

**Referenten:**

**RA Ingo Lorscheid und  
RAin Kerstin Berchem, Köln**

## **Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**

# Der Ausgleichsanspruch § 89 b HGB

## Wortlaut des Gesetzes

- (1) Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit
  1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und

2. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.

Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, dass dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

- (2) Der Ausgleich beträgt 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.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, dass ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlass gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder
2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag oder

3. auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt; die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.

- (4) Der Anspruch kann im Voraus nicht ausgeschlossen werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

# Sinn und Zweck des Ausgleichsanspruchs

- kein Versorgungsanspruch
- Gegenleistung für die durch die Provision noch nicht voll abgegoltene Leistung des Handelsvertreters ⇔ Schaffung des Kundenstamms
- Schutzgedanke

# Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs dem Grunde nach

## 1. Vertragsbeendigung:

- ordentliche Kündigung des vertretenen Unternehmens
- Kündigung des Handelsvertreters aus begründetem Anlass
- Aufhebungsvereinbarung

## **2. Erhebliche Vorteile des vertretenen Unternehmens:**

- Neukundenwerbung durch Handelsvertreter
- weitere Nutzung dieser Neukunden durch vertretenes Unternehmen

### 3. Billigkeit

- Provisionsverluste des Handelsvertreters
  - seit Neufassung des § 89 b HGB im Juli 2009 kein eigener Prüfungspunkt mehr!
- Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls
  - z. B. Altersvorsorge durch vertretenes Unternehmen, erhöhte Aufwendungen wegen Neueinführung eines Produkts

# Kein Ausgleichsanspruch dem Grunde nach

- Eigenkündigung
- Kündigung des vertretenen Unternehmens aus wichtigem Grund
- Kein Nutzen des Kundenstamms
  - z. B. Gebietsaufgabe, Geschäftsaufgabe, Insolvenz des vertretenen Unternehmens
- Keine Neukundenwerbung durch den Handelsvertreter
  - für Betreuung von bereits vorhandenen Kunden nur Provision, kein Ausgleich

# Der Ausgleichsanspruch der Höhe nach die richtige Berechnung

## 1. Berechnung des Rohausgleichs

- Bruttoprovisionseinnahmen des Handelsvertreters in letzten 12 Vertragsmonaten aus Geschäften mit Neukunden
  - Kundenliste ist vom Handelsvertreter beizubringen
  - nur Vermittlungs-, nicht Verwaltungsprovision

- Prognosezeitraum
- Abwanderungsquote
- Addition der Provisionsverluste der einzelnen Prognosejahre
- Korrektur um Billigkeitspunkte
- Abzinsung

# Prognose der Provisionsverluste

## Berechnung des Rohausgleichs gemäß § 89 b Absatz 1 Ziffer 2 HGB

| Basisjahr:             | 01.11.2007         | Abw.Quote (in %)     | 20 |
|------------------------|--------------------|----------------------|----|
|                        | bis 31.10.2008     |                      |    |
| Neukundenanteil gesamt | 10.000,00 €        |                      |    |
| Prognose:              |                    |                      |    |
| 2008 - 2009            | 8.000,00 €         |                      |    |
| 2009 - 2010            | 6.400,00 €         |                      |    |
| 2010 - 2011            | 5.120,00 €         |                      |    |
| 2011 - 2012            | 4.096,00 €         |                      |    |
| Summe:                 | 23.616,00 €        | Abzinsfaktor (in %): | 20 |
| <u>Rohausgleich</u>    | <u>18.892,80 €</u> |                      |    |

## 2. Berechnung des Höchstbetrages

Jahresdurchschnitt aller Vergütungen auf Basis der letzten fünf Jahre bzw. Dauer der Tätigkeit, wenn weniger als fünf Jahre

## 3. Vergleich von Rohausgleich und Höchstbetrag

Niedrigerer Betrag = Ausgleichssumme

# Jahresdurchschnittsprovision

## Berechnung der durchschnittlichen „Jahresprovision“

| Jahr                 | Provision    |                     |
|----------------------|--------------|---------------------|
| 2003 (seit 01.11.03) | 5.000,00 €   |                     |
| 2004                 | 25.000,00 €  |                     |
| 2005                 | 30.000,00 €  |                     |
| 2006                 | 20.000,00 €  |                     |
| 2007                 | 15.000,00 €  |                     |
| 2008 (bis 31.10.08)  | 15.000,00 €  | Faktor / Monate: 60 |
| Summe                | 110.000,00 € |                     |
| Jahresdurchschnitt   | 22.000,00 €  |                     |

# Besonderheiten bei grenzüberschreitenden Handelsvertreterverträgen

- Anwendbares Recht bestimmt, nach welcher Vorschrift der Ausgleich besteht und berechnet wird

➤ Besonderheiten:

Frankreich                      Schadensersatz statt Ausgleich

Italien                              Einfluss der  
Wirtschaftskollektivverträge

Großbritannien              Wahlrecht

Schottland                      Wert der Vertretung

- § 92 c HGB: Vertraglicher Ausschluss des Ausgleichs für Handelsvertreter, die nicht in EU / EWR tätig sind
- Ingmar-Entscheidung

Haben Sie noch Fragen?



# HANDELSVERTRETERVERBAND

Wir helfen weiter.

