

**OLG Nürnberg, Hinweisbeschluss vom 28.01.2011 - 12 U 744/10****Titel:**

OLG Nürnberg: Provisionspflichtige, Retoure, Buchauszug, Handelsvertreter, Veräußerung, Gutschrift, Kundenstamm, Warenvertreter, Bezirksvertreter, Kundennummer, Teillieferung, Skonto, Anfall, Rabatt, Identifizierung, Geschäftsverbindung, Unternehmensfortführung, Verjährung, Mehrwert

**Normenketten:**

*HGB § 87c*

*HGB § 89b*

*ZPO § 304*

*ZPO § 301*

*BGB § 626 II*

*HGB § 86a*

**Leitsätze:**

- 1. Der Anspruch des Handelsvertreters auf einen Buchauszug gemäß § 87c Abs. 2 HGB umfasst auch die Angabe solcher Daten - selbst wenn diese im konkreten Fall für Anfall oder Höhe des Provisionsanspruchs nicht relevant sind -, deren Kenntnis eine eindeutige Zuordnung provisionsrelevanter Kriterien zu bestimmten provisionspflichtigen Vorgängen ermöglichen oder erleichtern kann und die deshalb zur Identifizierung des provisionspflichtigen Geschäfts notwendig oder geeignet sind. (amtlicher Leitsatz)**
- 2. Bei einem Warenvertreter (Bezirksvertreter) sind deshalb im Rahmen eines Buchauszugs auch Angaben zu Kundenanschrift, Kundennummer, Umfang und Wert des erteilten Auftrags, Datum der Auftragsbestätigung, Umfang der Lieferungen bzw. Teillieferungen, dem Kunden gewährte Skonti, Preisnachlässe, Rabatte und/oder sonstige Sondervorteile, Datum der vollständigen Abwicklung, zu einem etwaigen Auslieferungsfehlbestand, dessen Wert sowie den Grund hierfür sowie zu Retouren und Gutschriften einschließlich Angaben von Gründen und Umfang dieser Retouren bzw. Gutschriften geschuldet. (amtlicher Leitsatz)**
- 3. Zur Verjährung des Anspruchs des Handelsvertreters auf einen Buchauszug gemäß § 87c II HGB. (amtlicher Leitsatz)**
- 4. Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gegebene Vorteile des Unternehmers aus der Geschäftsverbindung mit vom Handelsvertreter geworbenen neuen Kunden (§ 89b I Satz 1 Nr. 1 HGB) können auch darin bestehen, dass der Unternehmer bei einer Veräußerung seines Unternehmens den vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstamm mitveräußern kann und hierdurch ein höheres - nicht unbedingt gesondert beziffertes - Entgelt erhalten kann als es sonst der Fall gewesen wäre. Dieser Vorteil wird nicht dadurch hinfällig, dass der entsprechende Kundenstamm tatsächlich nicht weiter beliefert wird; ausreichend ist bereits die Möglichkeit der gewinnbringenden Ausnutzung des vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstammes, sei es durch Abschluss weiterer Geschäfte oder durch die Berücksichtigung beim Verkaufsentgelt. (amtlicher Leitsatz)**
- 5. Erfahrungsgemäß werden bei der Veräußerung eines werbenden Unternehmens, das fortgeführt werden soll, mit dem vereinbarten Übernahmepreis die bestehenden**

Kundenbeziehungen selbst dann abgegolten, wenn die Parteien ein solches Entgelt weder ausdrücklich ausgehandelt noch festgelegt haben; nach der Lebenserfahrung ist im Regelfall davon auszugehen, dass in dem Kauf-/Übernahmepreis ein Betrag enthalten ist, welcher denjenigen Unternehmervorteilen entspricht, die dem Veräußerer bei der Unternehmensfortführung während des Prognosezeitraums zugeflossen wären. Dafür, dass der Kaufpreis einen solchen Mehrwert enthält, spricht eine Vermutung, deren Widerlegung Sache des Unternehmers ist. (amtlicher Leitsatz)

**6. Zur Zulässigkeit eines Grundurteils über den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters gemäß § 89b HGB. (amtlicher Leitsatz)**

**7. Zur Zulässigkeit eines Teilurteils über den von einem Handelsvertreter geltend gemachten Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB, wenn der Handelsvertreter darüber hinaus in demselben Rechtsstreit Provisionsansprüche geltend macht, über die noch nicht entschieden ist. (amtlicher Leitsatz)**

**8. § 626 II Sätze 1 und 2 BGB, wonach die außerordentliche Kündigung nur innerhalb von 2 Wochen erfolgen kann und die Frist mit Kenntniserlangung der maßgeblichen Tatsachen durch den Kündigungsberechtigten beginnt, ist auf die fristlose Kündigung des Handelsvertreters nicht anwendbar. Die im Hinblick auf eine (teilweise) Betriebsveräußerung durch den Unternehmer und die damit einher gehende Unmöglichkeit der weiteren Vertragsdurchführung erfolgte außerordentliche Kündigung eines Handelsvertretervertrags durch den Handelsvertreter ist wegen Nichtwahrung einer angemessenen Überlegungs- und Entschlussfrist als außerordentliche Kündigung unwirksam, wenn diese erst später als zwei Monate nach Kenntniserlangung von der Betriebsveräußerung durch den Handelsvertreter ausgesprochen wird. (amtlicher Leitsatz)**

**9. Macht der Handelsvertreter im Zusammenhang mit einer (Teil-)Betriebsveräußerung durch den Unternehmer und der damit einher gehenden Unmöglichkeit der weiteren Vertragsdurchführung einen Schadensersatzanspruch wegen schuldhafter Verletzung von Informationspflichten gemäß § 86a II HGB, § 280 BGB gegen den Unternehmer geltend, ergibt sich der zu ersetzende Schaden gemäß § 249 I BGB aus einem Vergleich der gegenwärtigen Vermögenslage des Handelsvertreters mit derjenigen (hypothetischen) Vermögenslage, die bestehen würde, wenn der Handelsvertreter rechtzeitig von der Betriebsveräußerung informiert worden wäre. Der schlüssige Vortrag eines solchen Schadens erfordert Darlegungen, dass der Handelsvertreter im Falle rechtzeitiger Information einen anderweitigen Handelsvertretervertrag hätte schließen können, aus welchem er einen von ihm als Schaden beanspruchten Verdienstaufschlag wettgemacht hätte, so dass ihm gerade der begehrte Schadensersatzbetrag zugeflossen wäre, auf den er infolge der verspäteten Informierung nunmehr verzichten müsste. (amtlicher Leitsatz)**

**10. Dem Handelsvertreter kommen bei dem von ihm zu führenden Beweis, dass das Unterlassen rechtzeitiger Unterrichtung von einer bevorstehenden Betriebsstilllegung für seinen Verdienstaufschlag ursächlich geworden ist, dass er also bei rechtzeitiger Unterrichtung alsbald eine andere Handelsvertretung gefunden hätte, die Regeln des Anscheinsbeweises zu Hilfe. (amtlicher Leitsatz)**

#### **Schlagworte:**

Buchauszug, Inhalt, Buchauszug, Inhalt, Buchauszug, Verjährung, Ausgleich, Kundenstamm, Ausgleich, Kundenstamm, Ausgleich, Grundurteil, Ausgleich, Teilurteil, Information, Schadensersatz, Information, Provisionsanspruch, Buchauszug, Unternehmensveräußerung, Abrechnung, Abwicklung, Anfall, Anscheinsbeweis, Auftrag, Auftragsbestätigung, Auslegung, Auslieferungsfehlbestand, Bagatellfall, Beendigung, Berechnung, Berufung, Betragsverfahren,

Betriebsstilllegung, Betriebsveräußerung, Bezirksvertreter, Billigkeit, Datum, Einrede, Endabrechnung, entgangener Gewinn, Entgelt, Entschlussfrist, Erteilung, Erwerber, Frist, Gutschrift, Handelsvertreter, Handelsvertreterausgleich, Handelsvertretervertrag, Hauptanspruch, Hilfsanspruch, Höhe, Identifizierung, Identifizierungskriterium, Informationspflicht, Informierung, Kappungsgrenze, Kaufpreis, Kenntniserlangung, Kontrolle, Kunde, Kundenanschrift, Kundenbeziehung, Kundenkontakt, Kundennummer, Kündigender, Kündigung, Kündigungserklärung, Kündigungserklärungsfrist, Kündigungsgrund, Lieferung, Mehrwert, Minderung, Nachprüfung, Nachteil, Neuabschluss, Neukunde, Nichteinhaltung, Nichtentstehen, Parameter, Preisnachlass, Prognose, Prognosezeitraum, Provision, Provisionsabrechnung, Provisionspflichtigkeit, Provisionsregelung, Provisionsverlust, Rabatt, reformatio in peius, Retour, Schaden, Schadensersatzanspruch, Schließung, Schutzbedürfnis, Skonto, Sondervorteil, Teillieferung, Titel, Umdeutung, Umfang, Unmöglichkeit, Unterlassen, Unternehmensfortführung, Unternehmenskaufpreis, Unternehmer, Unternehmervorteil, Unterrichtung, Unwirksamkeit, Unzulässigkeit, Verdienstaufschlag, Vergleich, Verjährungsbeginn, Verjährungseintritt, Verjährungsfrist, Verkaufsüberlegung, Verletzung, Vermutung, Vermögenslage, Vertragsbeendigung, Vertragsdurchführung, Veräußerung, Vorteil, Wahrscheinlichkeit, Warenmenge, Warenvertreter, Weiternutzung, Werthaltigkeit, Widerlegung, Wille, Wirksamkeit, Zulässigkeit, Zuwarten, zwei Monate, Überlegungsfrist, Übernahmepreis, Information, Schadensersatz, Buchauszug, Inhalt, Ausgleich, Teilurteil, Ausgleich, Grundurteil, Fristlose Kündigung, Ausgleich, Kundenstamm, Handelsvertrieb, Buchauszug, Verjährung

**Vorinstanz:**

LG Nürnberg-Fürth, *Teilurteil* vom 18.03.2010 - 1 HKO 2328/09

**Fundstellen:**

LSK 2011, 140548

GWR 2011, 315528

Oberlandesgericht Nürnberg

12 U 744/10

Hinweis

vom 28. Januar 2011

Landgericht Nürnberg-Fürth, Urteil vom 18. März 2010 - 1 HK O 2328/09

(Im Hinblick auf den Hinweis haben beide Parteien ihre Berufungen jeweils zurückgenommen)

Hinweis gemäß § 522 Abs. 2 ZPO:

Der Senat beabsichtigt, die Berufungen beider Parteien gegen das Urteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth vom 18.03.2010, Az. 1 HKO 2328/09, durch einstimmigen Beschluss gemäß § 522 Abs. 2 ZPO zurückzuweisen, weil die Rechtsmittel keine Aussicht auf Erfolg haben, der Rechtssache auch keine grundsätzliche Bedeutung zukommt und weder die Fortbildung des Rechts noch die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Berufungsgerichts aufgrund mündlicher Verhandlung erfordern.

**Gründe:**

I.

Zwischen den Parteien bestand auf der Grundlage eines Handelsvertretungsvertrags vom 14.11.1973

(Anlage K1) samt späterer Zusatzvereinbarungen (Anlagen K2, K3) ein Handelsvertreterverhältnis; die Klägerin vermittelte für die Beklagte als Alleinvertreterin für einen bestimmten Bezirk (im Einzelnen benannte europäische Staaten) den Vertrieb bestimmter Waren (Teile für Schreib- und Zeichengeräte), die die Beklagte in ihrem Werk in W. produzierte. Der Vertrag war zunächst für die Zeit vom 01.01.1974 bis zum 31.12.1975, also auf zwei Jahre, abgeschlossen worden (Anlage K1 § 1). § 6 des Vertrags lautet:

„Wird der Vertrag nicht sechs Monate vor Ablauf durch eingeschriebenen Brief gekündigt, so gilt er jeweils auf die gleiche Dauer als verlängert, für die er nach § 1 ursprünglich abgeschlossen worden war“.

Im ersten Quartal 2008 entschloss sich die Beklagte zunächst, den Standort W. mit der dortigen Fertigung zu schließen. Im Juli 2008 fasste sie den Entschluss, den Standort W. mit der dortigen Fertigung im Rahmen eines sog. Management-Buy-out (MBO) zu veräußern. Diese Veräußerung an die neugegründete S. GmbH erfolgte für einen Kaufpreis von 410.000 EUR im September 2008 mit Wirkung zum 01.10.2008. In der Folge produzierte die Beklagte die bislang von der Klägerin vertretenen Waren nicht mehr, so dass eine weitere Vertragstätigkeit der Klägerin für die Beklagte nicht mehr möglich war. Zum Neuabschluss eines Handelsvertretervertrags zwischen der Klägerin und der S. GmbH kam es nicht.

