

Auf die richtige Vorbereitung kommt es an

Dass sich Vertreterinnen und Vertreter noch immer damit schwertun, ihre Ansprüche nach Vertragsbeendigung erfolgreich durchzusetzen, zeigt ein Fall vor dem Landgericht Frankfurt am Main.

Der Vertreter begehrte vom Unternehmer Zahlung vor-enthaltener Provision, Schadensersatz und Ausgleich. Das Landgericht wies die Klage nach fünf Jahren Prozessdauer ab. Dabei stützte es sich auf folgende Erwägungen. Die verlangte Provisionsdifferenz stehe dem Vertreter nicht zu. Durch die jahrelang unbeänderte Abrechnungspraxis mit dem vom Unternehmer herabgesetzten Provisionssatz sei ein zuvor vereinbarter höherer Provisionssatz abgeändert worden. Eine formularmäßige Schriftformklausel stehe einer stillschweigenden Abänderung nicht entgegen. Sie könne die vorrangige abweichende Individualabrede nicht außer Kraft setzen.

Die jahrelang gelebte Abrechnungspraxis stelle eine vorrangige Individual-

abrede dar. Ein stillschweigender Änderungsvertrag liege schon vor, wenn bei einem Dauerrechtsverhältnis eine vom geschriebenen Vertrag abweichende langjährige einverständliche Übung bestehe. Das Fehlen eines entsprechenden Erklärungsbewusstseins zur stillschweigenden Abänderung sei unschädlich, wenn das Verhalten objektiv als Ausdruck eines Rechtsfolgewillens zu werten sei. Werde der Vertretervertrag längere Zeit zu abgeänderten Bedingungen durchgeführt, begründe dies die tatsächliche Vermutung für das Zustandekommen eines entsprechenden Änderungsvertrages.

Ein Schadensersatzanspruch sei dem Grunde nach gegeben. Mit seiner außerordentlichen Kündigung habe der Unternehmer vertragswidrig gehandelt,

weil die Kündigung nicht rechtzeitig innerhalb angemessener Frist erfolgt sei. Zwar sei dem Berechtigten eine angemessene Zeit, zu überlegen, zuzugestehen, deren Dauer sich nach den Umständen des Einzelfalls richte. Die Frist sei aber regelmäßig kürzer als zwei Monate. Ein zweimonatiges Zuwarten deute darauf hin, dass der Kündigende das beanstandete Ereignis selbst nicht als so schwerwiegend empfunden habe, dass eine weitere Zusammenarbeit bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung unzumutbar wäre.

Auf eine fehlende räumliche Trennung der Bürogemeinschaft könne der Unternehmer die Kündigung nicht mehr stützen, da er am 3. April dazu aufgefordert habe, die Büros zu trennen, er am 22. Juli festgestellt habe, dass dies



Kompakt

- Duldet der Vertreter längere Zeit, dass geringere Provisionssätze abgerechnet werden, kann dies als stillschweigende Vertragsänderung gewertet werden.
- Begehrt der Vertreter Schadensersatz, muss er die verdienten Provisionen darlegen, wenn er bevorzugsweise Provisionen erhalten hat.
- Der Vertreter sollte dem Gericht die Zahlen seiner Ausgleichsberechnung nach den Grundsätzen erläutern.

nicht geschehen sei, und er erst rund 2,5 Monate später gekündigt habe. Der Umstand, dass es sich dabei um einen Dauersachverhalt handelt, ändere nichts an der Verfristung. Von einem hinausgeschobenen Beginn sei nur auszugehen, wenn sich die Grundlage für die Entscheidung, ob das Vertragsverhältnis beendet werden soll, während der Dauer des Vertragsverstoßes fortlaufend ändere. Dies sei im Interesse klarer Verhältnisse zu verlangen. Entscheidend sei daher, dass dem Unternehmer die Bürogemeinschaft seit April bekannt gewesen sei und er, obwohl er seit dem 22. Juli sicher sein konnte, dass sich an der Bürosituation nichts geändert hatte, erst am 6. Oktober gekündigt habe.

