

Rosenkrieg

Mitarbeiter von Finanzvertrieben müssen nach einem Ausstieg aufs Schlimmste gefasst sein – hier ein Leitfaden für den sicheren Absprung.

Wenn Mitarbeiter eines Finanzdienstleistungsunternehmens nach langen Jahren der Zugehörigkeit beschließen, sich auf eigene Beine zu stellen, und den Schritt in die „echte“ Selbständigkeit und damit Unabhängigkeit wagen, ist meist „Schluss mit Lustig“. Vergessen sind die Zeiten der Incentives an den Luxusstränden dieser Welt, vergessen Kollegialität und elitäre Rütli-Schwüre. Kein Unternehmen der Welt lässt gern seine Topleute ziehen, und die Angst vor Kundenmitnahme und Datenklau führt dazu, dass gute Sitten über Bord geworfen werden. Es wird mit harten Bandagen gekämpft, und sogar vor haltlosen Strafanzeigen gegen ehemalige „Handelsvertreter“ wird nicht zurückgeschreckt. Die Argumente im Scheidungskrieg sind Kundenschutz, Ausgleichsanspruch und Folgeprovisionsansprüche. Es geht wie immer um Geld, oft um viel Geld.

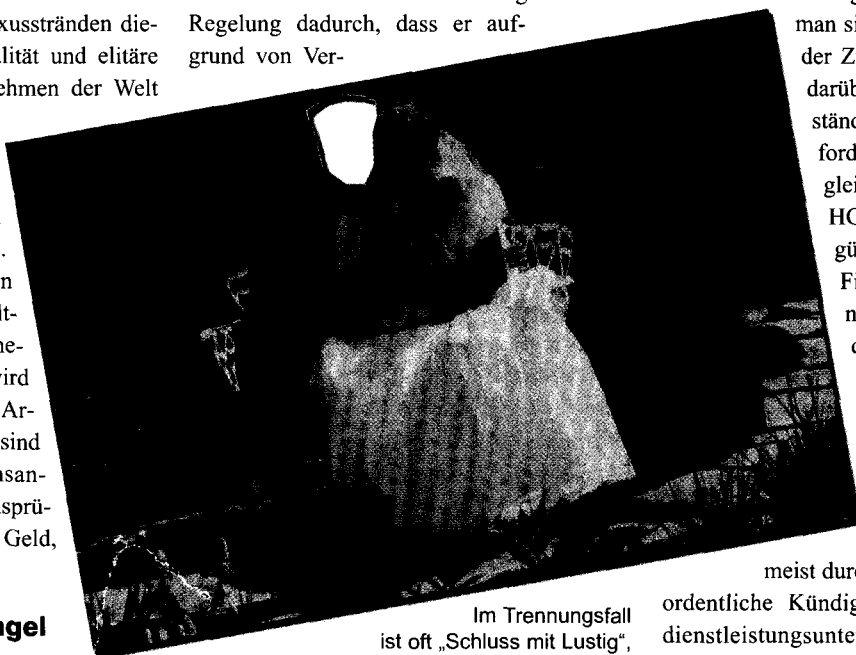
Paragraphenschungel

Der richtige Umgang mit diesem Thema erfordert leider die Beschäftigung mit dem Gesetz. Paragraphen, die in diesen Trennungsszenarien genannt werden, sind der § 84 HGB, der die Tätigkeit des Handelsvertreters regelt, und die §§ 89, 89a und 89b Handelsgesetzbuch (HGB), die Kündigungsfristen und Ausgleichsansprüche klären. Die meisten Vermittler sind „Freie Handelsvertreter“ nach § 84 HGB. Es überrascht nicht, dass die wenigsten Betroffenen wissen, welche Vor- und Nachteile damit verbunden sind. In den meisten Fällen gab es am Beginn der Tätigkeit auch keine Alternativen. Wenn diese rechtliche Situation zum Thema wird, ist es aber meist sowieso schon zu spät, denn die daraus entstehenden Konsequenzen hätten schon bei Vertragsunterzeichnung bedacht werden müssen.

