

Direktvertrieb - Wien

Ausgleichsanspruch des Direktberaters

Direktberater unterliegen dem Handelsvertretergesetz

Direktberater (DB), die von einem Direktvertriebsunternehmen (DVU) mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften, ausgenommen über unbewegliche Sachen, in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut sind und diese Tätigkeit selbständig und gewerbsmäßig ausüben, unterliegen dem Handelsvertretergesetz (HVertrG). Dies hat der Oberste Gerichtshof klargestellt (OGH 9 ObA 44/98f).

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem DVU gebührt dem DB daher auch zwingend ein angemessener Ausgleichsanspruch. Dieser ist ein Ausgleich für den Nutzen, den das DVU aus der Tätigkeit des DB noch nach dem Ende des Vertragsverhältnisses mit dem DB zieht. So hat der DB ja Kunden bzw. andere Berater für das DVU gewonnen bzw. die Umsätze bei bestehenden Kunden/Beratern gesteigert, sodass auch nach dem Ende des Vertrags zwischen DVU und DB für das DVU noch Umsatzvorteile bestehen. Bei der Berücksichtigung selbst zugeführter Berater würden natürlich nicht deren Gesamtumsätze oder -provisionen, sondern nur der auf den DB entfallenden Provisionsanteil für die Umsätze dieser Berater berücksichtigt.

Voraussetzungen

Der Ausgleichsanspruch setzt folgendes voraus:

- Der DB hat dem DVU neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert.
- Das DVU zieht daraus auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile.
- Die Bezahlung ist recht und billig v.a. im Hinblick auf die Provisionen, die dem DB durch das Vertragsende entgehen.
- Der Vertrag endet auf eine der folgenden Endigungsarten:
 - Tod des DB
 - Im Fall der Kündigung oder vorzeitigen Auflösung des Vertrags durch den DB steht der Anspruch nur dann zu, wenn Umstände im Bereich des DVU dazu begründeten Anlass gegeben haben oder wenn dem DB eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann.
 - Im Fall der Kündigung oder vorzeitigen Auflösung des Vertrags durch das DVU besteht der Anspruch, außer wenn die Auflösung aufgrund eines schuldhaften, einen wichtigen Grund darstellenden Verhaltens erfolgte.

DH grundsätzlich gebührt der Ausgleichsanspruch, wenn das DVU den Vertrag auflöst, während er entfällt, wenn der DB den Vertrag beendet.

Wichtige Gründe, bei denen das DVU den Vertrag auflösen kann, ohne den Ausgleichsanspruch zu zahlen, sind insbesondere,

- wenn der DB unfähig wird, seine Tätigkeit auszuüben,
- wenn sich der DB einer Handlung schuldig macht, die ihn des Vertrauens des Unternehmers unwürdig erscheinen lässt, insbesondere wenn er unberechtigterweise von Dritten eine Belohnung annimmt,
- wenn er dem DVU Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind,
- oder wenn er ihn sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt,
- wenn der DB während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterlässt oder sich weigert, für den Unternehmer tätig zu sein, oder
- wenn er andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt,
- wenn der DB sich Tötlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen das DVU zuschulden kommen lässt, und
- wenn über das Vermögen des DB der Konkurs eröffnet wird.

Der DB verliert den Ausgleichsanspruch, wenn er dem DVU nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht.

