

2225 023

VII ZR 193/60

Verkündet
am 29. März 1962
[REDACTED], 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 K [REDACTED], Tonmöbel- und Apparatebau, Gerhard
K [REDACTED], W [REDACTED], I [REDACTED] Straße [REDACTED],

Beklagten, Berufungsklägerin
und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] -

g e g e n

die Firma Kurt Li [REDACTED], Handelsvertreterin, M [REDACTED]
F [REDACTED]straße [REDACTED],

Klägerin, Berufungsbeklagte und
Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 29. März 1962 unter Mitwirkung der
Bundesrichter Dr. Winkelmann, Rietschel, Hubert Meyer,
Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision der Beklagten gegen das Urteil des
2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Braun-
schweig vom 25. August 1960 wird zurückgewiesen.

Die Beklagte hat die Kosten der Revision zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin war seit 1932 als Handelsvertreterin für die Firma G [REDACTED], die Rundfunk- und Fernsehgeräte herstellt, tätig, seit 1948 im Bezirk Nordbaden/Pfalz. Durch Vertrag vom 12. Februar 1951 übernahm die Klägerin mit Einverständnis der Firma G [REDACTED] in etwa demselben Bezirk auch die Alleinvertretung der Beklagten, die damals neu gegründet worden war und Tonmöbel auf den Markt brachte. Die Klägerin erhielt von der Beklagten für Einzelhandelsaufträge 6 %, für Großhandelsaufträge 2,5 % Provision, und zwar auch für Aufträge, die der Beklagten aus dem Bezirk direkt zugingen. Der Vertrag konnte jeweils mit einer Frist von drei Monaten zum 30. Juni eines jeden Jahres gekündigt werden.

Im Februar 1958 wurde die I [REDACTED] Rundfunk- und Fernsehwerk-GmbH. (I [REDACTED]) mit einem Stammkapital von 500.000 DM gegründet. Der Inhaber der Beklagten beteiligte sich mit einer Stammeinlage von 480.000 DM und wurde alleiniger Geschäftsführer. Mit Schreiben vom 6. März 1958 stellte die Firma G [REDACTED] die Klägerin vor die Wahl, entweder für sie oder für die Beklagte weiter tätig zu bleiben, da unter den neuen Umständen die Vertretung beider Firmen nicht mehr in einer Hand liegen könne. Mit Anzeigen vom 20. und 22. März 1958 in einer Mannheimer Tageszeitung suchte die I [REDACTED] einen Handelsvertreter für den Bezirk Nordbaden/Pfalz. Die Bewerber wurden aufgefordert, ihre Unterlagen an die Beklagte einzusenden.

Unter Berufung auf die Zeitungsanzeigen und die Beteiligung des Beklagten an der Gründung der I [REDACTED] kün-

- 3 -

digte die Klägerin mit Schreiben vom 26. März 1958 den Handelsvertretervertrag mit der Beklagten zum 30. Juni 1958. Sie führte in dem Kündigungsschreiben weiter an, bei der wirtschaftlichen Einheit zwischen der Beklagten und der I [REDACTED] sei nicht zu bezweifeln, daß die Beklagte der I [REDACTED] die vorhandenen Kundenanschriften mit allen Informationen zur Verfügung stellen werde. Sie - die Klägerin - wolle sich nicht der Gefahr aussetzen, daß in ihrem Bezirk ein Vertreter gegen den andern ausgespielt werde. Nach Berichten in Fachzeitzungen werde die I [REDACTED] demnächst größere Mengen von Rundfunk- und Fernsehgeräten herausbringen. Damit komme sie - Klägerin - gegenüber der Firma G [REDACTED] in Konkurrenzkonflikt.

Der Umsatz der Beklagten im Bezirk der Klägerin belief sich während der Vertragsdauer auf insgesamt rund 6.500.000 DM. Die Provisionseinnahmen der Klägerin betrugen rund 200.000 DM.

Die Klägerin hat mit der Klage Zahlung eines Ausgleichs in Höhe von 56.018,67 DM (Durchschnittsjahresprovision in den letzten 5 Jahren einschließlich sonstiger Vergütungen) nebst Zinsen begehrt. Sie hat zur Begründung der Klage vorgetragen, die Beklagte habe ihr durch ihre beherrschende Beteiligung an der I [REDACTED] begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben. Durch die Einstellung eines Vertreters für die I [REDACTED] sei bei der wirtschaftlichen Einheit beider Firmen auch ihr - der Klägerin - Alleinvertretungsrecht beeinträchtigt worden.

