

Einstandsabreden und Handelsvertreterausgleich

Die vergessene Einstandsvereinbarung

Jürgen Evers

Das Landgericht Aurich¹ hatte sich unlängst mit Fragen zu beschäftigen, die die ausgleichsrechtliche Behandlung von Einstandsvereinbarungen betreffen, bisher aber nicht praktisch geworden sind. Einstandsvereinbarungen sind Abreden, die den Vertreter zur Zahlung eines Entgelts für die Übernahme der Vertretungsrechte verpflichten. Dabei wird die Entgeltforderung zumeist bis zur Vertragsbeendigung gestundet und für den Fall, dass dem Vertreter ein Ausgleich zusteht, mit der Ausgleichsforderung verrechnet. Im Streitfall ging es gleich um zwei Einstandsvereinbarungen. Einerseits hatte der Unternehmer dem Nachfolger des Handelsvertreters die Vertretungsrechte gegen Entgelt übertragen. Dies wollte der Vorgänger bei der Bemessung seines Ausgleichs berücksichtigen wissen. Andererseits ging es darum, ob der Unternehmer der Ausgleichsschuld des Ausgeschiedenen entgegenhalten kann, dass dieser sich ursprünglich zur Zahlung eines Einstands verpflichtet hatte, wenn die Parteien vor Beendigung des Vertretervertrages ein neues Bedingungsmerkmal für den Vertretervertrag vereinbart haben, das die Einstandszahlung nicht mehr enthalten hat.

In den Urteilsgründen wird dazu Folgendes ausgeführt. Bei der Ermittlung seines Ausgleichs könne der Vertreter nicht verlangen, dass eine Einstandszahlung seines Nachfolgers berücksichtigt werde. Der Ausgleich ermittle und gründe sich auf dem Vertreter bei Fortsetzung des Vertretervertrages aus Folgegeschäften der von ihm geworbenen Stammkunden entgehenden Provisionen. Für den Ausgleich sei daher unerheblich, in welcher Höhe und aus welchen Gründen es dem Unternehmer möglich sei, von dem Nachfolger für die Übernahme der Vertretung eine Einstandszahlung zu verlangen. Einerseits könnten auch andere Gründe als die vom Vertreter geworbenen Stammkunden für die Höhe der Einstandszahlung ausschlaggebend sein.

Andererseits erfasse gerade die Berechnung des Ausgleichs den Wert der Stammkunden, so dass eine Berücksichtigung einer Einstandszahlung zu einer Doppelverwertung

der Stammkunden für den Ausgleich führen würde, die nicht der Billigkeit entspreche.

Eine Verrechnung des Ausgleichs mit einer dem Vertreter gestundeten Einstandszahlung sei jedenfalls unbegründet, wenn die Parteien vereinbart haben, dass der neue Vertretervertrag die Bestimmungen des Vertragstextes vom alten Vertrag nebst allen Nachträgen und Zusatzvereinbarungen ersetze. Unter diesen Umständen könne der Unternehmer mangels Neuregelung der gestundeten Einstandsforderung im neuen Vertrag die Zahlung nicht mehr verlangen.

EINSTANDSFORDERUNG ALS UNTERNEHMERVORTEIL

Soweit die Kammer die Einstandszahlung des Nachfolgers für die Bemessung des Ausgleichs unberücksichtigt lässt, liegt sie im Ergebnis richtig, kann aber in der Begründung nicht überzeugen. Zu Unrecht wird der Kammer allerdings entgegengehalten, die Einstandszahlung des Nachfolgers stelle einen Unternehmervorteil i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB dar oder müsse zumindest unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit ausgleichserhöhend wirken.² Soweit vertreten wird, ausgleichsrelevanter Unternehmervorteil sei jeder auch nur mittelbarer wirtschaftlicher Vorteil, der durch den von dem Vertreter erworbenen Kundenstamm und die Vertragsbeendigung hervorgerufen werde und daher auch eine Einstandszahlung, die der Unternehmer ohne die Vertragsbeendigung von dem Nachfolger nicht erhalten könne,³ überzeugt dies nicht. Der Ausgleich nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB wird dafür gewährt, dass der Vertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat und der Unternehmer aus Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile zieht. Ein Geschäft ist ein Rechtsverhältnis, das den Dritten zu der Leistung verpflichtet, aus der sich die Provision des Vertreters nach dem Vertretervertrag berechnet.⁴ Eine Geschäftsverbindung ist die auf abgeschlossenen Geschäften gleicher Art basierende und nach kaufmännischer Branchenerfahrung begründete Erwartung