Zwischen den Parteien ist streitig, ob die Fertigung der Beklagten in W. zuletzt defizitär war, sowie ob, wie, in welchem Umfang und wann die Klägerin seitens der Beklagten in deren Planungen und in den Verkauf des Werks W. eingeweiht war und ob es insoweit zu einer Kündigung des Vertragsverhältnisses durch die Beklagte gekommen war. Weiter ist streitig, ob der - von der Klägerin vermittelte - Kundenstamm der Beklagten bei Veräußerung des Werks W. mitverkauft wurde und bei der Kaufpreisbemessung Berücksichtigung gefunden hat.

Die Klägerin meldete mit Schreiben vom 29.10.2008 (Anlage K4) sowie mit weiterem Schreiben vom 05.11.2008 (Anlage K5) bei der Beklagten Schadensersatz- und Ausgleichsansprüche im Zusammenhang mit der Veräußerung des Geschäftsbetriebs an. Mit Schreiben vom 17.12.2008 (Anlage K6) erklärte sie die außerordentliche fristlose Kündigung des Vertragsverhältnisses „in Schadensersatz auslösender und ausgleichswahrender Weise“.

Gegenstand des erstinstanzlichen Verfahrens waren folgende von der Klägerin geltend gemachten Ansprüche:

- Anspruch auf Buchauszug (Klageantrag I 1 Teil 1)
- Anspruch auf Provisionsabrechnungen für die Monate Oktober bis Dezember 2008 (Klageantrag I 1 Teil 2)
- im Wege der Stufenklage erhobener Anspruch auf weitere Provisionszahlungen (Klageantrag I 2)
- Anspruch auf Provisionsrückstände in Höhe von 18.788,67 EUR (Klageantrag II)
- Anspruch auf Handelsvertreterausgleich in Höhe von 56.138,57 EUR (Klageantrag III)
- Anspruch auf Schadensersatz in Höhe von 47.175,24 EUR (Klageantrag IV)

Die Beklagte hat den Anspruch auf Buchauszug dem Grunde nach, seinem Umfang nach jedoch nur teilweise (hinsichtlich einzelner Parameter) anerkannt. Weiterhin hat die Beklagte ein Anerkenntnis hinsichtlich des Anspruchs auf Provisionsabrechnungen für die Monate Oktober bis Dezember 2008 sowie hinsichtlich des Anspruchs auf Provisionsrückstände in Höhe von 18.788,67 EUR abgegeben.

Das Landgericht Nürnberg-Fürth hat ohne Beweisaufnahme mit „Teilanerkenntnisurteil, Teilurteil, Teilgrundurteil und Teilendurteil“ vom 18.03.2010 die Klage hinsichtlich des geltend gemachten Schadensersatzanspruchs (Klageantrag IV) abgewiesen und ihr im Übrigen (hinsichtlich der Klageanträge I 1 Teile 1 und 2, II und III) im Wesentlichen stattgegeben. Über den im Wege der Stufenklage geltend gemachten Anspruch auf weitere Provisionszahlungen (Klageantrag I 2) hat es noch nicht entschieden.

Hiergegen wendet sich zum einen die Berufung der Klägerin. Diese greift die Klageabweisung hinsichtlich des beanspruchten Schadensersatzes an und begehrt auch insoweit eine Verurteilung der Beklagten.

Hiergegen wendet sich zum anderen die Berufung der Beklagten. Diese wendet sich gegen ihre Verurteilung zur Erteilung eines Buchauszugs (Klageantrag I 1 Teil 1), soweit der entsprechende Klageantrag nicht anerkannt wurde, weiterhin gegen ihre Verurteilung dem Grunde nach zur Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs (Klageantrag III).

[Zur Klarstellung: Die Berufung wendet sich nicht gegen die weitergehende Verurteilung der Beklagten zur Erteilung eines Buchauszugs (Klageantrag I 1 Teil 1) in anerkanntem Umfang, zur Erteilung von Provisionsabrechnungen für die Monate Oktober bis Dezember 2008 (Klageantrag I 1 Teil 2) und zur Zahlung von Provisionsrückständen in Höhe von 18.788,67 EUR (Klageantrag II). Insoweit ist das Urteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth damit rechtskräftig.]

II.

Die Berufungen der Parteien haben im Wesentlichen keine konkreten Umstände aufgezeigt, welche Zweifel an der Richtigkeit und Vollständigkeit der entscheidungserheblichen landgerichtlichen Tatsachenfeststellungen begründen könnten (§ 529 Abs. 1 Nr. 1 ZPO). Es ist deshalb grundsätzlich von dem im angefochtenen Urteil dargelegten Sachverhalt auszugehen. Soweit im konkreten Fall hinsichtlich einzelner Punkte eine andere Beurteilung geboten ist, wird hierzu nachstehend im Zusammenhang Stellung genommen.

III.

Die Berufungen der Parteien tragen keine Umstände dafür vor, dass die erstinstanzliche Entscheidung auf einer Rechtsverletzung beruht haben könnte, diese also eine Abänderung des Ersturteils rechtfertigen würde (§§ 513 Abs. 1, 546 ZPO).

Das angefochtene Urteil enthält zwar teilweise keine ins Einzelne gehende Begründung, stellt sich aber jedenfalls aus nachfolgend dargelegten Gründen als zutreffend dar. Eine Ergänzung (wie sogar eine Auswechslung) der rechtlichen Begründung der angefochtenen Entscheidung ist im Verfahren gemäß § 522 Abs. 2 ZPO zulässig (KG MDR 2008, 1062, 1063; OLG Hamburg NJW 2006, 71; Zöller/Heßler, ZPO 28. Aufl. § 522 Rn. 36).

IV.

Berufung der Beklagten gegen ihre Verurteilung zur Erteilung eines Buchauszugs (Klageantrag I 1 Teil 1)

1. Dass die Beklagte dem Grunde nach der Klägerin die Erteilung eines Buchauszugs schuldet, folgt aus § 87c Abs. 2 HGB (und wird von der Berufung auch nicht angegriffen).

2. Die Berufung der Beklagten rügt, dass nach der zwischen den Parteien vereinbarten Provisionsregelung lediglich die von ihr anerkannten Abrechnungsparameter für den Provisionsanspruch der Klägerin relevant seien. Soweit das Landgericht der Klage auch hinsichtlich weiterer - nicht anerkannter - Parameter stattgegeben habe, sei deren Kenntnis nicht erforderlich, um den Provisionsanspruch der Klägerin zu berechnen, so dass ein diesbezüglicher Anspruch der Klägerin nicht bestehe.

3. Notwendiger Inhalt eines Buchauszugs

a) Der Anspruch des Handelsvertreters auf Erteilung eines Buchauszugs erstreckt sich auf alle Geschäfte, für die ihm nach § 87 HGB Provision gebührt, § 87c Abs. 2 HGB. Ist dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk zugewiesen, so hat er grundsätzlich Anspruch auf Provision auch für die Geschäfte, die ohne seine Mitwirkung mit Personen seines Bezirkes während des Vertragsverhältnisses abgeschlossen sind, § 87 Abs. 2 Satz 1 HGB.

Entsprechend haben die Parteien in § 2 des Handelsvertretungsvertrags vom 14.11.1973 (Anlage K1) auch vereinbart, dass die Klägerin von der Beklagten eine Provision von 5 vom Hundert „für alle

Geschäfte, die mit Abnehmern des ... Bezirks abgeschlossen worden sind“, erhält.

b) Da der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs - weitergehend als derjenige auf Erteilung einer Provisionsabrechnung (§ 87c Abs. 1 Satz 1 HGB) - dem Handelsvertreter auch die Prüfung, ob überhaupt provisionspflichtige Geschäfte abgeschlossen wurden, ermöglichen soll, umfasst er grundsätzlich auch solche Geschäftsvorfälle, deren Provisionsrelevanz zweifelhaft und streitig ist. Nur wenn eine Provisionspflicht ohne jeden Zweifel verneint werden kann, entfällt auch der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs (vgl. von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB, 3. Aufl. § 87c Rn. 39; Küstner/Thume, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Band I, 3. Aufl. Rn. 1486).

Grundsätzlich muss der Buchauszug deshalb alle zur Ausführung gelangten provisionspflichtigen Geschäfte enthalten, unabhängig davon, ob sie durch die Tätigkeit des Handelsvertreters zustande gekommen sind oder ohne eine solche Tätigkeit provisionspflichtig sind. Er muss für den Zeitpunkt seiner Aufstellung eine bis ins einzelne gehende Bestandsaufnahme der Kundenbeziehungen des Unternehmers enthalten, soweit sie die Provisionsansprüche des Handelsvertreters berühren. Die Erteilung des Buchauszuges darf keine Vorwegnahme der Entscheidung darüber enthalten, ob das in ihm aufgenommene Geschäft auch tatsächlich provisionspflichtig ist oder nicht. Nur die zweifelsfrei nicht provisionspflichtigen Geschäfte können bei der Erteilung des Buchauszuges unberücksichtigt bleiben. Diese umfassenden Angaben, die dem Handelsvertreter eine Kontrolle ermöglichen sollen, erfordern von dem Unternehmer im allgemeinen ein nicht unerhebliches Maß an Arbeit, das weit über die Anforderungen hinausgeht, die bei einer einfachen Auskunft zu erfüllen sind, die nur einzelne Gegenstände zum Inhalt haben (BGH, Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738).

c) Der Buchauszug nach § 87c Abs. 2 HGB muss die zum Zeitpunkt seiner Aufstellung für die Berechnung, Höhe und Fälligkeit der Provisionen des Handelsvertreters relevanten geschäftlichen Verhältnisse in klarer und übersichtlicher Weise vollständig widerspiegeln, soweit sie sich den Büchern des Unternehmers entnehmen lassen. Nur dann kann sein Zweck erfüllt werden, dem Handelsvertreter über seine Provisionsansprüche Klarheit zu verschaffen und ihm eine Nachprüfung der vom Unternehmer erteilten oder noch zu erteilenden Provisionsabrechnung zu ermöglichen (BGH, Urteil vom 20.02.1964 - VII ZR 147/62, VersR 1964, 429; Urteil vom 11.07.1980 - I ZR 192/78, VersR 1981, 38; Urteil vom 23.10.1981 - I ZR 171/79, VersR 1982, 265; Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738; Urteil vom 29.11.1995 - VIII ZR 293/94, NJW 1996, 588; Urteil vom 21.03.2001 - VIII ZR 149/99, NJW 2001, 2333; Urteil vom 20.09.2006 - VIII ZR 100/05, NJW-RR 2007, 246; OLG Hamm NJW-RR 1997, 1322; OLG Nürnberg OLGR 1998, 364; OLG München OLGR 2002, 240; OLG Bamberg OLGR 2003, 426; Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 87c Rn. 15).

d) Welche Angaben über die Geschäfte für die Provision des Handelsvertreters im Einzelfall von Bedeutung sind, hängt von der zwischen dem Handelsvertreter und dem Unternehmer geltenden Provisionsregelung ab. Diese ergibt sich in erster Linie aus der zwischen ihnen getroffenen Provisionsvereinbarung und aus den zwingenden gesetzlichen Regelungen (§ 87a Abs. 2 bis 4 HGB) sowie, soweit eine besondere Vereinbarung nicht getroffen wurde, aus den dispositiven gesetzlichen Vorschriften (§§ 87, 87a Abs. 1 HGB) (BGH, Urteil vom 21.03.2001 - VIII ZR 149/99, NJW 2001, 2333).

e) Neben den unmittelbar für die Provision des Handelsvertreters relevanten Angaben hat der Buchauszug stets auch die zur Identifizierung des provisionspflichtigen Geschäfts notwendigen Merkmale zu enthalten (BGH, Urteil vom 21.03.2001 a. a. O.). Er beinhaltet deshalb etwa bei einem Versicherungsvertreter auch Angaben zur Person des Versicherungsnehmers, Versicherungsscheinnummer, Art und Sparte des Versicherungsvertrags und Versicherungstarif, auch wenn diese für Anfall und Höhe der Provision im Einzelfall nicht relevant sein sollten (BGH a. a. O.). Die Rechtsprechung hat es in diesem Zusammenhang bei einem Versicherungsvertreter als erforderlich angesehen, bei Erteilung eines Buchauszuges auch Angaben über Namen und Anschrift des Versicherungsnehmers, Datum des Versicherungsantrags und der Vertragsannahme, Tarif der Versicherung, Neugeschäft oder Erhöhungsgeschäft, Beitragshöhe, Versicherungsbeginn, Versicherungsnummer, im Stornofall über das Datum der Stornierung, Stornogrund,

Erhaltungsmaßnahmen und Korrespondenz bezüglich der Stornierung, über die Höhe der gezahlten Beiträge sowie über Höhe und Fälligkeit offener Beiträge anzugeben (BGH, Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738; OLG Hamm NJW-RR 1997, 1322; OLG Nürnberg OLGR 1998, 364; OLG Saarbrücken OLGR 2001, 366; Baumbach/Hopt a. a. O. § 87c Rn. 15 m. w. N.).

