
Datum: 04.11.2016
Gericht: Oberlandesgericht Düsseldorf
Spruchkörper: 16. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 16 U 73/15
ECLI: ECLI:DE:OLGD:2016:1104.16U73.15.00

Vorinstanz: Landgericht Düsseldorf, 35 O 141/10
Rechtskraft: rechtskräftig

Tenor:

I.

Auf die Berufung der Beklagten wird das am 02.04.2015 verkündete Teilurteil der 5. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Düsseldorf – Az.: 35 O 141/10 – abgeändert und wie folgt neu gefasst:

Der auf Auskunft gerichtete Hauptantrag (Klageantrag zu 2) wird abgewiesen. Im Umfang der Klageabweisung (14.585 Kundenanträge = 14.842 -257 Anträge) werden auch der noch unbezifferte Zahlungsantrag (Klageantrag zu 3) und der Hilfsantrag auf Abgabe der eidesstattlichen Versicherung (Klageantrag zu 4) abgewiesen.

II.

Die Kosten des Berufungsverfahrens trägt die Klägerin.

IV.

Dieses Urteil ist ohne Sicherheitsleistung vorläufig vollstreckbar. Die Klägerin darf die Vollstreckung gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110% des auf Grund des Urteils vollstreckbaren Betrages abwenden, wenn nicht die Beklagte vor der Vollstreckung Sicherheit in Höhe von 110% des jeweils zu vollstreckenden Betrages leistet.

Gründe:	1
I.	2
Die Parteien streiten im Rahmen einer Stufenklage über Ansprüche aus einem beendeten Handelsvertreter-Verhältnis.	3
Die Klägerin war aufgrund des mit der Beklagten geschlossenen „Vertriebspartnervertrages (Direktvermarktung)“ vom 16./23.04.2009 bis Januar 2010 mit der Vermittlung von DSL-Verträgen im Direktvertrieb (Haustür- und Straßengeschäft) betraut. Dabei nahm die Klägerin den vom Kunden per Formular erklärten Antrag auf Abschluss eines DSL-Vertrages entgegen und leitete diesen an die Beklagte – auch elektronisch über eine entsprechende Schnittstelle – weiter. Die Beklagte behielt sich gegenüber der Klägerin vor, diese Verträge nicht anzunehmen (§ 1 Abs. 5 Vertriebspartnervertrag). Die der Klägerin zustehende Vergütung regelten die Parteien in § 6 Vertriebspartnervertrag i.V.m. der sogenannten „Konditionenvereinbarung A.-Zuhause DSL“ gemäß Anlage 4 zu dem Vertrag wie folgt:	4
§ 6	5
Vergütung des Vertriebspartners	6
<i>(1) Der Vertriebspartner erhält für jeden während der Laufzeit dieses Vertriebsvertrages von ihm neu vermittelten Endkundenvertrag oder eine sonstige provisionsfähige Vertragsleistung eine Vergütung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen und der Konditionenvereinbarung. Als neu vermittelt gilt ein Endkundenvertrag über B. Telekommunikationsdienstleistungen, wenn in den letzten sechs Monaten vor Kundenunterschrift kein Vertragsverhältnis über die gleiche Telekommunikationsdienstleistung zwischen B. und dem Endkunden bestanden hat. Als neu vermittelt gilt auch ein Endkundenvertrag über B. Telekommunikationsdienstleistungen, wenn der Neuvertrag zu dem unverändert ausgeführten Altvertrag hinzutritt.</i>	7
Anlage 4	8
Konditionenvereinbarung A.-Zuhause DSL	9
<i>(1) „Auf der Grundlage des Vertriebspartnervertrages erhält der Vertriebspartner für die Vermittlung eines Vertrages über A.-Zuhause DSL unter Beachtung der nachfolgenden Regelungen die in Ziffer 4. genannte abschließende Einmalzahlung.</i>	10
<i>(2) ...</i>	11
<i>(3) Der Anspruch wird fällig, sobald das sogenannte PreClearing erfolgt ist. Als PreClearing bezeichnet man die Prüfung des Auftrags auf Plausibilität unter Berücksichtigung der gesetzlichen Widerrufsfrist des Endkunden und der technischen Möglichkeiten der Teilnehmeranschlussleistung und der angegebenen Kundendaten. Die Auszahlung der Einmalzahlung erfolgt nach Fälligkeit in Teilbeträgen abhängig von dem Umfang des vermittelten A-Zuhause DSL-Paketes, deren Höhe sich aus der jeweiligen</i>	12

