

Inhaltsverzeichnis

Bearbeiterverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XXXIII

Einleitung	1
-------------------------	---

I. Kapitel

Grundgedanke und Rechtsnatur des Ausgleichsanspruchs

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Grundgedanke	7
I. Warenvertreter	7
II. Versicherungsvertreter	12
III. Ergebnis	17
B. Rechtsnatur	19
I. Warenvertreter	19
II. Versicherungsvertreter	21
III. Ergebnis	22

II. Kapitel

Anspruchsberechtigte

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Selbstständige Waren- und Versicherungsvertreter	25
I. Warenvertreter	25
1. Nur Handelsvertreter sind ausgleichsberechtigt	25
2. Unmittelbarkeit	27
3. Unterschiedliche Tätigkeitsbereiche	28
4. Kein Ausgleichsrecht des Reisenden	31
5. Abgrenzung zwischen Handelsvertretern und Reisenden	32
6. Gegenwärtige Rechtslage	37
7. Verbleibende Zweifelsfälle	41
8. § 84 Abs. 2 ist zwingendes Recht	43
II. Versicherungsvertreter	44
B. Untervertreter	45
C. Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter	48
D. Erben des Handelsvertreters	49

E. Vertragshändler	50
I. Voraussetzungen für die entspr. Anwendung des § 89b	50
1. Vorbemerkung	50
2. Entwicklung der Rechtsprechung	52
3. Einzelprobleme	57
a) Eingliederung in die Absatzorganisation des Herstellers ..	57
b) Pflicht zur Überlassung des Kundenstammes	59
c) Die Anwendbarkeit anderer Vorschriften	64
d) „Münchener Formel“	66
II. Handelsvertreter mit Eigengeschäft	68
III. Auslegungsprobleme	69
F. Ausgleichsberechtigung des Franchise-Nehmers	71
G. Kommissionsagenten	74
H. Handels- und Versicherungsmakler	75
I. Handelsvertreter im Nebenberuf	79

III. Kapitel

Schuldner des Ausgleichsanspruchs – Abwälzungsvereinbarungen – Einstandszahlungen

(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Unternehmer als Schuldner	83
I. Allgemeines	83
II. Abwälzung durch Provisionseinbehalt	84
III. Probleme bei vorzeitiger Vertragsbeendigung	91
IV. Vereinbarung von Einstandszahlungen	94
B. Vertreternachfolger als Schuldner	98
I. Schuldbeitritt	99
II. Befreiende Schuldübernahme	100
III. Unmittelbare Zahlungsvereinbarungen zwischen dem Handels- vertreter und seinem Nachfolger	101

IV. Kapitel

Die Anspruchsvoraussetzungen und ihre Bedeutung

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Überblick	105
I. Die formellen Anspruchsvoraussetzungen	106
II. Die materiellen Anspruchsvoraussetzungen	107

B. Die Bedeutung der materiellen Anspruchsvoraussetzungen als Bemessungsgrundlage	109
C. Pauschalregelungen	112

V. Kapitel

Die formellen Anspruchsvoraussetzungen

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Beendigung des Vertretervertrages	113
I. Tod des Vertreters	115
II. Tod des Unternehmers	120
III. Änderungskündigung	120
IV. Sohn als Vertreternachfolger des Vaters	121
V. Probleme bei Vertretergesellschaften	123
1. Inhaber der Einzelagentur bleibt Vertragspartner	123
2. Vertragspartner des Unternehmens ist die Gesellschaft	123
3. Probleme der Handelsvertreter-GmbH	128
VI. Teilbeendigung des Vertretervertrages	133
1. Allgemeines	133
2. Bezirksänderung	134
3. Einschränkung des Kundenkreises	137
4. Übergang vom Bezirksschutz zum Kundenschutz	138
5. Sitzverlegung des Kunden	138
6. Verkleinerung des Warensortiments	139
7. Provisionsherabsetzung	140
8. Ausgleichsverzicht	141
VII. Zeitlich befristete Verträge, Kettenverträge	142
VIII. Automatische Vertragsbeendigung	145
IX. Insolvenz als Beendigungsgrund	146
1. Insolvenz des Unternehmers	146
2. Insolvenz des Handelsvertreters	148
X. Betriebseinstellung	149
XI. Betriebsumstellung	150
1. Umstellung des Betriebes	150
2. Betriebseinstellung	152
XII. Betriebsveräußerung	152
XIII. Vertragsbeendigung im gegenseitigen Einvernehmen	154
XIV. Umwandlung des Vertretervertrages	156
XV. Krankheits- und altersbedingte Vertragsbeendigung	159
XVI. Bestandsübertragung	161
1. Warenvertreter	161