Dieser Rechtsprechung ist der allgemeine Grundsatz zu entnehmen, dass der Anspruch des Handelsvertreters auf einen Buchauszug gemäß § 87c Abs. 2 HGB auch die Angabe solcher Daten - selbst wenn diese im konkreten Fall für Anfall oder Höhe des Provisionsanspruchs nicht relevant sind - umfasst, deren Kenntnis eine eindeutige Zuordnung provisionsrelevanter Kriterien zu bestimmten provisionspflichtigen Vorgängen ermöglichen oder erleichtern kann und die deshalb zur Identifizierung des provisionspflichtigen Geschäfts notwendig oder geeignet sind.

f) In einen Buchauszug sind jedoch nur solche Umstände aufzunehmen, die die vermittelten Verträge, also die Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmer und seinen Kunden, betreffen. Nicht wiederzugeben sind Tatsachen, die allein dem Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter entspringen. Nach dem Wortlaut des § 87c Abs. 2 HGB kann der Buchauszug nur - über alle Geschäfte - verlangt werden, für welche dem Handelsvertreter Provision gebührt. Den Provisionsatz und den Provisionsbetrag kann der Handelsvertreter der nach § 87c Abs. 1 HGB zu erteilenden Abrechnung entnehmen. Diese Angaben sind daher nicht nochmals in den Buchauszug zu übernehmen (BGH, Urteil vom 21.03.2001 a. a. O.; OLG Nürnberg a. a. O.; Baumbach/Hopt a. a. O. § 87c Rn. 15).

4. Gemessen an diesen Maßstäben ist der vom Landgericht zuerkannte Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs im ausgeurteilten Umfang nicht zu beanstanden. Zu den einzelnen insoweit von der Berufung angegriffenen Parametern (in der Reihenfolge des entsprechenden Berufungsantrags, Seiten 1 und 2 der Berufungsbegründung vom 29.06.2010) ist hierbei festzustellen:

#### a) Anschrift der Kunden

Der Buchauszug hat stets auch die zur Identifizierung des provisionspflichtigen Geschäfts notwendigen Merkmale zu enthalten. Er beinhaltet deshalb zwingend auch Angaben zur Person des vom Handelsvertreter vermittelten Kunden (die Verpflichtung zur Angabe von dessen Namen im Buchauszug wurde von der Beklagten auch anerkannt). Zur genauen Identifizierung des Kunden ist der Name allein (wegen möglicher Fälle der Namensgleichheit) nicht ausreichend, die Anschrift vielmehr als weiteres wichtiges Unterscheidungskriterium grundsätzlich ebenfalls erforderlich. Bei einem Bezirksvertreter (wie der Klägerin) ist die Angabe der Kundenanschrift zudem auch deshalb erforderlich, um feststellen zu können, ob der Kunde seinen Sitz im Bezirk des Handelsvertreters hat und deshalb eine Provisionspflicht besteht. Entsprechend hat der Buchauszug auch die genaue Anschrift der jeweiligen Vertragspartner (Kunden) zu enthalten (BGH, Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738; OLG Nürnberg OLGR 1998, 364; OLG München OLGR 2002, 240; OLG Bamberg OLGR 2008, 756; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 87c Rn. 40; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119).

Der Umstand, dass im Einzelfall die Anschrift zur Identifizierung nicht ausreichend sein kann (etwa bei Anschriftenwechsel), steht nicht entgegen. Die Angabe der Anschrift wird nicht als alleiniges, sondern als weiteres zusätzliches Identifizierungskriterium (neben anderen wie Name, Kundennummer etc.) begehrt. Sie ist zur Identifizierung des Kunden geeignet und kann deshalb eine entsprechende Zuordnung ermöglichen oder erleichtern. Der Anspruch des Handelsvertreters auf einen Buchauszug gemäß § 87c Abs. 2 HGB umfasst auch die Angabe solcher Daten, die für Anfall oder Höhe des Provisionsanspruchs zwar im konkreten Fall nicht relevant sind, deren Kenntnis jedoch eine eindeutige Zuordnung provisionsrelevanter Kriterien zu bestimmten provisionspflichtigen Vorgängen ermöglichen oder erleichtern kann (siehe oben IV 3 e).

Dass die Angabe der Kundenanschrift deshalb möglicherweise nicht erforderlich wäre, weil diese der Klägerin bereits bekannt wäre, steht - insbesondere wegen der Möglichkeit eines (der Klägerin nicht zwingend bekannten) Anschriftenwechsels - nicht fest und führt nicht zum Entfallen des

diesbezüglichen Anspruchs.

#### b) Kundennummer

Unter demselben Gesichtspunkt ist die Beklagte im Rahmen des von ihr zu erteilenden Buchauszugs auch zur Angabe etwaiger Kundennummern verpflichtet. Entsprechend hat der Buchauszug auch die Kundennummer der jeweiligen Vertragspartner (Kunden) zu enthalten (OLG Hamm NJW-RR 1999, 1712; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### c) Umfang des erteilten Auftrags

Daten hinsichtlich des vom Handelsvertreter vermittelten Auftrags sind grundsätzlich provisionsrelevant (und deshalb in den Buchauszug aufzunehmen), da eine Provision für die mit Kunden abgeschlossenen Verträge (von Kunden erteilten Aufträge) geschuldet ist. Entsprechend hat die Beklagte ihre Verpflichtung zu Angabe von Auftragsnummer und Datum der Auftragserteilung im Rahmen des Buchauszugs anerkannt.

Der Umfang des seitens des Kunden erteilten Auftrags ist indes in gleicher Weise provisionsrelevant. Diese Angabe ermöglicht dem Handelsvertreter insbesondere eine Überprüfung, ob der erteilte Auftrag vom Unternehmer zutreffend abgerechnet wurde und damit der (sich am entsprechenden Rechnungsbetrag orientierenden) Provisionsabrechnung jeweils der richtige Rechnungsbetrag zugrunde gelegt wurde. Entsprechend hat der Buchauszug auch Angaben zum Umfang des erteilten Auftrags zu enthalten (OLG Hamm NJW-RR 1999, 1712; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### d) Datum der Auftragsbestätigung

Dieser Parameter ist zur Identifizierung des Auftrags geeignet und kann deshalb eine entsprechende Zuordnung ermöglichen oder erleichtern. Der Anspruch des Handelsvertreter auf einen Buchauszug gemäß § 87c Abs. 2 HGB umfasst auch die Angabe solcher Daten, die für Anfall oder Höhe des Provisionsanspruchs zwar im konkreten Fall nicht relevant sind, deren Kenntnis jedoch eine eindeutige Zuordnung provisionsrelevanter Kriterien zu bestimmten provisionspflichtigen Vorgängen ermöglichen oder erleichtern kann (siehe oben IV 3 e). Entsprechend hat der Buchauszug auch Angaben zum Umfang des erteilten Auftrags zu enthalten (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### e) Umfang der Lieferungen bzw. Teillieferungen

Hinsichtlich dieses Parameters hat das Landgericht den (auch insoweit gestellten) Klageantrag (bislang) nicht verbeschieden; im Tenor des angefochtenen Urteils wird dieser Parameter vielmehr übergangen.

Auch aus den Ausführungen in den Urteilsgründen (Seite 9 unter Ziffer 1), dass alle von der Klägerin verlangten Angaben mit Ausnahme der Höhe des Provisionssatzes geschuldet seien, folgt keine diesbezügliche Verurteilung der Beklagten. Ein Vollstreckungstitel muss den zu vollstreckenden Anspruch inhaltlich so bestimmen, dass das Vollstreckungsorgan in die Lage versetzt wird, allein mit dem Titel ohne Verwertung der Gerichtsakten oder anderer Urkunden, die nicht Bestandteil des Titels sind, die Vollstreckung durchzuführen. Etwaige Unklarheiten des Titels sind im Wege der Auslegung zu beseitigen, wobei in erster Linie der Tenor maßgebend ist, Tatbestand und Entscheidungsgründe (bei Urteilen) aber ergänzend heranzuziehen sind. Umstände, die außerhalb des Titels liegen, dürfen für die Auslegung nicht verwertet werden (BGH, Beschluss vom 25.08.1999 - XII ZR 136/97; Urteil vom 06.11.1985 - IVb ZR 73/84, NJW 1986, 1440; LAG Düsseldorf MDR 2003, 1380; OLG Hamm MDR 1974, 238). Der Schuldner muss zuverlässig erkennen können, welche Handlungen er vorzunehmen hat, zu denen er im Wege der Zwangsvollstreckung gezwungen werden kann. Er muss bereits aus rechtsstaatlichen Gründen wissen, in welchen Fällen ihm diese Maßnahmen drohen. Unklarheiten über den Inhalt der Verpflichtung dürfen insbesondere nicht aus dem Erkenntnisverfahren in das Vollstreckungsverfahren verlagert werden. Dessen Aufgabe ist es zu klären, ob der Schuldner einer festgesetzten Verpflichtung nachgekommen ist, nicht aber, worin diese besteht.

Der Tenor des angefochtenen Urteils erfasst den Parameter -Umfang der Lieferungen bzw. Teillieferungen- nicht. Der Titel erstreckt sich damit bereits seinem Wortlaut nach nur auf andere Parameter, zu deren Berücksichtigung (im Rahmen eines zu erteilenden Buchauszugs) die Beklagte verurteilt wurde. Auch die Auslegung des Titels unter Heranziehung der Urteilsgründe ergibt hier nicht eindeutig etwas anderes. Hierfür spricht zwar die oben zitierte pauschale Angabe, dass alle von der Klägerin verlangten Angaben mit Ausnahme der Höhe des Provisionsatzes geschuldet seien; mangels inhaltlicher Auseinandersetzung mit dem streitgegenständlichen Parameter kann indes nicht ausgeschlossen werden, dass das Landgericht bei Abfassung des Urteils diesen Parameter schlicht übersehen hat und sich deshalb der pauschale Ausspruch nicht auch hierauf bezieht. Aus Gründen der Rechtsklarheit und -sicherheit kann deshalb nicht davon ausgegangen werden, dass die Beklagte (trotz diesbezüglicher Lücke im Urteilstenor) auch insoweit verurteilt wurde.

Mangels diesbezüglicher Verurteilung ist die Beklagte insoweit auch nicht beschwert; ihre Berufungsangriffe gehen hinsichtlich dieses Parameters ins Leere. Unabhängig davon hätte der Buchauszug aber auch die an den Kunden gelieferte Warenmenge zu enthalten (BGH, Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738; OLG Nürnberg OLGR 1998, 364; OLG München OLGR 2002, 240; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 40; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### f) Wert des erteilten Auftrags

Wie der Umfang des seitens des Kunden erteilten Auftrags (siehe oben c) ist auch der Wert dieses Auftrags provisionsrelevant. Diese Angabe ermöglicht dem Handelsvertreter insbesondere eine Überprüfung, ob der erteilte Auftrag vom Unternehmer zutreffend abgerechnet wurde und damit der (sich am entsprechenden Rechnungsbetrag orientierenden) Provisionsabrechnung jeweils der richtige Rechnungsbetrag zugrunde gelegt wurde.

