

## Darf Herr Kaiser bald von Allianz bis Zürich anbieten?

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Geht es nach dem Willen der deutschen Generalanwältin beim Europäischen Gerichtshof, Juliane Kokott, wären Ausschließlichkeitsklauseln in Vertreterverträgen bald das Papier nicht mehr wert, auf dem sie fixiert sind. In einem aktuell anhängigen Verfahren stellt Frau Kokott das kartellrechtliche Handelsvertreterprivileg in Frage, nach dem Agenten bisher vom Kartellrecht weitgehend unbehelligt einem Wettbewerbsverbot unterworfen werden konnten.

In dem Verfahren rügt ein spanischer Verband von Tankstellenhandelsvertretern Klauseln in den von einer spanischen Mineralölgesellschaft verwendeten Vertreterverträgen als kartellrechtlich unzulässig. Sie verpflichten die Handelsvertreter unter anderem, ausschließlich die Produkte der vertretenen Gesellschaft zu vertreiben. Nachdem der Handelsvertreterverband zunächst bei Kartellbehörden und Instanzgerichten erfolglos war, setzte der oberste Gerichtshof das Verfahren aus. Der Europäische Gerichtshof muss nunmehr klären, ob Ausschließlichkeitsklauseln mit europäischem Kartellrecht vereinbar sind.

Nun beschränken zwar Wettbewerbsverbote die wirtschaftliche Betätigungsfreiheit des Handelsvertreters. Das Kartellverbot ist aber nur anwendbar auf Vereinbarungen zwischen Unternehmen. Nach der bisherigen Spruchpraxis des Europäischen Gerichtshofs gelten echte Handelsvertre-

ter kartellrechtlich nicht als Unternehmen. Agenturvertragliche Wettbewerbsverbote sind wirksam, wenn der Vertreter weisungsgebunden ist und ihn nach dem Vertretervertrag nur unwesentliche Risiken aus den von ihm vermittelten Geschäften treffen.

Nach Auffassung der Generalanwältin soll dies nur noch für Beschränkungen gelten, die den Vertreter auf dem Produktmarkt treffen, wie etwa Preisvorgaben. Wettbewerbsverbote betreffen dagegen den Markt für Vermittlungsleistungen. Sie seien daher stets am Kartellrecht zu messen. Wirksam wären sie nur, wenn sie auf fünf Jahre beschränkt seien oder im Wege der so genannten „Einzelfreistellung“ vom Kartellverbot befreit wären.

Wegen der Vielzahl der Ausschließlichkeitsbindungen in der Versicherungswirtschaft könnte dies alle Agenturverträge mit Versicherern betreffen, deren Marktanteil 5% übersteigt. Zeitlich befristete Wettbewerbsverbote sind dem deutschen Ausschließlichkeitsvertrieb fremd. Wettbewerbsverbote in den Agenturverträgen wären nur noch durch eine Einzelfreistellung aufrechtzuerhalten. Diese erfordert eine umfassende Einzelfallabwägung der wettbewerbsfördernden und -beschränkenden Folgen.

Sollte der Europäische Gerichtshof dem Schlussantrag der Generalanwältin folgen, müssten nahezu sämtliche gängigen Agenturverträge angepasst werden, um die kartellrechtliche Wirksamkeit der Wettbewerbsverbote wenigstens zeitlich befristet sicherzustellen. Die Chancen, dass sich die Generalanwältin durchsetzt, dürfen nicht unterbewertet werden. Der Europäische Gerichtshof ist zwar an ihre Schlussanträge nicht gebunden. In der Praxis folgt er jedoch in etwa dreiviertel aller Fälle den Schlussanträgen der Generalanwälte.

In der Begründung ihrer Schlussanträge hat die Generalanwältin sich nicht damit auseinandergesetzt, dass die EG-Handelsvertreterrichtlinie zwingend vorschreibt, dass der Vertreter die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen hat. So bleibt unerörtert, dass die EG-Richtlinie einen



Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Handelsvertreter hindert, zu dem vertretenen Unternehmer in Wettbewerb zu treten. Ob das EG-Kartellrecht hierüber hinwegsehen darf, bleibt ungeklärt. Auch die EG-Versicherungsvermittlerrichtlinie geht von bindenden Wettbewerbsverboten aus, wenn sie zwingend vorschreibt, dass der Einfirmentreter sich dem Kunden als Ausschließlichkeitsagent offenbaren muss.

