

L 14 R 92/14

Land
Freistaat Bayern
Sozialgericht
Bayerisches LSG
Sachgebiet
Rentenversicherung
Abteilung
14
1. Instanz
SG Regensburg (FSB)
Aktenzeichen
S 10 R 4020/13
Datum
26.09.2013
2. Instanz
Bayerisches LSG
Aktenzeichen
L 14 R 92/14
Datum
21.01.2016
3. Instanz
Bundessozialgericht
Aktenzeichen

-
Datum

-
Kategorie
Urteil
Leitsätze

Zur Rentenversicherungspflicht eines selbstständigen Immobilienmaklers, der auf Basis eines Lizenznehmervertrages im Rahmen des Franchisekonzepts eines international operierenden Unternehmens Dienstleistungen anbietet (Immobilienvermittlung).

Zum Begriff des Auftraggebers im Sinne von [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#)

I. Auf die Berufung der Beklagten wird das Urteil des Sozialgerichts Regensburg vom 26. September 2013 aufgehoben und die Klage gegen den Bescheid vom 25. April 2012 in Gestalt des Widerspruchsbescheides vom 27. Dezember 2012 abgewiesen.

II. Außergerichtliche Kosten sind nicht zu erstatten.

III. Die Revision wird zugelassen.

Tatbestand:

Zwischen den Beteiligten ist streitig, ob der Kläger als A.-Lizenznehmer seit dem 01.09.2006 versicherungspflichtig ist in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Der 1967 geborene Kläger ist seit dem 01.05.2006 als selbständiger Immobilienmakler auf der Grundlage eines A.-Lizenznehmervertrages tätig, den er am 26.04.2006 mit der A.- R.E. GmbH & Co.KG, A-Stadt, - vertreten durch den Zeugen Dr. C. - geschlossen hat. Letztere ist als Franchisenehmerin für den Raum A-Stadt nicht nur befugt, selbst ein Immobilienmakler-Gemeinschaftsbüro unter der Marke A. zu betreiben, sondern auch Unterlizenzen zur Nutzung der A.-Schutzrechte und des A.-Systems an Lizenznehmer zu erteilen.

Die Firma A. International ist ein weltweit operierendes Franchise-Unternehmen für selbstständige Immobilienmakler. Das A.-Konzept sieht sogenannte Broker/Owner vor, die Inhaber (Owner) des Franchiserechts für eine bestimmte Region sowie eines A.-Gemeinschaftsbüros (Broker) sind. Von ihnen können sogenannte Lizenzmakler eine Lizenz erwerben.

Im Rahmen eines Kontenklärungsverfahrens gab der Kläger am 13.11.2011 im Fragebogen zur Feststellung der Pflichtversicherung kraft Gesetzes als selbständig Tätiger an, im Zusammenhang mit seiner selbständigen Tätigkeit (Vermittlung von Immobilien als A.-Lizenznehmer) keinen Arbeitnehmer oder Auszubildenden regelmäßig zu beschäftigen. Er beziehe nicht mindestens fünf Sechstel seiner gesamten Betriebseinnahmen aus Tätigkeiten für einen Auftraggeber. Sein monatliches Arbeitseinkommen übersteige regelmäßig 400 Euro.

Der Kläger legte eine Gewerbeanmeldung für die Vermittlung von Immobilien vom 05.09.2006 vor sowie den unbefristeten Lizenznehmervertrag vom 26.04.2006, in dem u.a. folgendes vereinbart wurde: Nach § 1 (Vertragszweck) hat der A.-Lizenznehmer das Recht und die Pflicht, seine berufliche Tätigkeit als selbständiger Makler von Immobilien im Rahmen des A.-Immobilienmakler-Gemeinschaftsbüros des A.-Franchisenehmers aufzunehmen und für die Dauer des Vertrages nach den Grundsätzen und Richtlinien für die Nutzung der Marken, des know-hows und unter Inanspruchnahme der Unterstützungs- und Managementleistungen des A.-Franchisenehmers auszuüben (1.1). Das Lizenzrecht ist an die Erbringung von Dienstleistungen als selbständiger Makler von Immobilien und an das einheitliche Auftreten des Lizenznehmers nach dem markentypischen Erscheinungsbild (Corporate identity und Corporate design) gebunden. Der Lizenznehmer verpflichtet sich, seine berufliche Tätigkeit ausschließlich unter Nutzung der ihm eingeräumten Rechte im Rahmen des Gemeinschaftsbüros des Franchisenehmers auszuüben (1.2). Die Mitwirkung des Lizenznehmers beim weiteren Ausbau der Marktposition aller im Immobilienmakler-Gemeinschaftsbüro tätigen Lizenzmakler und der Erschließung des Marktpotentials durch die gesamte internationale A.-Organisation ist besonderer Vertragszweck (1.3). Der Lizenznehmer wird für seine selbständige berufliche

