

---

## Kein objektiver Verkehrswert einer Handelsvertretung beim Zugewinnausgleich im Scheidungsverfahren

---

**Für die Berechnung des Endvermögens beim Zugewinnausgleich unter Eheleuten ist grundsätzlich auf den objektiven (Verkehrs-)Wert des jeweiligen Vermögensgegenstandes abzustellen. Dabei schließt der zum Stichtag zu ermittelnde objektive Wert eines Unternehmens jedenfalls den in diesem Zeitpunkt vorhandenen Substanzwert ein. Bei einer von einem Ehegatten als selbständigem Handelsvertreter am Bewertungsstichtag noch betriebenen Versicherungsagentur sind grundsätzlich weder ein über den Substanzwert hinausgehender Goodwill der Agentur noch ein künftiger Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB in den Zugewinnausgleich einzubeziehen. Der wirtschaftliche Nutzen, den der Handelsvertreter aus seinem Kundstamm ziehen kann, hat seine Grundlage in dem durch den Handelsvertretervertrag eingeräumten und nicht übertragbaren Recht. Er lässt sich von der Person des Handelsvertreters regelmäßig nicht in der Weise lösen, dass er seiner Handelsvertretung als objektivierbare Vermögensposition anhaftet. Damit wird auch für die Bewertung einer Handelsvertretung im Zugewinnausgleich in der Regel nicht von einem Goodwill ausgegangen werden können, der zusammen mit der zur Handelsvertretung gehörenden materiellen Substanz auf einen Betriebsnachfolger übertragen werden könnte.**

*BGH, Beschluss vom 4.12.2013 – Aktenzeichen XII ZB 534/12*

Die Beteiligten stritten in diesem Verfahren um den sog. ehelichen Zugewinnausgleich. Die im Jahr 1992 geschlossene Ehe der Beteiligten wurde im Jahr 2008 rechtskräftig geschieden. Bei Zustellung des Scheidungsantrages war der seinerzeit 62-jährige Antragsgegner als Inhaber einer Generalagentur der A.-Versicherung selbständig erwerbstätig. Seit dem Jahre 2010 wird diese Agentur durch einen Sohn des Antragsgegners geführt.

Die Antragstellerin beehrte im Wege des Stufenantrages zunächst unter anderem Auskunft über das Endvermögen des Antragsgegners. Der Antragsgegner hat verschiedene Auskünfte erteilt und unter anderem die Jahresabschlüsse seiner Versicherungsagentur aus den Jahren 2005, 2006 und 2007 vorgelegt. Das Amtsgericht hatte danach den Auskunftsanspruch der Antragstellerin als erfüllt angesehen und ihren Antrag in der Auskunftsstufe durch Teilbeschluss abgewiesen. Mit ihrer dagegen gerichteten Beschwerde hat die Antragstellerin auf eine ergänzende Auskunftserteilung durch "Bezifferung des Goodwill" bzw. durch eine "Bezifferung des Wertes des Ausgleichsanspruches nach § 89 b HGB" angetragen und die Auffassung vertreten, der Antragsgegner müsse über den Agenturbestand an Versicherten und Versicherungsverträgen und deren Wert Auskunft erteilen. Das Oberlandesgericht hatte die Beschwerde zurückgewiesen.

Die Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof hatte jedoch keinen Erfolg.

Für die Berechnung des Endvermögens sei grundsätzlich auf den objektiven (Verkehrs-) Wert des jeweiligen Vermögensgegenstandes abzustellen. Dabei schließe der zum Stichtag zu ermittelnde objektive Wert eines Unternehmens jedenfalls den in diesem Zeitpunkt vorhandenen Substanzwert ein. Er sei nach ständiger Rechtsprechung des Senats aber nicht von vornherein auf den Substanzwert beschränkt. Daneben könne insbesondere auch der Geschäftswert (Goodwill) zu berücksichtigen sein, der sich darin äußere, dass das Unternehmen im Verkehr höher eingeschätzt werde, als es dem reinen Substanzwert der zum Unternehmen gehörenden Vermögensgegenstände entspreche.

In der Rechtsprechung sei allerdings bislang anerkannt, dass der Gewerbebetrieb eines selbständigen Handelsvertreters nur ausnahmsweise und in besonders gelagerten Fällen einen Goodwill besitze (BGH Urteil vom 28. Februar 1962 - IV ZR 239/61 = HVR Nr. 268).

