
Provisionsgarantie - Fixum oder Vorschuss

Eine in einem Handelsvertretervertrag neben einer Provision vereinbarte Provisionsgarantie ist nicht zwingend im Sinne eines der Verrechnung unterliegenden Vorschussbetrages zu verstehen.

Ob die Vertragsparteien mit der Vertragsklausel ein monatliches Fixum oder einen zu verrechnenden Provisionsvorschuss vereinbaren wollten, ist im Wege der Auslegung zu ermitteln.

Alleine aus der Nichtvornahme von entsprechenden Verrechnungen über einen Vertragszeitraum von zwei Jahren kann jedoch nicht darauf geschlossen werden, dass die vereinbarte Provisionsgarantie als „Fixum“ verstanden werden muss. Für die Auslegung der „Provisionsgarantie“ im Sinne eines Fixums oder im Sinne eines Provisionsvorschusses ist auch die Vereinbarung einer vertraglichen Verrechnungsklausel keine zwingende Voraussetzung.

OLG München, Urteil vom 23.12.2009 - Aktenzeichen 7 U 3582/09

Die Parteien stritten im wesentlichen um die Rückzahlungsverpflichtung von vermeintlich überzahlten Provisionen. In dem zwischen den Parteien abgeschlossenen Handelsvertretervertrag hieß es unter der Überschrift „Garantiezahlung“:

„Der Handelsvertreter erhält in der Zeit vom 01.03.2006 bis zum 28.02.2007 nachträglich monatlich eine Provisionsgarantie von 2.200,00 €. Ab dem 01.03.2007 eine Provisionsgarantie von 1.000,00 € nachträglich monatlich.“

Der vertretene Unternehmer vertrat die Ansicht, dass der Begriff der Garantieprovision ein im Handelsrecht eindeutiger und nicht auslegungsfähiger Begriff sei, nach welchem ein Handelsvertreter eine umsatzabhängige Provision erhält, die sich mindestens auf die Höhe der garantierten Provision beläuft. Allein aus dem Begriff Garantie ergebe sich, dass lediglich die Provision in einer bestimmten Höhe garantiert werde und kein zusätzlicher Provisionsanspruch für den Handelsvertreter entstehen solle. Das bedeute, dass die umsatzabhängige Provision auf den Garantiebetrug angerechnet wird und nur dann darüber hinaus eine Auszahlung erfolgen kann, wenn die umsatzabhängige Provision den Garantiebetrug übersteige. Er habe tatsächlich über den Vertragszeitraum Überzahlungen als Provisionsvorschüsse geleistet, das bedeute aber nicht, dass aus diesem tatsächlichen Verhalten geschlossen werden könne, dass dem Handelsvertreter ein entsprechend höherer Provisionsanspruch auch tatsächlich zustehe.

Der auf Rückzahlung verklagte Handelsvertreter war der Ansicht, er habe einen Anspruch auf die umsatzabhängigen Provisionen zusätzlich zu der monatlichen Garantiezahlung aus der o.g. Regelung des Vertrages. Tatsächlich seien die Provisionen auch stets neben der Garantiezahlung bezahlt worden. Der zwischen den Parteien geschlossene Vertrag sehe auch keine Rückzahlungs- oder Anrechnungsklauseln vor.

Im übrigen sei der Begriff der Provisionsgarantie der Auslegung zugänglich und unter Abwägung aller Umstände hinsichtlich der von den Parteien abgegebenen Willenserklärung zu untersuchen. Entgegen der Auffassung des Unternehmers sei der Begriff im Handelsrecht nicht eindeutig und könne auch nicht zwingend in eine bestimmte Richtung verwendet und verstanden werden.

Das OLG München widersprach dem Ergebnis der rechtlichen Würdigung des Landgerichtes sowie der vorgenommenen Auslegung, dass die getroffene Vereinbarung im streitgegenständlichen Vertrag von den Parteien im Sinne eines "Fixums" zu verstehen sei.

Der Senat stellte zunächst fest, dass er die erstinstanzliche Auslegung einer Individualvereinbarung in vollem Umfang darauf zu überprüfen habe, ob die Auslegung überzeugt. Diese Prüfungskompetenz hinsichtlich der erstinstanzlichen Tatsachenfeststellung folge aus § 529 Abs. 1 Nr. 1 ZPO.

Unter Anwendung dieser Prüfungskompetenz legte der Senat die getroffene Regelung wie folgt aus:

Die Vereinbarung sei dahingehend zu verstehen, dass dem Handelsvertreter die Provisionsgarantie nur dann in voller Höhe zustehen sollte, wenn dieser mit den von ihm daneben monatlich verdienten Provisionen durch Vermittlung von Verträgen die Provisionsgarantie betragsmäßig nicht erreicht habe. Für die Monate, in denen die durch die Vermittlung von Verträgen erzielten Provisionen die Provisionsgarantie der Höhe nach überstiegen, sei die Provisionsgarantie vollumfänglich zurückzubezahlen. Entgegen der Auffassung des Handelsvertreters handele es sich gerade nicht um ein „Fixum“, das zusätzlich und unabhängig von den erzielten und selbst erwirtschafteten Provisionen durch den Handelsvertreter vom vertretenen Unternehmer ohne Verrechnungsmöglichkeit zu bezahlen sei.