#### g) Dem Kunden gewährte Skonti, Preisnachlässe, Rabatte und/oder sonstige Sondervorteile

Auch insoweit handelt es sich um provisionsrelevante Parameter. Zwar bemisst sich der Provisionsanspruch der Klägerin nach dem Rechnungs(end)betrag. Zur Überprüfung, ob dieser Rechnungsbetrag korrekt ermittelt wurde, ist indes auch die Angabe von - den Kunden gewährten - Skonti, Preisnachlässen, Rabatten und/oder sonstigen Sondervorteilen erforderlich. Entsprechend hat der Buchauszug auch Angaben zu enthalten (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### h) Datum der vollständigen Abwicklung

Die Angabe dieses Parameters ist erforderlich, um dem Handelsvertreter eine Überprüfung zu ermöglichen, ob provisionspflichtige Geschäfte, die bislang nicht abgerechnet wurden, abgerechnet werden könnten. Zudem ist die entsprechende Angabe für die zeitliche Zuordnung von Geschäften zu einzelnen Abrechnungsperioden bzw. zum Vertragsverhältnis nötig. Insbesondere stellt § 87 Abs. 3 HGB für die nachvertragliche Provisionspflicht auf die vollständige Geschäftsabwicklung ab. Entsprechend hat der Buchauszug auch Angaben zum Datum der vollständigen Abwicklung zu enthalten (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### i) Auslieferungsfehlbestand

Ein etwaiger Auslieferungsfehlbestand des Unternehmers gegenüber seinem Kunden, dessen Grund wie auch dessen Wert kann ggf. für die Wirksamkeit des abgeschlossenen Geschäfts oder für die Frage, ob und ggf. wann der Unternehmer seinem Kunden die Waren berechnen kann, von Bedeutung sein. Damit ist dieser Umstand jedoch auch für den Provisionsanspruch der Klägerin relevant. Entsprechend hat der Buchauszug auch Angaben zu einem etwaigen Auslieferungsfehlbestand zu enthalten (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

#### j) Grund für den Fehlbestand

Auf obige Ausführungen (unter i) wird verwiesen. Bereits im Hinblick auf § 87a Abs. 3 HGB ist der Grund eines etwaigen Auslieferungsfehlbestandes provisionsrelevant. Entsprechend hat der

Buchauszug auch insoweit Angaben zu enthalten (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

k) Retouren und Gutschriften mit Angaben von Gründen und Umfang

Die Beklagte hat ihre Verpflichtung zur Angabe von Retouren und Gutschriften im Rahmen des Buchauszugs anerkannt, meint jedoch, insoweit nicht auch zu Angaben von Gründen und Umfang dieser Retouren bzw. Gutschriften verpflichtet zu sein.

Indes sind auch diese Parameter provisionsrelevant, da sie dem Handelsvertreter die Überprüfung ermöglichen, ob die seiner Provisionsabrechnung zugrunde liegenden Rechnungen des Unternehmers zutreffend erstellt wurden, sowie ob etwaige Retouren - im Hinblick auf § 87a Abs. 3 HGB - den Provisionsanspruch berühren. Entsprechend hat der Buchauszug im Falle der Rückgabe von Waren (Retouren) und hierfür erteilten Gutschriften auch die Gründe hierfür zu enthalten (BGH, Urteil vom 23.02.1989 - I ZR 203/87, NJW-RR 1989, 738; Urteil vom 29.11.1995 - VIII ZR 293/94, NJW 1996, 588; OLG Hamm NJW-RR 1997, 1322; OLG Nürnberg OLGR 1998, 364; OLG München OLGR 2002, 240; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 87c Rn. 40; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 119 m. w. N.).

l) Wert des Fehlbestandes

Auf obige Ausführungen (unter i und j) wird verwiesen.

m) Höhe des Provisionssatzes

Der entsprechende Angriff der Berufung ist unverständlich. Das Landgericht hat der Klage insoweit nicht stattgegeben, sie hinsichtlich dieses Parameters vielmehr (rechtskräftig, da insoweit von der Klägerin nicht angefochten) abgewiesen (Seite 9 unten der Urteilsgründe).

5. Auch soweit die Berufung der Beklagten - im Hinblick auf den nach Aktenlage erstmals mit der Berufungsbegründung erhobenen Verjährungseinwand - hilfsweise die Abweisung des Antrags der Klägerin auf Erteilung eines Buchauszugs (soweit nicht anerkannt) begehrt, soweit dieser Antrag den Zeitraum 01.01.2004 bis 31.12.2005 betrifft, hat sie keine Aussicht auf Erfolg.

a) Die Einrede der Verjährung wurde - jedenfalls nach dem Akteninhalt - erstmals mit der Berufungsbegründung der Beklagten vom 29.06.2010 erhoben.

Gleichwohl ist diese Einrede - unabhängig von den Voraussetzungen des § 531 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 bis 3 ZPO - vom Senat zu berücksichtigen, da sowohl die Erhebung der Verjährungseinrede als auch die hinsichtlich des Verjährungseintritts vorgetragenen tatsächlichen Umstände von der Klägerin nicht bestritten wurden, damit zwischen den Prozessparteien unstreitig sind (BGH, Großer Senat für Zivilsachen, Beschluss vom 23.06.2008 - GSZ 1/08, BGHZ 177, 212).

b) Der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs gemäß § 87c Abs. 2 HGB stellt einen Hilfsanspruch zu dem Provisionsanspruch des Handelsvertreters gemäß § 87 HGB dar, dessen Nachprüfung er ermöglichen soll. Derartige Hilfsansprüche verjähren nach ihrem Zweck grundsätzlich selbstständig und unabhängig vom zugrunde liegenden Hauptanspruch (auf Provisionszahlung), wobei auch für solche Hilfsansprüche die Vorschriften der Regelverjährung gemäß §§ 195, 199 BGB gelten (BGH, Urteil vom 31.01.1979 - I ZR 8/77, WM 1979, 463; Urteil vom 22.05.1981 - I ZR 34/79, NJW 1982, 235; Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 87c Rn. 1, 19, § 87 Rn. 53; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB 5. Aufl. § 87c Rn. 34; vgl. OLG Köln OLGR 1997, 245; KG KGR 2003, 255). Derartige Hilfsansprüche werden allerdings gegenstandslos, wenn die Provisionsansprüche, die sie vorbereiten sollen, verjährt sind oder aus anderen Gründen nicht mehr durchgesetzt werden können (BGH a. a. O.).

Die Verjährungsfrist beträgt damit 3 Jahre, § 195 BGB. Sie beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von den den Anspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste, § 199 Abs. 1 BGB.

c) Der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs - der die Provisionsabrechnung erleichtern und sichern soll - entsteht indes nicht automatisch mit der Erteilung (irgend)einer Provisionsabrechnung

durch den Unternehmer; er setzt vielmehr voraus, dass eine vollständige Provisionsabrechnung möglich und durchsetzbar ist, und wird erst dann der Verjährung zugänglich. Die Verjährung des Anspruchs beginnt damit (bei Vorliegen der subjektiven Voraussetzungen des § 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB) erst in dem Zeitpunkt, in dem der Handelsvertreter einen vollständigen Buchauszug verlangen kann (vgl. BGH, Urteil vom 11.07.1980 - I ZR 192/78, VersR 1981, 38). Ein Verlangen des Handelsvertreters hierauf hat solange keine Grundlage, als die Endabrechnung noch aussteht oder offen ist, was überhaupt abrechnungspflichtig ist. Bis dahin besteht keine Plattform, den Anspruch auf Buchauszug über davon betroffene Abrechnungszeiträume geltend zu machen; vorher kann die Verjährung dieses Anspruchs nicht beginnen (Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 87c Rn. 36). Der Handelsvertreter kann den Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs zudem solange geltend machen, wie er und der Unternehmer sich über die Provisionsabrechnungen nicht geeinigt haben; solange eine solche Einigung nicht erfolgt ist, kann der Buchauszug auch für weiter zurück liegende Zeiträume geltend gemacht werden (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 87c Rn. 44 m. w. N.).

d) Mit der Einrede der (jedenfalls durch Klageerhebung 2009 gehemmt, § 204 Abs. 1 Nr. 1 BGB) Verjährung kann die Beklagte den Klageanspruch auf Erteilung eines Buchauszugs für den Zeitraum 01.01.2004 bis 31.12.2005 nicht zu Fall bringen.

Nach dem Handelsvertretungsvertrag der Parteien setzt ein Provisionsanspruch der Klägerin voraus, dass mit Abnehmern des ihr zugewiesenen Bezirks Geschäfte - abgeschlossen worden sind - (Anlage K1, § 2) [bzw. von der Klägerin derartige Geschäfte im Sinne des § 87 Abs. 3 HGB angebahnt wurden].

Es kann offen bleiben, ob hinsichtlich in den Jahren 2004 und 2005 von der Klägerin vermittelter abgeschlossener Geschäfte eine Endabrechnung der Beklagten bereits in Gestalt der jeweiligen monatlichen Provisionsabrechnungen erteilt wurde oder ob eine derartige Endabrechnung überhaupt erst mit Beendigung des Vertragsverhältnisses erfolgen konnte (und erst mit diesem Zeitpunkt die Verjährungsfrist zu laufen begonnen hätte).

Selbst in erstgenanntem Fall wäre im Streitfall keine Verjährung eingetreten. Die dreijährige Verjährungsfrist wäre hier schon allenfalls hinsichtlich in den Jahren 2004 und 2005 von der Klägerin vermittelter abgeschlossener Geschäfte mit Ablauf des Jahres 2008 (und damit vor Klageerhebung) abgelaufen. Die Klägerin kann Provision indes nicht nur hinsichtlich solcher von ihr vermittelter bereits abgeschlossener Geschäfte beanspruchen, sondern auch hinsichtlich von ihr angebahnter, noch schwebender Geschäfte, die erst nach § 87 Abs. 3 HGB bedingt provisionspflichtig sind. Die Klägerin kann als Bezirksvertreterin zudem Provision auch hinsichtlich solcher Geschäfte beanspruchen, die - mit Kunden ihres Bezirks - ohne ihre Mitwirkung abgeschlossen worden sind, § 87 Abs. 2 HGB. Die Verjährung beginnt insoweit - und zwar auch hinsichtlich in den Jahren 2004 und 2005 abgeschlossener Geschäfte - erst mit dem Zeitpunkt, in dem die Klägerin von diesen ihren Anspruch begründenden Umständen (also von den Voraussetzungen des § 87 Abs. 2 oder 3 HGB) Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen musste (§ 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB). Eine derartige Kenntniserlangung (auf deren Zeitpunkt die Klägerin zudem keinen Einfluss nehmen kann) muss nicht zwingend unverzüglich nach Entstehen des jeweiligen Provisionsanspruchs erfolgen.

Dass die Klägerin bereits vor Ablauf des Jahres 2005 vom Entstehen von Provisionsansprüchen als Bezirksvertreterin gemäß § 87 Abs. 2 HGB oder gemäß § 87 Abs. 3 HGB Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen musste, hat die insoweit darlegungs- und beweispflichtige (vgl. Palandt/Ellenberger, BGB 70. Aufl. Vor §194 Rn. 24 m. w. N.) Beklagte nicht substantiiert vorgetragen. Derartige unverjährte Provisionsansprüche, auch soweit sie auf Vorgängen in den Jahren 2004 und 2005 beruhen, erscheinen vielmehr grundsätzlich noch möglich. Allein die der Klägerin erteilten monatlichen Provisionsabrechnungen beweisen hier nicht die erforderliche Kenntnis, zumal es sich bei der Klägerin um eine Bezirksvertreterin handelte. Die Beklagte konnte im Gebiet der Klägerin etwa eigene Geschäfte abschließen, von denen die Klägerin nicht ohne weiteres Kenntnis

erlangen musste und deren Fehlen auf den Provisionsabrechnungen der Klägerin auch nicht auffallen konnte bzw. musste. Dann aber ist insoweit auch der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs (zur Überprüfung der Richtigkeit auch solcher Provisionsansprüche) nicht verjährt (OLG München, Urteil vom 03.11.2010 - 7 U 3083/10, juris).

V.

Berufung der Beklagten gegen ihre Verurteilung zur Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs gemäß § 89b HGB (Klageantrag III) dem Grunde nach

1. Das Landgericht hat - im Wege des Grundurteils (§ 304 ZPO) - den Klageanspruch auf Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs gemäß § 89b HGB dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt. Hiergegen wendet sich die Berufung der Beklagten.

2. Ein Ausgleichsanspruch der Klägerin ist nicht wegen Kündigung des Vertragsverhältnisses gemäß § 89b Abs. 3 HGB entfallen.

Insoweit kann dahinstehen, ob - entsprechend dem Sachvortrag der Beklagten - das Handelsvertreterverhältnis durch diese im April/Mai 2008 außerordentlich gekündigt wurde, oder ob - entsprechend dem Sachvortrag der Klägerin - das Handelsvertreterverhältnis erst durch die seitens der Klägerin mit Schreiben vom 17.12.2008 (Anlage K6) erklärte außerordentliche Kündigung beendet wurde.

