
Rückzahlung von nicht ins Verdienen gebrachter Provisionsvorschüsse

Gegen Vereinbarungen zwischen einem Handelsvertreter und einem Unternehmer, nach denen nicht „ins Verdienen“ gebrachte Provisionsvorschusszahlungen bei vorzeitiger Beendigung des Vertragsverhältnisses vom Handelsvertreter zurückzuzahlen sind, bestehen keine generellen Bedenken; auch nicht aus dem Gesichtspunkt der unzulässigen Kündigungerschwernis. Die Frage, ob eine unzulässige, gemäß § 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 HGB, § 134 BGB unwirksame Kündigungerschwernis vorliegt, ist aufgrund der jeweiligen Umstände des Einzelfalls zu prüfen. Dabei kommt es insbesondere auf die Höhe der gegebenenfalls zurückzuerstattenden Zahlungen an, ferner auf den Zeitraum, für den die Zahlungen zurückzuerstatten sein sollen. Eine unzulässige Kündigungerschwernis ist jedenfalls dann zu verneinen, wenn vereinbarungsgemäß Provisionsvorschusszahlungen von maximal 6.000 € monatlich für einen Zeitraum von 36 Monaten erbracht werden sollen, die vereinbarte Höhe der Vorschüsse auf den vom Handelsvertreter selbst mitgeteilten Umsatzerwartungen beruht und sämtliche monatlich abgerechneten Provisionen bis zum Ablauf von 36 Monaten zunächst in das Provisions-/Vorschusskonto eingestellt - also auch über 6.000 € monatlich hinausgehende Provisionen zunächst nicht an den Handelsvertreter ausgezahlt - werden.

OLG Oldenburg, Urteil vom 30.03.2015 - Aktenzeichen 13 U 71/14

Bei den vom vertretenen Unternehmen erbrachten Zahlungen habe es sich tatsächlich - entgegen dem Wortlaut der Vereinbarung - nicht um Fixumzahlungen, sondern um „ins Verdienen“ zu bringende Provisionsvorschüsse gehandelt. Solche Zahlungen würden häufig in der Anfangsphase von Handelsvertreterverhältnissen, in der noch keine Provisionen verdient werden, als „Starthilfe“ erbracht.

Gegen derartige Regelungen, nach denen nicht ins Verdienen gebrachte Vorschusszahlungen vom Handelsvertreter bei vorzeitiger Beendigung des Vertragsverhältnisses zurückzuzahlen seien, bestünden keine generellen Bedenken, auch nicht aus dem Gesichtspunkt der unzulässigen Kündigungerschwernis. Denn entgegen der Auffassung des Handelsvertreeters seien nicht alle Zahlungsverpflichtungen, die an die Kündigung des Vertragsverhältnisses anknüpften, ausnahmslos unwirksam. Vielmehr sei die Frage, ob eine unzulässige Kündigungerschwernis vorliege, aufgrund der jeweiligen Umstände des Einzelfalls zu prüfen.

Gemäß § 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 HGB dürfe die Frist zur Kündigung eines Handelsvertretervertrages für den Unternehmer nicht kürzer sein als für den Handelsvertreter. Diese zwingende gesetzliche Regelung solle verhindern, dass der schwächere Vertragsteil einseitig in seiner Entschließungsfreiheit beschnitten werde. Eine solche einseitige Beschränkung der Entschließungsfreiheit könne aber nicht nur unmittelbar durch die Vereinbarung ungleicher Kündigungsfristen, sondern auch mittelbar dadurch geschehen, dass an die Kündigung des Handelsvertreeters wesentliche, eine Vertragsbeendigung erschwerende Nachteile geknüpft werden. Da diese Nachteile den Handelsvertreter regelmäßig von

einer Kündigung abhalten würden, führe dies im Ergebnis dazu, dass der Unternehmer regulär mit der gesetzlichen oder der vertraglich vereinbarten - formal für beide Vertragspartner gleich langen - Frist kündigen könne, während dem Handelsvertreter diese Möglichkeit faktisch verwehrt sei. Ob die an eine Vertragsbeendigung geknüpften finanziellen Nachteile - wie beispielsweise die Pflicht zur Rückzahlung von Provisionsvorschüssen - von solchem Gewicht seien, dass sie zu einer gemäß § 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 HGB, § 134 BGB unwirksamen Kündigungserschwerung führten, sei eine Frage des Einzelfalls. Dabei komme es insbesondere auf die Höhe der gegebenenfalls zurückzuerstattenden Zahlungen an, ferner auf den Zeitraum, für den die Zahlungen zurückzuerstatten sein sollen. Unter Berücksichtigung dieser Grundsätze sei das Vorliegen einer unwirksamen Kündigungserschwerung im vorliegenden Sachverhalt zu verneinen.

Im vorliegenden Fall sollten die Vorschusszahlungen insgesamt (unter Einbeziehung der aufgrund der ersten Fixumvereinbarung erbrachten Zahlungen) bis zum 36. Vertragsmonat erbracht werden und - bei Vorliegen der vereinbarten Voraussetzungen - maximal 6.000 € monatlich betragen. Hätte der Handelsvertreter innerhalb der ersten 36 Vertragsmonate in einzelnen Monaten mehr als 6.000 € Provision verdient, wären auch die über 6.000 € hinausgehenden Beträge nicht an ihn ausgezahlt, sondern in das Provisions-/Vorschusskonto eingestellt und bei der nach 36 Monaten vorzunehmenden Abrechnung berücksichtigt worden. Die vereinbarte Monatsbetrag von 6.000 € war nach dem nicht bestrittenen Vortrag des Unternehmers mit dem Handelsvertreter anhand von dessen eigener Umsatzerwartung abgestimmt worden (der auf Rückzahlung verklagte Handelsvertreter war vor seinem Wechsel zum hier vertretenen Unternehmen 15 Jahre lang für einen Wettbewerber tätig gewesen).

Unter diesen Umständen könne weder im Hinblick auf die Höhe der vorschussweise erbrachten Zahlungen noch im Hinblick auf den Zeitraum, für den die Zahlungen zurückzuerstatten sein sollen, eine gemäß § 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 HGB, § 134 BGB unwirksame Kündigungserschwerung angenommen werden. Der Zeitraum von 36 Monaten möge zwar über das hinausgehen, was in Handelsvertreterverhältnissen üblicherweise im Hinblick auf Provisionsvorschüsse vereinbart werde. Andererseits steige mit fortschreitender Vertragsdauer erfahrungsgemäß auch die Höhe der erwirtschafteten Provisionen und damit die Wahrscheinlichkeit, dass die verdienten Provisionen die gezahlten Vorschüsse ausgleichen (soweit die verdienten Provisionen in einzelnen Monaten den Betrag von 6.000 € überstiegen hätten, wäre, wie bereits ausgeführt, auch der „überschießende“ Betrag zur Rückführung des Sollsaldos verwendet worden). Außerdem habe für beide Parteien die Möglichkeit bestanden, die Fixumvereinbarung mit einer Frist von einem Monat ordentlich zu kündigen und damit ein weiteres Auflaufen von Rückzahlungsansprüchen zu verhindern.

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.