertragsrecht und AGBKlauselwerke Abschnitt „Handelsvertretervertrag“ Rzz. 54, 60.

61 BGH, Ur. v. 06.11.1985, WM 86, 72; BGHZ 127, 35, 47; BGH, Ur. v. 26.01.1983, WM 83, 308 sub II 2 d der Gründe, BGH, Ur. v. 19.09.1983, WM 83, 1153 sub II 1 a der Gründe.

62 Vgl. BGH, Ur. v. 03.11.1999 - VIII ZR 269/98 m.w.N.; BGH, Ur. v. 10.12.1997, VertR-LS 9 = BB 98, 391; BGH, Ur. v. 28.01.1993, BB 93, 818 = VertR-LS 6 m.w.N.; BGH, Ur. v. 21.11.1991, BB 92, 307 = VertR-LS 4; OLG Nürnberg, Ur. v. 29.01.1986, VertR-LS 13 = NJW-RR 86, 782.

63 Vgl. KG, Ur. v. 13.08.1997, VertR-LS 8 = KGR 97, 224.

64 OLG München, Ur. v. 26.01.1994, VertR-LS 7 = BB 94, 1104.

65 Vgl. OLG Hamm, Ur. v. 01.12.1983, MDR 84, 404 = VertR-LS 9.

sel bei kundenfeindlichster Auslegung den Vertreter unangemessen benachteiligt, ist ihr die Wirksamkeit nach § 9 AGBG zu versagen. Dieser Grundsatz der kundenfeindlichsten Auslegung gilt nach ständiger Rechtsprechung nicht nur für eine auf der Grundlage des § 13 AGBG geführte AGB-Kontrollklage eines Handelsvertreterverbandes gegen einen Unternehmer als Klauselverwender,⁶⁶ sondern auch für den Individualprozess des Handelsvertreters gegen das vertretene Unternehmen.⁶⁷ Im Ergebnis bedarf es in diesem Zusammenhang keiner Vertiefung, ob und inwieweit im Individualprozess allgemein die kundenfeindlichste Auslegung Platz zu greifen hat oder nicht. Denn jedenfalls ist davon auszugehen, dass bei der Prüfung, ob eine Formulklausel, die den Vertragspartner des Verwenders belastet, gegen ein gesetzliches Verbot verstößt, auch im Individualprozess zunächst die kundenfeindlichste Auslegung der Klausel zu Grunde zu legen ist.⁶⁸ Dem Schutzzweck des AGBG würde sonst nicht hinreichend Geltung verschafft. Aus diesem Grunde benachteiligt eine Anrechnungsklausel den Vertreter bereits dann unangemessen, wenn sie ihm bei abstrakter Betrachtung zwingende Rechte entzieht.⁶⁹ Bei der Wirksamkeitsprüfung auf der Grundlage der kundenfeindlichsten Auslegung dürfen nur völlig fernliegende Auslegungsmöglichkeiten außer Betracht bleiben, von denen eine Gefährdung des Rechtsverkehrs ernsthaft nicht zu befürchten ist.⁷⁰ Nur dann, wenn die AGB eine Regelung enthalten, deren Auslegung durch eine ständige höchstrichterliche Rechtsprechung vorbestimmt ist, ist diese Auslegung der Inhaltskontrolle zugrunde zu legen, so dass andere Auslegungsalternativen, die scheinbar mit dem Klauselwortlaut vereinbar sind, außer Betracht zu bleiben haben.⁷¹

Eine Klausel in einem formularmäßigen Agenturvertrag, nach der die Aufwendungen, die von dem Unternehmer für eine Pensionskasse geleistet worden sind, gemäß Nr. 5 der „Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“ auf den Ausgleichsanspruch des Vertreters angerechnet werden mit der Maßgabe, dass der Ausgleich um ein Drittel der Rente aus der Pensions-

kasse gemindert wird, verstößt gegen § 9 AGBG. Denn die Klausel lässt unberücksichtigt, dass es nicht nur bei der rechnerischen Ermittlung des Ausgleichs gemäß § 89 Abs. 1 Nr. 1, 2 HGB, sondern auch bei der Billigkeitssprüfung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB stets auf die Umstände des Einzelfalls ankommt.⁷² Eine Klausel, die festlegt, dass in Höhe des jeweils bestehenden Kapitalwertes der Altersversorgung kein Ausgleich entsteht, nimmt unter Zugrundelegung des Grundsatzes der kundenfeindlichsten Auslegung einen Teilausschluss des Ausgleichs vor. Im Wege einer abstrakt-generalisierenden Betrachtung lässt sich nicht für jede in Betracht kommende Fallgestaltung feststellen, ob möglicherweise im Hinblick auf eine vom Unternehmer finanzierte Altersversorgung im Einzelfall von vornherein ein Ausgleichsanspruch des Vertreters nicht zur Entstehung gelangt, die Zahlung des Ausgleichs also nicht der Billigkeit entspricht, weil in die Betrachtung alle denkbaren Umstände einbezogen werden müssen, in denen ein solcher Anspruch bestehen kann. Diese Einzelfallprüfung und vor allem -abwägung wird durch eine abstrakt-generalisierende Betrachtungsweise eingeschränkt wenn nicht gar ausgeschlossen.⁷³ In Rechtsprechung und Literatur ist anerkannt, dass Gesichtspunkte, die für einen möglichst hohen Ausgleich sprechen, im Einzelfall andere Merkmale, die einen weniger hohen Ausgleich rechtfertigen würden, derart überwiegen können, dass es geboten ist, trotz der an sich gegebenen ausgleichsmindernden Umstände einen ungekürzten Ausgleichsanspruch zuzuerkennen.⁷⁴ Nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB sind Leistungen des Unternehmers in die Altersversorgung des Vertreters also nur als ein Billigkeit Gesichtspunkt anzusehen, der für eine Anrechnungsminderung spricht. Maßgeblich dafür, ob der Anspruch im Hinblick auf die aus Mitteln des Unternehmers finanzierte Altersversorgung zu reduzieren ist oder sogar ganz entfällt, sind stets die Umstände des Einzelfalls.⁷⁵