Falls tatsächlich im April/Mai 2008 eine außerordentliche Kündigung der Beklagten wirksam erfolgt wäre, stünde dies einem Ausgleichsanspruch der Klägerin grundsätzlich nicht entgegen. Ein Ausgleichsanspruch würde nur dann nicht bestehen, wenn für diese Kündigung des Unternehmers ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorgelegen hätte, § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB. Dies wird nicht vorgetragen; die Beklagte beruft sich zur Rechtfertigung ihrer (angeblichen) Kündigung lediglich auf die von ihr zunächst geplante Schließung des Werks W. sowie auf dessen spätere Veräußerung im Rahmen eines MBO, wodurch die Beklagte die bislang von der Klägerin vertriebenen Waren nicht mehr produzierte, so dass eine weitere Vertragstätigkeit der Klägerin für die Beklagte nicht mehr möglich war.

Falls hingegen seitens der Beklagten das Vertragsverhältnis nicht (wirksam) gekündigt worden wäre, wurde der Handelsvertretervertrag jedenfalls durch die seitens der Klägerin mit Schreiben vom 17.12.2008 (Anlage K6) erklärte Kündigung wirksam beendet (falls nicht ein anderer Beendigungsgrund - etwa eine einvernehmliche (konkludente) Vertragsbeendigung - vorliegt).

a) Insoweit kann dahinstehen, ob ein Grund für eine fristlose Kündigung vorlag und ob diese Kündigung die für eine außerordentliche Kündigung erforderliche Erklärungsfrist gewahrt und deshalb mit sofortiger Wirkung das Vertragsverhältnis beendet hat. Selbst wenn dem nicht so wäre, die Kündigung damit als außerordentliche unwirksam wäre, wäre jedenfalls eine Umdeutung (§ 140 BGB) in eine ordentliche Kündigung geboten. Das Kündigungsschreiben vom 17.12.2008 macht nämlich hinreichend deutlich, dass sich die Klägerin in jedem Falle von der Beklagten trennen wollte. Es entsprach somit ihrem auch für die Beklagte erkennbaren mutmaßlichen Willen, dass die außerordentliche Kündigung im Falle ihrer Unwirksamkeit zumindest als ordentliche Kündigung Wirksamkeit entfalten solle (vgl. Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 89a Rn. 5 m. w. N.).

Als ordentliche Kündigung (die in der vertraglich vereinbarten Form eines eingeschriebenen Briefs erfolgte) hätte das Schreiben vom 17.12.2008 das Vertragsverhältnis der Parteien mit Ablauf der vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist (vgl. Anlage K1, § 6), also zum 31.12.2009, beendet. Jedenfalls zum maßgeblichen Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung erster Instanz (am 18.02.2010) war das Vertragsverhältnis der Parteien damit beendet.

b) Zwar bewirkt eine Kündigung seitens des Handelsvertreters grundsätzlich das Entfallen von dessen Ausgleichsanspruch. Dies gilt indes nicht, wenn ein Verhalten des Unternehmers für die Kündigung begründeten Anlass gegeben hat, § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB.

Hierfür sind Billigkeitsgesichtspunkte maßgeblich. Daher ist der Begriff des -Verhaltens des

Unternehmers- weit auszulegen. Verhalten ist daher nicht nur ein Tun oder Unterlassen, sondern auch eine aus dem betrieblichen Verhalten des Unternehmers entwickelte wirtschaftliche Lage; dabei kommt es nicht darauf an, ob der Unternehmer das Ergebnis seiner Maßnahmen verschuldet hat oder nicht. Für einen derartigen begründeten Anlass genügt, wenn der Handelsvertreter durch ein Verhalten des Unternehmers in eine für ihn nach Treu und Glauben nicht haltbare Lage kam. Auch unverschuldetes, sogar rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers genügt; insbesondere sind darunter auch dem Unternehmer zuzurechnende Umstände wie etwa eine Betriebsstilllegung oder Produktionseinschränkungen zu fassen, wenn infolgedessen der Handelsvertreter die Voraussetzungen für eine gewinnbringende Fortsetzung seiner Tätigkeit als nicht mehr gegeben ansehen muss, so dass es ihm nicht zuzumuten ist, die Tätigkeit für den Unternehmer fortzuführen (BGH, Urteil vom 13.03.1969 - VII ZR 174/66, BGHZ 52, 5; Urteil vom 28.11.1975 - I ZR 138/74, NJW 1976, 671; Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 89b Rn. 57 m. w. N.).

Die Veräußerung des Werks W. durch die Beklagte im Rahmen eines MBO mit der Folge, dass die Beklagte die bislang von der Klägerin vertriebenen Waren nicht mehr produzierte, so dass eine weitere Vertragstätigkeit der Klägerin für die Beklagte nicht mehr möglich war, ist (entgegen der Sichtweise der Berufung der Beklagten) als derartiger begründeter Anlass aus der Unternehmersphäre für die Kündigung seitens des Handelsvertreter zu werten. Hierbei kommt es, wie ausgeführt, nicht darauf an, ob der von der Beklagten veräußerte Geschäftsbetrieb W. defizitär war und sich die unternehmerische Entscheidung zu diesem Verkauf bereits deshalb als nachvollziehbar und gerechtfertigt darstellt.

Damit hat ein Verhalten des Unternehmers für die Kündigung begründeten Anlass gegeben.

3. Die Beklagte hat aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die die Klägerin geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Vorteile, § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB.

a) Die Berufung stellt insoweit darauf ab, dass die Beklagte nach Veräußerung des Werks W. hinsichtlich der dort produzierten, bislang von der Klägerin vermittelten Waren keine Geschäftsbeziehungen mit den von der Klägerin geworbenen Kunden mehr gehabt habe und deshalb nach Beendigung des Vertragsverhältnisses hieraus auch keine Vorteile habe ziehen können.

Ein Vorteil kann indes auch darin bestehen, dass der Unternehmer bei einer Veräußerung seines Unternehmens mit Rücksicht auf den vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstamm diesen mitveräußern kann und hierdurch ein höheres - nicht unbedingt gesondert beziffertes - Entgelt erhalten kann als es sonst der Fall gewesen wäre (BGH, Urteil vom 25.04.1960 - II ZR 130/58, NJW 1960, 1292; Urteil vom 09.11.1967 - VII ZR 40/65, BGHZ 49, 39; Urteil vom 12.11.1976 - I ZR 123/73, WM 1977, 115; Urteil vom 08.11.1984 - I ZR 154/82, VersR 1985, 265; Urteil vom 27.03.1996 - VIII ZR 116/95, NJW 1996, 1752; OLG Karlsruhe ZIP 1985, 235; Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 89b Rn. 18; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89b Rn. 77; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 89b Rn. 102). Dieser Vorteil wird nicht dadurch hinfällig, dass der entsprechende Kundenstamm tatsächlich nicht weiter beliefert wird; ausreichend ist bereits die Möglichkeit der gewinnbringenden Ausnutzung des vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstammes, sei es durch Abschluss weiterer Geschäfte oder durch die Berücksichtigung beim Verkaufsentgelt (vgl. BGH, Urteil vom 25.04.1960 a. a. O.). Lediglich dann, wenn der Erwerber von vorneherein beabsichtigt, die Geschäftsbeziehung mit den geworbenen Kunden nicht fortzusetzen, ist davon auszugehen, dass der Kundenstamm bei der Höhe des Entgelts für die Geschäftsübernahme keine Rolle spielt und deshalb keinen Vorteil im Sinne des § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB darstellt (vgl. BGH, Urteil vom 09.11.1967 a. a. O.).

Bei einer Veräußerung des Kundenstamms ist für den Unternehmervorteil der Betrag maßgebend, welchen der Unternehmer aus der Sicht bei Vertragsende unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls voraussichtlich als Erlös für die Überlassung der Geschäftsbeziehung (Stammkunden) erzielen kann; ein später ausgehandelter Preis kann als Anhaltspunkt für den Wert des Kundenstamms dienen (OLG Düsseldorf OLGR 2002, 164).

Die bei Darlegung und Nachweis des Werts bestehenden Schwierigkeiten werden zudem dadurch erleichtert, dass erfahrungsgemäß bei der Veräußerung eines werbenden Unternehmens, das fortgeführt werden soll, mit dem vereinbarten Übernahmepreis die bestehenden Kundenbeziehungen selbst dann abgegolten werden, wenn die Parteien ein solches Entgelt weder ausdrücklich ausgehandelt noch festgelegt haben; nach der Lebenserfahrung ist im Regelfall davon auszugehen, dass in dem Kauf-/Übernahmepreis ein Betrag enthalten ist, welcher denjenigen Unternehmervorteilen entspricht, die dem Veräußerer bei der Unternehmensfortführung während des Prognosezeitraums zugeflossen wären. Dafür, dass der Kaufpreis einen solchen Mehrwert enthält, spricht damit bereits eine Vermutung, deren Widerlegung Sache des Unternehmers ist (BGH, Urteil vom 27.03.1996 a. a. O.; OLG Karlsruhe ZIP 1985, 235; OLG Düsseldorf OLGR 2002, 164; Baumbach/Hopt a. a. O. § 89b Rn. 77; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 89b Rn. 102; Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, HGB 2. Aufl. § 89b Rn. 86 m. w. N.).

Die Anwendung dieser Rechtsgrundsätze ergibt im vorliegenden Fall zumindest die Vermutung, dass die Beklagte einen Ausgleich für die Übertragung des Kundenstamms erhalten hat.

b) Die Berufung verweist darauf, dass nach dem von ihr unter Beweis gestellten Sachvortrag der von der Klägerin gewonnene Kundenstamm für die Höhe des aus der Veräußerung des Werks W. erzielten Kaufpreises ohne Bedeutung gewesen sei. Dieser Kaufpreis von insgesamt 410.000 EUR habe sich lediglich aus Teilbeträgen von 300.000 EUR (Sachwert für veräußerte Maschinen und Werkzeuge sowie Entgelt für Markenlizenzen) und 110.000 EUR (veräußerte Rohstoffe) zusammengesetzt.

aa) Indes spricht eine Vermutung dafür, dass der für die Veräußerung des Geschäftsbetriebs erzielte Kaufpreis einen entsprechenden Mehrwert (für die Möglichkeit der Nutzung des Kundenstammes) enthält (siehe oben). Selbst wenn der von der Beklagten unter Beweis gestellte Sachvortrag als wahr unterstellt würde, wäre diese Vermutung noch nicht widerlegt; in diesem Falle würde sich zudem eine unterbliebene Berücksichtigung der Möglichkeit zur Weiternutzung des erworbenen Kundenstammes bei der Kaufpreisbemessung als treuwidrig darstellen, so dass sich die Beklagte hierauf nicht berufen könnte. Sollte die Beklagte den von der Klägerin vermittelten Kundenstamm unentgeltlich an die S. GmbH übertragen haben oder dieser auch nur unentgeltlich die entsprechende Möglichkeit verschafft haben, so hätte sie hierdurch ohne wirtschaftlich vertretbaren Grund schutzwürdige Belange der Klägerin treuwidrig nicht beachtet und wäre deshalb gegenüber der Klägerin schadensersatzpflichtig. Die Klägerin wäre deshalb auch in diesem Fall so zu behandeln, als könnte sie den üblichen Ausgleich nach der Beendigung der Handelsvertretung beanspruchen (vgl. BGH, Urteil vom 30.01.1986 - I ZR 185/83, NJW 1986, 1931; OLG Düsseldorf OLGR 2002, 164; Baumbach/Hopt a. a. O. § 89b Rn. 18 m. w. N.; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89b Rn. 77; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 89b Rn. 102)

bb) Eine andere Sichtweise wäre allenfalls dann gerechtfertigt, wenn die von der Klägerin vermittelten Kundenkontakte im Rahmen des MBO für Verkäuferin (Beklagte) wie für Erwerberin (S. GmbH) ohne Wert gewesen wären.

Nach dem Sachvortrag der Klägerin (Schriftsatz vom 07.07.2009, Seite 21 = Bl. 77 d. A.) waren indes gerade diese Kundenkontakte von erheblichem Wert. Dieser Vortrag war von der Beklagten nach Aktenlage erstinstanzlich vor Erlass des angefochtenen Urteils nicht bestritten worden; die bloße Behauptung, die Kundenkontakte seien bei der Kaufpreisfindung nicht berücksichtigt worden, beinhaltet kein Bestreiten von deren Werthaltigkeit.

Erstmals mit einem Berichtigungsantrag vom 08.04.2010 (Bl. 146ff. d. A.) sowie nachfolgend mit Berufungsbegründung vom 29.06.2010, dort Seite 4 (Bl. 201 d. A.) legt die Beklagte schriftsätzlich dar, bereits im erstinstanzlichen Verhandlungstermin vom 18.02.2010 habe sie (mündlich) näher zur Preisbildung und -bemessung des Verkaufserlöses vorgetragen. Aus diesen, nunmehr hinsichtlich einzelner Kaufpreisparameter aufgeschlüsselten Darlegungen könnte der Vortrag einer Wertlosigkeit der von der Klägerin vermittelten Kundenkontakte geschlossen werden.

