

ALLGEMEINE RECHTSFRAGEN – R72

Stand: Mai 2012

Ihr Ansprechpartner
Heike Cloß

E-Mail
heike.closs
@saarland.ihk.de

Tel.
(0681) 9520-600

Fax
(0681) 9520-690

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Ob und in welcher Höhe der Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Ausgleichsanspruch hat, hängt von zahlreichen verschiedenen Voraussetzungen ab. Einzelheiten regelt § 89 b des Handelsgesetzbuches (HGB):

1. Handelsvertreter

Der Anspruchsteller muss Handelsvertreter im Sinne des § 84 HGB sein. Unerheblich ist, ob er seine Tätigkeit nur beim Gewerbeamt angemeldet hat, ob er als Einzelkaufmann/-frau im Handelsregister eingetragen ist oder das Unternehmen in einer anderen Rechtsform betreibt. Probleme können sich jedoch bei Kapitalgesellschaften ergeben. Auch Unterhandelsvertreter und arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter im Sinne des § 92 a HGB können ausgleichsberechtigt sein. Einen Ausgleichsanspruch haben je nach Lage des Einzelfalles häufig auch Vertragshändler, Reisebüros, Tankstellenpächter und Inhaber von Lotto-Annahmestellen. Keinen Ausgleichsanspruch hat, wer ausdrücklich nur als Handelsvertreter im Nebenberuf beauftragt ist, § 92 b HGB.

2. Vertragsbeendigung

Ob der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch hat, hängt davon ab, wer den Vertrag kündigt und aus welchen Gründen dies geschieht. Es empfiehlt sich daher, die Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs noch vor der Kündigung sorgfältig zu prüfen!

Kündigt der Handelsvertreter selber, so besteht regelmäßig kein Anspruch, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dass dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder Krankheit nicht zugemutet werden kann. **Kündigt der Unternehmer**, so entfällt der Ausgleichsanspruch dann, wenn für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag. Der Anspruch besteht auch dann nicht, wenn bei Vertragsbeendigung eine **Vereinbarung geschlossen** wird, nach der ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt.

3. Geltendmachung

Der Anspruch muss innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend gemacht werden.

4. Ausschluss

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

5. Höhe des Ausgleichsanspruchs

Die häufig geäußerte Vermutung, der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters beliefe sich generell auf eine Jahresprovision, ist falsch. Hierbei handelt es sich vielmehr um die Höchstgrenze (siehe unten). Bei der Errechnung des Ausgleichsanspruchs müssen aufgrund einer Änderung des § 89b HGB zum 1. August 2009 nur noch zwei Voraussetzungen - nebeneinander - erfüllt sein. Die Provisionsverluste des Handelsvertreters sind kein eigenständiges Kriterium mehr, sondern nunmehr im Rahmen der Billigkeit zu berücksichtigen. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs ergibt sich somit aus den Vorteilen des Unternehmers und den Billigkeitskriterien. Hieraus errechnet sich der so genannte „Rohausgleich“:

a) Vorteile des Unternehmers

Im Rahmen einer Prognose ist zu ermitteln, welche erheblichen wirtschaftlichen Vorteile der Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aus jenen Geschäftsverbindungen voraussichtlich hat, die der Handelsvertreter aufgebaut oder wesentlich intensiviert hat (Neukunden und intensivierte Altkunden, u. U. auch reaktivierte Altkunden). Einen konkreten Zeitraum, innerhalb dessen diese Gewinnmöglichkeiten berücksichtigt werden müssen, nennt das Gesetz nicht; maßgebend sind die Umstände des Einzelfalles.

b) Billigkeitskriterien

Zahlreiche andere Umstände können unter Billigkeitsaspekten die Höhe des Rohausgleichs beeinflussen. Hierzu gehören können z. B. eine vom Unternehmer finanzierte zusätzliche Altersversorgung für den Handelsvertreter, die wirtschaftliche und soziale Lage der Vertragsparteien oder die konjunkturelle Situation. Dabei sind die Provisionsverluste vorrangig zu berücksichtigen.

Bei den Provisionsverlusten ist 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.

6. Höchstgrenze

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. Dauerte das Vertragsverhältnis weniger als fünf Jahre, so ist der Durchschnitt während der Dauer des Vertragsverhältnisses maßgebend. Bedingt durch die gesetzliche Neuregelung kann der Ausgleichsanspruch die aufgrund des Vertragsendes entstehenden Provisionsverluste zum Vorteil des Handelsvertreters übersteigen.

7. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

Besonderheiten gelten gemäß § 89 b Abs. 5 HGB 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. In der Praxis erhebliche Bedeutung haben hier die „Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs im Sach-, Lebens-, Krankenversicherungs-, Bauspar- und Finanzdienstleistungsbereich“.

Wir danken der IHK Ostwestfalen für die Erarbeitung und Bereitstellung der Informationen.

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