



Der Autor:

Norman Wirth,
Fachanwalt für
Versicherungsrecht,
Wirth-Rechtsanwälte

Rechtssicher die Zukunft gestalten

Makler der Fonds Finanz sind in der Auswahl der Produktgeber frei, wenn es darum geht, Kunden bestmöglich abzusichern oder bei Anlageentscheidungen zu beraten.

Das unterscheidet sie von ihren Kollegen, die als Handelsvertreter oder in der Ausschließlichkeit tätig sind.

Beendigung eines Handelsvertretervertrages

Aktuell erleben wir in unserer täglichen anwaltlichen Praxis eine Welle an Anfragen von Handelsvertretern und Vertrieblern, die in die Maklerschaft wechseln möchten. Insbesondere für sie ist der nachfolgende Beitrag sicherlich spannend, da wir einige Probleme, die dabei entstehen können, aufgreifen und Lösungen bieten.

Da es häufig die gleichen Fragen betrifft und Vertriebe und Versicherungsgesellschaften immer wieder ähnlich auf eine Kündigung reagieren, haben wir einen Leitfaden entwickelt, der Handelsvertreter und Angehörige der Ausschließlichkeit auf einen Umstieg in die Maklerschaft vorbereiten und dabei unterstützen soll, diesen Weg einzuschlagen. Es handelt sich dabei um eine Art FAQ-Liste, aus der ich nachfolgend einige Punkte herausgreife. Sollte es darüber hinaus Fragen geben, so stehen meine Kollegen und ich natürlich zur Verfügung.

Bei fachlich korrekter und sachlicher Herangehensweise sollten sich viele Spannungen und Streitpunkte bereits vorab erledigen oder vermeiden lassen. Zu unterscheiden ist immer die Zeit vor und nach Beendigung der Zusammenarbeit. Und natürlich ist auch die Art und Weise der Beendigung selbst ganz besonders wichtig. Fangen wir damit an.

Grundsätzlich können Handelsvertreterverträge **befristet** oder **unbefristet** geschlossen werden: Befristete Verträge enden mit der festgelegten Frist, ohne dass sie gekündigt werden müssen. Unbefristete Verträge müssen gekündigt werden, damit sie enden. Die meisten Handelsvertreterverträge gelten **unbefristet** und können durch Kündigung oder **Aufhebungsvertrag** beendet werden. Es gibt die ordentliche – also fristgebundene – Kündigung und die **fristlose Kündigung** aus wichtigem Grund.

Die ordentliche Kündigung

Bei der ordentlichen Kündigung kann der Handelsvertretervertrag innerhalb der Fristen beendet werden, die in dem Vertrag vereinbart sind oder die sich aus dem Gesetz ergeben. Die gesetzlichen Kündigungsfristen ergeben sich maßgeblich aus Paragraph 89 Handelsgesetzbuch (HGB) und gehen von einem Monat bis zu sechs Monaten.

Die Vertragsdauer und damit auch die Kündigungsfrist sind manchmal nicht ganz einfach zu bestimmen. Wurde im Handelsvertretervertrag ein „Beginn des Vertrages“ vereinbart, dann muss man die Vertragsdauer ab diesem Datum berechnen. Fehlt es an einer konkreten Regelung, dann kommt es darauf an, wann der Handelsvertretervertrag zustande gekommen ist. Das ist der Fall, wenn beide Parteien den Handelsvertretervertrag unterschrieben haben. Der Handelsvertretervertrag hat dann mit dem Datum der letzten Unterschrift unter diesem Vertrag begonnen. Bestehen jedoch Zweifel zur Vertragsdauer, sollte eine Beratung durch einen Rechtsanwalt eingeholt werden.

Die Kündigungsfristen können im Handelsvertretervertrag

verlängert werden. Davon machen Strukturvertriebe häufig Gebrauch. In diesem Fall sind nicht die gesetzlichen, sondern die vertraglich vereinbarten Kündigungsfristen maßgeblich.

Wichtig: Kündigt man den Handelsvertretervertrag ordentlich, dann verliert man in der Regel seinen sogenannten Ausgleichsanspruch.

Ordentliche Kündigung auf einen Blick:

- Eine ordentliche Kündigung ist jederzeit möglich.
- Es müssen Kündigungsfristen beachtet werden.
- Kündigungsfristen können im Handelsvertretervertrag verlängert werden.
- Wegen der Kündigungsfristen endet der Handelsvertretervertrag nicht sofort.
- Die Kündigungserklärung muss dem Unternehmen (bspw. Strukturvertrieb) nachweislich zugehen.