Die Beklagte hat Abweisung der Klage beantragt. Sie hat bestritten, der Klägerin begründeten Anlaß zur Kündi-



gung gegeben zu haben, und hat geltend gemacht, die Klägerin habe sich infolge der Doppelvertretung schon von Anfang an in einem Interessenwiderstreit befunden. In die Tonmöbel der Beklagten seien auch Rundfunk- und Fernsehgeräte von Konkurrenten der Firma G. [REDACTED] eingebaut worden. Auch stelle die Firma G. [REDACTED] selbst Tonmöbel her. Die Alleinvertretung der Klägerin in dem Bezirk sei durch die Einstellung eines Vertreters der I. [REDACTED] nicht beeinträchtigt worden; sowohl ihr jetziger Vertreter als auch der Vertreter der I. [REDACTED] erzielten erhebliche Umsätze. Die I. [REDACTED] sei ein von ihr unabhängiges Unternehmen.

Sie ziehe aus der früheren Tätigkeit der Klägerin keine erheblichen Vorteile mehr. Da die Klägerin mit der Vertretung der Firma G. [REDACTED] im Bezirk geblieben sei, sei vielmehr zu befürchten, daß sie ihr großen Schaden zufüge. Im übrigen gebe es in der Rundfunkbranche keine Dauerkunden; für jedes Geschäft müsse stets neu geworben werden.

Landgericht und Oberlandesgericht haben den Ausgleichsanspruch der Klägerin dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt.

Mit der Revision verfolgt die Beklagte den Antrag auf Abweisung der Klage weiter. Die Klägerin bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I.

1. Das Berufungsgericht ist der Auffassung der Klägerin beigetreten, daß die Beklagte ihr begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben habe (§ 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB). Es hat dazu ausgeführt, die Klägerin habe aus den Umständen entnehmen müssen, die Gründung der I [REDACTED] solle der Erweiterung des Geschäftsbereichs der Beklagten dienen, die beiden Betriebe würden in engem Einvernehmen geführt. Die tatsächliche spätere Entwicklung habe das auch bestätigt. Die Klägerin habe daher damit rechnen müssen, daß ihre für die Beklagte geleistete Werbetätigkeit ohne entsprechende Entlohnung auch für die I [REDACTED] genutzt werden würde. Das sei der Klägerin nicht zuzumuten gewesen. Es habe für sie sogar die Gefahr einer Verminderung ihrer Provisionseinnahmen sowohl bei der Beklagten als auch bei der Firma G [REDACTED] bestanden. Außerdem habe die Ausdehnung des Geschäftsbereichs der Beklagten durch die Gründung der von ihr beherrschten Imperial die Klägerin in eine schiefe Lage gegenüber der Firma G [REDACTED] gebracht, weil die I [REDACTED] dieser auf ihrem hauptsächlichen Arbeitsgebiet Konkurrenz mache.

2. Diese Ausführungen enthalten keinen Rechtsfehler. Der erkennende Senat hat mit seinem Urteil vom 22. September 1960 VII ZR 245/59 in einem ähnlich gelagerten Fall dem Handelsvertreter, der eine Doppelvertretung führte, einen begründeten Anlaß zur Kündigung zugebilligt und dabei ausgeführt, auch ein rechtmäßiges Verhalten des Unter-

nehmers könne dem Handelsvertreter begründeten Anlaß zur Kündigung geben.

3. Die Revision meint, das Berufungsgericht enge die wirtschaftlichen Möglichkeiten und Befugnisse eines Unternehmers unerträglich ein, wenn es ihm verwehre, seine geschäftlichen Erfahrungen und Beziehungen Dritten zugänglich zu machen, sich einer Fabrikation zuzuwenden, die einem seiner Vertreter möglicherweise nachteilig sei, und von ihm verlange, daß er bei Maßnahmen zur Erweiterung seiner Produktion eine Tätigkeit seiner Vertreter für andere Firmen überücksichtigen müsse.

