

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Nach § 89 b HGB erhält der Handelsvertreter eine Gegenleistung für Vorteile, die dem Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses durch den vom Handelsvertreter neu geschaffenen bzw. wesentlich reaktivierten Kundenstamm verbleiben.

Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

- der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und
- die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Zu den einzelnen Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs:

1. Vertragsbeendigung

In der Regel entsteht der Anspruch auf Ausgleich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aufgrund ordentlicher Kündigung durch den Unternehmer. Bei anderweitiger Vertragsbeendigung kann der Anspruch auf Ausgleich ausgeschlossen sein. Es kommt daher auf den Grund und die Art der Beendigung des Vertragsverhältnisses an. Folgende Beendigungsgründe und -möglichkeiten sind denkbar:

- **Vertragsbeendigung durch Zeitablauf**

Diese Art der Beendigung ist stets ausgleichserhaltend.

- **Ordentliche oder außerordentliche Kündigung durch den Unternehmer ohne wichtigen Kündigungsgrund**

Diese Arten der Beendigung sind ebenfalls ausgleichserhaltend.

- **Außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grunde**

Gibt der Unternehmer dem Handelsvertreter einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung, bleibt der Handelsvertreterausgleich bestehen; § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB.

Der Ausgleichsanspruch entfällt gemäß § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB, soweit die Kündigung des Unternehmers auf einem wichtigen Grund wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beruht.

Ein wichtiger Grund liegt nur dann vor, wenn dem Kündigenden aufgrund tatsächlicher oder rechtlicher Umstände die Fortsetzung des Vertrages bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der Interessen beider Vertragsteile nicht zugemutet werden kann.

Tipp:

Vor Ausspruch einer außerordentlichen Kündigung muss stets geprüft werden, ob nach den Umständen eine Abmahnung erforderlich ist. Bei unwirksamer außerordentlicher Kündigung des Unternehmers kann der Handelsvertreter Anspruch auf Verdienstausfall haben.

- **Teilbeendigung**

Auch eine teilweise Beendigung des Vertrages durch Einschränkung des zugewiesenen Kundenkreises oder des Vertretungsbezirks aufgrund einvernehmlicher Änderung des Vertrages oder eines - wirksamen - Änderungsvorbehaltes kann zu einem Ausgleichsanspruch führen.

- **Kündigung oder Vertragsbeendigung wegen Krankheit, Alters oder Tod des Handelsvertreters**

Diese Art der Beendigung ist ausgleichserhaltend, § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB.

- **Eigenkündigung durch den Handelsvertreter**

Gemäß § 89 b Abs. 3 Nr.1 HGB steht dem Handelsvertreter grundsätzlich kein Ausgleich zu, wenn er selbst das Vertragsverhältnis gekündigt hat. Von diesem Grundsatz sieht das Gesetz jedoch Ausnahmen vor. Der Ausgleichsanspruch entfällt trotz einer Eigenkündigung des Handelsvertreters nicht,

- wenn entweder der Unternehmer durch sein Verhalten einen begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat, oder
- dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen Alters oder Krankheit nicht zugemutet werden kann.

- **Aufhebungsvereinbarung**

Eine Vertragsbeendigung im gegenseitigen Einvernehmen berührt den Handelsvertreterausgleich nicht, selbst wenn diese auf den Wunsch des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Allerdings sollte hier stets eine Regelung über den Handelsausgleich aufgenommen werden.

- **Eintritt eines Nachfolgevertreters in das Vertragsverhältnis kraft Vereinbarung**

Kein Ausgleichsanspruch besteht nach § 89 b Abs.3 Nr. 3 HGB, wenn aufgrund einer Vereinbarung zwischen Unternehmer und Handelsvertreter ein Nachfolgevertreter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.

2. **Unternehmervorteile**

Der Handelsvertreter muss neue Kunden für den Unternehmer geworben oder die bereits bestehende Geschäftsverbindung mit Altkunden wesentlich (Verdoppelung der Umsätze) erweitert haben.

Ein Handelsvertreterausgleich ist nur dann gegeben, wenn und soweit der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den Neukunden oder erweiterten Altkunden noch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat.

