

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr.aktuell@bme-law.de

Grauer Markt: Alles unter Kontrolle

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Mit einem Entwurf für das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts möchte der Gesetzgeber den Grauen Kapitalmarkt effektiver regulieren. Die typischen Probleme des Grauen Marktes wie fehlende Qualifikation, ungenügende Fach- und Sachkenntnis, mangelhafte Information der Anleger oder die Mittelfehlverwendungen sollen bald der Vergangenheit angehören.

Zentrales Instrument der Gesetzesnovelle bildet das neue Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). Seinem Anwendungsbereich unterliegen Vermögensanlagen, die nicht Wertpapiere im Sinne des Wertpapierprospektgesetzes sind. Hauptanwendungsgebiete werden damit die so genannten geschlossenen Fonds sein. Nach dem Entwurf soll für diese Vermögensanlagen die Pflicht bestehen, einen Verkaufsprospekt zu veröffentlichen. Auch den notwendigen Prospektinhalt schreibt das Gesetz vor. Ergänzt wird das VermAnlG um die schon bestehende Vermögensanlagen-Verkaufsprospektverordnung, die die notwendigen Prospektinhalte im Einzelnen vorgibt. Das Verkaufsprospektgesetz wird zugleich aufgehoben. Nach wie vor muss der Verkaufsprospekt durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) gebilligt werden. Anders als bisher umfasst die Prüfung der BaFin nicht mehr nur eine Vollständigkeits-, sondern auch eine Kohärenz- und Verständlichkeitsprüfung.

Eine weitere wesentliche Änderung ist die Einführung des Vermögensanlagen-Informationsblatts (VIB). Dies übernimmt dieselbe Funktion der Kurzinformation des Anlegers wie das Produktinformationsblatt für Wertpapieranlagen. Das VIB wird nicht dem Prüfungsverfahren der BaFin unterworfen. Ausdrücklich geregelt wird, zu welchem Zeitpunkt dem Anleger welche Produktunterlagen zur Verfügung zu stellen sind. Ebenso wird die im Fall eines fehlenden oder unrichtigen Verkaufsprospekts dem Anleger gegenüber bestehende Haftung des Emittenten gesetzlich geregelt. Des Weiteren werden die Anbieter von Vermögensanlagen hinsichtlich ihrer Rechnungslegung weitergehenden Transparenzvorschriften unterworfen. So sind die Emittenten zukünftig z.B. verpflichtet, in ihrem Lagebericht gezahlte Vergütungen, u.a. an Führungskräfte und Mitarbeiter, gesondert auszuweisen.

Die Vermögensanlagen des VermAnlG werden zugleich dem Anwendungsbereich des WpHG unterworfen. Damit gelten u.a. die Bestimmungen zur Anlageberatung und Anlegerinformation für Vermögensanlagen in derselben Weise wie für Wertpapieranlagen. Beratende Institute, Unternehmen und Vermittler sind daher zukünftig u.a. verpflichtet, beim Anleger Informationen über dessen Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf bestimmte Finanzinstrumente einzuholen und die Anlageberatung zu dokumentieren.

Wird der vorliegende Gesetzesentwurf umgesetzt, gelten Vermögensanlagen zukünftig als Finanzinstrumente nach dem Kreditwesengesetz (KWG). Für Anlageberater und -vermittler werden die gewerberechtlichen Bestimmungen abgeändert. Der Gesetzgeber fasst Anteile an Kapitalanlagegesellschaften, Investmentaktiengesellschaften, zugelassenen ausländischen Investmentgesellschaften, öffentlich angebotene Anteile an GmbH oder KG, Anteile an sonstigen geschlossenen Fonds, Genossenschaftsanteile und Vermögensanlagen i.S.d. VermAnlG zu Finanzanlagen zusammen. Die gewerberechtliche Erlaubnis für



“

Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater wird einheitlich in dem neuen § 34 f der Gewerbeordnung (GewO) geregelt. Die Voraussetzungen für die Erteilung dieser Erlaubnis sind den Bestimmungen für Versicherungsvermittler vergleichbar. Der Gewerbetreibende muss insbesondere zuverlässig sein (ohne relevante Vorstrafen), über geordnete Vermögensverhältnisse und eine Berufshaftpflichtversicherung verfügen, die Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer abgelegt haben und in einem öffentlichen Register registriert sein. Auch bereits tätige Anlageberater und -vermittler müssen nach dem Entwurf eine Sachkundeprüfung ablegen. Diskutiert wird allerdings, Personen von der Sachkundeprüfung auszunehmen, die vor dem 1. November 2007 eine Tätigkeit als Anlageberater oder -vermittler aufgenommen haben.