Tätigkeit nur das Immobilienmakler-Gemeinschaftsbüro des Franchisenehmers nutzen und selbst kein weiteres Büro errichten, betreiben oder sich an einem anderen Büro beteiligen. Nach § 2 geht die Unterstützung durch den Franchisenehmer über die Überlassung des Mitnutzungsrechts am Gemeinschaftsbüro und an Büroeinrichtungen hinaus und bietet dem Lizenznehmer ein Unternehmenskonzept. Die Verwirklichung dieses Unternehmenskonzepts verlangt die Ausführung der beruflichen Tätigkeit des Lizenznehmers nach außen sowie die Organisation seiner selbständigen Tätigkeit nach innen nach den bewährten Erfahrungen und Erprobungen, über die der Franchisenehmer als Mitglied der internationalen A.-Organisation verfügt (2.2). Nach § 4 ist der Lizenznehmer verpflichtet, während der Dauer des Vertrages seine berufliche Tätigkeit als selbständiger Makler von Immobilien ausschließlich unter Nutzung des eingeräumten A.-Lizenzrechts und unter Inanspruchnahme der Leistungen des Franchisenehmers auszuüben. Er darf keine Tätigkeit für ein anderes Unternehmen, das mit Mitgliedern der internationalen A.-Organisation konkurriert, unmittelbar oder mittelbar ausüben (4.4). Nach § 5 ist der Lizenznehmer verpflichtet, dem Franchisenehmer Daten und Informationen zur Verfügung zu stellen, und erteilt die datenschutzrechtliche Erlaubnis ihrer Auswertung und Nutzung (5.1). Er stellt die akquirierten Immobilien-Aufträge ("Listings") spätestens innerhalb von 24 Stunden ins Intranet (5.3). Er unterrichtet den Franchisenehmer laufend über die Geschäftsentwicklung und die ihm erteilten Aufträge und die getätigten Abschlüsse (5.4). Nach § 6 delegiert der Lizenznehmer typische Managementaufgaben seiner beruflichen Tätigkeit auf den Franchisenehmer (6.1). Er übergibt seine Aufträge von Verkäufern und Anbietern von Objekten sowie von Nachfragern von Objekten (Kunden) als Kommittent an den Franchisenehmer im Wege der Dienstleistungskommission. Der Franchisenehmer wird als Kommissionär die Geschäftsbeziehungen zu Auftraggebern des Lizenznehmers nach außen im eigenen Namen abwickeln, im Innenverhältnis jedoch für Rechnung des Lizenznehmers (6.2). Der Franchisenehmer hat allein die Inkassovollmacht in Bezug auf Provisionen und Vergütungen des Lizenznehmers. Der Anspruch des Lizenznehmers auf Provisionen und Vergütungen wird zum Zwecke des Einzugs an den Franchisenehmer abgetreten (6.3). Im Verhältnis zu seinen Auftraggebern ist der Lizenznehmer verpflichtet, A.-Marken, Logo und Corporate Identity einzusetzen (6.6). Der Lizenznehmer trägt das Risiko eines Provisionsausfalls (6.7). Nach § 7 stellt der Franchisenehmer dem Lizenznehmer einen räumlichen Anteil an dem vom Franchisenehmer eingerichteten Gemeinschaftsbüro und die Arbeitsmöglichkeiten, Material und Büroausrüstung (Besprechungszimmer, Empfangsbereich, Telefon, Fax, PC, Formblätter) zur Verfügung (7.1). Dafür zahlt der Lizenznehmer eine monatliche Gebühr (7.2). Nach § 8 zahlt der Lizenznehmer für die Nutzung der vertraglich eingeräumten Lizenz an den Marken, am Know-how und den Rechten als Mitglied der Internationalen A.-Organisation Gebühren in Form festgelegter Provisionsanteile (8.1). Der Lizenznehmer zahlt an den Franchisenehmer eine monatliche Gebühr, die sich aus den anteiligen Fixkosten und einer Managementgebühr zusammensetzt und im Jahr 2006 monatlich 995 Euro zzgl. Mehrwertsteuer beträgt (8.3). Der Franchisenehmer ist berechtigt, die monatlichen Gebühren von den Provisionen einzubehalten, die dem Lizenznehmer zustehen (8.4). In Anlage 1 des Vertrages wird dem Franchisenehmer das Recht eingeräumt, von allen Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit im Zusammenhang mit der Nutzung der A.-Lizenz folgende Abzüge vorzunehmen: 6% laufende Franchisefee sowie 3% Umlage Promotionsfonds.