2. Versicherungsvertreter	162
XVII. Fusion	165
XVIII. Nichtigkeit des Vertretervertrages	166
XIX. Einberufung zum Wehrdienst	168
B. Geltendmachung des Ausgleichsanspruches	168
I. Bedeutung der Ausschlussfrist	168
II. Form der Geltendmachung	176

VI. Kapitel

Werbung neuer Kunden

(Dr. Wolfram Küstner/Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Vorbemerkung	179
B. Überblick	180
I. Kunden	180
II. Neukunden	181
C. Einzelheiten	182
I. Warenvertreter	182
1. Vom Handelsvertreter geworbene neue Kunden	182
2. Vom Handelsvertreter vorvertraglich geworbene Kunden ..	183
3. Ursächlichkeit der Kundenwerbung	185
4. Reaktivierung alter Kunden	187
5. Intensivierung von Altkunden	188
6. Gleichzeitige Alt- und Neukunden-Eigenschaft	195
7. Abspringen von Altkunden	196
8. Monopolstellung und Sogwirkung der Marke	197
9. Bezug über Genossenschaften und Einkaufsverbände	198
10. Kaufhauskonzerne, Ladenketten, Filialbetriebe	200
11. Messekunden	201
12. Bezirkskunden als Neukunden	202
13. Ausschreibungsproblematik	202
14. Untervertreterproblematik	204
15. Insolvenzprobleme	205
II. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	206

VII. Kapitel

Unternehmervorteile*(Dr. Karl-Heinz Thume)*

A. Warenvertreter	211
I. Geschäftsverbindungen – Stammkunden – Langlebige Wirtschaftsgüter	212
II. Nutzung der Geschäftsverbindungen	216
1. Erhaltung der Kundenbeziehungen	216
2. Dispositionsfreiheit des Unternehmers	218
3. Lauf- und Stammkundschaft	219
4. Bedarfsdeckung beim Großhandel	219
5. Mitnahme von Kunden	221
6. Gründung eines Vertriebsyndikats	221
7. Beendigung eines Vertriebsvertrages des Unternehmers ...	222
8. Probleme bei konzernrechtlicher Verflechtung	223
9. Betriebsveräußerung	226
10. Übertragung eines Alleinvertriebsrechts oder des Kundenstamms	232
11. Firmenwert, Unrentabilität	234
12. Mehrstufige Vertragsverhältnisse	234
III. Art und Erheblichkeit der Vorteile	237
B. Tankstellen-Handelsvertreter	241
C. Anzeigen- und Verlagsvertreter	249
I. Anzeigenvertreter	249
II. Verlagsvertreter	253
D. Versicherungsvertreter	255
I. Allgemeines	255
II. Art der Vorteile	256
1. Maßgeblichkeit des Neubestands	256
2. Entwicklung des Gesamtbestandes	257
3. Negative Entwicklung übertragener Bestände	258
4. Bedeutung des Schadenverlaufs	258
5. Weitere Vorteile	260
6. Automatische Vertragserweiterungen	261

VIII. Kapitel
Provisionsverluste
(Dr. Wolfram Küstner)

A. Warenvertreter	264
I. Bedeutung	264
II. Zu berücksichtigende Geschäfte	265
1. Bereits abgeschlossene Geschäfte	265
2. Künftig zu Stande kommende Geschäfte	269
3. Provisionsverluste im Rotationsvertrieb	273
4. Sukzessivlieferungs-, Serienbelieferungs- und Bezugs- verträge	275
5. Konkurrenz zwischen Provisions- und Ausgleichsanspruch	279
III. Fiktion der Vertragsfortsetzung – Verlustprognose	281
1. Unterstellung weiterer Tätigkeit	281
2. Bedeutung der Vertragsgestaltung	283
3. Nutzung der Geschäftsverbindungen	284
4. Tod und Krankheit des Handelsvertreters	284
5. Neukundenwerbung wird nicht fingiert	285
6. Durchführung der Prognose – Basisjahr	286
7. Abwanderung von Kunden	288
IV. Prognosedauer	291
V. Abzinsungserfordernis	296
VI. Art der Verluste	300
1. Nur Vermittlungsprovisionen sind ausgleichsfähig	300
2. Eliminierung nicht ausgleichsfähiger Vergütungen	301
3. Besonderheiten im Tankstellen-Bereich	303
4. Probleme bei geänderter Aufgabenstellung	305
5. Untervertreter-Provisionen	305
6. Behandlung von Superprovisionen	306
7. Ersparte Kosten	308
8. Festvergütung (Fixum)	309
VII. Hinweise für die Verlustberechnung	309
B. Versicherungsvertreter	314
I. Vor Vertragsbeendigung vermittelte Verträge	314
1. Problematik	314
2. Die Provisionssysteme und ihre Gründe	322
3. Terminologie und Meinungsstreit	326
4. Die ausgleichsrechtliche Problematik der Abschlussfolge- provisionen	331
a) Einmalprovisionen (Lebens- und Krankenversicherung) ..	331
b) Gleichbleibende Provisionen	332
c) Erhöhte Erstprovisionen	337