Ein Unternehmer beauftrage einen Handelsvertreter deshalb, weil er zu ihm selbst und zu seinen kaufmännischen Fähigkeiten Zutrauen habe. Die Beziehung zu dem Unternehmer, die für den Handelsvertreter einen erheblichen Wert darstelle, sei grundsätzlich nicht von seiner Person zu lösen (BGH Urteil vom 28. Februar 1962 - IV ZR 239/61 = HVR Nr. 268). Dem entspreche es, dass der Handelsvertretervertrag zivilrechtlich in der Regel ein auf eine Geschäftsbesorgung gerichteter Dienstvertrag sei, der den Handelsvertreter im Zweifel gegenüber dem Unternehmer (unbeschadet der Befugnis, sich in begrenztem Umfang Hilfspersonen zu bedienen) zu persönlichen Dienstleistungen verpflichte. Weil der Handelsvertreter seine Dienste in Person zu leisten habe, sei das Vertragsverhältnis grundsätzlich auch rechtlich an seine Person gebunden. Der Handelsvertreter könne seinen Gewerbebetrieb nicht einseitig auf einen Nachfolger übertragen, weil es dazu nicht nur der Zustimmung, sondern der Mitwirkung des Unternehmers bedürfe. Soweit in dem vom Handelsvertreter aufgebauten Kundenstamm und in der Aussicht auf weitere wirtschaftlich vorteilhafte Geschäftsbeziehungen zu diesen Kunden ein immaterieller Vermögenswert zu sehen sei, stehe dieser nicht dem Handelsvertreter, sondern dem Unternehmer zu. Auf diesem Umstand beruhe die ausschließliche Subjektbezogenheit des Unternehmenswerts. Der wirtschaftliche Nutzen, den der Handelsvertreter aus seinem Kundenstamm ziehen könne, habe seine Grundlage in dem durch den Handelsvertretervertrag eingeräumten und nicht übertragbaren Recht. Er lasse sich von der Person des Handelsvertreters regelmäßig nicht in der Weise lösen, dass er seiner Handelsvertretung als objektivierbare Vermögensposition anhafte. Damit werde auch für die Bewertung einer Handelsvertretung im Zugewinnausgleich in der Regel nicht von einem Goodwill ausgegangen werden können, der zusammen mit der zur Handelsvertretung gehörenden materiellen Substanz auf einen Betriebsnachfolger übertragen werden könne. Es verhalte sich insoweit nicht wesentlich anders als bei der Stellung eines nichtselbständig Erwerbstätigen, die ebenfalls nur als Einkommensquelle und nicht als Vermögensposition bewertet werden könne.

Auch das Rechtsverhältnis des Versicherungsvertreeters zum Versicherer weise gegenüber dem Recht der (sonstigen) Handelsvertretung keine wesentlichen Besonderheiten auf. Ein Versicherungsvertreter könne als selbstständiger Gewerbetreibender im Sinne von §§ 92 Abs. 1, 84 Abs. 1 HGB hauptberuflich ständig damit betraut sein, für einen anderen Unternehmer (Versicherer) Versicherungsverträge zu vermitteln und gegebenenfalls auch abzuschließen sowie bei ihrer Verwaltung und Erfüllung mitzuwirken. Auf der Grundlage eines Geschäftsbesorgungsvertrages (Agenturvertrag) sei der Versicherungsvertreter gegenüber dem Versicherer verpflichtet, sich um den Abschluss von Versicherungsgeschäften zu bemühen und dadurch den Bestand an Versicherungsverträgen zu erhöhen. Ein eigenes Recht an dem seiner Agentur zugehörigen Versicherungsbestand und den darauf beruhenden Verdienstmöglichkeiten und Erwerbchancen erwerbe der Versicherungsvertreter dagegen nicht. Der Versicherungsbestand sei rechtlich und wirtschaftlich allein dem Versicherer zugeordnet und müsse bei Beendigung des Agenturvertrages an den Versicherer zurückgegeben werden. Aus diesem Grunde wird es in Rechtsprechung und Schrifttum weitgehend abgelehnt, der Agentur eines selbständigen Versicherungsvertreeters im Zugewinnausgleich einen über den Substanzwert hinausgehenden Wert zuerkennen (OLG Stuttgart FamRZ 1995, 1586; OLG Hamm NJW-RR 2011, 1443 f.; Emde BB 2012, 3029, 3031).

Die Rechtsbeschwerde stellte die Anwendung dieser von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze auf die Bewertung von Handelsvertretungen, insbesondere von Versicherungsagenturen, zur Überprüfung. Sie machte insbesondere geltend, dass es für den Verkauf von Versicherungsagenturen einen Markt gebe und es für die Bewertung im Zugewinnausgleich ausreichen müsse, dass solche Verkäufe üblich seien und zu einem über den Sachwert der Agentur liegenden Preis führten.

