

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Ein Merkblatt der Industrie- und Handelskammer Hannover

Durch die Beendigung eines Handelsvertreterverhältnisses verliert der Handelsvertreter seinen Provisionsanspruch für Geschäfte, die der Unternehmer mit den von ihm gewonnenen Kunden abschließt. Trotz Beendigung des Handelsvertretervertrages behält der Unternehmer jedoch die Möglichkeit, mit diesen Kunden weiterhin Verträge zu schließen. Insbesondere wenn der Handelsvertreter einen festen Kundenstamm aufgebaut hat, sind zumindest für einen gewissen Zeitraum Folgebestellungen zu erwarten. Der Unternehmer profitiert also noch nachträglich von den Leistungen des Handelsvertreters, ohne dass dieser noch entsprechende Provisionen erhält. Hierfür steht dem Handelsvertreter gemäß § 89 b HGB ein angemessener Ausgleich zu. Dieser Ausgleich stellt eine Vergütung für Leistungen des Handelsvertreters dar, die sich auch noch nach Vertragsbeendigung gewinnbringend für den Unternehmer auswirken.

I. Anspruchsberechtigte

Anspruchsberechtigt ist grundsätzlich der Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB. Handelsvertreter ist, wer als selbstständiger Gewerbetreibender, also im Wesentlichen sachlich und zeitlich frei von Weisungen, ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen und auf fremde Rechnung abzuschließen. (näheres dazu siehe Merkblatt „Der Handelsvertreter“).

Neben dem Handelsvertreter können auch Unterhandelsvertreter und arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter im Sinne des § 92 a HGB ausgleichsberechtigt sein. Einen Ausgleichsanspruch können je nach Lage des Einzelfalls auch Vertragshändler, Reisebüros, Tankstellenpächter und Inhaber von Lotto-Annahmestellen haben.

Der Anspruch kann grundsätzlich nicht im Voraus ausgeschlossen werden. Bei Vertragsbeendigung sind jedoch Vereinbarungen über die Zahlung und die Höhe eines Ausgleichsanspruches möglich.

Keinen Anspruch auf Ausgleich hat jedoch, wer ausdrücklich nur als Handelsvertreter im Nebenberuf beauftragt ist, § 92 b HGB.

II. Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs

Die einzelnen Anspruchsvoraussetzungen sind in § 89 b HGB geregelt und werden nachfolgend im Überblick kurz dargestellt:

1. Vertragsbeendigung

Das Vertragsverhältnis muss beendet worden sein. Das Vertragsverhältnis wird beendet durch,

- Kündigung
- Fristablauf
- Tod des Handelsvertreters
- einverständliche Aufhebung

Bei Beendigung durch Kündigung ist allerdings zu berücksichtigen, wer gekündigt hat und weshalb gekündigt wurde.

Kündigt der Handelsvertreter, so besteht regelmäßig kein Anspruch, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder das dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters (gesetzliches Rentenalter) oder Krankheit nicht zugemutet werden kann. Eine Kündigung wegen Krankheit ist dann ausgleichserhaltend, wenn die Gesundheit schwerwiegend und auf Dauer gestört ist und zu einer nachhaltigen Verhinderung der Tätigkeit führt.

Kündigt der Unternehmer, entfällt der Ausgleichsanspruch, wenn für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorliegt.

Der Anspruch besteht auch dann nicht, wenn bei Vertragsbeendigung eine Vereinbarung geschlossen wird, nach der ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.

2. Erhebliche Vorteile des vertretenen Unternehmers

Der Unternehmer muss aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Vertragsbeendigung noch erhebliche Vorteile haben. Der Vorteil des Unternehmers besteht in seiner Möglichkeit, den vom Handelsvertreter aufgebauten Kundenstamm weiter zu nutzen. Ob er diese Chance auch wahrnimmt, ist für den Ausgleichsanspruch unerheblich. Die Vorteile sind in der Regel erheblich, wenn von den übernommenen Kunden tatsächlich Nachbestellungen zu erwarten sind. Es muss also eine Prognose über die voraussichtliche wirklichkeitsnahe Entwicklung des Kundenverhaltens angestellt werden. Der Fortbestand der durch den Handelsvertreter zustande gekommenen Geschäftsbeziehungen ist dabei grundsätzlich - bis zum Beweis einer gegenteiligen Entwicklung - zu vermuten. Berücksichtigt werden nur Vorteile aus der Geschäftsbeziehung mit vom Handelsvertreter geworbenen Neukunden. Neu sind Kunden, wenn sie bei Beginn der Tätigkeit des Handelsvertreters noch nicht in

geschäftlichen Beziehungen zu dem Unternehmer gestanden haben. Als neu gelten aber auch Geschäftsverbindungen, die der Handelsvertreter so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