Als ausgleichspflichtige Neukunden kommen nur solche in Betracht, die nicht nur gelegentlich kaufen, sondern als Stammkunden einzuordnen sind. Stammkunden sind solche Mehrfachkunden, die in einem überschaubaren Zeitraum, in dem üblicherweise mit Nachbestellungen zu rechnen ist, mehr als nur einmal ein Geschäft mit dem Unternehmer abgeschlossen haben oder voraussichtlich abschließen werden.

Die Mitursächlichkeit des Handelsvertreters bei der Kundenwerbung genügt.

Von relevanten Unternehmensvorteilen ist bei Geschäftsverbindungen auszugehen, wenn innerhalb eines überschaubaren, in seiner Entwicklung noch abschätzbaren Zeitraums Nachbestellungen der vom Handelsvertreter geworbenen Kunden zu erwarten sind. Die Definition des Zeitraums hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Maßgeblich ist, wann (bei Waren) bezogen auf die Produktart normalerweise mit Folgeaufträgen der vom Handelsvertreter geworbenen Neukunden gerechnet werden kann. Dies hängt unter anderem von der Zweckbestimmung und der Langlebigkeit ab.

Die Geschäftsverbindung kann auch dann einen Unternehmensvorteil bedeuten, wenn sich um langlebige Produkte handelt und daher mit Nachbestellungen erst nach einer längeren Zeitspanne zu rechnen ist.

Die Darlegungs- und Beweislast für die Werbung von Neukunden oder wesentliche Reaktivierung von Altkunden obliegt dem Handelsvertreter.

2.1 Bemessung des Ausgleichs

Die Bemessungsmethode ist an den Unternehmensvorteilen nach Beendigung des Vertrages auszurichten. Für die Berechnungsschritte müssen zunächst die Unternehmensvorteile quantifiziert werden. Sodann ist zu prüfen, ob der Betrag, der sich aufgrund der Unternehmensvorteile ergibt, unter Berücksichtigung aller Umstände, der Billigkeit entspricht.

Es sind unterschiedliche Bemessungsmethoden denkbar:

- Bemessung nach der Höhe der Provisionsverluste (siehe unten Ziff. 2.2)

Nach der bislang vom BGH verwendeten Formel entsprechen die Unternehmensvorteile den relevanten Provisionsverlusten des Handelsvertreters in der Zukunft, bemessen nach den Provisionen in der Vergangenheit.

Bei dieser Bemessungsmethode sind die Zahl der Neukunden bzw. wesentlich erweiterten Altkunden und die auf diese Kunden entfallende Bruttoprovision für die letzten zwölf Monate zu ermitteln. Ferner ist zu schätzen, wie lange die Vorteile aus den Geschäftsverbindungen für die Zukunft bestehen werden. Hier wird in der Regel ein Zeitraum von drei bis fünf Jahre angenommen. Eine Quote für die Abwanderung dieser Kunden sowie eine Abzinsung des entsprechenden Betrages sind zu bilden.

Dort, wo regelmäßige Provisionsverluste entstehen, wird die Bemessungsmethode wohl weiter angewendet werden. Hierbei sind im Gegensatz zur bisherigen Rechtsprechung neben den Vermittlungsprovisionen wohl auch die Verwaltungsprovisionen zu berücksichtigen, soweit diese dem Erhalt des Kundenstamms dienen und dem Unternehmen auch noch nach der Vertragsbeendigung zu gute kommen.

- Bemessung nach dem Wert des Kundenstamms

Unabhängig von der Berechnung der Provisionsverluste können sich die Unternehmensvorteile auch aus dem Wert des dem Unternehmer verbleibenden Kundenstamms und der daraus in der Zukunft zu ziehenden Vorteile ergeben. Hier wird der Handelsvertreter u.a. Tatsachen heranziehen müssen, die nur dem Unternehmer selbst zur Bestimmung des Wertes bekannt sind. Insofern dürfte dem Handelsvertreter ein entsprechender Auskunftsanspruch zustehen.

Bei der Vermittlung von langfristigen Verträgen (Z.B. Lebensversicherungen, Kredite und Kapitalanlagen, Anzeigen, Telefonverträge, etc.) und darauf gezahlten Einmalprovisionen wird diese Methode der Ausgleichsberechnung vorrangig sein, weil Provisionsverluste nicht auf der Hand liegen und daher nicht ohne weiteres auf Unternehmensvorteile geschlossen werden kann.