Soweit gebundene Anlagevermittler vollständig von der Erlaubnispflicht ausgenommen werden, schießt der Entwurf über das Ziel hinaus. Zumindest eine Registrierpflicht erscheint sinnvoll. Das Gesetz soll noch im Laufe dieses Jahres umgesetzt werden.

Unsere Themen

- Grauer Markt: Alles unter Kontrolle
- Im Vertrag schlägt Individualität die Form
- Teure Hebelgeschäfte für Anlageberater
- Keine Entschädigung trotz Wettbewerbsenthaltung
- Aktuelle Rechtsprechung



Im Vertrag schlägt Individualität die Form

Rechtsanwältin Britta Oberst

Wer sich vor Gericht auf Ansprüche aus mündlichen Nebenabreden beruft, muss sie auch belegen. Eine Handelsvertreterstreitigkeit vor dem OLG Koblenz hat gezeigt, wie komplex sich eine entsprechende Beweisführung gestaltet.

Das OLG Koblenz hatte mit seinem Urteil (Az. 6 U 943/10) über die Wirksamkeit einer mündlichen Abrede trotz doppelter Schriftformklausel im Vertretervertrag zu entscheiden. Nach solchen Klauseln bedürfen Abreden zum Vertrag der Schriftform. Der klagende Vertreter nahm den Unternehmer auf Zahlung einer zusätzlichen Vergütung in Anspruch. Dem Vertreter war mündlich zugesagt worden, dass er zu einem bestimmten Zeitpunkt im Karrieresystem höher gestuft würde, ohne hierfür die vorgesehenen karriereplanmäßigen Voraussetzungen erfüllen zu müssen. Zwischen den Parteien war lediglich umstritten, ob mündlich wirksam vereinbart worden war, dass der Vertreter im Gegenzug der Aufhebung einer zuvor vereinbarten Bonusvereinbarung zugestimmt hatte. Der Vertreter machte geltend, die mündliche Vereinbarung sei wegen der doppelten Schriftformklausel im Vertretervertrag unwirksam. Der Unternehmer vertrat die Auffassung, dass die doppelte Schriftformklausel aus dem Handelsvertretervertrag grundsätzlich nicht die ergänzend geschlossene Bonusvereinbarung betreffe und die Schriftformklausel ihn im Übrigen unangemessen benachteilige, weshalb sie nach § 307 BGB unwirksam sei. Außerdem seien die getroffenen Vereinbarungen durch die Höherstufung des Vertreters und

die Zahlung der entsprechend höheren Provision genehmigt worden.

Das Landgericht hatte die Klage abgewiesen. Das OLG Koblenz wies die hiergegen gerichtete Berufung des Vertreters zurück. Die Vereinbarung über die Aufhebung der Bonusregelung sei wirksam. Zwar erstreckte sich die Schriftformklausel bei richtiger Auslegung auch auf die Bonusregelung. Hierfür sprächen bereits deren Bezeichnung als Zusatzvereinbarung zum Vertretervertrag sowie die Tatsache, dass mit dieser Bonusvereinbarung zum Handelsvertretervertrag abweichende Vergütungsansprüche des Vermittlers geregelt würden. Der Unternehmer sei allerdings Verwender der formularvertraglichen Regelungen. Als solcher könne er sich nicht auf § 307 BGB berufen und geltend machen, er werde durch die von ihm verwendete Klausel unangemessen benachteiligt. Gleichwohl stehe die Schriftformklausel der mündlichen Abrede nicht entgegen. Vielmehr folge aus § 305 b BGB, dass Individualabreden Vorrang vor den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) haben, auch wenn diese mit formularvertraglichen Regelungen kollidierten. Auf die Form der Individualabrede komme es nicht an, so dass auch mündliche Nebenabreden Vorrang beanspruchten.