Eine Geschäftsbeziehung ist erst dann entstanden, wenn der Kunde wiederholt Geschäfte mit dem Unternehmer abgeschlossen hat (so genannte Mehrfachkunden). Kunden, die nur einmal bestellt haben, werden mithin nicht in die Ausgleichsberechnung mit einbezogen, selbst wenn sie vom Handelsvertreter neu geworben worden sind. Wie häufig ein Kunde nachbestellt haben muss, damit eine Geschäftsverbindung angenommen werden kann, hängt von der jeweiligen Branche ab.

3. Billigkeit

Schließlich muss die Zahlung des Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entsprechen. Zahlreiche Umstände können unter Billigkeitsaspekten die Höhe des Rohausgleichs beeinflussen. Dies sind insbesondere solche Umstände, die zu dem beendenden Vertragsverhältnis in einem engen Zusammenhang stehen. Der Anspruch kann beispielsweise geringer ausfallen, wenn der Unternehmer aus eigenen Mitteln eine Altersversorgung des Handelsvertreters finanziert hat oder der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit besondere Vorteile genossen hat (z. B. erfolgsunabhängiges Fixum, besonders günstige Vertragsbedingungen). Hat der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit besondere Schwierigkeiten bei der Werbung für die Produkte auf sich genommen oder erhöhte Aufwendungen bei der Einführung eines neuen Produktes gehabt, so kann dies einen höheren Ausgleich rechtfertigen.

Der Anspruch kann nicht im Voraus vertraglich ausgeschlossen oder beschränkt werden.

4. Geltendmachung

Der Ausgleichsanspruch muss innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend gemacht werden. Er kann jedoch auch schon vor Vertragsbeendigung geltend gemacht werden. Die Höhe des Anspruchs muss dabei nicht beziffert werden. Aus Beweisgründen sollte die Geltendmachung schriftlich und mit Zugangsnachweis erfolgen.

III. Höhe des Ausgleichsanspruches

Gemäß § 89 b Abs. 2 HGB beträgt der Ausgleich für einen Handelsvertreter höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgebend.

Bei Ermittlung der konkreten Höhe des Rohausgleiches sind die Provisionsverluste vorrangig zu berücksichtigen. Es ist zu regelmäßig zu ermitteln, welche (Vermittlungs-, nicht Verwaltungs-)Provisionen der Handelsvertreter aus Geschäften mit den von ihm



geworbenen Neukunden und intensivierten Altkunden im letzten Vertragsjahr erzielt hat und wie viele Jahre lang er voraussichtlich die Geschäftsbeziehungen aufrechterhalten hätte. Als Prognosezeiträume sind hier regelmäßig 2 bis 3 Jahre, im Einzelfall bis zu 5 Jahren zu berücksichtigen. Voraussichtliche Umsatzrückgänge und Kundenabwanderungen sind mindernd zu beachten; reine Einmal-Geschäfte begründen regelmäßig keine Provisionsverluste. Bei der Errechnung ist eine Abzinsung zu berücksichtigen.

Der zunächst ermittelte Rohausgleich kann somit eine Jahresprovision über- oder unterschreiten. Überschreitet er eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung, so ist der Ausgleichsanspruch auf maximal eine Jahresvergütung zu kürzen.

Besonderheiten gelten gemäß § 89 b Abs. 5 für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter. An die Stelle der Geschäftsverbindung mit Neukunden, die der Vertreter gewonnen hat, tritt die Vermittlung neuer oder wesentliche Erweiterung bestehender Versicherungsverträge. Die Höchstgrenze beträgt hier drei Jahresprovisionen oder -vergütungen.

Ergänzende Hinweise

Bei dieser sehr komplizierten und umfassenden Materie empfehlen wir grundsätzlich, die Beratung spezialisierter Handelsvertreter-Anwälte in Anspruch zu nehmen. Anschriften erhalten Sie bei den meisten Rechtsanwaltskammern und örtlichen Anwaltsvereinen.

Hinweis

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Industrie- und Handelskammer Hannover – nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung auf die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: Oktober 2013

Autor

Mirko Samson
Rechtsabteilung
Tel. (0511) 3107-233
Fax (0511) 3107-400
samson@hannover.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Hannover
Schiffgraben 49
30175 Hannover
www.hannover.ihk.de