

Unternehmervorteile einer Versicherungsagentur

OLG Oldenburg spricht Untervertreter, der Bestände des Hauptvertreters übernimmt, Ausgleich zu

Jürgen Evers

Der Ausgleichsanspruch des Unterververtreters gegenüber dem Hauptvertreter bemisst sich im Allgemeinen danach, ob dem Hauptvertreter weiter Provision oder ein Ausgleich zufließt. Übernimmt der Untervertreter aber mit Zustimmung des Versicherers die Agentur seines Vorgängers, ist der Anspruch auf Ausgleich gesetzlich ausgeschlossen und Provisionen unterliegen dem vertraglichen Provisionsverzicht. Das OLG Oldenburg¹ hatte jetzt in einem Streitfall zu entscheiden, bei dem eine Hauptagentur auf Drängen des Versicherers mit diesem verabredet hatte, den Hauptvertretervertrag aufzulösen und die Unteragenturen in Vertreterverhältnisse zum Versicherer zu überführen. Obwohl die Untervertreter jeweils die Bestände übernommen haben und sie rund 30 Prozent höhere Provisionen nach den Sätzen des Hauptvertreters erhielten, klagte ein Untervertreter auf Zahlung eines Ausgleichs. Das Landgericht wies die Klage ab. Das OLG gab ihr teilweise statt.

Unternehmervorteil ist gegeben

In den Urteilsgründen heißt es, dass Unternehmervorteile zu bejahen seien. Denn der Versicherer habe dem Hauptvertreter für die Überführung seiner Untervertreterorganisation sowie im Zusammenhang mit einem vereinbarten Wettbewerbsverbot eine Zahlung geleistet, die auch den zum Stichtag der Vertragsbeendigung nach den „Grundsätzen“ zu errechnenden Handelsvertreterausgleich abgelte. Die Zahlung stelle einen Unternehmervorteil dar. Dabei sei unerheblich ob sie tatsächlich auch einen Ausgleich gemäß § 89 b HGB enthalte oder nicht. Denn übertrage der Hauptvertreter seine Außendienstorganisation gegen eine Zahlung an den Versicherer, entspreche diese Situation derjenigen, in der ein Unternehmer sein Unternehmen nach Beendigung des Vertretervertrages veräußere und der Erwerber das Unternehmen fortführe. In einem solchen Fall sei für den Unternehmervorteil der Betrag maßgebend, den der Hauptvertreter als Erlös für die Überlassung der Geschäftsbeziehungen erziele.

Erfahrungsgemäß würden bei der Veräußerung eines werbenden Unternehmens,

das fortgeführt werde, mit dem vereinbarten Übernahmepreis bestehende Kundenbeziehungen selbst dann entgolten, wenn ein solches Entgelt weder ausdrücklich ausgehandelt noch vereinbart sei. Es sei davon auszugehen, dass der Kauf- oder Übernahmepreis einen Betrag enthalte, der denjenigen Unternehmervorteilen entspreche, die dem Veräußerer bei der Unternehmensfortführung während des Prognosezeitraumes zugeflossen wären. Die Grundsätze, nach denen Unternehmervorteile im Falle der Unternehmensveräußerung in dem erzielten Veräußerungserlös zu sehen seien, fänden auch Anwendung, wenn das Unternehmen des Hauptvertreters eine Versicherungsagentur mit einer eigenen Untervertreter darstelle. In diesem Fall sei anzunehmen, dass in den Zahlungen des Erwerbers an den Hauptvertreter ein Betrag enthalten sei, der den Unternehmervorteilen entspreche, die der Hauptvertreter aus den Provisionen für die von seiner Vertriebsorganisation – damit auch vom Untervertreter – vermittelten Versicherungsverträge erzielt hätte.

Es sei anzunehmen, dass die Vermittlungsleistungen des Unterververtreters zu dem vom Versicherer für die Übernahme der Außendienstorganisation des Hauptvertreters vergüteten Unternehmenswert beigetragen habe. Dies gelte zumindest, wenn es um eine Organisation gehe, deren Schlagkraft nicht von der erbrachten Vermittlungsleistungen der Unteragenturen zu trennen sei.

Auch wenn der Hauptvertreter von dem Versicherer eine Zahlung gleichsam als Karenzentschädigung für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot erhalte, habe dazu die Vermittlungsleistung der Untervertreter beigetragen. Denn auch die Jahresprovision, nach der sich die Karenzentschädigung bemesse, spiegele einen Unternehmervorteil wider, der auf der Vermittlungsleistung der gesamten Organisation des Hauptvertreters, also auch seiner Unteragenturen, beruhe.

Dass der Untervertreter weiter in den von ihm aufgebauten und betreuten Beständen arbeite, stehe einer Ausgleichsberechtigung des Unterververtreters gegen die Hauptagentur nicht entgegen. Dies sei jedenfalls dann anzunehmen, wenn dem Untervertreter der Bestand

von dem Versicherer mit der Maßgabe zur weiteren Bearbeitung übertragen werde, dass das Provisionskonto des Unterververtreters mit einem Betrag belastet werde, der in 59 Raten zahlbar sei. Dabei seien diese Belastungen bei wirtschaftlicher Betrachtung nicht als Einstandszahlung anzusehen. Vielmehr handele es sich um pauschale Korrekturbuchungen, mit denen der dem Vertreter gutgeschriebene Provisionsanteil für die Vermittlung des übernommenen Bestandes zurückgebucht werde. Das erkläre sich dadurch, dass der Vertreter den übernommenen Bestand nicht für den Versicherer vermittelt habe und ihm deshalb auch kein Anspruch auf die entsprechenden Provisionsanteile zustehe. Der Senat sprach dem Vertreter einen Ausgleich zu, allerdings gekürzt um den Anteil der erhöhten Provisionen und den Barwert der vom Hauptvertreter finanzierten Altersversorgung.

Urteil bedenklich

Der Senat übersieht zunächst, dass Vorteile aus Versicherungsverträgen folgen müssen und nicht aus einem Kundenstamm. Unbeachtet bleibt auch, dass der Versicherer weder einen Kundenstamm übernommen noch das Hauptvertreterunternehmen fortgeführt hat. Soweit der Senat davon ausgeht, dass die Karenzentschädigung auf der Leistung der Unteragenturen beruht, verkennt er, dass es sich um eine Gegenleistung für die künftige Wettbewerbsenthaltung des Hauptvertreters handelt. Außerdem sieht er die Einstandsvereinbarung als bindend an, ohne sie an den strengen Wirksamkeitsvoraussetzungen zu messen. Der Senat hat die Revision nicht zugelassen, obwohl die aufgeworfenen Rechtsfragen grundsätzliche Bedeutung haben und eine höchstrichterliche Klärung geboten wäre. ■



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

Anmerkung

1 Urteil vom 1. 10. 2013 – 13 U 137/12 – VertR-LS