II. Nach Vertragsbeendigung eintretende Vermittlungsauswirkungen	348
1. Fälle des § 87 Abs. 3 HGB	348
2. Vertragserweiterung, Summenerhöhung	349
3. Ergebnis	359
III. Superprovisionen	361
IV. Verwaltungsprovision	362
V. Sondertatbestände	365
C. Bausparkassenvertreter	367
I. Grundsätzliches	367
1. Anspruchsvoraussetzungen	367
2. Ausnahmerechtsprechung des Bundesgerichtshofs	369
II. Ausgleichsberechnung	370
D. Tankstellen-Handelsvertreter	377
E. Vertragshändler	385

IX. Kapitel

Billigkeitsgrundsatz

(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Grundgedanke	391
B. Berücksichtigungsfähige Umstände	398
C. Einzelfälle	402
I. Besondere Einzelfälle	402
1. Wirtschaftliche und soziale Lage der Parteien	402
2. Persönliche Verhältnisse des Vertreters; Mehrfachvertretung	403
3. Hintergründe der Vertragsbeendigung	405
4. Fehlen der Provisionsverluste	406
5. Höhe der Provisionseinnahmen	408
6. Dauer der Vertreter Tätigkeit	409
7. Zahlung eines Fixums	411
8. Provisionsüberhang	414
9. Mehrstufige Vertreterverhältnisse	414
10. Ersparte Kosten des Vertreters	416
11. Direktgeschäfte des Unternehmers	420
12. Vertragswidriges Verhalten des Vertreters, insbesondere Konkurrenz Tätigkeit	421
13. Eigene Werbetätigkeit des Unternehmers/Unterstützung der Vermittlungstätigkeit	424
14. Einfluss der konjunkturellen Situation	425

15. Mangelhafte Vermittlungserfolge des Handelsvertreters . . .	427
16. Provisionszahlungen an Vertreternachfolger	427
17. Abspringen alter Kunden	428
18. Umsatzrückgang	428
19. Ablehnung von Vertragsangeboten	430
20. Ausgleichserstattung durch den Vertreternachfolger	431
21. Sogwirkung der Marke	432
II. Weitere Einzelfälle	433

X. Kapitel

Alters- und Hinterbliebenenversorgung des Vertreters als Unterfall des Billigkeitsgrundsatzes

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Allgemeines	437
B. Berücksichtigung der Altersversorgung dem Grunde nach	438
I. Die Altersversorgung als „berücksichtigungsfähiger Umstand“	438
II. Rechtsprechung und Schrifttum	441
III. Zweifel an der funktionellen Verwandtschaft	442
IV. Mitfinanzierung durch den Handelsvertreter	444
V. Mittelbare Versorgungsauswirkungen	448
VI. Anrechnungsvereinbarungen	449
VII. Kontinuität der Rechtsprechung	452
VIII. Ergebnis	455
C. Berücksichtigung der Altersversorgung der Höhe nach	456
I. Maßgeblicher Bewertungszeitpunkt	456
II. Bewertung der Altersversorgung	459
III. Was ist zu mindern?	460
IV. Berücksichtigung steuerlicher Vor- und Nachteile	465
1. Steuerliche Vorteile des Unternehmers	465
2. Steuerliche Nachteile des Versicherungsvertreters	466
3. Berücksichtigung von Gewinnanteilen	467
V. Problematik der Doppelbelastung	468
VI. Nachträglicher Wegfall der Altersversorgung	469
VII. Fälligkeit der Altersversorgung	471
VIII. Neue Rechtsprechung	471
D. Sonderfälle	473
I. Probleme bei vorzeitigen Versorgungsfällen	473

II. Unverfallbarkeitsprobleme	476
1. Geringe Fälligkeitsdifferenz	478
2. Erhebliche Fälligkeitsdifferenz	478
E. Ergebnis, Folgerungen	485
F. Altersversorgung durch Direktversicherung	487
G. Sonderfall: Provisionsrenten	488
H. Wahlrecht des Handelsvertreters	491