Es kann dahinstehen, ob dieser nunmehrige Sachvortrag zutrifft (nach den Ausführungen des

Landgerichts im hinsichtlich des Berichtigungsantrags ergangenen Beschluss vom 30.04.2010 (Bl. 154f. d. A.) vermochte sich das Gericht an die „angeblichen Äußerungen ... in der von der Beklagten behaupteten Form nicht (zu) erinnern“. Es kann weiter dahinstehen, ob dieser nunmehrige Sachvortrag hinsichtlich der Werthaltigkeit der Kundenkontakte überhaupt substantiiert wäre, sowie ob ein etwaiger derartiger neuer Sachvortrag in der letzten mündlichen Verhandlung erster Instanz nicht möglicherweise als verspätet zu behandeln (vgl. §§ 282, 296 Abs. 2 ZPO) und in der Berufungsinstanz überhaupt berücksichtigungsfähig wäre. Auch kann dahinstehen, ob dieses neue Vorbringen überhaupt geeignet wäre, die (von der Klägerin bestrittene) tatsächliche Wertlosigkeit der Kundenkontakte nachzuweisen.

cc) Selbst bei Berücksichtigung des weiteren Vorbringens der Beklagten wäre davon auszugehen, dass der Erwerber (S. GmbH) den Vertrieb der bisher von der Klägerin vertretenen Waren beibehält; Gegenteiliges hat die Beklagte nicht vorgetragen. Damit wäre auch in diesem Falle entsprechend der für diesen Regelfall geltenden Vermutung davon auszugehen, dass im von der Erwerberin gezahlten Übernahmepreis auch ein Entgelt für den Kundenstamm enthalten ist, und dass deshalb dem Veräußerer (der Beklagten) ein erheblicher Vorteil im Sinne des § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB zugeflossen ist. Es entspricht der Lebenserfahrung, dass bei der Veräußerung eines Unternehmens mit dem vereinbarten Kaufpreis auch die bestehenden Kundenbeziehungen abgegolten werden sollen, wenn der Erwerber ein werbendes Unternehmen übernimmt, um den Vertrieb der bislang von diesem vertriebenen Produkte bei dem gleichen Kundenkreis fortzuführen. So verhält es sich regelmäßig auch dann, wenn als Kaufpreis ein nicht aufgeschlüsselter Betrag vereinbart wird und für die Abgeltung des übernommenen Kundenstammes keine gesonderte Vergütung vorgesehen ist (vgl. BGH, Urteil vom 27.03.1996 - VIII ZR 116/95, NJW 1996, 1752).

Einer Bezifferung des auf die Überlassung des Kundenstamms entfallenden Teils des Unternehmenskaufpreises bedarf es für die Feststellung erheblicher Unternehmervorteile im Sinne des § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB nicht. Der Handelsvertreter genügt seiner Darlegungslast mit der Darstellung der hypothetischen Vorteile, die dem veräußernden Unternehmer aus der fortbestehenden Geschäftsverbindung mit den von ihm geworbenen Stammkunden erwachsen wären, falls dieser selbst anstelle des Übernehmers den bislang praktizierten Vertrieb fortgeführt hätte. Nach der Lebenserfahrung werden der veräußernde wie der erwerbende Unternehmer bei der Bewertung des vorhandenen Kundenstamms von denselben Überlegungen ausgehen. Es spricht deshalb eine tatsächliche Vermutung dafür, dass der Unternehmer im Falle der Veräußerung seines Betriebes zur Abgeltung des Kundenstammes einen diesem hypothetischen Vorteil entsprechenden Betrag als Bestandteil des Unternehmenskaufpreises erlangt (BGH a. a. O.). In Ermangelung abweichender Umstände, die die Beklagte darzulegen und zu beweisen hätte, ist hiervon auch im Streitfall auszugehen.

dd) Die Angriffe der Berufung gegen die Ablehnung des erstinstanzlich gestellten Berichtigungsantrags sind deshalb für die Sachentscheidung irrelevant.

c) Ob die mitverkauften „kundenspezifischen Werkzeuge“ darüber hinaus zu einer Kundenbindung an die Erwerberin (S. GmbH) und damit (auch) zu einem (zusätzlichen) Vorteil für die Beklagte führen, kann bei dieser Sachlage dahinstehen. Jedenfalls die Möglichkeit der Nutzung des von der Klägerin vermittelten Kundenstammes stellt bereits einen derartigen Vorteil dar, der für die Bejahung eines Ausgleichsanspruchs dem Grunde nach ausreichend ist.

Gleiches gilt hinsichtlich der Frage, ob sämtliche Kundenkontakte von der Klägerin beigebrachte Neukunden darstellen oder ob einige bereits bei Aufnahme der Tätigkeit der Klägerin vorhanden waren (oder zwischenzeitlich insolvent wurden) und deshalb bei Ermittlung des Vorteils nicht berücksichtigt werden dürften; dies ist ggf. erst im Betragsverfahren zu klären.

d) Der aus der Möglichkeit der Nutzung des von der Klägerin vermittelten Kundenstammes herrührende Vorteil ist auch als erheblich zu bewerten.

Das Vorbringen der Berufung, der Gesamtumsatz der Beklagten in dem von der Klägerin betreuten

Bereich sei seit Jahren stark rückläufig gewesen und habe bereits zu Verlusten der Beklagten geführt, steht dem nicht entgegen. Es erscheint bereits fraglich, ob dieses Vorbringen überhaupt ausreichend substantiiert ist, nachdem sich der diesbezügliche Sachvortrag auf eine Reduzierung des Provisionsumsatzes von ca. 85.000 EUR in 2004 auf ca. 40.000 EUR in 2008 beschränkt (Schriftsatz vom 15.05.2009, Seite 7 = Bl. 41 d. A.) und insoweit keine ins Einzelne gehenden Darlegungen zu Umsatz- und Gewinnzahlen erfolgten. Zudem hat die Beklagte dem diesbezüglichen relativierenden Sachvortrag der Klägerin, wonach unter Berücksichtigung der zwischen den Parteien geschlossenen Zusatzvereinbarungen (Anlage K3) und der insoweit vereinbarten provisions-, nicht aber ausgleichsrelevanten Regelungen für den Ausgleichsanspruch von einer erheblich niedrigeren Reduzierung des Provisionsumsatzes auf lediglich ca. 63.000 EUR auszugehen sei und zudem noch die von der Beklagten anerkannten Provisionsrückstände von 18.788,67 EUR für die Jahre 2007 und 2008 (Klageantrag II) den Provisionsumsatz weiter erhöhen würden (vgl. Schriftsatz vom 07.07.2009, Seiten 18-19 = Bl. 74f. d. A.), nicht widersprochen. Dann aber kann die Möglichkeit der Nutzung des von der Klägerin vermittelten Kundenstammes und der hieraus herrührende wirtschaftliche Vorteil nicht als lediglich geringfügig bewertet werden, stellt sich vielmehr als erheblich dar. Ein Bagatellfall liegt insoweit eindeutig nicht vor (vgl. Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 89b Rn. 113).

4. Der Einwand der Berufung, die Klägerin habe infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses keine Provisionsansprüche verloren, geht fehl.

a) Grundlage für die Prognose der dem Handelsvertreter entstehenden Provisionsverluste sind die tatsächlichen Verhältnisse am Bewertungsstichtag, dem Tag nach der rechtlichen Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses (BGH, Urteil vom 06.08.1997 - VIII ZR 92/96, NJW 1998, 71). An diesem Bewertungsstichtag mit hinreichender Wahrscheinlichkeit vorhersehbare Entwicklungen und Ereignisse sind in die Prognose einzubeziehen. Die Prognose umfasst den Zeitraum, in welchem nach den Umständen des Einzelfalls auf der Grundlage der in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen unter Berücksichtigung der Besonderheiten von Branche, Marktgegebenheiten und Konkurrenz anderer Produkte, der üblichen und im Einzelfall festzustellenden Kundenfluktuation, der Lebensdauer/Einsatzdauer des vertriebenen Produkts mit dem Zeitpunkt des Neubedarfs sowie von Art und Einsatz des Handelsvertreters mit ausgleichspflichtigen Folgegeschäften/Nachbestellungen gerechnet werden darf (OLG Düsseldorf OLGR 2002, 164 m. w. N.).

b) Die Berufung meint, die Klägerin habe nach Vertragsbeendigung keine Provisionsansprüche verloren, da sie ihre bisherigen Kunden weiter betreue.

aa) Dass die Klägerin den von ihr erworbenen Kundenstamm nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in der Weise für sich weinternutzt, dass sie die Kunden mit den gleichen Artikeln wie bisher für einen anderen Unternehmer beliefert, ist nicht substantiiert dargelegt. Der Hinweis der Berufung darauf, dass die Klägerin nach ihrem Vortrag die (von ihr während der Vertragslaufzeit der Beklagten vermittelten) Kunden im Rahmen weiterer Vertretungen nach wie vor betreue (Klageschrift vom 18.03.2009, Seite 28), geht fehl, da es sich nach Vortrag der Klägerin hierbei nicht um - Konkurrenzvertretungen - handelt, den Kunden somit nicht dieselben Artikel, wie sie von der Beklagten vertrieben wurden, vermittelt werden (sondern andere Produkte). Aus dem pauschalen Hinweis der Berufung auf die Homepage der Klägerin, wonach diese „kompetenter Partner für Industriekunden aus dem Schreibgerätebereich“ sei, folgt insoweit nicht Gegenteiliges. Gegenstand des Handelsvertretungsvertrags der Parteien waren nämlich nicht schlechthin Schreibgeräte oder Teile hiervon, sondern lediglich bestimmte, im Einzelnen genau bezeichnete Bauteile für Schreib- und Zeichengeräte („Klipse, Befestigungselemente, Metallspitzen, Drückerkappen“). Dass die Klägerin in der Folgezeit genau diese Bauteile, nunmehr für andere Unternehmer, an die bisherigen Kunden weitervermittelt, ist nicht substantiiert dargelegt.

bb) Dass der Gesamtumsatz der Beklagten in dem von der Klägerin betreuten Bereich gemäß den Behauptungen der Berufung seit Jahren stark rückläufig gewesen sei und bereits zu Verlusten der Beklagten geführt habe (vgl. hierzu oben V 3 d), würde bei der anzustellenden Prognose allenfalls die Höhe der dem Handelsvertreter (der Klägerin) aus Geschäften mit von ihm erworbenen Kunden

entgehenden Provisionen beeinflussen, nicht indes derartige Provisionen insgesamt ausschließen. Dieser Umstand spielt deshalb allenfalls im Betragsverfahren eine Rolle, hindert indes das Bestehen eines Ausgleichsanspruchs dem Grunde nach nicht.

cc) Zudem fehlt jeglicher Sachvortrag dazu, inwieweit bei der maßgeblichen Prognose zum Bewertungsstichtag (siehe oben V 4 a) eine spätere Vermittlung von den gleichen Produkten anderer Unternehmer an den bisherigen Kundenkreis wie auch ein Umsatzrückgang überhaupt vorhersehbar war; eine entsprechende Prognose ist indes Voraussetzung einer Berücksichtigungsfähigkeit dieses Umstandes bei Ermittlung des Ausgleichsanspruchs (siehe oben V 4 a).

dd) Vielmehr spricht bereits der Anschein dafür, dass der Klägerin infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Provisionsansprüche verloren gehen.

5. Die Zahlung eines Handelsvertreterausgleichs entspricht unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit von ihm geworbenen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit, § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB.

a) Die Berufung rügt, die Zahlung eines Ausgleichs an die Klägerin entspreche nicht der Billigkeit, da nicht die Beklagte, sondern ausschließlich die Klägerin den Kundenstamm weiter für andere Vertretungen nutze bzw. - bei Neuabschluss eines Handelsvertretervertrags mit der S. GmbH - nutzen könne.

b) Im Regelfall entspricht die Leistung des nach § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 2 HGB ermittelten Ausgleichsbetrags der Billigkeit, sofern nicht der Unternehmer nachweist, dass ausnahmsweise Gründe vorliegen, welche die Leistung als unbillig erscheinen lassen. Derartige Gründe führen im Regelfall lediglich zu einer Minderung des Zwischenbetrags und nur ausnahmsweise zum Nichtentstehen des Ausgleichsanspruchs (OLG Düsseldorf OLGR 2002, 164 m. w. N.).

c) Dass die Klägerin den von ihr geworbenen Kundenstamm nach Beendigung des Vertragsverhältnisses in der Weise für sich weiternutzt, dass sie die Kunden mit den gleichen Artikeln wie bisher für einen anderen Unternehmer beliefert, ist nicht substantiiert dargelegt. Auf obige Ausführungen (unter V 4 b) wird verwiesen.