Mit Bescheid vom 25.04.2012 stellte die Beklagte fest, dass der Kläger ab dem 01.05.2005 nach [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung sei und daher Pflichtbeiträge zu zahlen habe. In der als Anlage beigefügten Beitragsrechnung werden ausstehende Beiträge in Höhe von insgesamt 23.245,68 Euro für den Zeitraum 01.01.2008 bis 30.04.2012 festgesetzt.

Dagegen erhob der Kläger Widerspruch und machte geltend, nicht nur für einen Auftraggeber tätig zu sein. Als selbständiger Makler schließe er mit zahlreichen Auftraggebern einen Maklervertrag zur Vermittlung einer Immobilie. Der Franchisenehmer sei nicht Vertragspartner seiner Kunden. Nur er selbst habe einen Provisionsanspruch gegen den jeweiligen Auftraggeber. Er mache seine Provisionsansprüche auch selbst und auf eigene Rechnung gegenüber seinen Auftraggebern geltend. Er trete eigenständig am Markt auf und habe eine eigene Homepage. Er brachte diverse Rechnungen in Vorlage, die allesamt mit dem Logo "A. Die Immobilienmakler! Regional. National. International." versehen sind, als Rechnungssteller den Kläger mit dem Zusatz "A. A-Stadt" ausweisen und die Aufforderung an den Rechnungsadressaten enthalten, den Rechnungsbetrag auf ein Konto der A.-R.E. GmbH & Co.KG zu überweisen. Kleingedruckt findet sich der Hinweis: "Jeder A.-Lizenz- und Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen". Auf den vorgelegten Makler-Alleinaufträgen wird als Makler "R. Immobilien A." angegeben.

Die Beklagte wies den Widerspruch mit Widerspruchsbescheid vom 27.12.2012 unter Hinweis auf das Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) vom 04.11.2009, [B 12 R 3/08](#), zurück. Das BSG habe in diesem Urteil die Intention des Gesetzgebers bei Einfügung des [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) herausgestellt. Das BSG gehe davon aus, dass im sozialversicherungsrechtlichen Sinne der Franchisegeber alleiniger Auftraggeber des Franchisenehmers sei. Im Falle des Klägers sei der Lizenznehmervertrag mit dem Franchisenehmer maßgeblich. Danach sei der Kläger umfassend in das Franchisesystem A. eingebunden. Der A.-Franchisenehmer sei als sein Auftraggeber anzusehen, weil er ihm die Grundlagen für seine selbständige Tätigkeit zur Verfügung stelle. Der Kläger sei in das A.-Franchise-System derart eingebunden, dass diese Einbindung nicht wegzudenkende Voraussetzung für seine unternehmerische Tätigkeit sei. Er sei daher im Sinne von [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich vom Franchisenehmer abhängig. Nicht erforderlich sei, dass dieser dem Kläger ein wie immer geartetes Entgelt zahle.

Dagegen erhob der Kläger Klage zum Sozialgericht Regensburg und trug vor, dass der dem Urteil des BSG vom 04.11.2009 ([B 12 R 3/08](#)) zugrunde liegende Sachverhalt mit dem hier vorliegenden Fall nicht vergleichbar sei. Vorliegend fehle es an einem vertikalen Absatzsystem. Während der Franchisenehmer in dem vom BSG entschiedenen Fall verpflichtet gewesen sei, ausschließlich Produkte vom Franchisegeber zu beziehen und zu vertreiben, sei in seinem Fall die Lizenzgeberin nicht verpflichtet, ihm Immobilien zur Vermittlung bereitzustellen. Er akquiriere die zu vermittelnden Objekte vielmehr selbst. Nach Vertragsende könne er seine Vermittlungstätigkeit mit seinen Kunden und Kontakten fortführen. Im Übrigen gestalte er seine Tätigkeit vollkommen frei und sei weder an ein Organisations- noch ein Geschäftskonzept von A. gebunden - ein solches gäbe es gar nicht. Ebenso wenig gäbe es ein einheitliches Werbekonzept von A. - er habe seine Internet-homepage selbst gestaltet. Er müsse auch nicht das Gemeinschaftsbüro nutzen, sondern könne auch von seinem home-office aus arbeiten. Er sei auch nicht verpflichtet, laufend Daten über seine Geschäfte bei der Lizenznehmerin einzustellen. Auch die Dienstleistungskommission sei von den Parteien zu keiner Zeit tatsächlich praktiziert worden. Die Möglichkeit des Forderungseinzugs durch die Firma A.-R.E. GmbH & Co.KG bedeute lediglich eine Art Bürodienstleistung. Er sei von der Lizenzgeberin weder rechtlich noch wirtschaftlich abhängig.

