

Berechnungsschema zur Ermittlung des Handelsvertreter-Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB)

Im Folgenden wird die übliche Berechnungsmethode der Ausgleichsprovision eines Handelsvertreters erläutert. Es handelt sich dabei aber um eine verallgemeinerte und schematische Darstellung, die nicht jedem Einzelfall gerecht wird; das gilt vor allem für den Ausgleichsanspruch von Versicherungsvertretern, für die in der Regel bestimmte Grundsätze der Versicherungswirtschaft gelten. Abweichungen können sich aber auch bei Vertragshändlern ergeben.

Außerdem sollte auf die nachstehenden Punkte geachtet werden:

- Der Anspruch des Handelsvertreters kann im voraus nicht ausgeschlossen werden. Vertragsklauseln, die derartige Bedingungen enthalten, sind unwirksam. Bei oder nach Beendigung kann jedoch eine Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter geschlossen werden, die von der gesetzlichen Regelung abweicht.
- Der Ausgleichsanspruch entfällt, wenn der Handelsvertreter selbst das Vertragsverhältnis kündigt oder ihm wegen pflichtwidrigen Verhaltens gekündigt wird. Der Vertreter verliert seinen Anspruch jedoch trotz eigener Kündigung nicht, wenn
 - ihm aufgrund seines Alters (i. d. R. Erreichen des üblichen Rentenalters) oder einer Krankheit die Fortsetzung der Tätigkeit nicht mehr zugemutet werden kann;
 - oder wenn der Unternehmer begründeten Anlass zu der Kündigung gegeben hat.
- Stirbt der Handelsvertreter, steht der Ausgleich auch seinen Erben zu.
- Der Anspruch muss von dem Handelsvertreter bzw. – im Falle seines Todes – den Erben spätestens innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend gemacht werden.

Näheres können Sie dem Merkblatt "Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters" entnehmen.

Die Ermittlung der Höhe der Ausgleichsprovision erfolgt in drei Schritten: Berechnung des sog.

Rohausgleichs, Berechnung der Höchstprovision, Vergleich der gefundenen Ergebnisse. Gehen Sie dabei wie folgt vor:

I. Berechnung des Rohausgleichs

(1) Summe der Provisionen/Vergütungen des letzten Vertragsjahr für neue Kunden:

(2) Abwanderungsquote:

_____ %

(3) Prognose künftiger Provisionen:

1. Jahr:

$$\frac{\text{./.} \quad \%}{\text{(Summe aus (1))} \quad \text{(Quote (2))}} = \text{€} \quad \text{(Ergebnis 1. Jahr)}$$

2. Jahr:

$$\frac{\text{./.} \quad \%}{\text{(Summe aus (1))} \quad \text{(Quote (2))}} = \text{€} \quad \text{(Ergebnis 2. Jahr)}$$

3. Jahr:

$$\frac{\text{./.} \quad \%}{\text{(Summe aus (1))} \quad \text{(Quote (2))}} = \text{€} \quad \text{(Ergebnis 3. Jahr)}$$

4. Jahr:

$$\frac{\text{./.} \quad \%}{\text{(Summe aus (1))} \quad \text{(Quote (2))}} = \text{€} \quad \text{(Ergebnis 4. Jahr)}$$

5. Jahr:

$$\frac{\text{./.} \quad \%}{\text{(Summe aus (1))} \quad \text{(Quote (2))}} = \text{€} \quad \text{(Ergebnis 5. Jahr)}$$

(1) Berechnen Sie zunächst die Summe der Provisionen bzw. sonstigen Vergütungen, die der Handelsvertreter im letzten Jahr des Vertragsverhältnisses für Bestellungen von neuen Kunden erhalten hat. Neue Kunden sind solche, die er entweder selbst geworben oder deren Geschäftsbeziehungen er stark intensiviert hat. Dabei sind aber Verwaltungsprovisionen wie Lager-, Inkasso- oder Delkredereprovisionen, Bürokostenzuschüsse etc. auszuklammern.

(2) Ermitteln Sie die sog. Abwanderungsquote, d. h. den Prozentsatz an Kunden, die dem Unternehmen durchschnittlich pro Jahr verloren gehen.

(3) Ausgehend von den Einnahmen des letzten Jahres wird eine Prognose angestellt, welche Provisionen dem Handelsvertreter künftig zufließen würden. Dabei ist die voraussichtliche Dauer der vom Handelsvertreter geknüpften Geschäftsverbindungen zu ermitteln, indem die durchschnittliche Abwanderungsquote vom jeweiligen Vorjahresergebnis abgezogen wird, bis der Bestand rechnerisch „aufgebraucht“ ist. Nicht berücksichtigt wird hier, dass der Vertreter Gelegenheit hätte, weitere Kunden zu werben.

