

Für die Senatskartei!

ZPO § 3

2202 017

Bewertung des Auskunftanspruchs des Klägers.

HGB § 89 b

Kein Ausgleichsanspruch des freien Eigenhändlers gegen einen Fabrikanten, der ihm in gewissem Umfange Kundenschutz zugestanden hat.

BGH, Urt. v. 24. März 1960, VII ZR 207/59 - OLG Düsseldorf

Verkündet
am 24. März 1960
Jodas, 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 Frithjof T [REDACTED], Inhaber Frithjof T [REDACTED],
in H [REDACTED], L [REDACTED]straße [REDACTED],

Beklagten, Widerklägerin, Berufungsklägerin und
Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] -

gegen

die Firma W. K [REDACTED] & Co. in O [REDACTED]/Rhld., Ha [REDACTED]straße [REDACTED],
Klägerin, Widerbeklagte, Berufungsbeklagte und
Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 24. März 1960 unter Mitwirkung des Se-
natspräsidenten Glanzmann und der Bundesrichter Dr. Winkel-
mann, Dr. Heilmann-Trosien, Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision der Beklagten gegen das Teilurteil
des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Düssel-
dorf vom 27. November 1958 wird zurückgewiesen.

Die Kosten der Revision hat die Beklagte zu
tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin stellt Zinkätz- und Zinkdruckplatten her. Die Beklagte ist eine Großhandlung in Hilfsmitteln für den lithographischen Druck. Die Parteien standen seit 1952 derart in Geschäftsverbindung, daß die Beklagte laufend die Erzeugnisse der Klägerin kaufte und sie im eigenen Namen und für eigene Rechnung an ihre Kunden weiterverkaufte. Die Klägerin gewährte der Beklagten eine Wiederverkaufsspanne von 10 % auf ihre Listenpreise. Die Höhe des weiterhin eingeräumten Rabatts ist zwischen den Parteien streitig. Die von der Beklagten verkauften Platten sandte die Klägerin unmittelbar an deren Käufer. Bei größeren Lieferungen verwendete sie hierbei das Packpapier der Beklagten; auch versah sie die Zinkdruckplatten mit dem Zeichen F.T. der Beklagten.

Ähnliche Geschäftsverbindungen wie mit der Beklagten unterhielt die Klägerin mit anderen Wiederverkäufern, insbesondere mit der Firma W. R. [REDACTED] in F. [REDACTED]/M. [REDACTED], die ihren Kundenkreis vorwiegend in Süddeutschland hatte. In Einzelfällen lieferte die Klägerin auch unmittelbar an Endverbraucher.

Die Geschäftsverbindung der Parteien wurde getrübt, als die Klägerin um die Jahreswende 1955/56 ihre Erzeugnisse mehr als bisher unmittelbar an Einzelverbraucher, darunter an Kunden der Beklagten, zu liefern begann. Dasselbe tat die Firma Magnum Wilhelm K. [REDACTED] jr. in O. [REDACTED], eine Neugründung des Sohnes des Inhabers der Klägerin. Die Beklagte erhob wegen dieser Lieferungen Vorstellungen bei der Klägerin. Diese antwortete ihr jedoch, sie könne auf die Firma K. [REDACTED] jr. keinen Einfluß nehmen. Der süddeutsche Raum werde auch von anderen Wiederverkäufern bearbeitet; von Kundenschutz könne keine Rede sein.

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



In der Folgezeit verschlechterten sich die Beziehungen zwischen den Parteien, bis die Klägerin unter dem 14. November 1956 die Ausführung zweier Bestellungen der Beklagten ablehnte und diese davon unterrichtete, daß sie mit Rücksicht auf deren "eigenartiges Geschäftsgebaren ... bis zur Erledigung der finanziellen Angelegenheiten" (angeblich unberechtigte Abzüge der Beklagten und Nichteinhaltung von Zahlungsfristen) die Lieferungen an die Beklagte einstelle. Darauf kam die Geschäftsverbindung der Parteien ganz zum Erliegen.

Die Klägerin hat von der Beklagten die Entrichtung von Verzugszinsen wegen Überschreitung der ihr eingeräumten Zahlungsfristen in den Jahren 1955 und 1956 in Höhe von 1.413,32 DM sowie die Zahlung rückständiger Kaufpreise von 21.510,18 DM nebst Zinsen gefordert.

