



# Ausgleichs- anspruch

Was bleibt übrig, wenn es vorbei ist?

Der Ausgleichsanspruch, der Anspruch des Handelsagenten auf ein Äquivalent an entgangenen Provisionen aus dem Altkundenstamm und der Neuakquise, ist aber zwingendes Recht. Alle möglichen Versuche, schon während der Vertragszeit dafür „vorzusorgen“ dass die Ansprüche des Handelsagenten geschmälert werden, sind erfolglos, weil die Gesetzeslage ein Unterschreiten bestimmter Grenzen zum Nachteil des Handelsagenten nicht zulässt.

## Teil 2

Von RA Dr. Gustav Breiter

### Berechnungsbeispiel

Beträgt die Basis für die Berechnung des Rohausgleiches, d.h. die Provisionen aus Neukunden bzw. aus wesentlich erweiterten Altkunden der letzten 12 Monate des Vertragsverhältnisses z.B. € 70.000,-, ergibt sich folgende Berechnung des Rohausgleichs:

1. Jahr nach Vertragsbeendigung	(€70.000 minus 20% Abwanderungsquote)*	€ 56.000	Abzinsung 4 Prozent**	€ 53.846
2. Jahr nach Vertragsbeendigung		€ 44.800		€ 41.420
3. Jahr nach Vertragsbeendigung		€ 35.840		€ 31.861
4. Jahr nach Vertragsbeendigung		€ 28.672		€ 24.509
Rohausgleich*				€ 151.636

\* Die Berechnung der Abwanderung ist nicht abschließend ausjudiziert. Die hier angesetzten 20 % sind eine in der Praxis hilfsweise herangezogene Berechnungsgröße.

\*\* In der Praxis wird die Abzinsung mit 4-5% angesetzt. Sie ist gerechtfertigt, da der Handelsagent durch den Ausgleich diejenigen Provisionen erhält, die er ansonsten (bei hypothetischer Fortsetzung des Vertragsverhältnisses) erst in Zukunft verdient hätte.

Wichtig ist, dass die Billigkeitsgründe lediglich zu einer Anpassung des Rohausgleichs, d.h. des ersten Berechnungsschrittes führen können. Es wäre jedenfalls falsch, von der gesetzlichen Höchstgrenze der Jahresdurchschnittsvergütung (sofern diese erreicht wird) noch Abschläge aus Gründen der Billigkeit durchführen zu wollen.

Ist in unserem Beispiel etwa für die Sogwirkung der Marke und eine nachvertragliche Konkurrenzfähigkeit ein Abschlag (nicht zu verwechseln mit der Abwanderungsquote) von insgesamt 20 % gerechtfertigt, würde der Rohausgleich € 121.308,- betragen. Beträgt die ge-

setzliche Jahresdurchschnittsvergütung € 100.000,-, hätte der Handelsagent diese Höchstgrenze (immer noch) erreicht und würde ihm diese zustehen.

Hätte der Handelsagent in unserem Beispiel allerdings nur wenige Neukunden akquirieren können und würde die Basis aus diesem Grund nur € 25.000,- betragen, würde sich bei derselben Berechnungsmethode (und den angesetzten Abschlägen) ein Rohausgleich von € 43.324,- ergeben. In diesem Fall wäre daher die gesetzliche Höchstgrenze nicht erreicht; der Handelsagent könnte nur, aber immerhin den Rohausgleich geltend machen.

### Vertraglicher Ausschluss des Ausgleichs?

Der Ausgleichsanspruch stellt zwingendes Recht dar (§ 27 HVertrG). Es sind daher sowohl der gänzliche Ausschluss des Ausgleichsanspruchs als auch vertragliche Berechnungsregeln, die den Handelsagenten benachteiligen, unwirksam.

In der Praxis ist zu beobachten, dass Unternehmer durch vertragliche Bestimmungen oder Maßnahmen, die innerhalb der Vertragslaufzeit gesetzt werden, versuchen, den Ausgleichsanspruch einzuschränken. Die meisten dieser Versuche können den Anspruch des Agenten aber nicht einschränken oder gar verhindern. Der Handelsagent kann sich in diesem Zusammenhang stets auf zwingendes Recht berufen. Werden Kunden während des laufenden Vertrags „weggenommen“, sind diese unter den genannten Voraussetzungen ausgleichspflichtig. Wichtig ist, hier nicht die Ein-Jahres-Frist für die Geltendmachung des Anspruchs zu versäumen (obgleich die Geltendmachung

Ausgleich  
Summary

Wenn es um Ausgleichsansprüche geht, wird von Seiten des Geschäftsherrn mit spitzem Bleistift gerechnet. Von der gesetzlichen Höchstgrenze kann er aber auch keine Abschläge mehr geltend machen. Die Verjährungsfrist für Ansprüche beträgt drei Jahre.

während des ansonsten weiterlaufenden Vertrags natürlich nicht einfach ist).

