

Vereinbarung über Vorausleistungen auf den Ausgleichsanspruch (Muster)

Der Entwurf folgt den Anforderungen aus BGH, Urteil vom 13.01.1972 – VII ZR 81/70, und ist aus Sicht des Unternehmers formuliert. Er kann das Beweisrisiko nur mindern, nicht beseitigen.

zwischen

... (Unternehmer)

und

... (Handelsvertreter)

Vorbemerkung

Die Parteien sind durch den Handelsvertretervertrag vom ... verbunden. Der Handelsvertreter erhält danach eine Provision von ... %. Die Parteien stimmen überein, dass diese Provision die Vermittlungstätigkeit vollständig vergütet und dem im Unternehmen und in der Branche Üblichen entspricht. Sie wäre in gleicher Höhe auch ohne die nachfolgende Vereinbarung vereinbart worden.

§ 1 Vorausleistung

(1) Der Unternehmer zahlt dem Handelsvertreter zusätzlich zur Provision eine Vorausleistung auf einen künftigen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB.

(2) Die Vorausleistung beträgt ... % des Nettoumsatzes aus Geschäften mit Kunden, die der Handelsvertreter neu geworben hat oder mit denen er die Geschäftsverbindung wesentlich erweitert hat.

(3) Die Vorausleistung ist keine Provision. Sie gilt allein den Vorteilen, die dem Unternehmer aus dem geschaffenen Kundenstamm nach Vertragsende verbleiben.

§ 2 Abrechnung

Die Vorausleistung wird mit der Provision abgerechnet und in jeder Abrechnung gesondert als „Vorausleistung auf den Ausgleichsanspruch“ ausgewiesen.

§ 3 Dauer

Der Unternehmer ist nicht berechtigt, die Vorausleistung einseitig einzustellen oder herabzusetzen. Eine Änderung bedarf der Vereinbarung in Textform.

§ 4 Anrechnung

(1) Entsteht bei Vertragsende ein Ausgleichsanspruch, werden die geleisteten Vorausleistungen mit ihrem Nennbetrag darauf angerechnet.

(2) Übersteigt der gesetzliche Ausgleich die Summe der Vorausleistungen, zahlt der Unternehmer den Unterschiedsbetrag. Die Vereinbarung beschränkt den Anspruch weder dem Grunde noch der Höhe nach.

(3) Die Vorausleistungen bleiben bei der Berechnung des Rohausgleichs und des Höchstbetrages nach § 89b Abs. 2 HGB außer Ansatz.

§ 5 Rückzahlung

Variante A (dem BGH folgend): Entsteht kein Ausgleichsanspruch oder bleibt er hinter der Summe der Vorausleistungen zurück, zahlt der Handelsvertreter den überschießenden Betrag zurück. Der Betrag ist in ... gleichen Monatsraten zu tilgen, beginnend drei Monate nach Vertragsende.

Variante B (handelsvertreterfreundlich): Die Vorausleistungen verbleiben dem Handelsvertreter auch dann, wenn ein Ausgleichsanspruch nicht oder nur in geringerer Höhe entsteht.

§ 6 Schlussbestimmungen

Im Übrigen bleibt der Handelsvertretervertrag unberührt. Sollte diese Vereinbarung unwirksam sein, berührt dies den Bestand des Handelsvertretervertrages nicht.

Ort, Datum, Unterschriften

Anmerkungen

Vorbemerkung: Die Erklärung zur Üblichkeit der Provision ersetzt den Beweis nicht. Der Unternehmer sollte Vergleichssätze aus anderen eigenen Vertreterverträgen und aus der Branche dokumentieren.

§ 1 Abs. 2: Die Beschränkung auf Neukunden entkräftet das Indiz, dass auch Altkundengeschäfte gezahlt wird.

§ 3: Ein Recht zur jederzeitigen Einstellung wertete der BGH als Umgehungsindiz.

§ 5 Variante A: Die Rückzahlungspflicht entspricht dem BGH, trifft den Handelsvertreter aber vor allem bei Eigenkündigung. Sie kann dann als unzulässige Kündigungserschwerung angegriffen werden (§ 89a Abs. 1 Satz 2 HGB, bei Formularverträgen § 307 BGB). Die Ratenzahlung mildert dieses Risiko, schließt es aber nicht aus.

§ 5 Variante B: Sie vermeidet dieses Risiko. Es fehlt dann aber die Rückzahlungspflicht, die der BGH als Indiz gegen eine Umgehung ansieht. Ein Teil der Literatur hält sie für entbehrlich.

§ 6 Satz 2: Bei Unwirksamkeit bleibt das Gezahlte Entgelt und der Ausgleich ungekürzt geschuldet. Das lässt sich vertraglich nicht abwenden.