

Für das Nachschlagewerk !

Nicht für die Amtliche Sammlung !

2395 049

1. Gesetz: HGB § 89 b Abs. 1

Rechtssatz:

Bei Bemessung der Höhe des Ausgleichsanspruchs kann es im Rahmen der billigen Berücksichtigung aller Umstände geboten sein, die Tatsache als anspruchsmindernd zu werten, daß in der Gesamtjahresprovision Vergütungen für Nachbestellungen von Kunden enthalten sind, die ein Bezirksvertreter erworben hat.

2. Gesetz: HGB § 89 b Abs. 3

Rechtssatz:

Bei der Ermittlung der Durchschnittsprovision nach § 89 b Abs. 3 HGB sind jedenfalls die Provisionen aus den Geschäften zu berücksichtigen, die der Unternehmer unmittelbar mit solchen Kunden abgeschlossen hat, die ein Bezirksvertreter erworben hat.

3. Gesetz: HGB § 89 b Abs. 4

Rechtssatz:

Die Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs innerhalb 3 Monaten bedeutet keine gerichtliche Geltendmachung.

Aktenzeichen: II ZR 49/56

Urteil des BGH vom 23. Oktober 1957 - KG Berlin
LG Berlin

Verkündet

am 28. Oktober 1957

Pfauz, Justizangestellter,

als Urkundsbeamter

der Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

der Firma Gerhard E [REDACTED] & Co. , B [REDACTED],
K [REDACTED],

Beklagten und Revisionsklägerin,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]-

gegen

den Handelsvertreter Edgar R [REDACTED], H [REDACTED],
R [REDACTED]straße [REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagten,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]-

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 24. Oktober 1957 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Haidinger, Dr. Kuhn, Dr. Mörr, Dr. Haager und Liesecke
für Recht erkannt:

Die Revision der Beklagten gegen das Urteil
des 10. Zivilsenats des Kammergerichts in Berlin
vom 21. Dezember 1955 wird auf Kosten der Beklagten
zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war vom 30. März 1951 bis 31. Dezember 1953 als Bezirksvertreter der in B. ansässigen Beklagten, die Damenoberbekleidung herstellt, gegen eine 5 %ige Provision tätig. Die Beklagte hatte das Handelsvertreterverhältnis am 14. September 1953 fristgerecht zum 31. Dezember 1953 gekündigt. Am 19. Januar 1954 forderte der Kläger die Beklagte zur Zahlung einer Ausgleichsentschädigung auf. Die Beklagte lehnte ab.

Der Kläger hat in seiner am 5. August 1954 eingereichten Klage behauptet, er habe durch seine Werbetätigkeit der Beklagten in seinem Bezirk eine große Zahl neuer Kunden zugeführt, die ihr nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verblieben seien. Im wesentlichen dadurch sei der Umsatz in seinem Bezirk von 6.000 DM zu Beginn des Vertretungsverhältnisses auf 500.000 DM im Jahre 1953 gestiegen. Ausgehend von einer Gesamtprovision von mindestens 43.297 DM während der Gesamtdauer des Vertrags von 2 3/4 Jahren hat er die Verurteilung der Beklagten zur Zahlung von 15.000 DM beantragt.

Die Beklagte ist dem Antrag aus Rechtsgründen entgegengetreten. Ferner hat sie zur Höhe des Anspruchs vorgetragen, verschiedene der vom Kläger geworbenen Kunden hätten keine Bestellungen mehr aufgegeben, die Umsatzsteigerung sei nicht auf die Vertretertätigkeit, sondern auf die Qualität ihrer Waren zurückzuführen und es habe sich bei den dem Kläger vergüteten Bestellungen zu 60 % um "direkte Bestellungen" gehandelt, die bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs keine Beachtung finden dürften.