Auch sind vermittelte Rahmenverträge sowie Geschäftsverbindungen aus dem Rotationsvertrieb für die Bemessung der Unternehmervorteile zu berücksichtigen.

Im Rahmen der Darlegung der Unternehmervorteile nach dieser Bemessungsmethode sind vom Handelsvertreter tatsächlicher Anhaltspunkte vorzutragen, aus denen sich wertbildende Faktoren ergeben. Solche wertbildenden Faktoren sind zum Beispiel:

- zu erwartende Dauer der Kundenbeziehung
- Profitabilität der gekauften Produkte und Dienstleistungen
- auf das Jahr bezogene Ausgaben des Kunden für unterschiedliche Produkte
- Umsatzentwicklung der Kunden
- Verkaufsmöglichkeiten hinsichtlich weiterer Produkte aus dem Unternehmersortiment
- Aufwände von Unternehmenseite betreffend die Kundenakquisition und Werbung, Stornierungen, etc.
- Abwanderungen der Kunden.

Im Rahmen dieser Methode der Ermittlung der Unternehmervorteile wird der Unternehmer zur Erteilung entsprechender Auskünfte verpflichtet sein, weil der Handelsvertreter diese Informationen nicht besitzt. Andererseits dürfte der Unternehmer an der Offenlegung seiner Daten kein Interesse haben, so dass hier von gesteigerter Bereitschaft auszugehen sein wird, einen Ausgleich bis zur Höchstgrenze (Jahresprovision nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre) zu bezahlen.

2.2 Berechnung der Unternehmervorteile durch Ermittlung der Provisionsverluste

a. Berechnungsgrundlage

Zunächst werden die Provisionen zugrundegelegt, die der Handelsvertreter während der letzten zwölf Monate seines Vertragsverhältnisses mit Neukunden oder intensivierten Stammkunden des Unternehmers verdient hat. Hierzu zählen:

- Vermittlungs- oder Abschlussprovisionen und Folgeprovisionen der letzten zwölf Vertragsmonate mit Neukunden (dem stehen intensivierte oder reaktivierte Geschäftsverbindungen gleich), die Folgegeschäfte abgeschlossen haben und in Zukunft voraussichtlich weitere Geschäfte tätigen werden.

Hierbei kommt es im Rahmen einer fiktiven Prognose zum Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages darauf an, dass diese Neukunden auch in Zukunft Geschäfte mit dem Unternehmer eingehen werden.

Wenn also erkennbar ist, dass mit dem Neukunden keine Geschäfte mehr getätigt werden (z. B. Insolvenz, Beendigung Geschäftsbeziehung, o. ä.) können, scheidet die mit diesem Kunden getätigte Vermittlungsprovision bei der Berechnung aus.

b. Ermittlung des Rohausgleichs

Nach der unter Buchst. a. ermittelten Berechnungsgrundlage wird sodann der Provisionsverlust des Handelsvertreters ermittelt.

Der Provisionsverlust beträgt für das 1. Jahr nach Vertragsbeendigung die Vermittlungsprovision der letzten zwölf Monate, reduziert um die geschätzte Abwanderungsquote (Anteil der Kunden, die keine Folgegeschäfte abschließen) und einen Abzinsungsfaktor. Für das 2. Jahr nach Vertragsbeendigung ist anschließend vom zuvor errechneten Provisionsverlust des ersten Jahres die geschätzte

Abwanderungsquote und der Abzinsungsfaktor in Abzug zu bringen. Diese Berechnung wird für die gesamten Jahre des Prognosezeitraums wiederholt. Hierfür ist regelmäßig von einer Zukunftszeitspanne von vier bis sechs Jahren auszugehen, wobei ein Zeitraum von vier Jahren nach der Rechtsprechung des BGH für die Vorteils- und Verlustprognose nicht unangemessen ist.

