

Voraussetzung des Ausgleichsanspruches

Unter sehr engen Voraussetzungen ist es möglich, den, dem Handelsvertreter gesetzlich am Ende des Handelsvertretervertrages möglicherweise zustehenden Ausgleichsanspruch im Voraus, will sagen während des Laufes des Handelsvertretervertragsverhältnisses sukzessive zu erfüllen. Dazu muss die reguläre marktübliche Vermittlungsprovision (Basisprovision) um einen Provisionsanteil (Sonderprovision) der auf den zukünftigen Ausgleichsanspruch angerechnet werden soll, erhöht werden.

Die Voraussetzungen für eine solche wirksame Vorauszahlung (vgl. BGH 13.1.1972 – Az. VII ZR 81/70, OLG Düsseldorf 6.2.2004 – Az. I-16 U 69/03) sind die folgenden:

1. Die Gesamtprovision (Basis- + Sonderprovision) muss deutlich über der üblichen Provision liegen. D.h. ohne die Vorauszahlungsklausel wäre nur die Basisprovision vereinbart worden. Die Beweislast liegt beim Unternehmer!
2. Die Sonderprovision muss separat ausgewiesen und abgerechnet werden.
3. Die Sonderprovision darf nur auf Umsätze mit neu akquirierten Kunden gezahlt werden.
4. Der Handelsvertreter muss verpflichtet sein, Sonderprovisionen, die über den Ausgleichsanspruch hinausgehen, zurückzuzahlen.

Stand: Dezember 2015