(4) ...	13
(5) ...	14
(6) ...	15
(7) Sofern eine kaufmännische Aktivierung des A. Festnetz-DSL-Paketes des Endkunden nicht erfolgt, da keine wirksame Willenserklärung des Kunden vorliegt (z.B. unterschriebener Auftrag liegt nicht vor oder der Kunde / ein Betreuer teilt glaubhaft mit, dass er gar keinen Auftrag unterschrieben hat) oder der Kunde seine Vertragserklärungen wirksam widerruft, wird dem Vertriebspartner bereits gezahlte Provisionen in vollständiger Höhe zurück belastet. Eine Rückbelastung erfolgt auch, wenn diese versehentlich ausgezahlt wurde, obwohl dem nicht die Vermittlung eines A.-Zuhause DSL-Vertrages zugrunde lag. (Beispielsweise aufgrund eines Arbeitsfehlers, wie Falsch oder Doppelaktivierungen). Wenn der Auftrag innerhalb von 60 Tagen nach Preclearing weder storniert noch kaufmännisch aktiviert wird, erfolgt keine Rückbelastung der Provision.	16
(8) B. behält sich außerdem vor, bei einem Verstoß gegen die beidseitig unterzeichnete Zusatzvereinbarung „Qualitätsnormen“ und „Qualität“, auch über die 60 Tage Regelung hinaus, ausbezahlten Provisionen vom Vertriebspartner zurückzufordern, insofern diese begründet werden können.“	17
Wegen der weiteren Einzelheiten der zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen wird auf die zu den Akten gereichte Kopie des Vertriebspartnervertrages nebst Anlagen Bezug genommen.	18
Die Beklagte prüfte die bei ihr eingereichten Anträge in mehreren Schritten. Zunächst prüfte sie anhand der elektronisch übermittelten Daten die Bonität des Antragstellers durch Abfrage bei einer Wirtschaftsauskunftei, die Frage ob der Antrag bereits anderweitig eingereicht wurde (Auftragsdublette) und ob es sich um einen Kunden mit einem bereits bestehenden Vertrag handelte (Bestandskunde). Sodann prüfte sie – nunmehr auch unter Berücksichtigung der per Post übermittelten schriftlichen Antragsunterlagen – unter anderem Plausibilität und Adressdaten. Sobald nach dieser Prüfung ein Vertragsabschluss beabsichtigt war und der Antragsteller bis zu diesem Zeitpunkt keine Abstandnahme vom Vertrag (z.B. Widerruf, Anfechtungserklärung) erklärt hatte, vermerkte sie in ihrem System unter „Datum PreClearing“ den positiven Abschluss des sogenannten Pre-Clearing-Verfahrens und übersandte dem Antragsteller ein sogenanntes Begrüßungsschreiben, wobei zwischen den Parteien umstritten ist, ob ein solches auch nach Ende 2009 noch versandt wurde. Dieses lautete auszugsweise wie folgt (das wiedergegebene Beispiel betrifft ein noch von der später durch die Beklagte übernommenen C. AG & Co. KG verfasstes Schreiben, ist jedoch mit den später von der Beklagten verwendeten Schreiben in den entscheidenden Passagen inhaltsgleich):	19
„Guten Tag (...),	20
vielen Dank für Ihren Auftrag. (...)	21
Und wie geht's jetzt weiter? (...) In den nächsten Tagen erhalten Sie von uns ... einen Brief mit Ihrem genauen Anschalttermin und Ihren Zugangsdaten. (...)	22

Was ist noch wichtig für Sie?

- Mit dem Brief, in dem wir Ihnen den genauen Anschalttermin für Ihren Anschluss mitteilen, beginnt Ihr Vertragsverhältnis mit C.. Auch wenn Sie bereits das Gerätepaket von uns erhalten haben, ist dies noch keine Auftragsannahme. (...)“ 24