Das Sozialgericht Regensburg hob mit Urteil vom 26.09.2013 den Bescheid vom 25.04.2012 in Gestalt des Widerspruchsbescheides vom 27.12.2012 auf. Der Begriff des Auftraggebers im Sinn des [§ 2 Satz 1 Nr. 9 b SGB VI](#) sei wegen des Schutzzwecks der Norm weit auszulegen und betreffe auch den Franchisegeber, soweit eine wirtschaftliche Abhängigkeit des Franchisenehmers deswegen bestehe, weil der Franchisevertrag eine eigene nennenswerte unternehmerische Tätigkeit des Franchisenehmers sowohl rechtlich als auch faktisch

ausschließe. Vorliegend könne eine wirtschaftliche Abhängigkeit nicht gesehen werden. So sei der Kläger selbst dafür verantwortlich, Objekte für die Vermittlung zu organisieren. Auch schließe er eigene Verträge mit den Interessenten ab, aus welchen er im Erfolgsfall einen eigenen vertraglichen Provisionsanspruch erwerbe. Zwar sei er verpflichtet, seine berufliche Tätigkeit als selbständiger Makler ausschließlich unter Nutzung des eingeräumten A. Lizenzrechts auszuüben. Er könne aber jederzeit mit nur einmonatiger Kündigungsfrist aufgrund seiner Kontakte und der Bindung zu seinen Kunden selbst ein Maklerbüro eröffnen. Der vorliegende Fall unterscheide sich insofern wesentlich von der Sachverhaltsgestaltung, die dem Urteil des BSG vom 04.11.2009, Az.: [B 12 R 3/08 R](#), zugrunde gelegen habe, als der Kläger keine vom Franchisegeber vertriebenen Produkte verkaufe, sondern die von ihm selbst akquirierten Immobilien vermittle.

Dagegen hat die Beklagte Berufung erhoben und vorgetragen, dass es für die hier zu entscheidende Frage weder auf die Art der vertriebenen Produkte oder Dienstleistungen ankomme noch sei es erforderlich, dass überhaupt ein Vertrieb stattfinde. Hier sei der Franchisenehmer (Lizenzgeber) vielmehr deshalb als Auftraggeber im Sinne von [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) anzusehen, weil er dem Kläger (Lizenznehmer) die Grundlagen für seine selbständige Tätigkeit zur Verfügung stelle. Nach dem vorgelegten Lizenzvertrag bestehe jene Abhängigkeit von einem Auftraggeber, die Versicherungspflicht nach [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) auslöse.

In der mündlichen Verhandlung erklärte der Kläger auf Nachfrage, seine Provisionsansprüche an den Broker abgetreten zu haben. Wenn die Provision durch A. A-Stadt nicht eintreibbar sei, werde rückabgewickelt und er klage selbst die Provision gegen den Kunden ein. Zahle der Kunde auf das A.-Konto, werde der Provisionsanspruch von A. gegengerechnet und der Rest an ihn ausgeschüttet. Neben seiner Maklertätigkeit erstelle er Objektgutachten. Aus der Gutachtertätigkeit erziele er ungefähr 10 % des Provisionsvolumens. Der als Zeuge vernommene Geschäftsführer der R-E-B.-GmbH und Broker des den Kläger betreffenden A.-Gemeinschaftsbüros Dr. C. erklärte, dass der Kläger nach Abschluss eines Maklervertrages das Objekt und die Objektdaten in "unsere EDV" stelle. Sei der Provisionsanspruch entstanden, böten sie ihren Maklern an, die Forderung an sie (das Büro A-Stadt) abzutreten. Auch machten sie hier ein Factoring. Sie würden das als Dienstleistungsangebot für ihre Makler sehen. Es gebe auch Makler in seinem Büro, die Factoring nicht nutzten. Gleichwohl sei in diesen Fällen der Provisionsanspruch an ihn abgetreten. Zu der in § 6 Abs. 2 des Lizenznehmervertrages geregelten Dienstleistungskommission erklärte der Zeuge, dass es sich um einen alten Vertragstext handele, der ganz anders gelebt werde. Der Maklervertrag werde vom Makler im eigenen Namen geschlossen. Dieser sei in der Gestaltung und Abwicklung seiner Aufträge frei. Er könne auch außerhalb, z.B. zuhause, arbeiten. Er müsse das Logo von A. nicht nutzen. Es gehe jedoch nicht an, dass der Kläger Aufträge außerhalb der A.-Strukturen abwickle und den Provisionsanspruch zu 100 % einnehme. Der Kläger sei frei, außerhalb des Maklergeschäfts jede andere Tätigkeit nach Belieben auszuführen.

