

Des einen Fluch, des anderen Segen

Ein Provisionsvorschuss, eine Kündigung und viele offene Fragen

Von Jürgen Evers

Nachdem die Obergerichte ein Ausufern der Grundsätze der Kündigungerschwernis verhindert haben,¹ werden Vertriebler erneut Hoffnungen setzen auf eine Entscheidung des LG Freiburg.² Im Streitfall hat der Unternehmer dem Vertreter einen einmaligen verrechenbaren Vorschuss in Höhe von 95.000 Euro gezahlt. Dieser sollte in acht ansteigenden Raten zurückgezahlt werden. Der Unternehmer hat sich vorbehalten, die Vorschussvereinbarung bei Unregelmäßigkeiten in der Rückführung zu kündigen. Vereinbarungsgemäß sollte die offene Restforderung bei einer Kündigung der Vorschussabrede oder einer Beendigung der Zusammenarbeit insgesamt zur Rückzahlung fällig sein. Die Parteien arbeiteten von 2013 bis 2016 zusammen. Da die Raten nicht unvollständig geleistet worden waren, ergab sich nach Verrechnung mit Provisionen ein rückzahlbarer Restbetrag von rund 36.000 Euro. Diesen begehrte der Unternehmer klageweise. Das LG hat die Klage abgewiesen. Es kam zu dem Schluss, dass die Rückzahlungsvereinbarung gemäß §§ 89 Abs. 2 Satz 1 2. HS, 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB i.V.m. § 134 BGB nichtig ist.

Die Kammer hat sich von folgenden Erwägungen leiten lassen. Das unabdingbare Recht, einen Vertretervertrag aus wichtigem Grund zu kündigen, dürfe nicht einmal beschränkt werden. Unzulässig seien nicht nur unmittelbare Beschränkungen, sondern auch mittelbare, etwa in Form einer vertraglichen Verpflichtung zur sofortigen Rückzahlung langfristiger Vorschüsse. Ebenso könne eine sofortige Rückzahlungsverpflichtung gegen die zwingende Regel verstoßen, nach der die Frist zur ordentlichen Kündigung für den Unternehmer nicht kürzer sein darf als für den Vertreter. Die Schutzvorschriften des HGB sollen verhindern, dass Vertreter in ihrer Entscheidungsfreiheit zur Kündigung beschnitten werden. Von ihnen abweichende Vereinbarungen seien nach § 134 BGB nichtig. Ob eine Rückzahlungsverpflichtung von solchem Gewicht ist, dass sie eine unwirksame Kündigungerschwernis bewirke, sei eine Frage des Einzelfalls. Dabei komme es auf die Höhe der Beträge und den Zeitraum

an, für den sie zurückzuerstatten seien. Entscheidend sei die Eignung der Rückzahlungspflicht, den Vertreter von der Kündigung abzuhalten.

Stelle der Unternehmer dem Vertreter vorschussweise 95.000 Euro für Investitionen in den Ausbau des bAV-Geschäftes zur Verfügung, ohne dass geregelt werde, wie das Geld ausgegeben werden soll, sei davon auszugehen, dass der Betrag jedenfalls zeitnah in dieser Höhe benötigt werde, da er als Einmalbetrag gezahlt werde. Sehe die Vereinbarung bei regulärem Verlauf vor, dass die Rückzahlung durch den Vertreter in Raten erfolgt, so entspreche sie dem Wesen eines investiv eingesetzten Darlehens. Denn würde es sich um einen Kredit handeln, der in regelmäßigen variablen Raten zurückgezahlt werden muss, käme eine unzulässige Kündigungerschwernis nicht in Betracht. Dabei müsse die Fälligkeit der Raten jedoch unabhängig vom Bestand des Vorschuss- und Vertretervertrages sein, so dass der Vertreter die Raten nach dem Wechsel zu einem anderen Versicherer weiter tilgen könne. Müsse er jedoch den gesamten Betrag bei einer Kündigung zurückzahlen, beschränke die vertragliche Koppelung von Kündigung und Gesamtfälligkeit das Kündigungsrecht. Soweit eine Gesamtfälligkeit eines Darlehens nach Kündigung der Geschäftsbeziehungen als zur Begründung einer unzulässigen Kündigungerschwernis nicht ausreichend angesehen worden ist,³ könne dies nicht überzeugen. Es könne keine Rolle spielen, ob ein Darlehen wie Arbeitseinkommen zu behandeln ist, wenn mit ihm eine Investition finanziert werden soll, die Arbeitseinkommen generieren solle mit dem wiederum die Rückzahlung erfolge. Auch eine garantierte Provisionszahlung, die wie ein Arbeitseinkommen wirke, aber nicht durch Einkünfte gedeckt sei, wirke wie ein Investitionsdarlehen, das lediglich ratierlich und nicht als Gesamtbetrag ausgezahlt werde. Wirtschaftlich sei es gleich, ob wegen fehlenden geschäftlichen Erfolges eine fällige Rückzahlung ausbleibe und das Provisionskonto mit der Tilgungsrate belastet werde oder durch einen ratierlichen Vorschuss eine weitere Erhöhung des Sollstandes eines