a) Das angefochtene Urteil enthält keine Ausführungen, aus denen eine rechtlich nicht vertretbare Einschränkung der kaufmännischen Betätigungsfreiheit der Beklagten zu folgern wäre. Es hat nicht einmal ein vertragswidriges Verhalten der Beklagten festgestellt, vielmehr ausdrücklich offengelassen, ob der Beklagten ihr Verhalten "möglicherweise nicht gestattet war" (S. 15 unten). Alle gegen die angebliche Annahme einer Rechtspflichtverletzung der Beklagten gerichteten Darlegungen der Revision gehen daher ins Leere. Das Berufungsgericht hat sich damit begnügt, aus den Umständen zu folgern, daß die Beklagte durch ihr Verhalten der Klägerin begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hat. Wie bereits bemerkt, kann ein solcher Anlaß auch in einem rechtmäßigen Verhalten des Unternehmers gefunden werden. Darin, daß der Unternehmer dem Handelsvertreter in solchem Falle nach den gesetzlichen Vorschriften einen Ausgleich zahlen muß, liegt keine unzulässige Beschränkung der Unternehmerfreiheit (vgl. auch dazu das Urteil vom 22. September 1960).

b) Die Beklagte kann sich nicht darauf berufen, daß die I [REDACTED] eine selbständige Firma mit völlig eigener Organisation sei. Der Alleininhaber der Beklagten hat den größten Teil der Stammeinlage dieser neu gegründeten Gesellschaft übernommen und ist deren alleiniger Geschäftsführer geworden. Unter diesen Umständen muß er die Gründung der I [REDACTED] der Klägerin gegenüber als eigenes auf seinen Willen zurückgehendes Verhalten gegen sich gelten lassen. Eine andere Beurteilung wäre mit den Grundsätzen von Treu und Glauben, die gerade auch im Verhältnis von Unternehmer und Handelsvertreter von großer Bedeutung sind, unvereinbar.

c) Ohne Erfolg rügt die Revision auch, daß das Berufungsgericht aus der neu eingetretenen Sachlage die Gefahr einer Verminderung der Provisionseinnahmen der Klägerin entnommen hat. Die Annahme des Berufungsgerichts ist möglich; sie widerspricht auch nicht, wie die Revision meint, der Lebenserfahrung. Der Inhaber der Beklagten wollte durch die Gründung der I [REDACTED] seine Gesamteinkünfte erhöhen. Hier kommt es aber allein darauf an, wie die Klägerin ihre Lage sehen konnte. Für sie ergab sich aus der Einstellung eines Vertreters für die I [REDACTED] sehr wohl die Gefahr einer Verkürzung ihrer Provisionseinnahmen, insbesondere bei der Firma G [REDACTED], und ferner aus der Eröffnung des Konkurrenzbetriebes der I [REDACTED] die Konfliktslage gegenüber jener Firma.

d) Zu Unrecht macht die Revision weiter geltend, die Beklagte sei der Klägerin gegenüber nicht verpflichtet gewesen, deren Interessen gegenüber der Firma G [REDACTED] zu wahren. Der Beklagten war aber von Anfang an bekannt, daß die

Klägerin auch die Firma G [REDACTED] vertrat. Die beiden Vertretungen vertrugen sich auch zunächst sehr gut miteinander, da die Beklagte in ihre Tonmöbel zum großen Teil Empfangsgeräte der Firma Graetz einbaute. Erst die Aufnahme der Konkurrenz zu dieser durch die von der Beklagten beherrschte Firma I [REDACTED] machte die Aufrechterhaltung der Doppelvertretung unmöglich; die Klägerin mußte eine der beiden Vertretungen kündigen. Der Inhaber der Beklagten hat durch sein - wenn auch nicht rechtswidriges - Verhalten diese neue Sachlage geschaffen und damit der Klägerin begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben. Diese hätte sich, wenn sie beide Vertretungen weiter geführt hätte, der Gefahr ausgesetzt, daß die Firma G [REDACTED] vielleicht sogar die Beklagte, ihr wegen der Betätigung für einen Konkurrenzbetrieb ihrerseits kündigten.

e) Die Revision meint ferner, das Berufungsgericht hätte berücksichtigen müssen, daß nach der Behauptung der Beklagten die Firma G [REDACTED] seit 1956 durch Herstellung von Tonmöbeln in das Arbeitsgebiet der Beklagten übergegriffen habe; die Beklagte hätte deshalb ihrerseits Grund zur Kündigung des Handelsvertretervertrages gehabt.

