

Kaiser-Wilhelm-Ring 26
50672 Köln
Tel.: 0221-922 955 25
Fax: 0221-789 22 52

Wolperather Weg 10
53819 Neunkirchen
Tel.: 02247-3830
Fax: 02247-3884

Mandanten- Newsletter

vom 04.06.2012

Bundesgerichtshof: Ausgleichsanspruch eines Versicherungs- und Bausparkassenvertreters - Grundsatzentscheidung

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat im Urteil vom 23.11.2011 – Az. VIII ZR 203/10 – ein grundlegendes Urteil zum Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters gefällt.

Der Ausgleichsanspruch eines Handels-, Versicherungs- oder Bausparkassenvertreters entsteht mit der rechtlichen Beendigung des Vertreterverhältnisses. Dieser Zeitpunkt lag im Streitfall vor dem Inkrafttreten der Neufassung des § 89b Abs.1 HGB am 05.08.2009. Das dazu ergangene Gesetz enthält keine Rückwirkungsklausel. Deshalb – so der BGH - gilt noch das alte Gesetz.

Eine europarechtskonforme Auslegung kommt für ein Versicherungs- und Bausparkassenvertreterverhältnis nicht in Betracht. Denn der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter wird von der EU Handelsvertreterrichtlinie nicht erfasst, so dass sich eine europarechtskonforme Auslegung nicht aus dem Europarecht selbst ergibt.

Der BGH lässt es demnach bei dem Grundsatz, dass der Versicherungs- und Bausparkassenvertreterausgleich allein dem Ausgleich für noch nicht vollständig ausgezahlte Vermittlungsprovisionen aus bestehenden, vom Vertreter vermittelten Verträgen dient, soweit diese infolge der Beendigung des Vertretervertrages entfallen. Den bestehenden, vom Vertreter vermittelten Verträgen gleichgestellt sind solche Verträge, die zwar erst nach dem Ausscheiden des Vertreters zustande kommen, sich aber bei natürlicher Betrachtungsweise lediglich als Fortsetzung (Verlängerung) oder Erweiterung (Summenerhöhung) der vom Vertreter vermittelten Verträge darstellen, also in einem engen wirtschaftlichen Zusammenhang mit den Altverträgen stehen und dem gleichen Versicherungs- oder Bausparbedürfnis dienen.

Ausgleichsrechtlich irrelevant, so der BGH, sind hingegen die Verwaltungsprovisionen, die unter anderem für Tätigkeiten wie Bestandspflege und die Kundenbetreuung gezahlt werden.

Auch die Superprovisionen können ausgleichspflichtig sein, soweit die Tätigkeit des Generalvertreters, Bezirksstellenleiters oder Generaldirektionsleiters Voraussetzung für das Arbeiten der ihm unterstellten Vertreter und daher mitursächlich für die von diesem vermittelten Abschlüsse ist.

Die Spitzenverbände der Versicherungswirtschaft und des Versicherungsaußendienstes haben beginnend im Jahr 1958 sogenannte „Grundsätze“ („Grundsätze-Sach“, Grundsätze-Leben“, „Grundsätze-Kranken“ und „Grundsätze-Bauspar“) vereinbart, „um die Höhe des nach Auffassung der beteiligten Kreise angemessenen Ausgleichs global zu errechnen“. Diese Grundsätze können, so der BGH, jedenfalls als Schätzungsgrundlage herangezogen werden.

Abschließend unterstreicht der BGH noch einmal, dass, wenn ein Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch einklagt, dieser immer Angaben zur Stammkundenquote machen muss. Denn diese Angaben sind erforderlich, weil nur mit Stammkunden eine Geschäftsverbindung im Sinne des § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB besteht.