Wer die Stellung des Vertreters auf dem Markt der Vermittlungsleistungen zu verbessern sucht, darf sich nicht auf den Wettbewerb der Vertreter untereinander beschränken. Der Vertreter konkurriert auch mit Angestellten im Außendienst. Dies zeigen nicht nur Schutzvorschriften für Einfirmentreter, sondern auch die Umsatzsteuerrichtlinie. Sie befreit die Umsätze der Versicherungsvertreter von der Umsatzsteuer, um den Vertreter im Wettbewerb zum Angestellten nicht zu benachteiligen. Auch droht der Berufszugang für Versicherungsvertreter erheblich erschwert zu werden. Versicherer werden kaum bereit sein, Agenten beim Aufbau der selbständigen Existenz mit Fixzahlungen oder der Zuordnung von Beständen zu unterstützen, wenn diese nicht langfristig ausschließlich gebunden werden können. Wegen der unüberschaubaren Konsequenzen wäre zu hoffen, dass der Europäische Gerichtshof seine bisherige Rechtsprechung fortführt und Wettbewerbsverbote in Vertreterverträgen auch weiterhin kartellrechtlich privilegiert. Mit einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs ist noch in diesem Jahr zu rechnen.

### Unsere Themen

- Darf Herr Kaiser bald von Allianz bis Zürich anbieten?
- Maklervertrag ohne Betreuungspflichten?
- Provisionsreiterei als Kündigungsgrund
- Rechte des Handelsvertreters trotz fehlender Tätigkeitserlaubnis
- Aktuelle Rechtsprechung

## Maklervertrag ohne Betreuungspflichten?

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Der Maklerverband CHARTA Börse für Versicherungen AG in Düsseldorf hat eine alte Streitfrage in den Mittelpunkt der Diskussion gerückt. Es geht darum, ob der Versicherungsmaklervertrag den Makler zur dauerhaften Beratung und Betreuung seines Kunden verpflichtet oder ob der Kunde mit dem Makler jeweils einen neuen Beratungs- und Betreuungsauftrag vereinbaren muss.

Die Fragestellung ist von erheblicher praktischer Bedeutung. Sie wird nicht nur dann aufgeworfen, wenn ein schriftlicher Maklervertrag keine Regelung zu der Frage enthält. Sie ist vielmehr auch dann bedeutsam, wenn der Maklervertrag eine Klausel vorsieht, nach der der Makler

keine dauerhafte Betreuung des Kunden schuldet. Verbindet man mit dem Versicherungsmaklervertrag typischerweise dauerhafte Beratungs- und Betreuungsleistungen, können diese durch allgemeine Geschäftsbedingungen nicht ausgeschlossen oder wesentlich eingeschränkt werden. Enthält der Maklervertrag gleichwohl eine solche Klausel, wäre sie unwirksam, weil sie den Kunden unangemessen benachteiligt.

Die gesetzlichen Vorschriften geben für die Frage des Vorliegens eines Dauer-schuldverhältnisses nichts her. Deshalb kann nur die Analyse der Interessenlage weiterhelfen. Erhält der Makler die Courtage vom Versicherer, sind wegen des Doppelrechtsverhältnisses nicht nur die Interessen des Maklers und des Versicherungsnehmers zu analysieren, sondern auch diejenigen des Versicherers.

Das Interesse des Maklers erschöpft sich regelmäßig nicht darin, aus der vermittelten Versicherung eine einmalige Courtage zu erwirtschaften. Vielmehr möchte der Versicherungsmakler auch über die Laufzeit der Versicherung Courtagen erwirtschaften. Auf der anderen Seite ist der Makler bestrebt, den Umfang seiner Pflichten auf das unbedingt Erforderliche zu beschränken, um sein Haftungsrisiko zu minimieren.

Des Maklers bedient sich der Versicherungsnehmer, weil dieser ihm Dienste in Wahrnehmung seiner Versicherungsinteressen leistet. Die Versicherungsinteressen erschöpfen sich nicht in der Produktauswahl. Sie gehen darüber hinaus. Zwar wäre denkbar, dass die weitergehenden Leistungen auch in einem Wiederkehrschuldverhältnis erbracht werden, bei dem der Versicherungsnehmer den Makler jeweils neu mit der Abwicklung, Anpassung oder Erneuerung des Versicherungsschutzes beauftragt. Ob jedoch ein Dauer- oder ein Wiederkehrschuldverhältnis anzunehmen ist, kann nicht ohne Berücksichtigung der Interessen des Versicherers gesagt werden.

