



Garantiezahlung

Rückzahlungsklausel als Bumerang

Wird ein Ausschließlichkeitsvertreter mit einem Garantiezahlungsangebot von einer Maklervertriebsgesellschaft geködert, den Vertriebsweg zu wechseln, droht ihm nicht mehr notwendig ein böses Erwachen, wenn hohe Debetsalden auflaufen. Denn diese sind nach dem Grundsatzurteil des OLG Oldenburg nicht immer zurückzuzahlen.

Im Streitfall verklagte eine Maklervertriebsgesellschaft einen Handelsvertreter, dessen Garantiekonto nach anderthalb Jahren Tätigkeit einen Negativsaldo von 21.750 Euro aufwies. Nach der Garantievereinbarung hatte der Vertreter monatliche Zahlungen von 3.000 Euro erhalten. Für den Fall der Vertragsbeendigung vor Ablauf von 36 Monaten sollte die Garantiezahlung rückzahlbar sein. Dies sollte zum einen gelten, wenn der Vertreter kündigen würde, ohne hierzu durch ein Verhalten des Unternehmers veranlasst worden zu sein. Zum anderen war die Rückzahlbarkeit für den Fall vorgesehen, dass der Vertrieb den Vertrag wegen schuldhaften Verhaltens des Vertreters aus wichtigem Grund kündigen würde.

Die Höhe der Garantiezahlung war abhängig von der Anzahl der monatlich eingereichten Maklervollmachten und der erzielten Jahresprämiensumme aus dem neu vermittelten Sachgeschäft. Der Vertretervertrag sah eine Kündigungsfrist von neun Monaten vor. Der Vertreter erhielt neben den Garantiezahlungen Provisionen aus dem Neugeschäft. Im Oktober kündigte der Vertreter die Garantie-

vereinbarung. Zwei Monate später kündigte er den Vertretervertrag. Das Oberlandesgericht Oldenburg (13 U 30/13) hat die Entscheidung des Landgerichts Osnabrück, das den Vertreter zunächst zur Rückzahlung verurteilt hatte, aufgehoben und die Klage abgewiesen.

Schwächeren Vertragsteil nicht benachteiligen

In der Begründung nennt der Senat im Wesentlichen folgende Aspekte: Die zwingende gesetzliche Regelung, nach der die Frist zur Kündigung eines Vertretervertrages für den Unternehmer nicht kürzer sein dürfe als für den Vertreter, stelle eine Schutzvorschrift dar. Sie gelte zugunsten des im Allgemeinen wirtschaftlich schwächeren Handelsvertreters. Dabei verhindere sie, dass der schwächere Vertragsteil einseitig in seiner Entschließungsfreiheit beschnitten werde. Eine unzulässige einseitige Beschränkung der Entschließungsfreiheit des Vertreters könne mittelbar auch dadurch eintreten, dass wesentliche, eine Vertragsbeendigung erschwerende Nachteile mit seiner Kündigung des Vertretervertrages verknüpft werden. Da die-

se Nachteile den Vertreter regelmäßig von einer Kündigung abhielten, führe dies zu einem ungleichen Ergebnis trotz formal gleich langer Fristen für beide Parteien. Während der Unternehmer ohne Weiteres regulär mit der gesetzlichen oder der vertraglich vereinbarten Frist kündigen könne, werde dem Vertreter die Kündigung faktisch verwehrt.

Sage der Unternehmer dem Vertreter die Zahlung eines monatlichen Betrages von bis zu 3.000 Euro für den Zeitraum von 36 Monaten zu, sei die Bezeichnung

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Vereinbarungen, die den Vertreter verpflichten, Garantiezahlungen zurückzuerstatten, wenn er vor Ablauf von 36 Monaten kündigt, sind unwirksam.
- Sie erschweren in unzulässiger Weise das ordentliche und außerordentliche Kündigungsrecht des Vertreters.
- Daneben benachteiligen formularmäßige Rückzahlungsvereinbarungen den Vertreter auch unangemessen.

Foto: © Robert Kneschke - Fotolia.com

„Garantie“ ohnehin irreführend, weil die Zahlungen nicht garantiert seien, sondern von der Erreichung einer bestimmten Anzahl von Maklerverträgen und der Einwerbung einer gewissen Nettoprämie an Neugeschäft abhängig gemacht würden. Habe der Vertreter bei diesen Gegebenheiten noch vor der Kündigung des Vertretervertrages die Garantievereinbarung gekündigt, sei das nur so zu erklären, dass er auf weitere Garantiezahlungen verzichten wolle.