gleichartiger Geschäfte in überschaubarer Zeit.⁵ Weder berechnet sich die Provision des Vertreters nach der Einstandszahlung des Nachfolgers noch beruht die Geschäftsverbindung des Unternehmers zum Nachfolger auf der Tätigkeit des ausgeschiedenen Vertreters. Dass es dem Unternehmer also gelingt, dem Nachfolger die Vertretung gegen Entgelt zu übertragen, ist für die Berechnung des Ausgleichs des Ausgeschiedenen irrelevant. Daher kommt es auch nicht darauf an, ob die Höhe der Einstandszahlung des Nachfolgers sich an den Provisionserwartungen aus den vom Vorgänger geknüpften Geschäftsverbindungen orientiert. Erst recht stellt sich nicht die Frage einer doppelten Verwertung von Geschäftsverbindungen, die an der Billigkeit nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB gemessen werden müsse.

Bedenken begegnet es auch, wenn die Kammer meint, durch Abschluss des neuen Vertretervertrages entfalle die gestundete Einstandsforderung, da sie keine Feststellungen dazu getroffen hat, dass und warum dies dem Parteiwillen entsprochen haben mag. Sähe man in der Stellung des neuen Bedingungswerks ungeachtet der daran zu stellenden strengen Anforderungen⁶ einen stillschweigenden Verzicht

auf die gestundete Einstandsforderung, so wäre unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit zu erörtern, ob und in welcher Höhe der den Vertreter begünstigende Verzicht den Ausgleich gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB mindert. Denn es könnte sich um eine besonders günstige Vertragsbedingung handeln, die als anspruchsmindernder Billigkeitsaspekt anerkannt ist.⁷

1 LG Aurich, 22.12.2023 - 6 O 157/20 - EVERS.OK - SCORE -.

2 Emde, IHR 24, 31, 35 f.

3 Emde, IHR 24, 31, 35.

4 Hopt, HGB, 43.A., § 84 Rz. 22; Evers, ZVertriebsR 22, 343, 344; ders., IHR 23, 229, 234, sub III Rz. 14; eingehend EVERS.OK, Anm. 15.2 zu LG Osnabrück, 04.12.2001 - Aachen-Münchener 3 -.

5 EVERS.OK, Anm. 11.2 zu OLG Düsseldorf, 21.02.1997 - Daihatsu 2 -.

6 BGH, 29.11.1995 - VIII ZR 293/94 - EVERS.OK LS 4 m.w.N.

7 BGH, 15.02.1965 - VII ZR 194/63 - EVERS.OK LS 19 m.w.N.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Wir sind ein unabhängiger Versicherungsmakler und suchen zur Verstärkung unseres Teams zum bald möglichen Eintritt einen

Versicherungskaufmann (m/w/d) in Vollzeit

mit mehrjähriger Berufserfahrung für den Innendienst sowie für den Vertrieb.

Sie verfügen über gute Kenntnisse in den MS-Office-Produkten und haben Erfahrung mit Bestandsprogrammen. Sie zeichnen sich aus durch Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und Freude am Kundenkontakt.

Nach erfolgreicher Einarbeitung besteht die Möglichkeit zur Übernahme der Versicherungsleitung.

Bitte senden Sie uns bei Interesse Ihre Bewerbung ausschließlich per E-Mail an bewerbung@bavariaag.de

BAVARIA AGENTUR GMBH

An der Frühlingslust 23
63811 Stockstadt am Main

Telefon 06027 47635-12