Für die Anwendung des § 89 b HGB ist maßgebend, daß die Beklagte tatsächlich keine Kündigung ausgesprochen hat. Außerdem wäre bei einer Kündigung der Beklagten der Ausgleichsanspruch der Klägerin nur entfallen, wenn die Kündigung durch schuldhaftes Verhalten der Klägerin gerechtfertigt gewesen wäre. Selbst wenn infolge der Herstellung von Tonmöbeln durch die Firma G [REDACTED] der Umsatz der Beklagten im Bezirk der Klägerin sich seit 1956 vermindert haben

sollte, so braucht das nicht ohne weiteres auf einem Verschulden der Klägerin beruhen. Die Beklagte hat selbst nicht behauptet, daß sie sich der Klägerin gegenüber vor deren Kündigung jemals in dieser Beziehung beschwert habe. Im übrigen wird dieser Gesichtspunkt im Rahmen der Billigkeitserwägungen noch zu erörtern sein.

II.

1. Das Berufungsgericht hat ferner festgestellt, die Beklagte ziehe aus der Geschäftsverbindung mit den von der Klägerin geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses der Parteien weiter erhebliche Vorteile (§ 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB). An einem Gesamtumsatz im früheren Bezirk der Klägerin von etwa 580.000. DM im zweiten Halbjahr 1958 seien nach der eigenen Angabe der Beklagten von der Klägerin geworbene Kunden mit rund 425.000. DM beteiligt gewesen. Es sei dabei unerheblich, ob eine neue Werbetätigkeit erforderlich gewesen sei, um die Kunden zu weiteren Abschlüssen zu veranlassen. Es bedeute einen wesentlichen Vorteil des Unternehmers, wenn er bei der Werbung an vorhandene Verbindungen anknüpfen könne. Der Annahme, daß die Beklagte weiter erhebliche Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit den von der Klägerin geworbenen Kunden ziehe, stehe bei Berücksichtigung der Angaben der Beklagten über den Umsatz im zweiten Halbjahr 1958 auch nicht der Umstand entgegen, daß die Klägerin sich in dem Bezirk weiter als Vertreterin der Firma G. [REDACTED] betätige, wenn auch die Umsätze der Beklagten dadurch etwa gesunken sein möchten.

2. Die in diesen Ausführungen enthaltenen tatsächlichen Feststellungen des Berufungsgerichts sind für das Re-

visionsgericht bindend. Die gegen seine rechtlichen Darlegungen gerichteten Rügen der Revision sind unbegründet.

a) Die Revision macht geltend, es fehle an erheblichen Vorteilen der Beklagten, wenn sie nach der Vertragsbeendigung keinen größeren Abnehmerkreis gehabt habe, als sie ihn ohne die Tätigkeit der Klägerin hätte. Das Berufungsgericht hat aber festgestellt, die Klägerin habe durch ihre Tätigkeit den Kundenstamm der Beklagten in dem Bezirk erst neu geschaffen, und hat ferner mit Recht bemerkt, es komme nicht darauf an, ob es der Beklagten auch ohne die Tätigkeit der Klägerin vielleicht gelungen wäre, diese Kunden zu gewinnen; entscheidend sei, daß tatsächlich die Klägerin die Kunden geworben habe.

b) Wie in Rechtsprechung und Schrifttum anerkannt ist, ist regelmäßig davon auszugehen, daß Geschäftsverbindungen, die während des Bestehens des Handelsvertreterverhältnisses längere Zeit angedauert haben, auch nach dessen Beendigung fortbestehen. Es ist Sache des Unternehmers, im Einzelfall das Gegenteil näher darzutun und unter Beweis zu stellen (vgl. dazu Schlegelberger/Schröder Komm. z. HGB 4. Aufl. § 89 b Anm. 6 b, 15). Das lediglich allgemein gehaltene Vorbringen der Beklagten reicht dazu nicht aus. Wenn, wie die Beklagte für sich in Anspruch nimmt, ihre Erzeugnisse gut sind, so liegt es nahe, daß die von der Klägerin geworbenen Kunden, bei denen es sich ausschließlich um Groß- und Einzelhändler mit laufendem Bedarf handelt, jedenfalls zu einem erheblichen Teil der Beklagten treu geblieben sind, und zwar auch über das 2. Halbjahr 1958 hinaus.

c) Das Berufungsgericht hat angenommen, daß der Beklagten trotz der weiteren Tätigkeit der Klägerin als

Vertreterin der Firma G [REDACTED] im selben Bezirk erhebliche Vorteile aus der früheren Werbung der Klägerin für sie verblieben sind. Auch das ist rechtlich nicht zu beanstanden. Anhaltspunkte dafür, daß das Berufungsgericht insoweit entscheidungserhebliches Vorbringen der Beklagten außer acht gelassen hätte, liegen nicht vor. Die diesbezügliche Rüge aus § 286 ZPO entbehrt der gemäß § 554 Abs. 3 Nr. 2 b ZPO erforderlichen näheren Bezeichnung der Tatsachen, die einen Verfahrensmangel ergeben sollen; es genügt nicht, daß allgemein gerügt wird, das Vorbringen auf je-weilsmehreren Seiten einer Reihe von Schriftsätzen sei nicht berücksichtigt.