Der *Prognosezeitraum* darf jedoch auch bei sehr geringeren Abwanderungsquoten nicht übermäßig lang sein. Die Zeitspanne muss überschaubar und in ihrer Entwicklung einschätzbar bleiben. Die Rechtsprechung geht in der Regel von einem Zeitraum von drei bis maximal fünf Jahren aus.

Tragen Sie im ersten Jahr der Prognose zunächst den unter (1) gefundenen Betrag der Vergütungen des letzten Vertragsjahres ein und ziehen Sie dann die Abwanderungsquote (2) ab. Für die nächsten Jahre geht man stets vom Ergebnis des Vorjahres aus und subtrahiert wiederum die Quote, bis das Ende des Prognosezeitraumes erreicht ist.

Beispiel:

Provisionen für neue Kunden im letzten Jahr: 100.000 €;
Abwanderungsquote: 20 %

1. Jahr: 100.000 €	./. 20% = 80.000 €
2. Jahr: 80.000 €	/. 20% = 64.000 €
3. Jahr: 64.000 €	./. 20% = 51.200 €
4. Jahr: 51.200 €	./. 20% = 40.960 €
5. Jahr: 40.960 €	./. 20% = 32.768 €

(4) Abzinsung:

(Ergebnis 1. Jahr)	X	=	€
	(Abzinsungsfaktor)		
(Ergebnis 2. Jahr)	X	=	€
	(Abzinsungsfaktor)		
(Ergebnis 3. Jahr)	X	=	€
	(Abzinsungsfaktor)		
(Ergebnis 4. Jahr)	X	=	€
	(Abzinsungsfaktor)		
(Ergebnis 5. Jahr)	X	=	€
	(Abzinsungsfaktor)		

Zwischensumme: _____ €

abzüglich: _____ €

Zwischensumme: _____ €

(4) Da die Beträge dem Handelsvertreter unter normalen Umständen erst einige Zeit später zugeflossen wären, müssen sie auf den Gegenwartswert zurückgeführt, d. h. abgezinst werden. Die unter (3) berechneten Beträge sind mit einem Abzinsungsfaktor zu multiplizieren.

Die hier – beispielhaft – aufgeführten Abzinsungsfaktoren basieren auf einem Zinssatz von 6 %. Je nach der aktuellen Geldmarktlage ist hier ein anderer Zinssatz anzuwenden.

Addieren Sie anschließend die abgezinsten Jahresergebnisse.

Beispiel:

1. Jahr: 80.000 € X	0,94340 = 75.472,00 €
2. Jahr: 64.000 € X	0,89000 = 56.960,00 €
3. Jahr: 51.200 € X	0,83962 = 42.988,54 €
4. Jahr: 40.960 € X	0,79209 = 32.444,01 €
5. Jahr: 32.768 € X	0,74726 = 24.486,22 €
Provisionsverlust:	232.350,77 €

Die Formel für den Abzinsungsfaktor lautet:

$$f = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n}$$

f: Abzinsungsfaktor
i: Zinssatz
n: Anzahl der Jahre

(5) Wegfall von Vorteilen für das Unternehmen:

(5) Der Handelsvertreter erhält eine Ausgleichsprovision nur insofern, als dem Unternehmen aus dem von ihm geschaffenen Kundenstamm noch Vorteile erwachsen. Dabei kommt es allerdings nicht darauf an, ob das Unternehmen die geschaffenen Vorteile auch tatsächlich nutzt. Vernachlässigt es den Kundenstamm, geht dies nicht zu Lasten des Handelsvertreters.

Im Normalfall entsprechen die Verluste des Vertreters den Vorteilen des Unternehmens. Es gibt aber Fälle, in denen bei Ausscheiden des Handelsvertreters weniger oder keine Vorteile beim Unternehmen verbleiben. Das können beispielsweise sein:

- Das Unternehmen stellt den Geschäftsbetrieb ganz ein. Ein Vorteil kann in einem solchen Fall aber darin liegen, dass anlässlich der Betriebseinstellung der Kundenstamm an ein anderes Unternehmen veräußert wird.
- Das Unternehmen stellt den Geschäftszweig ein, für das der Handelsvertreter tätig war.
- Der Kundenstamm oder bestimmte Kunden werden vom Handelsvertreter „mitgenommen“.
- Kunden wandern gerade deshalb ab, weil der Handelsvertreter seine Tätigkeit einstellt.

Bei derartigen Umständen, für deren Vorliegen das Unternehmen beweispflichtig ist, kann der Betrag der Ausgleichsprovision gemindert werden oder sogar entfallen.