Eine Frage des Einzelfalls sei es, ob die an die Vertragsbeendigung geknüpften finanziellen Nachteile von solchem Gewicht seien, dass sie zu einer unwirksamen Kündigungserschwerung führten. Dabei komme es insbesondere auf die Höhe der gegebenenfalls zurückzuerstattenden Zahlungen an, ferner auf den Zeitraum, für den die Zahlungen zurückerstattet werden sollen. Erreichten die aufgrund der Garantievereinbarung zu erbringenden Zahlungen bei Erfüllung der Voraussetzungen bereits nach zwölf Monaten einen Betrag von 36.000 Euro, bedürfe es keiner näheren Erläuterung, dass eine entsprechende Rückzahlungsverpflichtung geeignet sei, den Vertreter von einer fristgemäßen Kündigung des Vertretervertrages abzuhalten. Ferner werde sie ihn veranlassen, mit einer Kündigung bis zum Ablauf der Garantievereinbarung von 36 Monaten zu warten.

Dies gelte auch dann, wenn sich bei dem Vertreter die Gesamtsumme auf 21.750 Euro belaufe, obwohl nur für neun Monate Zahlungen geleistet worden seien und teilweise nicht die volle Garantieleistung von 3.000 Euro erreicht worden sei. Jedenfalls habe dies zu gelten, sofern der Vertreter nicht Provisionen in einer Höhe erhalte, neben der eine mögliche Pflicht zur Rückerstattung der Garantiezahlungen kein besonderes Gewicht habe.

Vertretervertragliche Vereinbarungen, nach denen freiwillige Leistungen des Unternehmers (zum Beispiel Bonifikationen oder Sondergratifikationen) zurückzahlen seien, wenn der Vertretervertrag innerhalb von zwölf Monaten nach der Zahlung beendet werde, seien grundsätz-

lich unwirksam, weil sie zu einer Behinderung der Berufsfreiheit des Vertreters in einem Ausmaß führen, die durch den mit der Sonderzuwendung verfolgten Zweck nicht mehr gerechtfertigt sei. Gehe es um eine Verpflichtung des Vertreters, eine Garantiezahlung im Falle seiner ordentlichen Kündigung zurückzahlen zu müssen, komme eine Angleichung der Kündigungsfristen, wie sie § 89 Absatz 2 Satz 2 HGB im Fall ungleicher Kündigungsfristen vorsehe, nicht in Betracht. Deshalb sei die Rückzahlungsverpflichtung als kündigungsbeschränkende Vereinbarung gemäß § 134 BGB nichtig, ohne dass dies gemäß § 139 BGB zur Nichtigkeit der Garantievereinbarung insgesamt führt.

Rückzahlungsverpflichtung unwirksam

Der Umstand, dass Garantiezahlungen und die Rückzahlungsverpflichtung in einer gesonderten Vereinbarung und nicht im Vertretervertrag selbst geregelt seien, führe nicht dazu, dass die Grundsätze einer Kündigungserschwerung keine Anwendung finden. Dies gelte jedenfalls dann gelten, wenn die Garantievereinbarung mit der kündigungserschwerenden Wirkung und der Vertretervertrag miteinander verknüpft seien.

Als Bestandteil einer Garantiezahlungsabrede sei eine geregelte Rückzahlungsverpflichtung zudem unwirksam, wenn sie auch das Recht des Vertreters zur Kündigung des Vertragsverhältnisses aus wichtigem Grund unzulässig erschwere. Dies sei der Fall, wenn die Rückzahlungsverpflichtung nur dann nicht bestehen sollte, wenn ein Verhalten des Unternehmers dem Vertreter begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hätte. Denn durch diese Einschränkung werde das Recht zur

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.

Kündigung aus wichtigem Grund nicht hinreichend sichergestellt. Denn wirtschaftlich unbeschränkt komme es nur noch zum Tragen, wenn ein Verhalten des Unternehmers begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat. Als wichtige Gründe für eine Kündigung des Vertreters gemäß § 89a Absatz 1 HGB kämen aber auch Umstände in Betracht, die nicht in einem Verhalten des Unternehmers bestehen. Eine das Kündigungsrecht unzulässig beschränkende formularmäßige Rückzahlungsklausel in einer Garantiezahlungsvereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Vertreter sei auch gemäß § 307 Absatz 1 Satz 1 BGB nicht wirksam, da sie den Vertreter als Vertragspartner des Unternehmers unangemessen benachteilige.

Die Entscheidung ist in ihrer Bedeutung nicht zu unterschätzen. Denn hat der Unternehmer die Rückzahlungsklausel einseitig gestellt, kann der Vertreter die Kündigungserschwerung unabhängig von der Höhe seines Saldos im Einzelfall darauf stützen, dass ein wesentlich höherer Saldo hätte auflaufen können. Abhängig vom Standpunkt des Betrachters, werden die falschen Garantien so zu echten für den Vertreter oder zu einem Bumerang für den Unternehmer. ■

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

