

Vermittler

Jürgen Evers/Lorenz H. Kiene*

Die Anrechenbarkeit von Versorgungsleistungen auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Teil II: Leistungen für die Altersversorgung als besonders günstige Vertragsbedingungen

Dieser Beitrag bildet den zweiten 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 Maßgabe des § 89 b HGB auswirken. Die kritische Würdigung des Meinungsstandes in Rechtsprechung und Literatur im ersten Teil dieser Abhandlung hat ergeben, dass die herrschende Auffassung in der Frage der Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters durchgreifenden dogmatischen Bedenken begegnet. In diesem Teil wird das Problem einem anerkanntem Billigkeitsgesichtspunkt zugeordnet. Unter Berücksichtigung der sich daraus ergebenden Konsequenzen wird untersucht, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Umfang Leistungen des Unternehmers für die Versorgung des Vertreters sich ausgleichsmindernd auswirken können.

1. Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung als „besonders günstige Vertragsbedingung“

Erweisen sich die bisherigen Ansätze der herrschenden Lehre als nicht überzeugend, stellt sich die Frage, ob und in welchem Umfang eine anspruchsmindernde Berücksichtigung der Leistungen des vertretenen Unternehmers für die Versorgung des Vertreters bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs unter dem Gesichtspunkt einer „besonders günstigen Vertragsbedingung“ in Betracht kommt. Eine besonders günstige Vertragsbedingung liegt vor, wenn dem Vertreter vom Unternehmer ein Vorteil zuwendet, der gesetzlich nicht vorgesehen ist. In diesem Sinne nicht vorgesehen bedeutet, dass den Lei-

stungen des Unternehmers für die Altersversorgung keine Leistung des Vertreters gegenübersteht.

Der Handelsvertreter ist gemäß § 84 Abs. 1 Satz 1 HGB selbstständiger Gewerbetreibender. Als solcher unterliegt er keiner gesetzlichen Rentenversicherung, in die der vertretene Unternehmer Leistungen erbringen müsste.¹ Mit Rücksicht auf diese Rechtslage stellt es eine besonders günstige Vertragsbedingung dar, wenn der Unternehmer Leistungen für die Altersversorgung des Handelsvertreters erbringt. Da der Vertreter als selbstständiger Gewerbetreibender selbst für ausreichende Alters- und Hinterbliebenenversorgung Vorsorge treffen muss, wird er durch eine vom Unternehmer finanzierte Versorgungsanwartschaft schon während der Laufzeit des Handelsvertretervertrages entlastet.² Jedenfalls erwirbt er durch die Leistungen des Unternehmers für seine Versorgung bei der Beendigung des Handelsvertretervertrages mit der Versorgungsanwartschaft oder dem Versorgungsanspruch einen Vorteil.³ Grundsätzlich ist es daher statthaft, die vom Unternehmer finanzierte Versorgung des Vertreters unter dem Gesichtspunkt einer „besonders günstigen Vertragsbestimmung“ bei der Prüfung der Billigkeit anspruchsmindernd zu berücksichtigen.⁴ Der anspruchsmindernden Berücksichtigung der Leistungen des vertretenen Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters auf dessen Ausgleichsanspruch steht unter diesem Gesichtspunkt auch nicht entgegen, dass der Unternehmer den Abschluss einer entsprechenden Versorgung dringend nahegelegt hat.⁵

Entsprechendes gilt auch für den Fall, dass der Vertreter aus der Versorgung eine Berufsunfähigkeitsrente

bezieht, die aus einer zusätzlich abgeschlossenen unternehmerseitig finanzierten Berufsunfähigkeitszusatzversicherung getragen wird. Auch insoweit wird der Vertreter von der eigenen Vorsorgepflicht entlastet, so dass es grundsätzlich statthaft ist, die Leistungen aus dieser Versicherung gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB aus Billigkeitsgründen mindernd auf den Ausgleich anzurechnen,⁶ wenn die dem Vertreter vom Unternehmer gewährte Berufsunfähigkeitszusatzversicherung nicht konditional mit einer Leistung des Vertreters verknüpft war.

Aber nicht nur Leistungen des Unternehmers für die Alters- und Invaliditätsvorsorge rechtfertigen eine an-

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

1 Auch unter den Voraussetzungen einer arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit ist der Handelsvertreter für die seit dem 01.01.1999 bestehende Rentenversicherungspflicht Schuldner der Beiträge.

2 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 7 = MDR 84, 375; OLG Köln, Urt. v. 19.09.1996, VertR-LS 6 = VersR 97, 615.

3 Der vom Handelsvertreter erworbene Vorteil wird nicht dadurch beseitigt, dass der Handelsvertreter parallel eine eigene Versorgung aufbauen musste, weil er die vom Unternehmer finanzierte Versorgung nach Grund und Höhe nicht abschätzen konnte.

4 So auch BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 5 = BGHZ 45, 268; a.A. OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 08.12.1970, VertR-13 = RVR 71, 141, wonach sich Leistungen des Unternehmers in die Altersversorgung nur dann mindernd auf den Ausgleichsanspruch auswirken soll, wenn der Unternehmer dem Vertreter den üblichen Provisionsatz vergütet.

5 Weitergehend wohl der 11. Senat des OLG Celle, Urt. v. 27.05.1977 – 11 U 106/76 – VertR-LS 21. Er fordert offenbar zusätzlich, dass der Abschluss der Versorgung in der freien Entscheidung des Vertreters gelegen haben muss. Indessen verliert das Versprechen der Versorgungsleistung hierdurch nicht die Eigenschaft einer besonders günstigen Vertragsbedingung, weil es den Vertreter besser stellt, als er nach dem gesetzlichen Leitbild stünde.

6 Düsseldorf, Urt. v. 22.12.1995, VertR-LS 10 = OLGR 96, 128.

spruchsmindernde Berücksichtigung unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit.

Auch dann, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter Zuschüsse zu dessen Krankheitsvorsorge leistet, handelt es sich um eine besonders günstige Vertragsbedingung.

Erbringt der Unternehmer die Vorsorgeleistungen für den Krankheits- und Invaliditäts- oder sonstigen Versorgungsfall des Handelsvertreters dagegen in Erfüllung einer ihm obliegenden gesetzlichen Verpflichtung, wie dies teilweise bei den Lottogesellschaften der Fall ist,⁷ so können die Leistungen nicht als besonders günstige Vertragsbedingungen angesehen werden, weil der Unternehmer damit eine eigene Leistungspflicht erfüllt, die ihm das Gesetz auferlegt. Eine anspruchsmindernde Berücksichtigung im Rahmen der Billigkeit kommt daher nicht in Betracht.⁸

Nicht jede Leistung des Unternehmers für die Versorgung des Vertreters stellt gleichzeitig eine besonders günstige Vertragsbedingung dar. Maßgeblich dafür, ob eine besonders günstige Vertragsbedingung vorliegt, kann allein sein, ob dem Beitrag des Unternehmers für die Versorgung des Vertreters eine Leistung des Vertreters gegenübersteht oder nicht.⁹ Eine Anspruchsminderung kann nur insoweit der Billigkeit entsprechen, als der Unternehmer zusätzliche Leistungen für die Versorgung des Vertreters erbringt, die weder von einer Gegenleistung des Vertreters abhängig sind, noch auch nur in der Erwartung einer bestimmten Leistung des Vertreters erbracht werden. Auf eine kurze Formel gebracht bedeutet dies: Besteht ein Gegenseitigkeitsverhältnis oder eine auch nur konditionale Verknüpfung der Leistung des Unternehmers für die Versorgung des Vertreters und einer Gegenleistung des Vertreters, kommt eine Anrechnung der unternehmerseitigen Beiträge zur Versorgung des Vertreters auf dessen Ausgleich nicht in Betracht. Dem entspricht es, dass nur das als besonders günstige Vertragsbedingung angesehen werden kann, was gesetzlich nicht vorgesehen ist.

Nicht als besonders günstige Vertragsbedingung anzusehen ist daher eine Versorgung, die der Vertreter in

irgendeiner Form selbst aufbringen muss.¹⁰ Liegt demgegenüber keine Gegenleistung des Vertreters vor, durch die er die unternehmerseitigen Beiträge für seine Versorgung verdient, können die Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung im Rahmen der Billigkeitsprüfung anspruchsmindernd berücksichtigt werden. In den Fällen, in denen der Unternehmer dem Vertreter die Versorgung nicht unabhängig von dessen Betriebszugehörigkeit zusagt, will der Unternehmer mit der betrieblichen Altersversorgung nicht nur eine freiwillige zusätzliche Leistung erbringen, sondern damit auch die Tätigkeit des Vertreters belohnen und diesen an sich binden.¹¹ Nach inzwischen allgemeiner Ansicht haben betriebliche Ruhegelder daher nicht nur Versorgungs-, sondern Entgeltcharakter. Es entspricht dem Zweck und Wesen der betrieblichen Altersversorgung, sie als Gegenleistung für die bis zum Eintritt in den Ruhestand erwartete und geschuldete Betriebsstreue anzusehen.¹² Der Leistung des Versorgungsschuldners steht als Gegenleistung die von dem anderen Teil erbrachte und weiterhin erwartete Betriebsstreue gegenüber.¹³ Der Zahlung des Ruhegeldes kommt deshalb also in jedem Fall der Charakter eines Entgelts des Rentenberechtigten für die Dienste zu, die er im Rahmen eines sich auf längere Zeit erstreckenden Dienstverhältnisses geleistet hat.¹⁴ Nach Ansicht des BVerfG besteht sogar ein Gegenseitigkeitsverhältnis zwischen der Betriebsstreue einerseits und dem Ruhegeldanspruch andererseits.¹⁵ Auf der Grundlage der vorstehenden höchstrichterlichen Entscheidungspraxis muss daher davon ausgegangen werden, dass auch ein Handelsvertreter Leistungen des vertretenen Unternehmens für die Altersversorgung durch seine Betriebsstreue verdient. In der Leistung des Unternehmers zur Altersversorgung des Vertreters liegt also eine Vergütung für die Dienste des Vertreters. In dem Umfang, in dem die Leistung verdient ist, kann sie wegen der vollständigen Erbringung der Gegenleistung nicht mehr vom Ausgleichsanspruch in Abzug gebracht werden.

Soweit der Entgeltcharakter der Leistung des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters vereinzelt

unter Hinweis darauf in Abrede gestellt wird, dass die Leistung freiwillig erfolge,¹⁶ wird schlichtweg ignoriert, dass der Unternehmer seine Leistungen zur Versorgung des Vertreters auf eine von diesem zu erbringende Leistung verspricht,¹⁷ wenn er die Gewährung eines Ruhegeldes von einer Mindestzugehörigkeit des Vertreters zu seiner Absatzorganisation abhängig macht. Soweit die Rechtsprechung bisher auf den Aspekt der Freiwilligkeit der Leistungen in die Versorgung des Vertreters abgestellt hat, geschah dies vor dem Hintergrund, dass den Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters keine Leistungen des Vertreters gegenüberstanden haben.¹⁸

7 BSG, Ur. v. 17.05.1973, VertR-LS = SozR Nr. 10 zu § 2 AVG SportToto GmbH RheinlandPfalz; BGH, Ur. v. 31.10.1972, BSGE 35, 20 = VertR-LS Nordwest Lotto und Toto Hamburg; BGH, Ur. v. 09.12.1964 = VertR-LS = SozR Nr. 39 zu § 537 RVO a.F. Niedersächsische FußballToto GmbH). Der Umstand, dass die Bezirksstellenleiter von Toto und LottoGesellschaften sozialversicherungsrechtlich nicht als selbständige Gewerbetreibende angesehen werden, sondern als in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis stehende Personen, die der Sozialversicherungspflicht unterworfen sind, steht einer Qualifizierung der Bezirksstellenleiter als selbständig i.S. des § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht entgegen (BGH, Ur. v. 04.06.1975, VertR-LS 9 = BB 75, 1409).

8 A.A. LG Kiel, Ur. v. 11.02.1981 – nicht mitgeteilt – VertR-LS 17 – Nordwestlotto –.

9 Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 8 = NJW-RR 96, 225.

10 Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 6 = NJW-RR 96, 225.

11 OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 8 = NJW-RR 96, 225; vgl. auch BAG, Ur. v. 10.03.1972, VertR-LS 7 = BAGE 24, 177; zuletzt BAG, Ur. v. 17.02.1998, VertR-LS 2 = BB 98, 1319; offengelassen von LG Wuppertal, Ur. v. 21.05.1996, VertR-LS 13 = NJW 96, 1962.

12 BAG, Ur. v. 10.03.1972, VertR-LS 17 = BAGE 24, 177.

13 BGH, Ur. v. 24.11.1988, VertR-LS 3 = DB 89, 420; BGHZ 15, 71, 75; 55, 274, 280 = AP Nr. 151 zu § 242 BGB Ruhegehalt, mit Anm. Beuthien; BGHZ 61, 31, 36 = AP Nr. 6 zu § 242 BGB Ruhegehalt – Geldentwertung – m.w.N.; BAG, Ur. v. 09.10.1996, VertR-LS 3 = BB 97, 1157 m.w.N.; BAG, Ur. v. 10.03.1972, VertR-LS 17 = BAGE 24, 177.

14 BVerfG, Ur. v. 19.10.1993, VertR-LS 5 m.w.N. = BVerfGE 65, 196.

15 BVerfG, Ur. v. 19.10.1993, VertR-LS 5 = BVerfGE 65, 196.

16 Küstner, VW 01, 416, 417 im Anschluss an Kurz, WiB 96, 177.

17 vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 8, 9 = WiB 96, 177 m. Anm. Kurz.

18 Vgl. dazu BGH, Ur. v. 23.02.1994, VertR-LS 1 = BB 94, 594; BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 14 = BGHZ 45, 268; OLG Düsseldorf, Ur. v. 04.06.1982 – 16 U 142/81 – VertR-LS 9; OLG Köln, Ur. v. 19.09.1996, VertR-LS 3 = VersR 97, 615; LG Köln, Ur. v. 04.07.1997, VertR-LS 12 = VW 97, 1166; LG Berlin, Ur. v. 26.01.1973, VertR-LS 2 = VersR 73, 739 m. Anm. Höft; LG Heilbronn, Ur. v. 04.01.1980, VertR-LS 25 = BB 80, 1819; LG Stuttgart, Ur. v. 28.01.2000, VertR-LS 22 = VersR 00, 972.

