



nikolaipplatz 4  
a-8020 graz

t: +43 (0)316 26 97 70  
f: +43 (0)316 26 97 70-70  
e: office@drs.at  
w: www.drsr.at

# AUSGLEICHANSPRUCH DES HANDELSVERTRETERS



- **Begriff und Funktion**
  - Zusätzlicher Vergütungsanspruch, mit dem die verdienstliche Tätigkeit des Vertreters, welche bislang durch Provisionen nicht oder nicht vollständig abgegolten wurde, ausgeglichen wird.

- **Voraussetzung und Funktion des Ausgleichsanspruchs**
  - Der Handelsvertreter hat dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsbeziehungen wesentlich erweitert;
  - es ist zu erwarten, dass der Unternehmer aus den vermittelten Geschäftsverbindungen auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann;
  - die Zahlungen eines Ausgleichs entspricht unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit;

- Der Ausgleichsanspruch gebührt dem Handelsvertreter grundsätzlich nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.
- OGH 20.02.2003, 6 Ob 170/02 x: In Anlehnung an die Rechtsansicht des deutschen Bundesgerichtshofs (BGH 06.08.1997, VIII ZR 150/96) festgehalten, dass der Ausgleichsanspruch mit der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses entstehungsfällig werde.
- Kein Ausgleichsanspruch bei bestimmten „ausgleichsschädigenden“ Beendigungsarten (§ 24 Abs 3 HVertrG):

- **Eigenkündigung (ordentliche Kündigung) vorzeitige Vertragsauflösung durch den Handelsvertreter**
  - Jedoch Ausnahmen;
    - Der Unternehmer dem Handelsvertreter einen begründeten Anlass für die Vertragsbeendigung gegen hat;

- Der Handelsvertreter kündigt aus
  - Altersgründen (idR bei Erreichen des sozialversicherungsrechtlichen Pensionsalters; Frühpension noch strittig; OGH 26.05.2004, 9 Ob A 2/04 s bei vorzeitiger Alterspension und gleichzeitiger eingeschränkter Leistungsunfähigkeit bejaht)
  - Krankheit

- Gebrechen
  - Wenn die Fortsetzung der Tätigkeit unzumutbar ist, so schwerwiegend, und von nicht absehbarer Dauer, dass sie zu einer – auch mit Ersatzkraft nicht behebbaren – nachhaltigen Verhinderung in der Absatztätigkeit für den Unternehmer führt.

- Kündigung oder vorzeitige Auflösung durch den Unternehmer, wenn der Handelsvertreter einen wichtigen Grund nach § 22 HVertrG gesetzt hat:
  - der Vertreter ist unfähig, seine Tätigkeit auszuüben (herrschende Lehre; Verschulden muss nicht gegeben sein, Zurechenbarkeit genügt);
  - der Vertreter macht sich einer Handlung schuldig, die ihm des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen lässt, (insbesondere die Annahme von Belohnungen, List, etc.);

- der Handelsvertreter verletzt seine Pflicht, für den Unternehmer tätig zu sein (Unterlassung muss rechtswidrig und schuldhaft erfolgen)
  - der Versicherungsvertreter verletzt andere wesentliche Vertragsbestimmungen (schuldhaft);
  - Verletzungen gegen den Unternehmer;
  - über das Vermögen des Handelsvertreters wird Konkurs eröffnet (Eröffnung des Ausgleichsverfahrens kann vereinbart werden)
- Vertretungsverkauf: der ausscheidende Vertreter überbindet die Rechte und Pflichten aus dem Vertrag einem neuen Vertreter

- **Umkehrschluss**

- Bei allen nicht aufgezählten Kündigungsarten, insbesondere bei ordentlicher Kündigung des Unternehmers, steht dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch zu!

- **Zweistufige Berechnung des Obersten Gerichtshofes (OGH 20.02.2003, 6 Ob 170/02x)**
  - Zunächst ist der Rohausgleich anhand der Anspruchsgrundlagen zu ermitteln.
  - Im nächsten Schritt ist der Rohausgleich an der Höchstgrenze zu messen – 1 Jahresvergütung.

## 1.) Rohausgleich

- Folgegeschäfte sind ausgleichspflichtig.
- Überhangsprovisionen (Provisionen für Geschäfte, die noch während des aufrechten Bestands des Vertragsverhältnisses abgeschlossen, die aber erst nach dessen Ende ausgeführt wurden) sind bei Vorliegen von Provisionsverzichtsklauseln ausgleichspflichtig.
- Ausgleichsanspruch nur für neu zugeführte und intensivierten „Stammkunden“

- Ausgleichspflichtige Provisionen:
  - Voraussetzung für Ausgleichsanspruch ist Provisionsverlust.
  - Echte Einmalprovisionen sind bei Berechnung nicht zu berücksichtigen – bei möglicher Rückbelastung Berücksichtigung möglich.
  - Keine Verwaltungsprovision
    - Willkürliche Aufteilung der Provision ist nicht wirksam.

- Die hypothetischen Provisionseinnahmen des aus den Geschäften mit Neukunden und den intensivierten Altkunden sind zu ermitteln:
  - Basis für die Prognose: das letzte Vertragsjahr
  - heranzuziehen ist die Bruttoprovision
  - zu berücksichtigen ist eine Abwanderungsquote
  - Provisionseinnahmen sind auf den Barwert abzuzinsen (idR 2 - 5%)

## 2.) Höchstgrenze

- Die Höchstgrenze bildet die durchschnittliche Jahresvergütung der letzten fünf Jahre vor Vertragsbeendigung. (Bei geringerer Vertragsdauer ist die gesamte Vertragsdauer maßgeblich.)
- Die Jahresvergütung bildet eine Grenze nach oben.

## ▪ **Beispiel**

- Durchschnitt der letzten 5 Jahresvergütungen beträgt EUR 120.000,00 (Höchstgrenze);
- Provisionseinnahmen aus Geschäften mit Neukunden und intensivierten Altkunden im letzten Vertragsjahr EUR 80.000,00;
- Abwanderungsquote 20%;
- Abzinsungsfaktor 4%;

# Berechnung des Ausgleichsanspruchs



Rechtsanwälte OG

<b>Basis</b>	80.000,00	
<b>jährliche Abwanderung</b>	16.000,00	
<b>Abzinsungsfaktor</b>	1,04	
	<b>Hypothetische Provisionseinnahmen minus Abwanderung von 20%</b>	<b>Abzinsung</b>
1. Jahr	64.000,00	61.538,46
2. Jahr	48.000,00	44.378,69
3. Jahr	32.000,00	28.447,88
4. Jahr	16.000,00	13.676,86
<b>Rohausgleich</b>		<b>148.041,89</b>

- **Ergebnis**

- Rohausgleich (EUR 148.041,89) übersteigt die durchschnittliche Jahresvergütung (EUR 120.000,00), sodass der Anspruch durch die Höchstgrenze limitiert wird.

- **Entstehung**

- Der Ausgleichsanspruch entsteht bei Ende des Vertragsverhältnisses, nicht bereits mit der Auflösungserklärung bzw – vereinbarung.

- **Geltendmachung**

- Der Ausgleichsanspruch ist innerhalb eines Jahres nach rechtlichem Ende des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.



- **Verjährung**
  - Sämtliche Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis – somit auch der Ausgleichsanspruch – verjähren in drei Jahren.