Das Landgericht hat die Beklagte zur Zahlung von 10.000 DM verurteilt. Die Berufung der Beklagten und die



Anschlußberufung des Klägers hat das Oberlandesgericht zurückgewiesen. Mit der Revision erstrebt die Beklagte die Abweisung der Klage, während der Kläger die Zurückweisung der Revision beantragt.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat die Anwendung des Gesetzes zur Änderung des Handelsgesetzbuchs vom 6. August 1953 für den hier maßgeblichen Zeitpunkt der Beendigung des Vertreterverhältnisses zum 31. Dezember 1953 bejaht, wobei es davon ausging, daß dieses Gesetz sich auf die Beziehungen der Vertragsparteien erst durch die Einführung in B. er-
streckte. Nach dem B. Gesetz zur Übernahme des Gesetzes zur Änderung des Handelsgesetzbuchs vom 2. September 1953 (VOBl 1953, 1004) findet das Bundesgesetz in B. Anwendung. Es trat, wie in Artikel III des Übernahmegesetzes bestimmt ist, am 1. Dezember 1953 in Kraft. Die das Übernahmegesetz enthaltende Nummer des B. Verordnungsblattes wurde am 15. September 1953 ausgegeben. Das Bundesgesetz war am 6. August 1953 verkündet worden und nach Artikel 6 mit dem ersten Tag des vierten Monats nach seiner Verkündung, also spätestens am 1. Dezember 1953 in Kraft getreten. Die Beklagte hat die Auffassung vertreten, es hätten infolgedessen Handelsvertreterverhältnisse, auf die das im Bundesgesetzblatt verkündete Änderungsgesetz Anwendung fand, nach der damals geltenden Fassung des § 92 Abs. 1 aF HGB noch vor Inkrafttreten des Änderungsgesetzes so rechtzeitig gekündigt werden können, daß dadurch die Entstehung des Ausgleichsanspruchs hätte verhindert werden können. Für Handelsvertreterverhältnisse, die der Änderung des Handelsgesetzbuchs erst durch das später verkündete B. Übernahmegesetz unterworfen worden seien, sei eine solche rechtzeitige Kündigung nicht mehr

möglich gewesen. In der Festsetzung des Inkrafttretens des Gesetzes für B [REDACTED] sieht die Beklagte daher einen Verstoß gegen den Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 GrundG. Bei diesem Vorbringen, das von der Revision erneut zur Nachprüfung gestellt wird, übersieht die Beklagte die Besonderheit der staatsrechtlichen Verhältnisse B [REDACTED]. Artikel I Abs. 3 der Verfassung von B [REDACTED] vom 1. September 1950, wonach die Gesetze der Bundesrepublik für B [REDACTED] bindend sind, ist in Übereinstimmung mit den schon dem Grundgesetz gegenüber gemachten Vorbehalten, B [REDACTED] dürfe nicht durch den Bund regiert werden, von den alliierten Kommandanten durch Anordnung BK (50) 75 vom 29. August 1950 Ziff. 2 b (VOBl I 440) zurückgestellt. Danach finden Bestimmungen eines Bundesgesetzes in B [REDACTED] erst Anwendung, wenn das Abgeordnetenhaus darüber abgestimmt hat und das Gesetz als B [REDACTED] Gesetz verkündet ist. Es kann hier dahingestellt bleiben, ob das durch ein B [REDACTED] Übernahmegesetz in B [REDACTED] eingeführte Bundesgesetz als Bundesrecht oder Landesrecht gilt (vgl. hierzu Bundesverwaltungsgericht NJW 1954, 47 und 1093; Maunz, Deutsches Staatsrecht 6. Aufl. S. 347; Krüger NJW 1954, 1393). Da auf jeden Fall die gesetzliche Regelung für B [REDACTED] erst durch die Erklärung nach § 87 Abs. 2 B [REDACTED] Verfassung gilt, somit das Übernahmegesetz maßgeblich ist (vgl. Kreutzer JR 1951, 641; Hamann, Grundgesetz Art. 23 C 3), kann ein Verstoß gegen den Gleichheitsgrundsatz nur daran gemessen werden, ob die dieser Übernahmeregelung Unterworfenen hierdurch ungleich betroffen werden. Die Übernahmeregelung kann sich nur auf die der B [REDACTED] Gesetzgebungshoheit Unterworfenen erstrecken. Für sie ist das Gesetz zur Änderung des Handelsgesetzbuchs zu dem gleichen Zeitpunkt in Kraft getreten, Nachteile, die sich aus der Unmöglichkeit der fristgemäßen Kündigung ergaben, betrafen sie alle gleichmäßig. Daher liegt schon aus diesen Grunde ihnen gegenüber keine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes vor.