Die Beklagte hat um Klageabweisung gebeten. Sie hat bestritten, mit den Kaufpreiszahlungen in Verzug geraten zu sein. Wegen einer unter dem 20. Juni 1956 in Rechnung gestellten Lieferung hat sie geltend gemacht, die Ware sei der Klägerin als mangelhaft zur Verfügung gestellt worden. Gegenüber dem verbleibenden Restbetrag von etwa 20.000 DM hat die Beklagte mit Gegenansprüchen aufgerechnet und hierzu folgendes vorgetragen:

Die Klägerin habe ihr zu Beginn der Vertragsbeziehungen neben der Firma K. den Alleinvertrieb ihrer Erzeugnisse für die Bundesrepublik zugestanden. Sie habe mit den Kunden der Beklagten und anderen Einzelverbrauchern keine unmittelbaren Geschäfte machen dürfen. Dieser Verpflichtung habe die Klägerin seit 1956 teils selbst teils dadurch zuwidergehandelt, daß sie der Firma K. jr. ihre Erzeugnisse zum Weiterverkauf, auch an die Kundschaft der Beklagten, überlassen habe. Falls eine Kundenschutzvereinbarung nicht

vorliege, sei ihr die Klägerin ausgleichspflichtig (§ 89 b HGB), weil ihr Vertragsverhältnis dem eines Handelsvertreters gleichgekommen sei. Die Klägerin habe ferner ohne berechtigten Anlaß ihre Lieferungen an die Beklagte eingestellt.

Den ihr durch das Verhalten der Klägerin entstandenen Schaden schätzt die Beklagte auf 11.050 DM für 1956 und auf 8.320 DM für das erste Halbjahr 1957. Ferner hat die Beklagte einen ihr angeblich zugebilligten Umsatzbonus von 1.773,55 DM zur Aufrechnung gestellt.

Um ihre Schadensersatz- oder Ausgleichsansprüche genau beziffern zu können, hat die Beklagte Widerklage erhoben mit dem Antrage,

die Klägerin zu verurteilen, ihr Auskunft über die einzelnen Lieferungsgeschäfte in ihren Erzeugnissen nach Menge und Preis zu erteilen, welche die Klägerin abgeschlossen und ausgeführt habe

- 1) im Jahre 1956 und im ersten Vierteljahr 1957
- außer mit der Beklagten und der Firma W. R. [REDACTED], F. [REDACTED]/M. [REDACTED] - innerhalb des Bundesgebiets,
 - a) mit Großhandelsfirmen (Fachgeschäften), insbesondere mit der Firma Magnum Wilhelm K. [REDACTED] jr. in O. [REDACTED],
 - b) unmittelbar mit Endabnehmern, insbesondere mit den in den Verzeichnissen A bis G der Beklagten aufgeführten Endabnehmern (Kunden der Beklagten);
- 2) seit dem 1. Januar 1957 mit der Firma Dr. te N. [REDACTED] & Co in Ke. [REDACTED];
- 3) seit dem 1. April 1957 mit den in den Anlagen A bis G im einzelnen aufgeführten Endabnehmern, ferner welche Daueraufträge für diese Endabnehmer zur Zeit liefen.

Die Klägerin hat beantragt,

die Widerklage abzuweisen.

Sie hat den Abschluß einer Vereinbarung mit der Beklagten über den Alleinverkauf ihrer Erzeugnisse oder über die Gewährung von Kundenschutz sowie das Bestehen von Ausgleichsansprüchen der Beklagten in Abrede gestellt. Hierzu hat sie vorgebracht, die Beklagte sei lediglich als freie Zwischenhändlerin eingeschaltet gewesen. Sie, Klägerin, habe Direktverkäufe vornehmen, und die Beklagte habe bei der Konkurrenz einkaufen können, was auch geschehen sei. Das Vertragsverhältnis mit der Beklagten sei schon zum 31. März 1956 gekündigt worden.

Das Landgericht hat nach einer Beweisaufnahme durch Teilurteil die Beklagte zur Zahlung von 18.643,43 (21.510,18 - 1.093 „Mängelrüge“ - 1.773,55 „Umsatzbonus“) DM nebst Zinsen verurteilt. Die Widerklage hat es abgewiesen.