Diese vom Unternehmer beabsichtigte konditionale Verknüpfung seiner Versorgungsleistung mit der Betriebstreuung des Vertreters nimmt der Versorgungsleistung jedoch den Charakter einer freiwilligen Sonderleistung. In der Leistung des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters liegt daher immer dann, wenn die Versorgungsleistung von einer Mindestdauer der Zugehörigkeit des Vertreters zur Absatzorganisation des Unternehmers abhängig gemacht wird, eine Vergütung für Dienste des Vertreters. In dem Umfang, in dem die Leistung verdient ist, kann sie wegen der vollständigen Erbringung der Gegenleistung nicht mehr vom Ausgleichsanspruch in Abzug gebracht werden.

Als Ergebnis ist hervorzuheben, dass nach dem Kriterium des Bestehens eines Gegenseitigkeitsverhältnisses oder zumindest einer konditionalen Verknüpfung im Einzelfall klar ermittelt werden kann, ob die Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters besonders günstige Vertragsbedingungen darstellen. Somit steht ein Beurteilungsgesichtspunkt zur Verfügung, der dem Einzelfall gerecht wird.

2. Berücksichtigung anspruchserhaltender Billigkeitsgesichtspunkte

Soweit ein Gegenseitigkeitsverhältnis zwischen einer Leistung des Vertreters und den vom Unternehmer gewährten Beträgen für die Versorgung des Vertreters nicht besteht, ist zu prüfen, ob anspruchserhaltende Billigkeitsgesichtspunkte einer Anspruchsminderung entgegenstehen. Ergibt die Prüfung, dass die Versorgungszusage als besonders günstige Vertragsbedingungen einzuordnen ist, bedeutet dies im Ergebnis also noch nicht zwingend, dass sie sich unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB auch immer anspruchsmindernd auswirken muss. Da es für die Frage, ob eine Anrechnung der vom Unternehmer finanzierten Alters- und Hinterbliebenenversorgung auf den Ausgleich statthaft ist, auf die Umstände des Einzelfalles ankommt,¹⁹ kann nicht allgemein von einer Anspruchsminderung ausgegangen werden, sondern nur dann, wenn die

Umstände des Einzelfalles keine andere Beurteilung rechtfertigen.²⁰ Hierbei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass anspruchsmindernde und anspruchserhaltende²¹ Aspekte unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit gegeneinander abzuwägen sind. 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 ausgleichsmindernden Umstände einen ungekürzten Ausgleich zuzuerkennen.²² So kann etwa einer anspruchsmindernden Berücksichtigung der unternehmerseitig finanzierten Altersversorgung entgegenstehen, dass der Unternehmer den Vertreter mit Versprechungen zum Abschluss des Agenturvertrages veranlasst hat, die unerfüllt geblieben sind.²³ Entsprechendes gilt auch dann, wenn der vertretene Unternehmer den Vertreter durch die Kündigung einer Großkundenverbindung die wirtschaftliche Fortführung des Agenturvertrages unmöglich gemacht hat und ihn so veranlasst hat, das Agenturvertragsverhältnis gemäß § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB ausgleichserhaltend zu kündigen.²⁴ Ebenso gilt dies, wenn der Vertreter auf Veranlassung des vertretenen Unternehmens während der Laufzeit des Agenturvertrages selbst erarbeitete Bestände mit einem erheblichen Folgegeschäftsvolumen in den Direktbestand des vertretenen Unternehmens zurück übertragen hat und zum Ausgleich dafür lediglich eine Zahlung erhalten hat, die bei weitem nicht den Provisionsverlusten aus den abgegebenen Beständen entsprochen hat.²⁵ Auch kann die Altersversorgungsleistung des Unternehmers im Rahmen der Billigkeitsprüfung keine anspruchsmindernde Wirkung entfalten, wenn die vom Vertreter im Interesse und mit Wissen des Unternehmers getätigten Investitionen durch die Kündigung des Agenturvertrages fehlgeschlagen sind und der durch die nicht mehr amortisierbaren Investitionen entstandenen Schaden den Barwert der Versorgungsleistungen bei weitem übersteigt. Hat der Unternehmer dem Handelsvertreter aus dem Gesichtspunkt einer positiven Forderungsverletzung für den aus einer Vertragsverletzung entstandenen

Schaden einzustehen, kommt eine Billigkeitskompensation wiederum nicht in Betracht, wenn und soweit der Handelsvertreter seine Schadensersatzansprüche noch realisieren kann. Im Rahmen der Billigkeit gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB wirkt es sich zugunsten des Vertreters aus, dass er die Ausgleichszahlung für seinen Vorgänger dadurch erbracht hat, dass er während der gesamten Vertragsdauer eine um die Hälfte verminderte Provision auf die Geschäfte mit übernommenen Kunden erhalten hat, wenn der Agenturvertrag endet, bevor der Vertreter in den Genuss der vollen Provision für die Geschäfte mit übernommenen Kunden gekommen ist.²⁶ Zugunsten des Vertreters ist bei der Prüfung der Billigkeit auch zu berücksichtigen, dass die Kündigung des Agenturvertrages nur ausgesprochen worden ist, um den Vertreterbezirk einer vom Unternehmer präferierten Person zuweisen zu können.²⁷ Der Grundsatz, nach dem besonders günstige Vertragsbedingungen unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit eine Minderung des Ausgleichsanspruchs rechtfertigen, muss auch umgekehrt gelten. Besonders ungünstige Vertragsbedingungen sind daher grundsätzlich geeignet, bei der Billigkeitsprüfung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anspruchserhaltend einzugreifen.²⁸ Hat der Vertreter eine Verkaufsorganisati-

19 BGH, Urt. v. 19.11.1970, VertR-LS 41 = BGHZ 55, 45.

20 BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 15 = BGHZ 45, 268.

21 Grundsätzlich kommen nur anspruchsmindernde und anspruchserhaltende Umstände in Betracht. Eine Erhöhung des Ausgleichsanspruches über § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB ist aus gesetzessystematischen Gründen nicht möglich.

22 BGH, Urt. v. 21.11.1960, VertR-LS 16 = VersR 61, 52; OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 19.06.1972, VertR-LS 5 = BB 73, 212 = RVR 73, 16; LG Bielefeld, Urt. v. 17.02.1971, VertR-LS 3 = BB 72, 195; LG Frankfurt/Main, Urt. v. 09.05.1980 - 3/7 O 156/79 - VertR-LS 41; Staub/Brüggemann, HGB, § 89 b Rz. 66; MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 89 b Rz. 122; Küstner, NJW 69, 769.

23 OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 19.06.1972, VertR-LS 5 = BB 73, 212 = RVR 73, 16.

24 LG Berlin, Urt. v. 26.01.1973, VertR-LS 3 = VersR 73, 739 m. Anm. Höft.

25 Vgl. OLG Stuttgart, Urt. v. 22.02.1971, VertR-LS 28 = VersR 72, 44 m. Anm. Höft.; a.A. LG Hannover, Urt. v. 28.05.2001 - 21 O 2196/99 (60) - VertR-LS 40 = VW 01, 1048.

26 LG Bielefeld, Urt. v. 17.02.1971, VertR-LS 2 = BB 72, 195.

27 OLG Köln, Urt. v. 29.04.1968, VertR-LS 47 = VersR 68, 966.

28 Evers, Anm. 16.3 zu KG, Urt. v. 19.09.1969 - U (Kart) 393/69 - VertR-LS.

on für den Unternehmer aufgebaut, spricht dies unter Billigkeitsgesichtspunkten für die Zuerkennung eines Ausgleichsanspruchs.²⁹ Ebenso kann es einer Anspruchsminderung entgegenstehen, wenn der Unternehmer dem Vertreter durch die Kündigung nach kurzer Vertragsdauer die Möglichkeit genommen hat, die zunächst durch die geringe Provision der Anfangszeit gedruckten Einnahmen in der Folgezeit zu verbessern.³⁰ Unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB ist zu Gunsten des Vertreters zu berücksichtigen, wenn dieser mit einer Tätigkeit zwischen dem 36. bis 45. Lebensjahr etwa 10 Jahre seiner besten Arbeitsjahre für den Unternehmer tätig war.³¹

Anspruchserhaltend ist schließlich auch zu berücksichtigen, wenn der Vertreter lange Zeit ununterbrochen für den vertretenen Unternehmer tätig war und er seine gewerbliche Tätigkeit im Umfang zu mindestens 90% ausschließlich auf den vertretenen Unternehmer ausgerichtet hat.³² Zu Gunsten des Vertreters wirkt es sich unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB ferner aus, dass der Vertreter nach Beendigung des Agenturvertrags keine neue Tätigkeit mehr aufgenommen hat und dass er durch die Kündigung des Unternehmers Ansprüche gegen das Altersversorgungswerk des Unternehmers verloren hat.³³ Eine lange Vertragsdauer und eine besonders intensive Tätigkeit des Vertreters dürften für sich genommen aber nicht ausreichen, eine Berücksichtigung der Leistungen des vertretenen Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB auszuschließen,³⁴ weil die hierdurch begründeten Vorteile des Unternehmers die Entlastung des Handelsvertreters im Allgemeinen nicht vollständig aufwiegen, aus eigenen Mitteln eine Altersversorgung zu bilden. Soweit möglich, sind die jeweiligen Umstände im Einzelfall in Geld zu bewerten, um anspruchserhaltende Aspekte mit den anspruchsmindernden Gesichtspunkten abzuwägen. Die erforderliche Monetisierung ist erforderlichenfalls im Wege der Ausübung des richterlichen Schätzungsmer-

sens vorzunehmen. Die Vorschrift des § 287 ZPO Abs. 2 findet auf den Ausgleichsanspruch Anwendung.³⁵

3. Umfang des anrechenbaren Betrages

Kommt eine Minderung des Ausgleichsanspruchs wegen der unternehmerseitigen Leistungen für die Versorgung des Vertreters grundsätzlich in Betracht, stellt sich damit die Frage, in welchem Umfang sich die Leistungen ausgleichsmindernd auswirken. Hierbei ist zunächst zu untersuchen, ob für die Höhe der Anspruchsminderung von dem Kapitalwert der Altersversorgung ausgegangen werden kann. Darüber hinaus ist zu prüfen, ob den Leistungen des Unternehmers für die Versorgung solche des Vertreters gegenüberstehen. Denn als besonders günstige Vertragsbedingung können die dem Vertreter zu dessen Versorgung zugesagten Leistungen nur dann angesehen werden, wenn der Vertreter dadurch etwas erhält, das er gesetzlich nicht beanspruchen kann.

a) Anrechnungsgrundlage

Überwiegend wird die Auffassung vertreten, dass der Kapitalwert der Altersversorgung im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung auf den Ausgleichsanspruch des Vertreters die Grundlage für die Ermittlung der Höhe der Anspruchsminderung bildet.³⁶ Hierbei geht man davon aus, dass eine Angleichung des Ausgleichsanspruchs und der Altersversorgung erfolgen muss, weil der Ausgleich eine Kapitalabfindung vorsieht, während die Versorgung in Form einer Alters- und Hinterbliebenenrente erfolgt.³⁷ Da der genaue Wert einer Altersversorgung wegen unbestimmter Lebenserwartung nicht festgestellt werden kann, ist als Wert der Versorgungsbezüge dessen Kapitalwert (Deckungskapital) unter Zugrundelegung versicherungsmathematischer Wahrscheinlichkeit und eines angemessenen Zinsfußes zu ermitteln.³⁸ Werden mit den Mitteln des Unternehmers finanzierte Lebensversicherungen erst nach der tatsächlich eingetretenen Vertragsbeendigung – jedoch noch in angemessenem Zusammenhang damit – fällig, besteht Einigkeit darüber, dass der Zeitdifferenz zwischen diesem

und dem Zeitpunkt des Ausscheidens des Vertreters Rechnung zu tragen ist, dass also nicht der Kapitalwert des Versorgungsanspruchs in Ansatz gebracht werden kann, den er bei Eintritt des Versorgungsfalls haben wird. Teilweise geht die Rechtsprechung davon aus, dass alternativ auf den Rückkaufswert oder den Anwartschaftsbarwert abzustellen ist.³⁹ Die Gegenauffassung geht davon aus, dass nur die Summe der Beiträge anspruchsmindernd berücksichtigt werden kann, die der Unternehmer für die Altersversorgung des Handelsvertreters aufgewendet hat.⁴⁰

29 OLG Oldenburg, Urt. v. 04.07.1969 – 6 U 180/68 – VertR-LS 12.

30 OLG Hamm, Urt. v. 04.10.1965, VertR-LS 8 = HVR Nr. 352.

31 OLG Celle, Urt. v. 11.03.1961 – 3 U 116/60 – VertR-LS 28.

32 OLG Düsseldorf, Urt. v. 08.02.1977, VertR-LS 9 = HVR Nr. 504; LG Würzburg, Urt. v. 14.07.1975 – O 40/73 H – VertR-LS 17.

33 OLG Stuttgart, Urt. v. 21.07.1965 – 4 U 20/65 – VertR-LS 20.

34 LG Hannover, Urt. v. 04.03.1976, VertR-LS 23 = BB 76, 664 m. Anm. Küstner.

35 BGH, Urt. v. 12.01.2000, VertR-LS 18 m.w.N. = ZIP 00, 540; OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 30.06.2000 – 10 U 217/99 – VertR-LS 13 – Brandkasse –.

36 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 4 = VersR 84, 184; BGH, Urt. v. 18.02.1982, VertR-LS 11 = DB 82, 1269; BGH, Urt. v. 19.11.1970, VertR-LS 43 = BGHZ 55, 45; BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 22 = BGHZ 45, 268; OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 12 = WiB 96, 177 m. Anm. Kurz; OLG Köln, Urt. v. 17.08.2001 – 19 U 206/00 – VertR-LS 44; OLG München, Urt. v. 22.03.2001, VertR-LS 17 = VersVerm 01, 268; OLG Saarbrücken, Urt. v. 18.05.1988, VertR-LS 11 = VW 88, 1375; LG Köln, Urt. v. 04.07.1997, VertR-LS 11 = VW 97, 1166; LG Hannover, Urt. v. 28.05.2001, VertR-LS 41 m.w.N. = VW 01, 1048.; LG Stuttgart, Urt. v. 16.05.2000 – 1 KfH O 1/00 – VertR-LS 10; LG Wuppertal, Urt. v. 21.05.1996 – 11 O 121/94 – VertR-LS 4; LG Düsseldorf, Urt. v. 15.08.1990, VertR-LS 3 = VersR 91, 184; Ankele, Handelsvertreterrecht, § 89 b Rz. 132; Staub/Brüggemann, HGB, 4. A. 1982, § 89 b Rz. 74; Röhrich/Graf v. Westphalen/Küstner, HGB, § 89 b Rz. 78; ders., BB 63, 1147; Hoffmann, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters 1966, S. 60; Stötter, Das Recht der Handelsvertreter, 3. A., S. 308; Bruck/Möller, VVG, Anm. 379 vor §§ 4348; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses 1994, S. 67; Martin, DB 66, 1837, 1839.