XI. Kapitel

Ausschluss des Ausgleichsanspruchs

(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Die gesetzliche Regelung	496
B. Kündigung durch den Handelsvertreter	501
I. Der begründete Anlass	504
II. Begründeter Anlass und wichtiger Grund	507
III. Nachschieben des Kündigungsanlasses	509
IV. Verfassungsrechtliche Bedenken	511
V. Einzelfälle	514
1. Verweigerung der Vertragsurkunde	514
2. Einschränkung der Unabhängigkeit des Vertreters	514
3. Treuepflichtverletzung durch Änderung des Vertriebsweges	517
4. Schlechterfüllung des Unternehmers	518
5. Provisionsvorenthaltung; schleppende Zahlung	519
6. Bezirksverkleinerung	520
7. Vollmachtswiderruf	521
8. Genehmigte Mehrfachvertretung – Konkurrenzkonflikt	522
9. Grundlose fristlose Kündigung durch den Unternehmer	524
10. Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmers	525
11. Einseitige Provisionsherabsetzungen	525
12. Unberechtigte Vorwürfe des Unternehmers	526
13. Schaffung einer Zwangslage zu Lasten des Handelsvertreters	527
14. Außervertragliches Verhalten des Unternehmers	531
15. Einführung des zentralen Direktinkassos in der Versicherungswirtschaft	531
16. Begründeter Anlass für Kündigung des Untervertreeters	532
VI. Alters- und krankheitsbedingte Eigenkündigung	534
1. Die Kündigungserklärung	534
2. Eigenkündigung aus Altersgründen	535

3. Eigenkündigung aus Krankheitsgründen	536
4. Die Unzumutbarkeit weiterer Vertretertätigkeit	538
5. Vertraglich vereinbarte Altersgrenze	541
6. Kündigung einer Vertretungsgesellschaft	542
VII. Der Kündigung gleichgestellte Fälle, insbesondere Selbstmord	547
VIII. Tod während der Kündigungsfrist	550
C. Kündigung durch den Unternehmer	553
I. Kündigung wegen schuldhaften Verhaltens	553
II. Einzelfälle	558
1. Umsatzrückgang	558
2. Wettbewerbsverstoß des Vertreters	559
3. Verletzung der Aufsichtspflicht	564
4. Verletzung der Berichtspflicht	564
5. Verletzung anderer Vertragspflichten	565
6. Vertrauensverstöße	565
7. Übernahme von Zusatzvertretungen ohne Genehmigung	566
8. Schuldhaftes Verhalten von Erfüllungsgehilfen des Vertreters	567
D. Eintritt eines Dritten in das Vertragsverhältnis	568
E. Probleme bei mehrstufigen Vertragsverhältnissen	572

XII. Kapitel

Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Warenvertreter	577
I. Bezugszeitraum	577
II. Höchstgrenze keine Bemessungsgrundlage	580
III. Problematik der Überhangprovisionen	581
IV. Auswirkungen geänderter Provisionssätze und des Bezirks	584
V. Unterschiede zur Verlustberechnung	587
VI. Besonderheiten bei Abwälzungsvereinbarungen	590
VII. Bruttoprovision ist maßgebend	590
VIII. Auszuklammernde Zahlungen	593
IX. Berechnungsfragen	595
B. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	597

XIII. Kapitel

Unabdingbarkeit und Vorauserfüllung des Ausgleichsanspruchs*(Dr. Karl-Heinz Thume)*

A. Unabdingbarkeit	601
I. Grundlagen	601
II. Einzelheiten	603
1. Zeitpunkt der Vertragsbeendigung	603
2. Vereinbarungen bei und nach Vertragsbeendigung	604
3. Verzicht	605
4. Wirksame Vertragsgestaltungen	605
a) Provisionsabsprachen	605
b) Anrechnung der Altersversorgung	607
c) Rotationsvertriebssysteme	609
d) Einstandszahlungen und Nachfolgevereinbarungen	610
e) Vereinbarung wichtiger Kündigungsgründe	611
f) Klauseln über Ausgleichshöhe	611
g) Andere Vertragsklauseln	613
B. Vorauserfüllung	615

XIV. Kapitel

Entstehung, Fälligkeit, Verjährung und Verzinsung des Ausgleichsanspruchs*(Dr. Karl-Heinz Thume)*

A. Entstehen und Fälligkeit	619
B. Verjährung	621
I. Beginn der Verjährungsfrist	621
II. Unterbrechung und Hemmung der Verjährung	622
III. Abkürzung der Verjährungsfrist	624
IV. Anerkennung des Ausgleichsanspruches	626
C. Verzinsung	627
D. Verwirkung des Ausgleichsanspruches	628
E. Aufrechnung	629
F. Zurückbehaltungsrecht des Vertreters	630