II. Das Berufungsgericht hat es genügen lassen, daß der Kläger seinen Ausgleichsanspruch der Beklagten gegenüber schriftlich erhoben hatte. Diese Auffassung ist einmal nach dem Wortlaut des Gesetzes gerechtfertigt, das lediglich verlangt, daß der Handelsvertreter seinen Anspruch innerhalb drei Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend macht, ohne eine besondere Form, insbesondere eine gerichtliche Geltendmachung vorzuschreiben. Die Einführung einer Ausschlußfrist bezweckt, dem Unternehmer bald Klarheit zu verschaffen, ob der Handelsvertreter eine Ausgleichsentschädigung fordert. Dieser Zweck verlangt keine gerichtliche Geltendmachung (OLG Karlsruhe, Zivilsenat in Freiburg, BB 1957, 561; OLG Stuttgart, Versicherungsrecht 1957, 329 m. w. Nachw.). Der entgegengesetzte, soweit übersehbar nur von Schröder (Handelsvertreter § 89 b Ann. 36) vertretene Standpunkt könnte dazu führen, daß trotz aussichtsreicher Verhandlungen zwischen den früheren Vertragspartnern nur zur Fristwahrung das Gericht angerufen werden muß. Solche Verhandlungen können sich auf einen längeren Zeitraum erstrecken, da die Höhe des Anspruchs von unter Umständen zeitraubenden Ermittlungen der nach der gesetzlichen Regelung zu berücksichtigenden tatsächlichen Verhältnisse abhängt. Wenn der Gesetzgeber trotzdem eine so kurze Frist vorgesehen hat, so muß angenommen werden, daß eine sonstige eindeutige Erhebung des Anspruchs innerhalb dieser Frist ausreicht.

III. Zur Bemessung der Höhe des Ausgleichsanspruchs, die von der Revision aus materiallrechtlichen Gründen angegriffen wird, stellt das Berufungsgericht fest, daß von den vom Kläger geworbenen Kunden mindestens 64 neue Kunden der Beklagten nach Beendigung des Vertreterverhältnisses verblieben seien und daß der Umsatz schon mit diesen Kunden den Gesamtumsatz des Jahres 1953 noch übertroffen

habe. Daher rechtfertigt sich die Feststellung, daß die Beklagte aus der Geschäftsverbindung mit diesen Kunden nach Beendigung des Vertreterverhältnisses erhebliche Vorteile ziehe, während der Kläger infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses die ihm aus diesen späteren Geschäften sonst zufließende Provision verloren habe. Als Höchstbetrag der jährlichen Durchschnittsprovision ist das Berufungsgericht von den gesamten Provisionseinnahmen des Klägers ausgegangen. Entgegen der Auffassung der Beklagten hat es hierbei auch die Vergütung für die Geschäfte berücksichtigt, die die Beklagte unmittelbar mit den vom Kläger geworbenen Kunden auf der sogenannten B [REDACTED] Durchreise oder der D [REDACTED] Ausstellung der Bekleidungsindustrie geschlossen hatte. Die Revision macht unter Hinweis auf entsprechendes tatsächliches Vorbringen der Beklagten geltend, es habe sich nur zu 40 % um eigene Abschlüsse des Klägers gehandelt. Dazu geht sie in materiellrechtlicher Hinsicht von der in den Entscheidungen des erkennenden Senats zum Ausdruck gekommenen Auffassung aus (BGH VersR 1957, 358 und 360), daß die Zuführung eines Kunden mit der Provision für das einmalige vom Handelsvertreter vermittelte Geschäft im allgemeinen nicht abgegolten ist. Dagegen enthalte die Provision des Bezirksvertreters für Abschlüsse, an denen er nicht mitgewirkt habe, keine Vergütung für ein einzelnes Geschäft, sie stelle vielmehr bereits eine Vergütung für den noch nicht voll abgegoltenen Gegenwert, die Dauerverbindung des Unternehmers zu dem Kunden, dar. Da der Bezirksvertreter somit noch während des Bestehens des Vertragsverhältnisses über seine Vermittlungstätigkeit für das einzelne Geschäft hinaus entlohnt werde, könne er die Vergütung für die Herstellung der Dauerverbindung nicht noch einmal in Form einer Ausgleichszahlung fordern. Das Berufungsgericht hätte daher bei der Ermittlung des durchschnittlichen Jahresver-

dienstes nach § 87 Abs. 2 HGB die Provision für solche direkte Geschäfte nicht berücksichtigen dürfen.

