



PRAXISINFORMATIONEN



» VERTRIEBSRECHT

Nachfolge in Handelsvertretungen



WWW.LEINEN-DERICH.S.DE



PRAXISINFORMATIONEN

VERTRIEBSRECHT	3
<i>1. Ausgangslage</i>	3
<i>2. Einzelne Nachfolgemodelle</i>	3
<i>3. Rechtliche Aspekte</i>	4
<i>4. Festlegung des Veräußerungspreises</i>	5



PRAXISINFORMATIONEN



VERTRIEBSRECHT

1. Ausgangslage

Während in den meisten mittelständischen Unternehmen, sei es Einzelhandel, Großhandel oder Industrie, die Sicherung des Unternehmens für die nächste Generation durch eine Nachfolge angestrebt wird, werden in Handelsvertretungen sehr viel seltener Nachfolgeregelungen getroffen. Nach der CDH-Statistik aus dem Jahre 1996 ist nur in 24 % aller Handelsvertretungen die Nachfolge geregelt. Zu fast 70 % wird dabei daran gedacht, die Handelsvertretungen einem Familienangehörigen zu übertragen. Außenstehende Dritte werden somit nur im Ausnahmefall für die Nachfolge vorgesehen.

Aber auch für die Handelsvertretung greifen die Gründe ein, die für andere mittelständische Unternehmen für eine Nachfolge sprechen. So streben auch viele Handelsvertreter an, dass ihr Unternehmen, das sie aufgebaut haben, weiter fortbestehen soll. Damit werden zudem Arbeitsplätze gesichert und bei der Übertragung auf Familienangehörige wird zu deren wirtschaftlicher Absicherung beigetragen. Ferner besteht die Möglichkeit, die für den Ruhestand benötigten Gelder durch den Verkaufserlös zu vereinnahmen.

Für den Handelsvertreter ergeben sich im Gegensatz zu anderen mittelständischen Unternehmen aber besondere Schwierigkeiten bei der Nachfolgeregelung. Häufig sind kleine Handelsvertretungen gar nicht nachfolgefähig. Dies ist der Fall, wenn die Provisionserlöse gerade für den Lebensunterhalt des Handelsvertreters und seiner Familie ausreichen, es aber nicht möglich machen, einen Nachfolger einzustellen oder auf andere Weise an das Unternehmen allmählich zu binden. Zudem ist die Nachfolge im Regelfall davon abhängig, dass das vertretene Unternehmen seine Zustimmung hierzu erteilt. Bei den vertretenen Unternehmen stoßen die Nachfolgeinteressen des Handelsvertreters aber häufig auf wenig Gehör. Diese streben nicht selten an, den Nachfolger selber auszusuchen oder nutzen das altersbedingte Ausscheiden des Handelsvertreters dazu, ihren

Vertrieb neu zu organisieren oder zumindest die Vertragsbedingungen erheblich für den Außendienst zu verschlechtern.

Letztlich hindert viele Handelsvertretungen aber auch der gesetzliche Ausgleichsanspruch, der ihm bei Beendigung seines Vertragsverhältnisses zustehen kann, daran, über Nachfolgeregelungen ernsthaft nachzudenken. Immer noch wird der Ausgleichsanspruch von Handelsvertretern als soziale Absicherung ihres Ruhestandes angesehen. Ihn zu realisieren scheint häufig einfacher, als den oft mühsamen Weg einer Nachfolgeregelung zu gehen.

Diese Überlegung ist allerdings ein Trugschluss. Es lässt sich zu keiner Zeit des Handelsvertreterverhältnisses absehen, ob später bei dessen Beendigung dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch zufließt. Dieser ist von vielen rechtlichen und tatsächlichen Voraussetzungen abhängig, so dass man den Ausgleichsanspruch nur als eine Chance ansehen kann, dass Der Handelsvertreter später einmal für seine Aufbauleistung entlohnt wird. Demgegenüber kann man bei einer Nachfolgeregelung einen sehr viel sicheren Anspruch auf den Verkaufserlös schaffen.

