

Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruchs

Der Gesetzgeber hat vor einigen Jahren bzgl. der zentralen Vorschrift des Ausgleichsanspruchs für Handelsvertreter (§ 89 b HGB) die Voraussetzung gestrichen, wonach ein Handelsvertreter nur einen Ausgleichsanspruch besaß, wenn er infolge der Vertragsbeendigung tatsächlich Provisionsverluste erlitt.

Für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs sind seit 2009 die Vorteile maßgeblich, die der Unternehmer durch die Beendigung des Handelsvertretervertrages hat (insbesondere durch die Nutzung der vom Handelsvertreter geworbenen Kundenbeziehungen).

Nun hat das Landgericht Düsseldorf ein Unternehmen für verpflichtet gehalten, einem Vertragshändler u.a. Auskunft über seine Deckungsbeiträge aus den Verkäufen von vertriebenen Kopiergeräten zu erteilen. (Der Vertragshändler wird dem Handelsvertreter im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch gleichgestellt, wenn er ähnlich einem Handelsvertreter in die Vertriebsstruktur eingebunden war.)

Das Urteil hat daher möglicherweise große Auswirkungen für die Praxis, da viele Unternehmen ihre Kalkulationsgrundlagen (Deckungsbeitrag) im Prozess nicht offenlegen werden wollen und im Zweifel eher eine Berechnung des Ausgleichsanspruchs aufgrund der gesetzlich vorgeschriebenen Höchstgrenze akzeptieren werden.

Diese liegt bei Handelsvertretern bei einer Jahresprovision, berechnet auf der Basis des Durchschnitts der letzten fünf Jahre der Vertragsdauer, bei kürzerer Vertragslaufzeit auf der Basis des Jahresdurchschnitts während der tatsächlichen Dauer. Bei Vertragshändlern gilt diese Begrenzung entsprechend.

Das Urteil des Landgerichts Düsseldorf ist noch nicht rechtskräftig und die Berufung zugelassen (28.08.2015 – Az: 33 O 119/12). Es bleibt abzuwarten, ob das Oberlandesgericht der Ansicht des Landgerichts Düsseldorf folgt.