## Fristen zur Geltendmachung

Der Handelsagent muss den Ausgleichsanspruch innerhalb eines Jahres nach Vertragsbeendigung (aus Beweisgründen schriftlich) beim Prinzipal geltend machen (§ 24 Abs 5 HVertrG). Wichtig ist dabei, dass der Handelsagent den zeitgerechten Zugang des Aufforderungsschreibens beim Prinzipal (innerhalb der Einjahresfrist!) nachweisen kann. Dafür sollte ein Einschreiben mit Rückschein verwendet werden. Es ist im Übrigen nicht erforderlich, dass der Handelsagent auch schon einen bestimmten Betrag einverlangt. Es wäre nach dem Gesetz ausreichend, dass der Handelsagent den Ausgleichsanspruch als solchen geltend macht. In der Praxis wird allerdings fast immer ein konkreter Betrag, im Zweifel die Jahresdurchschnittsvergütung, einverlangt. Für die gerichtliche Geltendmachung gilt die im Handelsvertretergesetz allgemein vorgesehene dreijährige Verjährungsfrist (§ 18 Abs 1 HVertrG). ■

**Teil 1** finden Sie im Jänner-Heft bzw. unter [www.Handelsagenten.at](http://www.Handelsagenten.at) -> **Recht** -> **Artikelarchiv**

## Der direkte Draht

**Rechtsanwälte Viehböck,  
Breiter, Schenk & Nau**

**1010 Wien**  
Jasomirgottstraße 6  
T 01/535 24 53  
F 01/535 28 10

**2340 Mödling**  
Bahnhofplatz 1/1/5  
T 0 22 36/22 050,  
F 0 22 36/49 239

**M** [office@viehboeck.at](mailto:office@viehboeck.at)  
[www.viehboeck.at](http://www.viehboeck.at)

## SMS-Info-Service

Seit mehr als eineinhalb Jahren läuft das Projekt SMS-Info-Service, das die Sicherheit in den Einkaufsregionen erhöhen soll. Im Rahmen des Kooperationsprojekts der Wirtschaftskammern gemeinsam mit dem Innenministerium werden Unternehmen einer bestimmten Region (z.B. Einkaufsstraße) per SMS über sicherheitsrelevante Vorfälle wie Falschgeld, Trick- oder Wechselbetrug, Kreditkartenbetrug usw. informiert. In allen Bundesländern (außer in Vbg. und Bgl.) wird das SMS-Service angeboten. Die Cluster (z.B. zentrale Meldung an alle Betriebe in einer bestimmten Einkaufsstraße) wurden in größeren Ballungszentren eingerichtet.

**Kostenlose Anmeldung im Portal der WKO:**  
Der Betrieb meldet sich mit den Standorten, mit denen er am System teilnehmen will, im Extranet (unter Angabe von Mitgliedsnummer und Pincode) von WKO.at an. Wichtig ist in der Folge, dass die teilnehmenden Firmen sicherheitsrelevante Vorfälle an die Polizei melden. Nach eingegangener Meldung verständigt das jeweils zuständige Polizeikommando via SMS die Betriebe in der entsprechenden Region. ■

## DAS BESTE A1 KLEINUNTERNEHMER PAKET, DAS ES JE GAB.



+



+



**0 Cent**  
zu A1  
B-FREE  
Wahlnetz  
Festnetz

**E-Mails**  
am  
BlackBerry®  
oder  
Nokia Handy

**Internet**  
blitzschnell  
mit 3 GB

nur € **35,-** /Monat

## DAS BESTE NETZ FÜR ERFOLGREICHE GESCHÄFTSVERBINDUNGEN.

Profitieren auch Sie von der Erfolgskennzahl 0664 und dem erstklassigen Business Service exklusiv für A1 Geschäftskunden. Weitere Informationen auf [www.A1.net/kleinunternehmerpaket](http://www.A1.net/kleinunternehmerpaket)