Formuliert der Unternehmer darüber hinaus in seiner formularmäßigen Anrechnungsklausel, dass die Regelung, nach der der Ausgleichsanspruch des Vertreters in Höhe des

Kapitalwertes einer vom Unternehmer finanzierten Altersversorgung nicht entsteht, auf der Rechtsprechung des BGH beruhe, erweckt er damit den unzutreffenden Eindruck beim Vertragspartner, die Regelung betreffend der Nichtentstehung eines Ausgleichs entspreche der höchstrichterlichen Rechtsprechung. Mit einer solchen unzutreffenden Darstellung der Rechtslage eröffnet sich der Unternehmer zudem die Möglichkeit, begründete Ausgleichsansprüche des Vertreters unter Hinweis auf die Klauselgestaltung abzuwehren. Eine derartige Klauselfassung birgt die Gefahr, dass der Vertreter von der Durchsetzung bestehender Rechte abgehalten wird. Insoweit liegt auch ein Verstoß gegen das Transparenzgebot vor,⁷⁶ so dass auch diesem Zusatz in der Klausel nach § 9 AGBG die Wirksamkeit zu versagen ist.

66 BGH, Urt. v. 29.03.1995, VertR-LS 9 = BGHZ 129, 186; OLG Frankfurt/Main, Beschl. v. 02.12.1997 - VertR-LS 5 = VersVerm 98, 60; LG München I, Urt. v. 11.02.1993 - 7 O 12651/92 - VertR-LS 1; einschränkend OLG Stuttgart, Urt. v. 05.10.1979 - VertR-LS 26.

67 LG Göttingen, Urt. v. 01.09.1998 - 3 O 47/98 - VertR-LS 2; allgemein zur Geltung des Grundsatzes der kundenfeindlichsten Auslegung im Individualprozess, vgl. Palandt/Heinrichs, § 5 AGBG Rz. 9; Wolf/Horn/Lindacher, AGBG, § 5 Rzz. 31-33; Ulmer/Brandner/Hensen, AGBG, § 5 Rzz. 4, 31; Erman/Hefermehl, § 5 AGBG Rz. 22; Roth, WM 91, 2085; Heinrichs/Loewe/Ulmer/Medicus, 10 Jahre AGBG, S. 83; a.A. OLG Schleswig, Beschl. v. 23.03.1995, ZIP 95, 759 = VertR-LS 2 m.w.N.; Horn, WM 84, 449; Schlosser, ZIP 85, 449; Evers/v. Manteuffel, Inhaltskontrolle von Handelsvertreterverträgen 1998 S. 8f.; offengelassen von BGH, Urt. v. 23.06.1993, BGHZ VertR-LS 4 = 123, 83; Urt. v. 11.02.1992, VertR-LS 2 = WM 92, 395 sub II 4 der Gründe; BGH, NJW 94, 1798; BGH, NJW 93, 2369.

68 Vgl. OLG München, Urt. v. 22.01.1997, OLGR 97, 137 = VertR-LS 2.

69 Vgl. etwa BGH, Urt. v. 10.12.1997, VertR-LS 5 = BB 98, 391 für den Verstoß einer Überhangprovisionen ausschließenden Klausel gegen § 87 a Abs. 3 HGB.

70 BGH, NJW 94, 1798, 1799; NJW 93, 1133.

71 BGHZ 124, 351, 359 = NJW 94, 1060 - Selbstbelieferungsklausel - .

72 OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 18 = NJW-RR 96, 225; v. Westphalen, DB 00, 2255, 2258 f., 2259; Evers, Anm. 11.1.2 zu LG Düsseldorf, Urt. v. 15.08.1990, VertR-LS; a.A. LG Köln, Urt. v. 23.05.2000 - 85 O 8/00 - VertR-LS 1; LG Düsseldorf, Urt. v. 15.08.1990, VertR-LS 11 = VersR 91, 184; Ankele, Handelsvertreterrecht, § 89 b Rz. 134 a.E.

73 LG München I, Urt. v. 10.08.2000, VertR-LS 11, 13 = VersR 01, 55 m. Anm. Küstner.

74 BGH, Urt. v. 21.11.1960, VertR-LS 16 m.w.N. = VersR 61, 52.

75 BGH, Urt. v. 23.02.1994, VertR-LS 2 m.w.N. = BB 94, 594; OLG Köln, Urt. v. 17.08.2001 - 19 U 206/00 - VertR-LS 26.

76 LG München I, Urt. v. 10.08.2000, VertR-LS 28 = VersR 01, 55 m. Anm. Küstner.

4. Zusammenfassung

Die vorstehenden Überlegungen zeigen, dass die Ansicht der herrschenden Lehre, bei einer Fälligkeitsdifferenz sei eine Anrechnungsvereinbarung erforderlich, erheblichen Zweifeln begegnet. Zum einen ist der Anrechnungsvereinbarung die Wirksamkeit gemäß § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB zu versagen, soweit sie rechts-gestaltende Wirkung haben würde. Zum anderen muss eine Anrechnungsklausel in ihrer für den Ausgleichsanspruch des Vertreters feindlichsten Lesart ausgelegt werden. Einer Anrechnungsklausel ist daher stets die Wirksamkeit zu versagen, wenn sie bei abstrakter Betrachtung den Ausgleichsanspruch des Vertreters entgegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB beschränkt.

