

## Informationen zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters

In der Rechtsprechung hat sich eine Berechnungsmethode für den Ausgleich herausgebildet. Leider ist diese v. a. dadurch gekennzeichnet, dass auf der einen Seite der Versuch unternommen wird, eine sehr genaue Berechnung vorzunehmen, andererseits ein erheblicher (richterlicher) Bemessungsspielraum besteht, der es im Rahmen der außergerichtlichen Auseinandersetzung außerordentlich schwierig machen kann, eine verlässliche Aussage über den Ausgang des Prozesses zu treffen.

### 1.

**Notwendige Unterlagen** zur Berechnung von Handelsvertreterausgleichsansprüchen gem. § 89 b HGB sind zunächst:

- die vom Handelsvertreter während der **letzten 12 Monate** vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses aus von ihm **geworbenen Neukunden** bezogenen Provisionsumsätzen sowie
- die vom Handelsvertreter in den letzten 5 Jahren durchschnittlich erhaltene Provisionen **aller getätigten Geschäfte**.

### 2.

Eine **überschlägige Berechnung** ist demnach wie folgt vorzunehmen:

Berechnungsgrundlage für diesen sogenannten **Rohausgleich** bilden nach ständiger Rechtsprechung die Provisionen, die der Handelsvertreter in den letzten **12 Monaten** aus seiner Tätigkeit erzielt hat. Dabei sind nur Vermittlungs- bzw. Abschlussprovisionen, die auf Geschäften mit Neukunden bzw. auf intensivierten Altkunden beruhen, in die Ausgleichsberechnung einzubeziehen.

Die **Provisionen des letzten Vertragsjahres** bleiben allerdings **unmaßgeblich**, wenn die Umsatzentwicklung in diesem Zeitraum untypisch verlaufen ist. Dann muss auf vorhergehende repräsentative Jahre, ggf. auf einen längerfristigen Jahresdurchschnitt, zurückgegriffen werden.

#### 2.1 Basis der Ausgleichsberechnung

Es ist zunächst die Provision zu ermitteln, welche der Handelsvertreter in den letzten 12 Monaten vor Beendigung des Vertretungsverhältnisses aus **von ihm während des gesamten Handelsvertreterverhältnisses geworbenen Neukunden bezogenen Provisionen erzielt hat**.

Berechnungsgrundlage bilden die Vermittlungs- und Folgeprovisionen, die der Handelsvertreter in den letzten 12 Monaten seines Vertragsverhältnisses mit von ihm irgendwann einmal neu geworbenen Mehrfachkunden verdient hat. Zu berücksichtigen sind also ausschließlich:

- Vermittlungs- und Folgeprovisionen,
- der letzten 12 Vertragsmonate,
- verdient mit Neukunden,
- die Nachfolgegeschäfte abgeschlossen, und
- die voraussichtlich auch nach Vertragsbeendigung weiter Geschäfte abschließen werden.

Neu geworbene Kunden stehen Kunden gleich, mit welchen der Handelsvertreter die bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen erheblich intensiviert hat (erhebliche Umsatzsteigerung).

## **2.2 Prognosezeitraum**

Als nächstes ist festzustellen, für welche Zeit nach Vertragsbeendigung der Handelsvertreter aus dem von ihm geschaffenen Kundenstamm noch hätte Vorteile erzielen können. Überwiegend wird als Prognosezeitraum eine Spanne von 3-5 Jahren angenommen. In verschiedenen Branchen können aber - je nach Langlebigkeit des Wirtschaftsgutes - unterschiedliche Prognosezeiträume angenommen werden.

In diesem Prognosezeitraum sind die üblichen **Abwanderungsquoten** des Marktes zu berücksichtigen, welche regelmäßig mit ca. 20 % jährlich zugrunde gelegt werden können. Aber auch insoweit ist zu beachten, dass die Abwanderungsquote je nach Einzelfall schwanken kann.

## **2.3 Abzinsungsabschlag**

Da der Ausgleichsanspruch in Form einer Kapitalzahlung fällig wird, ist er abzuzinsen. Üblicherweise erfolgt eine Abzinsung nach den Multifaktorentabellen von Gillardon.

## **2.4 Berechnung der Höchstgrenze nach § 89 b II HGB**

Der Anspruch wird gem. § 89 b II HGB begrenzt auf eine durchschnittliche Jahresprovision bezogen auf die letzten 5 Jahre.

## 2.5 Umsatzsteuer

Hinzu kommt ggf. die gültige Umsatzsteuer, die auf den aus Nettoprovisionen errechneten Ausgleich zu addieren ist, nicht auf einen aus Bruttoprovisionen hergeleiteten Ausgleich.

## 2.6 Beispiel

Unter Zugrundelegung eines Prognosezeitraums von 4 Jahren und einer Abwanderungsquote von 15 % ergibt sich, wenn der Handelsvertreter in den letzten 12 Monaten 100.000,00 Euro an Provisionen mit von ihm neu geworbenen Mehrfachkunden verdient hat:

1. Prognosejahr:	100.000,00 Euro - 15% Abwanderung	=	85.000,00 Euro
2. Prognosejahr:	85.000,00 Euro - 15 % Abwanderung	=	72.250,00 Euro
3. Prognosejahr:	72.250,00 Euro - 15 % Abwanderung	=	61.412,50 Euro
4. Prognosejahr:	61.412,00 Euro - 15 % Abwanderung	=	<u>52.200,62 Euro</u>
Gesamt			270.863,12 Euro

Unter Berücksichtigung eines Billigkeitsabzuges, beispielsweise dem Barwert einer unverfallbaren Versorgungszusage i. H. v. 40.000,00 Euro ergibt sich ein Betrag i. H. v. 230.863,12 Euro

Abzinsung nach Gillardon 208.849,35 Euro.

Hat der Handelsvertreter in den letzten 5 Jahren insgesamt Provisionen in Höhe von 600.000,00 Euro erhalten, beträgt der Durchschnitt der letzten 5 Jahre: 120.000,00 Euro.

Der Ausgleich wird deshalb durch den Höchstbetrag begrenzt. Der Handelsvertreter kann in dem Beispielsfall als Ausgleich gem. § 89 b HGB einen Betrag i. H. v. 120.000,00 Euro verlangen.

### Hinweis:

Dieses Berechnungsbeispiel gibt nur erste Hinweise. Jeder Einzelfall ist unter Berücksichtigung seiner Besonderheiten zu überprüfen.