
Einmalprovisionen stehen einem auszugleichenden Unternehmervorteil nicht entgegen

Die Gewährung einer Einmalprovision steht dem auszugleichenden Unternehmervorteil nicht entgegen, weil sie typischerweise nur die Gegenleistung für die während der Dauer des Vertretervertrags gezogenen Vorteile ist. Der Vorteil für den Unternehmer kann auch darin bestehen, aus den von dem Handelsvertreter vermittelten Dauerschuldverhältnissen, die über die Beendigung des Vertriebspartnervertrags fortbestehen, gegebenenfalls noch jahrelang Vorteile zu ziehen.

(Leitsatz der Redaktion)

OLG Düsseldorf, Urteil vom 18. September 2025 – 16 U 141/24

Das OLG Düsseldorf befasst sich in seiner Entscheidung mit zentralen Fragen des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB und stellte klar, dass auch bei einer Vergütung des Handelsvertreters ausschließlich durch Einmalprovisionen ein ausgleichspflichtiger Unternehmervorteil entstehen kann. Damit wendet sich das Gericht gegen eine in der Praxis verbreitete Verkürzung des Ausgleichsanspruchs auf Fälle fortlaufender Provisionen oder wiederholter Geschäftsabschlüsse.

Nach Auffassung der Richter des 16. des Senats setzt der auszugleichende Unternehmervorteil nicht zwingend voraus, dass der Unternehmer nach Vertragsbeendigung neue Geschäfte mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden abschließt. Ein Vorteil könne vielmehr auch darin liegen, dass der Unternehmer aus den vom Handelsvertreter vermittelten Dauerschuldverhältnissen weiterhin Nutzen ziehe, etwa weil diese Verträge über die Beendigung des Vertreterverhältnisses hinaus fortbestünden und über Jahre hinweg Erträge generierten oder Kosten einsparten. Entscheidend sei allein, dass die vom Handelsvertreter geschaffenen Geschäftsverbindungen das Vertragsende wirtschaftlich überdauerten. Der Vorteil könne sich dabei auch in einer langfristigen Ertragswirkung oder in einer nachhaltigen Sicherung des Kundenbestands manifestieren.

Vor diesem Hintergrund misst das OLG Düsseldorf in seinem Urteil der vereinbarten Vergütungsstruktur keine ausschlaggebende Bedeutung bei. Die Gewährung einer Einmalprovision steht dem Vorliegen eines auszugleichenden Unternehmervorteils nicht entgegen. Einmalprovisionen stellen typischerweise lediglich die Gegenleistung für die Vorteile dar, die der Unternehmer während der Laufzeit des Handelsvertretervertrags zieht. Sie erfassen jedoch regelmäßig nicht den Nutzen, der dem Unternehmer aus der Fortdauer der vom Handelsvertreter initiierten Vertragsbeziehungen nach Vertragsende verbleibt. Ebenso wenig kann aus der Vereinbarung von Einmalprovisionen auf einen Ausschluss des Ausgleichsanspruchs geschlossen werden, da ein solcher Ausschluss nach

§ 89b Abs. 4 Satz 1 HGB im Voraus unzulässig wäre. Ein Rückschluss dahin, dass durch die Zahlung einer Einmalprovision der Ausgleichsanspruch abgegolten oder ausgeschlossen sei, sei daher unzulässig.

Hinsichtlich der Höhe des Ausgleichsanspruchs bestätigt das OLG Düsseldorf die Möglichkeit einer tatrichterlichen Schätzung des Unternehmervorteils nach § 287 ZPO für einen in jedem Fall gegebenen Mindestausgleich. Der Ausgangspunkt für eine solche Schätzung könne auch darin liegen, dass durch die Verringerung von Verlusten ein Vermögenszuwachs erzielt werde oder anders gewendet, Kosten, die mit der Nutzung der vom Handelsvertreter vermittelten Geschäftsverbindung verbunden waren, durch die Beendigung des Handelsvertretervertrages eingespart würden. Auf Provisionen treffe dies im entschiedenen Fall zwar nicht zu, da diese durch eine umfassende Vereinbarung von Einmalprovisionen wirksam ausgeschlossen waren. Anders verhalte es sich allerdings mit einer freiwillig vom Unternehmer gezahlten Sonderprämie, die zur Absicherung der Existenz der vom Handelsvertreter betriebenen Filialen dienen sollte wegen der noch jungen Marke des Unternehmers.

Besonders praxisrelevant ist in diesem Zusammenhang auch der Hinweis des Gerichts, dass der Ausgleichsanspruch die restliche, durch Provisionszahlungen bis zum Vertragsende noch nicht abgeglichene Gegenleistung dafür darstellt, dass die vom Handelsvertreter geschaffenen Kundenbeziehungen fortbestehen. In die Prognose eines fiktiven Provisionsverlusts dürfen daher solche Provisionseinnahmen nicht einbezogen werden, die der Handelsvertreter zwar erst nach Vertragsende ausgezahlt erhält, die er jedoch bereits während der Laufzeit des Vertretervertrags durch seine Vermittlungstätigkeit verdient hat. Diese sogenannten Überhangprovisionen sind nicht Ausdruck eines nachvertraglichen Vorteils des Unternehmers, sondern lediglich eine zeitlich verzögerte Vergütung für bereits erbrachte Leistungen.

Die Entscheidung zeigt damit deutlich, dass der Ausgleichsanspruch nicht schematisch an der Provisionsstruktur festgemacht werden darf. Auch bei reinen Einmalprovisionsmodellen bleibt Raum für einen Ausgleich, wenn der Unternehmer aus fortbestehenden Vertragsverhältnissen, aus Kostenersparnissen oder aus der nachhaltigen Nutzung des Kundenstamms wirtschaftliche Vorteile zieht. Für Handelsvertreter bedeutet dies eine erhebliche Stärkung ihrer Rechtsposition. Maßgeblich ist nicht, wie die Provision ausgestaltet ist, sondern ob der Unternehmer das vom Handelsvertreter geschaffene Markt- und Kundenpotenzial nach Vertragsende weiterhin verwerten kann.

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-wdqmhb.de bestellt werden kann.