

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vertriebsrecht@bme-law.de

Leistungswettbewerb statt Provisionsverbot

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Die Beratung gegen Provision ist nicht enden wollender Kritik ausgesetzt. Sie gipfelt in der Verunglimpfung als „provisionsgetriebene“ Beratung. Zwar hat die verabschiedete MiFID-II-Richtlinie für den EU-Raum kein Provisionsverbot vorgeschrieben. In den Niederlanden und Großbritannien gelten jedoch schon seit Beginn dieses Jahres Provisionsverbote, und zwar nicht nur für Investmentprodukte, sondern auch für Versicherungen. Auch in Norwegen, Finnland und Schweden haben sich Provisionsverbote durchgesetzt. Dadurch gerät Deutschland unter Druck. Unlängst hat sich die Deutsche Bundesbank in ihrer Stellungnahme zum Honoraranlageberatungsgesetz allerdings dafür stark gemacht, dem Kunden die Wahl zu lassen zwischen Honorar- und Provisionsberatung.

In der Tat erscheint ein generelles Provisionsverbot weder sinnvoll noch zielführend im Sinne der damit erstrebten Verbesserung des Verbraucherschutzes. Mit einem Provisionsverbot droht die Beratungsleistung für kleine und mittlere Einkommen unerschwinglich zu werden. Das sogenannte Provisionsfactoring, bei dem der Vermittler seine Provisionsansprüche an eine Factoring Gesellschaft abtritt, die die Vergütung vorfinanziert, schafft keine Abhilfe. Denn das Factoring ergibt nur

Sinn, wenn der Vergütungsanspruch für die Vermittlungsleistung von der Durchführung des Vertrages unabhängig gemacht wird. Damit aber würde der verbraucherfreundliche Schicksalsteilungsgrundsatz abgeschafft. Wie verheerend die Auswirkungen sind, zeigen die zahllosen Streitigkeiten, in denen sich immer wieder Verbraucher gegen die Pflicht zur Wehr setzen, die Provision für die Vermittlung der Atlanticlux-Lebensversicherungen fortzuzahlen, obwohl ihre Verträge infolge Stornierung schon längst nicht mehr existieren. Noch schwieriger würde es, wenn der Verbraucher auch für eine bloße Abratung zur Kasse gebeten werden könnte, indem der Makler dem Kunden etwa pflichtgemäß wegen fehlender Versicherbarkeit des Risikos vom Vertragsabschluss abraten müsste. Durch das Provisionsverbot würde der Kunde auch die Möglichkeit verlieren, sich unentgeltlich von verschiedenen Maklern beraten zu lassen, um auf dieser Grundlage seine Auswahl zu treffen.

Zwar würde ein Provisionsverbot sicherstellen, dass Makler bestimmte Produkte nicht mehr allein aufgrund einer höheren Provision anbieten. Es könnte aber nicht verhindern, dass Schwarze Schafe aufwändige Beratungsleistungen vortäuschen, um höhere Zeithonorare zu generieren. Würde das Provisionsverbot durchgesetzt, führte dies zu einem Vermittlersterben. Die „Überall-Erhältlichkeit“ von Beratungsleistungen wäre nicht mehr gewährleistet. Dies bestätigen die Erfahrungen in den Ländern, in denen Provisionsverbote bestehen. Darüber hinaus ist ein Provisionsverbot auch nicht erforderlich. Der Kunde hat die Auswahl, den Versicherungsberater an Stelle des Versicherungsmaklers zu konsultieren oder sich von Verbraucherverbänden beraten zu lassen. Er wird darüber hinaus bereits effektiv durch die gesetzliche Maklerhaftung geschützt. Rät der Makler dem Kunden zu einem für diesen ungünstigen Abschluss, um höhere Provisionen zu erzielen, ist er dem Kunden zum Schadensersatz verpflichtet. Der Kunde kann die Empfehlung des Maklers ohne weiteres prüfen lassen, indem er sich kostenlos un-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

ter Einbeziehung des Erstvorschlages von einem weiteren Makler beraten lässt.

