



German-Australian-Pacific Lawyers Association

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im deutschen Recht

Rechtsanwalt Dr. Dennis Groh, LL.M., Köln, Deutschland

Für ausländische Unternehmen, die den deutschen Markt erschließen wollen, stellt sich regelmäßig die Frage, in welcher Form der Vertrieb in Deutschland erfolgen soll. Der Vertrieb über angestellte Mitarbeiter ist - nicht nur wegen der sehr arbeitnehmerfreundlichen deutschen Gesetzgebung - für viele ausländische Unternehmen nicht attraktiv. Außerdem entsteht durch im Ausland angestelltes Personal ein nicht unerheblicher Kostenfaktor, der gerade zu Beginn einer Vertriebsaktivität im Ausland für den Unternehmer nicht erwünscht ist.

Aus diesem Grund entscheiden sich viele ausländische Unternehmen für einen Vertrieb über einen deutschen Handelsvertreter. Die Vorteile eines solchen Vertriebs liegen auf der Hand: Der Handelsvertreter verdient Provisionen nur dann, wenn er auch erfolgreich Geschäfte für den Unternehmer vermittelt. Kosten entstehen deshalb für den Unternehmer nur dann, wenn er auch seine Waren erfolgreich in Deutschland absetzen kann. Das Kostenrisiko für den Vertrieb scheint daher beim Handelsvertreter wesentlich geringer zu sein als beim Vertrieb über Angestellte.

Die Erfahrung zeigt allerdings, dass gerade ausländische Unternehmen sich häufig nicht darüber im Klaren sind, dass der Handelsvertreter im deutschen Recht besonders geschützt ist. Insbesondere ist den Wenigsten bewusst, dass der Handelsvertreter bei Beendigung des Handelsvertretervertrages einen Anspruch auf den sogenannten Ausgleichsanspruch hat. Bei diesem Ausgleichsanspruch handelt es sich um eine Kompensation für die Provisionsverluste, die der Handelsvertreter durch die Beendigung des Handelsvertretervertrages erleidet. Da der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach dem Gesetz bis zu einer Jahresprovision betragen kann, stellt dies für den Unternehmer einen wirtschaftlichen Faktor dar, den er bei der Gestaltung seines Vertriebssystems "einpreisen" muss.

Die nachfolgende Übersicht soll die Grundzüge des Ausgleichsanspruchs im deutschen Recht für den ausländischen Unternehmer aufzeigen.



I. Rechtliche Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ist in § 89b HGB geregelt. Für sein Entstehen bedarf es folgender Voraussetzung:

1. Beendigung des Handelsvertretervertrages

Grundvoraussetzung für das Entstehen des Ausgleichsanspruchs ist, dass der Handelsvertretervertrag beendet ist. Die Beendigung des Vertragsverhältnisses ist deshalb sowohl erste Anspruchsvoraussetzung als auch der maßgebliche Zeitpunkt für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs. Warum das Vertragsverhältnis beendet wird (also z. B. durch Befristung oder Kündigung) spielt für diese Voraussetzung zunächst keine Rolle. Eine Eigenkündigung des Handelsvertreters kann aber unter Umständen dazu führen, dass dieser seinen Anspruch auf Zahlung des Ausgleichsanspruchs verliert (dazu gleich unter II.).

2. Vorteile des Unternehmers

Der Ausgleichsanspruch setzt weiterhin voraus, dass der Unternehmer auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses aus den Geschäftsverbindungen, die der Handelsvertreter geschaffen hat, weiterhin erhebliche Vorteile zieht. Denn der Unternehmer soll nur dann zur Zahlung des Ausgleichs verpflichtet sein, wenn er im Gegenzug durch die Leistung des Handelsvertreters auch einen nachhaltigen Kundenstamm erworben hat. Die Rechtsprechung verlangt deshalb, dass der Handelsvertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben hat, die voraussichtlich auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrages weiterhin mit dem Unternehmer Geschäfte abschließen werden.

Es kommt deshalb zunächst einmal darauf an, ob der Handelsvertreter Neukunden für den Unternehmer geworben hat. Darunter versteht man alle Kunden, die vor der Beauftragung des Handelsvertreters noch nicht Kunden des Unternehmers gewesen. Außerdem werden auch bestehende Kunden des Unternehmers wie Neukunden behandelt, wenn es dem Handelsvertreter gelungen ist, den Umsatz mit diesen Kunden zu verdoppeln.



