

Unangemessene Bindefristen binden nicht

Handelsvertreter sind für Versicherer und Finanzvertriebe kostbar und rar. Daher wird nichts unversucht gelassen, Vertreter durch rückzahlbare Sonderbonifikationen zu binden. Das Oberlandesgericht Naumburg setzt dieser Praxis nunmehr enge Grenzen.

Jürgen Evers

Eine Vertriebsgesellschaft nahm ihren 2008 ausgeschiedenen Handelsvertreter auf Rückzahlung einer diesem für 2006 gewährten Sonderbonifikation in Anspruch. Obwohl die Sonderbonifikation Betreuungsleistungen des Vertreters honorieren sollte, hatte sich der Vertrieb vorbehalten, die Bonizusage jederzeit widerrufen oder einstellen zu können, sofern wirtschaftliche Belange dies erforderten. Ferner war die Sonderbonifikation grundsätzlich rückzahlbar. Die Rückzahlung sollte nur entfallen, wenn sich der Vertreter – vorbehaltlich einer von ihm ausgesprochenen Kündigung aus wichtigem Grund – über den Auszahlungzeitpunkt hinaus mindestens für zwölf weitere Monate in einem ungekündigten Vertretervertragsverhältnis befunden hat. Der Vertrieb verlangte die Rückzahlung, weil der Vertreter die Bonifikation nach seiner Kündigung nicht habe behalten dürfen. Der Vertreter sah sich durch die Rückzahlungsregelung unangemessen benachteiligt und in seinem Kündigungsrecht beschwert.

Freiwilligkeitsvorbehalt darf nicht intransparent sein

Das Landgericht Halle¹ hatte die Klage abgewiesen. Der Freiwilligkeitsvorbehalt sei intransparent und daher unwirksam. Außerdem benachteilige die Bindefrist von zwölf Monaten den Vertreter unangemessen. Durch einstimmigen Beschluss vom 12. Februar 2010 entschied der sechste Zivilsenat des Oberlandesgerichts Naumburg,² dass es die Berufung gegen das erstinstanzliche Urteil nach § 522 Abs. 2 ZPO zurückzuweisen beabsichtige. Dem Landgericht sei nicht nur im Ergebnis, sondern auch in wesentlichen Teilen der Begründung beizupflichten.

In der arbeitsgerichtlichen Rechtsprechung sei anerkannt, dass mit Sonderzahlungen verbundene Stichtags- und Rückzahlungsklauseln einer gerichtlichen Inhaltskontrolle unterlägen, soweit sie in unzulässiger Weise die Berufsfreiheit behinderten.³ Die Dauer der zulässigen Bindung hänge von der Höhe der Sonderzahlung ab. Würden einzuhaltende Grenzwerte überschritten, sei anzunehmen, dass die vereinbarte Rückzahlung in unzulässiger Weise die durch Art. 12 GG garantierte Berufsfreiheit behindere, weshalb der Rückzahlungsregelung die Wirksamkeit nach

§ 307 BGB zu versagen sei. Diese von der arbeitsgerichtlichen Rechtsprechung entwickelten Grundsätze seien auch auf hauptberufliche tätige Handelsvertreter zu übertragen.

Nach arbeitsrechtlicher Wertung sei eine unter Rückzahlungsvorbehalt stehende Gratifikation weder ein Vorschuss, noch dürfe er als solcher vereinbart werden.⁴ Auch diese Grundsätze seien auf Sonderbonifikationen für hauptberufliche Vertreter zu übertragen. Wie eine arbeitsrechtliche Sonderzahlung stelle auch eine Sonderbonifikation ungeachtet ihrer Freiwilligkeit und ihres Charakters als Anreiz für zukünftiges Verhalten eine Vergütung für geleistete Dienste dar. Deshalb nehme sie am Pfändungsschutz teil. Diese Privilegierung könne ihr nicht genommen werden.