Schließlich wäre ein Provisionsverbot unverhältnismäßig, weil es zu einer Veränderung des Berufsbildes des Maklers führt. Der erfolgsabhängig vergütete Makler würde künftig nicht mehr die erfolgsqualifizierte Maklerdienstleistung erbringen, sondern eine vergütete Beratungsleistung. Mithin würde das Provisionsverbot den freien Leistungswettbewerb beschränken, indem es die Konkurrenz zwischen dem Makler, der erfolgsqualifiziert vergütet wird und dem Makler, der gegen Honorar berät, ausschaltet. Eine weitere Konsequenz des Provisionsverbotes wäre, dass Maklerbetriebe in Zukunft ein eigenes Honorarinkasso betreiben müssen. Dieses würde nicht nur die Beratungsleistung verteuern, sondern den zu erwartenden Konzentrationsprozess auf dem Markt der Vermittlungsleistungen noch einmal mehr antreiben. Es bleibt daher nur zu hoffen, dass sich die Lösung durchsetzt, die auf den Leistungswettbewerb der Systeme der provisions- und honorarbasierter Beratung setzt.

Unsere Themen

- Leistungswettbewerb statt Provisionsverbot
- Selbständig oder Arbeitnehmer? Beweislast beim Vermittler
- Bestandsaufnahme zur neuen Versicherungsvermittlungsrichtlinie
- Leadkauf beim Prinzipal - (K)ein Kauf wie jeder andere?
- Aktuelle Rechtsprechung

Selbständig oder Arbeitnehmer? Beweislast beim Vermittler

Rechtsanwältin Britta Oberst

Verklagt der Unternehmer den ausgeschiedenen Vermittler auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse, muss er sich darauf einstellen, dass der Vermittler der Klage mit der Behauptung entgegen tritt, er sei in Wahrheit nicht als Handelsvertreter für den Unternehmer tätig gewesen, sondern als Arbeitnehmer. Kürzlich hatte das OLG Hamm über eine derartige Fallkonstellation zu entscheiden.

Ein Unternehmer begehrte die Rückzahlung von Provisionsvorschüssen, die der Vermittler nicht ins Verdien gebracht hatte. Der Vermittler hatte den Handelsvertretervertrag nicht unterzeichnet. Allerdings trugen einige Anlagen zum Vertretervertrag sowie ergänzende Vereinbarungen seine Unterschrift. Des Weiteren hatte er regelmäßig Abrechnungen über die von ihm vermittelten Geschäfte erhalten. Der Vermittler hatte behauptet, er sei als Arbeitnehmer für den Unternehmer tätig geworden. Bei dem strukturierten Vertrieb handele es sich um ein "Schneeballsystem". Die Provisionen seien äußerst gering ausgefallen. Er habe keiner weiteren Tätigkeit nachgehen dürfen und regelmäßig Bericht erstatten müssen. Der Unternehmer stellte dies in Abrede und machte geltend, dass es auf die Unterzeichnung des Vermittlervertrages nicht ankäme, da dieser über Jahre gelebt worden sei.

Das Landgericht betrachtete sich als zuständig. Der Vermittler habe keine wesentlichen Tatsachen vorgetragen, aus denen sich die Zuständigkeit der Arbeits-

gerichtsbarkeit ergebe. Der Vermittler legte gegen diese Entscheidung Beschwerde ein. Das Landgericht habe übersehen, dass es keinen schriftlichen Handelsvertretervertrag zwischen den Parteien gebe, so dass der Unternehmer darlegungs- und beweisbelastet für die Richtigkeit des von ihm beschrittenen Rechtsweges sei. Das OLG hat der Beschwerde nicht abgeholfen. Die Darlegungslast für die Richtigkeit des beschrittenen Rechtswegs trage zwar zunächst grundsätzlich die klagende Partei. Ungeachtet dessen sei es Aufgabe des Vermittlers, den Vortrag des Unternehmers substantiiert zu bestreiten, so dass eine Beweisaufnahme über die strittigen Umstände überhaupt sinnvoll durchgeführt werden könne. Aus dem vorgelegten Vermittlervertrag ergebe sich keinerlei Hinweis für eine Stellung als Arbeitnehmer. Bereits die Regelung, die Tätigkeit frei gestalten und die Arbeitszeit frei bestimmen zu können, spreche gegen eine Arbeitnehmereigenschaft. Auch die Möglichkeit, Hilfskräfte einstellen zu können, stehe einem Arbeitsverhältnis entgegen, denn ein Arbeitnehmer habe die Arbeitsleistung in persona zu erbringen und könne diesbezüglich nicht delegieren. Gleiches gelte für die Verpflichtung, bestimmte Vertragsformulare zu nutzen.