37 Martin, DB 66, 1837, 1839.

38 LG Wuppertal, Urt. v. 21.05.1996 – 11 O 121/94 – VertR-LS 5.

39 OLG Düsseldorf, Urt. v. 22.12.1995, VertR-LS 6 = OLG 96, 128; a.A. OLG Saarbrücken, Urt. v. 18.05.1988, VertR-LS 10 = VW 88, 1375, das auf die Summe der Beitragsleistungen abstellt. Es erscheint bedenklich, die Frage offen zu lassen, ob auf den Rückkaufs- oder den Anwartschaftsbarwert abzustellen ist. Beide Werte sind nicht identisch. Während der Anwartschaftsbarwert unter Einschluss der Überschussanteile der Beitragsleistungen ermittelt wird, bleiben diese bei dem Rückkaufswert außer Betracht.

40 Trinkhaus, Handbuch der Versicherungsvermittlung, 1955, S. 419, Leuze, VersVerm 54, 78, ebenso wohl Rhein, VW 55, 151, 154, der auf

Würde man jedoch auf das Resultat abstellen, so käme eine anspruchsmindernde Berücksichtigung nur insoweit in Betracht, als dem Vertreter oder seinen Erben tatsächlich Beiträge zufließen.⁴¹ Andere stellen darauf ab, dass der Vertreter vom Unternehmer nie mehr verlangen könne, als die Erfüllung seiner Ansprüche, und zwar ohne Rücksicht darauf, wie der Unternehmer dies finanziert habe.⁴² Hierbei wird jedoch verkannt, dass der Unternehmer mit der Altersversorgung des Vertreters keine Erfüllungsleistung für den Ausgleichsanspruch i.S. des § 362 Abs. 1 BGB erbringt.

Der Ausgleichsanspruch ist kein Versorgungsanspruch,⁴³ sondern eine Vergütung für die Schaffung eines Kundenstamms.⁴⁴ Dies gilt auch für den Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters.⁴⁵ Setzt der Handelsvertreter das ihm gemäß § 89 b HGB geschuldete Entgelt zur Finanzierung der eigenen Altersversorgung ein, stellt dies keine Verwendung des Ausgleichsanspruchs selbst dar, sondern der in Geld aus dem Rechtsgrund der Vorschrift des § 89 b HGB geschuldete Leistung des Unternehmers. Die Verwendung einer aus einem Vertrag geschuldeten Geldleistung lässt den Charakter des zugrunde liegenden Schuldverhältnisses unberührt. Würde dem Ausgleichsanspruch Versorgungscharakter beigemessen, so hätte dies auch zur Folge, dass die Vorschriften des BetrAVG auf den Ausgleich Anwendung finden müssen. Zutreffend wird jedoch verneint, dass die Mindestnormen des BetrAVG,⁴⁶ d.h., die Vorschriften über Grund und Höhe der Unverfallbarkeit (§§ 1 und 2 BetrAVG) sowie das Auszehrungsverbot (§ 5 Abs. 1 BetrAVG), die flexiblen Altersgrenzen (§ 6 BetrAVG) sowie die Insolvenzsicherung (§§ 7 15 BetrAVG) und die in § 16 BetrAVG verankerte Anpassungsprüfungspflicht auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Maßgabe des § 89 b HGB Anwendung finden.⁴⁷ Aus diesem Grunde kann ein vom Vertreter erworbener Versorgungsanspruch nicht gleichsam erfüllungshalber einem Ausgleichsanspruch gegenübergestellt werden, soweit er auf Leistungen des Unternehmers beruht.

Darüber hinaus wirft die Gegenüberstellung des Versorgungsanspruchs und des Ausgleichsanspruchs das Problem auf, dass eine rätierlich zu zahlende Versorgungsleistung ohnehin nicht ohne weiteres mit dem in einem Einmalbetrag zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung geschuldeten Ausgleichsanspruch gleichgesetzt werden kann. Auch wenn die herrschende Lehre eine Vergleichbarkeit dadurch zu schaffen sucht, dass sie den Kapitalwert der Altersversorgung bezogen auf den Zeitpunkt der Vertragsbeendigung unter Ansatz eines Zinsfußes ermittelt, so ist gleichwohl nicht zu verkennen, dass dem im Zeitpunkt fälligen Ausgleichsanspruch eine Leistung gegenübergestellt wird, deren Wert fiktiv ermittelt werden muss. Dieses Verfahren birgt für den Handelsvertreter das Risiko mit sich, dass er Versorgungsleistungen im Umfang des als Ausgleich geschuldeten Betrages nicht erhält. Es kann nicht der Sinn der Anspruchsvoraussetzung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB sein, den Handelsvertreter mit dem Risiko zu belasten, Leistungen zu erhalten, die möglicherweise den Ausgleichsbetrag nicht erreichen. Vor dem Hintergrund des Unabdingbarkeitsgrundsatzes der Vorschrift des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB kann und muss der Handelsvertreter verlangen können, dass sichergestellt ist, dass er zumindest eine Leistung erhält, die der Höhe nach den geschuldeten Ausgleichsbetrag erreicht. Kann der Ausgleichsanspruch im Voraus nicht ausgeschlossen und damit auch nicht eingeschränkt werden, widerspricht es dieser Wertentscheidung des Gesetzgebers, den Ausgleichsanspruch unter Ansatz eines Wertes für die Altersversorgung zu mindern, der dem Handelsvertreter möglicherweise nicht in voller Höhe zufließt. Jedenfalls bedürfte dieser Wertansatz einer eingehenden Begründung.

Indessen vermögen die Erwägungen, mit denen der Anwartschaftsbarwert in Ansatz gebracht wird, in keiner Weise zu überzeugen. Dies muss jedenfalls insoweit gelten, als der Ansatz des Barwerts der Altersversorgung damit gerechtfertigt wird, dass das Resultat der Altersversorgung für die Anspruchsminderung maßgeblich sein müsse, weil dieser zu vergleichen sei mit dem Provisionsver-

lust des Handelsvertreters i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB.⁴⁸ Dies überzeugt nicht. Provisionsverluste des Handelsvertreters würden durch Leistungen des Unternehmers nur dann nicht zur Entstehung gelangen, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter einen Anspruch auf Nachprovision aus dem vom Vertreter erworbenen Bestand einräumen würde. Eine vom Fortbestand des zugrunde liegenden Versicherungsvertrages unabhängige Provisionsrente dagegen hat ausschließlich Versorgungscharakter.⁴⁹ Auch bei der ausgleichsrechtlich gebotenen wirtschaftlichen Betrachtungsweise kann eine Versorgungszusage Provisionsverlusten i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB nicht gleichgestellt werden, die dem Handelsvertreter aus bereits geschlossenen oder künftigen Geschäften entstehen. Versorgungsbezüge hindern daher nicht das Entstehen von Provisionsverlusten i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB.⁵⁰ Zutreffend würdigt die Recht-

den kapitalisierten Wert der Beiträge des Unternehmers zu der Altersversorgung des Vertreters abstellt; im Ergebnis auch Lohmüller/Josten/Beuster, Handels und Versicherungsvertreterrecht, Anm. 14 zu § 89 b HGB, die die vom Unternehmer aufgewendeten Kosten für die Altersversorgung anspruchsmindernd berücksichtigen wollen; einschränkend auf den Fall einer Fälligkeitsdifferenz bei einer Direktversicherung, OLG Saarbrücken, Ur. v. 18.05.1988, VertR-LS 10 = VW 88, 1375.

41 So in der Tat auch Ebenroth/Boujong/Joost/Löwisch, HGB, § 89 b Rz. 109 und Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5. A. 1973, § 89 b Rz. 19.

42 Höft, VersR 66, 842, 845.

43 BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 11 m.w.N. = BGHZ 45, 268; OLG Düsseldorf, Ur. v. 22. 12. 1995, VertR-LS 3 = OLG 96, 128; KG, Ur. v. 19.09.1969 – U (Kart) 393/69 – VertR-LS 2; OLG Köln, Ur. v. 29.04.1968, VertR-LS 25 = VersR 68, 966; OLG Stuttgart, Ur. v. 26.03.1957, VertR-LS 51 = DB 57, 379; LG Hamburg, Ur. v. 13.08.1997 – 401 O 10/97 – VertR-LS 11; LG Heilbronn, Ur. v. 23.02.1998, VertR-LS 6 = HVR Nr. 908; Baumbach/Hopt, HGB, 29. A., § 89 b Rz. 1; Graf v. Westphalen, BB 01, 1593; a.A. OLG München, Ur. v. 02.02.2000, VertR-LS 6 = OLG 01, 168; OLG Köln, 17.08.2001 – 19 U 206/00 – VertR-LS 31.

44 BGH, Ur. v. 15.11.1984, VertR-LS 3 a m.w.N. = NJW 85, 860; Ur. v. 04.06.1975, VertR-LS 17 = BB 75, 1409.

45 BGH, Ur. v. 04.05.1959, VertR-LS 5 m.w.N. = BGHZ 30, 98; BGH, Ur. v. 22.05.1981, VertR-LS 5 = NJW 82, 235; OLG München, Ur. v. 02. 02. 2000 – 7 U 4410/99 – VertR-LS 5; LG Hannover, Ur. v. 04.07.1979, VertR-LS 2 = VW 79, 1270; LG Köln, Ur. v. 06.02.1992, VertR-LS 5 = VersR 92, 1469.

46 Vgl. dazu Höfer, BetrAVG, ART, Rz. 2.

47 Vgl. dazu Höfer, BetrAVG, ART, Rz. 66.

48 Bruck/Möller, VVG, Anm. 379 vor §§ 4348.

49 Vgl. BFH, Ur. v. 18.12.1996, VertR-LS 11 = BFHE 182, 369.

50 BGH, Ur. v. 23.05.1966, VertR-LS 7 = BGHZ 45, 268.

sprechung die Frage der Anrechenbarkeit der Leistungen des Unternehmers zur Versorgung des Vertreters auf dessen Ausgleichsanspruch ausschließlich im Rahmen des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB und nicht auf der Ebene der Anspruchsvoraussetzung des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB.⁵¹

Es kann aber auch deshalb nicht überzeugen, den Kapitalwert der Altersversorgung anspruchsmindernd in Ansatz zu bringen, weil dem Unternehmer keine weiteren Kosten durch den Aufbau der Versorgung entstehen als die Summe der eingezahlten Beträge. Würde der Unternehmer dem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung das Kapital zuwenden, damit der Handelsvertreter dieses für eine Versorgung verwendet, dann würden dem Unternehmer Kosten in Höhe des Kapitalwertes entstehen.

Dadurch jedoch, dass der Unternehmer stets nur Zuschüsse aus seinem Vermögen für die Altersversorgung des Handelsvertreters leistet, erhöhen sich seine Aufwendungen nicht. Die Aufwendungen des Unternehmers erhöhen sich auch nicht dadurch, dass der Unternehmer sehr frühzeitig Leistungen für die Altersversorgung erbringt. Aus diesem Grunde kann auch dieses keine Anspruchsminderung im Umfang des Kapitalwertes rechtfertigen.

Auch der Umstand, dass die Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters regelmäßig mit dem Agenturvertragsverhältnis aufs engste zusammenhängt, rechtfertigt nicht den Ansatz des Kapitalwertes.⁵² Dass die Leistungen für die Altersversorgung mit dem Handelsvertreterverhältnis zusammenhängen, führt allenfalls dazu, dass es sich nicht um vertragsfremde Umstände handelt, die im Rahmen der Billigkeit keine Berücksichtigung finden. Denn aus der Rechtsnatur des Ausgleichsanspruchs als zusätzlicher Vergütungsanspruch folgt, dass nach Maßgabe des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB berücksichtigungsfähige Umstände nur solche sind, die mit den Vorteilen des Unternehmers und den Verlusten des Handelsvertreters in Beziehung stehen, die sich mithin unmittelbar aus dem Vertragsverhältnis ergeben.⁵³

Die Anrechnung des Kapitalwerts ist ferner vor dem Hintergrund bedenklich, dass sie in der Konsequenz darauf hinausläuft, dass der Ausgleichsanspruch in Raten zu zahlen ist. Eine Ratenzahlungsvereinbarung für den Ausgleichsanspruch wird jedoch zutreffend überwiegend als eine Regelung angesehen, durch die der Ausgleichsanspruch i.S. des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB beschränkt wird.⁵⁴ Wenn überhaupt, wird eine solche Vereinbarung nur bei einer angemessenen Verzinsung als zulässig angesehen.⁵⁵ Da der Ausgleichsanspruch mit Vertragsbeendigung zur Zahlung fällig wird, widerspräche es der Wertentscheidung des Gesetzgebers, den Kapitalwert in Ansatz zu bringen, weil dies im Ergebnis dazu führt, dass dem Handelsvertreter ein Teil seines Ausgleichs in Raten gezahlt wird und dieser Teil keiner Verzinsung unterliegt.

Vor allem aber wäre eine Berücksichtigung des Kapitalwertes der Altersversorgung nicht mit dem Grund der Anspruchsminderung vereinbar. Die Anspruchsminderung beruht darauf, dass der Unternehmer den Handelsvertreter vertraglich besser stellt, als er nach dem Gesetz stünde, weil er dem Handelsvertreter als selbständigem Unternehmer gegenüber Leistungen für den Aufbau von dessen Altersversorgung zuwendet. Hängen diese Leistungen nicht von einer Gegenleistung des Handelsvertreters ab, wird der Handelsvertreter davon entlastet, eine eigene Versorgung aufzubauen. Die laufende Entlastung des Handelsvertreters entspricht den laufenden Aufwendungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Handelsvertreters. Aus diesem Grunde ist es nicht gerechtfertigt, auf den Kapitalwert der Altersversorgung abzustellen. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn der Handelsvertreter mit den gleichen Leistungen die gleiche Versorgung erzielt hätte oder der Unternehmer lediglich Zuschüsse zur Versorgung des Vertreters zahlt. Unter diesen Umständen treten die Vorteile der Versorgung hinter dem Aspekt der Ersparnis des Handelsvertreters zurück, weil zu unterstellen ist, dass der Handelsvertreter selbst die Leistungen für die Versorgung erbracht hätte und seine Ersparnis folglich nicht größer ist als die Summe der Beitragsleistungen des Unternehmers.