Der Versicherer ordnet die vom Makler vermittelten Versicherungen dem Bestand des Maklers zu und zahlt dem Makler die Courtage aus der laufenden Prämie, mit der der Versicherungsnehmer den Vertrag bedient. Betreuungskapazitäten seines eigenen Außendienstes werden vom Versicherer für diese Maklerbestände nicht vorgehalten. Der Versicherer respektiert einerseits das Kundenschutzinteresse des Maklers, andererseits zehrt die Maklercourtage die aus der Prämie bereitstehenden Mittel für die Kundenbetreuung auf.

Erhält der Makler auf Dauer die Anteile der Prämie, die der Versicherer für die Betreu-



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers im Handelsvertreterrecht tätig.

ung des Versicherungsvertrages kalkuliert hat, liegt es nahe anzunehmen, dass er auch auf Dauer Leistungen der Betreuung und Beratung erbringt. Wäre dies anders, müsste der Versicherungsnehmer den Makler immer wieder davon überzeugen, jeweils einen neuen Betreuungsauftrag zu akzeptieren, obwohl er mit der Prämienleistung dauerhaft die Mittel für die Betreuung bereitstellt. Dies erscheint nicht interessengerecht.

Auf die Frage, ob und in welcher Höhe die Courtage Betreuungsentgelte enthält, kommt es hierbei nicht an. Entscheidend ist, dass der Versicherungsnehmer ein Interesse an der dauerhaften Bereitstellung von Betreuungskapazitäten hat und der Versicherer hierfür auch Anteile der laufenden Prämie kalkuliert, die mit der Courtage an den Versicherungsmakler fließen.

Auch soweit Versicherungen gegen Einmalbeitrag abgeschlossen und mit einer Einmalcourtage vergütet werden, hat der Versicherungsnehmer zwar ein Interesse an einer Betreuung. Diese kann aber auch der Versicherer übernehmen. Jedenfalls kann er nicht argumentieren, der Makler vereinnahme laufend den Teil der Prämie, der für die laufende Kundenbetreuung kalkuliert sei. Bezieht sich der Maklervertrag auf die Vermittlung einer Versicherung gegen Einmalbeitrag, begründet er keine dauerhafte Betreuungspflicht des Maklers. Beratungsleistungen bezogen auf die Versicherung muss der Makler aber gleichwohl als nachwirkende Vertragspflicht erbringen.

Beratungs- und Betreuungspflichten, die sich aus dem typischen Inhalt des Maklervertrages ergeben, können wirksam nur durch individuell aushandelte Verträge ausgeschlossen werden.

Im Übrigen hält der Makler das Haftungsrisiko überschaubar, wenn er mit dem Kunden ein Betreuungsprofil vereinbart und dem Kunden dabei Obliegenheiten zuweist. Ferner hat er die Möglichkeit seine Haftung durch anderweitige vertragliche Regelungen, wie etwa die Abkürzung der Verjährung, sinnvoll zu beschränken.

### Versicherer muss Provisionsaufteilung beweisen

BGH, Urt. v. 14.06.2006

Wie bereits berichtet (v.r.aktuell Juli 2006), hat der BGH die Kehrtwende zu seiner Ende 2003 verkündeten Rechtsprechung eingeschlagen, nach der aus- geschiedene Vertreter der Westfälischen Provinzial im Rahmen ihrer Ausgleichs- berechnung den Anteil der vermittelnden Tätigkeiten beweisen mussten. Dieser Nachweis hatte sich in der Praxis für die Vermittler als kaum möglich heraus- gestellt.

Nunmehr liegen die schriftlichen Ent- scheidungsgründe des Urteils vom 14. Juni 2006 vor, die über den Einzelfall hinaus bereits die künftige Marschroute der Rechtsprechung zu dieser Frage abstecken.

Danach müssen die Gerichte selbst bei einer klaren vertraglichen Abgrenzung von Abschluss- und Verwaltungsprovisio- nen genau hinschauen, ob sich diese Abgrenzung auch in der Wirklichkeit widerspiegelt. Sehen die letztlich für die Provisionszahlungen ausschlaggebenden Provisionstabellen für einige Tarife keine Abschluss-, sondern nur gleichbleibende „Verwaltungsprovisionen“ ab dem ersten Versicherungsjahr vor, dann folgt hieraus zwingend, dass in der „Verwaltungspro- vision“ auch ein Abschlussentgelt ent- halten ist.

In welchem Umfang dies der Fall ist, kann der Vertreter nicht beurteilen, weshalb er lediglich einen bestimmten Prozentsatz behaupten muss. Der Nach- weis, dass diese Behauptung falsch ist, obliegt dann dem Versicherer.