Es spiele keine Rolle, dass der Vermittler den Vertrag nicht unterzeichnet habe. Das Unterzeichnen der Anlagen lege bereits die Vermutung nahe, dass das Unterzeichnen des Hauptvertrages aus Versehen unterblieben sei. Entscheidend sei aber, dass das Vertragsverhältnis entsprechend dem Handelsvertretervertrag von den Parteien über Jahre gelebt worden sei. Dies er-



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

gebe sich aus u.a. aus der regelmäßigen Erteilung von Abrechnungen, des Logins des Vermittlers in das hausinterne System des Unternehmers, der Übermittlung von Stornogefahrmitteilungen, aber auch der Beantragung von Vorschüssen auf entsprechenden Formularen des Unternehmers. Völlig ohne Relevanz für die Statusfrage sei der Umstand, dass der Vermittler in den strukturierten Vertrieb des Unternehmers eingebunden gewesen sei.

Die Entscheidung berücksichtigt zutreffend, dass es auf die Frage der Unterzeichnung eines Vermittlervertrages nicht ankommen kann, wenn der Vertrag zwischen den Parteien entsprechend praktiziert wurde. Dies gilt umso mehr, als dass das Handelsvertreterrecht keinerlei Schriftformerfordernis vorsieht. Behauptet der Unternehmer nachvollziehbar, dass der Vermittler als selbständiger Handelsvertreter tätig war, muss der Vermittler substantiiert Gegenteiliges vortragen.

Aktuelle Rechtsprechung

BGH setzt Grenzen für Plausibilitätsprüfung bei Anlageberatung
BGH (III ZR 55/12)

Unterlässt der Anlageberater die Prüfung von Eigenschaften oder Risiken einer Anlage auf Plausibilität, führt dies nur dann zu seiner Haftung, wenn die betreffenden Eigenschaften bzw. Risiken für die Entscheidung des Anlegers wesentliche Bedeutung hätten haben können. Mit seiner Entscheidung hat der BGH dem in Anlegerstreitigkeiten üblichen Auflisten von Prospektmängeln in der Hoffnung, ein Mangel werde schon durchgreifen, eine klare Absage erteilt. Tatsächlich muss der Anleger auch darlegen und beweisen, dass die unklare oder ggf. auch fehlerhafte Prospektaussage für ihn von so wesentlicher Bedeutung gewesen sein könnte, dass ihn eine Klarstellung oder Richtigstellung davon abgehalten hätte, die Anlage zu zeichnen. Im Streitfall hat der BGH dies für einen geschlossenen Im-

mobilienfonds verneint, zu dem der Anleger unklare Prospektausführungen über die Positionen „Avale Bauzeit“ und „Finanzierungskosten“ gerügt hatte.

Anspruch des Versicherungsmaklers aus Vermittlungsgebührenvereinbarung mit Kunden
BGH (III ZR 106/11)

Schließt der Versicherungsmakler mit dem Kunden für den Fall der Vermittlung einer so genannten Nettopolice eine Honorarvereinbarung, erwirbt er den Vergütungsanspruch direkt gegen den Kunden. Die Verbindung der Vereinbarung mit dem Versicherungsantrag führt danach nicht dazu, dass die Vereinbarung mit dem Kunden etwa nach § 655 b BGB nichtig wäre oder dass dem Makler eine Verletzung seiner Pflichten als Versicherungsmakler vorgehalten werden könnte. Für Versicherungsmakler, die Vergütungsvereinbarungen mit ihren Kunden treffen, ist zudem wesentlich, dass der BGH die von dem Makler verwendete Widerrufs-

belehrung für unwirksam befunden hat. Den Makler hat dabei nur vor einer Rückzahlungspflicht bewahrt, dass der Widerruf von dem Kunden nicht ihm gegenüber erklärt worden war. Versicherungsmakler sollten daher unbedingt die von Ihnen verwendeten Widerrufsbelehrungen prüfen, um nicht noch auf längere Zeit einem Rückzahlungsrisiko zu unterliegen.

