
Entstehen des Provisionsanspruches des Untervertreeters

Die in einer formularmäßigen Vertriebsvereinbarung zwischen einer Hauptvertreterin und einer Untervertreterin enthaltene Vertragsklausel, wonach ein Anspruch auf Provision bei der Untervertreterin erst dann entsteht, wenn bei der Hauptvertreterin für das von der Untervertreterin vermittelte Geschäft Provisionszahlungen tatsächlich eingegangen sind, steht mit der gesetzlichen Konzeption des Provisionsanspruches nicht in Einklang und benachteiligt die Untervertreterin zudem unangemessen, so dass die betreffende Vertragsklausel wegen Verstoßes gegen die AGB-rechtlichen Grundsätze gem. § 307 Abs. 2 BGB als nichtig anzusehen ist.

OLG München, Urteil vom 17.12.2008 - Aktenzeichen 7 U 4025/08

Das OLG München hat mit Urteil vom 17. Dezember 2008 – Aktenzeichen 7 U 4025/08 – entschieden, dass die in einer formularmäßigen Vertriebsvereinbarung zwischen einer Hauptvertreterin und einer Untervertreterin enthaltene Klausel, wonach ein Anspruch auf Provision bei der Untervertreterin erst dann entsteht, wenn bei der Hauptvertreterin für das von der Untervertreterin vermittelte Geschäft Provisionszahlungen tatsächlich eingegangen sind, wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB als nichtig anzusehen sei.

Nach §§ 87, 87a HGB sei für das Bestehen eines Provisionsanspruches des Handelsvertreeters maßgeblich, ob das vermittelte Geschäft abgeschlossen sei und ausgeführt werde. Das Entstehen und ein etwaiges Erlöschen des Provisionsanspruches knüpfe mithin stets an Umstände des „Hauptgeschäfts“ an. Demgegenüber würde nach der vertraglichen Regelung der Provisionsanspruch nur bestehen, wenn der Hauptvertreter eine Provisionszahlung erhalten habe, und zwar unabhängig von Abschluss, Ausführung oder Erfüllung des vermittelten Geschäfts. Dies stehe mit der gesetzlichen Konzeption des Provisionsanspruches nicht in Einklang. Daran ändere auch nichts, dass von den Regelungen des §§ 87, 87a Abs. 1 HGB grundsätzlich zu Lasten des Handelsvertreeters abgewichen werden könne. Generell könne aus dem Umstand, dass gesetzliche Regelungen abdingbar seien, nicht auf die Zulässigkeit bestimmter Abweichungen gerade in Allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen werden. Die Klausel benachteiligt den Untervertreter auch unangemessen i.S.d. § 307 Abs. 2 BGB. Indem die Vertragsbestimmung den Provisionsanspruch des Untervertreeters nicht nur vom Bestehen eines Provisionsanspruches des Hauptvertreeters, sondern davon abhängig mache, ob an jenen tatsächlich eine Zahlung erfolgt sei, stelle sie die Ansprüche der Untervertreter letztlich in das Belieben des Hauptvertreeters. Würde dieser – aus welchen Gründen auch immer – z.B. auf seinen Anspruch verzichten oder ihn auch nur nicht geltend machen, könne er dadurch den Anspruch des Untervertreeters nicht entstehen lassen. Dem Untervertreter würde damit ohne sein Zutun und ohne eigene Einflussmöglichkeiten eine Entlohnung für bereits geleistete und auch erfolgreiche Arbeit entgehen. Dies sei nach Ansicht des OLG München unbillig.

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.