Der anspruchsmindernde Ansatz des Kapitalwerts der Altersversorgung kann auch nicht mit der Erwägung gerechtfertigt werden, der Anwartschaftsbarwert entspreche dem Betrag, den der Handelsvertreter aufwenden müsse, um eine Altersversorgung gegen Zahlung eines Einmalbetrages zu erwerben. Gegen diese Betrachtungsweise spricht es, dass der Vertreter mit Rücksicht auf die vom Unternehmer zum Aufbau seiner Versorgung erbrachten ratierlichen Beiträge nur in Höhe dieser laufenden Aufwendungen des Unternehmers für seine Altersversorgung von der Erbringung eigener Beitragsleistungen entlastet wird, weil er im Umfang der ihm vom Unternehmer erteilten Versorgungszusage von dem entsprechenden Aufbau einer eigenen Versorgung absehen kann. Es ist nicht nur kein Grund dafür ersichtlich, dass der Vertreter die Versorgung auf anderem Wege als durch eine ratierliche Beitragsleistung aufbaut. Vor allem würde es für den Handelsvertreter wegen der Möglichkeit des Sonderausgabenabzugs nach § 10 Abs. 2 i.V.m. Abs. 1 EStG für Beitragsleistungen zur Altersversorgung keinen Sinn machen, eine Altersversorgung in der Weise zu bilden, dass er die Summe der Beiträge während der Laufzeit des Agenturvertrages anspart, um sich das angesparte Kapital verrenten zu lassen oder indem er zu diesem Zweck die Zahlung zur Abgeltung des Ausgleichsanspruchs verwendet. Auch wenn steuerliche Vorteile des Unternehmers für die Frage der Anspruchsminderung grundsätzlich ohne Bedeutung sind,⁵⁶ entspricht es keiner sachgerechten Abwägung der Interessen der Parteien, bei der Bemessung des anzu-

51 BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 6 = BGHZ 45, 268.

52 So aber wohl Staub/Brüggemann, HGB, § 89 b Rz. 74.

53 OLG Düsseldorf, Urt. v. 25.02.2000, VertR-LS 44 = OLGR 00, 406.

54 Baumbach/Hopt, HGB, 30. A., § 89 b Rz. 71; MünchKommHGB/v. HoyningenHuene, § 89 b Rz. 192; Staub/Brüggemann, HGB, 4. A. 1982, § 89 b Rz. 105, Ebenroth/Boujong/Joost/Löwisch, HGB, § 89 b Rz. 137.

55 Vgl. OLG Oldenburg, Urt. v. 12.10.1972, VertR-LS 2 = BB 73, 1281; Heymann/Sonnenschein/Weitemeyer, HGB, 2. A., § 89 b Rz. 98; Wauschkuhn, BB 96, 1517, 1518, die eine Ratenzahlung bei angemessener Verzinsung für zulässig halten.

56 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 17 = MDR 84, 375; BGH, Urt. v. 23.05.1966, VertR-LS 27 = BGHZ 45, 268; OLG Köln, Urt. v. 17.08.2001 – 19 U 206/00 – VertR-LS 42; OLG Saarbrücken, Urt. v. 18.05.1988, VertR-LS 17 = VW 88, 1375.

rechnenden Betrages auf den Kapitalwert abzustellen. Denn damit wird zum einen eine mit ratierlichen Beitragsleistungen aufgebaute Altersversorgung einer Versorgung gegen Entrichtung eines Einmalbetrages gleichgestellt. Zum anderen wird im Rahmen der Abwägung zwangsläufig unterstellt, dass der Vertreter von dem ihm zustehenden Möglichkeiten eines steuerbegünstigten Aufbaus der Versorgung keinen Gebrauch machen würde. Dies entbehrt jeglicher sachlichen Rechtfertigung. Für die Abwägung ist daher die vom Unternehmer aufgebaute Versorgung einer solchen gegenüberzustellen, die der Handelsvertreter in der gleichen Weise finanziert hätte. Aus diesem Grunde ist davon auszugehen, dass der Handelsvertreter typischerweise keine Entlastung in Höhe des Kapitalwerts der Altersversorgung erfährt, sondern nur in Höhe der Beitragsleistungen, die erforderlich sind, um den Kapitalwert zu bilden.

Vor diesem Hintergrund kann der anspruchsmindernde Ansatz des Kapitalwerts der Altersversorgung auch nicht mit der Annahme gerechtfertigt werden, dass der Ausgleichsanspruch auf dem allgemeinen Prinzip der Vorteilsausgleichung beruht.⁵⁷ Da für die Prüfung der Frage, ob die Zuerkennung eines Ausgleichs der Billigkeit i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB entspricht, von Sinn und Zweck des Ausgleichs auszugehen ist,⁵⁸ kann der Gesichtspunkt der Vorteilsausgleichung in diesem Zusammenhang nur sehr eingeschränkt fruchtbar gemacht werden. Der Ausgleich soll dem Handelsvertreter eine durch Billigkeitserwägungen bestimmte Gegenleistung dafür gewähren, dass er dem vertretenen Unternehmer einen Kundenstamm zugeführt hat, aus dem der Unternehmer nachvertragliche Vorteile zieht, während der Handelsvertreter infolge Vertragsbeendigung Provisionen aus bestehenden oder nachvertraglichen Geschäften erleidet.⁵⁹ Die Äquivalenzstörung, deren Beseitigung der Ausgleichsanspruch dient,⁶⁰ besteht ausschließlich darin, dass der Unternehmer weitere Umsätze mit dem vom Vertreter zugeführten Kunden erzielt, während der Vertreter im Hinblick auf die zugrunde liegende Geschäftsabschlüsse Provisionsansprüche verliert. Sie wird deshalb

nicht durch jeden Vorteil beseitigt, der in irgendeiner Weise auf einer Leistung des Unternehmers beruht, sondern nur durch solche Vorteile, die dem Vertreter bei wertender Betrachtung aus der Leistung des Unternehmers entstehen. Wird der Vertreter aber nur von der Erbringung eigener Beitragsleistungen entlastet, so kann bei der gebotenen wirtschaftlichen Betrachtungsweise auch nur die Summe der Beitragsleistungen als Vorteil angesehen werden, die der Handelsvertreter an sich aufwenden müsste, um die Altersversorgung zu bilden, nicht aber ein weitergehender, auf der laufenden Beitragsleistung beruhender Kapitalwert der Altersversorgung.

Nach alledem bilden die Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Handelsvertreters die Grundlage für die Ermittlung der Höhe des anspruchsmindernden Betrages. Es kann weder auf den Kapitalwert der Altersversorgung noch auf den Rückkaufswert einer Lebensversicherung abgestellt werden.

b) Erwerb der Versorgungsleistungen durch eigene Leistungen des Vertreters

Eine Anrechnung kann ferner nur insoweit statthaft sein, als die anzurechnenden Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters ausschließlich aus den Mitteln des Unternehmers finanziert und nicht in irgendeiner Weise vom Handelsvertreter selbst aufgebracht worden ist.⁶¹ Aus diesem Grunde muss im Einzelnen geprüft werden, inwieweit den Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung Leistungen des Vertreters gegenüber stehen.

aa) Aussonderung bereits verdienter Vergütungen

Mit der Zusage einer Altersversorgung an einen Handelsvertreter erbringt der vertretene Unternehmer dem Vertreter nicht nur eine zusätzliche Leistung, sondern er belohnt ihn auch für seine Tätigkeit und bindet ihn an sich. Macht der Unternehmer seine Leistungen für die Altersversorgung von einer Leistung des Vertreters abhängig, kommt der Versorgungszusage ebenfalls der Charakter einer Vergütung zu.

Auch durch die Vereinbarung, dass die Versorgungsleistung verfällt, wenn der Agenturvertrag nicht eine bestimmte Mindestlaufzeit erreicht, wird die Ruhegeldleistung konditional mit einer Leistung des Vertreters verknüpft, und zwar mit dessen Betriebstreue.⁶² Diese konditionale Verknüpfung ist allerdings nicht als Synallagma im technischen Sinn anzusehen. Denn die Betriebstreue stellt keine einklagbare Hauptleistungspflicht des Vertreters dar.⁶³ Dieser Annahme steht bereits der Gesichtspunkt einer Kündigungsschwerung entgegen,⁶⁴ der aus der zwingenden Vorschrift des § 89 Abs. 2 Satz 1, 2. HS HGB hergeleitet wird. Nach diesem Grundsatz darf die Kündigungsfrist für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Vertreter. Die Vorschrift bringt demnach also das Verbot zum Ausdruck, dass die Kündigungsmöglichkeiten für den Handelsvertreter nicht unzulässig erschwert werden dürfen.⁶⁵

Auch wenn bei diesen Gegebenheiten ein Gegenseitigkeitsverhältnis zwischen der Betriebstreue und der

57 A.A. OLG Düsseldorf, Ur. v. 12.02.1993 – 16 U 94/92 – VertR-LS 19.

58 LG Nürnberg/Fürth, Ur. v. 30.09.1975, VertR-LS 7 = VersR 76, 467.

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

60 OGH, Ur. v. 11.10.1990, VertR-LS 6 = WBl. 91, 67 m. Anm. Jabornegg; vgl. dazu auch Evers, Anm. 11.3 zu OLG Köln, Ur. v. 02.03.2001 – 19 U 120/00 – VertR-LS.

61 OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 6 = WiB 96, 177 m. Anm. Kurz; vgl. dazu auch Küstner, VW 97, 386.

62 Wackerbarth, Entgelt für Betriebstreue, § 2 III 4 c, S. 58.

63 Vgl. Wackerbarth, Entgelt für Betriebstreue, § 2 III 4 a, S. 55.

64 So im Ergebnis auch Wackerbarth, Entgelt für Betriebstreue, § 2 III 4 a, S. 55.

65 OLG Köln, Ur. v. 29.07.1997, VertR-LS 5 = HVR Nr. 885; KG, Ur. v. 26.06.1997, VertR-LS 6 m.w.N. = OLGR 97, 198; OLG Celle, Ur. v. 29.04.1997 – 11 U 52/96 – VertR-LS 9; OLG Braunschweig, Ur. v. 12.12.1996 – 2 U 97/96 – VertR-LS 8; LG Hildesheim, Ur. v. 27.01.1999 – 11 O 101/98 – VertR-LS 1; LG Hildesheim, Ur. v. 28.01.1998 – 11 O 72/97 – VertR-LS 1; LG Hildesheim, Ur. v. 19.12.1995 – 10 O 147/95 – VertR-LS 2; LG Lüneburg, Ur. v. 30.11.2000 – 11 O 30/00 – VertR-LS 17; LG München II, Ur. v. 30.04.1991, VertR-LS 2 = HVR Nr. 704; LG Mannheim, Ur. v. 01.10.1990 – 23 O 71/90 – VertR-LS; LG Karlsruhe, Ur. v. 02.07.1990, VertR-LS = BB 90, 1504; LG Frankfurt/Main, Ur. v. 05.03.1975, VertR-LS 3 = HVR Nr. 489; Baumbach/Hopt, HGB, 29. A., § 89 Rz. 16; Staub/Brüggemann, HGB, § 89 Rz. 14; Ankele, Handelsvertreterrecht, § 89 Rz. 30; Heymann/Sonnenschein/Weitemeyer, HGB, 2. A. 1995, § 89 Rz. 22; im Ergebnis wohl auch MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 89 Rz. 48.

Versorgung nicht angenommen werden kann, ist auf der anderen Seite doch nicht zu verkennen, dass die Gewährung eines unverfallbaren Anwartschaftsanspruchs von einer Bedingung abhängt. Der Annahme einer entsprechenden konditionalen Verknüpfung von Versorgungsleistung des Unternehmers und Betriebstreue des Vertreters steht der Gesichtspunkt der Kündigungerschwerung nicht entgegen, weil es sich bei der Versorgungsleistung um eine Sonderleistung handelt.⁶⁶

Dass der Unternehmer nicht davon ausgehen kann, die Betriebstreue unentgeltlich zu erwerben, ist aus dem Rechtsgedanken der Vorschrift des § 354 HGB zu schließen.⁶⁷ Der Sinn des § 354 HGB besteht darin, dass kein Kaufmann Leistungen umsonst erbringt, die er im Rahmen seines Gewerbebetriebes verrichtet. Wer die Dienste eines Kaufmanns in Anspruch nimmt, obwohl er weiß, dass dieser aus solchen Dienstleistungen Geschäfte macht und seinen Erwerb zieht, kann sich nicht darauf berufen, die Leistung sei nicht vergütungspflichtig.⁶⁸ Der vertretene Unternehmer erwirbt also die Betriebstreue des Vertreters durch Leistungen in dessen Altersversorgung. Er erhält für seine gesetzlich eigentlich nicht vorgesehene Sonderleistung wirtschaftlich eine Gegenleistung des Vertreters. Hat der Unternehmer aber für seine Leistung ein Äquivalent erhalten, wäre es unbillig, ihm auch noch die Möglichkeit der Kürzung des Ausgleichsanspruchs des Vertreters zuzugestehen.

In welchem Umfang Versorgungsleistungen des Unternehmers im Rahmen der Billigkeitsprüfung gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anspruchsmindernd zu berücksichtigen sind, lässt sich nur feststellen, indem sämtliche Leistungsanteile des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters darauf überprüft werden, ob der Vertreter eigene Leistungen bereits erbracht hat, die konditional mit den Einzahlungen des Unternehmers in die Versorgung verknüpft sind.