Diese rechtliche Bewertung ergebe sich aus Folgendem:

Die vereinbarte Regelung sei entgegen der Auffassung des Handelsvertreters auslegungsbedürftig und auslegungsfähig. Allein nach dem Vertragstext ergebe sich jedoch nicht zwingend, dass die dort enthaltene Vereinbarung einer Provisionsgarantie/Garantiezahlung in dem eindeutigen Sinne eines der anschließenden Verrechnung unterliegenden Vorschussbetrages zu verstehen sei.

Die Auslegung ergebe aber, dass entgegen der Ansicht des Handelsvertreters gerade nicht ein „Fixum“ vereinbart worden sei.

Der Wortlaut der Regelung spreche dafür, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter für die Anfangszeit des Vertragsverhältnisses eine Sicherheit garantieren wollte, die der Verrechnung mit den vom Handelsvertreter selbst erwirtschafteten Provisionen unterlag. Denn beide Parteien seien offensichtlich davon ausgegangen, dass mittelfristig die vom Handelsvertreter zu erzielenden Provisionen über dem vereinbarten Garantiebetrags liegen würden. Dafür spreche insbesondere der Umstand, dass für das erste Jahr des Vertrages noch eine Provisionsgarantie von 2.200,00 € vereinbart worden sei, ab dem zweiten Jahre diese Provisionsgarantie dann auf mehr als die Hälfte monatlich reduziert wurde. Diese Änderung der Höhe der Provisionsgarantie während des Vertrages und zusätzlich der Umstand, dass "nur" für die ersten zwei Vertragsjahre eine Provisionsgarantie gezahlt werden sollte, nach dem zweiten Jahr der bereits der Höhe nach reduzierte Betrag dann vollständig wegfallen sollte, spreche gegen die Vereinbarung einer Art "Festgehalts" dass dem Handelsvertreter in voller Höhe dauerhaft zustehen sollte.

Für dieses Verständnis spreche auch die Regelung in der betreffenden Vertragsklausel, dass die Provisionsgarantie jeweils nachträglich monatlich ausbezahlt werde. Denn wäre eine Art „festes Gehalt“ gewollt gewesen, hätte es nahe gelegen, diesen Betrag jeweils zum Anfang eines Monats auszubezahlen.

Für die Auslegung im oben genannten Sinne sprächen auch die Besonderheiten des Handelsvertreterrechtes. So sehe das Gesetz als Regelvergütung des Handelsvertreters gemäß § 87 HGB, § 87 a HGB einen Provisionsanspruch vor. Die Vereinbarung eines Fixums sei dagegen eine der Vertragsfreiheit der Parteien unterfallende Änderung, die in dem Vertrag Elemente eines regulären Arbeitsvertrages hinein bringe, als solche zwar zulässig sei, aber von den gesetzlichen Vorstellungen abweiche. Es bedürfe daher für eine solche gewollte Regelung bestimmter Anhaltspunkte.

Für die Annahme, dass es sich bei der vereinbarten Provisionsgarantie um einen später zu verrechnenden Betrag handle, spreche weiterhin der Umstand, dass der Unternehmer die jeweiligen Überweisungen auf das Konto des Handelsvertreters mit einer Verwendungsbezeichnung belegt hat. Daraus gehe hervor, dass diese Zahlungen als „Provisionsvorschuss“ bezeichnet worden seien. Aus dieser Bezeichnung „Provisionsvorschuss“ ergebe sich für einen objektiven Empfänger, dass es sich nicht um eine Zahlung handeln könne, die nicht mehr der Abrechnung fähig sei. Dies werde durch den Begriff „Vorschuss“ impliziert.

Für die Auslegung in dem entsprechenden Sinne spreche auch, dass der Handelsvertreter offensichtlich selber von Vorschusszahlungen ausgegangen sei. So habe er in den von ihm angefertigten Aufstellungen über Provisionserlöse selbst diese Zahlungen als Provisionsvorschusszahlungen bezeichnet.

Gegen diese Auslegung spreche auch nicht der Umstand, dass tatsächlich während des Vertragszeitraumes eine Abrechnung bzw. Verrechnung nicht stattgefunden habe. Alleine aus der Nichtvornahme einer entsprechenden Verrechnung bei einem Vertragszeitraum

von zwei Jahren könne nicht darauf geschlossen werden, dass die Vereinbarung als „Fixum“ verstanden werden müsse. Das ergebe sich insbesondere daraus, dass zwischen den Parteien gerade nicht vereinbart war, dass zu bestimmten Zeitpunkten eine Abrechnung hätte vorgenommen werden müssen, vielmehr sei dies zwischen den Parteien offen geblieben.

Eine andere Auslegung ergebe sich auch nicht daraus, dass der Vertrag selbst keine Verrechnungsklausel enthalten habe. Für die Auslegung der „Provisionsgarantie“ im Sinne eines Fixums oder im Sinne eines Provisionsvorschusses sei die Vereinbarung einer vertraglichen Verrechnungsklausel keine Voraussetzung.

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

Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter www.cdh-wdgmbh.de bestellt werden kann.