Die bloße (von der Klägerin nicht genutzte) Möglichkeit, hinsichtlich der bislang von ihr vertretenen Waren einen Handelsvertretervertrag mit der S. GmbH abzuschließen (und auf diese Weise den zuvor für die Beklagte geworbenen Kundenstamm weiter zu nutzen), lässt die Zahlung eines Ausgleichs nicht als unbillig erscheinen. Aufgrund der Vertragsfreiheit war die Klägerin hierzu nicht verpflichtet, zumal nach ihrem unbestrittenen Vortrag der ihr von der S. GmbH angebotene Vertrag im Vergleich zu dem zwischen den Parteien bestehenden Vertrag erheblich ungünstigere Konditionen aufwies und der Klägerin nicht zumutbar gewesen sei.

Die Beklagte hat damit nicht dargelegt, dass aus Billigkeitsgesichtspunkten der Ausgleichsanspruch der Klägerin insgesamt ausgeschlossen wäre. Den insoweit vorgetragenen Gesichtspunkten (Weiternutzung des Kundenstammes bzw. die Möglichkeit einer solchen Weiternutzung) kommt nicht ein solches Gewicht zu, dass ihretwegen der Ausgleichsanspruch insgesamt entfallen würde. Eine etwaige Minderung des Ausgleichsanspruchs aus Billigkeitsgründen wäre zudem erst im Betragsverfahren relevant und würde am Bestehen eines Ausgleichsanspruchs dem Grunde nach nichts ändern.

6. Die zwischen den Parteien streitige Höhe des Ausgleichsanspruchs ist für das Berufungsverfahren irrelevant, da das Landgericht insoweit lediglich ein Grundurteil erlassen hat.

VI.

Der Erlass eines Grundurteils hinsichtlich des Ausgleichsanspruchs war zulässig.

Zwar ist ein Grundurteil über einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB wegen des engen Zusammenhangs der den Grund und die Höhe des Ausgleichs betreffenden Tat- und Rechtsfragen regelmäßig unzweckmäßig und darf nur ergehen, wenn jedenfalls mit hoher Wahrscheinlichkeit erhebliche fortdauernde Vorteile des Unternehmers (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) wie auch die

Billigkeit eines Ausgleichs (§ 89b Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 HGB) jeweils zu bejahen sein werden; diese Frage hat der Senat auch ohne entsprechende Rüge der Berufung von Amts wegen zu prüfen (BGH, Urteil vom 29.05.1967 - VII ZR 297/64, NJW 1967, 2153; Urteil vom 11.03.1982 - I ZR 27/80, NJW 1982, 1757; Urteil vom 13.12.1995 - VIII ZR 61/95, NJW 1996, 848; Urteil vom 28.02.2007 - VIII ZR 30/06, BGHZ 171, 192; OLG Frankfurt, Urteil vom 01.02.2006 - 21 U 21/05, juris; Baumbach/Hopt, HGB 34. Aufl. § 89b Rn. 83).

Dies ist hier indes der Fall. Wie oben (unter V) ausgeführt, sind sowohl erhebliche fortdauernde Vorteile des Unternehmers wie auch die Billigkeit eines Ausgleichs jeweils mit Sicherheit zu bejahen und deshalb ein nicht nur geringfügiger Ausgleichsanspruch zu erwarten. Der Erlass eines Grundurteils war deshalb insoweit gerechtfertigt.

#### VII.

Der Senat weist darauf hin, dass ein Teilurteil über den von einem Handelsvertreter geltend gemachten Ausgleichsanspruch im Betragsverfahren wegen der Gefahr widersprechender Entscheidungen unzulässig ist, wenn der Handelsvertreter darüber hinaus in demselben Rechtsstreit Provisionsansprüche geltend macht, das Gericht über die Provisionsansprüche aber noch nicht entschieden hat (OLG München OLGR 1992, 106; OLG Celle OLGR 2007, 790). Dies ergibt sich schon daraus, dass - über die Kappungsgrenze des § 89b Abs. 2 HGB - jeder einzelne Provisionsposten regelmäßig auch für den Höchstbetrag des Handelsvertreterausgleichs bedeutsam ist und zudem auch für die Höhe der fortdauernden Vorteile des Unternehmers (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) wie auch für die Höhe der dem Handelsvertreter verloren gehenden Provisionen und damit für den Umfang einer etwaigen Minderung des Ausgleichsanspruchs aus Billigkeitsgründen (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB) potenziell relevant sein kann.

Im Hinblick hierauf wird das Landgericht im Betragsverfahren eine Entscheidung über den Ausgleichsanspruch erst dann treffen können, wenn die - im Wege der Stufenklage geltend gemachten - weiteren Provisionsansprüche der Klägerin (Klageantrag I 2), über die bislang nicht entschieden ist, beziffert wurden und verbeschieden sind.

Aus Vorstehendem folgt indes nicht, dass auch der Erlass eines Grundurteils über den Ausgleichsanspruch vor Entscheidung über den im Wege der Stufenklage noch anhängigen weiteren Provisionsanspruch ausgeschlossen wäre. Liegen die Voraussetzungen eines Ausgleichsanspruchs - wie hier - dem Grunde nach vor, so kann dies - im Wege des Grundurteils - bereits vor der endgültigen Klärung weiter anhängiger Provisionsansprüche festgestellt werden. Der Umfang und die Höhe von der Klägerin etwa erzielter weiterer Provisionen ist im Streitfall zwar für die Höhe des Ausgleichsanspruchs relevant (siehe oben), kann aber dessen Voraussetzungen dem Grunde nach nicht mehr beseitigen, sondern allenfalls die Höhe der fortdauernden Vorteile des Unternehmers (§ 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) wie auch die Höhe der dem Handelsvertreter verloren gehenden Provisionen beeinflussen (und damit den Umfang einer etwaigen Minderung des Ausgleichsanspruchs aus Billigkeitsgründen gemäß § 89b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB bestimmen).

#### VIII.

Berufung der Klägerin gegen die Abweisung des geltend gemachten Schadensersatzanspruchs (Klageantrag IV)

1. Das Landgericht hat eine Schadensersatzpflicht der Beklagten gegenüber der Klägerin gemäß § 89a Abs. 2 HGB im Ergebnis zutreffend verneint.

Eine solche Schadensersatzpflicht würde neben einem schuldhaften Verhalten der Beklagten eine berechnete außerordentliche Kündigung der Klägerin voraussetzen (vgl. von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 88), die im Streitfall nicht bejaht werden kann.

a) Das Landgericht hat die seitens der Klägerin mit Schreiben vom 17.12.2008 (Anlage K6) erklärte außerordentliche Kündigung des Vertragsverhältnisses als wirksam und das Vertragsverhältnis mit sofortiger Wirkung beendend gewertet (Seite 10 der Urteilsgründe). Insbesondere sei diese Kündigung

nicht „ins Leere gegangen“, weil die Beklagte ihrerseits das Vertragsverhältnis nicht bereits zuvor wirksam gekündigt habe.

b) Diese Ausführungen werden von der Berufung als ihr günstig nicht angegriffen. Gleichwohl kann der Senat eine andere Bewertung (entsprechend dem diesbezüglichen Vortrag der Berufungserwiderung der Beklagten) vornehmen. Das Verbot der reformatio in peius im Berufungsverfahren (§ 528 Satz 2 ZPO) steht dem nicht entgegen. Zwar ist das Urteil des Landgerichts hinsichtlich des Schadensersatzanspruchs (Klageantrag IV) lediglich von der Klägerin angefochten und darf nicht zu deren Nachteil abgeändert werden. Das Verbot der reformatio in peius soll dem Berufungskläger indes allein das bewahren, was ihm ohne die Anfechtung des Berufungsurteils erhalten geblieben wäre; denn dieses Verbot bezweckt die Wahrung des -Besitzstandes- (BGH, Urteil vom 17.06.1994 - V ZR 34/92, NJW-RR 1994, 1272 m. w. N.). Im vorliegenden Fall hat aber die Klägerin durch die Bewertung von deren außerordentlicher Kündigung als wirksam und das Vertragsverhältnis der Parteien mit sofortiger Wirkung beendend noch keinen Besitzstand erlangt, da ihre Schadensersatzklage (wenn auch aus anderen Gründen) abgewiesen worden ist und die einzelnen Begründungselemente des angefochtenen Urteils für sich nicht in Rechtskraft erwachsen können.

c) Die seitens der Klägerin am 17.12.2008 erklärte außerordentliche Kündigung würde dann ins Leere gehen, wenn zu diesem Zeitpunkt das Vertragsverhältnis der Parteien nicht mehr bestand, weil es bereits zuvor von der Beklagten wirksam gekündigt worden wäre.

Die Wirksamkeit einer solchen Kündigung der Beklagten durch deren mündliche Mitteilungen über die bevorstehende Schließung bzw. Veräußerung des Werks W. sowie darüber, dass sie den Handelsvertretervertrag aus diesem Grund ab Oktober 2008 nicht mehr fortsetzen werde, hat das Landgericht mangels Eindeutigkeit abgelehnt (Seite 10 der Urteilsgründe).

Aus der Kündigungserklärung muss hervorgehen, dass das Vertragsverhältnis aus wichtigem Grund ohne Bindung an bestehende ordentliche Kündigungsfristen beendet werden soll (vgl. Palandt/Weidenkaff, BGB 70. Aufl. § 626 Rn. 19). Ihr Inhalt muss insoweit klar und eindeutig sein, in ihr muss unzweifelhaft der Wille des Kündigenden zur außerordentlichen Kündigung erkennbar sein (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB, 3. Aufl. § 89a Rn. 61).

Es kann dahinstehen, ob der Sachverhalt eine derartige Bewertung als Kündigungserklärung rechtfertigt.

d) Jedenfalls ist die Kündigung der Klägerin vom 17.12.2008 wegen Nichteinhaltens der Kündigungserklärungsfrist als außerordentliche Kündigung unwirksam.

aa) § 626 Abs. 2 Sätze 1 und 2 BGB, wonach die außerordentliche Kündigung nur innerhalb von 2 Wochen erfolgen kann und die Frist mit Kenntniserlangung der maßgeblichen Tatsachen durch den Kündigungsberechtigten beginnt, ist auf die fristlose Kündigung des Handelsvertreters nicht anwendbar. Denn der Grund für die zeitliche Begrenzung des Kündigungsrechts liegt in dem besonderen Schutzbedürfnis des abhängigen Arbeitnehmers und lässt sich auf das Rechtsverhältnis zwischen selbstständigem Handelsvertreter und Unternehmer nicht übertragen (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 5).

bb) Allerdings muss die Kündigung des Handelsvertreters dennoch in angemessener kurzer Frist nach Kenntniserlangung erfolgen (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 5). Dem zur Kündigung Berechtigten ist eine angemessene Überlegungszeit zuzugestehen, deren Dauer sich nach den Umständen des jeweiligen Falles richtet. Sie ist regelmäßig kürzer als zwei Monate, denn ein zweimonatiges Zuwarten kann nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs in der Regel nicht mehr als angemessene Zeitspanne zur Aufklärung des Sachverhalts und zur Überlegung der hieraus zu ziehenden Folgerungen angesehen werden, weil es darauf hindeutet, dass der Kündigende das beanstandete Ereignis selbst nicht als so schwerwiegend empfunden hat, dass eine weitere Zusammenarbeit mit dem anderen Teil bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung unzumutbar ist (BGH, Urteil vom 14.04.1983 - I ZR 37/81, WM 1983, 820; Urteil vom 12.03.1992 - I

ZR 117/90, WM 1992, 1440; Urteil vom 15.12.1993 - VIII ZR 157/92, WM 1994, 645; Urteil vom 26.05.1999 - VIII ZR 123/98, WM 1999, 1986; von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 64 f.; Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O. § 89a Rn. 35).

cc) Im Streitfall erfolgte die außerordentliche Kündigung der Klägerin mit Schreiben vom 17.12.2008, der Beklagten zugegangen am 19.12.2008. Der hierin bezeichnete Kündigungsgrund - Veräußerung des Werks W. an die S. GmbH mit Wirkung zum 01.10.2008 - war der Klägerin indes bereits seit erheblicher Zeit bekannt. Dies ergibt sich zum einen aus dem Schreiben der Klägerin vom 29.10.2008 (Anlage K4), in welchem die Klägerin auf diesen Verkauf Bezug nimmt; zum anderen trägt die Klägerin selbst vor, bereits im September 2008 „richtig“ über die Veräußerungspläne sowie Anfang Oktober 2008 über „das vollzogene MBO“ informiert worden zu sein (Schriftsatz vom 07.07.2009, Seiten 5 und 9 = Bl. 61, 65 d. A.; die Beklagte behauptet eine entsprechende Information der Klägerin am 25.09.2008). Dass die diesbezügliche Information möglicherweise nicht „offiziell“ durch die Beklagte, sondern durch Herrn S. erfolgte, der bis 30.09.2008 Vertriebsleiter der Beklagten war und in der Folge die Geschäftsführung der S. GmbH übernommen hatte, ist insoweit irrelevant.