Den Ausführungen des OLG-Senats ist zuzustimmen. Auf die Unwirksamkeit wegen einer unangemessenen Benachteiligung kann sich ein Unternehmer nicht berufen, wenn er Verwender der Formulklausel ist. In jedem Fall verdrängt eine mündli-



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

che Individualabrede der Parteien nach § 305 b BGB eine formularmäßige Schriftformklausel. Das Gesetz bestätigt damit den allgemeinen Rechtssatz des Vorrangs der speziellen gegenüber einer generellen Vertragsbestimmung. Dies gilt unabhängig davon, zu wessen Gunsten sich der Vorrang auswirkt. Demnach können vertragliche Abmachungen, die die Parteien für den Einzelfall getroffen haben, nicht durch davon abweichende AGB durchkreuzt oder zunichte gemacht werden. Bei AGB handelt es sich nämlich um abstrakt-generelle vertragliche Regelungen, die für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert werden. Sie sind daher darauf ausgelegt, durch individuelle Vereinbarungen im Einzelfall ergänzt zu werden. Erfolgt eine derartige Individualabrede, hat diese als höherrangige Vereinbarung den AGB vorzugehen. Ob den Parteien dabei bewusst war, dass das Vertragsformular eigentlich eine Schriftform verlangt, spielt in diesem Fall keine Rolle.

Aktuelle Rechtsprechung

Mobbing ist kein wichtiger Kündigungsgrund
LG Krefeld (Az. 7 O 140/10)

Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung nach § 89 a HGB liegt nur dann vor, wenn dem Kündigenden die Fortsetzung des Vertrages bei Abwägung der beiderseitigen Interessen bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin nicht zuzumuten ist. Für die Beantwortung dieser Frage kommt es auf die Umstände des Einzelfalls an. Mobbing-Attacken, die sich im „unteren Bereich“ bewegen, berechtigen einen Vertreter nicht zur außerordentlichen Kündigung. Mobbing-Attacken bewegen sich im unteren Bereich, wenn sie sich auf abwertende Äußerungen gegenüber dem Vertreter in Anwesenheit von Vertreterkollegen beschränken. Auch eine angespannte wirtschaftliche Situation des Vertreters berechtigt diesen nicht zur Kündigung des Vertretervertrages aus wichtigem Grund. Dem Vertreter ist

ein Festhalten am Vertretervertrag nur dann unzumutbar, wenn eine nicht zu beseitigende Existenzgefährdung auch bei stärkstem Arbeitseinsatz droht.

Überlegungsfrist bei dauerhaften Wettbewerbsverstößen
BGH (Az VIII ZR 212/08)

Hat der Unternehmer den Vertreter vertraglich unter Androhung der außerordentlichen Kündigung dazu aufgefordert, eine vertragswidrig ausgeübte Konkurrenzaktivität zu unterlassen, ist die nach fruchtlosen Fristverlauf ausgesprochene außerordentliche Kündigung nicht schon deshalb wegen des Verstreichens der Überlegungsfrist unwirksam, wenn er den Vertreter zuvor schon einmal wegen eines Wettbewerbsverstoßes abgemahnt hatte. Vielmehr stellt die Fortsetzung eines Wettbewerbsverstoßes nach der Abmahnung einen neuen, selbständigen Kündigungsgrund dar. Ein dauerhaftes vertragswidriges Verhalten wird durch ein

Zuwarten des Prinzipals nicht zu einem vertragsgemäßen Verhalten. Der Unternehmer bleibt deshalb berechtigt, erneut abzumahnern und die Fortsetzung des vertragswidrigen Verhaltens dann zum Anlass für eine außerordentliche Kündigung zu nehmen.

Beitragspflicht zur Sozialversicherung für Kapitaleistungen aus einer betrieblichen Direktversicherung
BVerfG (Az. 1 BvR 1660/08)

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) stellt klar, dass Kapitaleistungen aus Beiträgen, die der Arbeitnehmer nach Beendigung seiner Erwerbstätigkeit unter Übernahme der Rechtsstellung als Versicherungsnehmer eingezahlt hat, nicht einer gesetzlichen Kranken- bzw. Pflegeversicherung unterliegen. Nach der Entscheidung dürfen Gerichte die bestehenden gesetzlichen Regelungen (§ 229 Abs. 1 Nr. 5 SGB V) nicht so auslegen, dass auch solche Kapitaleistungen der Beitrags-

Teure Hebelgeschäfte für Anlageberater

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Recht trübe sind die Aussichten eines Anlegers, über den darlehensfinanzierten Erwerb einer Kapitalanlage, die Kurschwankungen unterliegt, einen Gewinn zu erzielen. Wenn ein Berater seinen Kunden bei der Vermittlung einer entsprechenden Kapitalanlage nicht über die drohenden Risiken aufklärt, haftet er dem beratenen Kunden auf Schadensersatz. Das Landgericht Heidelberg hat eine Vertriebsgesellschaft nunmehr dazu verurteilt, einem Anleger die von diesem aufgewendeten Mittel zuzüglich Verzinsung zu ersetzen und ihn zudem noch von etwaigen Darlehensbelastungen freizustellen.

