

Rechte bei Wechsel des Vertriebs

Tag der Abrechnung

Vermittler erwarten von ihren Vertragspartnern **detaillierte Provisionsabrechnungen**. Besonders wichtig werden diese, wenn die Vertriebsvereinbarung endet. Gerade dann sollten beide Seiten ihre Rechte und Pflichten kennen.

Thomas Zacher

Computererstellte Provisionsabrechnungen sind eindrucksvolle Gebilde. Lange Zahlenkolonnen weisen etwa Beträge für Vermittlungs- und Bestandspflegeprovisionen und Abzüge wegen Stornierungen sowie Verrechnungen mit Büro- und Organisationszuschüssen auf. Ergibt sich am Ende der Abrechnung ein Guthabens- beziehungsweise Auszahlungsbetrag und erscheint dieser zeitnah auf dem Konto des Vermittlers, sind während einer laufenden Vertriebsbeziehung Nachprüfbarkeit und Richtigkeit der Abrechnungen für beide Seiten in der Regel kein zentrales Thema. Fallen – oft eher per Zufall – einzelne Unstimmigkeiten auf, werden diese bei der nächsten Abrechnung ausgeglichen, und die Welt ist wieder in Ordnung.

Graue Wolken am Vertriebshimmel ziehen meist erst dann auf, wenn Vertriebsbeziehungen enden. Während der Vermittler noch von hohen Ansprüchen aufgrund nicht abgerechneter Erstprovisionen, zukünftiger Bestandsprovisionen und gegebenenfalls von Ausgleichsansprüchen aufgrund der Beendigung des Vertragsverhältnisses ausgeht, präsentiert die andere Seite Soll-Salden aufgrund nicht ins Verdienen gebrachter Vorschüsse und Rückbelastungen zahlreicher Stornofälle, die sich zu hohen Forderungen gegenüber dem Vermittler addieren. Nicht selten führt der Streit bis in den Gerichtssaal.

Makler oder Handelsvertreter?

Wer was wann von wem verlangen kann, hängt zunächst davon ab, welcher rechtlichen Hauptgruppe der selbstständige Vermittler angehört. Makler definieren sich dadurch, dass sie gelegentlich und punktuell Vertragsverhältnisse vermitteln, ohne sich gegenüber dem Produktgeber zu ständigen Vermittlungsbemühungen zu



Foto: gettyimages

Das Zusammenpacken persönlicher Arbeitsmittel gehört noch zu den leichtesten Tätigkeiten des Vermittlers beim **Vertriebswechsel**.

verpflichten. Handelsvertreter andererseits sind von einem Unternehmer damit betraut worden, ständig Vertragsbeziehungen anzubahnen und übernehmen regelmäßig darüber hinaus noch weitere Funktionen wie Kunden- und Bestandsbetreuung, Inkasso oder Abwicklung von Schadensfällen im Versicherungsbereich. Der übergeordnete Unternehmer kann in diesem Fall selbst wiederum ein Handelsvertreter sein (vgl. Paragraph 84 Absatz 3 Handelsgesetzbuch), womit auch mehrstufige Vertriebsorganisationen und insbesondere Strukturvertriebe vom Gesetzgeber erfasst worden sind.

Diese Unterscheidung zwischen Makler und Handelsvertreter gilt unabhängig vom Produkt. Maßgeblich ist das Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse, nicht die Überschrift oder verbale Bezeichnung im Rahmen der Vertriebsvereinbarung. Viele der scheinbaren „Maklerverträge“ sind demnach tatsächlich Handelsvertreterverträge, da vom Vertriebsmitarbeiter eine ständige und andauernde Tätigkeit erwartet und auch geleistet wird, eine starke Einbindung in die Organisations- und Schulungsstruktur vorliegt und oft auch nach Vertragsabschluss weitere Tätigkeiten gegenüber

dem Kunden zu entfalten sind. Auch die Auskunftsansprüche unterscheiden sich. Wer tatsächlich (Handels-)Makler ist, steht nach dem gesetzlichen Leitbild völlig eigenständig zwischen Kunden und Produktgeber. Deshalb ist es prinzipiell seine Angelegenheit, seinen Provisionsanspruch zu berechnen und durchzusetzen.