Diese Rüge war aus Sicht des Bundesgerichtshofes ebenfalls nicht begründet. Die Antragstellerin habe in der Beschwerdeinstanz schon keine Tatsachen vorgetragen, welche die Annahme rechtfertigen könnten, dass es einen solchen Markt wirklich gebe. Selbst wenn Versicherungsagenturen, die mit der von dem Antragsgegner betriebenen Agentur vergleichbar seien, in größerer Zahl zum "Verkauf" angeboten werden sollten, bleibe es dabei, dass ein Versicherungsvertreter seine Agentur einschließlich des darin befindlichen Versicherungsbestandes nicht frei veräußern könne. Es mag in Einzelfällen dazu kommen, dass sich der Versicherer, der ausscheidende Versicherungsvertreter und der Agenturnachfolger im Rahmen einer dreiseitigen Vereinbarung darauf einigten, dass die Rechte und Pflichten aus dem Agenturvertrag auf einen Nachfolger übergingen. Dieser Nachfolger finde den ausscheidenden Versicherungsvertreter ab, während der Versicherer von der Verpflichtung zur Zahlung des Ausgleichsanspruches frei werde (vgl. § 89 b Abs. 3 Nr. 3 HGB). Wirtschaftlich gesehen überlasse der Versicherer somit die durch den Versicherungsbestand eröffneten Gewinn- und Verdienstmöglichkeiten dem ausscheidenden Versicherungsvertreter zur Vermarktung im Austausch gegen den Verzicht auf den Ausgleichsanspruch.

Selbst wenn hiernach die Übertragung der im Agenturvertrag eingeräumten Rechte durch einen verkaufsähnlichen Vorgang rechtlich grundsätzlich möglich sei, ändere dies nichts daran, dass - worauf auch das Beschwerdegericht zu Recht abgestellt habe - der Versicherer nicht zur Beteiligung an einer solchen Nachfolgevereinbarung gezwungen werden könne. Der Versicherer sei vielmehr in seiner Entscheidung frei, den Versicherungsbestand stattdessen zurückzunehmen, um ihn anschließend an einen oder mehrere andere Vermittler zu verteilen oder durch angestellte Außendienstmitarbeiter bearbeiten zu lassen. Eine von der Person eines potentiellen Agenturnachfolgers und von den unternehmerischen Dispositionen des Versicherers unabhängige "Veräußerung" der Versicherungsagentur einschließlich des darin befindlichen Versicherungsbestandes könne der ausscheidende Versicherungsvertreter nicht durchsetzen.

An diesen Gedanken anknüpfend wendete die Rechtsbeschwerde ein, dass die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ihren ursprünglichen Ansatz, wonach das Unternehmen vererblich oder veräußerlich sein müsse, nicht mehr uneingeschränkt aufrechterhalten habe. Indem der wesentliche Akzent auf die für den Betriebs- oder Praxisinhaber fortbestehende Nutzungsmöglichkeit gesetzt worden sei, sei auch in solchen Fällen, in denen die Veräußerung einer Unternehmens- oder Praxisbeteiligung ausgeschlossen war, eine sachgerechte Teilhabe des anderen Ehegatten an den während der Ehe aufgebauten Nutzungs- und Gewinnerzielungsmöglichkeiten ermöglicht worden.

Auch diesen Einwand ließ der Bundesgerichtshof jedoch nicht gelten.

Zwar sei es, dass es für die Bewertung eines gewerblichen Unternehmens oder einer freiberuflichen Praxis im Zugewinnausgleich nicht darauf ankomme, ob der Betriebsinhaber beabsichtige, einen über dem Substanzwert liegenden Goodwill seines Betriebes zu veräußern. Ausreichend sei vielmehr, dass der konkret zu bewertende Betrieb die Möglichkeit biete, seinen inneren Wert weiter nutzen zu können. Die fortbestehende Nutzungsmöglichkeit für den Inhaber bestimme in diesem Fall weiterhin maßgeblich den Wert des Betriebes, und der Umstand, dass der Betrieb zwar einerseits voll nutzbar, aber andererseits - etwa aufgrund von gesellschaftsrechtlichen Abfindungsklauseln - nicht frei verwertbar sei, könne sich für die Bewertung im Zugewinnausgleich (lediglich) wertmindernd auswirken. Diese Erwägungen stünden allerdings im Zusammenhang mit der Frage, ob sich eine Verwertungsbeschränkung als Einflussfaktor auf die Höhe des Goodwills auswirken könne. Vorgelagert sei demgegenüber die Prüfung, ob der Betrieb überhaupt einen Goodwill habe. Darum gehe es in den Fällen der Handelsvertretung. Einem Handelsvertreter sei es aufgrund der Eigenarten seines Gewerbes ohne die - von ihm nicht erzwingbare - Mitwirkung seines Unternehmers in der Regel schon nicht möglich, seiner Handelsvertretung überhaupt einen von seiner Person gelösten inneren Wert verschaffen zu können.