Die Varianten

Der Gesetzgeber geht im Grundsatz von den beiden Möglichkeiten, als Handelsvertreter (Spezialform Versicherungsvertreter) oder als Handelsmakler zu arbeiten, aus. Außerdem

gibt es den „unselbstständigen Handelsvertreter“ (Angestellten) nach § 84 II HGB. Personen, die mit einer Vermittlungs- oder Abschlussaufgabe betraut sind, aber weder Handelsvertreter noch Angestellte sind, gibt es nicht. Vom Handelsmakler unterscheidet sich der Handelsvertreter nach der gesetzlichen Regelung dadurch, dass er aufgrund von Ver-



Im Trennungsfall ist oft „Schluss mit Lustig“, Kollegialität und gemeinsam erzielte Erfolge sind schnell vergessen.

treterverträgen zu einem oder mehreren Unternehmen in ständiger Geschäftsbeziehung steht und dazu verpflichtet ist, deren Interessen laufend zu wahren. Normierungen zum Handelsvertreter finden sich in den §§ 84 f. HGB. Wichtig ist die „Betrauung mit der Vermittlung“, d. h., den Handelsvertreter trifft eine Tätigkeitspflicht. Betrauen heißt weiter, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter die Wahrung seiner Interessen anvertraut, diese ist damit „dem Vertrag immanent und zwingend“.

Wer hingegen ohne vertragliche ständige Betrauung und Verpflichtung zum Tätigwerden gewerbsmäßig in fremdem Namen Geschäfte abschließt, ist Handelsmakler. Regelungen hierzu finden sich in den §§ 93 f. HGB. Diese Möglichkeit, nicht im Interesse eines vertretenen Unternehmens tätig werden zu müssen, ist für viele der ausschlaggebende Punkt, Handelsmakler zu werden und sich freien Maklerpools anzuschließen.

Der Ausgleichsanspruch

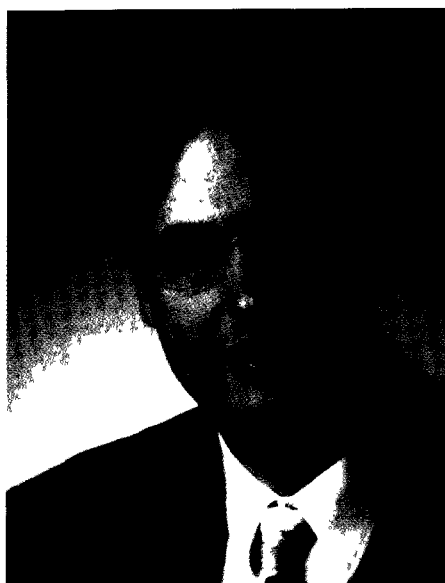
Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ist aus der Sicht eines „Aussteigers“ das wichtigste Thema. Daher sollte man sich schon vor Beendigung der Zusammenarbeit Gedanken darüber machen, ob unter Umständen gerichtliche Hilfe erforderlich sein wird. Der Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB soll eine (Rest-)Vergütung für die Vorteile des Finanzdienstleistungsunternehmens darstellen, die dieses im Normalfall auch noch nach Vertragsbeendigung hat, und damit die Provisionsverluste des Handelsvertreters ausgleichen. Der Handelsvertretervertrag wird

meist durch ordentliche oder außerordentliche Kündigung durch das Finanzdienstleistungsunternehmen beendet. Der Ausgleichsanspruch besteht jedoch nicht, wenn der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag (§ 89b III). Kündigt der Handelsvertreter selbst, so besteht kein Ausgleichsanspruch, es sei denn, dass das Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder vertraglich etwas anderes vereinbart wurde.