Ferner können über den Veräußerungserlös dem Handelsvertreter steuerliche Vorteile in Form von Freibeträgen zufließen. Zudem unterliegt der Veräußerungserlös im Gegensatz zum Ausgleichsanspruch im Grundsatz nicht der Gewerbesteuerpflicht.

2. Einzelne Nachfolgemodelle

Es kommt eine Vielzahl von Modellen in Betracht, wie der Handelsvertreter seine Nachfolge regeln kann. Er ist also sehr flexibel, nach seinen Bedürfnissen eine Nachfolgegestaltung vorzunehmen.

Im Wesentlichen wird man die einzelnen Möglichkeiten in zeitlicher Hinsicht danach unterteilen können, ob die Nachfolgeregelung erst mit Beendigung der Erwerbstätigkeit getroffen oder bereits eine längere Zeit vorher eingefädelt wird. Im Regelfall wird es sich empfehlen, möglichst frühzeitig, also Jahre vor der Beendigung der eigenen Erwerbstätigkeit, die Nachfolge zu gestalten. Es bedarf bereits die Auswahl des Nachfolgers, wenn er nicht in der Familie gefunden wird, einiger Zeit. Darüber hinaus muss eine Erprobung des



PRAXISINFORMATIONEN

Nachfolgers stattfinden, ob er für die Nachfolge geeignet ist. Er muss also nicht nur von Kunden und vom vertretenen Unternehmen akzeptiert werden, sondern auch die innerbetrieblichen Fähigkeiten eines Unternehmers mit sich bringen.

Für die erste Einarbeitungszeit des Nachfolgers bietet es sich an, diesen als Angestellten oder auch als Untervertreter zu beschäftigen. Als zweite Stufe zur Intensivierung der Zusammenarbeit kann dann über eine gesellschaftsrechtliche Einbindung des Nachfolgers nachgedacht werden. Ein Gesellschaftsverhältnis zwischen Handelsvertreter und seinem Nachfolger ist aber nicht zwingend erforderlich. Möglich ist auch, dass der Handelsvertreter seine Einzelfirma auf den Nachfolger überträgt.

Durch eine gemeinsame Tätigkeit in einer Gesellschaft wird aber bereits unternehmerische Verantwortung auf den Nachfolger verteilt und durch die damit verbundene Beteiligung am Unternehmensgewinn ein wichtiger Anreiz geschaffen. Als die richtige Gesellschaftsform empfiehlt sich dabei die GmbH & Co. KG. Bei dieser Gesellschaft handelt es sich um eine Kommanditgesellschaft, bei denen Handelsvertreter und Nachfolger Kommanditanteile besitzen. Die Kommanditisten haften grundsätzlich nur bis zur Höhe ihrer Einlage. Als persönlich haftender Gesellschafter (sog. Komplementär) wird eine GmbH eingesetzt. Die GmbH & Co. KG ist steuerlich im Allgemeinen günstiger als eine reine Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG). Zudem sind flexibel Entnahmen möglich, während bei einer Kapitalgesellschaft an die Gesellschafter nur der Gewinn verteilt werden kann. Dennoch erreicht man durch den Einsatz einer GmbH als Komplementärin die gleiche Haftungsbeschränkung wie bei einer GmbH.

Die GmbH & Co. KG hat für die Nachfolgeregelung aber noch einen besonderen Vorteil. Die Rechte des Nachfolgers als Kommanditist lassen sich sehr flexibel und ggf. auch sehr eingeschränkt regeln. Auch eine spätere Trennung ist bei entsprechenden Regelungen im KG-Vertrag relativ unproblematisch möglich. Insbesondere bedarf, wenn der Nachfolger nicht auch gleichzeitig Gesellschafter der Komplementär-GmbH ist, der Wechsel des Kommanditisten keines notariellen Vertrages.

Zu denken ist schließlich auch daran, dass eine Nachfolgeregelung nicht nur in der Weise möglich ist, dass der Unternehmerbetrieb als Ganzes auf einen Nachfolger übergeht. Möglich wäre auch, lediglich einzelne Vertretungen auf verschiedene Nachfolger zu übertragen. Dies könnte auch über einen längeren Zeitraum erfolgen, so dass der Handelsvertreter sich langsam aus dem Erwerbsleben zurückziehen kann.