Bundesgerichtshof: Keine Irreführung bei Einstellung eines Gebrauchtwagens in falsche Suchrubrik

Stellt der Verkäufer eines Gebrauchtwagens sein Angebot auf einer Internethandelsplattform in eine falsche Suchrubrik, so handelt es sich zwar um eine unwahre Angabe im Sinne des § 5 Abs.1 UWG über das angebotene Fahrzeug. Das Publikum wird aber nicht irregeführt, wenn die unzutreffende Einordnung bereits aus der Überschrift der Anzeige ohne weiteres hervorgeht. Dann wird an angesprochene Publikum, zu dem der Bundesgerichtshof (BGH) „den durchschnittlich informierten und verständigen Leser“ zählt, nicht getäuscht. Das hat das Gericht im jetzt veröffentlichten Urteil vom 06.10.2011 – I ZR 42/10 – entschieden.

Im Streitfall hatte ein Gebrauchtwagenhändler einen BMW 320 d auf einer Internethandelsplattform in der Rubrik „bis 5.000 km“ eingestellt und im Druck besonders hervorgehoben „Gesamt-km 112.970“, ATM 1.260 km“, EUR 17.800,00“. Aus der Fahrzeugbeschreibung ergab sich, dass der Pkw zum Zeitpunkt des Angebots einen Gesamtkilometerstand von 112.970 km aufwies und dass bei 111.708 km ein Austauschmotor eingebaut war, der nunmehr einen Kilometerstand von 1.260 km hatte.

Der Kläger, ebenfalls Gebrauchtwagenhändler, hielt die Werbung für irreführend. Der BGH urteilte, die Werbung sei zulässig und nicht irreführend. Irreführend sei „eine Werbung, wenn sie geeignet ist, bei einem erheblichen Teil der umworbenen Verkehrskreise irrige Vorstellungen über das Angebot hervorzurufen und die zu treffende Marktentschließung in wettbewerblich relevanter Weise zu beeinflussen“, so der BGH.

Hier aber konnte ein aufmerksamer Durchschnittsverbraucher schon den Widerspruch zwischen der Einordnung in die Suchrubrik „bis 5.000 km“ und der

Gesamtfahrleistung des Fahrzeugs mit 112.970 km sofort erkennen. Er wird die Einstellung in die Suchrubrik „bis 5.000 km“ daher als versehentlich falsch oder als nur in Bezug auf den Austauschmotor zutreffend betrachten.

Interessant war, dass im Streitfall der Gebrauchtwagen auch noch in der Rubrik „bis 100.000 km“ eingestellt war. Aber auch dazu meinte der BGH, eine relevante Irreführung des Verbrauchers liege nicht vor, selbst wenn ein Kaufinteressent das von dem Beklagten angebotene Fahrzeug deswegen in seine Kaufentscheidung einbeziehe, weil es mit einem Austauschmotor mit relativ geringer Laufleistung ausgestattet war. Denn die Angaben zum Einbau des Austauschmotors und zu dessen Laufleistung stimmten.

EU-Kommission: Keine Inrechnungstellung von Neufahrzeugen an Vermittler?

Im Jahre 2004 hat eine autorisierte Werkstatt bei der EU Kommission angefragt, ob, wenn ein Endverbraucher ein Neufahrzeug durch einen Vermittler kaufen wolle, der verkaufende Vertragshändler zulässigerweise das Fahrzeug dem Vermittler und nicht dem Endkunden in Rechnung stellen dürfe, ohne vertragliche Pflichten gegenüber seinem Hersteller zu verletzen. Die Kommission hat diese Möglichkeit unter bestimmten Voraussetzungen für zulässig erachtet: Dann könne dem Vermittler für kurze Zeit das Eigentum übertragen werden, vorausgesetzt, der Vermittler liefert das Fahrzeug unverzüglich an den in der Vollmacht genannten Endkunden aus.