Der Anrechnungsvereinbarung darf also im kundenfeindlichsten Verständnis nicht die Rolle einer konstitutiven Regelung hinsichtlich der Höhe des Ausgleichs zukommen. Anderenfalls würde sie den Unabdingbarkeitsgrundsatz des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB verletzen und damit gleichzeitig stets auch gegen § 9 AGBG verstoßen.⁷⁷ Dies hat bei einer formularmäßigen Klausel im Gegensatz zur individuell ausgehandelten Vertragsbestimmung zur Folge, dass es mit Rücksicht auf das Verbot der geltungserhaltenden Reduktion an einer Anrechnungsvereinbarung insgesamt fehlt.⁷⁸

Diese Konsequenzen zeigen, dass der Ansatz der herrschenden Lehre, wonach auf das Vorhandensein einer Anrechnungsvereinbarung abzustellen ist, nicht nur dogmatisch nicht tragfähig ist. Mit Rücksicht auf die erheblichen Risiken einer formularmäßigen Gestaltung der Anrechnungsvereinbarung erscheint es vor allem auch nicht sinnvoll, einer Anrechnungsvereinbarung Bedeutung für die Frage beizumessen, ob eine anspruchsmindernde Berücksichtigung einer unternehmerseitig finanzierten Altersversorgung des Vertreters gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB der Billigkeit entspricht.

⁷⁷ Evers, Anm. 11.2.1 a.E. zu LG Düsseldorf, Urt. v. 15.08.1990 – 16 O 439/89 – VertR-LS.

⁷⁸ Vgl. Evers, Anm. 23.1 zu LG München I, Urt. v. 10.08.2000 – 12 O 3779/00 – VertR-LS.

Gesellschaften

avanturo

Neue Portalpartner

Die VPV Versicherungen werden ein ausgewähltes Angebot ihrer Produkte und Services künftig unter www.avanturo.de anbieten. avanturo ist ein Finanzdienstleistungsportal und wurde als Joint Venture von Ergo und Telekom gegründet.

Mit der Teilnahme an avanturo bietet der Versicherer nach eigenen Angaben eine stärkere Präsenz im Internet und erwartet eine gezielte Unterstützung des VPV-Außendienstes bei der Beratung neuer Kunden. Der avanturo-Ansatz passe gut in die kundenorientierte Mehrkanalstrategie, heißt es aus Stuttgart.

Auch die Europäische Reiseversicherung, Marktführer in Sachen Reise-schutz wird neuer Portalpartner. Künftig können sich Besucher der avanturo-Website umfassend über die Angebote der Europäischen Reiseversicherung informieren und dort buchen.

DBV-Winterthur

Neugeschäft im Aufwind

Die konsolidierten Beiträge der DBV-Winterthur steigerten sich im ersten Halbjahr 2001 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 4,9% auf 3.307,9 Mrd. DM. Der Anteil der Lebensversicherung lag bei 1.626,0 Mio. DM (+1,7%) und der Schadenversicherung bei 901,3 Mio. DM (+11,3%). Die Krankenversicherung erzielte 780,6 Mio. DM (+4,8%).

Die Kapitalanlagen des Konzerns erhöhten sich vom 1. Januar bis 30. Juni 2001 von 37.098,0 Mio. DM um 2,8% auf 38.130,2 Mio. DM. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen betrug im ersten Halbjahr 4,94% und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert, der durch überproportionale Gewinnrealisierung begünstigt war.

Trotz des im zweiten Halbjahr zu erwartenden Abgangs von Kapitalanlagen und Spezialfondsausschüttungen wird die hohe Nettoverzinsung der Vorjahre nicht erreicht werden können, heißt es in einer Pressemitteilung.

In den ersten sechs Monaten konnte das Neugeschäft in der Lebens-, Kranken- und Schadenversicherung erheblich gesteigert werden. Besonders deutlich ist das Kraftfahrtgeschäft gewachsen. Das Neugeschäft in Kranken verzeichnet eine Steigerung von 36,7%.

Deutsche Ärzteversicherung

Sponsorenvertrag mit Charité

Die Deutsche Ärzteversicherung, Köln, und die Medizinische Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin, Universitätsklinikum Charité, schlossen einen Sponsorenvertrag zur Förderung des „Reformstudienganges Medizin“. Im Rahmen des Sponsorings verpflichtet sich die Deutsche Ärzteversicherung, in den nächsten fünf Jahren insgesamt 125.000 Euro an Fördermitteln der Charité zur Verfügung zu stellen. Die Mittel werden gezielt für das Projekt Fakultätsentwicklung zur Reform der Medizinischen Ausbildung in Deutschland bereitgestellt.