Die außerordentliche, fristlose Kündigung

Neben der ordentlichen Kündigung kann das Vertragsverhältnis von jeder Partei auch aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist beendet werden. Dann endet der Handelsvertretervertrag sofort. Eine außerordentliche, fristlose Kündigung kann auch noch ausgesprochen werden, wenn bereits ordentlich gekündigt wurde, aber die Kündigungsfrist noch nicht abgelaufen ist – der Handelsvertretervertrag also noch läuft. Die fristlose Kündigung „überholt“ dann die ordentliche Kündigung. Das kann dazu führen, dass der Ausgleichsanspruch doch erhalten bleibt.

Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn für die kündigende Partei ein Festhalten am Vertrag oder die Fortsetzung des Vertrages bis zum Ablauf der Frist zur ordentlichen Kündigung unzumutbar wäre.

„Unzumutbarkeit“ ist leider ein sehr schwammiger Begriff. Auch kleinere Vertragsverstöße können eine Kündigung aus wichtigem Grund rechtfertigen, wenn sie sich summieren. Wichtig ist die genaue Dokumentation der Kündigungs-

Außerordentliche, fristlose Kündigung auf einen Blick:

- Eine außerordentliche fristlose Kündigung ist jederzeit möglich.
- Sie beendet das Vertragsverhältnis sofort.
- Es bedarf eines wichtigen Kündigungsgrundes: „Festhalten am Vertrag muss unzumutbar sein.“
- In der Regel erst Abmahnung, dann Kündigung.
- Immer unverzüglich, möglichst innerhalb von zwei Wochen nach Bekanntwerden der Kündigungsgründe.

gründe. Vor einer fristlosen Kündigung muss aber in der Regel eine Abmahnung ausgesprochen werden. Die Abmahnung muss klar und eindeutig sein und ist formlos möglich. Auch hier ist wichtig, den Zugang beweisen zu können.

Mitunter sind die Vertragsverletzungen aber auch so schwerwiegend, dass eine Abmahnung entbehrlich ist. Das ist aber eher selten der Fall. →

Die Aufhebungsvereinbarung

Alternativ zu einer Kündigung kann man den Handelsvertretervertrag auch einvernehmlich mit einem Aufhebungsvertrag beenden. Der Aufhebungsvertrag sollte alle gegenseitigen Ansprüche (beispielsweise Provisionen, Überhangsprovisionen, Boni) aus dem aufzuhebenden Vertragsverhältnis abgelenken.

Achtung: Steht ein Aufhebungsvertrag im Raum, dann sollte sich ein Handelsvertreter durch einen Rechtsanwalt beraten lassen, um zu vermeiden, dass gegebenenfalls für ihn ungünstige Vereinbarungen getroffen werden. Etwa ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot für den Handelsvertreter ohne Entschädigungszahlung (sogenannte Karenzentschädigung). Anders als im ursprünglichen Handelsvertretervertrag kann der Vertrieb die Karenzentschädigung im Aufhebungsvertrag durch einen juristischen Trick nämlich aushebeln.

Vorsicht, Stolpersteine

Gerade wenn der Handelsvertreter ordentlich gekündigt hat, ergeben sich für ihn im Zwischenzeitraum bis zum Wirksamwerden der Kündigung häufig Umstände, die eine fristlose Kündigung rechtfertigen können. Häufig versucht der Unternehmer dann, dem Handelsvertreter möglichst viele Steine in den Weg zu legen. Nachfolgend sollen daher einige typische Konstellationen näher betrachtet werden:

1. Die Provisionszahlungen werden eingestellt oder gekürzt

Die Nichtzahlung oder auch nur Kürzung von Provisionen stellt in aller Regel einen Grund für eine fristlose Kündigung dar, nachdem der Handelsvertreter die Zahlung erfolglos unter Fristsetzung angemahnt hat. Dies gilt uneingeschränkt, jedenfalls für

- alle Provisionsarten bei der Finanzanlagenvermittlung.
- alle Provisionsarten bei der Kreditvermittlung.
- alle Provisionsarten bei der Bausparvermittlung.
- für Bestandsprovisionen bei der Versicherungsvermittlung.