Die Beklagte beantragt,

das Urteil des Sozialgerichts Regensburg vom 26.09.2013 aufzuheben und die Klage abzuweisen.

Der Kläger beantragt,

die Berufung der Beklagten zurückzuweisen.

Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf den Inhalt der Gerichtsakte, der beigezogenen Akte des Sozialgerichts und der Beklagtenakte Bezug genommen.

Entscheidungsgründe:

Die zulässige Berufung der Beklagten ist begründet. Das Sozialgericht Regensburg hat der Klage zu Unrecht stattgegeben. Die Beklagte hat mit den angefochtenen Bescheiden zutreffend festgestellt, dass der Kläger als A.-Lizenzmakler nach [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) versicherungspflichtig ist. Gegen die Höhe der Beitragsforderung hat der Kläger keine Einwendungen erhoben.

Nach [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#) in der hier maßgeblichen Fassung vom 20.04.2007 (vgl. BGBl I 554) sind versicherungspflichtig selbständig tätige Personen, die a) im Zusammenhang mit ihrer selbständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen (bis zum 30.04.2007 galt insoweit eine Entgeltgrenze von 400 Euro) und b) auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind.

Der Kläger erfüllt diese Voraussetzungen.

Zutreffend ist die Beklagte davon ausgegangen, dass der Kläger als A.-Immobilienmakler im Verhältnis zur Franchisenehmerin, der A.- R.E. GmbH & Co.KG, selbständig tätig und nicht abhängig beschäftigt ist. Der Begriff der selbständigen Tätigkeit ist nicht gesetzlich definiert und muss in Abgrenzung zum Begriff der nichtselbstständigen Arbeit bestimmt werden. Nach [§ 7 Abs. 1 SGB IV](#) ist Beschäftigung die nichtselbstständige Arbeit, insbesondere in einem Arbeitsverhältnis. Anhaltspunkte für eine Beschäftigung sind eine Tätigkeit nach Weisungen und eine Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers. Eine selbstständige Tätigkeit ist vornehmlich durch das eigene Unternehmerrisiko, das Vorhandensein einer eigenen Betriebsstätte, die Verfügungsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft und die im Wesentlichen frei gestaltete Tätigkeit und Arbeitszeit gekennzeichnet ([BSGE 13, 196 ff.](#);16, 289 ff.). Ob jemand abhängig beschäftigt oder selbstständig tätig ist, hängt davon ab, welche Merkmale nach dem Gesamtbild überwiegen (vgl. [BSGE 45, 199, 200](#)).

Im Falle des Klägers überwiegen die Merkmale, die für eine selbständige Tätigkeit sprechen, wovon auch die Beteiligten übereinstimmend ausgehen. Der Kläger trägt durchaus ein wirtschaftliches Risiko. So trägt er die Kosten für die Bürobeteiligung und der A.-Promotion- und Franchise-fee in Form einer monatlichen Fixgebühr während er eine Vergütung nur bei erfolgreich abgeschlossener Immobilienvermittlung in Gestalt von Provisionsansprüchen erhält. Zudem trägt er das Risiko eines Provisionsausfalls. Er schließt die Makleraufträge im eigenen Namen ab und agiert im Wesentlichen weisungsunabhängig.

Der Kläger beschäftigt im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als selbständiger Immobilienmakler regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer ([§ 2 S. 1 Nr. 9 Buchst. a SGB VI](#)).

