

Starthilfe für Vermittler

Wann eine Vergütung eine Vorschusszahlung oder Sonderleistungsvergütung ist, zeigt ein aktuelles Urteil

Jürgen Evers, Britta Oberst

Unternehmer gewähren ihren Vertretern immer wieder Provisionsvorschüsse, ohne Näheres schriftlich zu vereinbaren. Fordern sie dann unverdiente Vorschüsse zurück, sind Vertreter nicht selten erfindungsreich. Teilweise stellen sie sich auf den Standpunkt, dass es sich bei den Zahlungen um verlorene Zuschüsse handelt. Teilweise behaupten sie, es seien Sonderleistungsvergütungen. Die Herausforderung des Unternehmers, das Geld zurückzubekommen, verstärkt sich in der Regel dann, wenn es sich bei den Zahlungen um „Starthilfen“ handelt, die in der Anfangsphase des Vertragsverhältnisses gewährt werden, in denen der Vertreter noch nicht über die Gewerbeurlaubnis nach § 34 d GewO verfügt.

In einem vor dem OLG Brandenburg¹ verhandelten Streitfall hatte der Prinzipal einem Vertreter Starthilfen ohne schriftliche Vereinbarung gezahlt. Das Starthilfe-Modell des Unternehmers, das die Zeit bis zur Erlangung der Gewerbeurlaubnis nach § 34 d GewO überbrücken sollte, sah so aus, dass der Vertreter die Starthilfe nur erhielt, wenn er eine bestimmte Anzahl von Datenaufnahmen bei Kunden gefertigt hatte. Die Datenaufnahmen, die die Starthilfe voraussetzte, verschafften einen Überblick über die vorhandenen Versicherungs- und Kapitalanlageverträge des Kunden. Vermittelte darauf ein anderer Vertreter mit Gewerbeurlaubnis unter Verwertung der Datenaufnahme Geschäfte, wurde der die Datenaufnahme fertigende Vertreter an der Provision aus den geschlossenen Geschäften beteiligt. Des Weiteren war vorgesehen, dass der Kunde unter bestimmten Voraussetzungen ein Entgelt für eine aus der Datenaufnahme generierte geordnete Zusammenstellung der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsverträge zu zahlen hatte. Die Starthilfezahlungen konnten schließlich über Wettbewerbe ins Verdienen gebracht werden, wenn der Vertreter die dazu erforderliche Anzahl von Geschäften vermittelt hatte. Der zwischen den Parteien geschlossene Vertretervertrag sah grundsätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung für geschlossene Geschäfte vor. Der auf Rückzahlung des Vorschusses verklagte Vertreter hatte eingewandt, dass es sich bei den Starthilfezahlungen nicht um einen Vorschuss, sondern um eine Vergütung für die erstellten Datenaufnahmen gehandelt habe.

Nachdem das Landgericht die Klage noch abschlägig beschieden hatte, verurteilte das OLG den Vertreter zur Rückzahlung der Starthilfezahlungen. Der Senat ordnete die Starthilfen als rückzahlbare Vorschussleistungen ein. Dem stehe nicht entgegen, dass keine schriftliche Vereinbarung getroffen worden sei. Es reiche vielmehr aus, dass der Unternehmer jedenfalls einen Teil der Zahlungen als Vorschuss deklariert habe und die Zahlungen nach einigen Monaten in das auf den Provisionsabrechnungen geführte Vorschusskonto eingestellt habe. Die Entgegennahme der Zahlungen durch den Vertreter reiche dann für die Annahme einer konkludenten Vereinbarung über den Vorschusscharakter der Zahlungen aus. Der Vertreter könne derartige Zahlungen von vornherein nur als Vorschusszahlungen verstehen, wenn der Vertretervertrag ausschließlich Provisionen für die Vermittlung von Geschäften vorsehe. Angesichts dieser vertraglichen Regelung seien Zahlungen in einem Zeitraum, in dem der Vertreter mangels Gewerbeurlaubnis gemäß § 34 d GewO noch keine Versicherungen vermitteln könne, nur als rückzahlbare Vorschussleistungen des Unternehmers in Gestalt von Anschubdarlehen zur Sicherung der Existenz bis zur Erlangung der Gewerbeurlaubnis anzusehen. Dies gelte auch dann, wenn der Unternehmer zudem einen Wettbewerb auslobe, durch den der Vertreter die Starthilfe ebenfalls verdienen könne.

Vertreter muss beweisen, dass es sich um keinen Vorschuss gehandelt hat

Behaupte der Vertreter angesichts einer derartigen Sachlage, dass es sich um keine Vorschüsse gehandelt habe, müsse er diese Behauptung darlegen und beweisen. Das OLG Brandenburg schloss sich in diesem wesentlichen Punkt dem OLG Celle an, das die Beweislastverteilung im Ergebnis ebenfalls so gesehen hatte,² stellte dogmatisch aber nicht auf die Grundsätze einer rechtsgrundlosen Bereicherung, sondern auf die Abweichung von der vertretervertraglich fixierten Provisionsabrede ab. Trete der Vertreter den Überweisungen mit dem Text „Vorschuss“ und der Einstellung der Zahlungen in das Vorschusskonto sowie der Verrechnung des Starthilfealdos mit Provisionsgutschriften nicht entgegen, spreche dies bereits gegen die von ihm behauptete erfolgsunabhängige Sonderleis-

tungsvergütung. Auch der Vortrag, ein anderer Vertreter habe mitgeteilt, dass eine Rückzahlung nicht befürchtet werden müsse, reiche allein deshalb nicht aus, weil dieser mangels Bevollmächtigung keine Erklärungen im Namen des Unternehmers abgeben könne.

Eine besondere Vergütung für die von dem Vertreter aufgenommenen Daten der Kunden war den Provisionsbestimmungen des Vertretervertrages nicht zu entnehmen. Der Unternehmer hatte vorgetragen, dass die Datenaufnahmen für die Erstellung von so genannten persönlichen Finanzkonzeptionen erforderlich waren, auf deren Grundlage erst vergütungspflichtige Geschäfte vermittelt werden konnten. Dem Vertreter sollte der Anspruch auf Provision erst zustehen, nachdem auf der Grundlage der Datenaufnahme Geschäfte für den jeweiligen Kunden vermittelt werden konnten. Hinzu komme weiter, dass der Vertreter bei Zufriedenheit des Kunden ein weiteres Entgelt habe erzielen können, das – unterstelle man die Behauptung, es handele sich um ein Entgelt für Datenaufnahmen als richtig – in keinerlei Verhältnis zu den Provisionen stehe, die nach den vertretervertraglichen Regelungen für vermittelte Verträge hätten verdient werden können.

Die Entscheidung verdient Zustimmung. Dass eine Datenaufnahme, die erst die Grundlage einer Beratung bildet, noch nicht zu Provisionseinnahmen führen kann, versteht sich in einem Handelsvertreterverhältnis von selbst. Zutreffend ist auch, dass das OLG dem Vertreter die Darlegungs- und Beweislast für das von ihm behauptete Sonderleistungsentgelt auferlegt hat, zumal dieses eine vom schriftlichen Vertretervertrag abweichende und ihn begünstigende Vergütungsabrede vorausgesetzt hätte. ■



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner, Britta Oberst ist Rechtsanwältin, beide Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen,



Anmerkungen

1 Ur t. v. 19. 3. 2013 – 4 U 25/13 – VertR-LS

2 Ur t. v. 27. 6. 2002 – 11 U 344/01 – VertR-LS