

# Handelsagentenfrühstück

Ausgleichsanspruch -  
am Ende nicht durch die Finger  
schauen

Juli 2022

## Ausgleichsanspruch

- Ausgleich für die Schaffung eines neuen bzw. beständigen Kundenstamms durch den Handelsagenten
- Abgeltung der durch die Vertragsbeendigung eintretenden Verluste des Handelsagenten

# Ausgleichsanspruch

Voraussetzung: **Ausgleichswahrende Beendigung des Vertragsverhältnisses**

Wichtig – der Ausgleichsanspruch erlischt bei:

- Eigenkündigung oder vorzeitiger unberechtigter Auflösung des Vertrages durch den Handelsagenten (außer es liegt ein begründeter vom Unternehmer verschuldeter Anlass vor)
- Auflösung des Vertrages durch den Unternehmer aus wichtigem Grund und Verschulden des Handelsagenten

# Ausgleichsanspruch

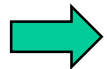
## Voraussetzung des Ausgleichsanspruchs:

- Zuführung neuer Kunden
- und /oder Intensivierung bestehender Altkunden
- + Erhebliche Vorteile des Unternehmers aus der Zuführung neuer und der Intensivierung alter Kunden nach Auflösung des Vertragsverhältnisses
- + Zahlung entspricht der Billigkeit

# Ausgleichsanspruch

## Voraussetzung: Zuführung neuer Kunden

- neuer Kunde: mit dem der Unternehmer zu Beginn des Vertretungsverhältnisses nicht in Geschäftsbeziehung stand; auch reaktivierte abgebrochene Kundenbeziehungen
- der neue Kunde muss Stammkundeneigenschaft haben (muss am Ende des Vertreterverhältnisses vorliegen)



Grundsatz: Kein Ausgleichsanspruch für neu zugeführte Einmalkunden

# Ausgleichsanspruch

## Voraussetzung: Intensivierte Altkunden

- Wesentliche Erweiterung des Umsatzes eines Altkunden
- Zumindest Umsatzsteigerung von über 50% (eher Verdoppelung)
- Umsatzsteigerung muss auf Tätigkeit des Handelsagenten zurückzuführen sein (Preissteigerungen zählen nicht)
- Geprüft wird jede einzelne Kundenbeziehung (nicht eine gesamte Umsatzsteigerung)

# Ausgleichsanspruch

Voraussetzung: erhebliche Vorteile für den Unternehmer

- Die zu erwartenden Geschäfte müssen einen gewissen Umfang und eine gewisse Beständigkeit aufweisen
- Fortbestandsprognose zum Zeitpunkt des Endes der Vertreterbeziehung (Vermutung das die Geschäftsbeziehungen fortbestehen)
- Prognosezeitraum (idR 2 - 5 Jahre)

# Ausgleichsanspruch

## Voraussetzung: Billigkeit

- Umstände im Zuge der Vertragsbeendigung
- Besondere Vergünstigungen während des Vertragsverhältnisses
- Werbemaßnahmen des Unternehmers
- Verlust von Altkunden wegen Vernachlässigung der Kunden
- Umsatzrückgang während des Vertragsverhältnisses wegen Vernachlässigung der Kunden



# Ausgleichsanspruch / Berechnung

2 –stufiges Modell:

Erster Schritt:

Berechnung des Durchschnitts der Provision der letzten 5 Jahre (maximale Höhe des Ausgleichsanspruchs)

# Ausgleichsanspruch / Berechnung

## 2 –stufiges Modell:

### Zweiter Schritt: Berechnung Rohausgleich

Der Rohausgleich wird berechnet anhand der Provisionen des letzten Jahres die mit den Neukunden und intensivierten Altkunden erwirtschaftet wurden, abzüglich Abwanderungsquote und Billigkeitsabschlägen und abzüglich „Sogwirkung der Marke“, multipliziert mit dem Prognosezeitraum und der Abzinsung des daraus sich ergebenden Betrages.

# Ausgleichsanspruch / Berechnung

## Beispiel:

- Provision aus Neukunden und intensivierten Altkunden im letzten Jahr: € 35.000,00
- Abwanderungsquote: 20%
- Abzug Billigkeitsgründe und Sogwirkung der Marke: 30%

# Ausgleichsanspruch / Berechnung

	20% pro Jahr Abwanderungsquote	Abzinsung 2,5 % pro Jahr
1. Jahr	€ 28.000,00	€ 27.317,07
2. Jahr	€ 21.000,00	€ 19.988,10
3. Jahr	€ 14.000,00	€ 13.000,39
4. Jahr	€ 7.000,00	€ 6.341,65
		€ 66.647,21
30 % Abzug Billigkeit und Sogwirkung der Marke		€ 19.994,16
Zwischenergebnis		€ 46.653,05
Jahresdurchschnitt der letzten 5 Jahre		€ 40.000,00

## Ausgleichsanspruch

- Vertragliche Änderungen des Ausgleichsanspruchs (Ausschluss, Reduzierung) sind unwirksam
- Fälligkeit: mit Ende des Vertragsverhältnisses
- Geltendmachung: **!! binnen eines Jahres ab Beendigung !!** (Verkürzung der Frist ist unzulässig)
- Verjährung: binnen drei Jahren ab Beendigung (Verkürzung der Frist zulässig)

# Ausgleichsanspruch und Weitergabe des Vertragsverhältnisses

- Überbindung des Handelsagentvertrages an einen Dritten mit Zustimmung des Unternehmers – der neue Handelsagent übernimmt die Anwartschaft auf den Ausgleichsanspruch
- Der neue Handelsagent „übernimmt“ den alten Vertrag nicht, sondern dieser wird vom Handelsagent gekündigt und es wird ein neuer Vertrag abgeschlossen – kein Ausgleichsanspruch des „alten“ Handelsagenten und der „neue“ Handelsagent übernimmt die Anwartschaft nicht

# Ausgleichsanspruch

Ausgleichsanspruchsberechner zur Abschätzung eines möglichen Ausgleichsanspruchs unter:

**[www.hep.co.at](http://www.hep.co.at)**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Mag. Elisabeth Nagel  
Huber und Partner Rechtsanwälte GmbH  
Schillerstraße 12, 4020 Linz  
0732/65 69 69  
office@hep.co.at