Nach Überzeugung des Senats erfüllt der Kläger auch die Voraussetzungen des [§ 2 S. 1 Nr. 9 Buchst. b SGB VI](#). Er ist auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig, nämlich für die Franchisenehmerin - die A.-R.E. GmbH & Co.KG, die hier (einziger) Auftraggeber des Klägers ist.

Wer als Auftraggeber im Sinne des [§ 2 Satz 1 Nr. 9 Buchst. b SGB VI](#) anzusehen ist, lässt sich der Vorschrift nicht ohne weiteres entnehmen. Für den Begriff "Auftraggeber", so das Bundessozialgericht in seiner Entscheidung vom 04.11.2009, [B 12 R 3/08 R](#), finde sich keine gesetzliche Festlegung für das Rentenversicherungs- oder jedenfalls für das Sozialversicherungsrecht (etwa im Sinne einer Legaldefinition). Es sei auch nicht ersichtlich, dass der Gesetzgeber hierfür an gesetzliche Definitionen in anderen Gesetzen angeknüpft habe. Sei infolgedessen der juristische oder in Ermangelung eines solchen der allgemeine Sprachgebrauch maßgebend, so sei die Bedeutung des Wortes "Auftraggeber" offen. Allerdings ergäbe sich aus der Gesetzgebungsgeschichte des [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#), dass nach den Vorstellungen der an den verschiedenen Gesetzgebungsverfahren Beteiligten auch für Franchise-Verhältnisse ein Regelungsbedarf bestanden habe und Franchisenehmer ausdrücklich in die Rentenversicherungspflicht Selbständiger einbezogen werden sollten. Ihre Einbeziehung sei auch unter teleologischen Gesichtspunkten geboten. Ob überhaupt und inwieweit für Franchisenehmer durch Ausgestaltung ihrer Tätigkeit Optionen bestehen, eine Einbeziehung in die Rentenversicherungspflicht "arbeitnehmerähnlicher" Selbständiger zu vermeiden, wurde vom BSG in dieser Entscheidung ausdrücklich offen gelassen.

Das Franchise-Vertriebssystem ist dadurch geprägt, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer das Recht und die Pflicht einräumt, gegen direktes oder indirektes Entgelt im eigenen Namen und für eigene Rechnung ein Geschäft entsprechend seinem Organisations-, Geschäfts- und Werbekonzept unter Wahrung der Grundsätze der "Corporate Identity" zu betreiben. Dabei handelt es sich um ein Dauerschuldverhältnis (vgl. BSG, a.a.O.).

Im vorliegenden Fall ist der Kläger zwar nicht Franchisenehmer, sein Verhältnis als Lizenzmakler zum Lizenzgeber/Franchisenehmer gleicht aber dem sonst üblichen Verhältnis von Franchisenehmer und Franchisegeber. Der Kläger ist wie ein Franchisenehmer in das Franchisekonzept des A.-Systems eingebunden. Er gehört einer vertikal-kooperativ organisierten Vertriebskette an, in der er als selbständiger Ein-Mann-Unternehmer auf der Grundlage des A.-Systems Dienstleistungen (Immobilienvermittlung) vermarktet.

Dabei geht der Senat davon aus, dass die im Lizenznehmervertrag vom 26.04.2006 getroffenen Vereinbarungen nach wie vor weitestgehend die Grundlage für die hier in Rede stehende Tätigkeit des Klägers bilden. Allerdings hat der Zeuge Dr. C. glaubhaft dargelegt, dass die in § 6 des Lizenznehmervertrages geregelte Dienstleistungskommission zu keinem Zeitpunkt praktiziert worden ist. Der Franchisenehmer, im Falle des Klägers also die A.-R.E. GmbH & Co.KG, wickelte die Geschäftsbeziehungen zu Auftraggebern des Lizenznehmers nach außen nicht im eigenen Namen ab. Vielmehr konnte und kann der Kläger als Lizenznehmer im eigenen Namen seinen Kunden die fällige Courtage in Rechnung stellen, wie auch die vorgelegten Rechnungen zeigen.

