

Neue Urteile aus dem Vertriebsrecht

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit einigen aktuellen vertriebsrechtlichen Entscheidungen aus der Rechtsprechung.

Den Volltext dieser und weiterer Entscheidungen finden Sie auf der Homepage: www.vertriebsrecht.de

1. Recht der Handelsvertreter

Unwirksamkeit von Vergütungsklauseln (LG Mainz, Urt. v. 16.01.2004 Az.: 11 HKO 76/02):

Klauseln, wonach sich die Vergütung des Handelsvertreter nach der jeweils gültigen Provisionsliste richtet, sind als »dynamische Verweisung« auf andere

PROVISIONSANSPRÜCHE NACH BELIEBEN EINSEITIG ZU ÄNDERN, IST UNANGEMESSEN.

Vertragsbedingungen in AGBs unwirksam. Sie ermöglichen es Unternehmern, Provisionsansprüche ohne vorgesehene sachgemäße Begrenzung nach Belieben einseitig zu verändern oder zu senken. Eine solche Regelung in AGBs ist unangemessen. Die Klausel erlaubt dem Unternehmer, seine eigenen Interessen ohne Rücksicht auf die Interessen des Handelsvertreterers durchzusetzen. Dieser Spielraum ist bei Formularverträgen auch von § 315 BGB nicht mehr gedeckt.

Ausgleichsanspruch und Vorausabgeltung (OLG Düsseldorf, Urt. v. 06.02.2004 Az.: I – 16 U 69/03)

Die Zulässigkeit und Wirksamkeit einer Vereinbarung über eine so genannte Vorausabgeltung des Ausgleichsanspruchs

ist an dem Grundsatz der Unabdingbarkeit des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB zu messen. Sie ist während der Vertragslaufzeit zwar nicht grundsätzlich ausgeschlossen. Eine Vorausabgeltung des Ausgleichsanspruchs vor seiner Entstehung mit Vertragsende ist aber nur unter drei Voraussetzungen wirksam: Erstens, es wird laufend ein Gesamtbetrag gezahlt, der deutlich über der in vergleichbaren Fällen gezahlten Provision liegt. Zweitens, die Mehrzahlung soll vereinbarungsgemäß der Vorausabgeltung dienen. Drittens, aus diesem Grund ist die Rückzahlung dieser zusätzlichen Leistungen durch den Handelsvertreter an den Unternehmer für den Fall zwingend vereinbart, dass der Ausgleichsanspruch später nicht entstehen oder nachträglich entfallen sollte. Die Beweislast für alle den Ausnahmetatbestand erfüllenden Tatsachenbehauptungen trägt der Unternehmer.

2. Vertragshändler und Franchising Kündigung eines Händlervertrages wegen Umstrukturierung/VO-EG-Nr. 1440/2000 (OLG München, Urt. v. 26.02.2004 Az.: U (K) 5664/03):

Kündigt ein Automobilhersteller im Hinblick auf das Inkrafttreten der Verordnung (EG) Nr. 1400/200 und dem

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter www.vertriebsrecht.de.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96 -0 • F (05 51) 4 99 96 -99 • E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht.de • Internet: www.vertriebsrecht.de

Ablauf der diesbezüglichen Übergangszeit einen Händlervertrag im September 2002 zum 30.9.2003 wegen Umstrukturierung des Vertriebsnetzes, ist diese Kündigung wirksam.

Ausgleichsanspruch eines Franchisenehmers (LG Hanau, Urt. v. 28.05.2002 Az.: 6 O 106/2001/LG Berlin, Urt. v. 06.09.2004 Az.: 101 O 23/04):

Ausgehend von der gefestigten Rechtsprechung zu den Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs eines Vertragshändlers kann eine entsprechende An-

wendung des § 89 b HGB auf den Franchisevertrag zu bejahen sein. Dazu muss der Franchisenehmer zum einen so in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden sein, dass er wirtschaftlich im erheblichen Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hat. Zum anderen muss der Franchisenehmer gegenüber dem Unternehmer vertraglich verpflichtet sein, diesem spätestens bei Beendigung des Vertragsverhältnisses den Kundenstamm zu überlassen, damit ihn dieser sofort ohne weiteres nutzen kann. Fehlt es an der vertraglichen Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms, genügt die faktische Möglichkeit des Herstellers, den vom Absatzmittler erworbenen Kundenstamm weiter zu nutzen, nicht, um eine analoge Anwendung des § 89 b HGB zu rechtfertigen.