Donau

Prämiensprung

Die Donau-Versicherung in Wien meldet eine Prämiensteigerung im 1. Halbjahr 2001 um 8,6% auf 3,9 Mrd. Schilling (285,3 Mio. Euro). Dabei ist die Entwicklung in der Lebensversicherung vom Ergebnis bei den Einmalerlägen geprägt. Mit 552,4 Mio. ATS hat die Donau-Versicherung in dieser Sparte eine Steigerung um 39,5% realisiert. Bei Verträgen gegen laufende Prämie erhöhten sich die Prämieinnahmen um 5,0% auf 650,6 Mio. ATS. Insgesamt hat das

Unternehmen das Ergebnis in der Lebensversicherung um 18,4% auf 1,2 Mrd. ATS verbessert. Die Donau-Versicherung nützte auch die letzte Möglichkeit, Lebensversicherungen steuerbegünstigt abzuschreiben.

Sorgen bereitet dem Versicherer, der im Eigentum der Erste Bank und der Wiener Städtischen steht, die Entwicklung der Leistungszahlungen. Die branchenweite Entwicklung des Vorjahres hat sich auch in den ersten sechs Monaten 2001 fortgesetzt. Insgesamt haben sich die Leistungen der Donau-Versicherung um 26,5% auf 2,6 Mrd. ATS erhöht. Dazu tragen die Schaden- und Unfallsparten mit einer Erhöhung um 13,9% bei. Insbesondere haben sich die Leistungen in den Kfz-Sparten (+16,2%) und dabei vor allem in der Kaskoversicherung (+22,5%) erneut erhöht.

Donau-Generaldirektor Dkfm. Hans Raumauf: „Die Steigerung ist neben einer erhöhten Schadenhäufigkeit auf höhere Reparatur- und Ersatzteilkosten bei den Werkstätten zurückzuführen. Zur Eindämmung der Situation bei den Leistungen werden wir bei den Annahmekriterien und der Schadensabwicklung konsequente Richtlinien verfolgen und vermehrt Schadensbegutachtungen durchführen.“ PST

GeneralCologne Re

Änderungen im Führungskreis

Bei der General Re Corporation, die ihrerseits zur Berkshire Hathaway Gruppe gehörende Dachgesellschaft der GeneralCologne Re Gruppe gibt es einen Wechsel in der Unternehmensführung. Chairman und Chief Executive Officer der General Re Corporation Ronald E. Ferguson (59), wird zum 30. September 2001 sein Amt als Chief Executive Officer und im Juni 2002 sein Amt als Chairman des Boards der Gesellschaft niederlegen. Zu seinem Nachfolger wurde Joseph P. Brandon (42) ernannt, der am 1. Oktober seine Tätigkeit als CEO und im Juni nächsten Jahres die Funktion des Chairmans aufnehmen wird.

Ferguson bleibt dem Unternehmen über den Zeitpunkt des Ausschei-

dens aus seinen Ämtern hinaus durch einen langfristigen Beratervertrag verbunden und wird u.a. sein Amt als Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kölnischen Rück fortführen. Darüber hinaus wird er im Jahr 2002 einen Sitz im Aufsichtsrat von Berkshire Hathaway einnehmen.

Die GeneralCologne Re Gruppe wird wie bisher vom Executive Committee geführt, dem neben Brandon als zukünftigem CEO Franklin Montross, Dr. Peter Lütke-Bornefeld und Hans-Peter Gerhardt angehören. Im Zuge des Führungswechsels an der Spitze der GeneralCologne Re Gruppe werden weitere persönliche Ernennungen im Kreise des Executive Committee vorgenommen. Franklin Montross wird Präsident und Chief Underwriting Officer der General Re Corporation. Er bleibt weiterhin Mitglied des Vorstands der Kölnischen Rückversicherungs-Gesellschaft AG. Hans-Peter Gerhardt, Executive Vice President der General Re Corporation, wird mit Wirkung zum 1. Oktober 2001 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands der Kölnischen Rück ernannt. Dr. Peter Lütke-Bornefeld (55) ist zusätzlich zu seiner Funktion als Vorsitzender des Vorstands der Kölnischen Rück zum Stellvertretenden Chairman der General Re Corporation ernannt worden.

Hannover Rück

Deutscher Vorstand für Clarendon

Die Mutter nimmt jetzt bei der Tochter das Heft stärker in die Hand: Mit Wirkung vom 1. September 2001 wurde Dr. Detlef Steiner – derzeit im Vorstand der Hannover Rück u. a. für das Programmgeschäft zuständig – Präsident und Chief Operating Officer bei deren größter Tochtergesellschaft, der Clarendon Insurance Group, New York. Ab 1. Januar 2002 übernimmt Steiner dann auch die Funktion des Chief Executive Officer der Gesellschaft.

Mit der Verpflichtung Steiners werde ein weiterer Schritt hin zur Absicherung des Ertragspotenzials beim Marktführer des US-amerikanischen Programmgeschäfts getan, heißt es

dazu aus Hannover. Die Verantwortung im Vorstand der Hannover Rück für das konzernweite Programmgeschäft übernimmt zukünftig Wilhelm Zeller, Vorstandsvorsitzender der Hannover Rück.

Ralph Milo (58), der gegenwärtige Chief Executive Officer der Clarendon, wird nach Ablauf seines Vertrages zum 31. Dezember 2001 in den Ruhestand treten, jedoch dem Unternehmen mit seiner herausragenden Marketing-Expertise im US-Programmgeschäft weiterhin zur Verfügung stehen.

Die Zuständigkeit für das Nordamerikageschäft der Schaden-Rückversicherung, dem größten und wichtigsten Markt des Hannover Rück-Konzerns, die bislang ebenso bei Steiner lag, übernimmt Vorstandsmitglied Jürgen Gräber. Er wird darüber hinaus – neben seiner unveränderten Zuständigkeit für die Finanz-Rückversicherung – auch die Koordination für die gesamte Nichtleben-Rückversicherung übernehmen.