Ohne Erfolg wendete sich die Rechtsbeschwerde schließlich auch gegen die Beurteilung des Beschwerdegerichts, dass ein möglicher späterer Ausgleichsanspruch des Antragsgegners (§ 89 b HGB) gegen die A.-Versicherung nicht als Vermögensgegenstand im Zugewinnausgleich zu berücksichtigen sei.

In die Berechnung des Zugewinnausgleichs seien grundsätzlich alle rechtlich geschützten Positionen mit wirtschaftlichem Wert einzubeziehen. Danach seien bei der Feststellung des Anfangs- und des Endvermögens alle objektiv bewertbaren Rechte anzusetzen, die zum Stichtag bereits entstanden seien. Dazu gehörten unter anderem auch geschützte Anwartschaften mit ihrem gegenwärtigen Vermögenswert sowie die ihnen vergleichbaren Rechtsstellungen, die einen Anspruch auf künftige Leistung gewährten, sofern diese nicht mehr von einer Gegenleistung abhängig und nach wirtschaftlichen Maßstäben - notfalls durch Schätzung - bewertbar sei. Bloße Erwerbssaussichten sowie in der Entwicklung begriffene Rechte, die noch nicht zur Anwartschaft erstarkt seien, blieben demgegenüber unberücksichtigt.

Nach diesen Maßstäben habe das Beschwerdegericht zu Recht erkannt, dass der mögliche Ausgleichsanspruch eines selbständigen Versicherungsvertreters, dessen Vertragsverhältnis zum Versicherer am Stichtag noch nicht beendet gewesen sei, ein in seiner Entstehung noch ungewisses Recht darstelle, welches ihm keine mit einer Anwartschaft vergleichbare, gesicherte Rechtsposition einräume.

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entstehe mit der rechtlichen Beendigung des Vertreterverhältnisses. Der Ausgleichsanspruch könne allerdings kraft Gesetzes und von vornherein nicht zur Entstehung gelangen, wenn einer der in § 89 b Abs. 3 HGB enu-merierten Ausschlussgründe vorliege. Diese Ausschlussgründe konkretisierten den allge- meinen Billigkeitsgesichtspunkt in § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB; ihnen liege der Gedanke zugrunde, dass bei einer Beendigung des Handelsvertretervertrages ein Ausgleichsan- spruch allein bei solchen Beendigungsgründen entstehen solle, die in der Sphäre des Un- ternehmers liegen bzw. typischerweise von keiner Seite zu beeinflussen seien, während sich der Handelsvertreter insbesondere dann seiner Ausgleichsansprüche begeben, wenn er selbst ohne wichtigen Grund kündige oder Anlass für eine unternehmerseitige Kündi- gung aus wichtigem Grund gebe. Diese Vorschrift habe durchaus praktische Bedeutung, und die Annahme, dass ein Ausgleichsanspruch bei Beendigung eines am Stichtag noch fortbestehenden Handelsvertretervertrages unter diesen Voraussetzungen nicht zur Ent- stehung gelangen werde, sei keineswegs so fernliegend.

Etwas anderes ergebe sich auch nicht aus den von der Versicherungswirtschaft aufge- stellten "Grundsätzen" zur Errechnung des Ausgleichsanspruches nach § 89 b HGB. Die- se "Grundsätze" stellten zur Ermittlung der Höhe des Ausgleichsanspruches eines Ver- sicherungsvertreters stark schematisierte Berechnungsmethoden zur Verfügung, die im rechnerischen Ausgangspunkt bereichsabhängig entweder an die bei Beendigung des Vertretervertrages bestehenden Versicherungssummen ("Grundsätze Leben"), an die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu berechnenden Bruttojahresprovisionen ("Grundsätze Sach") oder an die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu berech- nende Gesamtjahresproduktion in Monatsbeiträgen ("Grundsätze Kranken") der von dem

ausscheidenden Versicherungsvertreter vermittelten Verträge anknüpften. Ob ein Ausgleich dem Grunde nach zu zahlen sei, regelten die "Grundsätze" dagegen nicht, so dass die allgemeinen Voraussetzungen für die Entstehung eines Ausgleichsanspruches - auch im Hinblick auf das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen nach § 89 b Abs. 3 HGB - vor Anwendung der "Grundsätze" festgestellt werden müssten. Auch aus dem Bestehen der "Grundsätze" lasse sich daher nicht die Schlussfolgerung ziehen, dass ein Versicherungsvertreter am Stichtag eine bereits zur Anwartschaft erstarkte Aussicht auf einen künftigen Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Agenturvertrages erworben habe.

---

*Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter:*

*[www.cdh.de/leistungen/beratung](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)*

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*