

CASH-ONLINE.DE verwendet Cookies, um Ihnen einen besseren Service anbieten zu können. Wenn Sie unsere Seite weiter benutzen, dann stimmen Sie unseren Cookie-Richtlinien zu. [Mehr erfahren ...](#)

- Finanznachrichten auf Cash.Online - <https://www.cash-online.de> -

Neue Hoffnung für Vertriebler?

Posted By *Katharina Heder* On 19. Juli 2019 @ 07:26 In Berater,Kommentare,Versicherungen | [No Comments](#)

Die Obergerichte hatten bislang ein Ausufern der Grundsätze der Kündigungserschwerenis verhindert. Eine Entscheidung des Landgerichts Freiburg lässt Vertriebler nun wieder aufhorchen, die abstrakte Vorschüsse erfolglos in den Aufbau eines Geschäfts investiert haben.

Im Streitfall hatte ein §-84-Vertriebler zum Aufbau des bAV-Geschäfts einen einmaligen verrechenbaren Vorschuss in Höhe von 95.000,- Euro vom Unternehmer erhalten. Verabredet war, dass der Vertreter den Vorschuss in acht ansteigenden Raten zurückführt.

Abrede über Vorschussrückzahlung ist nichtig

Dabei hatte sich der Unternehmer allerdings vorbehalten, die Vorschussvereinbarung bei Unregelmäßigkeiten in der Rückführung zu kündigen. Vereinbart war zudem, dass die offene Restforderung bei einer Kündigung der Vorschussabrede oder einer Beendigung der Zusammenarbeit insgesamt zur Rückzahlung fällig wird.

Die Parteien arbeiteten von 2013 bis 2016 zusammen. Da die Raten nicht unvollständig geleistet worden waren, ergab sich nach Verrechnung mit Provisionen ein rückzahlbarer Restbetrag von rund 36.000,- €.

Diesen begehrte der Unternehmer klageweise. Das LG hat die Klage abgewiesen. Es kam zu dem Schluss, dass der Rückzahlungsvereinbarung wegen Verstoßes gegen §§ 89 Abs. 2 Satz 1 2. HS, 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB gemäß § 134 BGB die Wirksamkeit zu versagen ist.

Beschränkung des Rechts auf Kündigung aus wichtigem Grund

Den Vertretervertrag aus wichtigem Grund zu kündigen, sei ein unabdingbares Recht und dürfe nicht einmal beschränkt werden, so die Erwägung der Kammer. Unzulässig seien nicht nur unmittelbare Beschränkungen, sondern auch mittelbare – etwa in Form einer vertraglichen Verpflichtung zur sofortigen Rückzahlung langfristig gewährter Vorschüsse.

Auch könne eine sofortige Rückzahlungsverpflichtung gegen die zwingende Regel verstoßen, nach der die Frist zur ordentlichen Kündigung für den Unternehmer nicht kürzer sein darf als für den Vertreter. Die Schutzvorschriften des HGB sollen verhindern, dass Vertreter in ihrer Entscheidungsfreiheit zur Kündigung beschnitten werden. Von ihnen abweichende Vereinbarungen seien nach § 134 BGB nichtig.

Ob eine vereinbarte Rückzahlungsverpflichtung auf eine unwirksame Kündigungserschwerung hinauslaufe, hänge von der Höhe der Beträge und dem Zeitraum ab, in dem der Betrag zurückgeführt werden muss. Entscheidend sei dabei auf die Eignung der verabredeten Rückzahlungspflicht abzustellen, den Vertreter von der Wahrnehmung seines Rechts abzuhalten, den Vertretervertrag zu kündigen.

Fälligkeiten und Rechte müssen angepasst werden

Überlasse der Unternehmer dem Vertreter einen Vorschuss über 95.000,- € den dieser in den Ausbau des bAV-Geschäftes zu investieren beabsichtige und fehle es an einer Abrede dazu, wie das Geld ausgegeben werden soll, sei davon auszugehen, dass der Betrag jedenfalls zeitnah in dieser Höhe benötigt werde, wenn der Vorschuss als Einmalbetrag gezahlt worden ist.

