

---

## Unwirksame Verknüpfung einer Einstandsanzahlung mit dem bei Beendigung der Tätigkeit fälligen Ausgleichsanspruch

---

**Gegen die Vereinbarung einer Einstandsanzahlung unter gleichzeitiger Stundung bis zur Vertragsbeendigung bestehen grundsätzlich keine Bedenken. Eine solche Beschränkung kann sich aber aus der Forderung des Unternehmers, mit der der Ausgleichsanspruch verknüpft wird, ergeben, insbesondere, wenn diese überhöht ist. Entscheidend hierfür ist, wie hoch der Gegenwert der Einstandsanzahlung ist, ob also der Handelsvertreter einen realen Gegenwert für die von ihm zu leistende Zahlung erhält. Für die Prüfung der Angemessenheit der Höhe einer Zahlungsverpflichtung ist, soweit dieser keine anderweitigen gewichtigen Vorteile gegenüberstehen – z.B. eine sog. Neukundenklausel, richtigerweise auf den Zeitpunkt des Vertragsschlusses und den Umsatz des Vorgängers im letzten Jahr vor Vertragsschluss abzustellen. Liegt diese Jahresprovision noch unter der vereinbarten Einstandsforderung ist diese unwirksam wegen Verstoßes gegen § 89b Abs. 4 HGB, da der Handelsvertreter überhaupt nur bei einer wesentlich besseren Geschäftsentwicklung als bei seinem Vorgänger in den Genuss eines Ausgleichanspruches kommen könnte und faktisch bei gehaltenen Umsätzen ein Jahr lang umsonst für den vertretenen Unternehmer tätig sein müsste.**

*OLG Saarbrücken, Urteil vom 30.08.2013 - Aktenzeichen 1 U 161/12*

Die Richter des OLG Saarbrücken führten aus, dass § 89 Abs. 4 S. 1 HGB, wonach der Anspruch des Handelsvertreters auf Ausgleich nicht im Voraus ausgeschlossen werden kann, nicht nur Abreden verbiete, die den Ausgleichsanspruch ganz ausschließen, sondern auch solche, durch die er im Ergebnis mehr oder weniger eingeschränkt werde. Die Regelung soll den Handelsvertreter vor der Gefahr bewahren, sich aufgrund seiner wirtschaftlichen Abhängigkeit von dem Unternehmer auf ihn benachteiligende Abreden.

Allein aus der Verknüpfung von Einstandsanzahlung und Ausgleichsanspruch folge indes nicht zwingend eine unzulässige Beschränkung des Ausgleichanspruches. Gegen die Vereinbarung einer Einstandsanzahlung unter gleichzeitiger Stundung bis zur Vertragsbeendigung bestünden grundsätzlich keine Bedenken. Eine solche Beschränkung könne sich aber aus der Forderung des Unternehmers, mit der der Ausgleichsanspruch verknüpft werde, ergeben, insbesondere, wenn diese überhöht sei. Wann von einem so unangemessen hohen Übernahmepreis auszugehen sei, dass dies auf eine Umgehung des unabdingbaren gesetzlichen Ausgleichanspruches hinausliefe, werde in der Rechtsprechung uneinheitlich beurteilt. Eine allgemeingültige starre Grenze existiere nicht. Entscheidend sei vielmehr, wie hoch der Gegenwert der Einstandsanzahlung sei, ob also der Handelsvertreter einen realen Gegenwert für die von ihm zu leistende Zahlung erhalte. In diesem

Zusammenhang sei es in der Rechtsprechung anerkannt, dass eine Zahlungsverpflichtung des Handelsvertreters im Zusammenhang mit der Vertragsübernahme dann zulässig sei, wenn ihr gewichtige Vorteile gegenüberstünden, wie etwa eine besonders lange Vertragsdauer, eine besonders hohe Provision oder die Bestimmung, dass der Altkundenstamm ausgleichsrechtlich als vom Handelsvertreter selbst erworben gelte.