Für Abschlussprovisionen im Versicherungsbereich gilt jedoch eine Besonderheit, deren Darstellung diesen Rahmen sprengen würde. Es kommt hier ganz besonders auf den jeweiligen Einzelfall an, sodass unbedingt anwaltlicher Rat eingeholt werden sollte. Dies betrifft aber nur Abschlussprovisionen im Versicherungsbereich. Die Nichtzahlung/

„Die Nichtzahlung oder auch nur Kürzung von Provisionen stellt in aller Regel einen Grund für eine fristlose Kündigung dar.“

Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht

Beispiele für wichtige Kündigungsgründe aus der Rechtsprechung:

- Einseitige Provisionskürzungen oder Gebietsverkleinerungen.
- Zahlungen unter Vorbehalt, wenn dies nicht nur einmalig erfolgt.
- Einbehalt von Provisionen trotz langer Kündigungsfristen und damit Existenzgefährdung.
- Negative unwahre Äußerungen über den Handelsvertreter.
- Ehrenrührige Äußerungen über den Handelsvertreter.

Ausreichend können auch schon sein:

- Unberechtigte Vorwürfe des Unternehmers, wie der Vorwurf der Unterschlagung, des Wettbewerbsverstoßes o. ä.
- Zugangssperren zum Verwaltungsprogramm, Zutrittsverbote zu Büroräumen oder wiederholte Erschwerung der Arbeit durch technische oder organisatorische Einschränkungen.
- Sperrung von Kundendateien, die eine Vertragserfüllung unmöglich machen.
- Unberechtigte außerordentliche Kündigung durch das Unternehmen (hier bedarf es keiner vorherigen Abmahnung, der Handelsvertreter kann sofort fristlos kündigen).

Kürzung anderer Provisionsarten ist in jedem Fall vertragswidrig und kann ohne anwaltliche Beratung (nach einer Abmahnung mit Fristsetzung) als Grund für eine fristlose Kündigung herangezogen werden.

2. Sperrung/Beschränkung des Zugangs zum Verwaltungsprogramm

Die vollständige Sperrung des Zugangs zum Verwaltungsprogramm begründet in aller Regel – nach Abmahnung – eine fristlose Kündigung. Bei einer nur teilweisen Sperrung bestimmter Programmteile kommt es hingegen darauf an, welche Funktionen noch genutzt werden können. In jedem Fall unzulässig dürfte eine Sperrung der Kundendaten sein.

3. Ausspannen von Kunden vor Wirksamwerden der Kündigung

Nicht selten kommt es vor, dass der Unternehmer versucht, den Bestand des Handelsvertreters an andere Handelsvertreter zu verteilen. Die Kunden werden dann z. B. angeschrieben und informiert, dass nunmehr ein anderer Betreuer für sie zuständig sei, oder sie werden direkt von den anderen („neuen“) Handelsvertretern angerufen. Ein solches Vorgehen ist in aller Regel unzulässig und berechtigt den Handelsvertreter in den meisten Fällen zur fristlosen Kündigung. Insbesondere gilt dies, wenn gegenüber den Kunden noch falsche Behauptungen geäußert werden (z. B. der Handelsvertreter sei nicht für den Unternehmer tätig oder habe sich schwerwiegender Verfehlungen schuldig gemacht).

Zeit zwischen Ausspruch der Kündigung und Beendigung des Handelsvertretervertrages

Der Handelsvertreter hat bis zum Ende des Handelsvertretervertrages sämtliche Pflichten aus dem Vertrag zu erfüllen und darf insbesondere nicht wettbewerbswidrig tätig werden.

Das betrifft nicht nur die Umdeckung von Kunden noch während der Vertragslaufzeit. Verboten ist auch schon das „Vorfühlen“, also das Einwirken auf den Kunden, nach Beendigung des Handelsvertretervertrages zu wechseln. Erlaubt ist es hingegen, den Kunden auf die beabsichtigte Beendigung der Handelsvertreterstätigkeit hinzuweisen. Die Grenze zwischen

unzulässigem „Vorfühlen“ und erlaubtem Hinweis auf die Tätigkeitsbeendigung ist fließend und rechtlich mitunter schwer zu ziehen. Also aufgepasst!

Erlaubt sind Vorbereitungshandlungen in Bezug auf die zukünftige Selbstständigkeit, solange noch keine Konkurrenztätigkeit tatsächlich aufgenommen wird. Das bedeutet, dass der Handelsvertreter sich schon vor Vertragsbeendigung beispielsweise an einen Maklerpool anbinden oder eine eigene Maklerfirma gründen darf, solange diese Anbindung oder die Firma nicht aktiv genutzt werden.