Eine zwölfmonatige Bindungsfrist für eine Sonderbonifikation benachteilige den Vertreter unangemessen, wenn sie dessen Freiheit, den Vertretervertrag zu kündigen, in einem Ausmaß einschränke, der durch den mit der Sonderbonifikation verfolgten Zweck nicht mehr gerechtfertigt sei. Im Streitfall ergebe sich einerseits ein auf die Vergangenheit bezogener und entlohnender Charakter der Sonderbonifikation aus ihrer Berechnung aufgrund der vom Vertreter erbrachten Leistungen. Daneben solle die Sonderbonifikation auch einen Anreiz zu weiterer Unternehmenstreue bieten. Das Verhältnis zwischen einer den Vertreter auch für geleistete Tätigkeit belohnenden Sonderbonifikation und der mit ihr verknüpften Bindungsfrist sei unangemessen, wenn der Vertreter bis zum Zeitpunkt der Auszahlung der nachfolgenden Gratifikation in der Weise gebunden bleiben solle, dass die Beendigung des Vertretervertragsverhältnisses die Pflicht zur Rückzahlung der gesamten Gratifikation auslöse. Eine solche Regelung werde dem Zweck, neben der zukünftigen Betriebstreue auch den Erfolg der Tätigkeit im zurückliegenden Bezugszeitraum zu belohnen, nicht mehr gerecht.

Müsse der Vertreter bis zur Auszahlung der nächsten Sonderbonifikation des Folgejahres auf die ordentliche Kündigung oder eine einvernehmliche Vertragsauflösung verzichten, um die Sonderbonifikation behalten zu können, sei dies durch die Doppelfunktion der Gratifikation nicht mehr gerechtfertigt. Die Belohnungsfunktion trete vollständig hinter die Treuefunktion zurück. Dies sei unverhält-

nismäßig, weil es nicht erforderlich sei, um den Zweck der Sonderbonifikation zu erreichen. Der Zweck werde nämlich im Laufe eines Abrechnungszeitraumes zunehmend durch die Erwartung der nächsten Sonderbonifikation erreicht. Die ständige Belastung mit der potenziellen Verpflichtung, die gesamte Sonderbonifikation des vorangegangenen Jahres zurückzahlen zu müssen, schränke die berufliche Bewegungsfreiheit des Vertreters in unzulässiger Weise ein. Dies habe zur Folge, dass der Rückzahlungsklausel die Wirksamkeit zu versagen sei, ohne dass es darauf ankomme, ob der Vertreter im Einzelfall tatsächlich von der Kündigung abgehalten worden sei.

Bisher ignorierten die Gerichte eine Benachteiligung

Der Entscheidung ist zuzustimmen. Bisher wurde eine sich aus der Doppelfunktion der Sonderbonifikation ergebende unangemessene Benachteiligung des Vertreters entweder verkannt⁵ oder schlichtweg ignoriert.⁶ Auch wenn er eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand hat, ist der Handelsvertretervertrag ebenso ein Dienstvertrag⁷ wie der Arbeitsvertrag. Deshalb sind die arbeitsgerichtlichen Grundsätze für die Inhaltskontrolle auf ihn zu übertragen. Es erschwert das Kündigungsrecht des Vertreters und benachteiligt ihn zugleich unangemessen, wenn er eine Sonderbonifikation, die ihn auch für eine bereits erbrachte Leistung vergütet, im Falle der ordentlichen Kündigung vollständig zurückzahlen muss. Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Es ist zu erwarten, dass die Vertriebsgesellschaft gegen den angekündigten Beschluss vorgehen wird.

Anmerkungen

- 1 Urt. v. 29. 10. 2009 – 8 O 1431/08 – VertR-LS – AWD LXVIII.
- 2 Beschl. vom 12. 2. 2010 – 6 U 164/09 – VertR-LS – AWD LXVIII.
- 3 BAG, Urt. v. 24. 10. 2007 – 10 AZR 825/06 – VertR-LS 31 = NZA 08, 40.
- 4 Vgl. BAG, 21. 5. 2003 10 AKR 390/02 juris, Rz. 40.
- 5 Vgl. OLG Celle, Urt. v. 29. 10. 2009 – 11 U 36/09 – VertR-LS 22 – AWD LV –.
- 6 Vgl. KG, Beschl. v. 24. 10. 2008 – 14 U 119/07 – VertR-LS 2 – AWD LX –.
- 7 KG, Urt. v. 28. 10. 1954 – 4 U 1078/54 – VersR 55, 548 = VertR-LS 4 m.w.N.