Auf unsere Anfrage hin hat die EU Kommission Ende Februar 2012 geantwortet, ohne zu ihrer Auffassung aus 2004 Stellung zu nehmen. Danach sei die Kommission der Auffassung, dass – so wörtlich – „die von der Gruppenfreistellung freigestellte, den Vertragshändlern eines selektiven Vertriebssystems auferlegte Beschränkung des Wiederverkaufs an nichtautorisierte Händler außerhalb des Vertragsnetzes sich auf Wiederverkäufer bezieht, die das Eigentum am Fahrzeug erwerben.“

Dagegen unterstreicht die Kommission, dass Beschränkungen des Verkaufs an Endverbraucher in einem solchen Vertriebssystem nicht freigestellt sind. Als Verkäufe an Endverbraucher in diesem Sinne sind auch Verkäufe anzusehen, die von einem Vermittler getätigt werden, der im Namen des Endkunden handelt, ohne Eigentum an dem Fahrzeug zu erwerben.

Damit hat die Kommission ihre Auffassung von 2004 aufgegeben. Es ist nicht zulässig, dass das Eigentum an dem Neufahrzeug auch nur für den Augenblick einer Sekunde auf den Vermittler übergehen darf. Das Eigentum muss in jedem Fall vom verkaufenden Vertragshändler sofort auf den kaufenden Endverbraucher übertragen werden.

Die teilweise noch heute von Importeuren geübte gegenteilige Praxis ist demnach unzulässig. Importeure, die dennoch zulassen, dass das Eigentum kurzfristig auf Vermittler übertragen wird, müssten mit Verfahren vor den Kartellbehörden rechnen.

Bundesgerichtshof: Überprüfung eines Mangels ohne Vorschuss

Wer als Verkäufer oder Reparateur zur Beseitigung eines Mangels verpflichtet ist, darf sein Tätigwerden nicht davon abhängig machen, dass der Kunde erst eine Erklärung unterschreibt, wonach er die Kosten der Untersuchung und weiterer Maßnahmen für den Fall übernimmt, dass der Verkäufer oder Reparateur für den Mangel nicht verantwortlich ist. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden (Az. VII ZR 110/09).

Im Urteilsfall ging es nicht um ein Kraftfahrzeug, sondern um die unsachgemäße Installation einer Wasserleitung. Der Reparateur verlangte von dem Kunden die Unterzeichnung einer solchen Erklärung, als sich eine Wanddurchfeuchtung nach einer Reparatur zeigte. Der Kunde weigerte sich, der Reparateur erschien nicht an der Unglücksstelle.

Weitere sechs Monate später entstand ein Wasserschaden von fast € 50.000,00. Der BGH bürdete den Ersatz dieser Kosten dem Reparateur auf. Begründung: Es sei Sache des Auftragnehmers, behauptete Mängel zu überprüfen und Grund und Umfang seiner Leistungspflicht selbst zu beurteilen. Hingegen schuldet der Auftraggeber die objektive Klärung der Mangelursache vor Inanspruchnahme des Auftragnehmers nicht.

Das Urteil ist auch auf Verkauf und Reparatur von Kraftfahrzeugen anwendbar.

Vertragsstrafen als AGB in Händler- und Werkstattverträgen unzulässig?

Eine Vertragsstrafen-Regelung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist unwirksam, wenn sie jede Differenzierung hinsichtlich der Schwere des Verstoßes gegen ein Wettbewerbsverbot vermissen lässt und auch bei leichten Verstößen eine Vertragsstrafe in gleicher Höhe wie bei schweren Verstößen vorsieht. Ferner muss die Klausel eine Obergrenze im Falle mehrerer Verstöße gegen das Wettbewerbsverbot vorsehen.

Zuletzt hatte so das Landgericht (LG) Erfurt entschieden (Urteil vom 01.06.2011 – 10 O 1247/10). Es wies die Klage eines Arbeitgebers gegen seinen Arbeitnehmer auf Zahlung einer Vertragsstrafe ab. In dem Anstellungsvertrag war sie in Höhe von € 25.000,00 vereinbart für den Fall, dass der Arbeitnehmer für ein Konkurrenzunternehmen Verkaufs- oder Werbehandlungen vornahm. Als der Arbeitnehmer tatsächlich eine Infoveranstaltung für ein Konkurrenzunternehmen durchführte, kündigte der Arbeitgeber den Vertrag und forderte die € 25.000,00.