Die Werbung neuer Kunden alleine genügt aber noch nicht. Einen relevanten Vorteil im Sinne des Gesetzes erhält der Unternehmer erst dann, wenn zu diesem Kunden eine Geschäftsverbindung aufgebaut worden ist. Dies ist dann der Fall, wenn der Kunde wiederholt Geschäfte mit dem Unternehmer abgeschlossen hat, es sich also um einen sogenannten Mehrfachkunden handelt.

3. Billigkeit des Ausgleichsanspruchs, insbesondere Provisionsverluste

Dritte und letzte Voraussetzung des Ausgleichsanspruchs ist die sogenannte Billigkeit. Bei der Prüfung der Billigkeit muss jeweils im Einzelfall entschieden werden, ob unter Wertung aller Umstände die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entspricht. Insbesondere ist zu berücksichtigen, ob der Handelsvertreter durch die Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses Provisionsverluste erleidet. Im Rahmen der Billigkeit ist daher zu bewerten, in welcher Höhe der Handelsvertreter beim Fortbestand des Handelsvertretervertrages noch Vermittlungs- und Folgeprovisionen für einen Zeitraum von zwischen 2 und 5 Jahren verdient hätte.

Ebenfalls im Rahmen der Billigkeit zu berücksichtigen ist die sogenannte Sogwirkung der Marke. Die Rechtsprechung geht davon aus, dass Markenware sich besser verkauft als No-Name-Produkte. Ein Markenprodukt macht es dem Handelsvertreter daher sehr viel einfacher, einen Markt zu erschließen. Bei Markenprodukten nimmt die Rechtsprechung daher regelmäßig beim Ausgleichsanspruch einen Billigkeitsabzug von 15 % - 30 % vor.

II. Ausschluss des Ausgleichsanspruchs

Liegen die unter Ziffer I genannten Voraussetzungen vor, hat der Handelsvertreter grundsätzlich einen Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichsanspruchs. Allerdings sieht das Gesetz in § 89b Abs. 3 HGB auch Ausschlussgründe vor.



1. Ausschluss bei Eigenkündigung

So besteht der Ausgleichsanspruch grundsätzlich nicht, wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis selbst kündigt. Etwas anders gilt nur dann, wenn ein Verhalten des Unternehmers begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat oder aber dem Handelsvertreter eine Fortsetzung der Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann. Erreicht der Handelsvertreter also das Renteneintrittsalter, kann er den Handelsvertretervertrag kündigen, ohne das er seinen Ausgleichsanspruch verliert. Das gleiche gilt, wenn der Handelsvertreter aus begründeten Anlass gekündigt hat, weil der Unternehmer beispielsweise die Provisionszahlungen eingestellt hat.

2. Ausschluss wegen berechtigter Kündigung des Unternehmers

Ebenfalls ausgeschlossen ist der Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer das Handelsvertreterverhältnis berechtigt aus wichtigem Grund kündigt. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn der Handelsvertreter gegen sein vertragliches Wettbewerbsverbot verstößt oder sonstige wesentliche Vertragsverletzungen des Handelsvertreters vorliegen.

III. Analoge Anwendung für Vertragshändler?

Wichtig ist auch, dass unter bestimmten Voraussetzungen auch Vertragshändler einen Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichsanspruchs haben können. Die deutsche Rechtsprechung wendet die Vorschrift des § 89b HGB insofern unter bestimmten Voraussetzungen analog auch für Vertragshändler an. Voraussetzung hierfür ist einerseits, dass der Vertragshändler verpflichtet ist, bei Vertragsbeendigung seinen Kundenstamm dem Unternehmer zu überlassen. Darüber hinaus muss der Vertragshändler wie ein Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden sein, was z. B. durch Gebietsschutzklauseln und Konkurrenzverbote geschehen kann.



German-Australian-Pacific
Lawyers Association

DR DENNIS GROH, LL.M.

*Rechtsanwalt
Specialist Lawyer for the Protection
of Industrial and Intellectual Property Rights*

Leinen & Derichs Anwaltssozietät
Clever Straße 16
50668 Cologne / Germany

Phone: +49 (0)221 77209 21
Fax: +49 (0) 221 72 48 89
Email: dennis.groh@leinen-derichs.de