Zeit nach Beendigung des Handelsvertretervertrages

Ist der Handelsvertretervertrag beendet, dann kann der Handelsvertreter frei tätig werden. Ihm ist es erlaubt, in direkten Wettbewerb zu dem ehemaligen Unternehmer zu treten, und er darf unter anderem als Versicherungsmakler tätig werden. Insbesondere darf er Kunden des Unternehmers abwerben – es sei denn, es wurde ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist heutzutage aber die absolute Ausnahme.

Wurde tatsächlich ein solches Verbot vereinbart, sollte man anwaltlichen Rat einholen, da sich dann verschiedene Folgefragen ergeben. Nachvertragliche Wettbewerbsverbote sind nämlich nur für eine bestimmte Zeit (bis zu zwei Jahre nach Beendigung des Handelsvertretervertrages) zulässig und es muss eine sogenannte Karenzentschädigung gezahlt werden. Häufig scheitern nachvertragliche Wettbewerbsverbote daran, dass keine Karenzentschädigung vereinbart ist. Sie werden dadurch aber nicht unwirksam. Vielmehr muss der Unternehmer dann zur Zahlung einer Karenzentschädigung aufgefordert werden. Erfolgt trotz Aufforderung keine Zahlung, dann kann der Handelsvertreter eine solche Vereinbarung fristlos kündigen und er ist nicht mehr daran gebunden.

Auch ohne nachvertragliches Wettbewerbsverbot kann der Handelsvertreter die Kunden des Unternehmers nicht grenzenlos abwerben und umdecken. Dabei ist zu beachten, dass der Handelsvertreter keine Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers verletzen darf.

Wichtigster Anwendungsfall ist die Verwertung von Kundenlisten oder sonstigen Datenträgern (z. B. Computer, USB-Stick, Cloud), die aus der Tätigkeitszeit des Handelsvertreters stammen. Hierunter fallen streng genommen auch Telefonnummern von Kunden auf dem Handy des Handelsvertreters (außer es handelt sich um Freunde, Verwandte oder gute Bekannte). Unerheblich ist auch, ob die Kunden vom Handelsvertreter geworben wurden oder aus einer früheren Tätigkeit stammen und zu Vertragsbeginn in die Geschäftsbeziehung eingebracht wurden. Derartige Kundenlisten/Datenträger stellen Geschäftsgeheimnisse dar und

dürfen vom Handelsvertreter auch nach Beendigung seiner Tätigkeit nicht genutzt werden. Sie sind an den Unternehmer herauszugeben bzw. zu löschen. Kundendaten aus Provisionsabrechnungen oder einem Buchauszug darf der Handelsvertreter zwar behalten, sie dürfen vom ihm aber nicht zu Abwerbungszwecken genutzt werden.

Das Ganze gilt aber nur für Kundenlisten und sonstige verkörperte Datenträger, auf denen Kundendaten enthalten sind. Kundendaten, die der Handelsvertreter im Gedächtnis behalten oder nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses aus zugänglichen Quellen gewonnen hat, dürfen von ihm frei verwertet werden.

Keine Geheimnisverletzungen liegen vor, wenn:

- der Handelsvertreter die Adresse noch im Kopf hat und den Kunden persönlich aufsucht.
- der Handelsvertreter die Telefonnummer im Telefonbuch oder im Internet recherchiert hat.
- der Handelsvertreter in einem privaten Facebook-Profil postet, dass er jetzt als Makler tätig sei und seine Maklerdienste anbiete.
- der Handelsvertreter bspw. über Xing oder LinkedIn ehemalige Kunden recherchiert und kontaktiert.
- der Handelsvertreter vom Kunden angerufen oder angemahlt wird. Dann darf er die Telefonnummer und/oder E-Mail-Adresse selbstverständlich auch speichern. Es handelt sich nicht um eine Kundenliste aus seiner Handelsvertreterstätigkeit, sondern um eine danach neu erstellte Liste.

Sie sehen, es ist alles nicht so einfach, aber doch überschaubar. Ausführlicher und mit noch mehr Hinweisen und Beispielen finden Sie unseren Leitfaden unter anderem auf der Website der Fonds Finanz. Viel Erfolg und hoffentlich auch dank dieses Beitrages weniger Streitigkeiten innerhalb der Branche.



Wirth-Rechtsanwälte
Hier findet ihr rechtliche Unterstützung.