Höhe

Nach dem Handelsvertretergesetz beträgt der Ausgleichsanspruch maximal eine Jahresvergütung, außer es wird für den DB Günstigeres vereinbart. Die konkrete Berechnung ergibt sich nicht aus dem Gesetz, sondern wurde von Rechtsprechung und Lehre entwickelt:

1. Dabei wird zunächst errechnet, welche Provisionen der DB im letzten Geschäftsjahr mit selbst zugeführten Kunden/Beratern bzw. mit ausgebauten Geschäftsbeziehungen erzielt hat, zB 5.000 Euro
2. Dann wird errechnet, inwieweit er diese Provisionen auch noch nach Vertragsende erzielt hätte. Unter der Annahme, dass zB jährlich 20% der Kunden/Berater abwandern, hätte er mit dem zum Vertragsende bestehenden Stamm im Jahr 1 nach Vertragsende ca. 80% der Provisionen, im Jahr 2 ca. 60%, im Jahr 3 ca. 40% und im Jahr 4 ca. 20% der Provisionen erzielt. Daraus ergäbe sich ein Betrag von 200% der Provisionen, die mit neuen Kunden/Beratern bzw. mit ausgebauten Geschäftsbeziehungen im letzten Geschäftsjahr erzielt wurden: In unserem Beispiel wären 200% von 5.000 Euro 10.000 Euro.
3. Dieser Betrag von 10.000 Euro ist noch abzuzinsen, da ja der Ausgleichsanspruch sofort ausbezahlt wird, die fiktiven Provisionen aber erst 1, 2, 3 oder 4 Jahre danach angefallen wären, sodass sich zB ein Betrag von 9.250 Euro als Ausgleichsanspruch ergibt!
4. Dieses Ergebnis ist aber wieder begrenzt mit der Gesamtjahresvergütung - außer es ist für den DB Günstigeres vereinbart. Wenn die Gesamtjahresvergütung im Schnitt der letzten Jahre nur bei 8.000 Euro lag, erhält der DB in unserem Beispiel nur diesen Betrag.

Sonderfälle Pensionsantritt, Todesfall, Konkurs

Der Anspruch besteht zB auch dann, wenn der Direktberater den Vertrag kündigt, weil ihm eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann. Beim Antritt einer *Alterspension* (dh Frauen ab 60, Männer ab 65 Jahren) ist eine Fortsetzung aus Altersgründen nicht zumutbar, sodass der Ausgleichsanspruch gebührt. Beim Antritt einer *vorzeitigen Pension* gilt der Anspruch hingegen nicht automatisch. Hier ist zu prüfen, ob eine Beendigung wegen Krankheit oder Gebrechen gerechtfertigt ist. Nur in dem Fall gebührt der Ausgleichsanspruch.

Im *Todesfall* des Direktberaters steht hingegen der Anspruch zu, stets vorausgesetzt, dass das Direktvertriebsunternehmen weiterhin Vorteile aus den Kunden und Beratern zieht, die der Direktberater gewonnen hat. *Der Anspruch geht diesfalls auf die Erbberechtigten über, das sind bei gesetzlicher Erbfolge in erster Linie Ehegatte/in und Kinder. Lebensgefährten sind gesetzlich nicht erbberechtigt, in einem Testament können sie aber berücksichtigt werden.*

Im *Konkursfall* des Direktvertriebsunternehmens kommt ein Ausgleichsanspruch nicht in Frage, da das Unternehmen aus der Tätigkeit des Direktberaters keine Vorteile mehr ziehen kann. Nach § 26 Handelsvertretergesetz wird das Vertragsverhältnis zwischen Berater und Unternehmen durch Konkurseröffnung sofort aufgelöst. Meist bestehen aber noch offene Provisionsansprüche. Diese entstehen mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, spätestens wenn der Kunde seine Leistung erbringt, also bezahlt. Allerdings sind alle bei Konkurseröffnung offenen Ansprüche - ob auf Provision oder Schadenersatz - Konkursforderungen. Im Gegensatz zum Arbeitnehmer erhält der Direktberater also dann nur einen kleinen Teil seiner Ansprüche (entsprechend der Quote).

Ergebnis

Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs ist somit nicht einfach. Abschließend ist aber zu betonen, dass dem DB jedenfalls ein Ausgleichsanspruch gesetzlich zusteht, auch wenn die Praxis bei vielen DVUs (leider) anders aussieht.

Stand: 25.02.2020