

Freie Handelsvertreter: Verzicht auf Fixum bringt große Freiheiten



Tim Banerjee

© Banerjee & Kollegen

Das monatliche Fixum für freie Handelsvertreter ist in der Regel nur ein frei verrechenbarer Vorschuss, welcher sodann von der Gesellschaft zurückgefordert werden kann. Das Fixum hat nichts mit einem regulären Arbeitnehmergehalt zu tun.

Freie Handelsvertreter sind Unternehmer nach dem Handelsgesetzbuch. Nichtsdestotrotz erhalten gerade Berufsanfänger und Neueinsteiger einer Gesellschaft oftmals ein monatliches Fixum, um ein Basiseinkommen sicherzustellen. Tim Banerjee, Rechtsanwalt bei Banerjee & Kollegen in Mönchengladbach und Experte für Vertriebs- und Handelsvertreterrecht, betont aber, dass Handelsvertreter dabei auf bestimmte Fallstricke achten sollten. „Das monatliche Fixum ist in der Regel nur ein frei verrechenbarer Vorschuss, welcher sodann von der Gesellschaft zurückgefordert werden kann. Das Fixum hat nichts mit einem regulären Arbeitnehmergehalt zu tun, das in der Folge durch die Provisionen erhöht werden kann.“

Daher sollten freie Handelsvertreter sich auch nicht in Sicherheit wiegen lassen, wenn sie beim Start bei einer Gesellschaft ein Festgehalt erhielten. Tim Banerjee macht regelmäßig die Erfahrung, dass Unternehmen die Zahlungen an ihre Handelsvertreter später sogar als Druckmittel einsetzen. „Durch das monatliche Festgehalt türmen sich im Laufe der Zeit auch höhere Summen an, die der Handelsvertreter natürlich erst einmal verdienen muss. Schafft er dies nicht, befindet er sich in einer Verteidigungsposition und kann von der Gesellschaft dementsprechend aufgefordert werden, alles dafür zu tun, die bisherigen Zahlungen auszugleichen. Das kann zu harten Einschnitten in der Tätigkeit des freien Handelsvertreters und in der Zusammenarbeit mit der Gesellschaft führen“, warnt Tim Banerjee. Er vertritt freie Handelsvertreter regelmäßig bei Streitigkeiten mit Gesellschaften, vor allem über die Vertragsgestaltung und die finanziellen Rahmenbedingungen.

Der Mönchengladbacher Rechtsanwalt betont daher, dass freie Handelsvertreter bei ihren Verträgen besser auf ein Fixum verzichten sollten. Es sei sinnvoller, die unternehmerische Tätigkeit ohne monatliches Festgehalt zu planen, um sich später keinen Rückforderungen aussetzen zu müssen. Das sei insbesondere wichtig, wenn es irgendwann zur Vertragsauflösung und damit zur Berechnung des Handelsvertreterausgleichsanspruches kommen sollte. „Der Anspruch des Handelsvertreeters kann beispielsweise geringer ausfallen, wenn der Unternehmer aus eigenen Mitteln eine Altersversorgung des Handelsvertreeters finanziert hat oder der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit besondere Vorteile genossen hat, zum Beispiel eben ein erfolgsunabhängiges Fixum. Das kann natürlich dazu führen, dass der Handelsvertreterausgleich bei Kündigung durch die Gesellschaft aufgrund der festen Zahlungen wesentlich geringer ausfällt als gedacht. Und die Verhandlungsposition des Handelsvertreeters verschlechtert sich natürlich auch“, sagt Tim Banerjee.

Handelsvertreter sollten daher besser auf das Fixum als frei verrechenbaren Vorschuss verzichten, rät der Rechtsanwalt. „Wer als freier Handelsvertreter ohne Fixum operiert, ist zwar stärker auf sich selbst und seine Provisionserlöse angewiesen. Aber er erlangt auch größtmögliche Freiheit für seine Tätigkeiten und berufliche Entfaltung. Ein Fixum kann immer zum Stolperstein werden.“ Allerdings, betont Banerjee, gebe es auch die Möglichkeit, dass das Fixum als eine Art Einarbeitungsprovision nicht zurückgefordert werden könne. Dies sollte individuell verhandelt werden.

Pressekontakt

Banerjee & Kollegen

RA Tim Banerjee

Telefon 02161 4670968

E-Mail office@banerjee-kollegen.de