



© Inside Creative House/Getty Images/Stock

Vorsicht bei zugesicherter Vertragsverlängerung

Vertreter wenden sich vor Erreichen der vertraglichen Altersgrenze nicht selten mit dem Wunsch an den Versicherer, die Laufzeit des Agenturvertrages zu verlängern. Eine Zusicherung ist dabei wertlos.

In einem Streitfall über die Verlängerung des Agenturvertrages hatte der Regionaldirektor dem Vertreter Folgendes geschrieben: „In unserem persönlichen Gespräch baten Sie um eine mögliche Verlängerung des Agenturvertrages über das 65. Lebensjahr hinaus. Ich sichere Ihnen hiermit zu, unter der Voraussetzung, dass Sie zum Zeitpunkt des letzten offiziellen Vertragsjahres bei bester Gesundheit sein werden, Ihren bestehenden Agenturvertrag 6 Monate vor Ablauf, das heißt zum 1.11.2020, um

ein weiteres Jahr, bis zum 30. April 2022 zu verlängern.“ Der Unternehmer hielt sich nicht an das Versprechen. Der Vertreter verlangte Zahlung in Höhe der Bestandsprovisionen. Die Klage blieb in beiden Instanzen erfolglos.

In den Entscheidungsgründen verneinten die Richter des Naumburger Oberlandesgerichts (OLG) zunächst eine bindende Einigung über die Vertragsverlängerung. Das gesprächswise Angebot des Vertreters sei nicht angenommen worden. Das Schreiben enthalte keine Annahme des Angebotes,

Kompakt

- Die Zusicherung einer angefragten Vertragsverlängerung enthält keine bindende Einigung.
- Als bloße Absichtserklärung begründet sie auch keinen auf die Vertragsverlängerung gerichteten Vorvertrag.
- Von der Absichtserklärung kann sich der Unternehmer aus triftigem Grund lösen, ohne Schadensersatzpflichten zu begründen.

sondern die einseitige Absichtserklärung, den Vertretervertrag sechs Monate vor Ablauf zu verlängern, sofern der Vertreter gesund bleibe.

Ebenso verneinte das Gericht einen Anspruch auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung eines Vorvertrages. Dieser setze voraus, dass zwischen den Parteien ein Schuldverhältnis zum Zweck einer Vertragsverlängerung bestehe. Daran fehle es, wenn sich die Parteien nicht im Sinne eines Vorvertrages darauf geeinigt haben, dass der Unternehmer sich verpflichte, ein Angebot auf Verlängerung abzugeben. Die zugesicherte Vertragsverlängerung sei nur eine Absichtserklärung.

Kein Anspruch auf Zahlung

Auch einen Zahlungsanspruch aus dem Gesichtspunkt einer vorvertraglichen Vertragsverletzung wegen des Abbruchs von Vertragsverhandlungen verneinte das Gericht. Mit der Erklärung, Verhandlungen um eine Vertragsverlängerung aufzunehmen, komme zwar ein vorvertragliches Schuldverhältnis zustande, das Schutz- und Rücksichtnahmepflichten auslöse. Erkläre ein Stellvertreter die Absicht zur Verlängerung ohne Vollmacht des Unternehmers, binde diese Erklärung zunächst nicht unmittelbar den Unternehmer. Allerdings genehmige dieser die Erklärung des vollmachtlosen Vertreters, wenn er mitteile, nicht länger an der „einseitigen Absichtserklärung festhalten“ zu wollen. Damit mache sich der Unternehmer die Erklärung zu eigen. Auch müsse sich der Unternehmer das Verhalten des Regionaldirektors mit Blick auf die Entstehung eines vorvertraglichen Schuldverhältnisses zurechnen lassen. Hierfür genüge es, dass dieser berechtigt als Verhandlungshelfer aufgetreten sei. Ein Direktor der Vertriebsorganisation, über die der regelmäßige Geschäftsverkehr des Vertretervertrages abgewickelt wird, sei jedenfalls Verhandlungshelfer.

Im Rahmen der Privatautonomie hat jede Partei bis zum Vertragsabschluss das Recht, von dem in Aussicht genom-

menen Vertrag Abstand zu nehmen. Nur wenn der Vertragsschluss als sicher anzunehmen sei und in dem hierdurch begründeten Vertrauen Aufwendungen zur Durchführung des Vertrages vor dessen Abschluss gemacht werden, könnten diese vom Verhandlungspartner unter dem Gesichtspunkt der Verletzung vorvertraglicher Schutzpflichten zu erstatten sein, wenn dieser den Vertragsabschluss später ohne triftigen Grund ablehne. Dabei könne unter Umständen auch Ersatz eines Erfüllungsschadens verlangt werden. Es fehle aber an einer Pflichtverletzung, wenn zwar ein besonderes Vertrauen auf das Zustandekommen der Vertragsverlängerung erweckt werde, die Verlängerung des Vertrages jedoch aus triftigem Grund abgelehnt werde. Die Erklärung zu beabsichtigen, den Vertretervertrag zu verlängern, schaffe einen qualifizierten Vertrauenstatbestand in Bezug auf Vertragsverlängerung. Der Vertreter dürfe sie als sicher annehmen, was aus den Worten „Ich sichere Ihnen hiermit zu, dass“ und daraus abzuleiten sei, dass der Vertreter lediglich bei bester Gesundheit sein müsse, was als „reine Formsache“ zu verstehen sei.

Triftige Gründe für Rücktritt

Trotz berechtigten Vertrauens auf den sicheren Vertragsschluss sei gleichwohl jeder Seite die Abstandnahme vom Vertragsschluss ohne Auslösung einer Ersatzpflicht möglich, wenn sie einen triftigen Grund dafür habe. Die negative Parteiautonomie, also die Möglichkeit, willkürlich vom Vertragsschluss Abstand zu nehmen, trete nur in engen Grenzen hinter das Vertrauen auf den sicheren Vertragsschluss zurück. Denn an triftige Gründe seien keine hohen Anforderungen zu stellen. Dem Verhandlungspartner solle mit dem Erfordernis des triftigen Grundes nur die Möglichkeit genommen werden, ohne objektiv nachvollziehbaren Grund oder aufgrund von Gründen, die objektiv als geringfügig zu gewichten sind, vom Vertragsschluss Abstand zu nehmen. Ein

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.

triftiger Grund fehle, wenn die Vertragsverhandlungen schuldhaft aus sachfremden Erwägungen abgebrochen werden. Der Unternehmer mache jedoch einen triftigen Grund geltend, wenn er die Vertragsverlängerung unter Hinweis auf stark unterbelegte Neugeschäftszahlen des Vertreters verweigere. Es stelle zweifellos einen objektiv nachvollziehbaren und nicht nur geringfügigen Grund für den Abbruch der Verhandlungen dar, wenn der Vertreter deutlich weniger Neugeschäft erwirtschaftete.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Die Zusicherung der Verlängerung war ein bindendes Angebot, das lediglich zur Voraussetzung hatte, dass der Vertreter gesundheitlich in der Lage ist, die Tätigkeit auszuüben. Zur Annahme des Angebots bedurfte es keiner Zustimmung. Ein Vorbehalt einer Mindestproduktion ist nicht gemacht worden und wäre auch lebensfremd bei einem Vertreter, der die Vertragsaltersgrenze erreicht hat. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.