Im Übrigen konnte sich der Senat aber nicht davon überzeugen, dass der Lizenznehmervertrag in wesentlichen Teilen tatsächlich nicht gelebt wird, wie dies im Laufe des Verfahrens von der Klägerseite vorgetragen worden ist. Für den Senat steht vielmehr außer Zweifel, dass der Kläger - wie schriftlich vereinbart - berechtigt und verpflichtet war (und weiterhin ist), seine Tätigkeit als selbständiger Immobilienmakler entsprechend dem Organisations-, Geschäfts- und Werbekonzept von A. unter Wahrung der Grundsätze der Corporate Identity zu betreiben, wie dies ausdrücklich u.a. in § 1 Ziff. 1.2 des Vertrages (Bindung des Lizenzrechts an das einheitliche Auftreten des A.-Lizenznehmers nach dem markentypischen Erscheinungsbild) und in § 2 Ziff. 2.2 (Verwirklichung des Unternehmenskonzepts, das die Organisation der selbständigen Tätigkeit nach den "bewährten Erfahrungen des A.-Franchisenehmers" und die Einhaltung der A.-Richtlinien verlangt) festgehalten ist.

Das Organisations- und Geschäftskonzept, von dem der Kläger behauptet, ein solches gäbe es gar nicht, sieht unter anderem die Einrichtung von Gemeinschaftsbüros vor, die vom jeweiligen A.-Franchisenehmer geführt werden. Ein solches Gemeinschaftsbüro existiert unbestritten auch im vorliegenden Fall und dem Kläger steht vertragsgemäß - ebenfalls unbestritten - ein entsprechendes Nutzungsrecht zu, für das er dem Franchisenehmer die vertraglich festgelegte Vergütung zahlt. Ohne Zweifel darf der Kläger für seine Maklertätigkeit nur dieses A.-Gemeinschaftsbüro nutzen, so wie dies in § 1 Ziff. 1.4 des Lizenznehmervertrages geregelt ist. Ihm steht es nicht frei, selbst ein weiteres eigenes Immobilienbüro zu errichten oder zu betreiben oder sich an einem anderen Immobilienbüro beteiligen. Dass er auch von seinem home-office aus arbeiten kann, steht dem nicht entgegen. Entscheidend ist, dass er sichtbar nach außen (z.B. im Falle von Besprechungen mit Kunden) nur im Rahmen des A.- Gemeinschaftsbüros tätig werden darf.

Wie seine Homepage sowie die vorgelegten Rechnungen und Maklerverträge zeigen, hält sich der Kläger an das einheitliche markentypische A.-Erscheinungsbild und nutzt die vertragsgegenständlichen Marken, Logo und Corporate Design, wie dies vertraglich vereinbart ist (u.a. in § 1 Ziff. 1.2; § 3 des Lizenznehmervertrages). Er ist damit Teil des Werbekonzepts von A. ... Dass es ihm frei steht, seine eigene Homepage (unter Nutzung des A.-Logos und unter Wahrung der Corporate Identity) zu gestalten, ändert daran nichts. In Anbetracht der gelebten Praxis misst der Senat der Aussage des Zeugen in der mündlichen Verhandlung, dass der Kläger das A.-Logo (theoretisch) nicht nutzen müsse, wenig Bedeutung zu.

Des Weiteren steht für den Senat fest, dass der Kläger seine Ansprüche auf Provisionen und Vergütungen zum Zwecke des Einzugs an den Franchisenehmer abtritt, wie dies in § 6 Ziff. 6.3 vereinbart worden ist. Dies ergibt sich nicht nur aus den vorgelegten Rechnungen, die zur Überweisung der vom Kläger geforderten Provisionen auf ein Konto der A.-R.E. GmbH & Co.KG auffordern, sondern auch aus den Angaben des Klägers in der mündlichen Verhandlung wie auch aus der Zeugenaussage des Dr. C. ... Dass der Kläger den Forderungseinzug durch die A.-R.E. GmbH & Co.KG als eine Art Bürodienstleistung der Firma betrachtet, vermag an der vereinbarten und gelebten Abtretung von Provisionsansprüchen nichts zu ändern.

Es bestehen auch keine Zweifel, dass der Kläger laufend die von ihm akquirierten Immobilien-Aufträge in das Intranet (A.-Immobilienbörse) stellt, wie dies in § 5 Ziff. 5.3 des Lizenznehmervertrages vereinbart worden ist. Soweit dies vom Klägerbevollmächtigten im Laufe des Verfahrens bestritten worden ist, ist dieser Vortrag nach Überzeugung des Senats durch die glaubwürdige Zeugenaussage des Dr. C. widerlegt worden. Der Zeuge hat ausdrücklich bestätigt, dass der Kläger nach Abschluss eines Maklervertrages das jeweilige Immobilienobjekt und die dazugehörigen Daten in die EDV von A. einstellt.