Im Anschluss daran bestellte sie bei der D. die Teilnehmeranschlussleitung und die technische „Anschaltung“ des Kunden. Wenn die D., die ihrerseits die Auftragsdaten und die technischen Voraussetzungen prüfte – Probleme in diesem Zusammenhang wurden von der Beklagten im Rahmen des sogenannten „Dienstleister-Clearings“ bearbeitet –, die bestellte Leitung und den Bereitstellungstermin bestätigte und der Antragsteller bis zu diesem Zeitpunkt keine Abstandnahme vom Vertrag (z.B. Widerruf, Anfechtungserklärung) erklärt hatte, übersandte sie dem Kunden zwecks Vertragsannahme ein Schreiben mit – auszugsweise – folgendem Inhalt: 25

„Guten Tag ..., 26

es ist so weit, am (...) geht's los! Wie gewünscht, steht Ihnen Ihr Anschluss mit A.-Internet 16000 zur Verfügung. 27

Auf dem Weg zu Ihrem Anschluss erhalten sie heute... 28

- eine Übersicht mit Ihren Kunden- und Vertragsdaten 29
- (...)“

Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf die beispielhaft in Kopie vorgelegten Schreiben gemäß Anlagen K 37 und K 38 Bezug genommen. 30

Auf der Grundlage des Vertriebspartnervertrages übermittelte die Klägerin an die Beklagte insgesamt 30.766 Kundenanträge, wobei deren weitere Behandlung durch die Beklagte zwischen den Parteien im Einzelnen streitig ist. Von diesen 30.766 Anträgen wurden von der Beklagten 15.924 Anträge entweder angenommen oder durchliefen zumindest das von der Beklagten vorgenommene sog. PreClearing-Verfahren erfolgreich; auf die restlichen 14.585 Anträge bezieht sich der auf der ersten Stufe von der Klägerin gestellte Antrag auf Erteilung eines Buchauszugs bzw. Auskunft. Von den 15.924 Anträgen sind 6.876 von der Beklagten vergütet worden und 9.048 Anträge sind Gegenstand des von der Klägerin bereits auf der zweiten Stufe der Stufenklage gestellten Zahlungsantrags in Höhe von 2.138.144,40 €. Gleichfalls Gegenstand des auf der zweiten Stufe bereits gestellten Zahlungsantrags in Höhe von 61.243,35 € sind weitere 257 Aufträge, die Teil der - nicht angenommenen - 14.842 Anträge sind. 31

Die Klägerin hat geltend gemacht, die beiden von ihr vorliegend bereits auf der zweiten Stufe der Stufenklage geltend gemachten Zahlungsanträge in Höhe von 2.138.144,40 € und 61.243,35 € würden insgesamt 9.048 bzw. 257 von ihr oder in ihrem Auftrag an die Beklagte übermittelte Kundenanträge betreffen, die nach dem Vortrag der Beklagten entweder von dieser angenommen oder die das Pre-Clearing Verfahren positiv durchlaufen hätten. Sie hat vorgetragen, es sei davon auszugehen, dass sich unter den 14.585 „aussortierten“ Anträgen auch zahllose Fälle befänden, in denen entgegen der Behauptung der Beklagten Provisionsansprüche entstanden seien. Warum es im Übrigen nicht zu einem Vertragsschluss gekommen sei, wisse sie nicht, sie halte es aber für ausgeschlossen, dass es hierfür sachliche Gründe gegeben habe. Eine Auswertung der von der Beklagten zu 32

diesen Anträgen seinerzeit übermittelten Statusmeldungen habe neben einer Reihe anderer Statusmeldungen in 257 – ab Bl. 159 GA (Anlage K 42) näher bezeichneten – Fällen die Statusmeldung „Kunde wurde angeschaltet“ ergeben. Die gegnerische Behauptung, ihre Werber hätten zu diesen Anträgen falsche Angaben in das Formular für den Kunden eingetragen bzw. die Kunden zur Kündigung der C.-Verträge veranlasst, hat sie mit Nichtwissen bestritten.

Zunächst hat die Klägerin mit Klageschrift vom 22. Dezember 2010 im Wege einer Stufenklage einen Antrag auf Erteilung eines Buchauszuges gem. § 87c Abs. 2 HGB über „*alle von ihr vermittelten Verträge über Telekommunikationsdienstleistungen..., die zwischen der Beklagten und den in Anlage K 1 (CD-Rom) im Einzelnen aufgelisteten Endkunden zustande gekommen sind*“ gestellt; dabei waren insgesamt 30.766 von der Klägerin an die Beklagte übermittelte Anträge Gegenstand dieses Antrages. Im Rahmen ihrer Klageerwiderung vom 21. April 2011 hat die Beklagte bezüglich der streitgegenständlichen 30.766 Anträge für eine Anzahl von 15.924 Anträgen einen Buchauszug (vgl. Anlagen B 1/B 2) erteilt. 33

