

---

## Kein Auskunftsanspruch zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs

---

**Auch einem Vertragshändler steht zur Vorbereitung eines Ausgleichsanspruchs kein Auskunftsanspruch aus § 87c Abs. 3 HGB zu. Ein darüber hinausgehender auf Treu und Glauben (§ 242 BGB) gestützter Auskunftsanspruch kann nur bestehen, wenn der Berechtigte im Unklaren über seinen Ausgleichsanspruch ist und er weiterer Auskünfte bedarf. Es fehlt hingegen bereits an der Erforderlichkeit der verlangten Auskunft zur Vorbereitung und Durchführung des geltend gemachten Ausgleichsanspruchs, wenn der Berechtigte seinen Ausgleichsanspruch zunächst berechnet und dabei Provisionsverluste zugrunde legt. Diese Art der Berechnung ist nicht zu beanstanden und zeigt, dass der Berechtigte in der Lage ist, seinen Ausgleich zu bemessen. Auf die von ihm geltend gemachte Auskunft ist er daher nicht angewiesen.**

*OLG Düsseldorf, Urteil vom 27. Januar 2017 – 16 U 171/15*

Die Richter des 16. Senates des OLG Düsseldorf lehnten den geltend gemachten Anspruch des Vertragshändlers auf Erteilung einer Auskunft über den von der Herstellerin im letzten Geschäftsjahr erzielten Deckungsbeitrag aus getätigten Geschäften ab. Für einen solchen Auskunftsanspruch bestehe aus keinem rechtlichen Gesichtspunkt eine Rechtsgrundlage.

Ein Anspruch auf Auskunft zur Vorbereitung eines Ausgleichsanspruchs ergebe sich insbesondere nicht aus § 87c Abs. 3 HGB. Hierbei handele es sich um einen Ergänzungsanspruch zum Abrechnungsanspruch gemäß § 87c Abs. 1 HGB und zum Buchauszugsanspruch gem. § 87c Abs. 2 HGB, gerichtet auf Auskünfte die für den Provisionsanspruch des Handelsvertreters wesentlich seien und nicht für den Ausgleichsanspruch.

Entgegen der Auffassung des Landgerichts ergebe sich der geltend gemachte und vom Landgericht zuerkannte Auskunftsanspruch auch nicht aus Treu und Glauben. Erst Recht lasse sich hieraus kein Anspruch auf Einsicht in Unterlagen oder Rechnungslegung herleiten, wie dies das Landgericht ohne weitere Begründung angenommen habe.

Ein auf § 242 BGB gestützter Auskunftsanspruch könne nur dann bestehen, wenn der Berechtigte im Unklaren über seinen Anspruch sei und er weiterer Auskünfte bedürfe. Im Streitfall fehle es hingegen bereits an der Erforderlichkeit der verlangten Auskunft zur Vorbereitung und Durchführung eines von dem Vertragshändler geltend gemachten Ausgleichsanspruchs. Der Vertragshändler habe einen Ausgleichsanspruch vielmehr zunächst berechnet und dabei Provisionsverluste zugrunde gelegt. Diese Art der Berechnung sei nicht zu beanstanden und zeige, dass er in der Lage sei, seinen Ausgleich zu bemessen. Auf die von ihm geltend gemachte Auskunft sei er daher nicht angewiesen.

Die Erforderlichkeit der vom Vertragshändler verlangten Auskünfte über den von der Herstellerin erzielten Rohertrag (Deckungsbeitrag I) zur Vorbereitung und Darlegung der Höhe eines ihm zustehenden Ausgleichs ergebe sich auch nicht aus der Neufassung des § 89b HGB.

Zwar sei vorliegend § 89b HGB in der aktuellen Fassung nach Inkrafttreten des Art. 6 a des Gesetzes zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung vom 31.07.2009, gültig seit dem 05.08.2009 (im folgenden HGB n.F.) unmittelbar anwendbar, da das Handelsvertreterverhältnis zwischen den Parteien zum 28.02.2011 beendet worden sei.

Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs könne - auch in Ansehung des geänderten § 89b HGB - nach wie vor grundsätzlich im Wege einer Prognose anhand der Provisionen, die der Handelsvertreter mit den von ihm erworbenen (Stamm)-Kunden im letzten Vertragsjahr erzielt habe, über die zu erwartenden Verluste nach Vertragsende über einen bestimmten Zeitraum vorgenommen werden. Anlass für eine vom Vertragshändler geforderte Neuberechnung auf der Grundlage eines von der Herstellerin erzielten Deckungsbeitrages gebe es gerade im vorliegenden Fall nicht.

Dies ergebe sich insbesondere auch nicht aus gemeinschaftsrechtlichen Vorgaben. So gewinne § 89b HGB, der solche Vorgaben in nationales Recht transformiert habe, sein Verständnis über Art. 17 der Handelsvertreterrichtlinie. Eine Berechnung des Ausgleichsanspruchs durch Heranziehung der Provisionsverluste des Handelsvertreters zur Bestimmung des Unternehmervorteils werde hierdurch nicht ausgeschlossen.