Vertragsstornos oder Vertragsänderungen führen nicht immer zur Provisionsrückzahlung
LG Itzehoe (6 O 158/10)

Der Versicherungsvertreter muss bei Vertragsstornos und Vertragsänderungen unverdiente Provisionsvorschüsse nur dann zurückzahlen, wenn der Unternehmer nachweisen kann, dass er die Verträge ordnungsgemäß nachbearbeitet hat. Grundsätzlich ist dafür ausreichend, dass der Unternehmer den ausgeschiedenen Vertreter rechtzeitig über den Vertragsstorno informiert und ihm so Gelegenheit gibt, den Vertrag provisionserhaltend zu

Bestandsaufnahme zur neuen Versicherungsvermittlungsrichtlinie

Rechtsanwalt Marco Cybucki

Zum zehnjährigen Jubiläum der Versicherungsvermittlungsrichtlinie hat die EU-Kommission im Juli 2012 den Entwurf einer Nachfolgerichtlinie präsentiert. Die Insurance Mediation Directive II (IMD II) erweitert den Anwendungsbereich der ersten Versicherungsvermittlungsrichtlinie, verschärft die Sorgfaltspflichten der Vermittler und definiert die Unabhängigkeit der Makler.

Die IMD II gilt für jeden, der Versicherungsprodukte vertreibt, also auch Direktversicherer, Schadensregulierer sowie Vermittler von Versicherungen im Rahmen eines anderweitigen Hauptgeschäfts. Letztere sind z. B. Autovermietungen, die ihren Kunden Kasko-Versicherungen anbieten. Als vertraglich gebundene Vermittler werden auch diejenigen erfasst, die ihrer Tätigkeit unter der Verantwortung eines anderen Vermittlers nachgehen.

Nach der Richtlinie müssen Vermittler den Kunden ihren Status als Makler, Agent oder Angestellter anzeigen sowie Grundlage und Umfang ihrer Vergütung offenlegen. Bei Angestellten bezieht sich dies lediglich auf den variablen Teil ihrer Vergütung. Bei der Vermittlung von Lebensversicherungen hat die Offenlegung automatisch zu erfolgen; Im Kompositversicherungsgeschäft gilt dies zunächst nur auf Nachfrage. Erst nach Ablauf einer Übergangsfrist von fünf Jahren ist auch hier die Offenlegung obligatorisch. Nachdem die verabschiedete Vermittlungsrichtlinie offengelassen hatte, ob eine Versicherungsvermittlung ohne Beratung möglich ist, gestattet die IMD II dies nun

ausdrücklich. Der Vermittler muss bei solchen „execution only“-Geschäften jedoch feststellen, ob der Kunde die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen für seine Entscheidung besitzt und darauf hinweisen, wenn ein Produkt ungeeignet ist. Wird eine Beratung erbracht, muss dem Kunden ein Produkt empfohlen werden, das seine Bedürfnisse befriedigt. Es muss daher nicht das beste Produkt, sondern ein hinreichendes sein. Hierdurch wird das Haftungsrisiko des Vermittlers eingeschränkt.

Für Makler hat die IMD II weitreichende Auswirkungen bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten. Zu diesen packaged products gehört vorrangig die fondsgebundene Lebensversicherung; welche Produkte darüber hinaus dazu gehören ist unklar. Damit eine Beratung gemäß der IMD II unabhängig ist, muss der Makler eine hinreichende Zahl der am Markt vorhandenen Produkte bewerten und hierbei eine Streuung der Anbieter vornehmen. Für seine Tätigkeit darf er zudem keine Zuwendung von Dritten entgegennehmen. Im Geschäftssegment der Versicherungsanlageprodukte kann ein Makler seine Tätigkeit damit nur noch gegen Honorar des Kunden erbringen, wenn er insoweit weiterhin am Markt als unabhängiger Berater auftreten will.

Ob die IMD II ihre Ziele, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Akteure, einen verbesserten Verbraucherschutz und die Stärkung grenzüberschreitender Versicherungsvermittlung zu schaffen, erreichen wird, erscheint fraglich. Es ist zu befürch-



Marco Cybucki ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

ten, dass viele Makler aufgrund der fehlenden Bereitschaft der Kunden, für etwas zu bezahlen, was sie bisher vermeintlich kostenlos erhielten, ihr Geschäft als reine Honorarberater nicht erfolgreich werden fortsetzen können. Dadurch entfele für den Geschäftsbereich der Versicherungsanlageprodukte der einzige auf Provisionsbasis tätige Vermittler, der im Lager des Kunden steht. Dem Kunden bliebe dann nur noch, seinen Bedarf an Versicherungsanlageprodukten über Versicherungsvertreter oder Angestellte im Versicherungsaußendienst zu decken. Damit würden nicht nur Makler aus dem Markt gedrängt. Vielmehr würde damit einhergehend auch das Niveau des Verbraucherschutzes zwangsläufig sinken. Ein Datum für die Umsetzung der Richtlinie wurde noch nicht festgelegt. Es bleibt daher zu hoffen, dass die verabschiedete Neufassung der Richtlinie den Bedenken Rechnung trägt.