Das Oberlandesgericht hat durch weiteres Teilurteil über die Widerklage vorab entschieden. Es hat die Klägerin verurteilt, der Beklagten darüber Auskunft zu erteilen, wieviel Zinkätz- und Zinkdruckplatten sie in der Zeit vom 1. Januar 1956 bis zum 31. März 1957 an die in den Verzeichnissen A bis G aufgeführten Kunden der Beklagten sowie an die Firma Dr. te N. & Co in Ke. /Ndrh. geliefert und welchen Preis sie dafür erzielt habe. Die Anträge zu 1 a und 3 der Widerklage hat es abgewiesen.

Mit der Revision erstrebt die Beklagte die Verurteilung der Klägerin im vollen Umfange der Widerklage. Die Klägerin beantragt, die Revision zu verwerfen, hilfsweise sie zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I. Die Revision ist zulässig, weil der Wert des Beschwerdegegenstands 6.000 DM übersteigt (§ 546 Abs. 1 ZPO).

Die Beklagte hat den ihr durch die Abweisung der Widerklageanträge zu 1 a und 3 entgehenden Zwischenverdienst bei dem Verkauf von Erzeugnissen der Klägerin unter Zugrundelegung eines Zeitraums von 1,1/4 Jahren auf etwa 21 bis 22.000 DM beziffert. Der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat den darauf bezüglichen Auskunftsanspruch im Beschluß vom 14. Dezember 1959 mit 8.000 DM bewertet.

Es ist richtig und allgemein anerkannt, daß der Wert eines Anspruchs auf Auskunfterteilung, da er den Leistungsanspruch erst vorbereiten und klarstellen soll, unter dem des Hauptanspruchs liegen muß (Wieczorek ZPO Anm. B III c 4 zu § 3; Baumbach-Lauterbach Anh. zu § 3 ZPO; Hillach, Handb. d. Streitw. in bürgerl. Rstreitigk. 2. Aufl. S. 106; Gerold, Streitw. S. 246; Schumann BGebOfRA S. 304). So hat auch der erkennende Senat in einem Falle, in dem der Pflichtige die Erteilung der von ihm begehrten Auskunft ablehnte, dessen Interesse an der Abwehr des Anspruchs mit 1/5 der von ihm geschuldeten Hauptverbindlichkeit bewertet (Beschl. vom 10. März 1960 - VII ZR 246/59 -). Aber der Wert dieses vorbereitenden, gemäß § 3 ZPO nach freiem Ermessen festzusetzenden Anspruchs läßt sich nicht ein- für allemal auf einen bestimmten Teil des Leistungsanspruchs festlegen. Je nach dem Interesse desjenigen, der eine solche Forderung geltend macht oder sich ihr widersetzt, wird der Auskunft - im Verhältnis zum Leistungsanspruch höher oder geringer zu bemessen sein.

Der Wert des von der Beklagten im Wege der Widerklage verfolgten Auskunftsanspruchs ist hoch zu veranschlagen. Er erschöpft sich nicht in dem Interesse, das die Beklagte an der erleichterten Geltendmachung des Anspruchs auf den Wiederverkäufererrabatt hat; sondern die von der Beklagten begehrte Auskunft soll dieser dazu verhelfen, den größtenteils

bereits feststehenden Klageanspruch durch Aufrechnung mit der Höhe nach noch nicht zu übersehenden Gegenforderungen zu Fall zu bringen. Um der ihr drohenden Inanspruchnahme durch die Klägerin zu entgehen, hat die Beklagte deshalb ein besonders dringliches Interesse an der Feststellung der genauen Höhe der ihr zustehenden Gegenforderungen. Das Interesse der Beklagten ist hier auch deshalb höher anzusetzen, weil die Klägerin jeden Anspruch der Beklagten aus der früheren Geschäftsverbindung geleugnet hat. Die Geltendmachung des Auskunftsanspruchs bezweckte daher zugleich die Feststellung der - von der Klägerin bestrittenen - Ansprüche der Beklagten aus der von ihr behaupteten Kundenschutzvereinbarung (vgl. auch RG JW 1921, 744 Nr. 6).