III.

Das Berufungsgericht hat ferner festgestellt, daß die Klägerin infolge der Beendigung des Ver. tragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verloren hat, die sie bei dessen Fortsetzung aus weiteren Geschäften mit den von ihr erworbenen Kunden gehabt hätte (§ 89 b Abs. 1 Nr. 2 HGB). Zu dem Einwand der Beklagten, von einem Verlust der Klägerin an Provisionen könne keine Rede sein, wenn ihr durch die Tätigkeit, die sie im selben Bezirk für die Firma G [REDACTED] weiter ausübe, kein Provisionsverlust entstanden sei, hat das Berufungsgericht bemerkt, Provisionen, die die Klägerin von der Firma G [REDACTED] erhalte, seien kein Ausgleich für Leistungen, die die Klägerin der Beklagten erbracht habe.

Dem ist beizutreten. In § 89 b Abs. 1 Nr. 2 HGB ist ausdrücklich nur von einem Verlust von Provisionsansprüchen aus dem zu Ende gegangenen Vertragsverhältnis die Rede,

nicht davon, daß der Handelsvertreter insgesamt im Zusammenhang mit der Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Einnahmenverlust erleide. Auch der Handelsvertreter, dem es gelingt, alsbald eine gleich gute oder gar bessere Vertretung zu übernehmen, verliert deshalb den Ausgleichsanspruch grundsätzlich nicht. Dieser beruht auf der Erwägung, daß dem Handelsvertreter noch ein zusätzliches Entgelt für seine Werbetätigkeit im Interesse des früheren Dienstherrn gebührt, soweit dieser daraus weiter erhebliche Vorteile zieht.

IV.

1. Das Berufungsgericht hält die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände für billig. Da es nunmehr ein Grundurteil erlassen hat, sind alle Erwägungen, die den Anspruch lediglich einzuschränken, aber nicht ganz auszuschließen geeignet sind, dem Bettragsverfahren zu überlassen. Die Auffassung des Berufungsgerichts, daß der Anspruch jedenfalls dem Grunde nach gerechtfertigt ist, läßt keinen Rechtsirrtum erkennen.

Auch der Umstand, daß die Klägerin die Vertretung der Firma G. beibehalten hat, steht dem nicht entgegen (vgl. auch das Urteil des Senats vom 22. September 1960 S. 5 - 7). Das Berufungsgericht hat dazu in rechtlich nicht zu beanstandender Weise ausgeführt, die allgemein gehaltenen Behauptungen der Beklagten reichten besonders im Hinblick auf die bereits erwähnten Umsatzzahlen für das 2. Halbjahr 1958 nicht aus zu der Annahme, daß der Klägerin billigerweise überhaupt kein Ausgleich zuerkannt

werden könne. Die Beklagte habe die durch die Kündigung der Klägerin entstandene Lage durch ihre Maßnahmen selbst verursacht; daß die Klägerin ihr im Rahmen ihrer Tätigkeit für die Firma G. [REDACTED] nunmehr in gewissem Umfang Konkurrenz mache, müsse die Beklagte hinnehmen.

Sollte allerdings die Klägerin durch ihre Kündigung in die Lage versetzt worden sein, für die Firma G. [REDACTED] höhere Umsätze zu erzielen, so wird das bei der Entscheidung über die Höhe des Anspruchs zu berücksichtigen sein.

