

---

## **Mindestausgleich bezogen auf eine aus wirtschaftlichen Gründen fortzuzahlende Zusatzprämie**

---

**Auch wenn der Unternehmer im Falle der hypothetischen Fortführung des Vertreterverhältnisses nicht verpflichtet wäre, dem Handelsvertreter für die fortgeführte Nutzung der bislang vermittelten Geschäftsbeziehungen weitere Provisionen zu zahlen, kann der für den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters gemäß § 89b Abs. 1 Nr. 1 HGB erforderliche Unternehmervorteil ausnahmsweise im Sinne eines Mindestausgleichs auf die Höhe einer bislang gezahlten Zusatzprämie geschätzt werden. Ein solcher Ausnahmefall ist gegeben, wenn aufgrund des bisherigen Verlaufs der Vertriebspartnerschaft die Annahme gerechtfertigt ist, dass der Unternehmer im Falle der Fortführung der Vertriebspartnerschaft nicht aus rechtlichen, sondern aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen wäre, diese Zusatzprämie fortzuzahlen, um die Existenz des von dem Handelsvertreter betriebenen Partnerships abzusichern. Der Unternehmervorteil liegt dann darin, dass der Unternehmer durch die Beendigung der Vertriebspartnerschaft eine Kosteneinsparung bei seiner fortgeführten Nutzung der ihm durch den Vertreter vermittelten Geschäftsbeziehungen in Höhe der ansonsten aus wirtschaftlichen Gründen weiterzuzahlenden Zusatzprämie erzielt.**

### **OLG Düsseldorf, Urteil vom 18. September 2025 – I-16 U 173/24**

Die Parteien stritten unter anderem über die Zahlung eines Ausgleichsanspruchs. Gegenstand des zugrundeliegenden Vertrags war die aktive Kundengewinnung und Betreuung der Firma durch den Vertriebspartner. Dieser hatte die Aufgabe, Mobilfunkverträge der Firma, gleich ob Vertragsneuabschlüsse (einschließlich Pre-Paid-Mobilfunkleistungen) oder Vertragsverlängerungen (insgesamt und einzeln "Dienstleistungen"), im Namen und auf Rechnung der Firma an Kunden zu vermitteln und Waren der Firma als Kommissionsware und Handelsware zu vermarkten. Vereinbart wurde die Zahlung von Einmalprovisionen.

Die Richter des OLG Düsseldorf haben in einem derartigen Fall entschieden, dass der Unternehmervorteil für den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ausnahmsweise als Mindestausgleich in Höhe einer bislang gezahlten Zusatzprämie geschätzt werden könne, wenn nach dem bisherigen Verlauf der Vertriebspartnerschaft davon auszugehen sei, dass der Unternehmer die Zusatzprämie aus wirtschaftlichen - nicht rechtlichen - Gründen hätte fortzahlen müssen, um den Fortbestand des Partnerships - und somit die Tätigkeit des Handelsvertreters - zu sichern. Eine derartige Schätzung nach § 287 ZPO sei zulässig, weil der Vorteil des Unternehmers hier nicht in weiteren Provisionen, sondern in der ersparten Fortzahlung der Zusatzprämie liege. Die vom Unternehmer ausgesprochene Kündigung beseitige die wirtschaftliche Notwendigkeit dieser Zahlungen und verschaffe

dem Unternehmer dadurch einen Vermögensvorteil. Der Unternehmervorteil liege somit darin, dass der Unternehmer durch die Beendigung der Vertriebspartnerschaft eine Kosteneinsparung bei seiner fortgeführten Nutzung der ihm durch den Handelsvertreter vermittelten Geschäftsbeziehungen in Höhe der ansonsten aus wirtschaftlichen Gründen weiterzuzahlenden Zusatzprämie erzielt habe.

Das OLG Düsseldorf hat weiterhin in seinem Urteil vom 18. September 2025 unter dem Aktenzeichen I-16 U 173/24 klargestellt, dass im entschiedenen Sachverhalt weder gesetzliche Ausschlussgründe (§ 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB) noch vertragliche Vereinbarungen den Ausgleichsanspruch ohne weiteres ausschließen können. Vorausabreden, die den Ausgleich vorab vereiteln sollten, wären unwirksam, und eine wirksam vereinbarte Einmalprovision stehe einem Ausgleichsanspruch nicht grundsätzlich entgegen. Das Gericht hat auch konkrete Zahlen als Schätzbasis herangezogen, nämlich die im letzten Vertragsjahr gezahlte Zusatzprämie von rund 128.000 Euro brutto wurde als Basisjahr bei der Rohausgleichsberechnung als Mindestausgleich angesetzt, der Prognosezeitraum auf drei Jahre und eine lineare Abwanderungsquote von rund 20 % p.a. zugrunde gelegt. Für Handelsvertreter bedeutet dieses Urteil ein wichtiges Signal: Wo sich aus den objektiv feststellbaren Umständen – etwa gezahlten, aber wirtschaftlich nur zur Sicherung des Partnerbetriebs geleisteten Prämien – ein Vorteil für den Unternehmer ableiten lässt, ist die gerichtliche Schätzung eines Mindestausgleichs ein wirkungsvolles Instrument zur Durchsetzung des Ausgleichsanspruchs, insbesondere wenn sich Unternehmervorteile aufgrund einer vereinbarten Einmalprovision schwer begründen lassen. Auch wenn der Unternehmer derartige Zahlungen als freiwillig darstellt, kann dennoch ein Ausgleich entstehen, wenn diese faktisch nötig waren, um den Vertriebspartner zu halten.

---

*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)*

*Die Entscheidung ist für eine Veröffentlichung vorgesehen bzw. wurde bereits in der Rechtsprechungsammlung HVR veröffentlicht, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*