XV. Kapitel
Abtretung, Verpfändung, Pfändung, Anspruchskonkurrenzen
(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Abtretung und Verpfändung	633
B. Pfändung	634
C. Anspruchskonkurrenzen	636
I. Wettbewerbsentschädigung (§ 90 a Abs. 1)	636
II. Schadensersatzanspruch (§ 89 a Abs. 2)	637

XVI. Kapitel
Rechtslage nach Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs
(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Rechtslage vor Ausgleichszahlung	645
B. Rechtslage nach Ausgleichszahlung	648
I. Keine nachträgliche Ausgleichskorrektur	648
II. Unwirksamkeit eines Vergleichs	650
III. Anfechtung eines Vergleichs	652
IV. Zusammenfassung	652
C. Keine Wettbewerbsbeschränkung des Vertreters nach Ausgleichszahlung	653

XVII. Kapitel
Prozessuale Fragen
(Dr. Karl-Heinz Thume)

A. Einleitung	661
B. Gerichtsstand, Klageerhebung	661
I. Sachliche Zuständigkeit und Gerichtsstand	661
II. Klageanträge	663
C. Beweislastverteilung	666
I. Grundlage	666
II. Unternehmervorteile	667
III. Provisionsverluste des Handelsvertreters	670
IV. Grundsatz der Billigkeit	674
V. Richterliche Würdigung	675
VI. Beweislast nach § 89 b Abs. 3	677
D. Vorabentscheidung über den Grund des Ausgleichsanspruches	678

XVIII. Kapitel

**Der Ausgleichsanspruch bei grenzüberschreitenden
Vertreterverträgen***(Dr. Karl-Heinz Thume)*

A. Einleitung	681
B. Das anzuwendende Recht	684
I. Allgemeines	684
II. Vertragsstatut	685
1. Rechtswahl	685
2. Grenzen der Rechtswahl	686
3. Zwingendes Recht	687
a) Grundsatz	687
b) Zwingendes deutsches Recht	687
c) Die Öffnungsklausel des deutschen § 92 c HGB und der Ausgleichsanspruch	688
aa) Die Bedeutung der Öffnungsklauseln	688
bb) Das Abbedingen des Ausgleichsanspruchs	689
d) Zwingendes ausländisches Recht	692
4. Fehlende Rechtswahl	693
a) Die charakteristische Leistung	693
b) Die maßgebliche Niederlassung	693
C. Gerichtsstand	694
I. Internationale Zuständigkeit	694
1. Vereinbarung	695
2. Fehlende Vereinbarung: lex fori	696
II. Örtliche, sachliche und funktionelle Zuständigkeit	697
III. Anderweitige Rechtsanhängigkeit	697
IV. Schiedsgericht	698
D. Zusammenfassung	699
I. Tätigkeit des Handelsvertreters in der EU und im EWR	699
II. Tätigkeit des Handelsvertreters außerhalb der EU und des EWR	700

XIX. Kapitel

Beispiel für die Ausgleichsberechnung eines Warenvertreters*(Dr. Karl-Heinz Thume)*

A. Tatbestand	703
B. Ausgleichsberechnung	706
I. Geltendmachung des Ausgleichsanspruches	706

II. Beendigung des Vertragsverhältnisses	707
III. Provisionsverluste des Handelsvertreters	707
IV. Vorteile des Unternehmers	711
V. Vorläufiges Ergebnis	711
VI. Billigkeitsgrundsatz	711
1. Kosten des Handelsvertreters	712
2. Unterstützung der Tätigkeit des Handelsvertreters	712
3. Altersversorgung des Handelsvertreters	713
VII. Höchstgrenze des Ausgleichsanspruches	713
VIII. Ergebnis	714
IX. Fälligkeit, Verzinsung, Mehrwertsteuer	714
X. Zusammenfassung	715

XX. Kapitel

Bedeutung der „Grundsätze“ in der Versicherungswirtschaft

(Dr. Wolfram Küstner)

