

Auslagerung

Vertragspartner wider Willen

Das OLG Köln hat entschieden, dass ein Versicherungsvertreter den Austausch des Vertragspartners hinnehmen muss, wenn der Versicherer seinen Vertrieb auf eine Vertriebsgesellschaft ausgliedert.

Es ist mittlerweile üblich, dass Versicherer ihren Stammvertrieb auf konzerneigene Vertriebsgesellschaften auslagern. In dem Streitfall hatte der beklagte Versicherer seinen gesamten Stamm- und Ausschließlichkeitsvertrieb auf eine Vertriebsgesellschaft übertragen. Diese hat die Tätigkeit aufgenommen und den Vertretern neue Vertreterverträge im strukturierten Vertrieb angeboten. Nachdem der klagende Vertreter das Angebot nicht angenommen hatte, kündigte ihm die Vertriebsgesellschaft den Vertrag im Juni 2009 mit Wirkung zum Jahresende. Die Kündigungserklärung ging dem Vertreter mit einem Anschreiben der Vertriebsgesellschaft zu, das von zwei vertretungsberechtigten Vorstandsmitgliedern unterzeichnet war. Die Kündigungserklärung selbst war dagegen lediglich von zwei nicht vertretungsberechtigten Prokuristen unterschrieben. Der Kläger wies die Kündigung mangels Vollmachtnachweises zurück.

Anfang Oktober stellte die Vertriebsgesellschaft den Vertreter frei. Einen Monat darauf kündigte er fristlos. Er vertrat die Ansicht, dass der Versicherer sein Vertragspartner geblieben sei. Auch könne er die verabredeten Tätigkeiten gegenüber der Vertriebsgesellschaft nicht erbringen,

weil sie nur Vermittlerin sei. Er habe also nur als Untervermittler tätig werden können. Zudem verstehe die Vertriebsgesellschaft sich nicht als Versicherungsvertreterin, sondern als Vermögensberaterin. Der Vertreter wollte Schadensersatz und zwar für den Zeitraum nach 2010. Seine fristlose Kündigung begründete er unter anderem damit, dass er von seiner Tätigkeit freigestellt worden sei. Wegen dieser Kündigung stehe ihm auch ein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB zu.

Der Versicherer hielt sich für den falschen Klagegegner. Das ursprünglich mit ihm bestehende Vertragsverhältnis sei auf die Vertriebsgesellschaft übergegangen. Für den Vertreter habe sich nichts geändert. Eine Ausdehnung der Produktpalette auf Finanzprodukte bedeute nicht, dass er gezwungen gewesen wäre, diese zu vertreiben. Zudem sei zu beachten, dass die Vertriebsgesellschaft wirksam gekündigt habe. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Auf die Berufung des Vertreters bestätigte das Oberlandesgericht (OLG) Köln das erstinstanzliche Urteil, soweit dies den Schadensersatzanspruch abgewiesen hatte. Den Anspruch des Vertreters auf den Ausgleich sah der Senat jedoch als gerechtfertigt an. In den Entscheidungsgründen wird zunächst der

Schadensersatzanspruch behandelt. Dieser bestehe nicht, weil die ordentliche Kündigung wirksam von der Vertriebsgesellschaft als der Vertragspartnerin des Vertreters erklärt worden sei. Das mit dem Versicherer begründete Vertretervertragsverhältnis sei durch Ausgliederung und Übertragung des Vertriebs aufgrund des Ausgliederungs- und Übernahmevertrages im Wege der Gesamtrechtsnachfolge nach den §§ 123, 131 UmwG auf die Vertriebsgesellschaft übergegangen.

Der Vertrag sehe vor, dass alle Rechtsverhältnisse mit haupt- und nebenberuflichen Vertretern gemäß den §§ 84, 92 HGB an die Vertriebsgesellschaft übertragen werden. Die Ausgliederung sei zur Aufnahme nach § 123 Absatz 3 Nr. 1 Um-

KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Ein mit dem Versicherer geschlossener Vertretervertrag geht nach dem Umwandlungsgesetz auf eine aufnehmende Vertriebsgesellschaft über.
- Der Ausgleich wird mit Abschluss des Vertretervertrags begründet.

wG erfolgt und die Vertragsparteien seien als AGs spaltungsfähige Rechtsträger im Sinne der §§ 124, 3 Absatz 1 Nr. 2 UmwG. Der Vertrag sei aufgrund notarieller Beurkundung formgerecht zustande gekommen. Im Übrigen entspreche er inhaltlich den Vorgaben des Umwandlungsgesetzes. Deshalb sei die Ausgliederung mit Eintragung im Handelsregister wirksam geworden.

Ausgliederungs- und Übernahmeverträge seien nach den allgemeinen Regeln der §§ 133, 157 BGB auszulegen. Werde nach der Präambel des Ausgliederungs- und Übernahmevertrags beabsichtigt, den gesamten Vertrieb künftig auf eine Unternehmensgruppe zu konzentrieren, so gehe damit jedes Vertreterverhältnis auf die Vertriebsgesellschaft über, das Bestandteil der Vertriebsorganisation des Versicherers gewesen sei. Die Eintragung der Ausgliederung im Handelsregister sowohl bei dem übernehmenden als auch bei dem übertragenden Rechtsträger bewirke gemäß § 131 UmwG die Gesamtrechtsnachfolge der Vertriebsgesellschaft.

