

01/2010

Änderung der Regelung zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Ausgangslage

Einer der von Ihnen eingesetzten selbständigen Handelsvertreter macht nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses Ihnen gegenüber einen Ausgleichsanspruch geltend. Er verlangt von Ihnen detaillierte Auskünfte zu den Kalkulationsgrundlagen Ihres Unternehmens.

Rechtslage

Im sog. „Semen-Urteil“ vom 26.03.2009 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass § 89 b Abs. 1 S. 1 Handelsgesetzbuch (HGB), der seit 1953 den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters gegenüber dem Unternehmer regelt, mit der sog. Handelsvertreterrichtlinie (HVR) unvereinbar sei. Zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs sei nur auf zwei Faktoren abzustellen. Zum einen seien die Vorteile zu berücksichtigen, die dem Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses aus der Werbung neuer Kunden, oder aus der Intensivierung von Geschäftsbeziehungen mit alten Kunden verblieben, die der Handelsvertreter geworben habe. Zum anderen komme es darauf an, ob die Gewährung einer Ausgleichszahlung der Billigkeit entspreche. Dagegen sei die Frage, ob der

Handelsvertreter durch die Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses Provisionsverluste erleide, nur im Rahmen der vorgenannten Billigkeitsprüfung zu berücksichtigen. Das Vorhandensein von Provisionsverlusten bilde aber kein eigenständiges Tatbestandsmerkmal, durch das der Ausgleichsanspruch begrenzt werde. Aus dieser Rechtsprechung des EuGH folgt, dass der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entgegen der bisher herrschenden Auffassung auch höher sein kann als die Provisionsverluste, welche der Handelsvertreter aufgrund der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses erleidet.

Auf dieses Urteil des EuGH hat der deutsche Gesetzgeber prompt reagiert und den Wortlaut des § 89 b Abs. 1 S. 1 HGB entsprechend geändert. § 89 b Abs. 1 S. 1 HGB lautet nunmehr wie folgt:

„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 Been-

digung 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.

Fraglich ist jetzt allerdings, auf welche Weise der Unternehmervorteil i.S.d. § 89 b Abs. 1 S. 1 HGB zu ermitteln ist. Bislang unterstellte die Rechtsprechung regelmäßig, der Unternehmervorteil sei zumindest gleich hoch wie die Provisionsverluste des Handelsvertreters. Zwar kann diese Faustformel auch weiterhin grundsätzlich angewendet werden. Aufgrund der Tatsache, dass der Unternehmervorteil nach dem Urteil des EuGH wie dargestellt aber auch höher ausfallen kann als die Provisionsverluste des Handelsvertreters, muss der Unternehmervorteil grundsätzlich auch unabhängig von den Provisionsverlusten ermittelt werden können. Auf welche Weise die Ermittlung erfolgen soll, hat der EuGH jedoch nicht ausgeführt.

Zur Berechnung könnte zum einen auf den Wert des Kundenstamms als solchen abgestellt werden, wie er in der Wirtschaftspraxis und in der Unternehmensbewertung ermittelt wird. Zum anderen könnte versucht werden, die Vorteile zu prognostizieren, welche der Unternehmer aus den einzelnen Geschäften ziehen wird, die er mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden in der überschaubaren Zukunft abschließen wird.

Beide Verfahren weisen den Nachteil auf, dass sie mit erheblichen Unsicherheiten belastet sind und vor allen Dingen nicht ohne detaillierte Einblicke in die Kalkulation des Unternehmers möglich sein dürften.

Dem Handelsvertreter dürfte ein Anspruch auf die entsprechenden Auskünfte zustehen. Dagegen wird es Ihnen verständlicher Weise generell widerstreben, einem Außenstehenden die Kalkulationsgrundlagen Ihres Unternehmens offen zu legen.

Rechtstip

Ist der Ausgleichsanspruch nur der Höhe nach streitig, bietet es sich nach der neuen Rechtslage an, dem Handelsvertreter den Höchstbetrag gem. § 87 b Abs. 2 HGB zu zahlen, um die Herausgabe intimer Unternehmensdaten zu vermeiden. § 87 b Abs. 2 HGB sieht vor, dass der Ausgleich höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung beträgt. Bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgebend.

Information:

Der Inhalt dieser Information wurde nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Mit Rücksicht auf die Komplexität der angesprochenen Themen und den ständigen Wandel der Rechtsmaterie bitten wir um Verständnis, wenn wir unsere Haftung und Gewährleistung auf Beratungen in individuellen Einzelaufträgen nach Maßgabe unserer Auftragsbedingungen beschränken und sie i. Ü., d. h. für diese Informationen ausschließen