Wenn deshalb der II. Zivilsenat den Wert des Auskunftsanspruchs hier ersichtlich mit 40 % des Leistungsanspruchs bewertet hat, so kann die Annahme eines Beschwerdewerts von 8.000 DM für den in die Revisionsinstanz gelangten Teil der Forderung keinesfalls als zu hoch erachtet werden.

II. In der Sache selbst ist der Revision der Beklagten der Erfolg zu versagen.

1) Das Oberlandesgericht bezeichnet die Beklagte als Eigen- (Zwischen-)händlerin. Diese habe die Erzeugnisse der Klägerin für eigene Rechnung und im eigenen Namen gekauft und verkauft. Auf Grund des Schriftwechsels der Parteien hält das Gericht nicht für erwiesen, daß die Klägerin dem mehrfach ausgesprochenen Wunsch der Beklagten, ihr ein Alleinvertriebsrecht für die Erzeugnisse der Klägerin einzuräumen, nachgekommen ist (BU S. 19 f, 22).

Diese Feststellungen lassen keinen Rechtsverstoß erkennen. Sie werden von der Revision auch nicht angegriffen.

2) Aus dem Schriftwechsel, namentlich aus den Schreiben der Beklagten vom 9. April 1952, der Klägerin vom 16. und der Beklagten vom 18. Februar 1954, der Aussage des Zeugen Ka■■■■ sowie dem unstreitigen Vorbringen, die Klägerin habe der Beklagten wegen unmittelbarer Belieferung der Kundin Dr. te N■■■■ & Co einen Zwischengewinn von 10 % des Rechnungsbetrages gutgebracht, folgert das Berufungsgericht, daß die Klägerin der Beklagten zugesagt hat, deren Kundenschaft nichtmehr unmittelbar zu beliefern, ohne die Beklagte daran zu beteiligen. Es führt aus, soweit die Klägerin dieser Zusage zuwider ihre Erzeugnisse direkt an die Kundenschaft der Beklagten verkauft habe, sei diese berechtigt, von der Klägerin den vereinbarten Zwischengewinn und, weil sie entschuldbar über das Bestehen und den Umfang ihrer Ansprüche im ungewissen sei, gemäß § 242 BGB Auskunft über Menge und Preis der unmittelbar gelieferten Ware zu verlangen. Dieses Recht bestehe aber nur für die Dauer des Vertragsverhältnisses der Parteien. Die Klägerin habe ihre Rechtsbeziehungen zu der Beklagten mit Schreiben vom 14. November 1956 gekündigt. Das Vertragsverhältnis sei daher in entsprechender Anwendung des § 89 Abs. 2 HGB mit dem 31. März 1957 aufgehoben worden (BU S. 20 ff).

Hiergegen wendet sich die Revision.

a) Sie meint, das Berufungsgericht habe den Brief der Klägerin vom 14. November 1956 zu Unrecht als Kündigung aufgefaßt. Seinem Wortlaut nach enthalte das Schreiben keine solche Erklärung. Die gegenteilige Auslegung verstoße gegen die Denkgesetze.

Dieser Auffassung kann nicht beigetreten werden. Bei dem Schreiben der Klägerin vom 14. November 1956 handelt es sich um eine rechtsgeschäftliche Erklärung individuellen

Inhalts. Ihre Auslegung durch das Berufungsgericht kann nur daraufhin nachgeprüft werden, ob sie denk- und erfahrungsgesetzlich möglich ist, den gesetzlichen Auslegungsregeln nicht widerspricht und alle wesentlichen Tatsachen berücksichtigt.