Die Klägerin hat zuletzt beantragt, 34

1. die Beklagte zu verurteilen, an sie 2.138.144,40 € und weitere 61.243,35 € nebst Zinsen in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz p.a. seit dem 15. April 2010 zu zahlen. 35

2. die Beklagte ferner zu verurteilen, ihr Auskunft über alle von ihr vermittelten Anträge (ausgenommen die Anträge gem. Anlage K 42) über Telekommunikationsdienstleistungen zu erteilen, soweit diese nicht in der Anlage B 2 (Buchauszug) erfasst sind, von der Klägerin als Anlage K 48 (Streitgegenstand Auskunftsklage) vorgelegt, wobei die Auskunft über die einzelnen Anträge insbesondere folgende Angaben enthalten muss: 36

a) Name, Anschrift und Rufnummer des Kunden; 37

b) ARC- Vertragsnummer (Kundennummer); 38

c) Datum der Antragsunterzeichnung durch den Kunden; 39

d) für den Fall der Stornierung bzw. für den Fall, dass der Kundenantrag nicht „weiter prozessiert“ oder „abgelehnt“ wurde:Gründe der Stornierung oder Ablehnungen, gegliedert nach Stornierungen oder Ablehnungen, die auf Willensentschließungen des Kunden zurückzuführen sind (Widerruf, Anfechtung, Rücktritt, Kündigung oder sonstige Stornierungstatbestände), das Datum der Willensentschließung des Kunden, gegliedert nach mündlichen und schriftlichen Willenserklärungen, das Datum des Zugangs der Willenserklärungen bei der Beklagten, bei Widerruf (insbesondere bei Widerruf und Stornierungen gem. Anlage K 35) vor allem das Datum des Widerrufschreibens und das Datum des Zugangs des Widerrufs bei der Beklagten, für den Fall, dass die Anträge aufgrund einer Willensentschließung der Beklagten storniert, abgelehnt oder nicht weiter prozessiert wurden, insbesondere Gründe dieser Entscheidung, Datum der entsprechenden Willensentschließung, Erläuterung von Gründen, insbesondere technischer Art, ferner bezogen auf alle Anträge, Auskunft dahingehend, welche Anträge - wenn nicht explizit - so doch (zumindest) konkludent angenommen wurden, etwa durch Anschaltung, ferner Auskunft darüber, welchen Kunden „Willkommensbriefe“ übersandt wurden. 40