Diese Auffassung ist nicht gerechtfertigt. In tatsächlicher Hinsicht hat das Berufungsgericht festgestellt, es sei zwischen den Parteien unstreitig, daß die Provisionsansprüche des Klägers, soweit es sich nicht um von ihm vermittelte Geschäfte gehandelt habe, auf Nachbestellungen von Kunden beruhten, die der Kläger zunächst geworben und die dann ihre Bestellungen unmittelbar bei der Beklagten aufgegeben hätten. Gegenüber diesen Feststellungen kann die Revision nicht damit gehört werden, bei Ausübung des nach § 139 ZPO gebotenen Fragerechts hätte die Beklagte vorgetragen und unter Beweis gestellt, daß es sich teilweise dabei um Bestellungen von neuen Kunden gehandelt habe, die der Kläger nicht geworben habe. Der Ausgleichsanspruch wird nur gewährt, soweit dem Unternehmer Vorteile aus Geschäftsverbindungen mit Kunden verbleiben, die der Handelsvertreter geworben hat. Nachdem der Kläger seinen Ausgleichsanspruch auf die Werbung neuer Kunden gestützt hatte, wäre es Sache der durch einen Rechtsanwalt vertretenen Beklagten gewesen, demgegenüber darauf hinzuweisen, daß in der Gesamtprovision Einnahmen aus direkten Geschäften mit Kunden enthalten seien, die der Kläger nicht geworben habe.

Die Ansicht des Berufungsgerichts, daß die Provision aus Nachbestellungen von Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, zur Berechnung der durchschnittlichen Jahresprovision nach § 87 Abs. 2 HGB heranzuziehen sei, trifft zu. Das Gesetz hat zunächst in § 87 Abs. 1 Maßstäbe dafür aufgestellt, ob und in welcher Höhe ein Ausgleichsanspruch entsteht. Nach § 87 Abs. 2 HGB beträgt der Ausgleichsanspruch höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten

Jahre berechnete Jahresprovision. Selbst wenn sich daher nach § 87 Abs. 1 HGB ein hoher Ausgleichsanspruch ergibt, kann höchstens eine durchschnittliche Jahresprovision verlangt werden. Dem Gesetzeswortlaut ist keine Einschränkung dahin zu entnehmen, daß dabei als Durchschnittsprovision gewisse Provisionen nicht berücksichtigt werden dürfen. Während nach § 87 Abs. 1 Ziff. 1 HGB nur die Vorteile aus Geschäftsverbindungen mit vom Handelsvertreter geworbenen Kunden erfaßt werden, das Gesetz somit zwischen den durch Vermittlung zustande gekommenen und anderen Abschlüssen unterscheidet, spricht Abs. 2 allgemein von Provisionen, ohne auf die Art der Provisionspflicht abzustellen. Wie das Berufungsgericht zutreffend ausführt, hätte das Gesetz in § 87 Abs. 2 HGB daher eindeutig zum Ausdruck bringen müssen, wenn die Höchstgrenze des Ausgleichsanspruchs nur nach den aus der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters unmittelbar stammenden Provisionen berechnet werden sollte und - was hier allein zur Entscheidung steht - Provisionen aus Nachbestellungen von der Durchschnittsprovision abzusetzen wären. Es sind daher bei der Ermittlung der durchschnittlichen Jahresprovision jedenfalls die Provisionen aus den Geschäften zu berücksichtigen, die der Unternehmer mit solchen Kunden unmittelbar abgeschlossen hat, die der Handelsvertreter geworben hat (vgl. hierzu Geßler, Der Ausgleichsanspruch des Handels- und Versicherungsvertreters, Manuskript, Hamburg 1953, S. 81; Geßler, Das Deutsche Bundesrecht II D 8 zu § 89 b Nr. 3).

