

# Kündigungsfristen in Vertreterverträgen

Formularmäßige Verlängerung mit Karriereaufstieg wirksam

Jürgen Evers

Zur Vermeidung von Abwerbungen setzen Strukturvertriebe auf eine Verlängerung der Kündigungsfristen in ihren Vertreterverträgen. Das OLG München<sup>1</sup> hatte unlängst darüber zu entscheiden, ob eine formularmäßige Klausel im Vertretervertrag, nach der sich die Kündigungsfrist mit dem Erreichen einer höheren Karriereposition des Vertreters verlängert, einer richterlichen Inhaltskontrolle standhält. Im Streitfall hatte der klagende Vertrieb den Vertreter wegen einer unzulässigen Wettbewerbstätigkeit während der Kündigungsfrist auf Auskunft in Anspruch genommen. Das LG Landshut hatte den Auskunftsanspruch nur für die gesetzliche, nicht aber für die weitergehende formularvertragliche Kündigungsfrist bejaht. Es war der Ansicht, die Klausel halte einer Inhaltskontrolle nach § 307 BGB nicht Stand, weshalb die gesetzliche Kündigungsfrist greife. Das OLG München hat die Entscheidung abgeändert und dem Vertrieb den Auskunftsanspruch für die vertragliche Kündigungsfrist zugesprochen.

Zur Begründung führte der Senat an, dass es nach § 89 Abs. 2 Satz 1 HGB grundsätzlich zulässig sei, Kündigungsfristen in einem Vertretervertrag zu verlängern. Enthalte der Vertretervertrag eine Regelung, nach der sich die Kündigungsfrist für den Fall, dass der Vertreter eine bestimmte Karrierestufe nach dem Karriere- und Vergütungssystem des Vertriebes erreiche, auf zwölf Monate zum 31. März eines Jahres verlängere, so sei diese Regelung nicht zu beanstanden. Die Kündigungsfrist werde für den Unternehmer nicht einseitig kürzer vereinbart als für den Vertreter. Es bestünden auch keine Bedenken dagegen, eine Verlängerung der Kündigungsfrist in einem Vertretervertrag durch vorformulierte Vertragsklauseln zu vereinbaren. Solche Regelungen in den Bestimmungen, die die Kündigung des Vertretervertrages regeln, stellten auch keine überraschende Klausel im Sinne von § 305 c BGB dar. Auch werde der Vertreter durch eine Kündigungsfrist von 15 Monaten nicht unangemessen lange am Vertrag festgehalten. Eine solche verlängerte Kündigungsfrist entspreche vielmehr den Interessen beider Vertragsparteien. Sie werde sowohl dem Interesse des Unternehmers gerecht, den Vertreter insbesondere im Hinblick auf ihm gewährte Ausbildung oder andere Investitionen längerfristig an das Unternehmen zu binden. Sie liege aber auch im Interesse des Vertreters, die von ihm aufgebaute Vertriebsstruktur längerfristig nutzen zu können. Es bestünden auch keine

Bedenken dagegen, dass die Dauer der Kündigungsfrist in einem formularmäßigen Vertretervertrag nicht unmittelbar an die Dauer des Vertragsverhältnisses anknüpfe, sondern an verschiedene Provisionsstufen, die wiederum an die vom Vertreter erzielten Umsätze anknüpften. Dies gelte jedenfalls, wenn die Dauer der Kündigungsfrist nicht allein von dem einmalig erzielten Umsatz abhängig sei, sondern von der vom Vertreter erreichten Karrierestufe. Insoweit müsse berücksichtigt werden, dass die entsprechende Einstufung des Vertreters nicht ohne dessen Willen erfolge, wenn nach dem Vertretervertrag für einen Aufstieg in den Provisionsstufen ein Antrag des Vertreters erforderlich sei.