3. Recht für Versicherungsvertreter und Finanzdienstleister

Anspruch auf Dynamikprovision nach Vertragsende (*OLG Köln, Urt. v. 01.08.2003 Az.: 19 U 39/02*):

Der Vertreter verlangt nach Vertragsende weiterhin Dynamikprovisionen für die von ihm während seiner Tätigkeit vermittelten dynamischen Lebensversicherungsverträge. Die Auslegung der Bestimmungen des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages – insbesondere der Provisionsbestimmungen – ergibt, dass die für Dynamikerhöhungen von der Gesellschaft zu zahlenden Provisionen Abschlussprovisionen sind. Die deshalb gegebene Verpflichtung der Gesellschaft zur Provisionszahlung mit Eintritt der jeweiligen Dynamisierung erlischt nicht mit der Beendigung des Vertreterverhältnisses. Auch die grundsätzlich wirksame Provisionsverzichtsklausel umfasst Provisionsansprüche durch Dynamikerhöhungen nicht. Es handelt sich um Provisionen aus Versicherungen, die vor Beendigung eingereicht worden sind.

Ausgleichsanspruch und Anrechenbarkeit der Altersversorgung (*LG München I Urt. v. 23.12.2003 Az.: 13 HKO 10668/03*):

Im Rahmen der Billigkeit ist beim Handelsvertreterausgleichsanspruch

gemäß § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB zu überprüfen, ob und in welchem Umfang eine vom Unternehmer finanzierte Altersversorgung den Ausgleichsanspruch mindert. Werden Versorgungsleistungen erst 14 Jahre nach Beendigung des Vertretervertrages fällig, können diese den praktischen Zweck einer Ausgleichszahlung nicht übernehmen. Die vom Unternehmen vorgenommene Anrechnung führte dazu, dass dem Vertreter nur etwas mehr als 1/4 des vom Unternehmen vor Bil-

ALTERSVERSORGUNG MINDERT AUSGLEICHANSPRÜCHE NICHT IN JEDEM FALL.

ligkeitsabzug ermittelten Ausgleichsbetrages ausgezahlt wurde. Damit wurde es dem zum Beendigungszeitpunkt 46 Jahre alten Kläger wesentlich erschwert, eine neue Existenz aufzubauen, sodass die Abzüge wegen Verstoßes gegen § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB unzulässig sind. Daran ändert auch die formularvertragliche Vereinbarung über die Anrechnung der Altersversorgung zwischen den Parteien nichts. Diese ist wegen Verstoßes gegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB unwirksam.

Abgrenzung Anlagevermittlung – Anlageberater, Haftung des Anlageberaters (*OLG Bamberg, Beschluss vom 26.05.2004 Az.: 6 U 14/04*):

Die Pflichtenkreise des Anlagevermittlers und des Anlageberaters sind unterschiedlich und nur anhand der Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalles zu bestimmen. Einen Anlageberater wird der Kapitalanleger im Allgemeinen dann heranziehen, wenn er selbst keine ausreichenden wirtschaftlichen Kenntnisse und keinen Überblick über die wirtschaftlichen Zusammenhänge hat. Er erwartet dann nicht nur die Mitteilung von Tatsachen, sondern insbesondere deren fachkundige Bewertung und Beurteilung mit einer auf seine persönlichen Verhältnisse zugeschnittenen Beratung. Von einer bloßen Anlagevermittlung ist demgegenüber lediglich dann auszugehen, wenn der Interessent deutlich macht, dass er auf eine bestimmte Anlageentscheidung bezogen die besonderen

Kenntnisse und Verbindungen des Vermittlers in Anspruch nehmen will und der Vermittler die gewünschte Tätigkeit erbringt. Wird ein Anlageberater tätig, schuldet er eine anlegergerechte und objektgerechte Beratung. Die Beratung muss dabei richtig und sorgfältig, verständlich und vollständig sein; sie muss zeitnah erfolgen und alle Umstände erfassen, die für das Anlagengeschäft von Bedeutung sind. Fehlen dem Anlageberater derartige Kenntnisse, so hat er dies dem Kunden mitzuteilen und offen zu legen, dass er zu einer Beratung etwa über das konkrete Risiko dieses Geschäftes mangels eigener Informationen nicht in der Lage ist. Dagegen hat der Beklagte als Anlageberater verstoßen. Er hat sich, da seine Pflichtverletzung für den eingetretenen Schaden kausal war, auch schuldensatzpflichtig gemacht. ←

Abgeltung der Karenzentschädigung im Aufhebungsvertrag

(*BAG, Urt. v. 19.11.2003 Az.: 10 AZR 174/03*) Aufhebungsverträge sollen Arbeitsverhältnisse fallabschließend bereinigen und alle Ansprüche erledigen. Dazu gehört nach ständiger Rechtsprechung des BAG ein im Arbeitsvertrag enthaltenes nachvertragliches Wettbewerbsverbot. Laut Senat sind Ausgleichsklauseln in gerichtlichen und außergerichtlichen Vergleichen und Aufhebungsverträgen im Interesse klarer Verhältnisse grundsätzlich weit auszulegen. Sind nach einer Vereinbarung »sämtliche Ansprüche aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit Ausnahme des Zeugnisanpruchs« abgegolten, werden auch Ansprüche aus dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot erfasst, es sei denn, es ergeben sich konkrete Umstände dafür, dass die Aufhebung des Wettbewerbsverbotes nicht Gegenstand der Vereinbarung war.