Dagegen kann die Tatsache, daß die durchschnittliche Jahresprovision Vergütungen für sogenannte direkte Geschäfte enthält, unter einem anderen rechtlichen Gesichtspunkt an sich geeignet sein, die Höhe des Ausgleichsanspruchs zu beeinflussen. Nach Abs. 1 Ziff. 1 muß der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen vom Han-

Handelsvertreter geworbenen Kunden erhebliche Vorteile haben. Daß sie erheblich waren und daß daher die erste Voraussetzung für einen Ausgleichsanspruch gegeben ist, ist den Feststellungen des Berufungsgerichts zu entnehmen. Es ist dem Berufungsgericht auch weiter zu folgen, daß dem Kläger durch die Beendigung des Vertragsverhältnisses Provisionen aus in der Folgezeit zustande gekommenen Geschäften entgangen sind. Dazu gehören nicht nur Provisionen aus Nachbestellungen nach § 87 Abs. 1 Satz 1 2. Halbs. HGB, sondern, wie der Senat bereits entschieden hat (BGH VersR 1957, 360), auch Provisionen aus solchen Geschäften, die mit neu geworbenen Kunden nur durch eine weitere Tätigkeit des Handelsvertreters zustande gekommen wären, wenn für das Zustandekommen die durch den Handelsvertreter geschaffene Geschäftsverbindung ursächlich war. Das Berufungsgericht hat ferner erwogen, daß die Höhe des Ausgleichs, der nur ein angemessener sein soll, außerdem davon abhängt, wie weit die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht (§ 87 Abs. 1 Ziff. 3 HGB). Dieser Begrenzung des Gesichtspunktes der Billigkeit kommt selbständige Bedeutung zu. Sie ist aufgenommen worden, um allen Umständen, die bei der abstrakten Berechnung der Höhe des dem Unternehmer verbleibenden Vorteils und der Größe des dem Handelsvertreter entstandenen Verlustes nicht verwertet werden können, Rechnung zu tragen (vgl. Geßler, Manuskript S. 46; aa Habscheid, Festschrift für Schmidt-Rimpler S. 335, 362). Der Anspruch kann niemals höher sein als die Vorteile des Unternehmers oder die Verluste des Handelsvertreters oder höher, als eine Zahlung der Billigkeit entspricht. Ein nach den Vorteilen und den Verlusten allein berechneter Ausgleichsanspruch ist gegebenenfalls aus Billigkeitserwägungen herabzusetzen. Es braucht in diesem Zusammenhang nicht entschieden zu werden, ob das Gesetz mit der Verweisung auf

die Berücksichtigung aller Umstände auch solche Tatsachen mit erfaßt haben wollte, die mit der Bewertung von Leistung und Gegenleistung der Vertragspartner in keinem Verhältnis stehen (vgl. BGH, VersR 1957, 360; Capelle, JZ 1954, 726 [730]; Trinkhaus, Handbuch der Versicherungsvermittlung, S. 403). Auf jeden Fall sind mindestens die Gesichtspunkte zu beachten, die mit der Natur des Ausgleichsanspruchs in Zusammenhang stehen. Er hat zum Inhalt, daß der Handelsvertreter für einen auf seiner Tätigkeit beruhenden, ihm aber infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht mehr vergüteten Vorteil, wie er in der Schaffung eines Kundenstammes liegt, eine Gegenleistung erhält (BGH aaO). Ein solches Entgelt kann auch schon darin liegen, daß dem Handelsvertreter für Nachbestellungen Provision bezahlt wurde, obwohl er die Nachbestellung nicht mehr vermittelt hat (Würdinger § 89 b Anm. 10; Schröder § 89 b Anm. 18, 21; Capelle aaO; Glaser, Betrieb 1956, 297 [299]). Diesem Gesichtspunkt hat das Berufungsgericht keine Rechnung getragen, indem es die Tatsache, daß der Kläger aus zahlreichen Nachbestellungen bereits während der Dauer des Vertragsverhältnisses Provision erhalten hat, nicht berücksichtigt hat.

Die Revision bemängelt des weiteren, daß es nach Ansicht des Berufungsgerichts im Rahmen der Billigkeits-erwägungen für die Höhe des Ausgleichsanspruchs nicht maßgeblich sein soll, ob die Umsatzsteigerung im Bezirk des Klägers auf dessen besondere Werbetätigkeit oder auf die Qualität der Ware und überhaupt die besondere Leistung des Unternehmers wie gefällige Ausstattung, modische Eigenart, Preisgestaltung und dergleichen zurückzuführen sei. Es kann für den vorliegenden Fall dahingestellt bleiben, ob diese in der Sphäre des Unternehmers liegenden Umstände, insbesondere die eigene Werbetätigkeit des Unternehmers,