(1) Betriebstreue

Eine konditionale Verknüpfung der Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters mit

einer Leistung des Vertreters ist beispielsweise gegeben, wenn und soweit der Unternehmer die Gewährung der Altersversorgung von der Treue des Vertreters zu seinem Unternehmen abhängig macht. Sinn und Zweck einer Vertragsgestaltung, die den Unternehmer verpflichtet, Leistungen zum Zwecke der Altersversorgung des Vertreters zu erbringen, wenn der Vertreter der Absatzorganisation des vertretenen Unternehmers über eine bestimmte Mindestvertragszeit angehört, sprechen dafür, in der Leistung des Unternehmers eine Vergütung für die Dienste des Vertreters zu sehen. Insoweit sind Versorgungsleistungen des Unternehmers eine Belohnung für die Dauer der Tätigkeit, die sich der Vertreter somit verdient.⁶⁹ Sagt der Unternehmer dem Vertreter eine Versorgungszusage nur unter der Voraussetzung als unverfallbar zu, dass er der Organisation des vertretenen Unternehmers für eine bestimmte Mindestlaufzeit angehört, so kann dies nur darauf beruhen, dass der vertretene Unternehmer mit seinen Leistungen das definierte Mindestmaß an Betriebstreue des Vertreters zu honorieren beabsichtigt. Aber auch dann, wenn der Unternehmer dem Vertreter die Leistungen zur Altersversorgung unabhängig von der Laufzeit des Agenturvertrages zusagt, ist es nicht von der Hand zu weisen, dass dem Vertreter wirtschaftlich eine Zuwendung dafür gewährt wird, dass er dem Unternehmer die Treue hält. Entsprechendes kann allerdings nur dann gelten, wenn der Vertreter die Leistung nur erhält, sofern er jeweils ein volles Kalender oder Geschäftsjahr dem vertretenen Unternehmen angehört. Es gilt also dann nicht, wenn der Vertreter im Falle einer unterjährigen Beendigung des Agenturvertrages gleichwohl eine anteilige Leistung erhält. Im letzteren Fall kommt ein Verdienen der Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters durch dessen Betriebstreue überhaupt nicht in Betracht. Vielmehr haben die Zuwendungen unter diesen Umständen in erster Linie Fürsorgecharakter; ihnen steht keine entsprechende Leistung des Handelsvertreters gegenüber.⁷⁰ Soweit der Leistung des Unternehmers ausschließlich Fürsorgecharakter zukommt, ist eine anspruchsmindernde Berücksichtigung statthaft.

Damit schließt sich die weitere Frage an, wie hoch der auf die Betriebstreue entfallende Anteil im Einzelfall zu bewerten ist. Teilweise ist der Anteil, in dem die Versorgungsleistung als verdient anzusehen ist, von der Rechtsprechung auf 50% des Anwartschaftsbarwertes der Versorgung geschätzt worden.⁷¹ Vorrangig dürfte jedoch anhand der Parteivereinbarung zu ermitteln sein, in welchem Umfang die Versorgungsleistung verdient ist. Fehlt es an einer Vereinbarung darüber, so ist hinsichtlich der Frage, in welchem Umfang die Anwartschaft auf das Ruhegeld verdient ist, auf die gesetzlichen Bestimmungen der Unverfallbarkeit nach dem BetrAVG zurückzugreifen. Diese gelten gemäß § 17 Abs. 1 Satz 2 BetrAVG auch für den Handels- und Versicherungs- und Bausparkassenvertreter.⁷² Werden einem Handelsvertreter Versorgungsansprüche zugesagt, so werden diese nach den vorstehenden Vorschriften des BetrAVG unverfallbar.⁷³

66 Vgl. OLG Braunschweig, Urt. v. 12.12.1996 – 2 U 97/96 – VertR-LS 8; OLG Celle, Urt. v. 29. 04. 1997 – 11 U 52/96 – VertR-LS 1; LG Hildesheim, Urt. v. 27.01.1999 – 11 O 101/98 – VertR-LS 1; LG Hildesheim, Urt. v. 28.01.1998 – 11 O 72/97 – VertR-LS 1.

67 Evers, Anm. 11.1 zu OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995 – 16 W 2/95 – VertR-LS.

68 Vgl. OLG Stuttgart, Urt. v. 05.04.1968 – 2 U 149/67 – VertR-LS 8.

69 Vgl. LG München I, Urt. v. 31.10.1962 – 11 O 446/62 – VertR-LS 14; Ebenroth/Boujong/Joost/Löwisch, HGB, § 89 b Rz. 109; Westphal, Vertriebsrecht, Bd. I, Handelsvertreter, 1998, Rz. 1057; vgl. auch BGH, Urt. v. 18.03.1982, VertR-LS 13; offengelassen von LG Wuppertal, Urt. v. 21.05.1996 – 11 O 121/94 – VertR-LS 13; a.A. OLG Köln, Urt. v. 17.08.2001 – 19 U 206/00 – VertR-LS 38.

70 Evers, Anm. 8.1 zu OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995 – 16 W 2/95 – VertR-LS.

71 OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 10 = NJW-RR 96, 225; a.A. Küstner, Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs 1997, Rz. 520. Obwohl der Vertreter in dem der Entscheidung des OLG Düsseldorf zugrundeliegenden Streitfall nur Beiträge in Höhe von DM 19.160,- in die Pensionskasse des Unternehmers eingezahlt hat und sich unter Einbeziehung der Zinserträge ein Anteil in Höhe von DM 31.970,- als unmittelbar von ihm selbst finanziert ergeben hat, sah der 16. Zivilsenat des OLG Düsseldorf (Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 11 = WiB 96, 177 m. Anm. Kurz) nicht die verbleibenden 60,15% als anrechenbar an, sondern maximal 33% des Barwerts.

72 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 8 = BB 84, 168; BGH, Urt. v. 18.03.1982, VertR-LS 3 = WM 82, 1123; FG Baden-Württemberg, Urt. v. 05. 11. 1997, VertR-LS 7 = EFG 98, 363; LG München I, Urt. v. 10.08.2000, VertR-LS 29 = VersR 01, 55 m. Anm. Küstner; Höfer, Kommentar zum BetrAVG, § 17 Rz. 3731.

73 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 3 = BB 84, 168.

Die auf dem Betriebsrentengesetz beruhende Berechnungsmethode ist jedoch nur dann anzuwenden, wenn die Versorgung dem Handelsvertreter für den Fall des vorzeitigen Ausscheidens keine höheren Leistungen zuerkennt, weil eine bessere vertragliche Regelung die gesetzliche Regelung nach dem Betriebsrentengesetz verdrängt.⁷⁴ Im Gegenschluss aus der Vorschrift des § 17 Abs. 3 Satz 3 BetrAVG folgt andererseits, dass der Unternehmer nicht berechtigt ist, vom Handelsvertreter eine längere als die im Betriebsrentengesetz vorgesehene Betriebsstreuung zu verlangen.⁷⁵ Entsprechenden vertraglichen Regelungen ist die Wirksamkeit zu versagen.⁷⁶

Maßgeblich für den Rückgriff auf das BetrAVG im Zusammenhang mit Klärung der Frage, in welchem Umfang der Vertreter den vom vertretenen Unternehmer finanzierten Teil seiner Altersversorgung bereits durch die Betriebsstreuung verdient hat, ist die Erwägung, dass der Sinn der Unverfallbarkeit darin besteht, den verdienten Teil einer betrieblichen Altersversorgung bei einem Ausscheiden des Versorgungsberechtigten vor Eintritt des Versorgungsfalles aufrecht zu erhalten.⁷⁷ Daraus folgt nach zwingendem Betriebsrentenrecht, dass die aus Mitteln des Unternehmers finanzierte Anwartschaft auf die Versorgungsleistungen durch die Betriebsstreuung des Vertreters dem Grunde nach in vollem Umfang verdient ist, wenn die Voraussetzungen des § 1 Abs. 1 BetrAVG vorliegen, d.h. wenn der Vertreter das 35. Lebensjahr vollendet und die Versicherung 10 Jahre bestanden hat (§ 1 Abs. 1 Tit. 1 BetrAVG) oder er das 35. Lebensjahr vollendet hat, 12 Jahre dem Betrieb des vertretenen Unternehmers angehört und die Versicherung 3 Jahre bestanden hat (§ 1 Abs. 1 Tit. 1 BetrAVG).⁷⁸

Gemäß § 2 BetrAVG ist die Höhe der unverfallbaren Versorgungsanwartschaft des Handelsvertreters nach dem so genannten ratiellen Berechnungsverfahren zu ermitteln.⁷⁹ Dies bedeutet, dass zunächst der Anspruch ermittelt werden muss, der sich bei einem unterstellten weiteren Tätigbleiben des Vertreters bis zum Erreichen der vertraglich vorgesehenen Altersgrenze auf der Basis der

zum Zeitpunkt des Ausscheidens geltenden Versorgungsregelung ergeben hätte. Dabei bleiben Veränderungen der Versorgungsregelung und der Bemessungsgrundlagen für die Leistung der betrieblichen Altersversorgung gemäß § 2 Abs. 5 Satz 1 BetrAVG außer Betracht, soweit sie nach dem Ausscheiden des Vertreters eintreten. Ist beispielsweise im Agenturvertrag vereinbart, dass der Vertrag mit der Vollendung des 65. Lebensjahres beendet wird und scheidet der Vertreter nach einer Betriebszugehörigkeit von 20 Jahren im 45. Lebensjahr aus, so beläuft sich die unverfallbare Versorgungsanwartschaft auf 50% des ihm ohne das vorherige Ausscheiden aus der Absatzorganisation des vertretenen Unternehmers zustehenden Versorgungsanspruchs.⁸⁰ Diese unverfallbare Anwartschaft hat der Vertreter vollständig durch seine Betriebsstreuung verdient. Insoweit hat er nach den zwingenden gesetzlichen Vorschriften der §§ 1 und 2 BetrAVG die Gegenleistung für die unverfallbare Versorgungsleistung voll erbracht. Dies hat zur Folge, dass dem Ausgleichsanspruch ein anspruchsmindernder Gesichtspunkt einer aus Mitteln des vertretenen Unternehmers finanzierten Altersversorgung im Umfang der nach dem Betriebsrentengesetz unverfallbaren Rentenanwartschaft nicht entgegengehalten werden kann. Es wäre mit dem Anliegen des Betriebsrentengesetzes, neben der staatlichen und der privaten eine dritte Säule⁸¹ der Versorgung auf betrieblicher Ebene zu schaffen, schlichtweg unvereinbar, die unverfallbare Versorgung bei der Prüfung der Billigkeit des Ausgleichsanspruchs mindernd in Ansatz zu bringen. Die betriebliche Altersversorgung würde ihren Charakter verlieren, wenn der Versorgungsberechtigte sie letztlich durch eine Reduzierung eigener Forderungen gegen den Betriebsinhaber finanziert. Sinn und Zweck des Betriebsrentengesetzes ist es nicht, die dem Betriebsinhaber im Zusammenhang mit der Zahlung des Ausgleichsanspruchs entstehenden Kosten zu senken.

Sagt der Unternehmer dem Vertreter Versorgungsleistungen unter Voraussetzungen zu, die zwar einerseits die nach dem BetrAVG vorgesehene zehnjährige Mindestdauer unter-

schreiten, die aber andererseits nicht mehr als bloße Fürsorgeleistung eingeordnet werden können, weil sie eine bestimmte Mindestdauer des Agenturvertrages und damit eine Betriebsstreuung des Vertreters voraussetzen, stellt sich die Frage, wie hoch die Vergütung für diese anzusetzen ist. Der gesetzliche Maßstab des § 2 BetrAVG kann in diesem Fall für die Bestimmung der Höhe der Vergütung nicht fruchtbar gemacht werden. Zwar ist die Höhe der Vergütung eines Handelsvertreters zunächst am Maßstab der Vorschrift des § 87 b Abs. 1 HGB zu ermitteln, die auf alle Arten von Provisionen anwendbar ist.⁸² Der Norm des § 87 b Abs. 1 HGB lässt sich jedoch nur entnehmen, dass die übliche Provision geschuldet ist, wenn die Höhe der Provision nicht bestimmt ist. Zwar ist eine Anwendung der Norm im Zusammenhang mit der Frage, nach welchen Maßstäben die Betriebsstreuung des Vertreters kalkuliert ist, bisher nicht diskutiert worden. Im Ergebnis bedarf es aber auch keiner Vertiefung, ob dies möglich ist, weil sich in der Pra-

74 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 7 = BB 84, 168.

75 BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 6 = BB 84, 168.

76 Vgl. BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 5 = BB 84, 168.

77 BAG, Urt. v. 05.06.1984, VertR-LS 19 = BAGE 46, 80.

78 Soweit der 19. Zivilsenat des OLG Köln, Urt. v. 17.08.2001 - 19 U 206/00 - VertR-LS 38, in Zweifel zieht, dass der Vertreter sich durch seine Betriebsstreuung das Altersruhegeld verdient, ist anzumerken, dass der Senat zur Rechtslage nach dem BetrAVG nicht Stellung genommen hat, obwohl Ziffer 3.1 der VVR in dem dortigen Streitfall die Versorgungsleistungen davon abhängig gemacht hat, dass der Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisation des vertretenen Unternehmers mindestens 10 anrechenbare Tätigkeitsjahre zugehört hat. Offenkundig lag dem Senat der Einlagebogen aus dem Monat Januar 1985 zu den VVR nicht vor, mit dem diese um eine Ziffer 13 ergänzt worden sind, die klarstellt, dass sich die Unverfallbarkeit der Versorgungsanwartschaft nach den gesetzlichen Bestimmungen der §§ 1 Abs. 1, 2 BetrAVG richtet.

79 Vgl. BGH, Urt. v. 17.11.1983, VertR-LS 7 = BB 84, 168; Ahrend/Förster, BetrAVG, 7. A., § 2 Rz. 4.

80 Vgl. dazu das Rechenbeispiel bei Ahrend/Förster, BetrAVG, 7. A., § 2 Rz. 10.

81 Die betriebliche Altersversorgung wird als zweite Säule im System der sozialen Absicherung gesehen, vgl. dazu Höfer, Kommentar zum BetrAVG, ART, Rz. 5. Unter Berücksichtigung der privaten Vorsorge ergibt sich somit ein „drei-Säulen-System“ der Altersversorgung.

82 MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 87 b Rz. 1; Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5. A. 1973, § 87 b Rz. 1 a. E.; vgl. auch Herschel/Beine, Handbuch zum Recht des Handelsvertreters 1954, S. 118; Röhrich/Graf v. Westphalen/Küstner, HGB, § 87 b Rz. 1.

xis nur schwer und auch nur mit einer erheblichen Schwankungsbreite bestimmen lässt, welches als übliche Vergütung anzusehen ist. Kann daher – wie dies nahezu regelmäßig der Fall ist – ein üblicher Satz nicht festgestellt werden, so finden die Vorschriften der §§ 315, 316 BGB auf den Agenturvertrag Anwendung.⁸³ Danach hat der Vertreter den durch die Betriebstreue verdienten Anteil zu bestimmen. Nach § 316 BGB fällt im Zweifel dem Vertragsteil die Leistungsbestimmung zu, der die Gegenleistung zu fordern hat, wenn die für eine Leistung versprochene Gegenleistung nicht bestimmt ist. Soll die Leistung durch einen der Vertragsschließenden bestimmt werden, so ist nach der Regelung des § 315 Abs. 1 BGB im Zweifel anzunehmen, dass der Handelsvertreter sie nach billigem Ermessen zu treffen hat, und zwar gemäß § 315 Abs. 2 BGB durch Erklärung gegenüber dem Unternehmer. Die getroffene Bestimmung wiederum ist für den Unternehmer gemäß § 315 Abs. 3 Satz 1 BGB grundsätzlich nur verbindlich, wenn sie der Billigkeit entspricht, anderenfalls soll sie gemäß § 315 Abs. 3 Satz 2 BGB durch Urteil getroffen werden.