Dass der Vertreter die Übertragung seines Agenturverhältnisses für unzumutbar halte, weil sie mit einer Inhaltsänderung im Hinblick darauf verbunden sei, dass die übernehmende Vertriebsgesellschaft im strukturierten Vertrieb andere Produkte vertreibe und der Vertreter dadurch zum Untervermittler werde, stehe dem Übergang des Vertragsverhältnisses nicht entgegen. Auch sei die Kündigung nicht mangels Vollmacht zu beanstanden. Denn der Kündigung war ein Begleitschreiben beigelegt worden, das von zwei Vorständen der Vertriebsgesellschaft unterzeichnet worden war. Damit sei die Kündigung genehmigt worden.

Was die begehrte Ausgleichszahlung angeht, hat der Senat ein Teilverurteil erlassen. Zwar dürfe vor Klärung der Schlüssigkeit der Klage ein Grundurteil nicht ergehen. Es sei aber ausreichend, dass der geltend gemachte Anspruch auch unter Berücksichtigung der Einwendungen gegen ihn mit hoher Wahrscheinlichkeit bestehe. Die Voraussetzungen für den Erlass eines Grundurteils lägen vor, weil der Vertreter

dargelegt habe, dass ihm ein Anspruch in irgendeiner Höhe zustehe.

Der Versicherer, der durch den wirksamen Übernahmevertrag seine Vertriebsorganisation auf eine Vertriebsgesellschaft ausgegliedert habe, bleibe gegenüber dem Ausgleich passiv legitimiert. Er hafte neben der Vertriebsgesellschaft weiterhin für die Verpflichtungen aus dem Agenturvertrag als Gesamtschuldner. Dies folge aus § 133 Absatz 1 UmwG, der eine solche Haftung für diejenigen Verbindlichkeiten des übertragenden Rechtsträgers anordne, die vor dem Wirksamwerden der Spaltung – also dem Zeitpunkt der Eintragung im Handelsregister des übertragenden Rechtsträgers – begründet worden seien. Der Ausgleichsanspruch entstehe nicht bei Vertragsbeendigung. Denn der Rechtsgrund für diesen Anspruch werde bereits mit der Begründung des Vertragsverhältnisses gelegt. Dass der Ausgleich erst mit der Kündigung entstehe, stehe der Haftung nach § 131 UmwG nicht entgegen.

Dass der Vertreter selbst außerordentlich gekündigt habe, hindere das Entstehen des Anspruchs nicht. Die Eigenkündigung sei unschädlich, da die Vertriebsgesellschaft bereits zuvor gekündigt habe. Der Ausschlussstatbestand des § 89b Absatz 3 HGB beruhe darauf, dass ein Vertreter, der aus freien Stücken das auf unbestimmte Zeit eingegangene Vertragsverhältnis ohne Anlass beenden wolle, den damit verbundenen Anspruchsverlust bedacht haben müsse. Liege es für ihn aber auf der Hand, dass der Unternehmer das Vertragsverhältnis mit Ausgleichsfolgen habe auflösen wollen, schließe die Eigenkündigung den Ausgleich nicht aus.

Der Umstand, dass der Vertreter freigestellt worden sei, rechtfertigte die Eigenkündigung mit ausgleichserhaltender

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Wirkung. Die einseitige Freistellung sei grundsätzlich unzulässig. Sie begründe daher regelmäßig ein Recht zur außerordentlichen Kündigung, und zwar ohne vorherige Abmahnung entsprechend § 323 Absatz 2 Nr. 1 BGB bei ernsthafter und endgültiger Verweigerung der vom Unternehmer geschuldeten Leistungshandlungen. Der Unternehmer dürfe dem Vertreter nicht ohne dessen Einverständnis die Ausübung seiner vertraglich vereinbarten Tätigkeit und den Kontakt zu seinen Kunden verwehren. Eine im Vertretervertrag nicht vorgesehene Suspendierung stelle eine Vertragsverletzung dar.

Mit Berechnungen des BVK lege der Vertreter seinen Ausgleich nicht hinreichend dar. Zwar könne der nach den „Grundsätzen“ ermittelte Ausgleich als Schätzungsgrundlage für einen Mindestanspruch dienen. Das setze allerdings eine Darlegung der Umstände voraus, die eine Plausibilitätskontrolle erlaubten. Aus der Berechnung seien diese nicht abzuleiten. Der Vertreter lege damit aber jedenfalls dar, dass ihm rechnerisch ein Anspruch zustehe. Dies gelte zumindest, wenn der Unternehmer selbst drei Jahre zuvor eine vorläufige Berechnung vorgenommen habe, die einen Ausgleich in erheblicher Höhe ausgewiesen habe. ■



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