3. Rechtliche Aspekte

Ein wichtiger Aspekt der Nachfolgeregelung ist im Ausgleichsrecht zu beachten. Denn nach der Regelung des § 89 b Abs. 3 Nr. 3 HGB entfällt der Ausgleichsanspruch, wenn ein Dritter aufgrund einer Vereinbarung zwischen dem vertretenen Unternehmer und dem Handelsvertreter in das Vertragsverhältnis des Handelsvertreters eintritt. Der Gesetzgeber ist bei dieser Regelung davon ausgegangen, dass sich der Handelsvertreter von seinem Nachfolger die Übertragung der Vertretung bezahlen lässt. Der Gesetzgeber hat es als unbillig empfunden, wenn der Handelsvertreter zusätzlich zu diesem Veräußerungserlös auch noch vom Unternehmer einen Ausgleichsanspruch erhalten würde.

Der Handelsvertreter muss sich also bewusst sein, dass er bei Übertragung einer Vertretung auf den Nachfolger seinen Ausgleichsanspruch verliert und auf den Veräußerungserlös angewiesen ist. Nach Möglichkeit sollte der Handelsvertreter deshalb vom Nachfolger Sicherheiten fordern, die die spätere Zahlung des Verkaufserlöses garantieren (z.B. Bankbürgschaften). Dies wird besonders wichtig, wenn dem Nachfolger eingeräumt wird, den Veräußerungserlös in Raten über eine längere Zeitspanne zu tilgen.

Wünschenswert, aber in der Praxis kaum durchsetzbar, wäre eine Vereinbarung mit dem vertretenen Unternehmer, wonach der Ausgleichsanspruch wieder auflebt, wenn der Nachfolger seiner Verpflichtung auf Zahlung des Veräußerungserlöses nicht. Der Nachfolger wiederum sollte sich vom vertretenen Unternehmer zusichern lassen, dass die von ihm übernommenen Kunden bei einer späteren Beendigung seines Handelsvertreterverhältnisses als von ihm neu gewonnen gelten. Denn nur so schafft er die Voraussetzung dafür, später für die Kunden, für die er gezahlt hat, einen Ausgleichsanspruch erhalten zu können.



PRAXISINFORMATIONEN

Ferner ist zu beachten, dass die Nachfolgeregelung im Regelfall davon abhängt, dass ihr das vertretene Unternehmen hier zustimmt. Das vertretene Unternehmen muss einen Nachfolger nicht akzeptieren. Etwas anders gilt aber, wenn Handelsvertreter und Nachfolger bereits gemeinsam in einer Handelsvertreter-Gesellschaft tätig sind und der Handelsvertretungsvertrag mit der Handelsvertreter-Gesellschaft abgeschlossen wurde. In diesem Fall haben, wenn der Handelsvertretervertrag keine anderweitigen entgegenstehenden Regelungen vorsieht, das Ausscheiden des Handelsvertreters aus der Gesellschaft und deren Weiterführung allein durch den Nachfolger keine Auswirkungen auf das bestehende Handelsvertreterverhältnis.

Bei der Regelung der Nachfolge müssen die Parteien außerdem in zweierlei Hinsicht Wettbewerbsverbote beachten. Soweit nämlich der Nachfolger bereits eigene Vertretungen unterhält und sich mit dem Handelsvertreter zusammenschließt, dürfen die gemeinsamen Vertretungen nicht konkurrierend sein. Denn jede Konkurrenzvertretung stellt eine Verletzung der Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters dar und berechtigt den vertretenen Unternehmer in aller Regel zur fristlosen Kündigung des Vertragsverhältnisses.