(2) Erfolgsvergütungen

Hat der Unternehmer seine Einzahlungen für die Altersversorgung des Handelsvertreters erfolgsabhängig ausgestaltet, indem er die Höhe der von ihm einzuzahlenden Beiträge für die Altersversorgung von bestimmten Umsatzergebnissen abhängig gemacht hat, stellen die vom Unternehmer geleisteten Versorgungsbeiträge keine zusätzliche Leistung dar, sondern sie haben den Charakter einer Provision. Sie ist nur geschuldet, wenn und soweit der Vertreter durch seine Vermittlungsleistung den einseitig vom Unternehmer festgelegten oder den von den Parteien vereinbarten Leistungserfolg herbeigeführt hat. Aus dem Schutzzweck der Vorschriften der §§ 87 a, 87 c HGB folgt, dass jede mit einem Handelsvertreter getroffene Vergütungsregelung kraft Rechtsformzwangs als Provision i. S. des § 87 Abs. 1 HGB zu qualifizieren ist, wenn der Vertreter nach der Regelung abhängig vom Eintritt eines Geschäftserfolges vergütet wird, den er selbst oder durch (unechte) Untervertreter mit der Erbringung von Ver-

mittlungsleistungen mitursächlich herbeiführt.⁸⁴ Insoweit stehen die Einzahlungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters in einem Gegenseitigkeitsverhältnis zu den vom Vertreter erbrachten erfolgreichen Vermittlungsleistungen. Sie sind daher verdient. Für eine anspruchsmindernde Berücksichtigung solcher Leistungen im Rahmen der Billigkeit ist kein Raum. Aus diesem Grunde ist auch jede dem Vertreter als Leistungszuschlag versprochene erfolgsabhängige Leistung für die Altersversorgung eine Vergütung, mit der eine bereits während der Laufzeit des Agenturvertrages erbrachte Leistung des Vertreters abgegolten wird.

Wird dem Vertreter eine Leistung zur Altersversorgung nur unter der Voraussetzung gewährt, dass es ihm gelingt, dem vertretenen Unternehmer Geschäfte mit einem Mindestprovisionswert pro Jahr zu vermitteln, handelt es sich auch hierbei um eine besondere Art der Erfolgsvergütung. Solche Vergütungen, die die Erreichung eines bestimmten Mindestprovisionsumsatzes voraussetzen, werden als Pensum-, Staffel- oder auch Steigerungsprovisionen bezeichnet.⁸⁵ Sie unterliegen in ihren Voraussetzungen und Folgen den zwingenden Bestimmungen des § 87 a HGB.⁸⁶ Der Vertreter erwirbt daher einen unabdingbaren Rechtsanspruch auf die vom vertretenen Unternehmer eingezahlten Leistungszuschläge zur Altersversorgung, wenn er die für die Zahlung des Leistungszuschlages erforderliche Mindestanzahl der Geschäfte einwirbt und diese Geschäfte vom Kunden ausgeführt werden. Denn nach Maßgabe der zwingenden Vorschrift des § 87 a Abs. 1 Satz 3 HGB erwirbt der Handelsvertreter den Provisionsanspruch unabhängig von einer Vereinbarung mit dem vertretenen Unternehmer, sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Für den Versicherungsvertreter gilt dies gemäß § 92 Abs. 4 HGB entsprechend mit der Maßgabe, dass der Provisionsanspruch unbedingt wird, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet. Der Leistungszuschlag ist daher wie jede andere dem Vertreter gewährte Provision durch die Vermittlung und Ausführung des

Geschäfts durch den Kunden verdient. Gelingt es dem Vertreter andererseits nicht, den nach der Versorgungsordnung des vertretenen Unternehmers erforderlichen Mindestprovisionsumsatz zu erreichen, erhält er den Leistungszuschlag zur Altersversorgung nicht.

Die Qualifizierung der vom Unternehmer gewährten Leistungszuschläge für die Altersversorgung des Vertreters als Provision i. S. des § 87 Abs. 1 HGB hat weitreichende Konsequenzen. Leistungen des Unternehmers in die Versorgung des Vertreters, die in Wahrheit Provisionscharakter haben, verfallen nicht, sondern sind an den Vertreter auszuzahlen, wenn der Agenturvertrag mit dem Vertreter die für den Erwerb einer unverfallbaren Versorgungsanwartschaft nach dem BetrAVG erforderliche Mindestlaufzeit nicht erreicht.

(3) sonstige Vergütungen

In verschiedenen Versorgungsmodellen werden unternehmerseitige Leistungen für die Altersversorgung des Vertreters davon abhängig gemacht, dass der Vertreter eine bestimmte Stornoquote nicht überschreitet. Mit einer solchen Regelung verfolgt der Unternehmer das berechtigte Interesse, die Verträge möglichst lange zu erhalten und kostspielige vorzeitige Abwanderungen von Kunden zu verhindern. Der Vertreter wird durch eine solche Vereinbarung angehalten, bei Vertrags-

83 BGH, Ur. v. 02.03.1961, VertR-LS 3 m.w.N. = BB 61, 424; MünchKommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 87 b Rz. 13; Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5. A. 1973, § 87 b Rz. 4 b; Ankele, Handelsvertreterrecht, § 87 b Rz. 2; Heymann/Sonnenschein/Weitemeyer, HGB, 2. A., § 87 b Rz. 6; Schlegelberger/Hefermehl, HGB, § 354 Rz. 14; Staub/Canaris, HGB, § 354 Rz. 11; Heymann/Horn, § 354 HGB Rz. 11; KrauseTraudes, Überlegungen zum Provisionsanspruch des selbstständigen Versicherungsvertreters, S. 195; Bachmann, Das neue Recht des Handelsvertreters 1978, S. 65ff.; Trinkhaus, DB 67, 859; ders., Handbuch der Versicherungsvermittlung, 1955, S. 240; Weber, Absatz durch Handelsvertreter und Reisende 1973, S. 34; Voss, Das Recht der Versicherungsvermittlung, D IV, S. 41.

84 Evers, Anm. 2.1 zu BGH, Ur. v. 23.05.1966 – VII ZR 223/64 – VertR-LS; ders., Anm. 31.8 zu BGH, Ur. v. 19.11.1970 – VII ZR 47/69 – VertR-LS.

85 Evers, Anm. 7.2 zu LG Aachen, Ur. v. 19.06.1997 – 11 O 392/96 – VertR-LS.

86 Vgl. BGH, Ur. v. 23.05.1966 – VII ZR 223/64 – VertR-LS 2; a.A. wohl LG Meiningen, Ur. v. 20.10.1998 – 7 O 785/98 – VertR-LS 1; LG Aachen, Ur. v. 19.06.1997 – 11 O 392/96 – VertR-LS 7.

abschließen, aus denen er Provision erhält, nicht ausschließlich auf Quantität, sondern auf Qualität zu achten. Unter diesem Gesichtspunkt nimmt der Vertreter davon Abstand, Verträge anzubieten, die die finanziellen Möglichkeiten des Kunden stark beanspruchen. Muss sich der Vertreter Leistungen des Unternehmers in seine Altersversorgung erst dadurch verdienen, dass er durch seine Kundenbetreuung und seine Qualitätsgeschäft eine gewisse Stornoquote unterschreitet, so steht der Altersversorgungsleistung des Unternehmers eine Leistung des Vertreters gegenüber. Da die Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters konditional mit der Unterschreitung der Stornoquote verknüpft sind, wäre es unbillig, dem Vertreter einerseits die besondere Leistungsqualität abzuverlangen und ihn andererseits bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs nochmals durch eine Anrechnung der unternehmerseitigen Leistungen für die Altersversorgung des Vertreters zu benachteiligen. Wenn und soweit somit nach dem Versorgungswerk des vertretenen Unternehmers eine festgelegte Stornoquote unabdingbare Voraussetzung für die Einzahlung des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters ist, darf die Altersversorgung bei § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB nicht anspruchsmindernd berücksichtigt werden.

(4) Ergebnis

Zahlungen des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters, die letzterer entweder durch die Betriebstreue, durch Pensum- bzw. Staffelp Provisionen oder die Unterschreitung einer bestimmten Stornoquote verdient hat, dürfen bei Prüfung der Billigkeit des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB grundsätzlich nicht anspruchsmindernd berücksichtigt werden.

bb) künftige Leistungen

Auch im Hinblick darauf, dass dem Vertreter nach seinem Ausscheiden aus dem vertretenen Unternehmen Leistungen abverlangt werden, kann eine anspruchsmindernde Berücksichtigung von Leistungen des Unternehmers für die Altersversorgung des

Vertreters eingeschränkt sein. Dies gilt vor allem für die Fälle, in denen der vertretene Unternehmer sich das Wohlverhalten des Vertreters nach Vertragsbeendigung dadurch zu sichern sucht, dass er die Versorgungsleistungen unter den Vorbehalt seines Widerrufs stellt.

Behält sich der vertretene Unternehmer formularvertraglich vor, die unverfallbare Anwartschaft oder Rentenleistung zu kürzen oder dem Vertreter zu entziehen, wenn dieser sich eine Handlung zuschulden kommen lässt, die den Unternehmer berechtigt oder, wenn das Vertragsverhältnis bereits beendet ist, seinerzeit berechtigt hätte, das Agenturvertragsverhältnis aus wichtigem Grund fristlos zu kündigen, und soll dies insbesondere für Abwerbemaßnahmen nach Ausscheiden aus den Diensten des Unternehmers gelten, so ist einer solchen Regelung zwar gemäß § 9 AGBG die Wirksamkeit zu versagen, weil sie den Vertreter entgegen Treu und Glauben unangemessen benachteiligt.⁸⁷ Nach der Rechtsprechung kann das bei einer Zahlung für die Altersversorgung vorausgesetzte Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung durch Treupflichtverletzungen des Vertreters aber auch nach Vertragsende mit der Folge gestört werden,⁸⁸ dass die Treupflichtverletzungen des Vertreters zum nachträglichen Entzug einer betrieblichen Pensionszusage führen, selbst wenn diese unverfallbar ist.⁸⁹ Dass der nachträgliche Widerruf im Hinblick auf seine erheblichen Auswirkungen nur begrenzt zulässig ist und nur schwerste Verfehlungen ausnahmsweise die Versagung von Ruhegeldansprüchen unter dem Gesichtspunkt rechtfertigen können, dass es dann an der erwarteten Gegenleistung für die versprochene Pension fehlt und deren Inanspruchnahme darum rechtsmissbräuchlich wäre,⁹⁰ ändert aber nichts daran, dass die Versorgung in der Erwartung eines bestimmten künftigen Verhaltens des Vertreters erbracht wird.

Für die Beurteilung, inwiefern das Wohlverhalten des Handelsvertreters unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit des Ausgleichsanspruchs Berücksichtigung findet, bedeutet dies, dass auch nach dem Ausscheiden

des Handelsvertreters weiterhin eine Leistungsbeziehung zwischen ihm und dem Unternehmer besteht. Der Unternehmer leistet die Einzahlungen in die Versorgung des Vertreters in der Erwartung eines nachvertraglichen Wohlverhaltens des Vertreters in Bezug auf das vertretene Unternehmen. Folglich wird auch insoweit die Leistung in die Versorgung mit einer Leistung des Vertreters verknüpft. Daher darf sich der Anteil der Altersversorgung, der für das Wohlverhalten des Handelsvertreters nach seinem Ausscheiden aus dem Vertragsverhältnis gewährt wird, nicht unter dem Prüfungspunkt Billigkeit gem. § 89 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB anspruchsmindernd auswirken.

Mit Rücksicht darauf, dass die Altersversorgung nur unter engen Voraussetzungen entzogen werden kann, darf der Anteil der Versorgungsleistungen, der in der Erwartung des Wohlverhaltens des Vertreters gezahlt wird, nicht zu hoch angesetzt werden. Fehlt es an einer vertraglichen Vereinbarung kann der Anteil erforderlichenfalls nach Maßgabe der Vorschrift des § 287 Abs. 2 ZPO geschätzt werden.

cc) Zinsen

Zweifelhaft ist es, ob die auf die Leistung des Unternehmers für die Altersversorgung des Vertreters entfallenden Zinsen anspruchsmindernd in Ansatz gebracht werden können.⁹¹ Gegen die anspruchsmindernde Berücksichtigung spricht zunächst, dass der Unternehmer in Höhe der Zinsen keine Aufwendungen erbringt. Allerdings entspräche die Nichtberücksichtigung von Zinsen nicht der Billigkeit, wenn dem Unternehmer ein gesetzlicher Anspruch auf Verzinsung seiner Leistungen für die Altersversorgung zustünde. Dies aber ist im Ergebnis zu verneinen, und zwar aus den folgenden Erwä-

87 LG München I, Ur t. v. 10.08.2000, VertR-LS 20 = VersR 01, 55 m. Anm. Küstner.

88 BGH, Ur t. v. 25.11.1996, VertR-LS 3 = WiB 97, 300.

89 BGH, Ur t. v. 17.11.1983, VertR-LS 11 = MDR 84, 375.

90 BGH, Ur t. v. 25.11.1996, VertR-LS 5 = NJW-RR 97, 348.

91 OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 7 = NJWRR 96, 225; OLG Düsseldorf, Ur t. v. 22.12.1995, VertR-LS 7 = OLGR 96, 128; Evers, Anm. 1.3 zu LG Stuttgart, Ur t. v. 16.05.2000 – 1 KfH O 1/00 – VertR-LS.

ungen. Grundsätzlich steht einem Kaufmann vom Zeitpunkt der Leistung an ein Anspruch auf Verzinsung für Auslagen und andere Verwendungen zu. Rechtsgrundlage dieses Anspruchs bildet die Vorschrift des § 354 Abs. 2 HGB. Auslagen sind danach Zahlungen oder geldwerte Leistungen, die der Kaufmann aus seinem Vermögen an einen Dritten für Rechnung des durch die Leistung Begünstigten leistet.⁹² Verwendungen sind demgegenüber Zahlungen oder geldwerten Leistungen des Kaufmanns, die dem Begünstigten unmittelbar zugute kommen.⁹³ Eine Verzinsungspflicht besteht ferner nur dann, wenn die Leistung zum Handelsgewerbe des vertretenen Unternehmers gehören. Die Zugehörigkeit richtet sich nach den zur Vorschrift des § 343 HGB entwickelten Kriterien.⁹⁴ Danach gehören alle Geschäfte zum Betrieb des Handelsgewerbes, die das Interesse des Handelsgewerbes fördern, auch wenn sie mit ihm in einem nur entfernten lockeren Zusammenhang mit dem einheitlichen Betrieb des Handelsgewerbes stehen.⁹⁵ Es ist nicht erforderlich, dass die Leistung für das betreffende Unternehmen charakteristisch ist,⁹⁶ solange sie nur irgendwie das Hauptgeschäft fördern.⁹⁷ Es reicht also aus, dass die Leistung eine Beziehung zu dem Betrieb des Kaufmanns aufweist.⁹⁸

Erbringt der vertretene Unternehmer also Leistungen für die Altersversorgung des Handelsvertreters an einen Versorgungsträger, könnte sich es um Verwendungen i.S. des § 354 Abs. 2 HGB handeln. Ebenso könnten Auslagen i.S. der genannten Norm vorliegen, wenn der vertretene Unternehmer die Versorgung des Vertreters durch Leistungen an den diesen bezuschusst. Denn unzweifelhaft handelt es sich bei den Leistungen für die Altersversorgung des Handelsvertreters um solche, mit denen der Handelsvertreter für seinen Einsatz in der Absatzorganisation des vertretenen Unternehmers von diesem belohnt werden soll.⁹⁹ Die Leistungen fördern damit das Interesse des Handelsgewerbes des vertretenen Unternehmers, auch wenn sie mit ihm in einem nur entfernten lockeren Zusammenhang mit dem einheitlichen Betrieb des Handelsgewerbes stehen.