In der Auslegung des Berufungsgerichts liegt kein Verstoß gegen die Denkgesetze. Die von der Revision wörtlich angeführten entscheidenden Sätze des Schreibens enthalten zwar nicht das Wort "Kündigung". Allein die Beziehungen der Parteien waren in der damaligen Zeit unstreitig recht gespannt. Unmittelbarer Anlaß zu dem Schreiben der Klägerin war deren Ansicht, die Beklagte habe unberechtigte Abzüge gemacht und die ihr gewährten Zahlungsfristen (90 bis 120 Tage) nicht eingehalten. Wenn die Klägerin in diesem Zusammenhang von einem "eigenartigen Geschäftsgebarren" spricht, die Annahme zweier Bestellungen der Beklagten ablehnt und erklärt, die Lieferungen an die Beklagte "bis zur Erledigung der finanziellen Angelegenheit", also auf unbestimmte Zeit, einstellen zu wollen, so kommt darin die Absicht, die Geschäftsverbindung jedenfalls bis auf weiteres abubrechen, deutlich zum Ausdruck. Die Auffassung des Berufungsgerichts, in dem Schreiben liege eine Kündigung des Vertragsverhältnisses, kann somit nicht als Verstoß gegen die Denkgesetze bezeichnet werden. Sie ist um so eher vertretbar, als auch der Inhaber der Beklagten wie das Berufungsgericht hervorhebt, in seiner Parteivernehmung selbst das Schreiben als Kündigung bezeichnet hat. Unstreitig sind zwischen den Parteien seit jenem Zeitpunkt auch keine Geschäfte mehr abgeschlossen worden.

b) Ob die Beziehungen zwischen den Parteien als ein Dauerschuldverhältnis anzusehen sind, wie die Revision es für möglich hält, mag dahingestellt bleiben; denn der darauf gegründete Einwand, das Vertragsverhältnis hätte nur aus

wichtigem Grunde gekündigt werden können, von dem Vorliegen eines solchen Grundes sei aus dem angefochtenen Urteil nichts ersichtlich, ist nicht schlüssig. Es gibt keinen allgemeinen Rechtssatz des Inhalts, daß Dauerverträge nur aus wichtigem Grunde gekündigt werden können. Dies trifft auch dann nicht zu, wenn der Vertrag eine Kündigung nicht vorsieht. Vielmehr können Dauerschuldverhältnisse, wie die Revisionsbeantwortung zutreffend hervorhebt, regelmäßig im Wege ordentlicher Kündigung beendet werden (vgl. z.B. §§ 565, 620 ff BGB). Das gilt insbesondere von dem von der Beklagten mehrfach als den Beziehungen zwischen den Parteien ähnlich bezeichneten Handelsvertreterverhältnis (§ 89 HGB). Das Recht, einen Dauervertrag aus wichtigem Grunde zu kündigen, besteht jedenfalls neben dem der ordentlichen Kündigung, und es ist auch nicht einzusehen, weshalb für die Beziehungen zwischen den Parteien etwas anderes gelten sollte.

Gegen die Auffassung des Berufungsgerichts, das Schuldverhältnis zwischen den Parteien sei durch eine Kündigung der Klägerin zum 31. März 1957 beendet worden, ist hier- nach aus den von der Revision angeführten Gründen nichts einzuwenden.

3) Das Berufungsgericht billigt der Beklagten auf Grund des ihr von der Klägerin zugesicherten Kundenschatzes einen Anspruch auf die Wiederverkaufspanne in den Fällen zu, in denen die Klägerin ihre Erzeugnisse unmittelbar an die Kundschaft der Beklagten verkauft hat. Es beschränkt diese Verpflichtung der Klägerin jedoch auf die Dauer des Vertragsverhältnisses, weil anders lautende Abreden zwischen den Parteien nicht getroffen worden seien. Nur in diesem Umfange hält es die Klägerin für auskunftspflichtig (BU S. 23 ff).

Die Revision meint demgegenüber, das Berufungsgericht hätte wegen der von ihm selbst hervorgehobenen Ähnlichkeit des Vertragsverhältnisses der Parteien mit einem Handelsvertretervertrage zur Auslegung des der Beklagten zuzubilligenden Kundenschutzes die Vorschrift des § 87 Abs. 3 HGB heranziehen müssen.

§ 87 HGB, der die Vergütung des Handelsvertreters regelt, setzt ein Vertragsverhältnis voraus, das die Vermittlung von Geschäften für einen anderen Unternehmer oder den Abschluß solcher Geschäfte in dessen Namen zum Gegenstand hat (§ 84 HGB). Ist ein Geschäft, das der Unternehmer nach dem Ausscheiden des Handelsvertreters abgeschlossen hat, überwiegend auf dessen Tätigkeit zurückzuführen, so entsteht nach § 87 Abs. 3 HGB ein Provisionsanspruch des Handelsvertreters, sofern das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen worden ist.

