

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses hat der Handelsvertreter unter den Voraussetzungen des § 89 b Handelsgesetzbuch (HGB) einen Ausgleichsanspruch gegen den Unternehmer.

1 Voraussetzungen

Nach § 89 b Abs.1 HGB kann der Handelsvertreter einen Ausgleich verlangen, wenn

- sein **Handelsvertreterverhältnis beendet** ist (z. B. Kündigung, Änderungskündigung, Aufhebungsvertrag, Tod)
- er durch die Gewinnung von neuen oder den erheblichen Ausbau von bereits bestandenen Geschäftsverbindungen (**Neukunden**) dem Unternehmer **erhebliche Vorteile** geschaffen hat und
- aufgrund der Vertragsbeendigung **für die Zukunft Provisionsverluste** erleidet.
- die Zahlung eines Ausgleichs der **Billigkeit** entspricht.

1.1 Vertragsbeendigung

Grundsätzlich entsteht der Anspruch auf Ausgleich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aufgrund klassischer ordentlicher Kündigung durch den Unternehmer. Für andere Beendigungsgründe kann der Anspruch auf Ausgleich auch bestehen oder auch ausgeschlossen sein. Es kommt auf den Grund und die Art der Beendigung des Vertragsverhältnisses an.

1.1.1 Eigenkündigung

Dem Handelsvertreter steht kein Ausgleich zu, wenn er selbst das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn der Unternehmer hat durch sein Verhalten einen begründeten Anlass zur Kündigung gegeben oder dem Handelsvertreter ist die Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen Alters oder Krankheit nicht zumutbar.

1.1.2 Außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grunde

Der Ausgleichsanspruch entfällt, wenn die Kündigung auf einem wichtigen Grund wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beruht.

1.1.3 Eintritt eines Nachfolgevertreters in das Vertragsverhältnis kraft Vereinbarung

Ein Ausgleichsanspruch besteht nicht, wenn aufgrund einer Vereinbarung zwischen Unternehmer und Handelsvertreter ein Nachfolgevertreter in das Vertragsverhältnis eintritt. In diesem Fall vereinbart der ausscheidende Handelsvertreter in der Praxis regelmäßig eine Ausgleichszahlung mit dem übernehmenden Handelsvertreter.

2 Berechnung des Ausgleichs

2.1 Ermittlung der Berechnungsgrundlage

Bei der Berechnung des Ausgleichs werden zunächst die **Vermittlungsprovisionen** zugrundegelegt, die der Handelsvertreter **während der letzten zwölf Monate** seines Vertragsverhältnisses **mit Neukunden** verdient hat. Hierbei kommt es im Rahmen einer fiktiven Prognose zum Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages darauf an, ob diese Neukunden auch in Zukunft Geschäfte mit dem Unternehmer eingehen werden.

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

2.2 Ermittlung des Rohausgleichs

Nach der unter Ziffer 2.1 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 sind 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.

Hierzu folgendes **Beispiel**:

Die Basisprovision der letzten zwölf Monate des Vertragsverhältnisses beträgt € 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 in diesem Beispiel 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 unter der Voraussetzung gleichzeitig bestehender Unternehmervorteile also € 812.589,37. Diesen Provisionsbetrag hätte der Handelsvertreter bei Fortführung des Vertragsverhältnisses voraussichtlich in den nächsten 4 Jahren verdient.

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

Unter Umständen sind abschließend bei der Bewertung **Billigkeitsgründe** (z.B. Verschulden des Handelsvertreters an Vertragsbeendigung; Vertragsverletzungen; Sogwirkung von Marke; Rückwirkung des Gesamtumsatzes trotz neuer Kunden; etc.) zu berücksichtigen, die Einfluss auf die Höhe der Provisionsverluste haben können.

Der Gesamtbetrag der Provisionsverluste wird als „Rohausgleich“ bezeichnet.

2.3 Ermittlung des Höchstbetrags

Der Handelsvertreter hat **Anspruch auf den Rohausgleich, 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.

In die Berechnung des Höchstbetrages sind **sämtliche Vergütungen des Handelsvertreters** (mit Ausnahme vom Aufwendungsersatz) **einzubeziehen**, also auch Provisionen aus Geschäften mit Altkunden (diese werden bei der Ermittlung des Rohausgleichs nicht mitberechnet).

Soweit das Handelsvertreterverhältnis weniger als fünf Jahre bestanden hat, ist die kürzere Vertragsdauer maßgeblich.

Hierzu weiter im **Beispiel**:

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 € 262.000,00.

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.

3 Kein Ausschluss des Handelsvertreterausgleich vor Vertragsbeendigung

Der Ausgleichsanspruch kann im Voraus - d.h. **vor** der rechtlichen Beendigung des Handelsvertretervertrages – **nicht** ausgeschlossen oder eingeschränkt werden. Daher sind alle Vereinbarungen unwirksam, durch die der Ausgleich entweder ausgeschlossen oder

zum Nachteil des Handelsvertreters beschränkt werden soll. Auch ein entgeltlicher oder unentgeltlicher Verzicht auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters vor diesem Zeitpunkt ist unwirksam.

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 vereinbaren:

- Ausschluss der Provisionen aus Nachbestellungen von Kunden, abweichend von § 87 Abs. 1 HGB;
- Billigkeitsklauseln, mit denen eine Anrechnung auf den Handelsvertreterausgleich vereinbart wird, z. B. im Bereich der vom Unternehmer finanzierten Altersversorgung;
- Vertragsklauseln, mit der der Handelsvertreter bei Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs auf eine Altersversorgung in Form eines Treuegeldes verzichtet;
- Einstandsanzahlungen 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 wichtiger Kündigungsgründe: Hintergrund ist, dass bei einer Kündigung aus wichtigem Grund der Anspruch auf den Handelsvertreterausgleich nach § 89b Abs. 3 Ziff. 2. HGB entfällt. Allerdings kann die Ausübung eines solchen vertraglich vereinbarten Kündigungsgrundes mit dem Ausgleich ausschließender 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 Provision, berechnet aus den letzten fünf Vertragsjahren; Vereinbarung einer Mindesthöhe);
- Vereinbarung der Zahlung in Jahresraten;
- Vorauserfüllungsabreden in Verbindung mit Anrechnungsvereinbarungen.

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.

4 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.

5 Verjährung

Der Anspruch verjährt nach der gesetzlichen Regelung in **3 Jahren** ab Kenntnis. Allerdings kann die Verjährungsfrist vertraglich abgekürzt werden.

Tipp:

Bei der 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. Die Verjährungsfrist darf deshalb nur dann kürzer als ein Jahr sein, wenn sie erst mit der tatsächlichen Anmeldung des Anspruchs zu laufen beginnt.

Ihr Ansprechpartner im Handelsvertreterrecht ist Rechtsanwalt Achim Voigt.