Den ständig für einen oder mehrere Unternehmer tätigen Handelsvertreter schützt das Gesetz dagegen durch vertraglich nicht einschränkbare Abrechnungs- und Auskunftsansprüche. Schon während der Laufzeit besteht ein Anspruch auf monatliche Abrechnung, wobei der Abrechnungszeitraum höchstens drei Monate betragen darf und bis zum Ende des auf den Abrechnungszeitraum folgenden Monats zu erfolgen hat. Die Provisionsabrechnung muss lückenlos, nachvollziehbar und umfassend sein. Alle abzurechnenden Geschäftsvorfälle sind zu erfassen.

Anspruch auf Buchauszüge

Über diesen Abrechnungsanspruch hinaus, den der Unternehmer gegenüber dem Handelsvertreter „automatisch“ zu erfüllen hat, besteht auf konkrete Anforderung durch den Handelsvertreter ein Anspruch auf Ertei-

lung eines so genannten Buchauszuges. Dieser recht altertümliche Begriff umfasst eine geordnete, schriftliche Darstellung mit allen Angaben über die vermittelten Geschäfte und ihre Ausführung, die nach der geschlossenen Vertriebsvereinbarung für die Bemessung der Provision von Bedeutung sind. Die Rechtsprechung stellt in diesem Fall sehr detaillierte Anforderungen (siehe Kasten).

Für Strukturvertriebe gilt darüber hinaus, dass der strukturierte Mitarbeiter die entsprechenden Angaben auch für alle diejenigen niedrigeren Strukturstufen verlangen kann, die für seine persönlichen Provisionsansprüche relevant sind.

Es liegt auf der Hand, dass die Erfüllung solcher umfassenden Ansprüche insbesondere für große Vertriebsunternehmen oder Produktgeber sehr

andere geeignete Maßnahmen, die vorher vertraglich festgelegt sein müssen, frühzeitiges Reagieren auf drohende Stornierung ermöglicht wird.

Druckmittel für Vermittler

Das eindeutige, umfassende und grundsätzlich uneinschränkbare Recht des Handelsvertreters auf Erteilung der Buchauszüge ist damit ein scharfes Schwert in der Hand des Vertriebsmitarbeiters. Zuweilen wird es nicht nur als Abwehr gegen Provisionsrückforderungsansprüche verwandt, sondern auch als Druckmittel bei Auseinandersetzungen um die Beendigung einer Zusammenarbeit.

Entsteht Streit um die Wirksamkeit der Kündigung einer Vertriebsvereinbarung oder um die Zahlung des für die Vertragsbeendigung geforderten Ausgleichsanspruchs, wird gerade die

wurde zwischenzeitlich in vielen Urteilen bestätigt.

Wichtig: Alle dargestellten Informations- und Auskunftsrechte können nur zum Zweck der Überprüfung der Provisionsansprüche geltend gemacht werden. Da für jene eine Verjährungsfrist von vier Jahren ab dem Schluss des jeweiligen Kalenderjahres gilt, sind auch den damit zusammenhängenden Auskunftsansprüchen zeitliche Grenzen gesetzt.

Wird aber ein Buchauszug verweigert oder bestehen begründete Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der vom Unternehmer vorgelegten Unterlagen, so kann der Vermittler verlangen, dass er selbst oder ein von ihm bestimmter Wirtschaftsprüfer oder vereidigter Buchsachverständiger Einsicht in die Geschäftsunterlagen des Unternehmers nimmt. Das betroffene Unternehmen kann dabei wählen, ob es den Vermittler selbst oder den von ihm benannten Ehrenberufler die Einsichtsmöglichkeit gewährt.

Klare Abrechnungen schützen

Besser als ein Streit um zurückliegende Provisionsansprüche und zugehörige detaillierte Nachweise ist es in jedem Fall, während einer laufenden Vertriebsvereinbarung eine offene, vollumfängliche und transparente Abrechnungspolitik mit klaren Regelungen zu verfolgen. Wer als Produktgeber von seinem Vermittler fordert, den Kunden über alle relevanten Umstände der Kapitalanlage oder Versicherung aufzuklären, sollte gleiches im Hinblick auf die Verprovisionierung im Innenverhältnis für seinen Vermittler tun.