A. Anlass, Zweck und Rechtsnatur der Grundsätze	718
I. Anlass für die Schaffung der „Grundsätze“	718
II. Zweck der „Grundsätze“	722
III. Rechtsnatur der „Grundsätze“	723
IV. „Grundsätze“ und Rechtsfragen	728
V. Anspruchsberechtigte	731
1. Selbstständige hauptberufliche Vertreter	731
2. Erben des Vertreters	733
3. Rechtsform, in der der Vertreter tätig wird	734
VI. Benachteiligen die „Grundsätze“ den Handelsvertreter?	736
VII. Ausgleichskumulation	738
VIII. Ausgleichsberechnung außerhalb der „Grundsätze“	738
B. Kommentierung der „Grundsätze-Sach“	741
I. Bedeutung des Ausgleichswertes	741
II. Ermittlung des Ausgleichswertes	744
1. Erstjährige Abschlussprovisionen [Ziff. I. 1. b) aa)]	745
2. Provisionen für Verträge mit unterjähriger Laufzeit [Ziff. I. 1.b) bb)]	746
3. Untervertreterprovision [Ziff. I. 1.b) cc)]	746
4. Überweisungs- und Führungsprovisionen [Ziff. I. 1.b) dd)]	747
5. Provisionen aus übertragenen Beständen	748
a) Problematik	748
b) „Grundsätze“ und Gesetz	748
c) Ausgangspunkt für den Ansatz	750

d) Handhabung in der Praxis	751
e) Beweislastfragen	754
f) Anwendung der Regelung des § 89b Abs. 1 Satz 2	756
g) Zusammenfassung	757
6. Prozentualer Ansatz nach Sparten (Prognose)	758
7. Behandlung von Zuschüssen	760
8. Abzinsung des Ausgleichsanspruchs	762
III. Bedeutung der Multiplikatoren	763
IV. Berechnungsbeispiele für Ausgleichsansprüche im Sachbereich	765
1. Berechnungsgrundsätze	765
2. Berechnungsbeispiele	766
C. Kommentierung der „Grundsätze-Leben“	772
I. Bedeutungsumfang	772
II. Begriff der dynamischen Lebensversicherung	774
III. Berechnungsgrundsätze	776
1. Faktor 1: Provisionssatz	776
2. Faktor 2: Bewertungssatz	776
3. Faktor 3: Vertragsdauer	777
IV. Berechnungsbeispiele für Ausgleichsansprüche im Lebensbereich	777
D. Kommentierung der „Grundsätze-Kranken“	779
I. Ausgangspunkt	779
1. Abdeckung zusätzlicher Risiken	780
2. Beitragsanpassungsklauseln	780
3. Leistungsanpassungsklauseln	781
4. Einbeziehung weiterer Personen	782
II. Maßgeblichkeit der Aufstockungsfälle	782
III. Ausgleichsberechnung	784
IV. Berechnungsbeispiele für Ausgleichsansprüche im Krankenversicherungsbereich	785
E. Kommentierung der „Grundsätze im Bausparbereich“	786
I. Ausgleichswert	786
II. Ausgleichspflichtige Folgegeschäfte	787
III. Multiplikatoren	788
IV. Treuebonus	788
V. Höchstsatz des Ausgleichsanspruchs	788
VI. Fälligkeit	789
VII. Berechnungsbeispiele für Ausgleichsansprüche im Bausparbereich	789
VIII. Sonderfälle	791

F. Kommentierung der „Grundsätze im Finanzdienstleistungsbereich“	794
I. Anlass	794
II. Berechnungsgrundsätze	796
III. Geltungsbereich	798
G. Gemeinsame Vorschriften	799
I. Billigkeitsgrundsatz	799
II. Alters- und Hinterbliebenenversorgung	800
III. Ausgleichshöchstgrenze	800
IV. Ausspannung von Versicherungsverträgen	801
1. Wettbewerbsverbot	802
2. Wettbewerbstätigkeit	802
3. Eingriff in ausgeglichene Bestände	802
V. Gutachterstelle	806
H. Änderungsvorschläge	810

XXI. Kapitel

Handelsbilanzielle Behandlung des Ausgleichsanspruchs

(Dr. Klaus Otto)

A. Beim Unternehmer	814
I. Passivierung der Handelsvertreterausgleichsverpflichtung nach HGB	814
1. Bilanzierungspflicht	814
2. Wann ist die Ausgleichsverpflichtung bei Beendigung des Handelsvertretungsverhältnisses zu passivieren?	815
a) Bei einer betragsmäßig anerkannten Ausgleichsverpflichtung nach Beendigung des Handelsvertretungs-Verhältnisses	815
aa) Auswirkung in der Bilanz	815
bb) Auswirkung in der Gewinn- und Verlustrechnung ...	815
cc) Bedeutung der Umsatzsteuer	816
dd) Anspruch auf Erteilung einer Rechnung nach § 14 Abs. 4 UStG	817
b) Bei einer betragsmäßig anerkannten Ausgleichsverpflichtung vor Beendigung des Handelsvertretungsverhältnisses	818
c) Bei einer Beendigung des Handelsvertretungsverhältnisses im Geschäftsjahr	819
aa) Bildung einer Rückstellung dem Grunde nach	819
bb) Höhe der Rückstellung	819
cc) Kein Anerkenntnis durch Rückstellungsbildung	820