Die so gestalteten und gelebten vertraglichen Beziehungen des Klägers zur A.- R.E. GmbH & Co.KG gehen weit über ein reines Dienstleistungsverhältnis hinaus, das dem Kläger lediglich bestimmte Nutzungsrechte und Bürodienstleistungen gegen Entgelt zur Verfügung stellt. Sie beinhalten vielmehr die typischen Merkmale eines Franchise-Vertrages und binden den Kläger auf vielfältige Weise.

Dem Kläger ist es verwehrt, außerhalb des A.-Systems als Immobilienmakler unternehmerisch tätig zu sein (Wettbewerbsklausel). Er darf seine berufliche Tätigkeit ausschließlich im Rahmen des A.-Immobilien-Gemeinschaftsbüros und innerhalb der von A. vorgegebenen Strukturen unter Einhaltung zahlreicher Vorgaben ausüben. Da er seine Provisionsansprüche an die Lizenzgeberin abtritt, zahlen seine Kunden die fällige Courtage für erfolgreich abgeschlossene Vermittlungsaufträge auf ein Konto der A.- R.E. GmbH & Co.KG ein, die einen (nicht unerheblichen) Teil davon einbehält und dann den Rest an ihn weiterleitet, so dass der Kläger seine Vergütung letztlich von der Lizenzgeberin erhält. Dem Kläger obliegen Informations- und Berichtspflichten, die mit entsprechenden Kontrollmöglichkeiten der Lizenznehmerin korrespondieren. Ausdrücklicher Vertragszweck ist die Mitwirkung des Klägers beim weiteren Ausbau der Marktposition aller im A.-Immobilien-Gemeinschaftsbüro tätigen Lizenznehmer und der Erschließung des Marktpotentials durch die gesamte internationale A.-Organisation, so die Vereinbarung in § 1 Ziff. 1.3 des Lizenznehmervertrages.

Die in der Präambel zum A.-Lizenznehmervertrag ausdrücklich angesprochene Systembindung des Klägers an die internationale A.-Organisation bewirkt nicht nur eine dynamische Zusammenarbeit, sondern führt auch zu einer umfassenden rechtlichen und wirtschaftlichen Abhängigkeit des Klägers von der A.- R.E. GmbH & Co.KG. Letztere erweist sich daher als Auftraggeber des Klägers im Sinne von [§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI](#).

Dass es dem Kläger freisteht, nach Beendigung des Vertrages selbst ein Immobilienbüro zu eröffnen, ist selbstverständlich und ändert nichts an seiner Abhängigkeit von der Lizenzgeberin während der Dauer des Vertrages. Auch der Umstand, dass der Kläger von der Lizenzgeberin keine Waren bezieht, sondern Dienstleistungen im Rahmen des unternehmerischen Gesamtkonzepts von A. vertreibt, ist unerheblich. Entscheidend ist, dass es dem Kläger verwehrt ist, seine Maklertätigkeit außerhalb des vertikal-kooperativ organisierten A.-Systems auszuüben.

Der Kläger ist seit Vertragsbeginn auf Dauer und im Wesentlichen für die A.-R.E. GmbH & Co.KG tätig. Die aus seiner Gutachtertätigkeit erzielten Einkünfte, von denen nach den Angaben des Zeugen keine Abzüge zugunsten der Lizenznehmerin vorgenommen werden, machen lediglich etwa 10 % seiner Einkünfte aus.

Versicherungsfreiheit wegen Geringfügigkeit gemäß [§ 5 Abs. 2 SGB VI](#) liegt nicht vor. Es ist auch nicht ersichtlich, dass die Versicherungspflicht aufgrund anderer besonderer Befreiungstatbestände ausgeschlossen sein könnte.

Anhaltspunkte dafür, dass die Beitragsberechnung fehlerhaft ist, sind nicht ersichtlich. Vom Kläger wurden hiergegen auch keine Einwendungen erhoben.

Der Berufung der Beklagten war daher stattzugeben und das Urteil des Sozialgerichts Regensburg aufzuheben.

Die Kostenentscheidung beruht auf [§ 193](#) Sozialgerichtsgesetz (SGG).

Der Senat hat die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung zugelassen ([§ 160 Abs. 2 Nr. 1 SGG](#))

Rechtskraft

Aus

Login

FSB

Saved

2017-02-23