Infolge des Ausscheidens von Steiner aus den Vorständen der Hannover Rück und E+S Rück und der neuen Aufgaben für Gräber ergeben sich weitere Ressortverschiebungen und Vorstandsbestellungen. Mit Wirkung vom 1. September 2001 haben die Aufsichtsräte der Hannover Rück und E+S Rück die Herren André Arrago (51) und Ulrich Wallin (47) zu stellvertretenden Mitgliedern des Vorstands bestellt.

Arrago, der seit 1985 für die Hannover Rück tätig ist und zuletzt als Zentralbereichsleiter der Schaden-Rückversicherung für die romanisch- und arabischsprachigen Länder sowie für Nord- und Osteuropa zuständig war, wird die Verantwortung für diese Märkte als Vorstand fortführen. Darüber hinaus wird er in der Schaden-Rückversicherung für die Länderbereiche Asien und Australasien zuständig sein.

Wallin wird künftig in der Schaden-Rückversicherung die Zuständigkeit für die Märkte Großbritannien und Irland sowie die Specialty Division (sie umfasst das weltweite fakultative Geschäft der HUK- und Sachsparten sowie das weltweite Vertrags- und fa-

kultative Geschäft der Sparten Transport, Luft- und Raumfahrt) übernehmen. Wallin gehört dem Hannover Rück-Konzern seit 1984 an und war zuletzt als Zentralbereichsleiter für die Specialty Division zuständig.

Ideal

Neu im Vorstand

Mit Wirkung vom 1. September 2001 wurde Rainer M. J a c o b u s (38) zum ordentlichen Vorstandsmitglied der Ideal Versicherungen bestellt.

Jacobus löst Rudolf B ö n s c h ab, der interimistisch die Vertriebsaufgaben von Franz E i c h i n g e r, der als Vorstandsvorsitzender zur has AG nach Hamburg gewechselt ist, übernommen hatte. Der zweiköpfige Vorstand der Ideal-Gesellschaften besteht damit zukünftig aus Jacobus und Jens W a g n e r.

Der neue Mann in der Spitze des Berliner Unternehmens war zuvor u.a. als Vorstand der Cor AG Insurance Technologies und der Charta Börse für Versicherungen AG tätig.

Inter

Wachstum mit Kranken

Die gebuchten Bruttobeiträge der ganzen Inter-Gruppe wuchsen gegenüber 1999 nur leicht um 1,4% auf 1,203 Mrd. DM. Trotzdem hatte Vorstandsvorsitzender Bernd J a n s e n bei der Vorstellung der Zahlen Grund zum Optimismus: Die Inter Kranken, die in diesem Jahr ihr 75-jähriges Bestehen feiert, hat ordentlich zugelegt.

Während andere Traditionsunternehmen der PKV mit Wachstumsproblemen zu kämpfen haben, konnte sie ihr Neugeschäft im Jahr 2000 erheblich ausweiten: Das Plus von 17,3% bei den policierten Verträgen entspricht einem Zuwachs von 20,5% bei den Monatsbeiträgen brutto.

Getragen wurde diese Entwicklung nach Angaben des Unternehmens vom Erfolg des neuen Einstiegtarifs CompactCare, der die Rolle des Hausarztes in der medizinischen Ver-

sorgung stärkt. Auch das rückläufige Storno trug zum Wachstum bei. In der Krankheitskostenvollversicherung konnten netto über 1.000 Kunden hinzugewonnen werden.

Nur eine leichte Zunahme von 1,5% war bei den Bruttobeiträgen zu verzeichnen. Nachdem 1999 die 1-Milliarde-Schwelle überschritten wurde, beläuft sich das Beitragsaufkommen unter Einbeziehung von Beiträgen

aus der RfB nunmehr auf 1,019 Mrd. DM. Die gebuchten Bruttobeiträge erreichten mit einem Plus von 1,0% 911,7 Mio. DM.

Gute Zahlen kommen erneut aus dem Bereich Kapitalanlagen: Die bei einem Anlagebestand von 3,392 Mrd. DM erzielte Nettoverzinsung von 7,8% stellt erneut einen Spitzenwert dar. Insgesamt wuchsen die Kapitalerträge gegenüber dem Vorjahr um

75 Jahre Inter Kranken

Noch ein Unternehmen aus der großen Gründungswelle der PKV in den 20er-Jahren feiert in diesem Jahr Jubiläum: Die Inter Krankenversicherung blickt auf ihr 75-jähriges Bestehen zurück. Ihre Wurzel ist die Krankenunterstützungskasse „Nothilfe“, die im Jahr 1926 in Ludwigshafen in der Rechtsform einer eingetragenen Genossenschaft gegründet wurde. Die Kasse entwickelte sich rasch durch einen lebhaften Zulauf an Mitgliedern – ein Beweis dafür, dass die Gründungsidee einem real vorhandenen Bedarf entsprach. Bereits in den ersten fünf Jahren des Bestehens wurde mehr als 1 Million Reichsmark an Unterstützungsleistungen ausbezahlt. Das lebhafte Wachstum gab 1932 die Veranlassung, die Genossenschaft in einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit umzuwandeln.

1935 erwarb der Verein das Grundstück Carolastraße (heute Erzbergerstraße) 9–13 in der Mannheimer Oststadt und verlegte seinen Sitz nach Mannheim. Der Zweite Weltkrieg mit seinen Folgen verursachte tiefe Einschnitte, von denen die „Nothilfe“ sich erst in den fünfziger Jahren erholen konnte. 1960 wurde ein Bestand von rund 27 Millionen DM an Beitragseinnahmen erreicht.

