

Vertretungsrechte kein geldwerter Vorteil

Das OLG Düsseldorf hat entschieden, ob und unter welchen Voraussetzungen Vereinbarungen in Handelsvertreterverträgen über Einstandszahlungen unwirksam sind.

Von Jürgen Evers

Im Streitfall hatte der Vertreter nach und nach vier verschiedene Vertretungen eines Unternehmers übernommen. Dabei hatte er sich jeweils zur Zahlung einer Jahresprovision an den Unternehmer verpflichtet. Obwohl die Vertretungsverhältnisse erst nach 16, 14 und achtdreiviertel Jahren endeten, bestätigte der 16. Zivilsenat¹ das erstinstanzliche Urteil,² mit dem Unternehmer die Aufrechnung gegenüber Forderungen des Vertreters auf Ausgleich und Provision wegen Unwirksamkeit der Einstandsvereinbarung versagt wurde.

Nach Meinung des OLG verstößt die Vereinbarung einer Einstandszahlung gegen den Unabdingbarkeitsgrundsatz des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB mit der Folge, dass sie gemäß § 134 BGB nichtig ist, wenn sie den Vertreter zur Leistung einer nach dem Vorjahresumsatz bemessenen Jahresprovision verpflichtet. Dies gelte auch, wenn die Zahlung bis zum Vertragsende gestundet werde. Zur Begründung führt der Senat u.a. Folgendes aus. In der Praxis werde die Übertragung einer Vertretung nicht selten davon abhängig gemacht, dass sich Vertreter verpflichten, einen „Einstand“ bei der Übernahme der Vertretung zu zahlen. Die Zahlung sei Gegenleistung für die Chance, Provisionsgeschäfte zu schließen. Solche Vereinbarungen seien unzulässig, wenn sie gegen gesetzliche Verbote verstoßen. Dies sei anzunehmen, wenn sie den Ausgleich entgegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 BGB beschränken. Davon sei auszugehen, wenn der Einstandszahlungen kein geldwerter Vorteil des Vertreters in Höhe der Einstandszahlung gegenüberstehe.

Geldwerte Vorteile könnten darin bestehen, dass der Vertreter mit Vertragsbeginn Provisionen aus Geschäften mit dem übernommenen Kunden erhält, dass Provisionsätze höher als üblich sind, dass ein langfristiger Vertrag geschlossen wird oder die Kunden ausgleichspflichtig übernommen werden. Ein die Einstandszahlung ausgleichender geldwerter Vorteil sei jedoch zu verneinen, wenn eine Jahresprovision

für einen übernommenen Kundenbestand vereinbart werde, sodass der Vertreter in den ersten Jahren seiner Tätigkeit erst dann Gewinne generiere, wenn er mehr als die Jahresprovision erwirtschaftete. Dabei sei unerheblich, ob die Einstandszahlung bis zur Beendigung des Vertretervertrags gestundet werde.

Werde eine Jahresprovision verabredet, sei die Chance, Provisionen zu erwirtschaften, kein äquivalenter geldwerter Vorteil. Die Übernahme eines Kundenstammes sei nicht ohne Weiteres mit Einnahmen in bisheriger Höhe gleichzusetzen. Die Fluktuation beim Vertreterwechsel sei eine nicht zu unterschätzende wirtschaftliche Größe. Auch bei Bestandskunden müsse der Vertreter einen relevanten Einsatz leisten. Kann der Vertretervertrag nach Ablauf eines Jahres gekündigt werden, habe der Vertreter keine ausreichende Planungssicherheit. Er müsse davon ausgehen, dass innerhalb eines Jahres die Amortisierung einer Jahresprovision nicht möglich sei. Der Vertretervertrag müsse mehrere Jahre bestehen, um die Zahlung ins Verdienen zu bringen.