Die Klägerin hat mithin nach Kenntniserlangung von der Betriebsveräußerung noch länger als zwei Monate zugewartet, bevor sie die außerordentliche Kündigung erklärte.

dd) Die Frage der Verfristung einer Kündigung bemisst sich danach, wie viel Zeit dem Kündigenden objektiv einzuräumen ist, um den Sachverhalt, der Anlass zur Kündigung geben soll, hinreichend sicher aufzuklären und sich darüber klar zu werden, ob deshalb fristlos gekündigt werden soll (Überlegungs- und Entschlussfrist; vgl. Emde in: Staub, Großkomm.-HGB a. a. O.). Da der Klägerin jedenfalls Anfang Oktober 2008 die Veräußerung des Werks W. der Beklagten im Rahmen eines MBO bekannt war, bestand kein Anlass für eine weitergehende Sachverhaltsaufklärung. Allein die Überlegung und Entschliebung der Klägerin, ob sie im Hinblick auf diesen Sachverhalt eine außerordentliche Kündigung erklären sollte, rechtfertigt keine einen Zeitraum von 2 Monaten übersteigende Überlegungs- und Entschlussfrist. Bereits mit Kenntniserlangung von der Veräußerung des bisherigen Werks W. durch die Beklagte spätestens Anfang Oktober 2008 war die faktische Unmöglichkeit einer weiteren Vertragsdurchführung seitens der Klägerin evident. Etwaige Verhandlungen der Klägerin mit der Erwerberin des Werks W. der Beklagten (S. GmbH) bzw. Überlegungen hierzu sind (entgegen der Ansicht des Landgerichts) für die Länge der Überlegungs- und Entschlussfrist irrelevant, da der etwaige Abschluss eines (weiteren) Handelsvertretervertrags keine Auswirkungen auf den Bestand des zwischen den Parteien bestehenden Vertragsverhältnisses hat. Auch der Umstand, dass die Klägerin mit ihren an die Beklagte gerichteten Schreiben vom 29.10.2008 (Anlage K4) und vom 05.11.2008 (Anlage K5) die Frage einer „Zusammenarbeit“ der Parteien bzw. einer „Vertragsauflösung“ ansprach und etwaige Ausgleichs- bzw. Schadensersatzansprüche thematisierte, führt im Streitfall nicht dazu, die Überlegungs- und Entschlussfrist hinsichtlich einer außerordentlichen Kündigung zu verlängern.

Der Ausspruch der fristlosen Kündigung mit Schreiben vom 17.12.2008 ist damit erst nach Ablauf einer angemessenen Frist erfolgt, war somit verspätet.

ee) Die Nichteinhaltung der Kündigungserklärungsfrist führt zur Unwirksamkeit der außerordentlichen Kündigung als solcher (vgl. Palandt/Weidenkaff, BGB 70. Aufl. § 626 Rn. 30).

ff) Ob ein wichtiger Grund für eine außerordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrags vorlag, sowie, ob insoweit von einem schuldhaften Verhalten der Beklagten auszugehen ist, kann deshalb dahinstehen.

e) Im Falle einer Umdeutung der Kündigung vom 17.12.2008 in eine ordentliche Kündigung (vgl. oben V 2 a) kommt ein Schadensersatzanspruch nach § 89a Abs. 2 HGB nicht in Betracht; dieser setzt eine berechtigte außerordentliche Kündigung voraus (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 88) und gewährt einen Anspruch nur auf Ersatz des Schadens, der gerade durch eine vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses entstanden ist (von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 90).

2. Der Ersatz des von der Klägerin geltend gemachten Schadens kann auch nicht unter dem Gesichtspunkt einer Schadensersatzpflicht wegen schuldhaften Verstoßes gegen Informationspflichten gemäß § 86a Abs. 2 HGB, § 280 BGB hergeleitet werden.

Insoweit kann dahinstehen, ob sich die Beklagte der Klägerin gegenüber dadurch schadensersatzpflichtig gemacht hat, dass sie dieser ihre Planungen und Verkaufsüberlegungen betreffend das Werk W. nicht bereits frühzeitiger mitgeteilt hat (vgl. insoweit BGH, Urteil vom 09.11.1967 - VII ZR 40/65, BGHZ 49, 39; Urteil vom 07.02.1974 - VII ZR 93/73, NJW 1974, 795; Urteil vom 22.01.1987 - I ZR 126/85, NJW-RR 1987, 873; OLG Düsseldorf OLGR 2001, 339).

Jedenfalls ist der mit der Klage geltend gemachte Schaden - eine entsprechende schuldhaft Pflichtenverletzung der Beklagten unterstellt - hierdurch nicht kausal verursacht und damit nicht schlüssig dargelegt.

a) Die Klägerin beansprucht als Schadensersatz den ihr im Zeitraum von 17.12.2008 (Ausspruch der Kündigung) bis 31.12.2009 (Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist) entgangenen Gewinn. Insoweit handelt es sich jedoch um die Darlegung eines durch vorzeitige Vertragsbeendigung gemäß § 89a Abs. 2 HGB entstandenen Schadens; nach dieser Vorschrift - deren Voraussetzungen nicht vorliegen, siehe oben VIII 1 - ist der Kündigende so zu stellen, wie er stehen würde, wenn das Vertragsverhältnis nicht vorzeitig beendet worden wäre, wobei als Schaden der entgangene Gewinn, beschränkt auf den Zeitraum bis zum durch ordentliche Kündigung herbeizuführenden Vertragsende, beansprucht werden kann (vgl. von Hoyningen-Huene in: MünchKomm-HGB a. a. O. § 89a Rn. 90).

b) Der mit einem Schadensersatzanspruch gemäß § 89a Abs. 2 HGB konkurrierende Anspruch auf Schadensersatz wegen schuldhaften Verstoßes gegen Informationspflichten gemäß § 86a Abs. 2 HGB, § 280 BGB umfasst indes einen anderen Schaden. Die Informationspflichten des Unternehmers gemäß § 86a Abs. 2 HGB bezwecken gerade, dem Handelsvertreter die Möglichkeit zu geben, angesichts der veränderten geschäftlichen Dispositionen des Unternehmers seine künftigen Verdienstmöglichkeiten zu prüfen und sich über sein weiteres Verhalten zu entscheiden (BGH, Urteil vom 09.11.1967 - VII ZR 40/65, BGHZ 49, 39). Entsprechend ergibt sich der wegen Verletzung dieser Pflichten zu ersetzende Schaden gemäß § 249 Abs. 1 BGB aus einem Vergleich der Vermögenslage des Handelsvertreters mit derjenigen (hypothetischen) Vermögenslage, die auf Seiten des Handelsvertreters bestehen würde, wenn die schadenstiftende Informationspflichtverletzung nicht vorgelegen hätte, bei der Klägerin also, wenn diese von der Beklagten rechtzeitig und langfristig von deren Verkaufsvorhaben informiert worden wäre. Der Schadensersatzanspruch ginge hier nicht auf Ersatz entgangenen Gewinns aufgrund des Handelsvertretervertrages mit der Beklagten, sondern auf den dadurch entgangenen Gewinn, dass die Klägerin diesen Vertrag nicht rechtzeitig gekündigt hat und für einen anderen Unternehmer tätig geworden ist (vgl. OLG Düsseldorf OLGR 2001, 339).

Der schlüssige Vortrag eines entsprechenden Schadens erfordert damit Darlegungen, dass und warum der Handelsvertreter im Falle rechtzeitiger Information den nunmehr beanspruchten Schadensersatzbetrag anderweitig erzielt hätte. Die Klägerin legt indes ihre diesbezügliche Vermögenssituation nicht dar, teilt insbesondere nicht mit, ob ihr bei entsprechender frühzeitiger Information der Abschluss eines anderweitigen Handelsvertretervertrages, ggf. zu welchen Konditionen, möglich gewesen wäre. Der von ihr als entgangener Gewinn beanspruchte Schadensersatz käme in dieser Fallkonstellation überhaupt nur dann in Betracht, wenn die Klägerin im Falle rechtzeitiger Information über die Verkaufsabsichten der Beklagten einen anderweitigen Handelsvertretervertrag hätte schließen können, aus welchem sie den ihr bis 31.12.2009 beanspruchten Verdienstaufschlag wettgemacht hätte, so dass ihr gerade der begehrte Schadensersatzbetrag zugeflossen wäre, auf den sie infolge der verspäteten Information nunmehr verzichten müsste (vgl. BGH, Urteil vom 09.11.1967 - VII ZR 40/65, BGHZ 49, 39; Urteil vom 07.02.1974 - VII ZR 93/73, NJW 1974, 795; Urteil vom 03.03.1988 - I ZR 187/86, NJW-RR 1988, 1060). Ein entsprechender Schaden ist damit nicht ausreichend dargelegt.

Dass dem Handelsvertreter bei dem von diesem zu führenden Beweis, dass das Unterlassen

rechtzeitiger Unterrichtung von einer bevorstehenden Betriebsstilllegung für seinen Verdienstaussfall ursächlich geworden ist, dass er also bei rechtzeitiger Unterrichtung alsbald eine andere Handelsvertretung gefunden hätte, die Regeln des Anscheinsbeweises zu Hilfe kommen (BGH, Urteil vom 07.02.1974 - VII ZR 93/73, NJW 1974, 795; Urteil vom 03.03.1988 - I ZR 187/86, NJW-RR 1988, 1060), ändert nichts am Erfordernis diesbezüglichen substantiierten Sachvortrags, an dem es im Streitfall indes fehlt.

IX.

Die Berufungen beider Parteien haben damit keine Aussicht auf Erfolg.

Der Senat legt beiden Parteien jeweils aus Kostengründen die Rücknahme deren jeweiliger Berufung nahe, denn in diesem Fall ermäßigen sich die Gerichtsgebühren von 4,0 (KV 1220) auf 2,0 (KV 1222).

X.

Der Senat beabsichtigt, den Streitwert für das Berufungsverfahren auf insgesamt 106.813,81 EUR festzusetzen.

Hiervon entfallen auf die Berufung der Klägerin 47.175,24 EUR und auf die Berufung der Beklagten 59.638,57 EUR (3.500,00 EUR hinsichtlich Klageantrag I 1 Teil 1, soweit nicht anerkannt, sowie 56.138,57 EUR hinsichtlich Klageantrag III).

Der Wert der Berufung der Beklagten entspricht damit zum einen der Höhe der Ausgleichsforderung von 56.138,57 EUR (bei Berufung gegen ein Grundurteil ist als Streitwert der volle Wert der Hauptsache maßgeblich, vgl. Hüßtege in: Thomas/Putzo, ZPO 30. Aufl. § 3 Rn. 81), zum anderen einem für die restliche Buchauszugsforderung (soweit nicht anerkannt) anzusetzenden Betrag.

Insoweit kann nicht wie für die erste Instanz gemäß § 44 GKG auf den höheren Wert der letzten Stufe der Stufenklage abgestellt werden, da nur die Entscheidung über die erste Stufe - Buchauszug - in die Berufungsinstanz gelangt ist. Entsprechend den Ausführungen der Klägerin (Seite 29 der Klageschrift) wäre der Buchauszugsanspruch isoliert mit 7.140,00 EUR zu bewerten. Da Berufungsgegenstand nur ein Teil des Buchauszugsanspruchs ist - soweit dieser nicht anerkannt wurde - kann insoweit auch nur ein Teil angesetzt werden; der Senat geht insoweit von 3.500,00 EUR aus.

XI.

Vor einer Entscheidung des Senates wird den Parteien Gelegenheit zur Stellungnahme jeweils binnen 3 Wochen gegeben.