Ab 1962 wurde von dem neuen Vorstandsvorsitzenden Jürgen List, der über mehrere Jahrzehnte die Geschicke der Inter bestimmen sollte, eine neue Entwicklung eingeleitet. Hierzu gehörten vor allem die Umstellung und Erweiterung der Organisation und die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.

1963 begann die Kooperation der „Nothilfe“ mit der „Versicherungsanstalt Ostdeutscher Handwerkskammern“ (VOHK) V.a.G. in Berlin, der heutigen Inter Lebensversicherung aG. Diese Zusammenarbeit führte 1968 zur Verschmelzung. 1971 legte sich das vergrößerte Unternehmen den Namen „Inter Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit“ zu. Bis etwa Mitte der siebziger Jahre gelangen weitere, z.T. größere Fusionen, in denen die Inter stets das aufnehmende Unternehmen war. Entsprechend wuchsen die Prämieinnahmen; 1975 betragen sie bereits 175 Millionen DM.

Unter der neuen Firmierung gewann der Aufschwung des wachsenden Unternehmens nachhaltig an Dynamik. Die gute wirtschaftliche Entwicklung machte es notwendig, 1969/70 am Firmenstandort Mannheim ein neues Verwaltungsgebäude zu errichten und dieses 1984 noch einmal wesentlich zu erweitern. Zurzeit laufen die Vorarbeiten zum Bau eines weiteren Verwaltungsgebäudes in unmittelbarer Nähe der bestehenden Firmengebäude, das Ende 2002 bezugsfertig sein soll.

15,5% auf 310,0 Mio. DM. Das gute finanzielle Ergebnis erlaubt es wiederum, die erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung für das Jahr 2001 in gleichem Umfang wie für das Jahr 2000 vorzunehmen. Abhängig von der Zahl der leistungsfreien Jahre variiert sie zwischen drei und sechs maßgeblichen Monatsbeiträgen.

Die Zahl der Neuverträge bei der *Inter Leben* lag um 18,9% unter denen des Vorjahres. Die Versicherungssumme erhöhte sich um 1,1% auf 8,874 Mrd. DM. Das Beitragsaufkommen unter Einschluss der Beiträge aus der RfB lag mit 275,3 Mio. DM um 1,9% über Vorjahresniveau. Bei einem Anlagebestand von 2,472 Mrd. DM konnten Erträge von 241,3 Mio. DM erwirtschaftet werden; dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme von 12,5%. Mit einer Nettoverzinsung von 8,8% konnte erneut ein Spitzenwert erreicht werden.

Der Versicherungsbestand der *Inter Allgemeine* wuchs um 8,5% auf 154.176 Verträge. Die gebuchten Bruttobeiträge nahmen um 8,2% auf 47,4 Mio. DM zu. Unbefriedigend war das versicherungstechnische Ergebnis, das sich gegenüber 1999 um 39,6% auf 1,629 Mio. DM verringerte. Durch ein stark verbessertes nicht-versicherungstechnisches Ergebnis erhöhte sich der Jahresüberschuss von 0,784 Mio. DM auf 4,574 Mio. DM im Jahr 2000.

Bei der von der Inter in Personalunion geführten *Freien Arzt- und Medizinkasse VVaG (FAMK)*, Frankfurt am Main, haben sich im Jahr 2000 die Beiträge inkl. der Einmalbeiträge aus der RfB um 35,4% von 44,3 auf 60,0 Mio. DM erhöht. Hierin sind die gebuchten Bruttobeiträge enthalten, sie wuchsen nur moderat um 1,6% von 41,0 auf 41,7 Mio. DM. Dem entspricht auch das Wachstum des Nettobestandes um 1,1%.

Die *Bausparkasse Mainz AG (BKM)*, schloss 2000 rund 42.300 neue Verträge mit einer Gesamtbausparsumme von 2,08 Mrd. DM (-8,2%) ab. Der Spargeldeingang belief sich auf 298 Mio. DM (-1,3 %).

Im laufenden Jahr rechnet die Inter in ihrer Hauptsparte Krankenversicherung mit einem Prämienwachstum

von 3% und einem Nettozuwachs an Krankheitskostenvollversicherungen von mindestens 2.500 bis 3.000 Personen.

Mannheimer

Neues Vorstandsmitglied

Dr. Frederic Roßbeck (34) wurde am 1. September 2001 zum stellvertretenden Vorstandsmitglied der Mannheimer Lebensversicherung AG, Mannheimer Krankenversicherung AG und Mannheimer Versicherung AG ernannt. Zum 1. Januar 2002 wird er die Leitung der Zweigniederlassung München übernehmen und damit die Nachfolge von Siegfried Klätre antreten.

Der gebürtige Essener kennt das Versicherungsgeschäft aus Studium und Praxis: Von 1987 bis 1993 studierte er an der Universität München Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt betriebswirtschaftliche Risikoforschung und Versicherungswirtschaft. Seine berufliche Laufbahn begann er in Köln bei der Nordstern Versicherung, die später mit der Colonia zur AXA Colonia fusionierte. Dort war er zunächst Vorstandsassistent im Ressort Industriekundengeschäft. Berufsbegleitend promovierte er in München zum Thema „Preisbildung auf dem industriellen Feuerversicherungsmarkt“. Anschließend wurde er Großkundenbetreuer in der Abteilung Sach-Industrie der Kölner Niederlassung. Schließlich ging er Geschäftsstellenleiter Vertrieb nach Osnabrück.