Geltend gemachten Schaden nicht hinreichend dargelegt

Die unberechtigte Kündigung des Unternehmers berechtige den Vertreter zur Kündigung mit ausgleichserhaltender Wirkung. Auch wenn die Voraussetzungen für einen Schadensersatzanspruch des Vertreters grundsätzlich vorlägen, bleibe die Klage erfolglos. Denn der Vertreter habe den geltend gemachten Schaden der Höhe nach nicht hinreichend dargelegt. Beim Schadensersatz sei der Vertreter so zu stellen, wie er stünde, wenn der Vertretervertrag nicht vorzeitig beendet worden wäre. Zeitlich erstrecke sich der Anspruch auf Schadensersatz auf den Zeitraum, den der Vertretervertrag bei ordentlicher Kündigung noch weitergelaufen wäre. Zu ersetzen seien insbesondere entgehende Provisionen, die in der Restlaufzeit noch zu erzielen gewesen wären. Es müsse aber eine hinreichende Wahrscheinlichkeit dafür bestehen, dass Gewinne in der bezifferten Höhe zu erwarten gewesen wären.

Insofern falle ins Gewicht, wenn der Unternehmer Provisionen bis zum Ablauf der Provisionshaftungszeiten darlehensweise vorfinanziere. Dann müsse der Vertreter darlegen, in welcher Höhe er die Provisionen in den Jahren zuvor auch verdient habe. Reagiere der Vertreter weder auf Einwand des Unterneh-

mers noch auf den Hinweis des Gerichts, so gehe es zulasten des Vertreters, wenn er die verdiente Provision nicht darlege.

Berechnung des Vertreters aus diversen Gründen ungeeignet

Auch ein Ausgleich sei dem Vertreter nicht zuzusprechen, nachdem es ihm nicht gelungen sei, seinen Anspruch schlüssig darzulegen. Die Berechnung des Vertreters, die von den insgesamt in den fünf Jahren vor Beendigung des Vertrages gezahlten Provisionen ausgehe, sei zur Darlegung des Anspruchs ungeeignet. Einerseits enthielten die Provisionen Einmalprovisionen, andererseits hätten die Provisionen Verwaltungsprovisionen zum Inhalt, die unter anderem Tätigkeiten wie die Bestandspflege und die Kundenbetreuung vergüteten. Einmalprovisionen seien ausgleichsrechtlich irrelevant, da sie keine Provisionsverluste des Vertreters erwarten ließen. Auch seien in den gezahlten Provisionen noch nicht verdiente Vorschüsse enthalten, die der Berechnung nicht zugrunde gelegt werden könnten.

Auch die Berechnung über die Grundsätze des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute sei ungeeignet, den Anspruch zu begründen, wenn sie nicht nachvollziehbar sei. Dies gelte zum einen für den berechneten Betrag der Lebensversicherungen, den der Unternehmer bestritten habe. Insoweit dürfe der Vertreter nicht einfach auf Jahressummenblätter verweisen, denen der fragliche Betrag nicht zu entnehmen sei. Es sei nicht Aufgabe des Gerichts, sich die Begründung für den Ausgleich aus vorgelegten Jahressummenblättern zusammenzusuchen.

Gerichte müssten umfangreiche Anlagenkonvolute nicht von sich aus durcharbeiten, um so die erhobenen Ansprüche zu konkretisieren. Auch hinsichtlich der Versicherungsarten des Nichtlebens-Geschäfts seien die Zahlen nicht nachvollziehbar, wenn nicht erkennbar sei, woraus sich die der Berechnung zugrunde gelegten Zahlen ergeben, und sich auch nicht rekapitulieren lasse, wo-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

her der Vertreter die einzelnen Multiplikatoren seiner Berechnung nehme.

Was passiert, wenn Gericht und Anwalt überfordert sind

Die Entscheidung zeigt deutlich, was dabei herauskommt, wenn das Gericht und der Anwalt des Vertreters gleichermaßen mit der Sache überfordert sind. Verdiente Provisionen sind anhand der Stornoquoten zu plausibilisieren.

Beim Ausgleichsanspruch in Leben empfiehlt es sich, auf Fortzahlung der Dynamikprovisionen zu klagen, da zum einen die nach den Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichs maßgebliche Wertungssumme der dynamischen Lebensversicherungen im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung zumeist nicht bekannt ist. Zum anderen ist der Ausgleichswert nach den Grundsätzen in Leben zu gering. Die Ausgleichsberechnung im Komposit-Geschäft kann nach den Grundsätzen vorgenommen werden. Sie muss dem Gericht aber fachgerecht erläutert werden. ■



Verfasst von Jürgen Evers, Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.