überhaupt als anspruchsmindernd zu berücksichtigen sind, oder ob sie nicht schon dadurch ausgeglichen sind, daß der besonderen Qualität der Ware und der eigenen erheblichen Werbetätigkeit des Unternehmers schon durch Festsetzung einer geringeren Provision Rechnung getragen ist, so daß sich schon aus diesem Grunde eine niedrigere Jahresdurchschnittsprovision als Maßstab für den Ausgleichsanspruch ergibt. Selbst wenn diese Umstände im Rahmen der Billigkeitserwägungen sich anspruchsmindernd auswirken müßten, würde dadurch im vorliegenden Fall die Höhe des Ausgleichsanspruchs, die das Berufungsgericht für angemessen gehalten hat, nicht beeinträchtigt werden. Das gleiche gilt für die Tatsache, daß die Durchschnittsprovision Vergütungen für Nachbestellungen enthält, die vom Berufungsgericht nicht im Sinn einer Herabsetzung des Ausgleichsanspruchs bewertet wurden. Bei der Gesamtwürdigung, die der Gesichtspunkt der Billigkeit erfordert, muß nämlich der Umsatzentwicklung während der Vertretertätigkeit des Klägers besonderes Gewicht zukommen. Auf seine Behauptung, bei Übernahme der Vertretung habe die Beklagte in seinem Bezirk nur sechs Kunden gehabt (Klageschrift vom 3.8.1954, GA 2), hatte die Beklagte erwidert (Schriftsatz vom 17.2.1955, GA 60), sie habe damals elf Geschäfte im Bezirk des Klägers beliefert. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts sind von den vom Kläger erworbenen Kunden mindestens 64 neue Kunden der Beklagten verblieben. Der Umsatz mit diesen Kunden hatte sich laufend gesteigert und nach Beendigung des Vertreterverhältnisses den Umsatz des vorausgegangenen Jahres noch übertroffen. Die Provision des Klägers war, was die Beklagte nicht bestritten hat, von monatlich durchschnittlich 700 DM im Jahre 1951 auf fast 1.100 DM im Jahre 1952 und auf mindestens 2.000 DM im Jahre 1953 gestiegen, woraus - selbst bei Berücksichtigung der Preis-

steigerung - die außerordentliche Geschäftsbelebung während der Tätigkeit des Klägers zu ersehen ist. Demgegenüber lassen die vom Berufungsgericht angeführten Umstände, die weitere Erwerbsmöglichkeit des Klägers durch Fortsetzung des neben der Vertretertätigkeit ausgeübten Großhandels und die Möglichkeit der weiteren Ausnutzung des Kundenstammes, eine Herabsetzung auf $2/3$ der durchschnittlichen Jahresprovision nicht gerechtfertigt erscheinen. Zudem hat es das Berufungsgericht offensichtlich als anspruchsmindernd betrachtet, daß der Kläger nur kurze Zeit für die Beklagte tätig gewesen ist. Von dem Grundgedanken ausgehend, daß der Ausgleichsanspruch ein Entgelt für den in der Schaffung des Kundenstammes liegenden Vorteil enthalten soll, kann die kurze Dauer des Vertreterverhältnisses eines Bezirksvertreters grundsätzlich nicht zur Minderung des Ausgleichsanspruchs führen. Der Bezirksvertreter hat nämlich während dieser kurzen Vertragsdauer im allgemeinen nicht die Möglichkeit, aus einer solch großen Vermehrung des Kundenstammes, wie sie der Kläger erreicht hat, Nutzen zu ziehen (vgl. OLG Stuttgart, BB 1957, 562).

Das Berufungsgericht hat somit einzelne Umstände, die für die Bemessung des Ausgleichsanspruchs erheblich sind, für den Kläger teilweise nicht genügend berücksichtigt, teilweise falsch gewertet. Eine Gesamtwürdigung sämtlicher von ihm festgestellter Umstände ergibt, daß auf der anderen Seite die Tatsachen, die von der Beklagten für eine Herabsetzung des Ausgleichsanspruchs angeführt werden, wie der Bezug von Provision aus Nachbestellungen und die besondere unternehmerische Leistung der Beklagten demgegenüber nicht überwiegen, daß vielmehr im Ergebnis die Zurbilligung eines Ausgleichsanspruchs in Höhe von 10.000 DM der Billigkeit entspricht.

Die Revision war daher mit der Kostenfolge aus § 97
ZPO zurückzuweisen.

Dr. Haidinger

Dr. Kuhn

Dr. Nörr

Dr. Haager ,

Liesecke