



“Wir lieben Perfektionismus”

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters in Spanien

In Spanien werden die Verträge der Handelsvertreter durch das **Gesetz 12/92 vom 27. Mai 1992** über den Handelsvertretervertrag (*Ley de Contrato de Agencia* oder kurz LCA) im Einklang mit der **Verordnung 86/653 CEE vom 18. Dezember 1986** geregelt. Der Ausgleichsanspruch für den Vorteil des Unternehmers durch die Nutzung des Kundenstammes wird von Artikel 28 LCA berücksichtigt. Zu beachten ist, dass dieser Ausgleichsanspruch nach Rechtsprechung und Doktrin vor Beendigung des Vertrages weder beschränkt noch ausgeschlossen werden kann. Ebenso wird jedwede Art von Ausgleichsvereinbarungen, ähnlich wie nach dem deutschen § 89 b HGB, von der Rechtsprechung als unwirksam erklärt.¹ Eine Klausel, nach der die Parteien auf den Ausgleich verzichten, kann nach spanischer Rechtsprechung nämlich nur in einem Alleinvertriebsvertrag vorkommen, da diese Art von Verträgen nicht dem Gesetz 12/92 unterliegen bzw. nicht dagegen verstoßen können, sondern nach dem freien Willen der Parteien entstehen.²

Der Ausgleich für die Beschaffung von Neukunden steht dem Handelsvertreter bei Vertragsauflösung eines befristeten oder unbefristeten Vertrages zu. Die Beweislast über den geschaffenen Kundenstamm obliegt dem Handelsvertreter: Entweder muss dieser beweisen, dass es sich dabei um einen Neukunden handelt oder dass er den Wert eines bestehenden Kunden „leicht“ erhöht hat.³ Ebenso muss der Neukunde durch die Leistung des Handelsvertreters und nicht durch fremde Umstände gewonnen werden, wie es zum Beispiel eine öffentliche Ausschreibung wäre. Um vorab klare Verhältnisse zu schaffen, empfiehlt es sich deshalb, im Handelsvertretervertrag den bisherigen Kundenstamm des Unternehmers ausdrücklich festzustellen. Dieses kann durch einen Vertragsanhang erfolgen, der zudem jährlich erneuert und von beiden Parteien gezeichnet werden sollte.

Die Berechnung des Ausgleichsbetrages wird nicht ausdrücklich geregelt; von der Rechtsprechung versteht sich, dass dieser für den gesamten Dienstleistungszeitraum berechnet werden muss, egal ob dieser durch einen oder mehrere (befristete) Verträge erfolgte.⁴ Häufig oder grundsätzlich wird der Betrag des Ausgleichs von den Gerichten nach dem maximalen, in Artikel 26.3 vorgesehenen Betrag der LCA festgelegt, der sich aus der Hälfte des durchschnittlichen Jahresgehalts der letzten fünf Jahre errechnet.

¹ Das Urteil des Obersten Gerichtes Spaniens (Tribunal Supremo) **STS vom 8. Oktober 2010** erklärte die Nichtigkeit von Vertragsklauseln, die den Ausgleichsanspruch beziffert bzw. begrenzt hatten. Ebenso entschied das Urteil des Tribunal Supremo **STS vom 27. Juni 2013**, dass die Vertragsklauseln in denen die Vertragsparteien erklärten, sich „gegenseitig nichts zu schulden“ gegen Artikel 28 des LCA verstoße, und deshalb nichtig seien.

² So beschloss das Urteil des Landgerichts Balearen **SAP Baleares vom 12. Mai 2008**, dass eine solche Klausel nach dem Willen der Parteien bei einem Alleinvertriebsvertrag möglich ist, nicht jedoch bei einem Handelsvertretervertrag.

³ Das Urteil des Tribunal Supremo **STS vom 2. Oktober 2012** entschied, dass kein Ausgleichsanspruch für die Beschaffung von Neukunden bestand, da der klagende Handelsvertreter den von ihm geschaffenen Kundenstamm nicht nachweisen konnte.

⁴ Im Urteil **STS vom 27. Juni 2013** beschloss das Oberste Gericht Spaniens, dass bei einer Arbeitsbeziehung, die durch wiederholt befristete Verträge geregelt wurde, in denen die Parteien auf einen Ausgleichsanspruch für den geschaffenen Kundenstamm verzichten, gegen Artikel 28 LCA verstoße und ferner der Ausgleich nach der gesamten Vertragszeit berechnet werden müsse.



Die Gegebenheit einer Ausschließlichkeitsregelung, das vorhandene Prestige der Marke, mit denen der Handelsvertreter die Kunden anlocken kann, die Größe des von dem Handelsvertreter eingegangenen Risikos usw., sind Faktoren, die das Ausmaß des Ausgleichsbetrages beeinflussen müssen bzw. begrenzen können.

Artikel 28 LCA regelt keine bestimmte Berechnungsmethode, sondern bestimmt lediglich den bereits erwähnten Maximalbetrag. In der Regel wird der gekündigte Handelsvertreter also genau diese Maximalsumme vor Bericht beanspruchen, welche von dem Richter in den wenigsten Fällen abgelehnt wird - es sei denn, die oben erwähnten Gründe und Umstände werden vom Unternehmer vorgelegt, um die maximale Ausgleichssumme zu reduzieren, bzw. eine genaue Ausgleichssumme zu errechnen. Es müsste ferner, wie schon erwähnt, *ab initio* klargestellt werden, welche Kunden der Firma gehörten, und welche vom Handelsvertreter gewonnen worden sind, sowie welcher Umsatz sich aus diesen Kunden ergeben hat, um so den Ausgleichsbetrag zu berechnen.

Artikel 28.1 LCA sieht außerdem vor, dass dieser Ausgleich nur dann erfolgt, wenn die Beschaffung des Kundenstammes nachhaltige Vorteile bzw. Bereicherung für den Unternehmer darstellt.⁵ Da dieses schwer zu beweisen ist, verstehen die Gerichte meistens, dass dieser Vorteil gegeben ist. Doch ebenso bedeutet dieses, dass die unrechtmäßige Bereicherung nur dann vorliegen würde, wenn ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung des Vertrages vertraglich geregelt wurde.⁶

Der Anspruch auf Entschädigung entfällt (Artikel 30 LCA) in drei Fällen:

- a) Der Unternehmer kündigt den Vertrag wegen nicht Erfüllung der gesetzlichen oder vertraglichen Verpflichtungen des Handelsvertreters;
- b) Der Handelsvertreter bricht den Vertrag, es sei denn, der Vertragsbruch folgt aus dem Unternehmer zur Schuld lastenden Gründen, oder der Handelsvertreter ist wegen Alter, Invalidität oder Krankheit nicht fähig, seine Dienstleistung auszuüben oder
- c) wenn, im Einverständnis mit dem Unternehmer, der Handelsvertreter an einen Dritten die Rechte und Verpflichtungen des Handelsvertretervertrages abtritt. Der Anspruch verjährt nach einem Jahr nach Vertragsende (Artikel 31 LCA).

DR. SOLER, v. HOHENLOHE, ENGEL

⁵ Urteile des Tribunal Supremo **STS 14. Februar und STS 31. Dezember 1997.**

⁶ So beschloss z. B. das Oberste Gericht Spaniens im Urteil **STS vom 31. Juli 2007**, dass kein Ausgleichsanspruch bestand, da der Handelsvertreter einen Vertragsbruch des Wettbewerbsverbotes begangen hatte. Somit bestand kein Vorteil des Unternehmers, welches den Ausgleichsanspruch ausschloss.