

## Dynamikprovisionen für Ausgeschiedene

**Der BGH hatte Ende 2018 Dynamikprovisionen als verzögert auszahlende Abschlussprovision eingeordnet und entschieden, dass sie "im Zweifel" auch Ausgeschiedenen zustehen. Ob jedoch der im Streitfall klagende Vertreter die Dynamikprovision beanspruchen kann, ließ der BGH seinerzeit offen und verwies die Sache zurück ans Berufungsgericht. Dies hatte zuvor den Tatsachenvortrag des Unternehmens übergegangen. Dieser hatte vorgetragen, dass es dem gemeinsamen Verständnis der Parteien entsprochen habe, Dynamikprovisionen nach Beendigung des Vertretervertrages nicht an Ausgeschiedene zu zahlen.**

### Die Kernaussagen

- Dynamikprovisionen sind Abschlussprovision, die Ausgeschiedene nur im Zweifel beanspruchen können.
- Ein Anspruch auf Fortzahlung besteht nicht, wenn dies dem Verständnis der Parteien entspricht.
- Wegen der Branchenübung, Dynamiken nicht fortzuzahlen, ist ein gemeinsames Verständnis anzunehmen, wenn das Verhalten der Parteien nicht auf Gefegteiliges schließen lässt.

### Der Streitfall

Die Beweisaufnahme des OLG Frankfurt hatte zum Ergebnis, dass es dem gemeinsamen Verständnis der Parteien entsprochen hat, Dynamikprovisionen nicht über das Vertragsende fortzuzahlen. Entsprechend den Gepflogenheiten der Branche war es Praxis des Prinzipals, für den der Vertreter zuvor tätig gewesen war, nachvertragliche Dynamikprovisionen nicht an Ausgeschiedene zu zahlen. Verlangt hatte der Vertreter die Fortzahlung der Dynamikprovisionen von der Vertriebsgesellschaft, die von ehemals für den vorherigen Prinzipal tätigen Personen gegründet wurde. Der Kläger war selbst einer der ersten, die von seinem damaligen Prinzipal zu der Neugründung wechselten. Praxis des Unternehmens war es, Dynamikprovisionen nicht an ausgeschiedene Vertreter zu zahlen, sondern die von Ausgeschiedenen aufgebauten Bestände auf andere Vertreter und Vertriebsgesellschaften zu übertragen. Der klagende Vertreter war Organ einer solchen Vertriebsgesellschaft und partizipierte damit auch selbst an Dynamikprovisionen aus den Beständen Ausgeschiedener.

Der Vertreter hatte dagegen geltend gemacht, der Unternehmer habe bei Neugründung alles besser machen wollen, vor allem in Bezug auf die Ausscheidenskultur. Ihm sei daher beim Anbindungsgespräch mitgeteilt worden, er könne bei Ausscheiden "alles mitnehmen". Das habe er so verstanden, dass hiervon jedenfalls dann die Dynamikprovision mit umfasst sei, wenn er die Kunden nach Beendigung des Vertretervertrages weiter betreue.

Zwar war nach Auffassung des Senats nicht mit Sicherheit festzustellen, dass die Parteien im Anbindungsgespräch ausdrücklich verabredet haben, Ausscheidenden Dynamikprovisionen nicht mehr zu zahlen. Dennoch war das Gericht davon überzeugt, dass sie zumindest unausgesprochen übereinstimmend davon ausgegangen waren, ein Übergang von Dynamikprovisionen finde nicht statt. Das Gericht wies die Klage deshalb ab.