Sehe die Vereinbarung bei regulärem Verlauf vor, dass die Rückzahlung durch den Vertreter in Raten erfolgt, so entspreche dies der Natur investiv eingesetzter Darlehen. Denn würde es sich um einen bloßen Kredit handeln, der in regelmäßigen variablen Raten zurückgezahlt werden muss, käme eine unzulässige Kündigungserschwerung nicht in Betracht.

Dabei müsse die Fälligkeit der Raten jedoch unabhängig vom Bestand des Vorschuss- und Vertretervertrages sein, so dass der Vertreter die Raten nach dem Wechsel zu einem anderen Unternehmer weiter tilgen könne. Müsse er jedoch den gesamten Betrag bei einer Kündigung zurückzahlen, beschränke die vertragliche Koppelung von Kündigung und Gesamtfälligkeit das Kündigungsrecht.

Seite 2:

Nach Ansicht der Kammer können die bisherigen Entscheidungen nicht überzeugen, die eine Gesamtfälligkeitsstellung eines Darlehens nach Kündigung der Geschäftsbeziehungen als zur Begründung einer unzulässigen Kündigungserschwerung nicht ausreichend angesehen haben.

Wirtschaftlich ist es gleich, wieso Rückzahlung ausbleiben

Es könne keine Rolle spielen, ob ein Darlehen wie ein Arbeitseinkommen zu behandeln ist, wenn mit ihm eine Investition finanziert werden soll, die Arbeitseinkommen generieren solle, und mit dem wiederum die Rückzahlung erfolge.

Auch eine garantierte Provisionszahlung, die wie ein Arbeitseinkommen wirke, aber nicht durch Einkünfte gedeckt sei, wirke wie ein Investitionsdarlehen, das lediglich in Raten und nicht als Gesamtbetrag ausgezahlt werde.

Wirtschaftlich sei es gleich, ob wegen fehlenden geschäftlichen Erfolges eine fällige Rückzahlung ausbleibe und das Provisionskonto mit der Tilgungsrate belastet werde oder

durch einen ratierlichen Vorschuss eine weitere Erhöhung des Sollstandes eines Provisionskontos erfolge.

Ob sich der Rückzahlungsbetrag durch monatliche Zahlung aufbaue oder nach einer erheblichen Einmalzahlung über zwei Jahre wieder abgebaut werden müsse, sei daher unerheblich.

Höhe des Darlehens ist unterschiedlich zu bewerten

Eine starke und bei geschäftlichem Misserfolg nicht abnehmende Bindung durch einen Vorschuss sei auch gegeben, wenn im ersten Jahr lediglich 18.000,- € zurückgeführt werden sollen, so dass zu dieser Zeit noch 67.000,- € ausstehen und es ein halbes Jahr später noch 40.000,- € sind.

Diese Beträge seien selbst bei einer regelmäßigen Rückzahlung der Raten geeignet, den Vertreter von einer Kündigung abzuhalten.

Bei einem Provisionsvorschuss in Höhe von 95.000,- Euro handele es sich um keine kurzfristige Anschubfinanzierung, sondern um ein über längere Zeit gewährtes Investitionsdarlehen, mit dem der Vertreter an den Unternehmer gebunden werde und das nicht nur zu einer überschaubaren und nicht übermäßig belastenden Rückzahlungsverpflichtung führe.

Vorschusspraxis bleibt schwierig

Die unzulässige Kündigungserschwerung durch die getroffene Rückzahlungsabrede führe allerdings nicht dazu, dass der Vorschussvereinbarung insgesamt die Wirksamkeit zu versagen ist.

Die Entscheidung legt zwar den Finger in die mangels klar herausgebildeter Fallgruppen offene Wunde, die die bisherige Spruchpraxis zur so genannten Kündigungserschwerung gerissen hat.

Da die Vorschussvereinbarung jedoch stets selbst auch die Anspruchsgrundlage für die Rückzahlung bildet, hätte die Kammer die Vorschussabrede zumindest ergänzend auslegen und prüfen müssen, ob der eingeklagte oder ein ggf. niedrigerer Betrag bei einer von ihrem Standpunkt aus unbedenklichen Ratenzahlungsabrede fällig gewesen wäre.

Autor ist Rechtsanwalt Jürgen Evers, Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht.

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <https://www.cash-online.de>

URL to article: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2019/neue-hoffnung-fuer-vertriebler/475441>

Copyright © 2018 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis