

WARENHANDELSVERTRETER

Ausgleichsanspruch für Vertreter

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit den rechtlichen Aspekten des Handelsvertreterausgleichsanspruchs beim Vertrieb von Waren und Dienstleistungen.

Ein immer wieder aktuelles Thema ist der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters. In den Diskussionen darüber wird häufig vernachlässigt, dass die Voraussetzungen und die Berechnung des Ausgleichsanspruchs in § 89 b HGB geregelt sind und die Rechtsprechung dazu weitere wesentliche Einzelheiten herausgearbeitet hat. Nachfolgend sollen einige für beide Parteien wesentliche Grundsätze klargestellt werden.

1. Voraussetzung Vertragsbeendigung

Formale Voraussetzung für den Ausgleichsanspruch ist, dass das Vertragsverhältnis beendet ist. Dabei spielen die Gründe der Beendigung eine entscheidende Rolle. So ist der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen, wenn:

- der Handelsvertreter unberechtigt fristlos kündigt,
- der Handelsvertreter fristgerecht kündigt und kein Verhalten des Unternehmers ihm begründeten Anlass dazu gegeben hat,

- der Handelsvertreter dem Unternehmer durch eigenes schuldhaftes Verhalten einen wichtigen Grund zur fristlosen Vertragskündigung gegeben hat,
- ein Nachfolger mit Zustimmung des Unternehmers in den Handelsvertretervertrag eintritt, wobei eine solche Vereinbarung vor Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Vorgänger-Handelsvertreter nicht ausschließend geschlossen werden kann.

Der Ausgleichsanspruch kann entstehen, wenn:

- der Handelsvertreter wegen schwerwiegender Krankheit (Nachweispflicht des Handelsvertreters) oder aus Altersgründen kündigt, wobei das Alter gesetzlich nicht geregelt ist (in der Regel ab dem 65. Lebensjahr bei Männern, ab dem 63. Lebensjahr bei Frauen),
- der Handelsvertretervertrag einvernehmlich aufgelöst wird,
- der Handelsvertretervertrag von vornherein befristet war und ausläuft,
- im Falle des Todes des Handelsvertreters, und dessen weitere Anspruchsvoraussetzungen erfüllt sind.

2. Anmeldefrist

Der Ausgleichsanspruch muss vom Handelsvertreter innerhalb eines Jahres

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter www.vertriebsrecht.de.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0 • F (05 51) 4 99 96-99 • E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht.de • Internet: www.vertriebsrecht.de

nach Beendigung des Vertrages geltend gemacht werden, § 89 b Abs. 4 Satz 2 HGB. Dazu genügt zum Beispiel »ich melde meinen Ausgleichsanspruch an«. Zu empfehlen ist, die Anmeldung per Einschreiben/Rückschein vorzunehmen.

Der nächste Schritt, der selbstverständlich mit der Anmeldung verbunden werden kann, ist die Bezifferung des Ausgleichsanspruchs. Die äußerste zeitliche Grenze ist hier die gesetzliche Verjährungsfrist von vier Jahren. Zu beachten ist, dass diese vertraglich unter

Die Spezialisten für Vertriebsrecht der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack behandeln im Internet-Rechtstipp unter www.salesbusiness.de das Thema »Umsatzsteuer bei Vermittlungsprovisionen«.

bestimmten Voraussetzungen wirksam abgekürzt werden kann. Kommt es während des Laufs der Verjährungsfrist zu keiner Einigung und Zahlung, muss der Handelsvertreter verjährungsunterbrechende Maßnahmen, wie zum Beispiel Klageeinreichung, vornehmen.

3. Höhe des Ausgleichsanspruchs

Hier wird in der Praxis von Handelsvertreterseite in der Regel eine durchschnittliche Jahresprovision aus den letz-

MACHEN SIE DEN AUSGLEICHANSPRUCH INNERHALB EINES JAHRES NACH VERTRAGSENDE GELTEND.

ten fünf Jahren, oder bei kürzerer Tätigkeitsdauer aus dieser, zu Grunde gelegt. Dieser Ansatz entspricht nicht der gesetzlichen Systematik. Ein Ausgleichsanspruch besteht nur, wenn und soweit der Unternehmer aus Geschäftsverbindungen mit Kunden, die der Handelsvertreter neu geworben oder intensiviert hat, auch nach Beendigung des Vertrages erhebliche Vorteile zieht, der Handelsvertreter infolge der Vertragsbeendigung Provisionsansprüche verliert, die er bei Fortsetzung aus Geschäften mit diesen Kunden erwerben würde und eine Ausgleichszahlung der Billigkeit entspricht.

Der nachfolgende kurze Überblick soll die wesentlichen Schritte der Ausgleichsberechnung verdeutlichen:

Zunächst ist der so genannte **Rohausgleich** nach § 89 b Abs. 1 HGB zu ermitteln. Grundlage für die Berechnung des Rohausgleichs bilden die Provisionen, die dem Handelsvertreter während der letzten zwölf Vertragsmonate aus Geschäften mit neu geworbenen, reaktivierten und intensivierten Kunden zugeflossen sind.

Auf dieser Basis sind die zukünftig nach Vertragsbeendigung entstehenden Vorteile des Unternehmers und die Provisionsverluste des Handelsvertreters zu ermitteln. Der Unternehmer muss aus den genannten Geschäftsverbindungen nach Vertragsende noch erhebliche Vorteile haben, die regelmäßig mit den Provisionsverlusten des Handelsvertreters korrespondieren.

Die Ermittlung der Vorteile und Verluste erfolgt im Wege einer Prognose. Dabei wird beurteilt, wie sich die Geschäftsbeziehungen mit den ausgleichspflichtigen Kunden in der Zukunft entwickeln werden. Der Gesetzgeber hat den Zeitraum, auf den die Vorteils- und Verlustprognose zu erstrecken ist, genauso wenig begrenzt wie die zu diesem Problemkreis ergangene Rechtsprechung. Die Entscheidung über die Prognosedauer ist in jedem Fall gesondert anhand der Daten der Vergangenheit und Gegenwart zu treffen. Nach der höchststrichterlichen Rechtsprechung sind im Regelfall nachvertragliche Entwicklungen, wie zum Beispiel Insolvenz eines wichtigen Großkunden nach Beendigung des Handelsvertretervertrages, ausgleichsrechtlich nicht zu Lasten des Handelsvertreters zu berücksichtigen. Anders ist dies nur dann, wenn die negative Entwicklung vor Beendigung des Handelsvertretervertrages bereits angelegt war.

Ein wesentliches Kriterium für die Zukunftsprognose ist die Analyse des Kundenverhaltens in der Vergangenheit. Ergeben sich hier hohe Abwanderungsquoten, das heißt ein instabiler und in erheblichen Umfang wechselnder Kundenstamm, kann naturgemäß die Vorteils- und Verlustprognose nur für einen relativ kurzen nachvertraglichen

AUSGLEICHANSPRUCH BESTEHT NUR, WENN DER UNTERNEHMER WEITER VORTEILE ERZIELT.

Zeitraum erstellt werden. Kann der Handelsvertreter hingegen eine geringe Kundenabwanderung durch eine Auswertung der Daten belegen, können sich Prognosezeiträume von fünf oder sechs Jahren mit einer entsprechend niedrigen Abwanderungsquote ergeben. Fehlt es hier an konkreten Angaben, prognostiziert die Rechtsprechung häufig pauschal mit einer Abwanderungsquote von 20 Prozent jährlich über einen Zeitraum von drei bis vier Jahren.

Zusammengefasst hängt also die Höhe des Rohausgleichsbetrages einerseits da-

von ab, wie hoch der Anteil der Provisionen mit ausgleichspflichtigen Kunden an den gesamten Vermittlungsprovisionen des Handelsvertreters in den letzten zwölf Monaten ist. Zum anderen ist für das Ergebnis der auf dieser Grundlage vorzunehmenden Prognoserechnung das Kaufverhalten der Kunden in der Vergangenheit maßgeblich.

Zum Abschluss der Berechnung des Rohausgleichs muss noch die Billig-

DER AUSGLEICH IST MIT VERTRAGSBEENDIGUNG SOFORT FÄLLIG.

keitskontrolle gemäß § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB erfolgen. Dabei kann sich das Ergebnis nur noch zu Lasten des Handelsvertreters verändern. Ausgleichsmindernde Umstände sind etwa besonders günstige Vertragsbedingungen, außergewöhnliche Werbeaufwendungen des Unternehmers oder eine vom Unternehmer finanzierte Altersversorgung. Saldierend können sich im Wege der Billigkeitsprüfung beispielsweise vertragswidriges Verhalten des Unternehmers oder besonders hoher Einsatz des Handelsvertreters bei der Markteinführung neuer Produkte auswirken.

Das Ergebnis der Berechnung beinhaltet Provisionsverluste, die erst in Zukunft nach Vertragsbeendigung entstehen werden. Der Ausgleich ist mit Vertragsbeendigung sofort fällig. Deshalb ist der Rohausgleich nach ständiger Rechtsprechung auf den Gegenwartswert abzuzinsen. Dies geschieht in der Praxis nach versicherungsmathematischen Grundsätzen, üblicherweise anhand der Multifaktorentabelle von Gillardon. ←

Eine ungekürzte Fassung dieses Beitrages mit weiteren Details zur Berechnung der Abfindungshöhe finden unsere Abonnenten in der Rubrik »aktuelles Heft« und im Archiv dieser Ausgabe auf:
www.salesbusiness.de