Bemerkenswert ist dabei die Erhebung eines Sachverständigengutachtens auf Antrag des Anlegers. Dabei ging es um die Frage, wie wahrscheinlich oder unwahrscheinlich generell die Erzielung einer Rendite bei einer darlehensfinanzierten Kapitalanlage ist. In dem zugrunde liegenden Fall hatte der für die Vertriebsgesellschaft tätige Handelsvertreter dem Anleger empfohlen, eine fondsgebundene Versicherung zur Vermögensanlage abzuschließen und zum Erwerb der Anlage ein Darlehen aufzunehmen. Das Darlehen war mit 7% p.a. zu verzinsen. Die Darlehensbelastungen überstiegen grundlegend die Renditen, die aus der Fondsanlage erzielt werden konnten. Der gerichtlich bestellte Sachverständige stellte fest, dass bei der Darlehenszinsbelastung eine Anlagerendite von 13% p.a. aus der Fondsanlage hätte erwirtschaftet werden müssen, damit der Kunde überhaupt einen Gewinn hätte erzielen können. Bereits eine Anlagerendite

von nur 10% p.a. stufte der Sachverständige indes als „unwahrscheinliches Schönwetterzenario“ ein und die Gesamtkonstruktion als „spekulativ“ und „ungeeignet“. Ergänzend führte er allgemeingültige Richtlinien auf, die Finanzierungs- und Anlageberater einhalten müssen, um überhaupt ihren Anforderungen an die für eine ordnungsgemäße Beratung notwendige Datengrundlage zu genügen.

Das LG Heidelberg schloss sich den Ausführungen des Gutachters an. Darauf basierend hielt es fest, dass die beklagte Vertriebsgesellschaft verpflichtet gewesen sei, den Anleger konkret darauf aufmerksam zu machen, dass die Erwirtschaftung einer die Zinsbelastung übersteigenden Rendite bei Vertragsabschluss als mehr als unwahrscheinlich anzusehen war. Da der für die Vertriebsgesellschaft tätige Handelsvertreter keinen entsprechenden Hinweis erteilte, verurteilte das LG Heidelberg die Vertriebsgesellschaft zum Schadensersatz. Der Anleger erhielt nicht nur das eingesetzte Eigenkapital zuzüglich einer Verzinsung zurück, er wurde auch von weiteren Darlehensbelastungen freigestellt und musste lediglich die gezeichnete Fondsanlage an die Vertriebsgesellschaft abtreten. Auch die ihm durch die Beauftragung seiner Rechtsanwälte entstandenen Kosten musste die Vertriebsgesellschaft dem Anleger ersetzen.

Die Erhebung der Einrede der Verjährung durch die Vertriebsgesellschaft gegenüber den von dem Anleger geltend gemachten Schadensersatzansprüchen ließ das Land-



Sascha Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der Kapitalanlagevermittlung tätig.

gericht ebenfalls nicht gelten. Denn eine Verjährung komme nur in Betracht, wenn der Anleger Kenntnis von dem Anspruch gehabt habe oder hätte haben können und er deshalb hätte klagen müssen. Darüber entscheide nicht der Zeitpunkt, zu dem sich die Darlehensbelastung einerseits und der Wert der Anlage andererseits erkennbar voneinander weg entwickelt hätten. Entscheidend sei vielmehr, zu welchem Zeitpunkt der Anleger gewusst habe oder hätte wissen müssen, dass er falsch beraten worden sei. Im Hinblick auf die notwendigen Feststellungen des Sachverständigen hierzu seien an die Voraussetzungen für den Verjährungsbeginn strenge Anforderungen zu stellen. Soweit Anlagevermittler Anlegern dazu raten, darlehensfinanzierte Kapitalanlagen, die Kurschwankungen unterliegen, zu tätigen, sollten sie genauestens dokumentieren, den Anleger über die besonderen Risiken dieser Anlageform aufgeklärt zu haben.

pflicht in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung unterliegen, die auf Beiträgen beruhen, die der Arbeitnehmer nach Beendigung seiner Erwerbstätigkeit unter Einrücken in die Stellung des Versicherungsnehmers selbst eingezahlt hat. Das BVerfG hat damit der Rechtsprechung der Sozialgerichte eine deutliche Absage erteilt. Derartige Kapitaleistungen sind daher nunmehr beitragsfrei.