Provisionskontos erfolge. Ob sich der Rückzahlungsbetrag durch monatliche Zahlung aufbaue oder nach einer erheblichen Einmalzahlung über zwei Jahre wieder abgebaut werden müsse, sei unerheblich. Eine starke und bei geschäftlichem Misserfolg nicht abnehmende Bindung durch einen Vorschuss sei auch gegeben, wenn im ersten Jahr lediglich 18.000 Euro zurückgeführt werden sollen, sodass zu dieser Zeit noch 67.000 Euro ausstehen und es ein halbes Jahr später noch 40.000 Euro sind. Diese Beträge seien selbst bei einer regelmäßigen Rückzahlung der Raten geeignet, den Vertreter von einer Kündigung abzuhalten. Ein Provisionsvorschuss von 95.000 Euro sei keine kurzfristige Anschubfinanzierung, sondern ein über längere Zeit gewährtes Investitionsdarlehen, mit dem der Vertreter an den Unternehmer gebunden werde und das nicht nur zu einer überschaubaren und nicht übermäßig belastenden Rückzahlungsverpflichtung führe. Die unzulässige Kündigungserschwerung durch die getroffene Rückzahlungsabrede führe allerdings nicht dazu, dass der Vorschussvereinbarung insgesamt die Wirksamkeit zu versagen ist.

Die Entscheidung legt zwar den Finger in die mangels klar herausgebildeter Fallgruppen offene Wunde, die die bisherige

ge Spruchpraxis gerissen hat. Da eine Vorschussvereinbarung jedoch selbst Anspruchsgrundlage für die Rückzahlung ist,⁴ hätte die Kammer die Vorschussabrede zumindest ergänzend auslegen und prüfen müssen, ob der eingeklagte oder ein ggf. niedrigerer Betrag bei einer von ihrem Standpunkt aus unbedenklichen Ratenzahlungsabrede fällig gewesen wäre.

- 1 Vgl. die Entscheidungsübersicht in Anm. 6 zu OLG Hamburg, 17.03.2000 - 14 U 77/99 - VertR-LS
- 2 LG Freiburg, 15.02.2019 - 11 O 244/17 - VertR-LS
- 3 Vgl. dazu etwa OLG Karlsruhe, 13.02.2013 - 13 U 50/11 - VertR-LS 17 - FORMAXX 9 -; 18.02.2010 - 1 U 113/09 - VertR-LS 16 ff. - Lowara -
- 4 BAG, 21.01.2015 - 10 AZR 84/14 - VertR-LS 13



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

Einfach machen.

Fairness ist ein wichtiger Grundsatz der genossenschaftlichen Idee und unserer privaten Krankenversicherung. Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken und ausgezeichneten Schutz für die Gesundheit, der sich flexibel zusammenstellen lässt und sich je nach Situation an das Leben anpasst. Und das zu Beiträgen, die auch morgen bezahlbar bleiben.

Mehr über das Programm GesundheitsFAIR für die private Krankenversicherung der SDK erfahren Sie hier:



► www.sdk.de