Die Voraussetzung für einen Ausgleich ist die Abtretung der Ansprüche auf weitere Folgeprovisionen bei Vertragsbeendigung. Provisionsverluste treten praktisch nur dann auf, wenn der Verzicht auf Folgeprovisionen vertraglich vereinbart wurde. Bei während der Vertragszeit zustande gekommenen Abschlüssen behält der Vertreter zwar die Provisionsansprüche, er kann sie aber – je nachdem, was vertraglich vereinbart wurde – verlieren. Dann steht ihm ein Ausgleichsanspruch zu. Bei den im Gesetz genannten „künftigen Geschäften“ mit von dem Handelsvertreter geworbenen Kunden ist es gleich, ob Abschlüsse nur mit oder auch ohne Bemühen des Handelsver-

treter zustande kommen. Die Fortsetzung des Handelsvertretervertrags und die gleich bleibende Tätigkeit des Handelsvertreter sind zu unterstellen, davon ausgehend sind die Provisions Einkünfte zu ermitteln. Die Beweislast liegt allerdings beim Handelsvertreter, und darin liegt auch das Problem. Die Einsicht in die Bücher muss oft gerichtlich erzwungen werden. Die Zahlung eines Ausgleichs muss der Billigkeit entsprechen, wobei alle Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen sind. Die Umstände der Vertragsbeendigung sind in diesem Zusammenhang besonders wichtig. Hier werden etwa Vertragsverletzungen des Handelsvertreter, die zur Kündigung geführt haben, berücksichtigt. Auch die Mitnahme von Kunden kann eine Rolle spielen, wenn keine entschädigungspflichtige Wettbewerbsabrede vorliegt.

Bei der Berechnung der Höhe des Anspruchs nach § 89b V HGB gelten als Obergrenze drei Jahresprovisionen, wobei der Durchschnitt aller Provisionen der letzten fünf Jahre zugrunde gelegt wird. Der Umfang der Vorteile des Unternehmers einerseits und der Umfang der Nachteile des Handelsvertreter andererseits sind zu ermitteln, wobei der jeweils geringere für die Höhe des Ausgleichsanspruchs maßgebend ist. Häufig sind die



Dierk Wiegand, Bankkaufmann und Volljurist: „Vermeiden Sie sinnlose Prozesse.“

„Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“ mit den Spitzenverbänden der Versicherungswirtschaft vereinbart.

Der Handelsvertreter sollte sich gut überlegen, ob es Sinn macht, sich auf eine lange Auseinandersetzung einzulassen oder auf eine Durchsetzung des Anspruchs zu verzichten und unbelastet mit einem neuen Vertragspartner durchzustarten.

Nicht selten wird schon die Erstellung eines Provisionsauszugs verschleppt oder verweigert. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs und

das Prozesskostenrisiko sind für den Handelsvertreter allerdings kaum zu kalkulieren. Dem freien Handelsmakler steht kein Ausgleichsanspruch zu, denn er hat auch keine Probleme, wenn er sich entschließt, seinen Kunden die Produkte anderer Gesellschaften anzubieten.

Vergleich statt Prozess

Daher wirbt Dierk Wiegand, Volljurist der FiNet AG, für eine einvernehmliche Vertragsbeendigung und fördert durch Vermittlung einen gerechten Interessenausgleich. „Oft werden aus gekränkter Eitelkeit Zivilprozesse durch die Instanzen gejagt, die Gerichte mit unnötigen Prozessen belastet, ohne dass dabei ein wirtschaftlicher Sinn erkennbar ist.“ Häufig genüge es schon, wenn der ausscheidende Handelsvertreter das offene Gespräch mit dem unteren Management suche. Es sei dann viel leichter, sich einvernehmlich darüber zu unterhalten, wie mit den Kunden des ausscheidenden Vertreter in Zukunft verfahren wird. Dabei sollte auch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs nicht außer Acht gelassen werden. Denn dieser hat wiederholt entschieden, dass kein wettbewerbswidriges Verhalten vorliegt, wenn Kundenadressen verwertet werden, die im Gedächtnis des ausgeschiedenen Vertreter geblieben sind. FP