Haftung bei Umdeckung steuerprivilegierter Lebensversicherungen
OLG Saarbrücken (Az. 5 U 502/10)

Nach einer Entscheidung des OLG Saarbrücken (Az. 5 U 502/10) haftet ein Makler wegen fehlerhafter Beratung nach § 63 Satz 1 VVG auf Schadensersatz, wenn er einen zur Kündigung entschlossenen Kunden nicht darüber informiert, dass die Kündigung einer Kapital-LV wegen der Belastung mit Abschluss- und Verwaltungskosten und möglicherweise sogar Kündigungsabzügen finanziell nachteilig ist.

Zudem muss der Makler dem Kunden mitteilen, dass er den Bestandschutz verliert und keine steuerbegünstigte Lebensversicherung mehr abschließen kann. Bei der Erteilung des Rats, eine Kapital-LV durch eine Basisrente zu ersetzen, muss er darauf hinweisen, dass kein Rückkaufswert entsteht. Ein durchschnittlicher Kunde könne dies nicht erwarten. Legt der Makler für das Beratungsgespräch keine Dokumentation vor, kehrt sich die Beweislast zu seinem Nachteil um. Die Entscheidung zeigt, wie wichtig es ist, dass der Makler genau dokumentiert, dem Kunden die Vor- und Nachteile der Kündigung und des neuen Tarifs dargelegt zu haben.

Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse
LG Heidelberg (Az. 11 O 93/09 KfH)

Ein ausgeschiedener Handelsvertreter kann der Vorschussrückforderung seines ehemaligen Prinzipals nicht die Grundsätze einer unzulässigen Kündigungser-

schwernis entgegenhalten. Eine vertragliche Rückzahlungsabrede erschwert das Kündigungsrecht nicht in unzulässiger Weise. Unverdiente Vorschüsse muss der Handelsvertreter zurückzahlen. Zwar darf das Kündigungsrecht nach § 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB grundsätzlich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden. Auch können mittelbare Erschwernisse, wie etwa die Zahlung einer Vertragsstrafe, der Verfall von Ansprüchen oder die sofortige Rückzahlung langfristiger Vorschusszahlungen die Ausübung des Kündigungsrechts erschweren. Voraussetzung ist aber, dass Vorschüsse über einen erheblichen Zeitraum gezahlt und nicht lediglich als Anschubfinanzierung gewährt wurden. Derjenige, der Vorschüsse vereinnahmt, hat diese auch zurückzuzahlen, soweit er sie nicht ins Verdienen bringt. Abreden über die Rückzahlung unverdienter Vorschüsse sind daher von vornherein einer richterlichen Inhaltskontrolle darauf zuzogen, ob sie den Vertreter aus dem Gesichtspunkt einer Kündigungserschwernis unangemessen benachteiligen.

Keine Entschädigung trotz Wettbewerbsenthaltung

Rechtsanwalt Lars Wagenknecht

Nicht selten sehen Aufhebungsverträge vor, dass die ausscheidenden Handelsvertreter künftig weder Verträge noch Mitarbeiter des Unternehmers abwerben dürfen. Einmal unterschrieben kann eine solche Klausel fatale Folgen haben, wie ein Urteil des OLG Nürnberg (Az. 12 U 1503/10) zeigt. Dem Handelsvertreter steht kein gesetzlicher Vergütungsanspruch zu, selbst wenn er sich im Aufhebungsvertrag für die Zeit nach Vertragsbeendigung zur Wettbewerbsenthaltung verpflichtet.