Durch die Höhe des Provisionsatzes werde dem Vertreter kein Vorteil gewährt. Dies gelte selbst dann, wenn ein Provisionsatz von zehn Prozent üblich sei und der Vertreter 15 Prozent erhalte. Darin sei keine Gegenleistung für eine Jahresprovision zu erblicken. Dies gelte erst recht, wenn der Vertreter ein Büro unterhalten und Personal- und Reisekosten erwirtschaften müsse. Bei der Bezirksvertretung folge die Provisionspflicht aus § 87 Abs. 2 HGB. Sie sei keine Gegenleistung für eine Einstandszahlung.

Einstandsvereinbarungen seien auch nicht dahin ausulegen, dass der Vertreter den Kundenbestand ausgleichspflichtig übernehme. Ein wegen der Unwirksamkeit einer Einstandszahlung lückenhafter Vertretervertrag könne nicht um eine Einstandsregel mit abweichendem Inhalt ergänzt werden. Ebenso wenig komme in Betracht, eine vom Unternehmer gestellte Einstandsvereinbarung im Wege der er-

gänzenden Vertragsauslegung, um eine Neukundenklausel zu ergänzen. Auch eine salvatorische Klausel im Vertretervertrag könne dafür nicht herangezogen werden. Ihr sei wegen Verletzung des Transparenzgebots die Wirksamkeit zu versagen. Sie stelle Rechte und Pflichten des Vertragspartners entgegen § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB nicht klar und durchschaubar dar, wenn sie diese im Unklaren lasse und es einer wertenden Entscheidung bedarf, ob die Vertragsparteien, wenn sie von der Nichtigkeit der Klausel Kenntnis gehabt hätten, eine wirksame Vereinbarung abgeschlossen und welchen Inhalt diese im Hinblick auf die geldwerte Gegenleistung gehabt hätte. Schließlich benachteilige eine Einstandszahlung in Höhe einer Jahresprovision den Vertreter auch unangemessen, sodass ihr nach § 307 BGB die Wirksamkeit zu versagen sei.

Die Entscheidung begegnet Bedenken. Da Unternehmer Vorteile den Provisionsverlusten entsprechen³ und der Ausgleichsanspruch nach § 89 b Abs. 2 HGB eine Jahresprovision betragen kann, erschließt sich nicht, dass ein Vertreter keine geldwerten Vorteile haben soll, wenn er vorhandene Geschäftsverbindungen übernimmt. Das Risiko nicht amortisierter Einstandszahlungen kann eine Unwirksamkeit schwerlich begründen, da Einstandsvereinbarungen einer ergänzenden

Auslegung dahin zugänglich sind,⁴ dass nicht amortisierte Zahlungspflichten entfallen.⁵ Einer Inhaltskontrolle am Maßstab des § 307 BGB steht entgegen, dass es sich um eine Preisvereinbarung handelt.⁶

- 1 OLG Düsseldorf, 12.05.2021 - I-16 U 153/20 - EversOK – Anzeigenvertreter –.
- 2 LG Düsseldorf, 18.02.2020 - 35 O 14/18 - EversOK – Anzeigenvertreter –.
- 3 BGH, 29.03.1990 - I ZR 2/89 - EVERS.OK LS 7 m.w.N.
- 4 OLG München, 04.12.1996 - 7 U 3915/96 - EVERS.OK LS 3 – Anzeigenvertreter –.
- 5 BGH, 10.05.1984 - I ZR 36/82 - EVERS.OK LS 18 m.w.N.; OGH, 24.02.2010 - 3 Ob 212/09m EVERS.OK LS 53.
- 6 BGH, 09.12.1992 - VIII ZR 23/92 - EVERS.OK LS 6 – Tennis-Organisations-Vitrinen –; OLG Düsseldorf, 07.07.2000 - 16 U 186/99 - EVERS.OK LS 1.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

VGA Bundesverband der
Assekuranzführungskräfte e. V.

Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Wir. Steuern. Führung.

E-Mail: info@vga-koeln.de
Internet: www.vga-koeln.de

Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 952 1280
Telefax: 0221 952 1282

