

---

## Ausgleichsanspruch trotz Einstellung von Kollektionen bei weiteren Verdienstmöglichkeiten

---

**Gibt der vertretene Unternehmer den Vertrieb einzelner Kollektionen (hier: Brillen) bestimmter Hersteller auf, die bislang vom Handelsvertreter im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit betreut wurden, schließt dies die Entstehung eines Ausgleichsanspruches des Handelsvertreters nicht aus. Dies gilt jedenfalls dann, wenn der Unternehmer den Vertrieb von Brillen nicht insgesamt einstellt. Die Schwierigkeit, die Kunden auch bei einem Wechsel in der Kollektion zu halten, ist im Rahmen der Abwanderungsquote zu berücksichtigen.**

*Oberlandesgericht München, Urteil vom 16. Juni 2005 Aktenzeichen 23 U 1933/05.*

Nachdem das LG München dem Handelsvertreter in der ersten Instanz bereits ein fristloses Kündigungsrecht wegen dem Auslaufenlassen der Lizenzverträge für die vermittelten Brillenkollektionen zugesprochen hatte, hatte sich das OLG München in der Berufungsentscheidung mit der Frage zu befassen, ob dem Handelsvertreter in dieser Situation auch ein Ausgleichsanspruch zustehen kann. Das LG München hatte diesen abgelehnt, da es davon ausging, dass der vertretene Unternehmer in einer solchen Situation die geschaffenen Geschäftsbeziehungen nicht mehr für sich nutzen kann.

Durch die Aufgabe der vom Handelsvertreter betreuten Brillenkollektionen (D. K., DKNY) seien Unternehmensvorteile und korrespondierende (vgl. BGH in NJW 1990, 2889/2891; HVR 693) Provisionsverluste nach Ansicht des OLG München jedoch nicht ausgeschlossen. Es entfalle zwar regelmäßig ein Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer die Erzeugung der betreuten Ware einstellt (BGH NJW 1959, 1964; HVR 209 - Büromaschinen statt Fahrrädern und Mopeds). Dies setze aber voraus, dass die im beigebrachten Kundstamm liegenden Verdienstmöglichkeiten nicht mehr wahrgenommen werden könnten.

Dies ist etwa bei der bloßen Einstellung einer Textilkollektion nicht der Fall (OLG München BB 1996, 980; HVR HVR 831). So liege es auch hier. Die beklagte Unternehmerin stelle nicht den Vertrieb von Brillen insgesamt ein. Die Schwierigkeit, die Kunden auch bei einem Wechsel in der Kollektion zu erhalten, sei im Rahmen der Abwanderungsquote zu berücksichtigen. Dass aber Verdienstmöglichkeiten für die Unternehmerin bestünden, ergebe sich schon daraus, dass nach deren Vortrag 80 % der vom Handelsvertreter betreuten Kunden früher bei der vertretenen Unternehmerin andere Kollektionen bezogen haben und auf diese Weise geworben werden konnten. Ferner sei unstrittig, dass der Handelsvertreter provisionsfrei auch andere Kollektionen zu bewerben hatte.

---

*Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter:*

[www.cdh.de/leistungen/beratung](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmbh.de](http://www.cdh-wdgmbh.de) bestellt werden kann.*