Zur Begründung führte der Senat folgendes aus: Nach § 90 a Abs. 1 Satz 1 HGB könne ein Handelsvertreter für die Dauer einer nachvertraglichen Wettbewerbsbeschränkung grundsätzlich eine Karenzentschädigung verlangen. Diese sei kein Schadensersatz, sondern Entgelt für die Abrede der Wettbewerbsenthaltung. Der Unternehmer schulde die Entschädigung also kraft Gesetzes, selbst wenn er angenommen habe, dass ihn die Abrede nichts koste. Zwar spreche das Gesetz von einer Entschädigung, genauer handele es sich dabei aber um ein den Umständen nach angemessenes Entgelt für die vereinbarte Wettbewerbsenthaltung. Dieses solle den Lebensbedarf des Vertreters für die Dauer der ihm auferlegten Wettbewerbsbeschränkung sichern. Die Karenzentschädigung beruhe nicht unmittelbar auf dem Verlust von Einkünften, sondern sei die vertragliche Gegenleistung für das im Vertrag versprochene Unterlassen des Wettbewerbs.

Schließe der Handelsvertreter die nachvertragliche Wettbewerbsabrede aber in einem sofort wirksam werdenden Aufhebungsvertrag aus, stehe ihm keine Karenzentschädigung zu. Aus § 90 a Abs. 2 HGB folge nämlich, dass die Vorschrift nur auf solche Vereinbarungen Anwendung finde, die vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses getroffen worden sind. Trotz seiner Stellung als selbständiger Kaufmann sei der Handelsvertreter zwar grundsätzlich wegen seiner wirtschaftlichen Abhän-

gigkeit vom Unternehmer schutzwürdig. Die Abhängigkeit ende aber mit Beendigung des Vertretervertrages. Deshalb würden Wettbewerbsabreden, sofern sie erst nach Vertragsende stattfänden, nicht mehr von § 90 a HGB erfasst, auch wenn sie im Zusammenhang mit dem früheren Handelsvertreterverhältnis stünden. Dasselbe müsse gelten, wenn sie gleichzeitig mit der Aufhebung des Vertragsverhältnisses getroffen würden. Auch in dieser Situation habe der Vertreter keinen Anlass mehr, auf die Wettbewerbsabrede mit Rücksicht auf die Fortdauer des Vertretervertrages einzugehen. Bei Beendigung des Vertretervertrages könne und müsse auch insoweit dem Grundsatz der Vertragsfreiheit wieder der Vorrang eingeräumt werden.

Auch das Bundesverfassungsgericht gehe ausdrücklich davon aus, dass ein Schutzbedürfnis des Vertreters bestehe, wenn sich dieser schon vor oder während der Vertragsbeziehungen für die Zeit nach deren Beendigung binde. Zu dieser Zeit könnten Vertreter häufig weder die Entwicklung der vertraglichen Zusammenarbeit noch ihre künftigen beruflichen Chancen abschätzen und deshalb auch nicht wissen, wie sich die Konkurrenzklausel auswirke. Mache der Unternehmer den Abschluss eines Vertretervertrages oder die Fortsetzung der Zusammenarbeit von der Unterwerfung unter eine Konkurrenzklausel abhängig, bleibe dem Vertreter vielfach kaum ein Verhandlungsspielraum. Werde aber bei sofortiger oder rückwirkender Aufhebung des Vertretervertrages ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot verabredet, bestehe kein Anlass, § 90 a HGB anzuwenden. Allein die Tatsache, dass vor Abschluss der Aufhebungsvereinbarung eine Verpflichtung bestanden habe, nach Vertragsbeendigung die Ausspannung von Kunden und Mitarbeitern zu unterlassen, reiche für die Anwendung der Schutzbestimmung nicht aus.

Die Entscheidung verdeutlicht die Risiken, auf die sich ein Vertreter mit der Aufhebungsvereinbarung einlässt. Er muss das Wettbewerbsverbot gegen sich gelten las-



“

Lars Wagenknecht ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

sen, ohne eine Vergütung hierfür verlangen zu können. Ist der Aufhebungsvertrag dagegen formulärmäßig ausgestaltet, hat der Vertreter größere Chancen, sich gegen die Wirksamkeit zur Wehr zu setzen, wenn die Regelung zeitlich oder gegenständlich zu weit gefasst ist und sie den Vertreter daher unangemessen benachteiligt.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Lars Wagenknecht**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Aline Reus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Thiemo Heinrich**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sarah Lemke**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und
Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Christina Sues

Druck: Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP: Stefanie Schürle