

**Titel:** Ausgleichsanspruch & KonkurrenzklauseIn beim Vertriebsvertrag

**Datum:** 17.03.2022

**Autoren:** RA Mag Stefan Gutbrunner  
RAA MMag. Dr. Sophie Tkalec, LL.B.

**Schlagworte:** Vertriebsvertrag, Handelsvertreter, Vertragshändler, Ausgleichsanspruch, KonkurrenzklauseIn, Kundenstamm, Wettbewerbsverbot, Vertragsrecht

---

## Ausgleichsanspruch & KonkurrenzklauseIn beim Vertriebsvertrag

*Von RA Mag Stefan Gutbrunner und RAA MMag. Dr. Sophie Tkalec, LL.B.*

Nach einer einheitlichen gesetzlichen Regelung des Vertriebsrechts in Österreich sucht man vergeblich, denn je nach Vertragsinhalt sind unterschiedliche Vorschriften maßgeblich. Die in der Praxis wesentlichste Unterscheidung im österreichischen Vertriebsrecht ist jene zwischen dem Handelsvertreter und dem Vertragshändler.

Der Handelsvertreter wird immer im Namen und auf Rechnung des Unternehmers, welcher den Handelsvertreter mit dem Vertrieb seiner Produkte beauftragt hat, tätig. Folglich kommen die Verträge über die Produkte des Unternehmers ausschließlich zwischen dem Kunden und dem Unternehmer zustande. Der Vertragshändler hingegen tritt im eigenen Namen auf und schließt Geschäfte auf eigene Rechnung ab, weshalb die Verträge über die Produkte des Unternehmers zwischen dem Vertragshändler und dem Kunden eingegangen werden.

Die Relevanz dieser Differenzierung liegt darin begründet, dass ausschließlich (bis auf einzelne Ausnahmen) auf Handelsvertreterverträge das Handelsvertretergesetz mit seinen teilweise zwingenden das heißt vertraglich nicht abdingbaren gesetzlichen Bestimmungen zur Anwendung gelangt. Wichtige Bestimmungen in jedem Handelsvertretervertrag sind der Ausgleichsanspruch und KonkurrenzklauseIn, auf die in der Folge kurz eingegangen wird.

### Ausgleichsanspruch

Während des aufrechten Vertragsverhältnisses bezieht der Handelsvertreter für seine Tätigkeiten Provisionen als Gegenleistung für die dem Unternehmer vermittelten Geschäfte. In der Regel profitiert der Unternehmer jedoch auch nach Beendigung des

Handelsvertretervertrags weiterhin von den durch den Handelsvertreter vermittelten Kunden, ohne dass der Handelsvertreter weitere Provisionen erhält.

Um hierfür eine Äquivalenz zu schaffen, steht dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertriebsvertrages ein Ausgleichsanspruch zu, der vertraglich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden kann.

Der Ausgleichsanspruch ist an einige Bedingungen geknüpft: so muss der Handelsvertreter dem Unternehmer neue Kunden zugeführt oder bestehende Geschäftsbeziehungen wesentlich erweitert haben. Außerdem muss zu erwarten sein, dass der Unternehmer aus diesen Geschäftsbeziehungen auch noch nach Vertragsbeendigung erhebliche Vorteile ziehen kann. Zudem muss die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entsprechen. Was dies konkret bedeutet ist je nach Einzelfall zu beurteilen.

Das Gesetz gibt nicht exakt vor, wie der Ausgleichsanspruch zu berechnen ist, sodass die Aspekte zur Berechnung des Ausgleichsanspruches individuell zu ermitteln sind. Bei der konkreten Berechnung des Ausgleichsanspruchs sind relevante Faktoren, wie z.B. die sogenannte Sogwirkung der Marke, Abwanderungsrisiko, Wiederkäuferquote etc. zu berücksichtigen. Der Ausgleichsanspruch entspricht höchstens einer Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre berechnet wird. Er muss binnen eines Jahres nach Vertragsbeendigung gegenüber dem Unternehmer geltend gemacht werden. Der Ausgleichsanspruch steht dem Handelsvertreter nicht zu, wenn er selbst den Vertrag aufgekündigt hat oder er aufgrund eines schuldhaften Verhaltens bewirkt hat, dass der Vertrag durch den Unternehmer aus wichtigem Grund vorzeitig aufgelöst oder gekündigt wurde.

## **Konkurrenzklauseln**

Bei aufrechtem Vertragsverhältnis unterliegt der Handelsvertreter einem relativ strengen Konkurrenzverbot. So hat er sich während der Vertragsdauer jeder den Unternehmer unmittelbar schädigenden Konkurrenz aus anderweitigen Geschäften, die er im selben Geschäftszweig tätig oder vermittelt, zu enthalten. Dieses Verbot besteht selbst ohne ausdrückliche vertragliche Vereinbarung und beschränkt sich nicht nur auf die Übernahme der Vertretung von Konkurrenzprodukten, sondern umfasst vielmehr jede Förderung fremden Wettbewerbs.

Im Gegensatz dazu ist eine Vereinbarung, durch die der Handelsvertreter für die Zeit nach Ende des Vertragsverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt werden soll, unwirksam. Damit ist die Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots jedenfalls unzulässig. Ein solches nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist auch dann unwirksam, wenn der Unternehmer dem Handelsvertreter einen Ausgleich zahlt.

Der Unternehmer kann daher nicht verhindern, dass der Handelsvertreter sofort nach Ende des Handelsvertreterverhältnisses seine Kunden besucht und versucht, diese für einen Mitbewerber als neue Kunden zu gewinnen. Selbst eine sogenannte Kundenschutzklausel, bei der sich ein Handelsvertreter im Vertrag oder anlässlich der Auflösung desselben verpflichtet bzw verpflichten muss, nicht auf die Kunden seines (früheren) Unternehmers zuzugehen bzw diese abzuwerben, sind aufgrund der dadurch bedingten Einschränkung des Handelsvertreters in seiner Erwerbstätigkeit unzulässig.

Zum Schutz seines vom Handelsvertreter aufgebauten Teils des Kundenstamms steht dem Unternehmer allenfalls nur ein wettbewerbsrechtlicher Unterlassungsanspruch zur Verfügung.

## Disclaimer

Der Vertriebsvertrag ist insbesondere in Bezug auf Handelsvertreter von wesentlichen zwingenden gesetzlichen Bestimmungen gekennzeichnet. Die Ausführungen in diesem Artikel geben einen allgemeinen Überblick über den Ausgleichsanspruch sowie Konkurrenzklauseln beim Vertriebsvertrag mit einem Handelsvertreter. Der Beitrag kann die Beratung im Einzelfall aber nicht ersetzen, um für Sie eine maßgeschneiderte Lösung zu bieten. Für Ihre Fragen rund um die Gestaltung einer Vertriebsvereinbarung sowie die diesbezügliche Vertragserrichtung stehen wir gerne zur Verfügung.

## Kontakt:

RA Mag Stefan Gutbrunner: [gutbrunner@chg.at](mailto:gutbrunner@chg.at)

RAA MMag. Dr. Sophie Tkalec, LL.B.: [tkalec@chg.at](mailto:tkalec@chg.at)

CHG Czernich Haidlen Gast & Partner Rechtsanwälte

Bozner Platz 4 – 6020 Innsbruck

Tel.: 0512-567373 Fax: 0512-567373 -15

[innsbruck@chg.at](mailto:innsbruck@chg.at)    [www.chg.at](http://www.chg.at)