retten. Der Unternehmer muss dabei nur den rechtzeitigen Versand der Mitteilung belegen, nicht jedoch auch deren Zugang. Soweit er dem Vertreter nicht die eigene Möglichkeit der Vertragsrettung verschafft, muss der Unternehmer selbst die gebotenen Maßnahmen zur Vertragserhaltung in die Wege leiten. Dafür genügt es z.B. nicht, wenn der Versicherer nicht zahlende Versicherungsnehmer lediglich einmal zur Zahlung auffordert, bei Eigenkündigungen, eigenen Änderungswünschen oder Bitten um Beitragsfreistellung des Versicherungsnehmers überhaupt keine Nachbearbeitung vornimmt oder der Nachfolger des ausgeschiedenen Vermittlers keine Vertragsrettungsmaßnahmen entfaltet. Von einer eigenen Verpflichtung zur Nachbearbeitung ist der Unternehmer nur dann befreit, wenn diese von vornherein als nicht erfolgversprechend einzustufen ist.

BMF-Schreiben zur Umsatzsteuerbefreiung
Die Befreiung von der Umsatzsteuerpflicht nach § 4 Nr. 11 UStG ist nach dem

BMF-Schreiben vom 17.12.2012 auf Versicherungsvertreter, -makler, und Bausparkassenvertreter beschränkt. Ähnliche Berufsgruppen wie etwa Bankenvertreter können sich für eine Befreiung von der Umsatzsteuer nicht auf die Vorschrift berufen. Unter die Befreiung fällt aber auch ein Kreditinstitut, das Bauspar- oder Versicherungsverträge vermittelt. Befreit sind ferner nur berufstypische Tätigkeiten. Auch die gegen Superprovision erfolgende Betreuung, Überwachung oder Schulung unechter Untervertreter zählt dazu, solange der in der Vertriebsstruktur übergeordnete Hauptvertreter durch Prüfung des Vertragsangebotes im Einzelfall auf eine Vertragspartei einwirken kann. Backoffice-Tätigkeiten hingegen zählen auch dann nicht zu den berufstypischen Tätigkeiten, wenn sie von Versicherungsvertretern oder -maklern erbracht werden. Die Honorarberatung der Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO gilt nicht als nach § 4 Nr. 11 UStG steuerfreie Leistung. Betreuungstätigkeiten gegen Bestandsprovision

hingegen fallen unter die Befreiungsvorschrift.

Monuta Maklertage 2013

Die Monuta Versicherung veranstaltet in diesem Jahr exklusive Maklertage in Hamburg, Düsseldorf, Leipzig, Frankfurt, Stuttgart und München. Die Makler können neben verschiedenen vertrieblichen Themen auch die nachstehenden Rechtsthemen wählen, zu denen Rechtsanwalt Jürgen Evers dort referieren wird:

- Anforderungen an eine fehlerfreie Beratung bei der Umdeckung von Lebens- und Krankenversicherungen
- Unternehmensnachfolge in Maklerbetrieben
- Unternehmensbewertung von Maklerunternehmen
- Für den Makler relevante Punkte aus dem Bundesdatenschutzgesetz

Nähere Informationen und Anmeldeunterlagen erhalten Sie über Frau Achenbach von der Monuta-Niederlassung Deutschland unter der Rufnummer: 0211 52295316.

Leadkauf beim Prinzipal – (K)ein Kauf wie jeder andere?

Rechtsanwalt Dr. Friedemann Utz

Im Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen kommt es vor, dass Unternehmen ihren Handelsvertretern auf dem Markt eingekaufte Adressdaten, so genannte Leads, entgeltlich zur Verfügung stellen. Dabei handelt es sich um Daten über Personen, die bei Internetrecherchen zu bestimmten Produktbereichen Interesse an weitergehenden Informationen bekundet haben. Diese Daten können die Handelsvertreter dann einsetzen, um Abschlussfolge zu erzielen. Schwierigkeiten entstehen immer dann, wenn es nicht zum Geschäftsabschluss kommt oder der Prinzipal zum Vertragsende einen negativen Saldo aus Leadkosten einfordert, die die Provisionen überstiegen haben. Im Streitfall berufen sich belieferte Handelsvertreter gern einmal darauf, dass der Prinzipal die Leads kostenlos als erforderliche Unterlage im Sinne von § 86 a HGB hätte stellen müssen. Oft wird auch eingewendet, die Leads seien für den Vermittlungszweck nicht tauglich und mithin mangelhaft. Ferner wird die Wirksamkeit der regelmäßig in den Lieferverträgen vorgesehenen Reklamationsklauseln angezweifelt.