Zum Beispiel beträgt die Basisprovision der letzten zwölf Monate des Vertragsverhältnisses € 300.000,00. Der Prognosezeitraum ist aufgrund der langjährigen Beständigkeit des Kundenstamms auf 4 Jahre festgelegt worden. Die Abwanderungsquote zzgl. der Abzinsung berechnet sich nach den Erfahrungen der Vergangenheit auf rd. 15 % pro Jahr. Die Provisionsverluste errechnen sich demnach wie folgt:

1. Prognosejahr: € 300.000,00 - 15% Abwanderung und Abzinsung = € 255.000,00
2. Prognosejahr: € 255.000,00 - 15% Abwanderung und Abzinsung = € 216.750,00
3. Prognosejahr: € 216.750,00 - 15% Abwanderung und Abzinsung = € 184.237,50
4. Prognosejahr: € 184.237,50 - 15% Abwanderung und Abzinsung = € 156.601,87

Der Provisionsverlust des Handelsvertreters beträgt bei Annahme gleichzeitig bestehender Unternehmervorteile also € 812.589,37. Diesen Provisionsbetrag hätte der Handelsvertreter bei Fortführung des Vertragsverhältnisses voraussichtlich verdient.

Die Beweislast für die Provisionsverluste und damit auch für die Herstellung von Geschäftsbeziehungen zwischen Neukunden und dem Unternehmer liegt beim Handelsvertreter.

Der Gesamtbetrag dieser Provisionsverluste wird als „Rohausgleich“ bezeichnet.

3. Billigkeitsgesichtspunkte

Billigkeitsgesichtspunkte können sowohl zu einer Verminderung, ist auch zu einer Erhöhung des errechneten Rohausgleichs führen.

Beispiele ausgleichsmindernde Faktoren:

- Vertragsverstöße des Handelsvertreters, die zu der Beendigung des Vertragsverhältnisses geführt haben;
- Sonstige Vertragsverletzungen;
- Rückgang des Gesamtumsatzes trotz neuer Kunden;
- Vertrieb von Konkurrenzprodukten oder die Aufnahme einer Konkurrenzvertretung durch den Handelsvertreter nach Vertragsende;
- Ersparte Kosten des Handelsvertreters, wenn diese besonders hoch sind (Kosten, die über 50 % der verdienten Provisionen liegen);
- Sogwirkung der Marke.

Beispiele für ausgleichserhöhende Faktoren:

- Besondere Verdienste des Handelsvertreters (z. B. Markteinführung und Mitaufbau des Unternehmens durch den Handelsvertreter);
- Wahrnehmung von Dienstleistungen/ Geschäftsbesorgungen, die sich nicht provisionserhöhend ausgewirkt haben;
- vertragswidriges Verhalten des Unternehmens, das zur Beendigung geführt hat;

- über die Unternehmervorteile hinausgehende Provisionsverluste. Einmal- oder Abschlussprovisionen im Dienstleistungsbereich schließen (entgegen der früheren Rechtslage) den Handelsvertreterausgleich nicht mehr aus.

4. Höchstbetrag des Ausgleichs

Der Handelsvertreter hat Anspruch auf den Rohausgleich bzw. die Unternehmervorteile, jedoch begrenzt auf den Höchstbetrag nach § 89 b Abs. 2 HGB. Der Ausgleich darf danach höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresdurchschnittsprovision oder sonstige Jahresvergütung betragen. Bei einer kürzeren Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt der kürzeren Vertragsdauer maßgeblich.

Wenn der Rohausgleich höher ist als der Höchstbetrag, wird er von diesem begrenzt. Der Handelsvertreter kann dann nur den Höchstbetrag als Ausgleich verlangen. Unterschreitet der Rohausgleich den Höchstbetrag, kann der Handelsvertreter lediglich den geringeren Rohausgleich verlangen.

In der Berechnung des Höchstbetrages sind, anders als bei der Bestimmung der Unternehmervorteile bzw. der Provisionsverluste, alle Provisionen und sonstigen Vergütungen zugrunde zu legen, die dem Handelsvertreter für seine Tätigkeit gezahlt worden sind; also nicht nur der Teil der Provisionen, der als Vergütung für die eigentliche Abschluss- und Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters anzusehen ist. Unter Provisionen in diesem Sinne sind Bruttoprovisionen zu verstehen.

Provisionen, die der Handelsvertreter für vor Vertragsende abgeschlossene Geschäfte beanspruchen kann, die aber erst nach Vertragsende ausgeführt werden, sind als sogenannte Überhangprovision in die Durchschnittsprovision einzurechnen, ohne dass diese die Berechnung der Jahresdurchschnittsprovision beeinflussen. Daher sind z. B. auch im ersten Jahr der Fünfjahresberechnung bei der Durchschnittsprovision einbezogene Überhangprovisionen herauszurechnen.

Der Handelsvertreter hat zum Beispiel in den letzten fünf Vertragsjahren folgende Provisionszahlungen für Geschäfte sowohl mit Alt- als auch mit Neukunden erhalten:

2004 = € 150.000,00
2005 = € 270.000,00
2006 = € 280.000,00
2007 = € 310.000,00
2008 = € 300.000,00

€ 1.310.000 : 5 Jahre = € 262.000,00

Die Jahresdurchschnittsprovision und damit der Höchstbetrag beläuft sich also auf 262.000 €

Vergleicht man diesen Betrag mit dem zuvor errechneten Rohausgleich zeigt sich, dass der Rohausgleich den Höchstbetrag übersteigt. Der Handelsvertreter kann als Ausgleich somit „nur“ den Höchstbetrag in Höhe von € 262.000,00 (ggf. zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer) verlangen.

5. Kein Ausschluss des Handelsvertreterausgleich vor Vertragsbeendigung

Der Ausgleichsanspruch kann im Voraus nicht ausgeschlossen werden kann. Daher sind alle Vereinbarungen unwirksam, durch die der Ausgleich vor Vertragsbeendigung ausgeschlossen oder zum Nachteil des Handelsvertreters beschränkt werden soll.

Grund hierfür ist, dass ein Ausgleichsanspruch grundsätzlich erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses entsteht und im Voraus nicht ausgeschlossen werden kann. Daher ist auch ein vorheriger Verzicht des Handelsvertreters auf den Ausgleich oder Teile hiervon unwirksam. Unwirksam ist auch eine Abrede, durch die der Anspruch eingeschränkt wird.

Folge einer solchen unwirksamen Vereinbarung ist, dass der bezahlte Handelsvertreterausgleich unter Umständen nicht zurückgefordert werden kann und der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertrages den Ausgleich nochmals verlangen könnte.

Tipp:

Wirksam sind dagegen Vereinbarungen, die den Ausgleichsanspruch einschränken oder ausschließen, soweit sie nach Beendigung des Handelsvertretervertrages oder in einer Aufhebungsvereinbarung getroffen werden, die gleichzeitig den Handelsvertretervertrag beenden.

Wirksam ist ferner auch vor der Beendigung die Vereinbarung eines Mindestbetrages für den zu zahlenden Ausgleich, ebenso die Vereinbarung einer Berechnungsklausel, soweit hierdurch nicht eine Einschränkung des Ausgleichsanspruchs bewirkt wird.

Im Wege der Vertragsgestaltung gibt es dennoch Möglichkeiten, wirksame Regelungen zu treffen, die sich auf den Handelsvertreterausgleich auswirken können. Allerdings darf eine solche Vertragsgestaltung nicht zu einer Umgehung der gesetzlichen Bestimmungen und damit zu einer Benachteiligung des Handelsvertreters führen. Das ist aber immer dann der Fall, wenn Zweck einer vertraglichen Regelung die Verhinderung der Entstehung des Ausgleichsanspruchs bei Vertragsbeendigung ist.

Tipp:

In nachfolgenden Bereichen lassen sich wirksame Regelungen mit Einfluss auf den Handelsvertreterausgleich vereinbaren:

- Ausschluss von Provisionen aus Nachbestellungen, abweichend von § 87 Abs. 1 HGB;
- Vertragsklauseln, mit der der Handelsvertreter bei Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs auf eine Altersversorgung in Form eines Treuegeldes verzichtet;
- Einstandszahlungen und Nachfolgevereinbarungen: Dort wird beispielsweise ein Einstandspreis für die Übernahme der Handelsvertretung bzw. eines Kundenkreises vereinbart. Dieser Preis wird z. B. durch Vereinbarung eines Darlehens bis zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung gestundet, erst dann zur Zahlung fällig wird und zur Aufrechnung gegen den Handelsvertreterausgleich gestellt.
- Vereinbarung (zulässiger) wichtiger Kündigungsgründe: Hintergrund ist, dass bei einer Kündigung aus wichtigem Grund ein Anspruch auf den Handelsvertreterausgleich nach § 89b Abs. 3 Ziff. 2. HGB entfallen kann. Allerdings kann die Kündigung aufgrund eines vertraglich vereinbarten Kündigungsgrundes mit einer den Ausgleich ausschließenden Wirkung gegen Treu und Glauben verstoßen, wenn sich hieraus eine Umgehung der Ausgleichsverpflichtung ergibt.
- Klauseln über die Ausgleichshöhe (z.B. Verpflichtung zur Zahlung eines Ausgleichs bei Beendigung in Höhe einer durchschnittlichen Jahresprovision, berechnet aus den letzten fünf Vertragsjahren; Vereinbarung einer Mindesthöhe);

- Vereinbarung der Zahlung in Jahresraten;
- Billigkeitsklauseln, mit denen eine Anrechnung auf den Handelsvertreterausgleich vereinbart wird, z. B. im Bereich der vom Unternehmer finanzierten Altersversorgung;
- Vorauserfüllungsabreden in Verbindung mit Anrechnungsvereinbarungen. Zulässig ist aber die Vereinbarung der Anrechnung von Vorauszahlungen auf einen künftigen Ausgleichsanspruch unter engen Voraussetzungen. Entscheidend ist, dass die Vorausleistungen auf den Ausgleichsanspruch, die der Unternehmer vor der Vertragsbeendigung an den Handelsvertreter bezahlt, echte zusätzliche Vergütungen für dessen Akquisitionstätigkeit für die Beschaffung eines dauerhaften Kundenstammes sind, die neben dem vereinbarten Provisionsentgelt gesondert entrichtet werden.

Ferner ist ohne Rücksicht auf eine solche Anrechnungsvereinbarung zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung – bei Verlangen des Handelsvertreters - der Ausgleichsanspruch allein unter Zugrundelegung der Grundprovision zu ermitteln. Der ermittelte Betrag ist sodann der Summe der vorausgezählten Anrechnungsbeträge gegenüber zu stellen und die Anrechnung vorzunehmen. Übersteigt der Ausgleichsanspruch die Summe der Anrechnungsprovision, so steht dem Handelsvertreter ein Anspruch auf die Differenz zu und zwar auch dann, wenn vereinbart ist, dass durch die Vorauszahlung der Ausgleich voll abgegolten werden sollte. Wenn die Höhe des Ausgleichsanspruchs die Summe der Vorauszahlung übersteigt und sich die Abgeltungsvereinbarung zum Nachteil des Handelsvertreters auswirken würde, wäre die Vereinbarung unwirksam.

Unterschreitet der Ausgleichsanspruch die Summe der Vorauszahlungsbeträge, ist der überschüssende Betrag an den Unternehmer zurückzuzahlen, sofern keine Verfallklausel vereinbart wird.

Tipp:

Vereinbarungen, die Einfluss auf den Handelsvertreterausgleich nehmen können, sind mit Blick auf die gesetzlich vorgeschriebene Unabdingbarkeit des Handelsvertreterausgleichs nur ausnahmsweise zulässig und daher mit großer Vorsicht zu gestalten.

6 Ausschlussfrist

Der Handelsvertreter muss seinen Ausgleich beim Unternehmer innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung geltend machen. Versäumt der Handelsvertreter diese Frist, ist er mit seinem Ausgleichsanspruch ausgeschlossen.

7 Verjährung

Der Anspruch verjährt in 3 Jahren und beginnt mit dem Schluss des Kalenderjahres, in dem der Anspruch fällig wird. Die Frist kann vertraglich abgekürzt werden

Tipp:

Bei einer vertraglichen Abkürzung der gesetzlichen Verjährungsfrist ist die zwölfmonatige Ausschlussfrist für die Geltendmachung des Handelsvertreterausgleichs zwingend zu beachten. Die Verjährungsfrist darf danach in keinem Fall ablaufen, bevor der Anspruch innerhalb der Ausschlussfrist geltend gemacht werden kann.

Ihr Ansprechpartner im Handelsvertreterrecht ist Rechtsanwalt Achim Voigt.