Anfang 2001 folgte der Wechsel zur Mannheimer: Bis Juni durchlief er verschiedene Abteilungen der Direktion in Mannheim, um sich auf seine zukünftige Aufgabe vorzubereiten.

Münchener Rück

Umkehr zu einem harten Markt

Umsatz und Ertrag der Münchener Rück-Gruppe steuern mit zweistelligen Zuwachsraten auf die für das Gesamtjahr gesetzten Ziele zu und erlauben wahrscheinlich eine Wiederholung der Vorjahresdividende

von 1,25 Euro, heißt es in einer Pressemitteilung zur Präsentation der Halbjahreszahlen.

Der Konzernüberschuss stieg per 30. Juni 2001 auf 1,3 Mrd. Euro nach rund 650 Mio. Euro zur Jahresmitte 2000, das Ergebnis je Aktie von 3,69 Euro auf 7,34 Euro. In diesem Überschuss ist jedoch ein einmaliger Sondereffekt von 550 Mio. Euro aus der zeitnäheren Bewertung der Anteile an der Allianz enthalten. Nach einem Zuwachs der Beitragseinnahmen im 1. Halbjahr 2001 um 12,1% auf 17,1 Mrd. Euro erwartet die Gruppe für das Gesamtjahr bei unveränderten Wechselkursen einen Umsatz von rund 34 Mrd. Euro. Die Rückversicherung werde ein größeres Wachstum verzeichnen als Erstversicherung und Asset-Management.

Die Rückkehr zu einem härteren Markt ist dabei in der Rückversicherung eingeleitet. Der Anstieg der Schaden-Kosten-Quoten auf zum Teil deutlich über 110% ist nach Angaben der Münchener Rück jetzt offenbar gebrochen. Die Quote habe sich bei der Gesellschaft im 1. Halbjahr gegenüber dem letzten Geschäftsjahr um rund 5%-Punkte reduziert auf 108% (ohne Naturkatastrophen) und auf 110,3% (einschließlich Naturkatastrophen). Dennoch sei das Ratenniveau immer noch deutlich zu niedrig, vor allem angesichts der fast unverändert hohen Schadenlast und der hohen Haftungen aus Naturkatastrophen und Industrierisiken.

Weitere Bedingungsverbesserungen zugunsten der Rückversicherer sind nach Meinung der Gesellschaft notwendig und überfällig. Die Bereitschaft dazu sei auf dem Markt auch erkennbar.

Haben Sie kein Mitleid.

Schenken Sie

Aufmerksamkeit.



Bundesvereinigung Lebenshilfe für
Menschen mit geistiger Behinderung e. V.,
Postfach 70 11 63, 35020 Marburg,
Spendenkonto 299, Marburger Bank

Nürnberger Versicherungsgruppe

Neu im Vorstand



Dr. Wolf-Rüdiger Knocke (45) ist seit 1. September 2001 Vorstandsmitglied der Nürnberger Versicherungsgruppe für den Bereich Informatik.

Der promovierte Naturwissenschaftler und Diplom-Mathematiker war zuletzt im Vorstand der Condor zuständig für die Bereiche Informationssysteme und Mathematik/Betrieb der Lebenssparte.

Knocke ist Mitglied im Fachausschuss für Betriebswirtschaft und im Arbeitskreis Versicherungsanwendungsarchitektur des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft.

en Multikanal-Strategie der deutschen AXA-Gruppe realisiert werden, heißt es. Mit den Synergien der Fusion soll zudem die Profitabilität des Kfz-Direktversicherers ermöglicht werden, der in seiner kurzen, wechselvollen Geschichte bisher in erster Linie rote Zahlen produziert hat.

Thuringia

Kräftige Zuwächse

Das Versicherungsgeschäft der Thuringia im ersten Halbjahr 2001 ist gekennzeichnet von kräftig gestiegenen Prämieinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft (+9%), einer gegenüber 2000 geringeren Schadenbelastung (Schadenquote brutto 64,5% nach 67,2%) und einer leicht reduzierten Kostenquote (Kostensatz -3,3%-Punkte infolge der Zusammenlegung von Stabsabteilungen der neu geschaffenen Generali Lloyd Thuringia Verwaltungs-Service AG). Insgesamt ist die Entwicklung in den ersten sechs Monaten als sehr zufriedenstellend zu bezeichnen und entspricht voll den Erwartungen, so das Unternehmen.

Aufgrund der bis jetzt vorliegenden Erkenntnisse besteht in München Zuversicht, dass aus dem Versiche-

rungsgeschäft und dem allgemeinen (Finanz-)Geschäft wieder ein Jahresüberschuss erzielt wird, der sowohl eine angemessene Dividendenaus-schüttung an die Aktionäre als auch eine Stärkung der Eigenmittel ermöglicht.

Volksfürsorge

Immobilien-Investment de luxe

Der derzeitige Immobilienbesitz der Volksfürsorge hat nach Angaben des Unternehmens einen Marktwert von rd. 3,4 Mrd. DM. Gerade in den letzten Jahren hat die Volksfürsorge beim Erwerb und Bau von Immobilien größten Wert auf hervorragende Lagen gelegt. Jetzt setzt das Unternehmen diesem Engagement die Krone auf: Mit einem Investitionsvolumen von 125 Mio. DM wird an der Hamburger Außenalster neben der Volksfürsorge-Hauptverwaltung ein achtgeschossiges Hotel mit 281 Zimmern und Suiten auf einer Nettogrundfläche von 22.000 Quadratmetern entstehen.

