

## Mandantenfragebogen – Handelsvertreterausgleichsanspruch nach § 89b HGB

Bitte füllen Sie den vorliegenden Fragebogen - **zusätzlich zum Mandantenfragebogen** - möglichst umfassend aus.

Ihre Daten werden in der EDV gespeichert. Hierzu erklären Sie mit Ihrer Unterschrift Ihr Einverständnis. Ihre Angaben sind durch die anwaltliche Verpflichtung zur Verschwiegenheit umfassend geschützt.

Bitte fügen Sie soweit vorhanden Belege für die jeweiligen Angaben bei.

A. Unternehmensdaten	
1. Firma (Name des Unternehmens)	
2. Vertretungsberechtigter	
3. Sitz (politische Gemeinde)	
4. Gegenstand des Unternehmens (lt. Satzung oder HR-Anmeldung)	
5. Straße Hausnummer	
6. HR.-Nr.	
7. PLZ Ort	
9. Telefon	
10. Telefax	
11. Email	
12. HomePage	

B. Handelsvertreter	
Name bzw. Firma (HR-Nr.)	
ggf. Geburtsname	
Geburtsdatum	
Straße Hausnummer	
PLZ Ort	
Beruf	
Telefon	
Telefax	
Mobil	
E-Mail	
Staatsangehörigkeit	
Vertragsbeginn	
Vertragsbeendigung	
Beteiligung am Unternehmen	

### C. Berechnung der Höchstprovision

#### 1. Summe aller in den letzten fünf Jahren an den Handelsvertreter gezahlten Provisionen oder sonstigen Vergütungen

Tragen Sie hier bitte die Summe aller Provisionen bzw. Vergütungen ein, die der Handelsvertreter innerhalb der letzten fünf Jahre vom Unternehmen erhalten hat, also auch solche für Bestellungen von nicht vom Handelsvertreter geworbenen Kunden sowie Verwaltungsprovisionen.

Bei einem Vertragszeitraum von weniger als fünf Jahren addieren Sie die Vergütungen, die der Handelsvertreter in dieser Zeit bezogen hat.

Bitte fügen Sie alle Provisoionsabrechnungen bei.

Summe aller Provisionen im Kalenderjahr 1 vor Beendigung des Vertrages	
Summe aller Provisionen im Kalenderjahr 2 vor Beendigung des Vertrages	
Summe aller Provisionen im Kalenderjahr 3 vor Beendigung des Vertrages	
Summe aller Provisionen im Kalenderjahr 4 vor Beendigung des Vertrages	
Summe aller Provisionen im Kalenderjahr 5 vor Beendigung des Vertrages	
Zwischensumme 1	

**2. Abzüglich Aufwendungsersatz, Zuschüsse, etc.**

Abziehen sind Beträge, die dem Handelsvertreter tätigkeitsunabhängig zugeflossen sind, z. B. erstattete Miete für ein Lager, Reisespesen etc., wenn sie sog. "durchlaufende" Posten darstellen.

Bitte fügen Sie die entsprechenden Abrechnungen bei.

Aufwendungsersatz im Kalenderjahr 1 vor Beendigung des Vertrages	
Aufwendungsersatz im Kalenderjahr 2 vor Beendigung des Vertrages	
Aufwendungsersatz im Kalenderjahr 3 vor Beendigung des Vertrages	
Aufwendungsersatz im Kalenderjahr 4 vor Beendigung des Vertrages	
Aufwendungsersatz im Kalenderjahr 5 vor Beendigung des Vertrages	
Zwischensumme 2	

**3. Jahresdurchschnitt (Höchstprovision)**

Ermitteln Sie die Höchstprovision, indem sie die Zwischensumme durch 5 dividieren.  
Bei einem Vertragszeitraum von weniger als fünf Jahren ist die Dauer des Vertragsverhältnisses maßgeblich.

Zwischensumme 3 = Zwischensumme 1 ./ Zwischensumme 2	
Höchstprovision = Zwischensumme 3 / 5 (oder Dauer des Vertrages)	

## D. Berechnung des Rohausgleiches

1. Summe der Provisionen/Vergütungen des letzten Vertragsjahres für neue Kunden

Berechnen Sie zunächst die Summe der Provisionen bzw. sonstigen Vergütungen, die der Handelsvertreter im letzten Jahr des Vertragsverhältnisses für Bestellungen von neuen Kunden erhalten hat.

Bitte fügen Sie alle Provisoionsabrechnungen bei.

Nr.	Name bzw. Firma, Anschrift	Kundennummer	Umsatz (Euro)	Provision (Prozent)	Provision (Euro)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Mandantenfragebogen – Handelsvertreterausgleichsanspruch nach § 89b HGB

Nr.	Name bzw. Firma, Anschrift	Kundennummer	Umsatz (Euro)	Provision (Prozent)	Provision (Euro)
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
Summe der Provisionen für Neukunden					

2. Summe der Provisionen/Vergütungen des letzten Vertragsjahres für intensivierte Kunden

Berechnen Sie zunächst die Summe der Provisionen bzw. sonstigen Vergütungen, die der Handelsvertreter im letzten Jahr des Vertragsverhältnisses für Bestellungen von intensivierten Kunden erhalten hat. Hierunter fallen regelmäßig Kunden, bei denen der bestehende Umsatz verdoppelt wurde.