2. Zu den die Billigkeitsfrage betreffenden Rügen der Revision ist im Übrigen noch folgendes zu bemerken:

a) Wie bereits erörtert, hat das Berufungsgericht ohne Rechtsverstoß einen begründeten Anlaß zur Kündigung für die Klägerin, erhebliche weitere Vorteile der Beklagten aus der Fortsetzung der Geschäftsverbindung mit den von der Klägerin geworbenen Kunden und Provisionsverluste der Klägerin bejaht. Die Feststellungen des Berufungsgerichts rechtfertigen unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit jedenfalls den Erlaß eines Grundurteils.

b) Das gilt auch, wenn man davon ausgeht, daß die Beklagte, wie auch die Klägerin eingeräumt hat, kein Verschulden an der für diese entstandenen Konkurrenzlage trifft. Auch dann ist es nicht unbillig, daß die Beklagte, die durch ihr Verhalten den begründeten Anlaß zur Kündigung der Klägerin gegeben hat und die aus der früheren Tätigkeit der Klägerin weiter erhebliche Vorteile zieht, dieser eine im Bettragsverfahren noch festzusetzende Summe als Ausgleich zahlt.

c) Die Revision beruft sich ferner unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit darauf, daß die Klägerin schon seit 1956 bei ihrer Tätigkeit für die Firma G[REDACTED] der Beklagten durch Angebot von Tonmöbeln Konkurrenz gemacht habe. Das Berufungsgericht hat auch das bei seinen Billigkeits-erwägungen ersichtlich nicht übersehen. Es spricht (S. 16 unten seines Urteils) davon, daß die Firma G[REDACTED] begonnen habe, auch ihrerseits nebenbei Tonmöbel herzustellen. Offenbar im Hinblick auf die nicht bestrittenen zahlenmäßigen Angaben der Klägerin hierzu im Schriftsatz vom 2. Oktober 1959 nimmt das Berufungsgericht an, daß die Firma G[REDACTED] Tonmöbel nur in unbedeutendem Umfang hergestellt hat. Diese Annahme rechtfertigt sich auch, wie schon in anderem Zusammenhang (I 3 e) bemerkt, aus der Erwägung, daß die Beklagte selbst nicht vorgetragen hat, sich über eine Konkurrenz-tätigkeit der Klägerin für die Firma G[REDACTED] im Tonmöbelgeschäft früher schon beschwert zu haben. Unter diesen Umständen ist auch dieser Vortrag der Revision jedenfalls nicht geeignet, den Bestand des Grundurteils in Frage zu stellen.

d) Der Umsatz der Beklagten im Bezirk der Klägerin erreichte 1955 den Höchststand mit 1.469.711 DM. In den Jahren 1956 und 1957 betrugen die Umsätze nur noch 1.217.900 und 1.295.058 DM. Auch dieser nicht besonders erhebliche Umsatzrückgang brauchte bei Berücksichtigung aller Umstände des Falles das Berufungsgericht nicht zu veranlassen, der Klägerin jeden Ausgleich zu versagen (vgl. dazu die Ausführungen unter I 3 e).

V.

Die Revision rügt schließlich, daß das Berufungsgericht den Klageanspruch ohne Einschränkung dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt habe. Sie macht geltend, die Klägerin habe der Berechnung ihres Anspruchs 4 Einzelbeträge zu Grunde gelegt, bei denen es sich zum Teil um bloß durchlaufende Posten oder um Vergütungen für Sonderleistungen handele; sie seien bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs nicht zu berücksichtigen. Das gelte von den Vergütungen für Ausübung des Kundendienstes und für Transportleistungen. Soweit die Klägerin die ihr vertraglich eingeräumte Befugnis zum vergünstigten Warenbezug für eigene Rechnung bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs berücksichtigt wissen wolle, habe das Berufungsgericht übersehen, daß die Beklagte der Klägerin das Recht zum Warenbezug nach wie vor ausdrücklich zugestanden habe.

Es kann dahingestellt bleiben, inwieweit die vorgenannten Posten bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs von Bedeutung sind. Jedenfalls handelt es sich bei ihnen nicht um verschiedene rechtlich selbständige Ansprüche, über die bei Erlaß des Grundurteils im einzelnen hätte befunden werden müssen, sondern um unselbständige Rechnungsposten für den einheitlichen Ausgleichsanspruch. Es genügt daher, daß die Einzelprüfung dem Betragsverfahren überlassen worden ist (vgl. dazu das Urteil des erkennenden Senats vom 15. Februar 1962 VII ZR 170/60).

VI.

Nach alledem ist die Revision der Beklagten mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO zurückzuweisen.

Dr. Winkelmann

Bundesrichter Rietschel ist infolge
Urlaubs an der Unterschrift verhindert.
Dr. Winkelmann

Meyer

Dr. Vogt

Dr. Finke