Nichts anderes ergebe sich aus der Rechtsprechung des EuGH [Urteil vom 03.12.2015 (C-338/14)]. Der Beschränkung des Anspruchs von vorneherein auf Provisionsverluste selbst wenn ein höherer Unternehmervorteil feststehe, habe der EuGH zwar eine klare Absage erteilt, aber keinesfalls bestimmt, dass der Unternehmervorteil nicht grundsätzlich anhand der Provisionsverluste ermittelt werden könne. Vielmehr verweise der EuGH in seiner Entscheidung ausdrücklich auf den Gestaltungsspielraum bei der Wahl der Methoden zur Berechnung des Ausgleichs und darauf, dass die Berechnung des Ausgleichsanspruchs unter Berücksichtigung der Angaben über die Anspruchsberechnung im Bericht der EU Kommission vom 23.07.1996 zu erfolgen habe. In diesem Kommissionsbericht sei die Berechnung gemäß den Stufen, die die Rechtsprechung in Deutschland entwickelt habe, als maßgebend dargestellt. Die Provisionen und die Provisionsverluste seien dabei ausdrücklich als Beispielsrechnung aufgenommen mit dem Zusatz, dass sich nach Billigkeit innerhalb der Berechnung bis zum Höchstbetrag Änderungen ergeben können.

Entgegen der Auffassung des Vertragshändlers ergebe sich auch aus der Entscheidung des EuGH daher gerade nicht, dass dann wenn ein EU-Staat sich für einen Ausgleichsanspruch und nicht für einen Schadensersatzanspruch als Grundlage für die Ansprüche des Handelsvertreters nach Vertragsschluss entschieden habe, die danach erforderliche Bestimmung des Unternehmervorteils nicht anhand der Provisionsverluste des Handelsvertreters erfolgen könne, Provisionsverluste des Handelsvertreters vielmehr überhaupt nur nach einer nicht näher aufgeführten anderen Form der Ermittlung der Unternehmervorteile im Rahmen der Billigkeit Berücksichtigung finden können. Vorgaben dazu, wie der Unternehmervorteil zu ermitteln sei, enthalte die Entscheidung gerade nicht.

Auch die Neufassung des § 89b Absatz 1 HGB mit Wirkung zum 5.8.2009 ändere daran nichts. Die Provisionsverluste, die nach der Altregelung ein eigenständiges Zumessungskriterium nach § 89b Abs. 1 Nr. 2 HGB a. F. bildeten, sollen nunmehr nur (noch) einen Aspekt der Billigkeit darstellen. Es sei darüber hinaus ausdrücklich festgehalten, dass Billigkeitsgründe nunmehr auch zu einer Erhöhung des Anspruchs führen können, wobei der Gesetzgeber versucht hat, den Gesetzeswortlaut des § 89 b HGB soweit wie möglich unangetastet zu lassen. Das Billigkeitskriterium in Nr. 3 der alten Fassung ist zu Nr. 2 geworden, die Höhe der Provisionsverluste wurde als ein möglicher Billigkeitsaspekt in die § 89b Absatz 1 Nr. 2 HGB n. F. aufgenommen.

Damit sind nunmehr auch in solchen Fällen, in denen der Handelsvertreter - etwa weil er für seine Akquisitionstätigkeit nur sehr geringe Provisionen erhalten hat oder auch nur eine Einmalprovision - und damit die Provisionsverluste als Nachteile des einen die Vorteile des anderen nicht mehr ausreichend zuverlässig abbilden, Ausgleichsansprüche nicht von vorneherein ausgeschlossen, zumal dann nicht, wenn der Unternehmer oft auf Jahre hinaus vom Abschluss solcher Verträge mit den geworbenen Kunden erhebliche Vorteile erzielt. Wie in diesen besonderen Fällen der Unternehmervorteil ermittelt werden kann, ergibt sich aus der Entscheidung des EuGH nicht und ist bislang auch in der Rechtsprechung nicht entschieden.

Dies bedeute jedoch gerade nicht, dass nunmehr in jedem Einzelfall die Ausgleichsberechnung völlig von der gebräuchlichen Methode abweichen müsse und es in jedem Fall zur Prognostizierung des nach Vertragsende verbleibenden Unternehmervorteils einer Auskunft über die in der Vergangenheit erzielten Deckungsbeiträge des Unternehmers als Grundlage für die Bemessung eines ausgleichsfähigen Unternehmervorteils bedürfe. Im Regelfall, d.h. dann, wenn dem Handelsvertreter nach Vertragsbeendigung entsprechende Provisionsverluste entstünden bzw. ein entsprechender Rohertrag entgeht, könne die bisherige Berechnungsmethode daher weiterhin angewandt werden

Derjenige der auf dieser Grundlage seinen Ausgleich berechnen könne, sei damit nicht auf weitergehende Auskünfte der Gegenseite angewiesen. Erreiche er mit seiner Berechnung den Höchstbetrag oder gehe diese sogar darüber hinaus, sei eine Auskunft ausgeschlossen, weil ihm auch unter Billigkeitsgesichtspunkten kein weitergehender Anspruch zustehen könne. Bleibe er unter dem Höchstbetrag, so dass aus Billigkeitsgesichtspunkten eine Erhöhung denkbar sei, müsse der Handelsvertreter konkret darlegen, dass diese Erhöhung naheliege, weil etwa nur eine Einmalprovision gezahlt worden sei, die Provision herabgesetzt wurde oder weitere besondere Umstände vorlägen, die eine Bewertung anhand der Provisionsverluste nicht zulasse. Nur wenn er darlege, dass eine abweichende Beurteilung zumindest plausibel sei, könne nach Treu und Glauben hierzu ein Auskunftsanspruch bestehen, nicht aber wegen einer bloß theoretischen Möglichkeit oder gar ins Blaue hinein als Druckmittel im Rahmen der Verhandlungen über die Höhe eines dem Grunde nach anerkannten Anspruchs. Einer Auskunft über die in der Vergangenheit erzielten Deckungsbeiträge der Herstellerin bedürfe es danach im vorliegenden Fall nicht.

---

*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.*