3. Rückstellung für Ausgleichsverpflichtung vor Beendigung des Handelsvertretungsverhältnisses	820
a) Rückstellung dem Grunde nach	820
b) Aufwandsrückstellung der Höhe nach	823
c) Besonderheiten beim Versicherungsvertreter	823
aa) Grundsätzliches	823
bb) Bedeutung der „Grundsätze“ für die handels- bilanzielle Behandlung	824
d) Sonderheiten beim Bausparkassenvertreter	825
4. Betriebliche Altersversorgung zum Zwecke der Minderung der Handelsvertreterausgleichsverpflichtung des Unterneh- mers	825
a) Direktzusage als Gestaltungsmodell	825
b) Direktzusage in der Handelsbilanz	826
c) Versorgungszusage über den Versorgungsweg der rück- gedeckten Unterstützungskasse	827
d) Versorgungszusage über die Versorgungswege Direkt- versicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds	828
II. Passivierung der Handelsvertreterausgleichsverpflichtung nach IAS/IFRS	828
1. Verbot von Aufwandsrückstellungen	828
2. Rückstellungen im Jahr der Beendigung des Handels- vertreterverhältnisses	828
III. Handelsvertreterausgleich als Anschaffungskosten für die provisionsfreie Nutzung des Kundenstammes?	829
1. Grundsätzliches	829
2. Anschaffungsgegenstand	829
3. Anschaffungsvorgang	831
4. Anschaffungskosten	832
5. Planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen	832
6. Ergebnis	833
B. Beim Handelsvertreter	834
I. Bei Einnahmen-Überschussrechnung	834
1. Zahlungen auf den Handelsvertreterausgleich	834
2. Vorauszahlungen auf den Handelsvertreterausgleich	835
3. Betriebliche Altersversorgung	835
II. Bei Bilanzierung nach HGB	835
1. Handelsvertreterausgleichsanspruch	835
a) Aktivierung dem Grunde nach	835
b) Erstmalige Aktivierung der Höhe nach	836
c) Aktivierung in nachfolgenden Jahresabschlüssen	837
2. Ansprüche außerhalb des Ausgleichsanspruches	838
a) Entschädigung für entgangene Bezirksprovisionen	838
b) Entschädigung für entgangene Inkassoprovision	839

	Seite
c) Schadenersatzanspruch nach § 89 a Abs. 2 HGB	839
d) Entschädigung für Wettbewerbsverbote	839
e) Bewertung der Ansprüche und Umsatzsteuerpflicht	839
3. Ansprüche auf betriebliche Altersversorgung	840
III. Bei Bilanzierung nach IAS/IFRS	840

XXII. Kapitel

Steuerliche Behandlung des Ausgleichsanspruchs

(Dr. Klaus Otto)

A. Beim Unternehmer	842
I. Zeitpunkt der Auswirkung auf die Ertragsteuern	842
1. Erstmalige Passivierung in der Steuerbilanz	842
2. Höhe der Rückstellung	843
3. Vorauszahlungen auf den Ausgleichsanspruch	843
4. Anschaffungskosten für das immaterielle Wirtschaftsgut „provisionsfreie Nutzung“ des vom Handelsvertreter neu aufgebauten Kundenstammes	844
5. Betriebliche Altersversorgung zum Zwecke der Minderung der Ausgleichsverpflichtung des Unternehmers	844
a) Direktzusage	844
b) Unterstützungskassenversorgung	845
II. Betroffene Ertragsteuern	846
B. Beim Handelsvertreter bzw. seinen Erben	846
I. Bei Einnahmen-Überschussrechnung	846
1. Einkommensteuer – Einkünfte aus Gewerbebetrieb	846
2. Ausgleichszahlung als Entschädigung	847
3. Ausgleichszahlung als außerordentliche Einkünfte	847
4. Fünftel-Regelung	849
5. Halber Durchschnittssteuersatz	850
6. Ausgleichszahlung als Veräußerungsgewinn	850
II. Bei Bilanzierung	850
1. Einkommensteuer – Einkünfte aus Gewerbebetrieb	850
2. Ausgleichsanspruch als außerordentliche Einkünfte	851
3. Fünftel-Regelung	851
4. Halber Durchschnittssteuersatz	852
5. Ausgleichsanspruch gegenüber einem nachfolgenden Han- delsvertreter	852
6. Ausgleichsanspruch als Veräußerungsgewinn	853
a) Grundsätzliches	853
b) Veräußerung der Handelsvertretung an einen nachfolgen- den Handelsvertreter	854