## Provisionsreiterei als Kündigungsgrund

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

Das Oberlandesgericht Köln hatte kürzlich über die Berechtigung einer fristlosen Kündigung eines Versicherers gegenüber einem sehr erfolgreichen Versicherungsvertreter nach langjähriger Zusammenarbeit zu entscheiden. Der Versicherer warf dem Vertreter vor, Provisionsreiterei betrieben, falsch beraten, unwahre Angaben in den Versicherungsanträgen und Blanko-Unterschriften der Kunden missbräuchlich verwendet zu haben.

Das Landgericht hatte die fristlose Kündigung auf Grund von zahlreichen Kundenschriften, in denen sich aus den obigen Gründen über den Versicherungsvertreter beschwert wurde, als berechtigt angesehen.

Das Oberlandesgericht hob dieses Urteil auf. Seiner Ansicht nach war die Angelegenheit in tatsächlicher Hinsicht nicht hinreichend aufgeklärt worden. Die Ausführungen in den Beschwerdeschriften hätten nicht einfach als zutreffend angesehen werden dürfen, sondern die Kunden hätten vielmehr als Zeugen vernommen werden müssen. Ein wichtiger Kündigungsgrund sei grundsätzlich nur gegeben, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, insbesondere im Hinblick auf Art und Schwere der Vertragsverletzung und ihrer Folgen für den Vertragspartner, eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung nicht zugemutet werden könne.

Die fahrlässig unrichtige Aufnahme der falschen Schreibweise von Kundennamen in Antragsformulare stelle zwar eine Pflichtverletzung dar, berechtige aber insbesondere dann nicht zum Ausspruch der fristlosen Kündigung, wenn unklar bleibt, welche Vorteile der Versicherungsvertreter hierdurch hätte haben sollen. Das gelte auch im Hinblick darauf, dass der Versicherer im Regelfall nur über eingeschränkte Möglichkeiten verfüge, sich vor derartigen Manipulationen zu schützen.

Auch der Umstand, dass ein Versicherungsnehmer 18 Lebensversicherungsverträge abgeschlossen hat, besagt nichts über eine vom Vertreter betriebene Provisionsreiterei oder Falschberatung des Kunden. Die liege immer nur dann vorliege, wenn Versicherungsverträge mit Versicherungsnehmern auf Betreiben des Vertreters ohne sachlichen Grund gekündigt werden. Ob dies der Fall ist, hängt somit davon ab, welchen Inhalt die einzelnen Verträge, insbesondere die stornierten und neu abgeschlossenen Verträge, hatten und aus welchen Gründen die Altverträge storniert worden seien. Die Stornierung der Verträge auf Grund erfolgloser Mahnungen des Versicherers genüge aber nicht für die Annahme einer Provisionsreiterei oder einer Falschberatung.

Auch Vertragsverletzungen, die rund sechs Jahre vor Ausspruch der fristlosen Kündigung schon einmal zu einer Abmahnung des Vertreters geführt haben, berechtigten nicht ohne weiteres zum Ausspruch der fristlosen Kündigung. Solche Altfälle könnten nur bei der Frage berücksichtigt



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers im Handelsvertreterrecht tätig.

werden, ob der erneute Vertragsverstoß so schwerwiegend sei, dass er zur fristlosen Kündigung berechtige. Gleiches gelte für einfache, zeitlich lange zurückliegende, Vertragsverletzungen des Vertreters.

Die Entscheidung legt die Messlatte für außerordentliche Kündigungen des Versicherers mit zutreffenden Erwägungen hoch. Der Beispielsfall zeigt, dass Unternehmen gelegentlich geneigt sind, einem Vertreter nach jahrelanger erfolgreicher Tätigkeit fristlos zu kündigen, um diesem nicht einen hohen Ausgleichsanspruch zahlen zu müssen.

Der Vermittler sollte deshalb die fristlose Kündigung keinesfalls akzeptieren, sondern sich umgehend auf Grund der Komplexität der Rechtsmaterie, die häufig erhebliches Fachwissen erfordert, bei einem auf Vertriebsrecht spezialisierten Berater erkundigen, ob die Kündigung berechtigt ist und wie er gegebenenfalls seine Rechte wahren kann.