Entgegen früherer anderslautender Entscheidungen lehnen die Gerichte heute die Möglichkeit einer vom Handelsvertretervertrag getrennt vereinbarten Leads-Lieferabrede nicht mehr ab. Klar ist, dass Leads nicht kostenlos gestellt werden müssen. Es bleiben daher die Frage, ob Reklamationsklauseln wirksam sind und wer die Beweislast für behauptete Mängel trägt.

Das LG Frankfurt/Oder hat entschieden, dass der Lieferant der Leads darlegungs- und beweisbelastet ist für die Behauptung des Empfängers, dass entsprechende Datensätze nicht datenschutzgerecht erworben waren. Es sah eine Reklamationsklausel, die die Reklamationsmöglichkeiten zeitlich und inhaltlich begrenzt, als unwirksam an. Im Ergebnis ähnlich entschied das LG Darmstadt: Behauptete der Handelsvertreter Desinteresse beim potentiellen

Kunden, müsse der Lieferant vortragen, wann die Leads geliefert worden seien und wann und wie die Kunden ihr Interesse bekundet haben. Dies sei notwendig, um zu ermitteln, ob die Adressen werthaltig seien. Dazu ergänzte das OLG Frankfurt/Main, dass auch die widerspruchsfreie Entgegennahme der Daten durch den Vertreter nicht schon als Verhalten einzustufen sei, das als Annahme gewertet werden könne. Deshalb bleibe die Beweislast für die Mangelfreiheit beim Lieferanten.

Anders das LG Münster: Es sieht Klauseln in Leads-Lieferverträgen ohne weiteres als wirksam an, die die Reklamationsmöglichkeiten des Empfängers einschränken. Zudem könne der Verdacht datenschutzwidriger Gewinnung der Leads nicht mehr erhoben werden, wenn der Vertreter gelieferte Leads über längere Zeit verwendet habe. Auch das LG Verden sieht den Empfänger durch Reklamationsklauseln nicht als unangemessen benachteiligt, zumal die Beweislast für die behauptete Mangelhaftigkeit beim belieferten Vertreter liege. Er müsse zu den einzelnen empfangenen Leads vortragen. Auch müsse er Nacherfüllung verlangen, um weitere Mängelrechte ausüben zu können.

Auf dieser Linie bewegt sich auch das brandenburgische OLG. Auf die Berufung hat es das genannte Urteil des LG Frankfurt/Oder aufgehoben und festgehalten, dass Gewährleistungsansprüche einen vom Empfänger zu beweisenden Mangel voraussetzen. Ein fehlendes Interesse der Kunden beurteilte es dabei nicht als Mangel, da dem Handelsvertreter als Käufer der Leads lediglich die Chance zur Vertragsanbahnung eingeräumt werde. Der Leadempfänger trage auch für eine nicht ordnungsgemäße Datenerhebung die Beweislast.

Im Ergebnis kann mithin festgehalten werden, dass Leads grundsätzlich auch an Handelsvertreter verkauft werden können. Die zeitliche und inhaltliche Begrenzung von Reklamationsmöglichkeiten des Leadempfängers wird nicht allgemein ge-



Dr. Friedemann Utz ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

billigt. Wer die Mängel von Leads beweisen muss, wird ebenfalls nicht einheitlich beantwortet. Allerdings spricht mehr dafür, dass der Handelsvertreter jedenfalls durch die Verwendung der Leads ihre Annahme als Erfüllung bekundet und deshalb danach die Mängel beweisen muss – und zwar wie jeder andere Käufer auch.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Juliane Dorothea Reichard**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Marco Cybucki**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Shabnam Moteshabbes**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Schwachhauser Heerstraße 25
28211 Bremen
Tel: +49 (0)421 - 696 77-0
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: vertriebsrecht@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Christina Sues
Druck: Girzig + Gottschalk, Bremen
Layout und DTP: Stefanie Schürle