

Handelsvertreter muss unverdiente Provisionsvorschüsse zurückzahlen

Kündigungsbeschränkende Rückforderungsklauseln sind nicht in jedem Fall unwirksam

Jürgen Evers

Handelsvertreter, die von vertretenen Unternehmen auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse in Anspruch genommen werden, wenden zunehmend unter Berufung auf Entscheidungen der Oberlandesgerichte Oldenburg¹ und Karlsruhe² ein, dass die Rückzahlungsvereinbarung wegen einer unzulässigen Kündigungerschwernis unwirksam sei. Nunmehr hat das Oberlandesgericht Celle³ entschieden, dass Rückzahlungsklauseln in Vorschussvereinbarungen nicht in jedem Fall unwirksam sind.

Im Streitfall war eine Vereinbarung über die Gewährung von Vorschüssen von 12.500 Euro monatlich für einen Zeitraum von zwölf Monaten verabredet worden. Ferner war geregelt, dass ein Unterschuss aus unverdienten Vorschüssen nach 36 Monaten zu Lasten des Unternehmers ausgebucht wird. Eine Rückzahlungspflicht sollte dann bestehen, wenn der Vertretervertrag vor Ablauf von 36 Monaten aufgrund einer ordentlichen Kündigung des Vertreters oder einer Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Vertreters endet.

Das Landgericht Hannover⁴ hatte den Vertreter zur Rückzahlung verurteilt. Es hatte eine unzulässige Kündigungerschwernis verneint und auf die Regelung des § 624 BGB verwiesen, nach der ein Ausschluss des Kündigungsrechts für einen Zeitraum von fünf Jahren statthaft ist. Die gegen diese Entscheidung eingelegte Berufung hatte keinen Erfolg.

Keine unzulässige Beschränkung

Zur Begründung führte der 11. Zivilsenat unter anderem Folgendes aus: Die Rückzahlungsklausel verletze weder § 89 Abs. 2 Satz 1, 2. HS HGB i.V.m. § 134 BGB noch sei ihr wegen einer unangemessenen Benachteiligung nach § 307 BGB die Wirksamkeit zu versagen. Eine Klausel, nach der ein Unterschuss aus unverdienten Vorschüssen nach 36 Monaten zu Lasten des Unternehmers ausgebucht wird, es sei denn, der Vertretervertrag endet vor Ablauf von 36 Monaten aufgrund ordentlicher Kündigung des Vertreters oder infolge einer vom Unternehmer aus wichtigem Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Vertreters ausgesprochenen Kündigung, beschränke den Vertreter nicht unzulässig

darin, den Vertretervertrag zu beenden. Sie begründe insbesondere keine finanzielle Nachteile, die die Kündigung maßgeblich erschwere oder praktisch unmöglich mache.

Die „Schwelle der Maßgeblichkeit“ werde selbst bei einem rückforderbaren Maximalbetrag von 150.000 Euro nicht überschritten. Denn bei der Bewertung sei zu berücksichtigen, dass sich der Vorschussbetrag von Beginn der Tätigkeit an um die Beträge verringere, die der Vertreter ins Verdienen bringe.

Unternehmer trägt das Insolvenzrisiko

Provisionsvorschüsse unterlägen ihrer Natur nach grundsätzlich der Rückforderung des Unternehmers, soweit der Vertreter keine Provisionen in der entsprechenden Höhe verdiene. Die Entscheidung des OLG Oldenburg⁵ stehe der Annahme nicht entgegen, eine Rückzahlungsklausel in einer Vorschussvereinbarung als wirksam anzusehen. Denn dort sei es um „von der Erreichung bestimmter Ziele bei der Vermittlung von Verträgen“ abhängige „Bonuszahlungen oder Bonifikationen“ gegangen.

Ob eine Rückzahlungsklausel in einer Vorschussvereinbarung zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmer überhaupt einer AGB-rechtlichen Kontrolle zugänglich ist, ließ der Senat offen. Denn der Rückzahlungsklausel könne die Wirksamkeit nicht aus dem Aspekt einer unangemessenen Benachteiligung versagt werden. Dies gelte jedenfalls, wenn der Handelsvertreter nicht nachvollziehbar darlege, aus welchen Gründen es unangemessen sei, dass er unter dem in der Rückzahlungsklausel genannten Bedingungen Vorschüsse zurückzahlen müsse, denen keine hinreichende Gegenleistung gegenüberstehe. Eine unangemessene Benachteiligung im Sinne von § 307 BGB sei in diesem Fall nämlich nicht erkennbar.

Dabei sei zu berücksichtigen, dass der Unternehmer mit der Gewährung der Vorschüsse ein erhebliches Risiko eingehen, diese zu verlieren, wenn die vertraglichen Regelungen vorsehen, dass ein nach 36 Monaten verbleibender Unterschuss zu seinen Lasten ausgebucht wird, sofern nicht Ausnahmetatbestände vorliegen, die ausnahmsweise eine Rückzahlungspflicht begründen. Aufgrund dieser Vertragsgestaltung trage der Unter-

nehmer das Insolvenzrisiko des Vertreters ebenso sowie das Risiko, dass die Rückzahlungsklausel wegen einer berechtigten außerordentlichen Kündigung des Handelsvertreters vor dem Ablauf des 36. Vertragsmonats nicht greife. Bei diesen Gegebenheiten könne von einer unangemessenen Benachteiligung des Vertreters keine Rede sein.

Im Rahmen der Prüfung, ob eine Rückzahlungsklausel in einer Vorschussvereinbarung zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmer unwirksam sei, könne es dem Gericht nicht verwehrt sein, Gerechtigkeits-erwägungen anzustellen. Im Gegenteil seien diese unentbehrlich bei der Beurteilung, ob eine unzulässige Kündigungerschwernis und/oder eine unangemessene Benachteiligung des Handelsvertreters vorliege.

Mündliche Absprachen irrelevant

Behaupte der Vertreter, die Rückzahlungsforderung stelle eine unzulässige Rechtsausübung im Sinne des § 242 BGB dar, weil der Unternehmer dem Handelsvertreter vor Vertragsschluss bestimmte mündliche Zusagen gemacht habe, die nicht eingehalten worden seien, so sei die Behauptung unbeachtlich, wenn der später geschlossene Handelsvertretervertrag mündliche Nebenabreden ausdrücklich ausschließt. Im Übrigen sei der Vortrag nicht plausibel, weil der Vertreter nicht einmal versucht habe, die Erfüllung der angebotenen mündlichen Zusagen bei dem Unternehmer durch Bitten, Abmahnungen oder gar durch die Drohung mit einer außerordentlichen Kündigung durchzusetzen. ■



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

Anmerkungen

- 1 Ur. v. 26.11.2013 – 13 U 30/13 – VertR-LS – FVB 4 –
- 2 Ur. v. 18.02.2010 – 1 U 113/09 – VertR-LS – Lowara –
- 3 Beschl. v. 23.06.2014 – 11 U 1/14 – VertR-LS – FORMAXX 32 –
- 4 Ur. v. 03.12.2013 – 20 O 249/11 – VertR-LS – FORMAXX 32 –
- 5 siehe FN 1