### Aktuelle Rechtsprechung

#### Verlust von Alterungsrückstellungen kein ersatzpflichtiger Schaden BGH, Urt. v. 11.05.2006

Der Verlust der Alterungsrückstellung beim Wechsel des privaten Krankenversicherers ist für sich allein kein vom Versicherungsvermittler in Fällen einer fehlerhaften Beratung zu ersetzender Schaden. Dies habe seinen Grund darin, dass nach derzeitiger Rechtslage diese Alterungsrückstellung schon nicht als individueller Vermögensgegenstand und ihr Verlust darum auch nicht als zurechenbarer Vermögensnachteil des Versicherungsnehmers zu werten sei.

Mit dieser Entscheidung umging der Bundesgerichtshof die eindeutige Beantwortung der Frage, ob der Hinweis auf den Verlust der Alterungsrückstellung beim Wechsel des privaten Krankenversicherers zu den einem Versicherungsmakler

obliegenden Pflichten zur umfassenden Betreuung und Beratung seiner Kunden gehört. Der Hinweis des Gerichts darauf, dass der Maklerkunde im entschiedenen Fall eine etwaige Prämienendifferenz als Vermögensschaden hätte geltend machen müssen, lässt jedoch die Wertung zu, dass die Rechtsprechung zukünftig von einer solchen Hinweispflicht ausgehen könnte. Das vorinstanzlich mit dem Rechtsstreit befasste Oberlandesgericht Frankfurt am Main hielt den Versicherungsmakler insofern für hinweispflichtig.

#### Zivilrechtsweg trotz hohen Stornos OLG Karlsruhe, Beschl. v. 30.05.2006

Im Gefolge einer Vielzahl von Prozessen zwischen der DVAG und deren arbeitnehmerähnlichen Vertretern kam es zu einer rechtlichen Unsicherheit darüber, ob die Arbeitsgerichte zuständig werden, wenn die Produktion des Vertreters nachlässt und dessen Einnahmen aufgrund erhöhten Stornos durch Provisionsverrechnungen

gegen Null gehen. Der (für sie günstigere) Weg zu den Arbeitsgerichten ist solchen Vertretern nur dann eröffnet, wenn ihre Provisionsbezüge während der letzten 6 Monate im Schnitt weniger als 1.000 Euro betragen haben. Hierbei war bislang unklar, ob Bezüge in diesem Sinne die verdienten Bruttoprovisionen aus vermitteltem Geschäft sind oder ob es auf das durch Provisionsrückforderungen bereits geschmälerierte Nettoeinkommen ankommt.

Diese Rechtsunsicherheit hat das OLG Karlsruhe nun beseitigt: Für die Zuständigkeit des Arbeitsgerichts haben Provisionsverrechnungen außen vor zu bleiben. Denn auch durch die Verrechnung erfüllt der Unternehmer die Provisionsansprüche des Vertreters. In der Praxis werden sich Handelsvertreter zukünftig auch dann an die Zivilgerichte wenden müssen, wenn ihre Verdienstgrenze nur aufgrund des Stornos unter die 1.000-Euro-Grenze gerutscht ist.

## Rechte des Handelsvertreters trotz fehlender Tätigkeitserlaubnis

Rechtsanwalt Dr. Lorenz H. Kiene

Nach einer Entscheidung des OLG Karlsruhe vom 18.09.2006 ist ein Handelsvertretervertrag auch dann wirksam, wenn der Handelsvertreter nicht über die gewerbepolizeilich vorgeschriebene Erlaubnis verfügt, die nach dem Vertrag geschuldeten Tätigkeiten zu erbringen. Der Handelsvertreter kann daher im Regelfall auch bei Fehlen einer erforderlichen Tätigkeitserlaubnis die ihm gemäß den §§ 84 ff. HGB zustehenden Ansprüche und Rechte uneingeschränkt gegen den Geschäftsherrn geltend machen.

In dem der Entscheidung zugrunde liegenden Fall hatte sich der Handelsvertreter gegenüber dem Geschäftsherrn, einem Kreditinstitut, zur Vermittlung von Kunden, die Anteile an einer Währungseteiligungsgesellschaft zeichnen sollten, verpflichtet. Unter Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Dienstleistungen erklärten die Parteien deutsches Recht für anwendbar. Die von dem Handelsvertreter in der Folge begehrte Erstellung eines vollständigen Buchauszuges verweigerte der Geschäftsherr. Dieser wandte ein, der Handelsvertretervertrag sei nichtig, weil der Handelsvertreter nicht über die gemäß § 32 KWG erforderliche Erlaubnis zur Erbringung der vertraglich vereinbarten Tätigkeiten verfüge. Außerdem habe er, der Geschäftsherr, den Handelsvertretervertrag wegen arglistiger Täuschung durch den Handelsvertreter (nämlich über das Vorliegen der notwendigen Erlaubnis) rückwirkend wirksam angefochten.

