

Werbematerialien

Kundenzeitschrift für umsonst

Während es bei den Versicherern üblich ist, Vertretern Prospekte und Werbematerial zur Verfügung zu stellen, berechnen einige Vertriebsgesellschaften der Allfinanz-Branche ihren Handelsvertretern Entgelte für Werbematerialien. Sind die Versicherer einfach nur zu dumm, Unterlagen in Rechnung zu stellen, oder handeln sie gesetzeskonform?

In seiner Entscheidung vom 21. Mai 2007 hat sich das Landgericht Heilbronn mit der Frage auseinandergesetzt, ob eine Vertriebsgesellschaft dem für sie tätigen Handelsvertreter ein Entgelt für die Zurverfügungstellung von Werbematerialien berechnen darf. Das Landgericht beurteilte die Rechtsfrage nach der Vorschrift des § 86 a Absatz 1 HGB. Danach hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Unterlagen wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen und Geschäftsbedingungen zur Verfügung zu stellen. Das Landgericht führte hierzu aus, dass die Überlassungspflicht gemäß § 86 a Absatz 1 HGB sämtliche Gegenstände betrifft, die notwendig sind, damit der Handelsvertreter die Ware oder Leistung bei der Kundschaft anpreisen kann. Welche Unterlagen im

Einzelnen hierzu zu rechnen sind, sei unter Berücksichtigung der betroffenen Branche, der Unternehmensgröße und der konkreten Aufgabenaufstellung des Vertreters zu bestimmen. Die Aufzählung im Gesetz sei nur beispielhaft und nicht erschöpfend.

Eine Kundenzeitschrift einer Strukturvertriebsgesellschaft, die nur einen sehr eingeschränkten Individualisierungsgrad habe, zähle zu den Unterlagen, die dem Vertreter nach dem Gesetz zur Ausübung seiner Tätigkeit für die Vertriebsgesellschaft zur Verfügung zu stellen sei. Dies sei jeden-

falls dann der Fall, wenn der Handelsvertreter nach dem Vertretervertrag verpflichtet sei, die Kundenzeitschrift für seine Kunden zu beziehen und er so gut wie keinen Einfluss auf die vom Unternehmer selbst vorgegebenen Selektionskriterien nehmen könne, nach denen die Zeitschrift versandt werde. Eine von einer Vertriebsgesellschaft herausgegebene Kundenzeitschrift werde weit überwiegend im Verkaufsinteresse der Vertriebsgesellschaft selbst herausgegeben, wenn diese die Zeitschrift direkt an die Kunden versende und den Vertretern der Vertriebsgesellschaft insofern gar keine Wahl lasse. Bringe der Unternehmer dem für ihn tätigen Handelsvertreter die Kosten für die Kundenzeitschrift von der Provision in Abzug, stehe dem Handelsvertreter ein Anspruch auf Rückzahlung der von ihm geleisteten Beiträge zu. Auch Software und Schulungsleistungen darf der Unternehmer dem



für ihn tätigen Handelsvertreter nach Ansicht des Landgerichts Heilbronn nicht berechnen. Software und Schulungen seien ebenfalls erforderlich im Sinne des § 86 a Absatz 1 HGB, wenn der Vertreter ohne sie mit dem EDV-System der vertretenen Vertriebsgesellschaft nicht arbeiten könne.

Selbst sonstige Werbemittel, zum Beispiel Luftballons oder Kugelschreiber mit dem Aufdruck der Vertriebsgesellschaft, seien als erforderliche Unterlagen im Sinne des Gesetzes zu qualifizieren. Mit Überreichung solcher Werbemittel habe der Handelsvertreter einen besseren Zugang zu den Kunden. Deshalb seien Werbemittel als verkaufsfördernde Maßnahmen für das Unternehmen der Vertriebsgesellschaft dem Vertreter ebenfalls ohne Berechnung zur Verfügung zu stellen. Die zwingende gesetzliche Überlassungspflicht erfasse sämtliche Gegenstände, die notwendig seien, damit der Vertreter die Ware oder Leistung bei dem Kunden anpreisen könne. Hierzu gehöre nach heutigem allgemeinem Verständnis über den Ablauf eines Kundengesprächs auch die Überreichung kleinerer Werbebeschenke.