Bitte fügen Sie alle Provisoionsabrechnungen bei.

Nr.	Name bzw. Firma, Anschrift	Kundennummer	Umsatz bei Vertragsbeginn (Euro)	Umsatz in den letzten 12 Monaten (Euro)	Provision (Prozent)	Provision (Euro)
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						

Mandantenfragebogen – Handelsvertreterausgleichsanspruch nach § 89b HGB

Nr.	Name bzw. Firma, Anschrift	Kunden- nummer	Umsatz bei Vertrags- beginn (Euro)	Umsatz in den letzten 12 Monaten (Euro)	Provision (Prozent)	Provision (Euro)
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
Summe der Provisionen für intensivierete Bestandskunden						



<p><b>3. Abwanderungsquote (Prozent)</b></p> <p>Prozentsatz an Kunden, die dem Unternehmen durchschnittlich pro Jahr verloren gehen.</p>	<input type="radio"/> 10 %	<input type="radio"/> 15 %	<input type="radio"/> 20 %	<input type="radio"/> %	
<p><b>4. Abzinsung</b></p> <p>Da die Beträge dem Handelsvertreter unter normalen Umständen erst einige Zeit später zugeflossen wären, müssen sie auf den Gegenwartswert zurückgeführt, d. h. abgezinst werden. Der Zinssatz richtet sich nach der Geldmarktlage.</p>	<input type="radio"/> 3 %	<input type="radio"/> 4 %	<input type="radio"/> 5 %	<input type="radio"/> 6 %	<input type="radio"/> %
<p><b>5. Prognosezeitraum</b></p> <p>Hier ist die voraussichtliche Dauer der vom Handelsvertreter geknüpften Geschäftsverbindungen anzusetzen. Die Rechtsprechung geht in der Regel von einem Zeitraum von drei bis max. 5 Jahren aus.</p>	<input type="radio"/> 3 Jahre		<input type="radio"/> 4 Jahre		<input type="radio"/> 5 Jahre
<p><b>6. Wegfall von Vorteilen für das Unternehmen</b></p> <p>Der Handelsvertreter erhält eine Ausgleichsprovision nur insoweit, als dem Unternehmen aus dem von ihm geschaffenen Kundenstamm noch Vorteile erwachsen. Im Normalfall entsprechen die Verluste des Handelsvertreters den Vorteilen des Unternehmens. Es gibt aber Fälle, in denen bei Ausscheiden des Handelsvertreters weniger oder keine Vorteile beim Unternehmen verbleiben.</p>					
<p>a. Das Unternehmen stellt den Geschäftsbetrieb ganz ein.</p>	<input type="radio"/> Ja		<input type="radio"/> Nein		
<p>b. Das Unternehmen stellt den Geschäftszweig ein, für den der Handelsvertreter tätig war.</p>	<input type="radio"/> Ja		<input type="radio"/> Nein		
<p>c. Der Kundenstamm oder bestimmte Kunden wäre dem vom Handelsvertreter „mitgenommen“.</p>	<input type="radio"/> Ja		<input type="radio"/> Nein		
<p>d. Kunden wandern gerade deshalb ab, weil der Handelsvertreter seine Tätigkeit einstellt.</p>	<input type="radio"/> Ja		<input type="radio"/> Nein		

7. Billigkeitsgesichtspunkte		
Auch Billigkeitsgesichtspunkte können die Höhe der Ausgleichszahlungen beeinflussen. Aspekte die für den Handelsvertreter sprechen sind mit den für ihn negativen aufzuregen. Billigkeitsgesichtspunkte können im Ergebnis nie zu einer Erhöhung der Höchstprovision führen, sondern nur zu einer Reduzierung.		
a. der Handelsvertreter hat vom Unternehmer Zuschüsse zu einer Altersvorsorge erhalten.	<input type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein
b. Vertragswidriges Verhalten des Vertreters hat zur Beendigung des Vertrages geführt.	<input type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein
c. Der Handelsvertreter erspart infolge der Vertrags Beendigung überdurchschnittlich hohe Kosten.	<input type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein
d. Der Unternehmer hat für die vertriebenen Produkte selbst eine wesentlich über dem Durchschnitt liegende Wettbewerbstätigkeit entfaltet und die Arbeit des Vertreters außergewöhnlich stark unterstützt	<input type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein
e. Die Marke hat eine besonders starke Sogwirkung, verkaufte sich wie von selbst.	<input type="radio"/> Ja	<input type="radio"/> Nein

E. Besondere Tatsachen, Sonderrechte, Zusatzvereinbarungen

Ich bestätige hiermit die Richtigkeit meiner Angaben.

....., den.....

.....  
(Unterschrift Mandant)



---

**Jörg Streichert**  
**Rechtsanwalt**  
**Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht**

Dessestraße 14 • D-87600 Kaufbeuren  
Telefon + 49 (0) 8341 992402  
Mobil +49 (0) 172 8 372 372  
Telefax + 49 (0) 8341 9694440  
[joerg@streichert.de](mailto:joerg@streichert.de)