Gleichwohl steht dem vertretenen Unternehmer ein Anspruch auf Verzinsung seiner Leistungen für die Versorgung des Vertreters nach Maßgabe des § 354 Abs. 2 HGB nicht zu. Denn ein Anspruch auf Verzinsung für Auslagen und Verwendungen des Kaufmanns kann nur dann in Betracht kommen, wenn dieser den Begünstigten auf Rückzahlung oder Ersatz in Anspruch nehmen kann.¹⁰⁰ Der Anspruch setzt also voraus, dass dem Kaufmann nach allgemeinen Regeln (z.B. §§ 450, 670, 675, 693, 683, 679 BGB) Verwendungsersatzansprüche zustehen, wegen derer er Verzinsung verlangt.¹⁰¹ Wird die Leistung demgegenüber unentgeltlich gewährt, so dass kein Anspruch auf Rückzahlung oder Ersatz besteht, kann der Kaufmann auch keine Verzinsung nach Maßgabe der Vorschrift des § 354 Abs. 2 HGB verlangen.¹⁰² Würde man dies anders sehen, würde der Zinslauf praktisch nie zum Erlöschen kommen, weil ein Erlöschen der Hauptschuld nicht möglich ist, auf das aber gerade für die Beendigung des Zinslaufs nach der Vorschrift des § 354 Abs. 2 HGB abzustellen ist.¹⁰³ Da nach alledem kein Rechtsanspruch des Unternehmers auf Verzinsung seiner Leistungen für die Versorgung des Vertreters besteht, kann eine anspruchsmindernde Berücksichtigung von Zinsen im Rahmen der Prüfung am Maßstab des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 HGB auch nicht unter dem Aspekt gerechtfertigt werden, dass der Unternehmer die Leistungen für die Versorgung des Handelsvertreters schon frühzeitig vor der Entstehung des Ausgleichsanspruchs erbringt.

Die anspruchsmindernde Berücksichtigung der auf die Leistungen des Unternehmers entfallenden Zinsen kann auch nicht etwa mit der Erwägung gerechtfertigt werden, dass sich der Wert der Versorgung um die Zinsen erhöht. Denn es ist zu berücksichtigen, dass der Handelsvertreter im Hinblick auf die Leistungen des Unternehmers zu seiner Altersversorgung keinen entsprechenden Aufwand erspart. Zwar verzichtet der Vertreter mit Rücksicht auf die ihm vom Unternehmer erteilte Versorgungszusage auf den Aufbau einer eigenen Versorgung. Durch die Maßnahme des Unternehmers wird der Handelsvertreter aber nur von den

laufenden Aufwendungen für seine Altersversorgung entlastet, weil er mit Rücksicht auf die vom Unternehmer zum Aufbau seiner Versorgung erbrachten Beiträge von eigenen Beitragsleistungen absieht. Vor allem wegen der Möglichkeit des Sonderausgabenabzugs nach § 10 Abs. 2 i.V.m. Abs. 1 EStG ergäbe es für den Handelsvertreter keinen Sinn, eine Altersversorgung in der Weise zu bilden, dass er die Beiträge spart, um sich den angesparten Betrag bei Eintritt in den Ruhestand verrenten zu lassen. Zinsen auf die Leistungen des Unternehmers können nach alledem nicht anspruchsmindernd berücksichtigt werden.¹⁰⁴ (Schluss folgt)

92 Vgl. Ebenroth/Boujong/Joost/Kindler, HGB, § 354 Rz. 40.

93 Vgl. Ebenroth/Boujong/Joost/Kindler, HGB, § 354 Rz. 40.

94 Staub/Canaris, HGB, 3. A., Anm. 3 zu § 354 HGB; Ebenroth/Boujong/Joost/Kindler, HGB, § 354 Rz. 5.

95 Ebenroth/Boujong/Joost/Kort, HGB, § 343 Rz. 25.

96 Vgl. Staub/Canaris, HGB, 3. A., Anm. 3 zu § 354 HGB; Ebenroth/Boujong/Joost/Kindler, HGB, § 354 Rz. 5.

97 Ebenroth/Boujong/Joost/Kort, HGB, § 343 Rz. 25; a.A. MünchKommHGB/Schmidt, § 354 Rz. 6, nach dessen Auffassung es sich um eine Leistung handeln muss, die – sei es auch nur nebenher – zu den Bestandteilen der gewerblichen und damit entgeltlichen Tätigkeit gehören.

98 RG, Urt. v. 07.12.1928 – II 211/28 – WarnRspr. 1929 Nr. 38, S. 63.

99 Vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 24.02.1995, VertR-LS 8 = WIB 96, 177 m. Anm. Kurz; OLG München, Urt. v. 09.07.1964, VertR-LS 24 = BB 65, 345, 487 m. Anm. Heitmann; LG München I, Urt. v. 31.10.1962 – 11 O 446/62 – VertR-LS 14; Stötter, Das Recht der Handelsvertreter, 5. A., S. 208; Evers, Anm. 4 zu OLG München, Urt. v. 02.02.2000 – 7 U 4410/99 – VertR-LS.

100 Vgl. Heymann/Horn, HGB, § 354 Rz. 14; Schlegelberger/Hefermehl, HGB, 5. A., § 354 HGB Rz. 16.

101 Ebenroth/Boujong/Joost/Kindler, HGB, § 354 Rz. 39.

102 Vgl. Schlegelberger/Hefermehl, HGB, 5. A., § 354 HGB Rz. 16 a.E.

103 Vgl. Ebenroth/Boujong/Joost/Kort, HGB, § 343 Rz. 42.

104 In dem folgenden Schlussteil dieses Beitrages werden wir den Anknüpfungspunkt für die Anrechnung der Altersversorgung behandeln und die Frage der Darlegungs- und Beweislast erörtern. Des Weiteren werden gängige Versorgungsregelungen darauf untersucht, ob und in welchem Umfang Leistungen des Unternehmers für die Versorgung des Vertreters durch Leistungen des Handelsvertreters verdient sind.

MISEREOR
DIE ARMEN ZUERST.

Spendenkonto 556 Sparkasse Aachen BLZ 390 500 00

Personen**Dr. Werner Fauth – 70 Jahre**

Direktor i.R. Dr. Werner Fauth, bis Ende 1993 Vorstandsmitglied der R+V Allgemeine Versicherung AG und der R+V Versicherung Holding AG, der heutigen R+V Versicherung AG, beging am 23. September 2001 seinen 70. Geburtstag. Fauth leitete 16 Jahre das Ressort Personal und Verwaltung der R+V Versicherung. Insgesamt 27 Jahre war er für die R+V Versicherung tätig.

Seine berufliche Laufbahn begann er nach dem Jura-Studium in Heidelberg beim Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland. 1966 wechselte er zur R+V Versicherung, wo er 1968 die Leitung der Abteilungen Personal, Allgemeine Verwaltung und Grundsatzrevision übernahm. 1977 erfolgte die Berufung in den Vorstand der R+V Allgemeine Versicherung, 1989 die in den Vorstand der R+V Versicherung Holding.

Mitarbeiterorientierte Personalpolitik war stets ein besonderes Anliegen von Fauth. Sein Handeln war von hoher sozialer Verantwortung geprägt. Als Buchautor und Verfasser von Fachbeiträgen zur Personalarbeit hat er sich einen Namen gemacht.

Fred-Horst Ramps †

Am 4. September 2001 verstarb das ehemalige Vorstandsmitglied der Adler Lebensversicherung-AG, Berlin, Fred-Horst Ramps, im Alter von 75 Jahren. Seit 1964 bei der Lebensversicherung – heute firmiert das Unternehmen unter Adler Lebensversicherung AG, Hamburg – wurde Fred-Horst Ramps 1966 in den Vorstand der Gesellschaft berufen, dem er bis zu seiner Pensionierung 1987 angehörte.

Jürgen Eichelmann, seit 1988 Mitglied des Vorstands, tritt zum 31. Dezember 2001 in den Ruhestand.

AMB-Gruppe**Gewinnabführungsverträge
geplant**

Die AMB Generali Holding AG und ihre Gruppengesellschaften wollen Gewinnabführungsverträge innerhalb der AMB-Gruppe abschließen. Durch den Abschluss der Gewinnabführungsverträge soll gegebenenfalls noch für das Geschäftsjahr 2001 eine körperschaftssteuerliche Organschaft mit zahlreichen Gesellschaften der AMB-Gruppe hergestellt werden. Dazu gehören auch die der börsennotierten Gesellschaften AMB Generali Holding AG, Aachener und Münchener Versicherung AG (AMVers), Thuringia Versicherungs-AG und Volksfürsorge Holding AG (VH).

Vorbehaltlich der Zustimmungen durch die Gremien und der Abstimmung mit den Aufsichtsbehörden wären dazu außerordentliche Hauptversammlungen noch in diesem Jahr denkbar. Dies beträfe neben den Volksfürsorge-Gesellschaften und den Generali Lloyd-Gesellschaften auch die Gesellschaften AMLeben, AMVers und Thuringia. Insbesondere die Kapitalmarktentwicklung lässt – abgesehen von möglichen Auswirkungen auf das Konzernergebnis – gegenwärtig auch noch keine verbindliche Aussage über den genauen Umfang der Maßnahmen zu, heißt es aus Aachen.

Den außenstehenden Aktionären der AMLeben, AMVers, Thuringia und VH würde jeweils ein angemessener Ausgleich gemäß § 304 AktG und eine Abfindung gemäß § 305 AktG angeboten. Für deren Ermittlung wurden vorsorglich Gutachten in Auftrag gegeben. Die jeweilige Abfindung würde als Barabfindung angeboten werden, so das Unternehmen.

Axer**Neuer Partner**

Mit Wirkung zum 1. September 2001 trat Rechtsanwalt Frank S. Diehl,

Gesellschaften**Allianz****Veränderungen im Vorstand**

Dr. Werner Zedelius (44) ist mit Wirkung zum 1. Januar 2002 zum ordentlichen Vorstandsmitglied der Allianz AG bestellt worden. Er übernimmt das Ressort „Growth Markets“ von Michael Diekmann (46), der zum gleichen Zeitpunkt die Verantwortung für den Unternehmensbereich Nord- und Südamerika übernimmt. Herbert F. Hansmeyer (60), derzeit im Vorstand der Allianz AG für diesen Bereich zuständig, tritt zum 31. Dezember 2001 in den Ruhestand. Dr. Werner Zedelius leitet seit 2000 die Zweigniederlassung der Allianz Versicherungs-AG für Nordrhein-Westfalen.

Außerdem hat der Aufsichtsrat der Allianz Versicherungs-AG, München, Dr. Karl-Walter Gutberlet (46) mit Wirkung zum 1. Januar 2002 zum ordentlichen Mitglied des Vorstands

der Allianz Versicherungs-AG berufen. Er folgt Dr. Friedrich Caspers (49), Leiter des Ressorts „Privatkunden“, nach, der zum gleichen Zeitpunkt aus dem Vorstand ausscheidet, um die Leitung der Zweigniederlassung für Nordrhein-Westfalen zu übernehmen. Dr. Gutberlet ist derzeit Leiter des Fachbereichs „Haftpfllicht und Haftpfllicht-Vermögen“ in der Hauptverwaltung in München.

Allianz Leben**Neu im Vorstand**

Der Aufsichtsrat der Allianz Lebensversicherung-AG hat zum 1. Januar 2002 Dr. Michael Hessling (45), derzeit Leiter des Fachbereichs Konzern- und Firmenkunden, zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt. Er übernimmt das Ressort Konzern- und Firmenkunden.

35, bislang Syndikus der Gothaer Versicherungsgruppe für das Gesellschaftsrecht und das damit in Zusammenhang stehende Versicherungsaufsichtsrecht (Versicherungsunternehmensrecht), der Axer Partnerschaft – Rechtsanwälte, Steuerberater – in Köln als Partner bei.

Europa Rück

Führungswechsel

Nach Mitteilung der Europa Rückversicherungs-Gesellschaft AG scheidet Vorstandsvorsitzender Rolf Tolle zum 1. Oktober 2001 aus dem Unternehmen aus und wird eine neue Tätigkeit als Chief Underwriting Officer der zum Unternehmensverbund der General Re Corporation gehörenden Faraday Group in London aufnehmen. Er tritt damit an die Stelle von David Mann, der sich nach langen und erfolgreichen Jahren aus dem Unternehmen zurückzieht. Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse wird Frau Daria Vanous zur neuen Vorstandsvorsitzenden der Europa Rück ernannt werden.