In erster Instanz war das Landgericht der Argumentation des Geschäftsherrn noch gefolgt und hatte die Klage abgewiesen. Das OLG Karlsruhe hob das Urteil indes auf und gab der Klage in vollem Umfang statt, die Revision wurde nicht zugelassen.

Das Gericht ließ dahinstehen, ob der Handelsvertreter für die konkret erbrachten Tätigkeiten überhaupt einer Erlaubnis bedürft hätte. Vielmehr wertete es § 32 KWG schon nicht als Bestimmung, die es rechtfertigen kann, einen faktisch

durchgeführten Handelsvertretervertrag wegen Fehlens notwendiger Tätigkeitserlaubnisse für unwirksam zu erachten. § 32 KWG dient vorrangig dem Anlegerschutz und soll die Anleger vor der Leistungserbringung durch hierfür ungeeignete Personen schützen. Mit der nachträglich angenommenen Unwirksamkeit eines Handelsvertretervertrages kann dieser Zweck jedoch nicht erreicht werden. Die Rechtsnorm des § 32 KWG steht daher dem Abschluss und der Durchführung eines Handelsvertretervertrages nicht entgegen. Überdies besteht kein berücksichtigungsfähiges Interesse des Geschäftsherrn, auf der einen Seite selbst die Vorteile aus - nach seiner Auffassung - rechtswidrigen Dienstleistungen zu behalten, andererseits aber die Erbringung der seinerseits geschuldeten Leistungen zu verweigern.

Die Anfechtungserklärung sah das Gericht ebenfalls als nicht begründet an. Der Handelsvertreter ist nicht verpflichtet, den Geschäftsherrn ungefragt auf das Fehlen behördlicher Erlaubnisse hinzuweisen. Darüber hinaus war dem Handelsvertreter vorliegend frei gestellt, die geschuldeten Leistungen entweder selbst oder durch Dritte zu erbringen. Bei dieser Sachlage konnte der Geschäftsherr ebenfalls nicht von einem unbedingten Vorliegen erforderlicher Erlaubnisse gerade in der Person des Handelsvertreters ausgehen.

Für Handelsvertreter ebenso wie für Unternehmer hat das Urteil fundamentale Bedeutung:

Unabhängig davon, ob ein Handelsvertreter die für seine Tätigkeit notwendigen Genehmigungen eingeholt hat, kann er im Regelfall aus einem faktisch durchgeführten Vertragsverhältnis seine Rechte als Handelsvertreter geltend machen. Allerdings bleibt die Einholung aller erforderlichen Tätigkeitserlaubnisse notwendig, um mögliche Schadensersatzpflichten gegenüber Vertragspartnern und gegenüber Kunden/Anlegern zu vermeiden. In Anbetracht der immer komplexer werdenden Rechtslage setzt dies eine eingehende Prüfung des eigenen Tätigkeitsbereichs auf



Dr. Lorenz H. Kiene ist bei Blanke Meier Evers im Bereich internationales Handelsvertreter- und Verlagshändlerrecht tätig.

die Notwendigkeit behördlicher Genehmigungen hin voraus.

Unternehmer müssen sich nach Möglichkeit vor Abschluss und Durchführung eines Handelsvertretervertrages über die Berechtigung des Handelsvertreters zur Erbringung der vertraglichen Leistungen vergewissern. Zumindest sollten vertragliche Instrumentarien eingerichtet werden, die die Bedeutung der Tätigkeitserlaubnisse für den Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter klarstellen und dem Unternehmer möglichst umfassende Kontrollrechte einräumen.

### Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**  
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**  
Makler- und Agenturvertragsrecht
- **Nils Andersson-Lindström**  
Franchise- und Kartellrecht
- **Britta Oberst**  
Agenturvertragsrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**  
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Dr. Lorenz H. Kiene**  
Internationales Handelsvertreterrecht
- **Reinhold Friele**  
Makler- und Agenturvertragsrecht
- **Caroline Hattesoehl**  
Marketing & PR

Verlag und Herausgeber:

Blanke Meier Evers  
Kurfürstenallee 23  
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0  
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66  
Internet: www.bme-law.de  
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion:

Rechtsanwalt Jürgen Evers  
(Verantwortlicher)  
Rechtsanwältin Caroline Hattesoehl

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Monika Peter, Bremen