(6) Billigkeitsgesichtspunkte:

(6) Auch sog. Billigkeitsgesichtspunkte können die Höhe der Ausgleichszahlung beeinflussen. Dabei sind Aspekte, die für den Handelsvertreter sprechen, mit für ihn negativen aufzuwiegen. Allerdings können Billigkeitsgesichtspunkte im Ergebnis nie zu einer Erhöhung des sich aus der obigen Feststellung (① bis ⑤) ergebenden Betrags, sondern nur zu einer Reduzierung führen.

Beispiele:

- Der Handelsvertreter hat vom Unternehmer Zuschüsse zu einer Altersversorgung erhalten. In diesem Fall ist der Gegenwartswert der Altersversorgung zu ermitteln.
- Vertragswidriges Verhalten des Vertreters hat zur Beendigung des Vertrages geführt.
- Der Handelsvertreter *erspart* infolge der Vertragsbeendigung überdurchschnittlich *hohe Kosten*. Das gilt aber nur bei besonders hohen Einsparungen, z.B. wenn die Kosten 50% der Provisionseinnahmen ausgemacht haben.
- Der Unternehmer hat für die vertriebenen Produkte selbst eine wesentlich über dem Üblichen liegende *Werbetätigkeit* entfaltet und die Arbeit des Vertreters so außergewöhnlich stark unterstützt.

Die Marke hatte eine besonders starke *Sogwirkung*, verkaufte sich also „wie von selbst“.

abzüglich: _____ €

Ergebnis Rohausgleich: _____ €

II. Berechnung der Höchstprovision

(7) Summe aller in den letzten fünf Jahren an den Handelsvertreter gezahlten Provisionen oder sonstigen Vergütungen:

(7) Tragen Sie hier bitte die Summe aller Provisionen bzw. Vergütungen ein, die der Handelsvertreter innerhalb der letzten fünf Jahre vom Unternehmen erhalten hat, also auch solche für Bestellungen von nicht vom Handelsvertreter geworbenen Kunden sowie Verwaltungsprovisionen.

Bei einem Vertragszeitraum von weniger als fünf Jahren addieren Sie die Vergütungen, die der Handelsvertreter in dieser Zeit bezogen hat.

_____ €

(8) abzüglich: _____ €

(8) Abziehen sind Beträge, die dem Handelsvertreter tätigkeitsunabhängig zugeflossen sind, z. B. erstattete Miete für ein Lager, Reisespesen etc., wenn sie sog. "durchlaufende" Posten darstellen.

Zwischensumme: _____ €

(9) Ermittlung des Jahresdurchschnitts

(9) Ermitteln Sie die Höchstprovision, indem sie die Zwischensumme durch 5 dividieren.

Bei einem Vertragszeitraum von weniger als fünf Jahren ist die Dauer des Vertragsverhältnisses maßgeblich (s.o.(7))

Zwischensumme (8) :5 = _____ €

Ergebnis Höchstprovision: _____ €

III. Vergleich des Rohausgleichs mit der Höchstprovision

(10) Ergebnis von Berechnung I

(Rohausgleich): _____ €
Ergebnis von Berechnung II

(Höchstprovision): _____ €

(10) Sie die Ergebnisse der Berechnungen des Rohausgleichs (I.) und der Höchstprovision (II.) gegenüber. Ist der Rohausgleich größer als die Höchstprovision, erhält der Handelsvertreter die Höchstprovision. Liegt dagegen der Rohausgleich unter dem Höchstbetrag, erhält der Handelsvertreter den Rohausgleich.

Der Ausgleichsbetrag entspricht also stets dem geringeren der beiden Werte!

Endergebnis:

Die Ausgleichsprovision beträgt: _____ €

Bitte beachten Sie, dass das Ergebnis stark von persönlichen Wertungen, insb. im Bereich der Billigkeitsprüfung, abhängig ist und deshalb zunächst nur als Anhaltspunkt dienen sollte. Je nach Gewichtung können die einzelnen Vertragsparteien, aber auch ein Gericht, zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen gelangen. Es ist daher empfehlenswert, dass Unternehmer und Handelsvertreter gemeinsam eine für beide Seiten akzeptable Lösung suchen.

Weitere Informationen zur Existenzgründung finden Sie im Internetportal der IHK/HWK-Starterzentren Rheinland Pfalz.

starterzentrum-rlp.de

Zur Kontaktaufnahme mit der für Ihren Standort zuständigen IHK wählen Sie bitte die Service-Hotline 01805 445782 (14 Cent/Min.).

Stand: August 2006

Für die Richtigkeit aller Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.