

Entgehende Provisionen und Einmalprovisionen beim Ausgleichsanspruch

Bei der Berechnung des Ausgleichs sind jene Provisionen zu berücksichtigen, die der Handelsvertreter im Fall eines hypothetischen Fortbestands des Handelsvertretervertrags für Geschäfte erhalten hätte, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrags mit neuen Kunden, die er für den Unternehmer vor dieser Beendigung geworben hat, oder mit Kunden, mit denen er die Geschäftsverbindungen vor dieser Beendigung wesentlich erweitert hat, abgeschlossen worden wären.

Die Wahl einer bestimmten Art von Vergütung des Handelsvertreters, wie z. B. der Einmalprovision, kann den vorgesehenen Anspruch auf Ausgleich nicht in Frage stellen. Andernfalls besteht die Gefahr einer Umgehung des zwingend vorgesehenen Anspruchs auf Ausgleich.

EuGH, Urteil vom 23. März 2023 Aktz. C-574/21

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hatte sich in dieser Entscheidung wieder einmal mit der Auslegung des dem deutschen Ausgleichsanspruch zugrundeliegenden Art. 17 Abs. 2 der europäischen Handelsvertreterrichtlinie - Richtlinie 86/653 (RL) zu befassen. Das vorliegende oberste tschechische Gericht wollte wissen, wie der Begriff der „entgehenden Provisionen“ in Art. 17 Abs. 2 a. RL im Rahmen der Billigkeitsprüfung auszulegen ist und welche Schlussfolgerung sich daraus für eine Vergütung des Handelsvertreters mit sog. Einmalprovisionen ergibt. Die Richter des EuGH stellten ausführlich dar, dass bei der Berechnung des Ausgleichs jene Provisionen zu berücksichtigen sind, die der Handelsvertreter im Fall eines hypothetischen Fortbestands des Handelsvertretervertrags für Geschäfte erhalten hätte, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrags mit neuen Kunden, die er für den Unternehmer vor dieser Beendigung geworben hat, oder mit Kunden, mit denen er die Geschäftsverbindungen vor dieser Beendigung wesentlich erweitert hat, abgeschlossen worden wären. Sowohl die Sprachfassung als auch der Kontext der Bestimmung des Art. 17 Abs. 2 a. RL wiesen eindeutig darauf hin, dass es sich bei den Vorteilen um solche handele, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrags fortbestehen und sich daher auf die Geschäfte beziehen, die mit den genannten Kunden nach dieser Beendigung abgeschlossen werden. Mit anderen Worten entsprächen diese Vorteile denen, die der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags noch aus Geschäftsbeziehungen ziehe, die der Handelsvertreter während der Ausführung

dieses Vertrags begründet oder erweitert habe. Beschränke man die Tragweite des Begriffs „[die] dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen“ auf bereits vor Beendigung des Handelsvertretervertrags abgeschlossene Geschäfte, würde dem Handelsvertreter ein erheblicher Anteil an dem Gewinn vorenthalten, den der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags dank der vom Handelsvertreter geleisteten Arbeit erziele. Eine entsprechende Auslegung liefe somit den Zielen der Handelsvertreterrichtlinie zuwider. Die „dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen“ im Sinne dieser Bestimmung stellten nur einen von mehreren Faktoren dar, die bei der Beurteilung der Billigkeit des Ausgleichs zu berücksichtigen seien.

Mit einer zweiten Frage wollte das oberste tschechische Gericht wissen, ob Art. 17 Abs. 2 a. RL dahingehend auszulegen ist, dass die Zahlung von Einmalprovisionen dazu führt, dass von der Berechnung des Ausgleichs die Provisionen ausgeschlossen werden, die dem Handelsvertreter aus Geschäften entgehen, die der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter vor dieser Beendigung für den Unternehmer geworben hat, oder mit Kunden, mit denen der Handelsvertreter vor dieser Beendigung die Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat, abschließt.

Die Richter des EuGH führten aus, dass der Ausgleichsbetrag unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der dem Handelsvertreter entgangenen Provisionen, der Billigkeit entsprechend berechnet wird. Daraus folge, dass die „dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen“ im Sinne dieser Bestimmung nur einen von mehreren Faktoren darstellen, die bei der Beurteilung der Billigkeit des Ausgleichs zu berücksichtigen sind.

Die Wahl einer bestimmten Art von Provision, wie z. B. der Einmalprovisionen, könne daher den in dieser Bestimmung vorgesehenen Anspruch auf Ausgleich nicht in Frage stellen. Andernfalls bestünde die Gefahr einer Umgehung dieses in Art. 19 RL zwingend vorgesehenen Anspruchs auf Ausgleich. In der mündlichen Verhandlung hat das beklagte Unternehmen darauf hingewiesen, dass die im Ausgangsverfahren in Rede stehenden Einmalprovisionen pauschalen Vergütungen für jeden neuen Vertrag entsprächen, der auf Vermittlung des Klägers des Ausgangsverfahrens mit neuen oder vorhandenen Kunden abgeschlossen worden sei.

Falls dem so sei – was vom vorlegenden Gericht zu prüfen sei –, könne durch den vom Kläger des Ausgangsverfahrens gewonnenen oder erweiterten Kundenstock ein Mehrwert in Form von neuen Geschäften entstanden sein, die einen Provisionsanspruch begründet hätten, wenn der Handelsvertretervertrag nicht beendet worden wäre. Unter diesen Umständen würden durch solche „Einmalprovisionen“ nicht die Provisionen abgedeckt, die dem Handelsvertreter aus Geschäften entgehen, die der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags mit diesen Kunden abschließt.

Nach alledem sei auf die zweite Frage zu antworten, dass Art. 17 Abs. 2 a. RL dahin auszulegen sei, dass die Zahlung von Einmalprovisionen nicht dazu führe, dass von der Berechnung des Ausgleichs die Provisionen ausgeschlossen werden, die dem Handelsvertreter aus Geschäften entgehen, die der Unternehmer nach Beendigung des Handelsvertretervertrags mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter vor dieser Beendigung für den Unternehmer geworben habe, oder mit Kunden, mit denen der

Handelsvertreter vor dieser Beendigung die Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert habe, abschlieÙe, wenn diese Provisionen pauschalen Vergütungen für jeden neuen Vertrag entsprechen, der auf Vermittlung des Handelsvertreters mit diesen neuen Kunden oder mit vorhandenen Kunden des Unternehmers abgeschlossen werde.

Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter: www.cdh.de/leistungen/beratung

Die Entscheidung ist für eine Veröffentlichung vorgesehen bzw. wurde bereits in der Rechtsprechungssammlung HVR veröffentlicht, die unter www.cdh-wdgmbh.de bestellt werden kann.