Im Gegenzug ist jedoch auch der Vermittler gefordert, im Rahmen einer fairen Partnerschaft ihm zugehende Abrechnungsunterlagen zeitnah und sorgfältig zu prüfen. In einer intakten Vertriebspartnerschaft werden sich Differenzen leichter klären oder Absprachen zur Verbesserung und Transparenz von Abrechnungssystemen gemeinsam finden lassen. Dies kann Konflikte und gegenseitigen Vorwürfen am Ende der Vertragsbeziehung nachhaltig vorbeugen. ■

Das muss ein Buchauszug enthalten

- Name und Anschrift des Kunden
 - Angaben zum Antrag des Kunden einschließlich Datum
 - Datum der Vertragsannahme und Angaben zu Art und Inhalt des Vertrages, bei Versicherungsverträgen zum Beispiel:
 - Versicherungsscheinnummer
 - Sparte
 - Tarifart
 - prämien- oder provisionsrelevante Sondervereinbarungen
 - Versicherungssumme und gegebenenfalls Erhöhung der Versicherungssumme durch Dynamik
 - Vertragssumme und Jahresprämie
- (einschließlich Erhöhungen durch Dynamik) sowie Zahlungsweise
- Vertragsbeginn und regelmäßige Vertragslaufzeit
 - Einschlägiger Provisionssatz und gegebenenfalls Sonderbestimmungen
 - Bei Stornofällen:
 - Datum und Grund der Stornierung
 - Datum der Stornogefahrmitteilung
 - Art der ergriffenen Bestandserhaltungsmaßnahmen
 - sonstige diesbezügliche Korrespondenz mit dem Kunden
 - Höhe der bis zur Stornierung geleisteten Zahlungen
 - Höhe und Fälligkeit offener Zahlungen

aufwändig, bisweilen organisatorisch beinahe unmöglich ist. Es hat über viele Jahre in Deutschland eine Reihe sehr bekannter Unternehmen gegeben, die rein organisatorisch nicht in der Lage waren, tatsächlich detaillierte Angaben zu einzelnen Stornofällen zu machen. Böse Zungen behaupten, dass eine solche Handhabung manchmal nicht ganz unabsichtlich gewesen sein soll und auch heute noch bei einigen Marktteilnehmern an der Tagesordnung sei.

Rechtswidrige Praktiken

In der Praxis kommt es tatsächlich immer wieder vor, dass noch während laufender Kündigungsfristen eines Vertriebsmitarbeiters Stornofälle aus nicht nachvollziehbaren Gründen plötzlich sprunghaft ansteigen, ohne dass dem betroffenen Mitarbeiter Gelegenheit zur Stornogefahrbearbeitung gegeben wird. Diese Praxis ist eindeutig rechtswidrig, wenn nicht zumindest durch

Forderung nach einem Buchauszug bisweilen benutzt, um die Gegenseite zu einem Vergleichsabschluss zu motivieren. Häufig werden dann Klagen auf Neuerteilung aller Abrechnungen, auf ergänzende Erteilung umfassender Buchauszüge erhoben.

Für die Behauptung, solche Anträge seien als Schikane und Druckmittel unbegründet, ist der Unternehmer beweispflichtig. In aller Regel kann er sich gegenüber dem Vertriebsmitarbeiter mit diesem Argument vor Gericht nicht durchsetzen. Ähnliches gilt für die in vielen Vertriebsverträgen obligatorisch enthaltenen Klauseln, nach der die widerspruchslose Hinnahme der Provisionsabrechnungen oder die Annahme der Provisionsauszahlung, die Anerkennung des dargestellten Provisionssaldos sowie den Verzicht auf weitere Auskunftsansprüche und insbesondere die Erteilung von Buchauszügen darstellen soll. Die Unwirksamkeit dieser Klauseln



DER AUTOR

Professor Dr. jur. **Thomas Zacher**, Kanzlei Zacher & Partner Rechtsanwälte, ist Fachanwalt für Steuerrecht in Köln.

Foto: H.J. Buchholz