– Anzeige –

**VGA**...vereint  
geht's **aufwärts**

**Bundesverband der  
Assekuranzführungskräfte e.V.**

Arbeitgeberverband für das private  
Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Agrippastraße 45  
50676 Köln

Telefon: (0221) 952 1280  
Telefax: (0221) 952 1282  
E-Mail: [info@vga-koeln.de](mailto:info@vga-koeln.de)  
Internet: [www.vga-koeln.de](http://www.vga-koeln.de)

Auch dadurch, dass die Vorfinanzierung der Provision nach dem Vertretervertrag mit der Kündigung des Vertretervertrages entfällt, benachteilige die Verlängerung der Kündigungsfrist den Vertreter nicht unangemessen. Zwar sei eine solche Klausel im Vertretervertrag rechtlich nicht unzweifelhaft.<sup>2</sup> Selbst wenn aber angenommen würde, dass sie den Vertreter unangemessen benachteilige, so führe dies nur zur Unwirksamkeit der Klausel, die die Vorfinanzierung entfallen lasse, nicht aber zur Unwirksamkeit der anderweitigen Regelung über die Verlängerung der Kündigungsfrist. Der Wegfall der Vorfinanzierung der Provision stehe auch nicht in einem derartigen inhaltlichen Zusammenhang mit der Verlängerung der Kündigungsfristen, dass eine Klausel oh-

ne die andere keinen Bestand haben könne. Es sei vielmehr davon auszugehen, dass die Parteien des Vertretervertrages die Verlängerung der Kündigungsfrist auch ohne den Entfall der Vorfinanzierung vereinbart hätten. Eine Gesamtnichtigkeit gemäß § 139 BGB sei unter diesen Umständen zu verneinen.<sup>3</sup>

Die Entscheidung ist nicht frei von rechtlichen Bedenken. Im Ausgangspunkt ist es zwar richtig, dass eine formularmäßige Verlängerung der Kündigungsfrist den Vertreter nicht ohne Weiteres unangemessen benachteiligt. Wird die Frist jedoch mit der Karriereposition verknüpft, so kann die Verlängerung nicht damit gerechtfertigt werden, dass der Vertreter es letztlich in der Hand habe, frei über die Verlängerung der Kündigungsfristen zu entscheiden. Maßgeblich hierfür ist der Umstand, dass der Vertreter im strukturierten Vertrieb auf die Beförderung angewiesen ist. Er erhält auf die Abschlüsse der ihm nachgeordneten Vertreter seiner Führungslinie eine Differenzprovision. Diese berechnet sich aus der Differenz seiner Vergütungsstufe zu derjenigen des ihm nachgeordneten Vertreters. Steigt der nachgeordnete Vertreter auf, so verringert sich damit automatisch die Differenzprovision. Ist der Vertreter deshalb zum Erhalt seiner Differenzprovisionen darauf angewiesen, selbst im Karrieresystem aufzusteigen, ist er wirtschaftlich nicht frei in der Entscheidung, die höhere Karriereposition einzunehmen oder nicht. Die Klausel kann auch nicht mit dem Interesse des Vertriebes gerechtfertigt werden, den Vertreter wegen einer ihm gewährten Ausbildung oder anderer Investitionen längerfristig zu binden, weil sie für die Verlängerung gerade nicht auf diese Aspekte abstellt. Das Interesse des Vertreters, die Vertriebsstruktur zu nutzen, schützt die Verlängerungsklausel schon deshalb nicht, weil das Nutzungsinteresse nicht notwendig mit der Karriereposition steigt.

## Anmerkungen

- 1 Urt. v. 29. 7. 2010 – 23 U 5643/09 – VertR-LS – DVAG XXIII –.
- 2 A.A. OLG Hamm, Urt. v. 18. 7. 2003 – 35 U 48/01 – VertR-LS 12; OLG Schleswig, 13. 6. 1997 – 14 U 18/96 – VertR-LS 19 – DVAG III –; OLG Brandenburg, Urt. v. 14. 7. 1998 – 6 U 20/97 – VertR-LS 20 m.w.N. – DVAG XIII –; KG, Urt. v. 26. 6. 1997 – 2 U 4731/96 – VertR-LS 8 – DVAG IV –.
- 3 Ebenso OLG Brandenburg, Urt. v. 14. 7. 1998 – 6 U 20/97 – VertR-LS 8 – DVAG XIII –; KG, Urt. v. 26. 6. 1997 – 2 U 4731/96 – VertR-LS 5 – DVAG IV –.