

Anspruch auf Herausgabe von Handgeld

Entscheidung des Landgerichts Würzburg vernachlässigt Gegebenheiten im strukturierten Vertrieb

Jürgen Evers, Britta Oberst

Das LG Würzburg¹ hatte zu entscheiden, ob ein Handelsvertreter Geldbeträge, die ihm eine Konkurrenzgesellschaft während der Kündigungsfrist zugewandt hatte, um ihn zu animieren, zu ihr zu wechseln, an den Altprinzipal herauszugeben hat.

In dem Streitfall war der Vertreter als „Führungskraft“ im strukturierten Vertrieb tätig. Als Büroleiter oblag ihm die Rekrutierung, Schulung und Überwachung von unechten Untervertretern, die jeweils auf die Vertriebsgesellschaft revertiert waren. Der Vertrieb hatte dem Büroleiter ordentlich gekündigt und ihn von Führungsaufgaben entbunden. Gleichzeitig hatte der Vertrieb von dem Büroleiter zuvor vorschussweise gewährte Sondervergütungen, die ein ungekündigtes Vertreterverhältnis vorausgesetzt haben, zurückgefordert. Zahlreiche Vertreter der Führungslinie des Büroleiters traten mit diesem in das Konkurrenzunternehmen ein.

Der Vertrieb hatte behauptet, der Büroleiter habe die Vertreter vertragswidrig abgeworben. Die Zahlungen des Konkurrenten seien ein „Handgeld“ für den Wechsel des Büroleiters und der ihm nachstrukturierten Vertreter gewesen. Der Büroleiter habe versucht, Untervertreter zum Wechsel zu veranlassen. Das „Handgeld“ sei herauszugeben, da die Führungskraft es in Ausführung einer Geschäftsbesorgung für den Altprinzipal erhalten habe. Der erforderliche innere Zusammenhang sei gegeben, weil die Führungskraft für den Konkurrenten nur mit Blick auf dessen Büro und Unterstruktur von Interesse gewesen sei. Mit dem Handgeld sei die Wechselwilligkeit der Organisation belohnen worden.

Der Büroleiter hatte in Abrede gestellt, unterstrukturierte Vertreter zum Unternehmenswechsel veranlasst zu haben. Er machte geltend, dass das Geld der Überbrückung und Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes unter Einschluss seines Büros gedient habe, nachdem er keine Provisionsvorschüsse mehr ausgezahlt bekommen hatte. Außerdem seien die Zahlungen Vorschüsse für künftige Leistungen gewesen. Darüber hinaus habe er selbst unter Zugrundelegung der Behauptungen seines früheren Prinzipals keine Angelegenheit für diesen besorgt, sondern eine des Konkurrenten, weshalb es an einem inneren Zusammenhang fehle. Die Beweisaufnahme hatte keine vertragswid-

rige Wettbewerbstätigkeit des Büroleiters ergeben. Dennoch sei der Büroleiter verpflichtet, die Handgelder an den Altprinzipal herauszugeben. Dieser könne nach § 667 BGB die Herausgabe des aus der Geschäftsbesorgung Erlangten beanspruchen. Herauszugeben sei alles, was nicht nur bei Gelegenheit der Geschäftsbesorgung anfalle, sondern zu ihr einen inneren Zusammenhang aufweise. Dazu gehöre auch, was der Vertreter erhalte, wenn er weisungswidrig handle. Insbesondere fielen hierunter auch Sondervergütungen, Schmiergelder und Provisionen. Denn diese Handgelder seien geflossen, um den Vertreter zum Wechsel des vertretenen Unternehmens zu bewegen. Der Konkurrent habe beabsichtigt, sich die Vertriebsstruktur zugänglich zu machen. Der Büroleiter habe die Mitarbeiter seiner Führungslinie mit zum Konkurrenten nehmen sollen. Dass Abwerbungen nicht in wettbewerbswidriger Weise erfolgten, sei unbeachtlich. Ausreichend sei, dass die Zahlungen dahingehend zu verstehen waren, den Büroleiter mit „seiner“ Organisation zum Wechsel zu animieren.

Eigenkündigung ist keine Geschäftsbesorgung für den Prinzipal

Gerade Führung und Akquisition von Mitarbeitern sei die Aufgabe der Führungskraft gewesen. Hierfür würden die Gelder des Konkurrenzunternehmens gezahlt, weswegen sie einen inneren Zusammenhang zur Geschäftsbesorgung aufweisen und herauszugeben seien. Die Behauptung des Büroleiters, die Zahlungen seien Vorschüsse auf spätere Provisionen, genüge nicht, um dies zu entkräften. Das gelte umso mehr, als dem Büroleiter eine gesteigerte sekundäre Behauptungslast obliege, weil die Zahlungen indiziell für Schmiergeldzahlungen sprächen. Auch der zeitliche Zusammenhang zwischen den Zahlungen und den Kündigungen der unterstrukturierten Vermittler spreche für die Eigenschaft der Gelder als Anreiz zum Wechsel.

Die Entscheidung überzeugt nicht. Der Herausgabepflicht unterliegt nur, was der Handelsvertreter aus einer Geschäftsbesorgung für den Prinzipal erlangt. Daran fehlt es. Die Eigenkündigung ist keine Geschäftsbesorgung für den Prinzipal, sondern eine in eigener Sache. Eine vertragswidrige Einflussnahme auf das Kündigungsverhalten

nachgeordneter Vertreter hat die Beweisaufnahme nicht ergeben. Erforderlich ist zudem ein unmittelbarer innerer Zusammenhang zwischen der erhaltenen Zahlung und der Geschäftsbesorgung für den Prinzipal. Dies ist nicht mit Zahlungen gleichzusetzen, die „anlässlich“ der Geschäftsbesorgung erfolgen.² Unter § 667 BGB fallen nicht einmal Einnahmen oder Verdienste aus Geschäften, mit denen der Vertreter gegen das ihm obliegende Wettbewerbsverbot verstößt.

Wegen der rechtlichen Unabhängigkeit der Geschäfte des Vertreters mit einem Dritten fehlt es an einem erforderlichen inneren Zusammenhang zwischen Vorteilerlangung und Geschäftsbesorgung.³ Das Landgericht konnte den Herausgabeanspruch nicht darauf stützen, die Zahlung des Konkurrenten hätten dazu gedient, den Büroleiter und „dessen Organisation“ zum Wechsel zu animieren. Denn dies kann allenfalls belegen, dass die Gelder anlässlich der Geschäftsbesorgung erlangt wurden. Dass es Aufgabe des Büroleiters war, Vertreter zu rekrutieren und zu führen, ändert daran nichts. Denn der Vertreter war gerade von dieser Tätigkeit freigestellt.

Außerdem vernachlässigt die Entscheidung die Gegebenheiten im strukturierten Vertrieb. Dass unterstrukturierte Vertreter ihrer „Führungskraft“ folgen, ohne dass diese Einfluss darauf nimmt, ist Gang und Gäbe. Auch hatte das Gericht unberücksichtigt gelassen, dass die Zahlungen ein Überbrückungsgeld darstellten, nachdem der Altprinzipal keine Provisionen mehr ausgeschüttet hatte. ■



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner, Britta Oberst ist Rechtsanwältin, bei der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.



Anmerkungen

- 1 Urt. v. 22.05.2014 – 1 HKO 2438/07 – VertR-LS – Swiss Life Select –
- 2 BGH, Urt. v. 02.04.2001 – II ZR 217/99 – VertR-LS 11
- 3 OLG Hamm, Urt. v. 14.05.1987 – 18 U 195/86 – VertR-LS 12