Zum anderen sollte mit dem Handelsvertreter zugunsten des Nachfolgers ein Wettbewerbsverbot nach dessen Ausscheiden aus der Handelsvertretung vereinbart werden. Da der Nachfolger für die Überlassung der Handelsvertretung zahlt, hat er ein berechtigtes Interesse, dass der ausgeschiedene Handelsvertreter die Kundenbeziehungen nicht wieder für eine neue Vertretung, die womöglich noch konkurrierend ist, ausnutzt. Ein derartiges Wettbewerbsverbot wird allerdings nur zeitlich und räumlich begrenzt wirksam vereinbart werden können. Besonders zu erwähnen ist, dass dem Nachfolger Haftungsrisiken treffen können.

Führt er beispielsweise die Firma des Handelsvertreters weiter, haftet er gemäß § 25 HGB für alle im Betriebe des Vorgängers begründeten Verbindlichkeiten. Eine ähnliche Haftung trifft den Nachfolger, wenn er als persönlich haftender Gesellschafter oder als Kommanditist in das Geschäft des Vorgängers, das dieser als Einzelkaufmann geführt hat, eintritt (§ 28 HGB).

Besondere Haftungsrisiken entstehen beispielsweise auch bei der Übertragung von Gesellschaftsanteilen an einer GmbH. Hier übernimmt der Nachfolger die Schulden der Gesellschaft, haftet ggf. persönlich für Steuerschulden und nicht eingezahltes Stammkapital.

Die rechtlichen Aspekte sind aber noch vielseitiger und erstrecken sich u.a. bis ins Familienrecht. Stellt nämlich die Handelsvertretung das wesentliche Vermögen des Handelsvertreters dar und lebt er mit seiner Ehefrau in dem gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft, ist die Veräußerung der Handelsvertretung gemäß § 1365 BGB von der Zustimmung der Ehefrau abhängig.

4. Festlegung des Veräußerungspreises

Nur äußerst schwierig lässt sich die Frage beantworten, welchen Wert die Handelsvertretung hat und welche Höhe damit der Veräußerungspreis haben soll. Soweit Anlagevermögen mitveräußert wird, wird dieses im Regelfall mit dem Verkehrswert angesetzt. Bei der Bewertung der einzelnen Vertretungen kann es sich empfehlen, sich an der Höhe der Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs von einer Jahresdurchschnittsprovision zu orientieren. Diese Jahresdurchschnittsprovision ist dann nach oben oder nach unten je nachdem zu korrigieren, wie die zukünftige Geschäftsprognose ausfällt.

Die zukünftigen Verdienstmöglichkeiten des Nachfolgers werden dabei entscheidend davon abhängen, welche zeitliche Sicherheit er bei der Übernahme der einzelnen Handelsvertretungsverträge erhält. Übernimmt er lediglich unbefristete Verträge, die in relativ kurzer Frist vom Unternehmer gekündigt werden können, ist der Wert der Handelsvertretung sehr viel niedriger zu bemessen, als wenn langfristig befristete Handelsvertretungsverträge übernommen werden. Letztlich hängt die Höhe des Veräußerungspreises von den jeweiligen Verhandlungspositionen der Parteien ab.

Dieser Überblick zeigt bereits, dass die Gestaltung der Unternehmensnachfolge in aller Regel sehr komplex ist und dringend der fachkundigen Beratung bedarf. Gerne stehen wir Ihnen für eine ausführliche und kompetente Beratung zur Verfügung.



PRAXISINFORMATIONEN

IHR ANSPRECHPARTNER



DR. BERND WESTPHAL

Tel.: 0221 - 772 09 - 47

Fax: 0221 - 72 48 89

bernd.westphal@leinen-derichs.de

Bitte beachten Sie auch unsere Internet-Präsentation unter

WWW.LEINEN-DERICHS.DE

Dort können Sie alle aktuell verfügbaren Newsletter, Praxisinfos und Publikationen abrufen.



» BERLIN

Littenstraße 108
10179 Berlin

030 - 91 45 68 17

030 - 91 49 48 26

berlin@leinen-derichs.de



» KÖLN

Clever Straße 16
50668 Köln

0221 - 772 09 - 0

0221 - 72 48 89

köln@leinen-derichs.de