Werbegeschenke werden heute als notwendig angesehen

Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Sie ist auch nicht unumstritten. So hat das Landgericht Bonn verneint, dass der Unternehmer eine Kundenzeitschrift unentgeltlich als erforderliche Unterlage zur Verfügung zu stellen hat. Die Entscheidung des Landgerichts Bonn beruht jedoch auf kaum nachvollziehbaren Erwägungen. Sie geht davon aus, dass eine Kundenzeitschrift zwar eine Drucksache darstelle, die auch der Werbung diene, die aber nicht als Werbetrucksache im Sinne der Vorschriften des Handelsvertreterrechts angesehen werden könne.

Was als Unterlage erforderlich ist, muss ausschlaggebend danach beurteilt werden, was objektiv aus der Sicht eines ordentlichen Handelsvertreters der jeweiligen Branche für die sachgerechte und

erfolgreiche Erledigung der übertragenen Aufgabe benötigt wird, das Vertragsprodukt abzusetzen. Insofern ist es nachvollziehbar, wenn das Landgericht Heilbronn darauf abstellt, dass die Überreichung kleinerer Werbebeschenke nach heutigem Verständnis als notwendig angesehen werden kann, Kunden Finanzdienstleistungen anzupreisen. Legt man diesen Maßstab zugrunde, sind auch nicht nur objektiv unentbehrliche Unterlagen im gesetzlichen Sinne erforderlich, sondern auch solche, die der Unternehmer im Rahmen seiner Dispositionsfreiheit als für den Beratungsprozess notwendig qualifiziert hat. Dies bedeutet, dass der Unternehmer es stets selbst in der Hand hat, auf den Umfang der erforderlichen Unterlagen Einfluss zu nehmen. Schreibt er beispielsweise eine bestimmte Schulung oder die Nutzung einer bestimmten Beratungssoftware für das Akquisitionsgespräch vor, so sind die Schulungen und die Software ohne weiteres erforderlich.

Umgekehrt kann der Unternehmer vermeiden, dass der Handelsvertreter verlangen kann, dass ihm Unterlagen zur Verfügung gestellt werden, wenn er dem Handelsvertreter die Wahlfreiheit lässt, seine Vermittlungstätigkeit selbst zu gestalten. Insbesondere kann es der Unternehmer vermeiden, kostenträchtige Software zur Verfügung zu stellen, indem er dem Handelsvertreter neben einer bequemen Software auch die Möglichkeit eröffnet, Versicherungen und Finanzdienstleistungsprodukte unter Nutzung herkömmlicher Tarifbücher oder Prospekte zu vermitteln.

Gegen die beiden genannten Entscheidungen sind Berufungsverfahren bei den Oberlandesgerichten Stuttgart und Köln anhängig. Zwar wird das Urteil des Landgerichts Bonn wegen seiner Begrün-

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bmelaw.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

dung kaum einer rechtlichen Überprüfung standhalten. Gleichwohl ist noch nicht endgültig abzusehen, wie die Senate der Oberlandesgerichte entscheiden werden. Betroffene Handelsvertreter werden die Entscheidungen in den Verfahren aber wohl kaum abwarten können. Infolge der Schuldrechtsform verjähren ausnahmsweise zum 14. Dezember 2007 Ansprüche aus Handelsvertreterverträgen, die im Jahre 2003 entstanden sind, und zum Ablauf dieses Jahres zudem handelsvertretervertragliche Ansprüche, die im Jahre 2004 entstanden sind. Deshalb müssen betroffene Handelsvertreter Maßnahmen ergreifen, um die Verjährung zu unterbrechen. Hierfür reicht es nicht aus, dass die von der vertretenen Vertriebsgesellschaft zu Unrecht mit Provisionen verrechneten Beträge für Werbemittel lediglich gemahnt werden. Erforderlich ist vielmehr, dass entweder mit der Vertriebsgesellschaft eine Einigung darüber erzielt wird, dass diese auf die Erhebung der Einrede der Verjährung verzichtet oder dass der Handelsvertreter seine Ansprüche im Wege des gerichtlichen Mahnverfahrens oder unter Erhebung einer Zahlungsklage geltend macht. ■

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