Die Europa Rück, deren Gründung in das Jahr 1947 zurückreicht, zeichnet seit Anfang des Jahres 1991 durch Makler vermitteltes Rückversicherungsgeschäft. Neben Faraday ist sie als selbstständige Marke Teil der sog. „Maklerplattform“ der General Re Corporation.

Swiss Re

Ergebnis-Rückgang durch Sondereffekt

Das Ergebnis von Swiss Re nach Steuern betrug im ersten Halbjahr 2001 1.345 Mio. CHF im Vergleich zu 3.008 Mio. CHF im selben Berichtszeitraum des Vorjahres. Erwartungsgemäß verringerten sich die Netto-Kapitalgewinne auf 884 Mio. CHF gegenüber der außergewöhnlich hohen Summe von 3.431 Mio. CHF im letzten Jahr, als man zum Höhepunkt der Börsenentwicklung massiv Aktien verkaufte. Lässt man die Kapitalgewinne außer acht, verbesserte sich das operative Ergebnis der drei Business Groups Non-Life, Life & Health

und Financial Services in den ersten sechs Monaten um 43% auf 1.308 Mio. CHF gegenüber 913 Mio. CHF im ersten Halbjahr 2000.

Insgesamt verzeichneten die Nettoerträge aus Kapitalanlagen einen Zuwachs um 37% von 2.220 Mio. CHF im vergangenen Jahr auf nunmehr 3.047 Mio. CHF. Der Anstieg begründet sich sowohl durch die Ausweitung des Gesamtgeschäfts, insbesondere im Admin Re-Bereich, als auch durch den innerhalb der ersten sechs Monate 2000 gut gewählten Zeitpunkt der strategischen Verlagerung des Anlagevermögens von Aktien hin zu festverzinslichen Wertpapieren heißt es aus Zürich.

Alle Business Groups trugen gleichermaßen zum Anstieg der verdienten Nettoprämien um 19% auf 11.898 Mio. CHF im Berichtszeitraum gegenüber 941 Milliarden im ersten Halbjahr 2000 bei.

Der *Nichtleben-Bereich* verzeichnete eine Verbesserung des Operativen Ergebnisses (ohne Berücksichtigung der Netto-Kapitalgewinne) um 10% auf 517 Mio. CHF. Generell verzeichnete die Business Group eine Steigerung der Nettoprämien von 25% auf 6.458 Mio. CHF. Insbesondere profilierte Swiss Re innerhalb der zurückliegenden Erneuerungsrunde von der Strategie, größere Anteile zu besseren Konditionen zu zeichnen. Des Weiteren trug der Erwerb des amerikanischen Rückversicherers Underwriters Re im ersten Halbjahr 2000 zu einer Erhöhung des Nettoprämienvolumens im Nichtleben-Bereich um fünf Prozentpunkte bei.

Die Combined Ratio konnte in den ersten sechs Monaten auf 107,2% reduziert werden. Sie bewegt sich damit im Bereich der für 2001 avisierten 107% und stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber den 117% des vergangenen Geschäftsjahres dar. Die positive Entwicklung des Nichtleben-Geschäfts ist im Wesentlichen zurückzuführen auf die Verbesserung der Prämiensituation innerhalb der Erneuerungsrunde 2001 sowie das im vierten Quartal 2000 gezeichnete Neugeschäft.

Im Bereich der *Lebens- und Kranken-Rückversicherung* erhöhte sich das Operative Ergebnis (ohne Berücksichtigung

der Netto-Kapitalgewinne) um 52% auf 651 Mio. CHF gegenüber 429 Mio. CHF im ersten Halbjahr letzten Jahres bei gleichzeitiger Verbesserung des Return on operating Revenues von 8,6% auf 10,7%. Anhaltendes Wachstum der Erträge, die konsequente Reduzierung unprofitabler Verträge sowie eine im Wesentlichen den Erwartungen entsprechende Entwicklung der Sterblichkeits- und Krankheitsraten trugen gleichermaßen zu diesem Ergebnis bei. Das Nettoprämienvolumen wuchs um 14% auf 4.402 Mio. CHF im Vergleich zu 3.869 Mio. CHF im ersten Halbjahr 2000.

In der Business Group *Financial Services* verbesserte sich das Operative Ergebnis (ohne Berücksichtigung der Netto-Kapitalgewinne) deutlich auf 140 Mio. CHF (16 Mio. CHF), was nach Angaben der Gesellschaft die Qualität des gezeichneten Neugeschäfts zurückzuführen ist. Verbesserte Bedingungen in der Tarifierung und eine positive Entwicklung des Neugeschäfts führten zu einem Anstieg der Nettoprämien auf 1.038 Mio. CHF im ersten Halbjahr 2001 gegenüber 939 Mio. CHF im Jahr zuvor.

Volksfürsorge

„Riester-Renten“-Verträge

Die Volksfürsorge erwartet zusätzlich zur normalen Geschäftstätigkeit in den nächsten Jahren rd. 1,5 Millionen „Riester-Renten“-Verträge. Vertriebschef Manfred Behrens begründete diese Einschätzung zum einen mit der personellen Stärke der Volksfürsorge-Außendienstmannschaft, die inzwischen auf 45.000 nebenberufliche und 4.500 angestellte hauptberufliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen sei. Damit habe die Volksfürsorge schon jetzt eines der dichtesten Beratungsnetze in der deutschen Versicherungswirtschaft. Die Einschätzung entspreche unter anderem aber auch dem heutigen neuen Marktanteil am Neugeschäft bei laufenden Beiträgen (4,5%).

Die Volksfürsorge kommt mit ihren zur Zertifizierung eingereichten Riester-Produkten „Best Invest Rente plus“ – einer fondsgebundenen Ren-

tenversicherung – und der „Volksfürsorge Best Rente plus“ – einer konventionellen Rentenversicherung – zum 1. Oktober 2001 auf den Markt.

Im laufenden Jahr wächst die Gesellschaft unverändert dynamisch. Bis Ende August 2001 wurden rd. 187.000 Lebens- und Rentenversicherungen (+40,3%) mit einem laufenden Jahresbeitrag von 431,7 Mio. DM (+66,0%) neu vermittelt. Der Bestand nach laufendem Jahresbeitrag erhöhte sich um 6,9% auf knapp 4 Mrd. DM.

Erfolgreich verlaufen auch die HUK- und Sachversicherungen, die ebenfalls mit 173,6 Mio. DM Neubeträgen (+21,4%) einen zweistelligen Beitragszuwachs in den ersten acht Monaten dieses Jahres verzeichnen. Insgesamt wurden rd. 333.000 Verträge (+18,0%) neu abgeschlossen.

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
Adler, Rosemarie	1.10.2001	25	Offenbach	DBV-Winterthur Versicherungen, 1. Sachbearbeiterin
Becker, Raimund	1.10.2001	25	Wiesbaden	DBV-Winterthur Versicherungen, 1. Sachbearbeiter
Bierther, Renate	1.10.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Kundenbetreuerin
Blaschke, Jürgen	1.10.2001	25	Kassel	DBV-Winterthur Versicherungen, Bezirksleiter
Böhm, Martin	1.10.2001	25	Fulda	Gerling, Orga-Direktor
Burmeister, Peter	1.10.2001	25	Schleswig-Holstein	Nürnberger Versicherungsgruppe, Büroleiter
Busenius, Herbert	1.10.2001	25	Dortmund	Stuttgarter Lebensversicherung, Filialdirektor
Char, Günther	1.10.2001	40	Mannheim	Nürnberger Versicherungsgruppe, Generalagent
Cramer, Reiner	1.10.2001	25	München	Gerling, Handlungsbevollmächtigter
Crestani, Wolf-Dieter	1.10.2001	25	Stuttgart	Barmenia Krankenversicherung, Sachbearbeiter
Czerntozky, Peter	1.10.2001	25	Saarbrücken	Saarland Versicherungen, Bezirksleiter
Donath, Rudolf	1.10.2001	25	Offenbach	DBV-Winterthur Versicherungen, Sachbearbeiter
Eisenbeis, Guido	1.10.2001	35	Saarbrücken	Saarland Versicherungen, Innendienstmitarbeiter
Etzel, Guenter	1.10.2001	25	München	Gerling, Prokurist
Fey, Angelika	1.10.2001	40	Köln	Gerling, Sachbearbeiterin
Forch, Matthias	1.10.2001	25	Stuttgart	R+V Versicherung, Abteilungsleiter
Frühbeißer, Annemarie	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgruppe, Sachbearbeiterin
Gehling, Michael	1.10.2001	25	Münster	Barmenia Versicherungen, Oberinspektor
Geiger, Til	1.10.2001	25	Stuttgart	Gerling, Firmenbetreuer
Generalagentur Jakob AG	1.10.2001	40	Würzburg	Nürnberger Versicherungsgruppe
Gersch, Wolfgang	25.10.2001	25	Dortmund	Continental Kranken, Interner Service
Gerstner, Angelika	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgr., Handlungsbeauftragte
Gies, Ulrich	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgruppe, Hauptagent
Grafe, Lothar	1.10.2001	25	Hamburg	Gerling, Prokurist

Jubiläen im Außen- und Innendienst

Name	Jubiläumsdatum	Jahre	Ort	Gesellschaft und Stellung
Hahn, Edith	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgruppe, Sachbearbeiterin
Hahn, Hans-Werner	1.10.2001	25	Saarbrücken	Saarland Versicherungen, Innendienstmitarbeiter
Hansen, Hermann	1.10.2001	30	Hamburg	Condor Leben, Sachbearbeiter
Harmes, Klaus-Dieter	1.10.2001	25	Hamburg	Gerling, Vertriebsbeauftragter
Hein, Christiane	1.10.2001	25	Hannover	Nürnberger Versicherungsgruppe, Gruppenleiterin
Henkel, Wilfried	1.10.2001	30	Hamburg	Condor Leben, Handlungsbevollmächtigter
Hielscher, Roswitha	1.10.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Kundenbetreuerin
Hiller, Robert	1.10.2001	25	München	Münchener Verein, Vers.-Angestellter
Hofheinz, Günther	1.10.2001	25	Karlsruhe	Barmenia Versicherungen, Hauptvertreter
Hofmann, Holger	1.10.2001	25	Frankfurt	R+V Versicherung, Gewerbebezirksleiter
Hohmann, August	1.10.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Gruppenleiter
Huber, Gerd	1.10.2001	25	Saarbrücken	Gerling, Sachbearbeiter
Jilke, Gerda	1.10.2001	40	München	Münchener Verein, Vers.-Angestellte
Kamp, Karl-Peter	1.10.2001	25	Hamburg	Vereinte Krankenversicherung, Subdirektor
Kless, Ulrich	1.10.2001	25	Bogel	Barmenia, Leiter einer Haupt-Geschäftsstelle
Klink, Walter	1.10.2001	25	Frankfurt	R+V Versicherung, Referent
Knecht, Detlef	1.10.2001	25	Stuttgart	R+V Versicherung, Bezirksleiter
Kork, Joachim	1.10.2001	25	Osnabrück	Barmenia Versicherungen, Angestellter Vermittler
Krone, Dagmar	1.10.2001	25	Stuttgart	Barmenia Krankenversicherung, Sachbearbeiterin
Krüger, Monika	1.10.2001	40	Hamburg	HanseMercur Krankenvers., Versicherungsangestellte
Landgraeber, Michael	1.10.2001	35	Hamburg	Vereinte Krankenversicherung, Oberinspektor
Lipp, Werner	1.10.2001	25	München	Barmenia Krankenversicherung, Innendienstleiter
Mach, Ingrid	1.10.2001	40	Köln	Gerling, Sachbearbeiterin
Marchetti, Karlheinz	1.10.2001	25	Ludwigsh./Saarbr.	R+V Versicherung, Leiter d. Organisationsentwickl.
Marten, Arno	1.10.2001	25	Mainz	DBV-Winterthur Vers., Vertriebsoberinspektor
Mayer, Klaus	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgruppe Abteilungsleiter
May-Thillmann, Ute	1.10.2001	25	Frankfurt	R+V Versicherung, Kundenbetreuerin
Münz, Richard	1.10.2001	25	Stuttgart	R+V Versicherung, Gruppenleiter
Nehren, Wolfgang	1.10.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Sonderbeauftragter
Pauli, Gunter	1.10.2001	25	Stuttgart	R+V Versicherung, Kundenbetreuer
Plachtzik, Guenther	15.10.2001	25	Kassel	Nürnberger Versicherungsgruppe, Generalagent
Praetzel, Peter	1.10.2001	30	Hamburg	Condor Allgemeine, Sachbearbeiter
Rexin, Peter	1.10.2001	25	Köln	Gerling, Handlungsbevollmächtigter
Riedel, Elfi	1.10.2001	30	Hamburg	Condor Leben, Sachbearbeiterin
Sareika, Peter	1.10.2001	25	Oldenburg	R+V Versicherung, Bezirksleiter
Schildknecht, Wolfgang	1.10.2001	25	Hamburg	Gerling, Leitender Handlungsbevollm.
Schmidt, Margit	1.10.2001	25	Nürnberg	Nürnberger Versicherungsgruppe, Abteilungsleiterin
Scholz, Ralf-Joachim	1.10.2001	25	Giessen	Gerling, Handlungsbevollmächtigter
Schöngrundner, Ferdinand	1.10.2001	25	München	WWK Lebensversicherung, Generalagent
Schwamberger, Günter	1.10.2001	25	Karlsruhe	R+V Versicherung, Organisationsleiter
Seipolt, Heinz	1.10.2001	25	Düsseldorf	WWK Versicherungen, Hauptagent
Sproß, Hans-Jürgen	1.10.2001	25	Stuttgart	Stuttgarter Lebensversicherung, Abteilungsleiter
Stoll, Karl-Heinz	1.10.2001	25	Wiesbaden	R+V Versicherung, Gruppenleiter
Verch, Manfred	1.10.2001	25	Stuttgart	Gerling, Abteilungsleiter
Weißenhorn, Josef	1.10.2001	25	München	R+V Versicherung, Generalagent
Welter-Hofacker, Petra	1.10.2001	25	Offenbach	DBV-Winterthur Vers., 1. Sachbearbeiterin
Wiegand, Horst	1.10.2001	35	Hamburg	Condor Leben, Prokurist
Wilma, Hans-Jürgen	1.10.2001	40	Hamburg	DBV-Winterthur Vers., Schadenaußenregulierer
Zapf, Josef	1.10.2001	25	Nürnberg	R+V Versicherung, Bezirksdirektor