Das LG begründete die Abweisung der Klage damit, dass die Höhe unangemessen sei. Die Klausel lasse keine Überprüfung zu, ob die Höhe angemessen sei oder nicht. Sie müsse aber in einem angemessenen Verhältnis zum möglichen Schaden stehen. Dabei sei nach der objektiven Schwere des Verstoßes und dem Grad des Verschuldens zu differenzieren. Eine Klausel in einer bestimmten Höhe für jede Form des Verstoßes sei unangemessen. Außerdem müsse die Klausel eine Obergrenze für den Fall mehrerer Verstöße vorsehen.

Diese Rechtsprechung wird von Oberlandesgerichten, wie München und Thüringen, sowie dem Landesarbeitsgericht Hamm ebenfalls vertreten. Gerade jetzt, wo in mehreren Fabrikaten die Händler- und Werkstattverträge, die ja meistens auch Allgemeine Geschäftsbedingungen sind, neu gestaltet werden, sollten Händler und Werkstätten darauf achten, ob und wie ihre Hersteller oder Importeure solche Vertragsstrafe-Klauseln gestalten.

Der Bundesgerichtshof habe hierzu noch nicht entschieden. Deshalb sei das letzte Wort noch nicht gesprochen, zumal es außerordentlich schwierig sei, unter diesen Bedingungen eine hieb- und stichfeste Vertragsstrafe-Klausel zu formulieren. Im Zweifelsfall sollte deshalb eine solche Klausel in Händler- und Werkstattverträgen ersatzlos gestrichen werden.

Vorsicht bei letter of intent!

Wenn gekündigte Automobilhändler sich auf einen letter of intent ihres Herstellers/Importeurs einlassen und diesem vertrauen, gehen sie ein hohes Risiko ein. Das zeigt die Rechtsprechung, z.B. ein Urteil des LG Köln vom 14.02.2007 – 26 O 33/07 -. Das Gericht hatte das Begehren eines gekündigten NISSAN Händlers zurückgewiesen, NISSAN aus einem letter of intent zum Abschluss eines neuen NISSAN Händlervertrages zu verurteilen.

Der Importeur hatte in gleich lautenden Schreiben mehreren gekündigten NISSAN Händlern u.a. mitgeteilt, NISSAN habe diese aufgrund ausführlicher Markt- und Betriebsanalysen als „Leistungsträger unserer Händlerorganisation identifiziert“. Insofern könne sich der Importeur „gut vorstellen, auch in unserem neuen Vertriebsnetz weiterhin mit Ihnen als NISSAN Händler zusammenzuarbeiten. Wir möchten Ihnen daher schon heute zusagen, dass es unsere Absicht ist, auch für die Zeit ab dem 01. Februar 2007 einen neuen NISSAN Händlervertrag anzubieten. In diesem Zusammenhang werden wir mit Ihnen in einen Dialog eintreten...“

Das Landgericht erklärte zwar, ein letter of intent könne auch verbindliche Vereinbarungen enthalten. Das sei aber nur eine Ausnahme. „In der Regel“ sei er nur die „rechtlich nicht verbindliche Fixierung der Verhandlungsposition des Absenders“. Das sei auch hier Fall.

Das Urteil zeigt, wie genau der Text des letter of intent geprüft werden muss. Für den Laien – und das ist häufig das Ergebnis - könne die Folgerung nur sein, von

CREUTZIG & CREUTZIG

RECHTSANWÄLTE

PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT

vornherein künftig keinem letter of intent mehr zu vertrauen. Auf jeden Fall sollte fachkundiger Rechtsrat eingeholt werden. Dies wird besonders wichtig in diesen Tagen, in denen – wie zuletzt bei Kia - mit Kündigungen von Herstellern/Importeuren zu rechnen ist und in denen diese derartige Absichtserklärungen angekündigt haben.