

## Ansprüche des Handelsvertreters

29.04.2014, 16:13 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *KBM Legal GBR*

Presseagentur: *plus4media GmbH*

---

Unternehmen und Handelsvertreter profitieren gleichermaßen voneinander: Firmen durch den wachsenden Kundenstamm, die Vertriebsleute durch entsprechende Vergütungen. Wird das Vertragsverhältnis jedoch seitens des Unternehmens gekündigt, steht dem Handelsvertreter in der Regel ein sogenannter Handelsvertreterausgleich zu. Der Anspruch, die Höhe und die Berechnung des Ausgleichs unterliegen dabei bestimmten Voraussetzungen.

Der Handelsvertreterausgleich wird mit dem Verlust der Provisionsansprüche für den Handelsvertreter begründet, die er für zukünftige Geschäfte des Unternehmens mit seinen geworbenen Kunden erhalten hätte. So verdient das Unternehmen weiterhin an dem durch den Handelsvertreter aufgebauten Kundenstamm, nicht aber der Vertreter selbst. Der Handelsvertreterausgleich stellt für diese entgangenen Provisionen einen finanziellen Ausgleich dar. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters untersteht seitens des Gesetzgebers dabei einem besonderen Schutz. So ist etwa ein vertraglicher Ausschluss des Handelsvertreterausgleichs gesetzlich verboten und dadurch unzulässig.

Gesetzlich normiert ist der Handelsvertreterausgleich in § 89b Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB). „Darin werden die nach dem Vertragsende zu erwartenden Unternehmervorteile unter Berücksichtigung von Billigkeitsüberlegungen als zentrales Kriterium für den Ausgleich definiert“, erläutert William Bauer, auf das Handelsrecht spezialisierter Rechtsanwalt der Kanzlei KBM Legal. Das Unternehmen muss demnach die nach Vertragsbeendigung weiterhin bestehenden Vorteile, die durch die aufgebauten Geschäftsverbindungen des Handelsvertreters entstanden sind, ausgleichen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn durch den Kundenstamm Nachbestellungen oder Folgeaufträge zu erwarten sind. „Ob der Unternehmer die Umsatzmöglichkeiten mit dem Kundenstamm später tatsächlich realisiert, hat grundsätzlich keinen Einfluss auf den auf einer Zukunftsprognose basierenden Handelsvertreterausgleich. Allerdings wird in der Regel eine Abwanderungs- und Abzinsungsquote berücksichtigt, da zu erwarten ist, dass ein Teil des Kundenstamms durch die Auflösung der Geschäftsbeziehung abwandert“, so Bauer.

Für den Ausgleichsanspruch müssen alle Umstände berücksichtigt werden, die sich auf dessen Höhe auswirken können – also alles, was in direktem Zusammenhang mit dem beendeten Vertragsverhältnis steht. Hat das Unternehmen dem Handelsvertreter beispielsweise eine Altersversorgung finanziert, kann der Ausgleich geringer ausfallen.

Unter bestimmten Voraussetzungen hat der Handelsvertreter sogar überhaupt keinen Anspruch auf den Ausgleich. „Der Handelsvertreterausgleich entfällt, wenn der Vertrag seitens des Handelsvertreters beendet wurde oder das Unternehmen den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen durfte“, erklärt Anwalt Bauer.

Vereinfacht wird der Handelsvertreterausgleich in drei Schritten berechnet. Die Basis der Berechnung bilden die Bruttoprovisionen, die der Handelsvertreter im letzten Jahr vor Beendigung des Vertrags erhalten hat. Mittels dieser Provisionen wird eine Prognose über die Höhe der Provisionseinbußen des Handelsvertreters in einem Zeitraum von drei bis fünf Jahren ermittelt. Anschließend werden von diesem Betrag prozentuale Abschläge abgezogen und der so entstandene neue Betrag abgezinst. „Schlussendlich ergibt sich daraus der sogenannte Rohausgleich, der dem Vertreter zusteht“, so Bauer abschließend.

## Portrait

### Über KBM Legal Rechtsanwälte GbR

Die Anwaltskanzlei KBM Legal mit Standorten in Köln und Düsseldorf berät und vertritt Mandanten im gesamten Bereich des Wirtschaftsrechts. Das Spektrum umfasst Rechtsgebiete wie Arbeitsrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Erbrecht, Markenrecht, Medien- und Urheberrecht sowie Wettbewerbsrecht. Zum Mandantenstamm der Kanzlei zählen insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen, Organisationen und Institutionen sowie Selbständige, Einzelkaufleute und Freiberufler, die umfassend, interdisziplinär und zielorientiert betreut werden. Erklärtes Ziel der Kanzlei ist es, juristische Auseinandersetzung schnell, effektiv und, sofern möglich, in außergerichtlichen Einigungsprozessen für ihre Mandanten zum Erfolg zu führen. [www.kbm-legal.com](http://www.kbm-legal.com)

---

News-ID: 792233 • Views: 733 (Stand: 29.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/792233/Ansprueche-des-Handelsvertreters.html>