aa) Veräußerung des Gewerbebetriebes im Ganzen	854
bb) Veräußerung eines Teilbetriebes	854
cc) Rechtsfolgen	855
dd) Übertragung eines Handelsvertretungsverhältnisses . .	856
c) Veräußerung der Handelsvertretung an den Unternehmer .	856
d) Handelsvertreterausgleich und Betriebsaufgabe	857
aa) Betriebsaufgabe	857
bb) Bisherige Rechtsprechung	857
cc) Eigene Beurteilung	858
dd) Handelsvertreterausgleich bei Tod	859
e) Handelsvertreterausgleich und Teilbetriebsaufgabe	860
f) Schlichter Ausgleichsanspruch	861
g) Ansprüche außerhalb des Ausgleichsanspruches	861
III. Gewerbesteuer	861
1. Laufender Gewinn	861
2. Belastungswirkung	861
3. Gewerbesteuer und Veräußerungsgewinn	863
IV. Ertragsteuerbelastung bei alternativen Rechtsformen	864
1. Handelsvertretungs-GmbH und Körperschaftsteuer	864
2. Veräußerung der Handelsvertretungs-GmbH	865
3. Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine Handels- vertretungs-GmbH	866
4. Handelsvertretung in der Rechtsform der GmbH & Co. KG .	867
V. Umsatzsteuer	867
1. Entgelt für eine sonstige Leistung	867
2. Ort der Vermittlungsleistung	868
3. Steuerbefreiungen	869
4. Entstehen der Umsatzsteuerpflicht	869
5. Geschäftsveräußerung	870
6. Rechnung bzw. Gutschrift	870
7. Betriebliche Altersversorgung	870
VI. Erbschaftsteuer	872
1. Beendigung des Handelsvertretungsverhältnisses vor Tod des Handelsvertreters	872
a) Gegenstand des Nachlasses	872
b) Steuerliche Bewertung des Nachlasses	872
2. Tod des Handelsvertreters	873
a) Zivilrechtliche Wirkung	873
b) Steuerliche Bewertung des Nachlasses	874
3. Bestimmung von Ausgleichsberechtigten	874
4. Ansprüche auf betriebliche Altersversorgung	874

Anhang

1. Handelsgesetzbuch (Auszug) v. 10. 5. 1897 (RGBl. S. 219) in der Fassung v. 6. 8. 1953 und des Gesetzes v. 23. 10. 1999 (BGBl. I S. 1910) 7. Abschnitt	879
2. Richtlinie des Rates vom 18. 12. 1986	886
3. Wortlaut der Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) („Grundsätze-Sach“)	893
4. Wortlaut der Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) für dynamische Lebensversicherungen („Grundsätze-Leben“)	897
5. Wortlaut der Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) in der privaten Krankenversicherung („Grundsätze-Kranken“)	901
6. Wortlaut der Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) im Bausparbereich	904
7. Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) im Finanzdienstleistungsbereich („Grundsätze FDL“) ..	907
8. Schreiben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft v. 22. 4. 1968 (GAa Nr. 10/68)	910
9. Schreiben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft v. 17. 7. 1972 (GVa Nr. 12/72)	910
10. Schreiben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft v. 14. 11. 1972 an die Vorstände der Mitgliedsunternehmen und Mitgliedsverbände	911
11. Schreiben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft v. 29. 11. 1974 (GVa Nr. 15/74)	912
12. Schreiben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft v. 14. 4. 1975 (GVa Nr. 8/75)	913
13. Schreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft v. 19. 11. 1985 (M-Tgb.-Nr. 86/85)	914
14. Schreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft v. 6. 4. 1995 an die Vorstände der Mitgliedsunternehmen und Mitgliedsverbände (M-Tgb.-Nr. 34/95)	915
15. Schreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. an die Vorstände der Mitgliedsunternehmen und die Mitgliedsverbände v. 6. 4. 1995 (M-Tgb.-Nr. 35/95)	916
16. Besondere Vertragsklauseln	916

17. Küstner „Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB – Fehler im Detail“ (BB 2000 Heft 20, Die erste Seite)	917
18. Thume „Achtung Auslegungsmonopol des EuGH“ (RIW 2001 Heft 4, Die erste Seite)	918
19. Schreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirt- schaft e.V. v. 14.9.1993	920
20. Schreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirt- schaft e.V. v. 5.4.1994	920
21. Einkommensteuergesetz (Auszug)	920
Schrifttumsverzeichnis	925
Aufsatzverzeichnis	929
Sachregister	947