a) Die Beklagte hat nichts dafür vorgetragen, daß bestimmte unmittelbare Bestellungen ihrer Kundschaft bei der Klägerin überwiegend noch auf ihre Werbetätigkeit zurückzuführen sind. Die bloße Tatsache, daß früher von ihr bearbeitete Kunden nach Beendigung ihrer Geschäftsbeziehungen zur Klägerin deren Erzeugnisse gekauft haben (sog. Nachbestellungen), würde einen Anspruch auf den Wiederverkäuferrabatt in entsprechender Anwendung des § 87 Abs. 3 HGB nicht rechtfertigen.

b) Auf eine entsprechende Anwendung dieser - jedenfalls nicht zwingenden (vgl. Schlegelberger-Schröder HGB 3. Aufl. Anm. 55, 61; RGRK z. HGB 2. Aufl. Anm. 21 zu § 87) - Regelung auf Rechtsverhältnisse anderer Art könnte im übrigen nur gedacht werden, wenn die Beziehungen zwischen dem Unternehmer

und dem, auf dessen Tätigkeit der spätere Geschäftsabschluß beruht, einem Handelsvertreterverhältnis im Ergebnis gleichzusetzen wären. Davon kann im vorliegenden Fall jedoch keine Rede sein. Die Beklagte hat keine Geschäfte für die Klägerin vermittelt, sondern im eigenen Namen und für eigene Rechnung von der Klägerin bezogene Ware frei verkauft. Ihre Kunden hat sie für sich, nicht für die Klägerin geworben. Nach der Beendigung der Geschäftsbeziehungen war sie weder verpflichtet noch gewillt, ihren Kundenkreis der Klägerin zu überlassen. Der ihr von der Klägerin eingeräumte Wiederverkaufsrabatt stellte keine Vergütung für eine Tätigkeit im Auftrage oder im Interesse der Klägerin dar, sondern war ihr eigener Zwischenverdienst bei dem Vertrieb von Erzeugnissen der Klägerin. Auch sonst bestand keine einem Handelsvertreterverhältnis ähnliche Bindung der Beklagten gegenüber der Klägerin. Während diese nach den Feststellungen des Berufungsgerichts immerhin verpflichtet war, nicht unmittelbar mit Kunden der Beklagten Kaufverträge abzuschließen, war jene in ihrer Geschäftsgestaltung durch vertragliche Abmachungen mit der Klägerin nicht behindert. Sie konnte sich ihre Kunden suchen, wo sie wollte. Sie war nicht einmal verpflichtet, ausschließlich die Erzeugnisse der Klägerin zu vertreiben.

c) Unter diesen Umständen fehlt es an jedem Grund, die Beklagte in den Genuß einer dem § 87 Abs. 3 HGB entsprechenden Vergütung gelangen zu lassen. Der für diese Vorschrift maßgebende Gesichtspunkt, eine vor Beendigung des Vertragsverhältnisses entfaltete Tätigkeit, die dem Unternehmer durch späteren Geschäftsabschluß einen Gewinn gebracht hat, durch eine nachträglich zu bewirkende Vergütung zu entlohnen, ist von der Beklagten nicht behauptet, greift auch im Verhältnis zwischen den Parteien nicht Platz. Das Berufungsgericht hat somit im Ergebnis zu Recht Ansprüche der Beklagten auf Zahlung des ihr eingeräumten Wiederverkaufspreises für die Zeit nach der Beendigung der Geschäftsbeziehungen der Parteien nicht in Betracht gezogen.

4) Die Revision wendet sich weiter gegen die Abweisung des Auskunftsanspruches, soweit dieser auf eine Klärung der Lieferungsgeschäfte der Klägerin mit Großhandelsfirmen (Fachgeschäften), insbesondere mit der Firma Magnum Wilhelm K. [REDACTED] jr. in O. [REDACTED], abzielte. Sie meint, der von der Klägerin zugestandene Kundenschutz müsse sich als eine Nebenpflicht auch darauf erstrecken, daß diese es unterließ, mittelbar über andere Großhandelsfirmen Kunden der Beklagten zu beliefern.