Die Le Meridien Hotel-Gruppe soll als Partner und langfristiger Mieter in dem Hotel Luxus-Klasse mit 5-Sterne-Plus-Ambiente garantieren.

Sicher Direct

*Überleben als Markenname
der AXA*

Die Sicher Direct Versicherung AG aus Dreieich bei Frankfurt am Main fusioniert rückwirkend zum 1. Januar 2001 mit der AXA Colonia Versicherung AG. Sicher Direct ist bereits eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der AXA Colonia.

„Sicher Direct“ bleibt als Produktmarke bestehen. Das Service-Center führt nach Wirksamwerden der Fusion die Geschäfte (Vertragsverwaltung und Schadenbearbeitung) der ehemaligen Sicher Direct Versicherung AG am Standort Dreieich weiter. Mit der Integration der Sicher Direct soll ein wichtiger Baustein in der neu-

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

Deutschlands größte unabhängige Halbmonatszeitschrift der Assekuranz

Verlag: Allgemeiner Fachverlag Dr. Rolf Mathern GmbH, Agnesstraße 1, 22301 Hamburg, Telefon (0 40) 47 35 00/4 60 13 55, Telefax (0 40) 4 60 58 70
E-Mail:

Allg.Fachverlag_Dr.Mathern@t-online.de

Verlagsleitung: Eva Mathern

Redaktion: Dr. Marc Surminski

Die „ZfV“ erscheint am 1. und 15. jeden Monats.

Der Bezugspreis beträgt jährlich einschl. Versand- bzw. Zustellkosten und MwSt. 228,50 DM. Einzelheft: 10,00 DM. Sonderheft 19,- DM.

Postbank Hamb. 868-202 (BLZ 200 100 20). Dresdner Bank Hamb. 9 333 800 (BLZ 200 800 00).

USt.-Identifikations-Nr. DE 1186 201 69.

Kündigung 3 Monate vor Quartalsschluss.

Bei Einstellung oder Unterbrechung der Lieferung aus Gründen, die der Verlag nicht zu vertreten hat, besteht kein Anspruch auf Rückvergütung von Bezugsgeldern.

Nicht erhaltene Exemplare werden nur innerhalb eines Monats nach Erscheinungsdatum kostenlos ersetzt.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Hamburg.

Druck: Druckerei Berger GmbH, Brookdeich 20, 21029 Hamburg.

Bei Beiträgen, die uns zugesandt werden, gehen wir von der Voraussetzung aus, dass sie vom Autor keiner anderen Zeitschrift zur Veröffentlichung angeboten oder veröffentlicht worden sind. Die veröffentlichten Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages und mit Quellenangabe gestattet.

Aus dieser Zeitschrift darf nichts durch Fotokopie, Mikrofilm oder Computerverfahren ohne Genehmigung des Verlages reproduziert oder in elektronische Medien eingegeben werden.

Jubiläen im Außen- und Innendienst

Name | Jubiläumsdatum | Jahre | Ort | Gesellschaft und Stellung

Bader, Heinrich	6.9.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Abteilungsleiter
Johann, Gerd	15.9.2001	40	Köln	Nürnberger Versicherungsgruppe, Generalagent
Kowalczyk, Renate	1.10.2001	25	Dortmund	Continental, DBA-Service/Vertriebsunterstützung
Mink, Ute	16.9.2001	25	Wiesbaden	DBV-Winterthur, Sachbearbeiterin
Reuter, Kurt	15.9.2001	25	Hamburg	HanseMercur, Versicherungsangestellter
Schreiner, Jürgen	1.10.2001	25	Nürnberg	Continental, Regionaldirektion
Schulze, Sylvia	1.10.2001	25	Hamburg	Continental, Kundendienst-Zentrum
Urban, Dieter	1.9.2001	25	Köln	Gerling, Handlungsbevollmächtigter
Wack, Franz-Xaver	16.9.2001	40	München	Barmenia, Hauptinspektor
Wiegel, Klaus	1.10.2001	25	Düsseldorf	Continental, Regionaldirektion

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

**UNABHÄNGIGES FACHORGAN
FÜR DIE VERSICHERUNGSPRAXIS**

STELLENGESUCHE

- in der nächsterreichbaren Ausgabe „Zeitschrift für Versicherungswesen“
 ab der nächsterreichbaren Ausgabe „Zeitschrift für Versicherungswesen“

Veröffentlichen Sie bitte unter der Rubrik
„Stellengesuche“ folgenden Anzeigentext:

Name

Vorname

Straße/Haus Nr.

Als Anzeigenformat wünsche ich:

1spaltig (55 mm) _____ mm

2spaltig (115 mm) _____ mm

3spaltig (175 mm) _____ mm

Der Grundpreis für die 55 mm breite Millimeter-
Zeile (1spaltig) beträgt DM 3,- + MwSt.

Die Anzeige soll erscheinen:

w mit meiner vollständigen Anschrift

w unter Chiffre (Chiffregebühr DM 9,-)

Den Rechnungsbetrag überweise ich nach
Rechnungseingang

PLZ/Wohnort

Telefon-Nr. (unbedingt wegen Rückfragen angeben)

Datum

rechtsverbindliche Unterschrift

ALLGEMEINER FACHVERLAG DR. ROLF MATHERN GMBH

Agnesstraße 1, 22301 Hamburg, Telefon (0 40) 47 35 00/4 60 13 55, Telefax (0 40) 4 60 58 70