Checkliste: Richtig aussteigen

Der Handelsvertreter sollte, ehe er das alte Unternehmen verlässt oder ehe die Kündigung ausgesprochen wird, folgende Dinge beherzigen:

1. Es sollte kein „Datenklau“ erfolgen. Die Übersendung von Daten per E-Mail an den eigenen Rechner zu Hause kann durch die beliebten, aber unzulässigen Überwachungsprogramme entdeckt werden. Selbst wenn solche Programme nicht auf den Rechnern installiert sind, fällt die Verwendung der Daten auf. Es gehört zu den ältesten Tricks, bei Postleitzahlen einen Dreher einzubauen oder die Schreibweise eines Namens zu verändern. Tauchen dann Schreiben mit den manipulierten Daten auf, ist jedem Richter klar, dass die Daten nicht aus dem Telefonbuch stammen können.

2. Bei langjähriger Tätigkeit für einen Finanzdienstleister ist es durchaus möglich, dass sich auch im heimischen Büro noch Daten befinden. Diese sind rechtzeitig zurückzugeben oder zu vernichten.

3. Langjährige Kundenbeziehungen bringen es mit sich, dass Adress- und Vertragsdaten dem ehemaligen Handelsvertreter im Ge-

dächtnis geblieben sind. Die Kunden wünschen gegebenenfalls ausdrücklich eine weitere Betreuung durch ihre Vertrauensperson. Dies ist nicht zu beanstanden.

4. Die Rückgabe von Büroschlüsseln und Laptops nebst Datenträgern des Finanzdienstleisters schriftlich bestätigen lassen. Auf das Datum achten!

5. Zeichnet sich langfristig ein Zerwürfnis mit dem Finanzdienstleistungsunternehmer ab, sollte der Handelsvertreter frühzeitig eine Rechtsberatung aufsuchen, um nach finanziell tragbaren und nach einvernehmlichen Möglichkeiten der Vertragsbeendigung zu suchen. Sehr hilfreich ist auch der Erfahrungsaustausch mit ehemaligen Kollegen, die bereits einen erfolgreichen Wechsel hinter sich haben. Gute Poolinggesellschaften oder Finanzdienstleister vermitteln einen Informationsaustausch, der gerade im Vorfeld einen unschätzbaren Wert hat.

6. Während des Laufs der Kündigungsfrist sollte man bei der Akquise und in Verkaufsgesprächen darauf achten, keine Kunden des alten Finanzdienstleistungsunternehmers abzuwerben, dies wäre ein Vertragsbruch.

7. Nach Beendigung des Vertrags kann die Übernahme der Konkurrenzaktivität durch Abwerbemaßnahmen zu einer Kürzung des Handelsvertreterausgleichs führen. Im Einzelfall ist abzuwägen, ob eine Kürzung oder sogar der völlige Verlust des Ausgleichsanspruchs aus wirtschaftlicher Sicht nicht sinnvoller ist, um diejenigen Kunden, mit denen eine sehr erfolgreiche Beziehung bestand, abwerben zu können.

6. Auf die Einhaltung des Datenschutzes ist strikt zu achten, denn das unbefugte Speichern, Verändern oder Übermitteln bestimmter Daten ist unter Strafe gestellt. Ausgenommen von dieser Vorschrift sind personenbezogene Daten, die offenkundig sind. Dies sind Daten, die einer beliebig großen Zahl von Menschen bekannt oder ohne weiteres wahrnehmbar sind. Bei Vertragsdaten dürfte dies selten der Fall sein.

7. Lassen Sie sich Zeit bei der Suche nach neuen Vertragspartnern. Wer sich zu schnell bindet, wird bald wieder vor neuen Problemen stehen. Je höher die Anforderungen an Ausbildung und Erfahrung sind, die an Sie als potenziellen Vertragspartner gestellt werden, um so seriöser ist der neue Dienstleister.