Die Beklagte verkennt hierbei, daß der Berufungsrichter ihr einen so weitgehenden Kundenschutz nicht hat zubilligen wollen. Das Berufungsgericht stellt nämlich fest, der Kundenschutz habe sich auf den Kreis von Fachgeschäften und Endverbrauchern erstreckt, welche die Beklagte geworben und an die sie Waren der Klägerin verkauft habe. Die Beklagte habe nicht bewiesen, daß die Klägerin ihr darüber hinaus einen weiteren Schutz zugestanden habe. In ihren Schreiben vom 14. und 16. Dezember 1955 sei sie selbst davon ausgegangen, daß die Klägerin wie auch die neu gegründete Firma K. [REDACTED] jr. berechtigt gewesen seien, Kunden zu werben und zu beliefern. Ihre Bitte, die von ihr seit langem gewonnenen Kunden von der Bearbeitung durch andere Vertreter auszunehmen und die Tätigkeit der Firma K. [REDACTED] jr. unter Beachtung des Kundenschutzes räumlich und sachlich abzugrenzen, habe die Klägerin abgelehnt. Dieser Rechtslage entspreche das im Schreiben der Beklagten vom 23. Februar 1956 ausgedrückte Bedauern, daß sie seinerzeit nicht darauf gedrungen habe, vertragliche Abmachungen mit der Klägerin zu treffen.

Gegen diese Ausführungen ist vom Rechtsstandpunkt aus nichts einzuwenden. Sie sind von der Revision auch nicht angegriffen worden.

5) Schließlich bekämpft die Revision die Auffassung des Berufungsgerichts, die Beklagte könne keinen Ausgleich nach § 89 b HGB fordern, weil diese Vorschrift auf freie Eigenhändler nicht anwendbar sei. Sie verweist in diesem Zusammenhang auf die Entscheidung des II. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs vom 11. Dezember 1958 - BGHZ 29, 83, 88 ff -, in der auch der Ausgleichsanspruch eines Eigenhändlers bejaht worden sei.

Der Bundesgerichtshof bezeichnet es in dem genannten Urteil (aaO S. 89; vgl. auch die Anmerkung von Haager LM § 89 b HGB Nr. 6) als Sinn und Zweck des § 89 b HGB, 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 des Kundenstammes liege, eine Gegenleistung erhalten. Die Vorschrift gewähre dem Handelsvertreter eine durch Billigkeitsgesichtspunkte beeinflusste Vergütung dafür, daß er dem Unternehmer einen Kundenkreis zugeführt habe. Zu einer entsprechenden Anwendung dieses Rechtsgedankens auf den Eigenhändler sei deshalb erforderlich, daß der Fabrikant auf Grund besonderer Vereinbarungen mit dem Eigenhändler bei dessen Ausscheiden aus der Absatzorganisation in die Lage versetzt werde, sich den von diesem geworbenen Kundenstamm weiter nutzbar zu machen. Nicht genügen würde es dagegen, wenn der Fabrikant, allein durch die Sogwirkung seiner Ware, in der Lage sei, die Kunden weiter zu beliefern, ohne daß ihm der vom Eigenhändler geworbene konkrete Kundenstamm von diesem überlassen werde (aaO S. 90).

Der hier zu behandelnde Fall unterscheidet sich von dem in BGHZ 29, 83 entschiedenen in wesentlichen Punkten. Die Beklagte war bei ihrer Kundenwerbung an irgendwelche Verträge oder an Weisungen der Klägerin nicht gebunden. Sie bearbeitete ihren Kundenkreis für sich im eigenen Interesse

und nicht für die Klägerin. Sie hatte ihre Kunden bei Beendigung der Geschäftsbeziehungen auch nicht etwa der Klägerin zu überlassen. Nichts hinderte sie, schon während des Vertragsverhältnisses mit der Klägerin ihre Kundschaft mit Erzeugnissen der Konkurrenz zu beliefern. Um so mehr galt das für den Fall der Beendigung der Geschäftsbeziehungen.

Hiernach ist die von der Revision angeführte Entscheidung auf den vorliegenden Fall nicht anwendbar. Die vom Berufungsgericht festgestellten Besonderheiten in den Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien sprechen vielmehr gegen eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB. Das Berufungsgericht hat daher ohne Rechtsverstoß das Bestehen eines Ausgleichsanspruchs der Beklagten verneint.

III. Nach alledem ist die Revision der Beklagten als ungegründet zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 ZPO.

Glanzmann Dr. Winkelmann Heimann-Trosien Dr. Vogt Finke