### Die Begründung

Der Senat begründete die Entscheidung u.a. wie folgt. Im Vertretervertrag war explizit vereinbart, dass der Vertreter im Falle der ordentlichen Kündigung vom Unternehmer verlangen konnte, dass dieser alle Kunden, die er in den letzten zwölf Monaten ununterbrochen betreut hat, über sein Ausscheiden informiert werden und dass den Kunden angeboten wird, sich von dem Unternehmer bzw. einem anderen Vertreter oder aber dem Ausscheidenden weiter betreuen zu lassen. Eine Regelung darüber, dass Dynamikprovisionen nach Vertragsbeendigung fortzuzahlen sind, war in den neuen Vertretervertrag dagegen nicht aufgenommen worden, obwohl der Vertreter bei dem alten Prinzipal erhebliche Dynamikprovisionen "zurücklassen" musste. Es sei naheliegend, dass sich der Vertreter, wenn er es so aufgefasst hätte, dass ihm Dynamikprovisionen nach dem Ausscheiden zustehen, sich dieses Umstandes auch vergewissert hätte, was aber unterblieben war. Jedenfalls sei es erstaunlich, wenn der Vertreter aus der sehr allgemein gehaltenen Äußerung, der Unternehmer wolle ihm "keine Steine in den Weg legen" und er könne seine Kunden "mitnehmen", für sich weite Schlussfolgerungen in Bezug auf eine unübliche Mitnahme von Dynamikprovisionen gezogen habe, ohne diese konkret anzusprechen und sich diesbezüglich abzusichern. Es sei auch nicht zu erklären, aus welchen Gründen die Besonderheit zum Anschreiben von Kunden bei Beendigung des Vertretervertrages als eine zentrale Verbesserung für die Vertreter ausdrücklich in diesen aufgenommen worden sei, wenn demgegenüber eine ausdrückliche Regelung über die "Mitnahme" von Dynamikprovisionen fehle. Denn wenn es für den klagenden Vertreter von entscheidender Bedeutung war, dass er Kunden und Dynamikprovisionen würde mitnehmen können, sei es nicht nachvollziehbar, warum er nicht darauf gedrängt habe, auch diese Besonderheit explizit in den Vertretervertrag aufzunehmen. Dies gelte umso mehr, als der Vertreter den Vertretervertrag als "Sinnbild" dessen bezeichnet habe, was im Einstellungsgespräch besprochen worden sei. Wenn aber der Vertrag den Inhalt des Gespräches versinnbildliche, dann könne der Übergang von Dynamikprovisionen eben gerade nicht Gegenstand einer Vereinbarung oder eines "Verständnisses" gewesen sein.

Zudem stehe auch der Umstand entgegen, dass die angebliche Fortzahlung von Dynamikprovisionen bei Anwerbungsgeprächen nicht als „Anwerbargument“ genutzt wurde, obwohl man sich hiermit von anderen Unternehmen positiv hätten absetzen können. Es spreche auch gegen das vom klagenden Vertreter behauptete Verständnis, wenn dieser nach dem Ausscheiden von Vertretern aus seinem Verantwortungsbereich keine Veranlassung gesehen habe, zu hinterfragen, was mit den Dynamikprovisionen geschehe. Hierzu hätte deshalb Anlass bestanden, weil der klagende Vertreter davon ausgegangen sein will, dass nur ein Vertreter, der Kunden mitnimmt, auch die Dynamikprovisionen erhalte. Dann hätte es nahe gelegen, dass sich der Vertreter - zumal als Organ einer regionalen Vertriebsgesellschaft - darüber informiere, ob ein Ausscheidender Kunden und damit auch Dynamikprovisionen mitnehme.

Weiterhin spreche auch gegen das Verständnis des Vertreters, dass dieser der nach seiner Kündigung vom Unternehmer geäußerten Ansicht, ihm nach Beendigung des Vertretervertrags keine Dynamikprovisionen mehr zu gewähren, nicht entgegengetreten sei. Ebenso wertete das Gericht den Umstand, dass der klagende Vertreter nach Beendigung des Vertretervertrags an zwei Versicherer mit dem Begehren herangetreten war, ihm Dynamikprovisionen aus seinen über den Unternehmer vermittelten Versicherungen zu erhalten. Dieses Verhalten zeige, dass dem klagenden Vertreter bewusst gewesen sei, dass die Provisionen eigentlich bei dem Unternehmer verblieben, denn ein solches Vorgehen wäre nicht erforderlich gewesen, wenn er davon ausgegangen wäre, er könne nach seinem Ausscheiden von dem Unternehmer die Fortzahlung der Dynamikprovisionen verlangen. Außerdem habe er sich damit genau so verhalten wie der Unternehmer bei seiner Gründung. Denn dieser habe Gespräche mit Versicherern darüber geführt, für Lebensversicherungen der zu ihm wechselnden Vermittler, die diese über den bisherigen Prinzipal vermittelt haben, Dynamikprovisionen zu erhalten. Dies sei aber gerade vor dem Hintergrund geschehen, dass ein bei dem bisherigen Prinzipal ausscheidender Vertreter seine Dynamikprovision nicht einfach "mitnehmen" könne.