An Gegenleistungen der vorbeschriebenen Art fehlt es im vorliegenden Fall allerdings. Die Erwägung des Landgerichts in diesem Zusammenhang, die Einstandszahlung sei deshalb nicht überhöht, weil der Kläger bereits im ersten Jahr 2007 Provisionen in Höhe von 16.523,67 € erzielt habe und die Einstandszahlung diese Summe bei Weitem unterschreite, sei nicht tragfähig. Für die Prüfung der Angemessenheit der Vertragsklausel sei richtigerweise auf den Zeitpunkt des Vertragsschlusses und den Umsatz des Vorgängers in dem letzten Jahr vor Vertragsschluss abzustellen, der unter Zugrundelegung der übermittelten Anlagen 9.301,07 € netto (= 11.067,20 € brutto) betrage. Diese Jahresprovision liege damit noch unter der vereinbarten Einstandsforderung von 10.352,71 € netto (= 12.319,72 € brutto).

Im Falle der Wirksamkeit der Regelung käme der Kläger mithin nur bei einer wesentlich besseren Geschäftsentwicklung als bei seinem Vorgänger überhaupt in den Genuss eines etwaigen Ausgleichsanspruches. Hinzu komme, dass die Höhe des Einstandsgeldes etwa eine Jahresprovision aus dem Umsatz, wie er im letzten Jahr durch den Vorgänger erzielt worden war, ausmache. Sie entspreche damit – auch wenn man den von dem beklagten Unternehmer angegebenen Betrag von 10.352,71 € (netto) in Ansatz bringt – dem, was der Kläger als Handelsvertreter in einem Jahr hätte verdienen können, wenn es ihm gelungen wäre, den Umsatz auch nur zu halten. Das erscheint allein für die Chancen aus der Übernahme der Vertretung unangemessen hoch, wenn man sich vor Augen hält, dass der Kläger bei gehaltenen Umsätzen ein Jahr lang umsonst für den Beklagten hätte arbeiten müssen (so auch OLG Celle Urt. v. 14.12.2000 11 U 61/00 = HVR 940; OLG Celle Urt. v. 13.12.2001 11 U 90/01 = HVR 1038).

Als reeller Gegenwert seien vorliegend auch nicht eine besonders lange Vertragsdauer, unüblich hohe Provisionssätze oder eine sog. Neukundenregelung in Betracht zu ziehen. Der Vertrag wurde entsprechend § 7 auf unbestimmte Zeit mit der Geltung der gesetzlichen Fristen für eine Kündigung geschlossen. Ebenso wenig sei ersichtlich, dass dem Kläger besonders hohe Provisionen gewährt worden seien oder die vom Vorgänger erworbenen Altkunden ausgleichsrechtlich als seine Neukunden behandelt worden wären. Eine entsprechende Regelung weise der Vertragstext nicht aus.

Zwar sei es richtig, dass es für einen Handelsvertreter vorteilhaft ist, einen festen Kundenstamm zu übernehmen. Dieser Vorteil wirke sich jedoch nicht darauf aus, dass die Vereinbarung einer auf die Umgehung des gesetzlichen Ausgleichsanspruchs hinauslaufenden hohen Einstandssumme gegen § 89b Abs. 4 S. 1 HGB verstoße. Zudem sei es auch für den Unternehmer in gleicher Weise vorteilhaft, wenn der neu eintretende Handelsvertreter einen festen Kundenstamm übernehme, weil das Altkundengeschäft nahtlos fortgesetzt werden könne und damit entsprechende Umsätze erwirtschaftet werden könnten. Somit nahmen die Richter des OLG Saarbrücken keine Verrechnung der Einstandszahlung mit dem ermittelten Ausgleichsanspruch vor, so dass zugunsten des Klägers ein weitergehender Ausgleichsanspruch in Höhe 12.319,72 € zugesprochen wurde.

---

*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](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)*

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*