3. die Beklagte zu verurteilen, an sie den Betrag zu zahlen, der sich aus den zu Ziffer 2. genannten Angaben ergibt. 42
4. die Beklagte zu verurteilen, die Richtigkeit und Vollständigkeit ihrer Angaben zu 14.842 „ausortierten“ Anträgen an Eides statt insoweit zu versichern, als behauptet wird, ausnahmslos alle Anträge hätten das PreClearing nicht positiv durchlaufen, seien nicht weiterprozessiert oder abgelehnt worden, in keinem einzigen Fall sei es zum Abschluss eines Vertrages gekommen. 43
- Die Beklagte hat beantragt, 43
- die Klage abzuweisen. 44
- Die Beklagte hat vorgetragen, von den 30.766 von der Klägerin an sie übermittelten Anträgen habe sie von vorneherein insgesamt 14.842 Anträge abgelehnt bzw. nicht weiter prozessiert (z.B. wegen mangelnder Bonität des Kunden, Providerwechsel, Kundenwiderrufs und Anfechtungserklärungen ehe der Antrag überhaupt bearbeitet worden sei). Für diese 14.842 Anträge, bei denen es in keinem Fall zu einer Vertragsannahme durch sie oder auch nur zu einem positiven Abschluss des sog. PreClearing-Verfahrens gekommen sei, sei ein Provisionsanspruch nach Absatz 3 der Anlage 4 zum Vertriebspartnervertrag von vorneherein nicht gegeben. Zu den 257 mit „angeschaltet“ an die Klägerin gemeldeten Verträgen gemäß Anlage K 42 hat sie eingeräumt, es könne sein, dass diese das Pre-Clearing-Verfahren erfolgreich durchlaufen hätten. Jedenfalls schulde sie der Klägerin insoweit keine Provision, weil die Kunden in der Regel bereits einen Vertrag mit der C. AG & Co. KG gehabt hätten. Angesichts der Fusion im Dezember 2009 habe es sich (für die danach geworbenen Kunden) ohnehin schon um Kunden der Beklagten gehandelt bzw. (für die davor geworbenen) wären diese ohnehin Kunden der Beklagten geworden. In dem aus Anlage K 42 ersichtlichen Umfang hätten die für die Klägerin tätigen Werber insoweit bewusst falsche Angaben in die Anträge eingetragen oder die Kunden zur Kündigung des C.-Vertrages und Neuabschluss des A.-Vertrages veranlasst. 45
- Wegen des Weiteren erstinstanzlichen Vorbringens wird gemäß § 540 Abs. 1 Nr. 1 ZPO ergänzend auf die tatsächlichen Feststellungen des landgerichtlichen Urteils, die zwischen den Parteien gewechselten Schriftsätze nebst deren Anlagen sowie die Sitzungsniederschriften Bezug genommen. 46
- Das Landgericht hat durch Teilurteil der Klage auf Erteilung des beantragten Buchauszuges und auf Auskunft in dem von der Klägerin begehrten Umfang im Hinblick auf die von ihr der Beklagten unstreitig übermittelten 14.585 Kundenanträge, welche von der Beklagten in der Folgezeit nach eigenen Angaben „ausortiert“ worden sind, entsprochen und zur Begründung ausgeführt, ein solcher Anspruch ergebe sich aus §§ 86a Abs. 2 Satz 2, 87c Abs. 2 HGB; im Übrigen jedenfalls aus § 242 BGB. Die weiteren Entscheidungen hat es dem Schlussurteil vorbehalten. Die Voraussetzungen für den Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges nach § 87c Abs. 2 HGB, dass der Handelsvertreter ihn fordere und die Möglichkeit von Vergütungsansprüchen des Handelsvertreters bestünden, seien hier erfüllt. Die Klägerin sei aufgrund des Vertriebspartnervertrages als Handelsvertreterin für die Beklagte tätig gewesen und habe einen Buchauszug verlangt. Der Handelsvertreter könne für alle Geschäfte, für die ihm nach § 87 HGB eine Provision gebühre, einen Buchauszug verlangen. Dieser habe auch die nicht bzw. noch nicht zustande gekommenen Kundengeschäfte zu enthalten, dies insbesondere vor dem Hintergrund der im Vertriebspartnervertrag getroffenen Regelungen, nach denen die Provision nicht erst mit Zustandekommen des Kundengeschäfts, sondern bereits mit Abschluss des Pre-Clearing-Verfahrens geschuldet sei. Auch ergebe sich der 47

Anspruch aus § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB. Danach habe der Unternehmer dem Handelsvertreter unverzüglich die Annahme oder Ablehnung und die Nichtausführung eines vermittelten Geschäfts mitzuteilen. Auf Verlangen seien dem Handelsvertreter dabei die Gründe für die Nichtannahme oder Nichtausführung mitzuteilen. Auch nicht ausgeführte Geschäfte könnten nach § 87a Abs. 3 Satz 1 HGB einen Provisionsanspruch begründen. Die Parteien hätten die Entstehung des Provisionsanspruchs abweichend von § 87 Abs. 1 HGB geregelt. Schließlich ergebe sich der Anspruch aus dem Grundsatz von Treu und Glauben (§ 242 BGB) in Verbindung mit dem Vertriebspartnervertrag. Dafür reiche es aus, dass für den Leistungsanspruch, der mit der begehrten Auskunft geltend gemacht werden solle, eine überwiegende Wahrscheinlichkeit bestehe. Nach diesen Grundsätzen und der vereinbarten Provisionsregelung besitze die Klägerin einen Anspruch auf Erteilung der begehrten Auskunft.

Wegen der weiteren Einzelheiten der Begründung wird auf die Entscheidungsgründe im angefochtenen Urteil (GA 652 ff.) Bezug genommen. 48

Die Beklagte hat gegen diese Entscheidung form- und fristgerecht Berufung eingelegt und diese unter Wiederholung und Vertiefung ihres erstinstanzlichen Sachvortrags wie folgt begründet: 49

Das Landgericht habe bereits deshalb kein Teilurteil erlassen dürfen, weil die Stufenklage im Sinne des § 254 ZPO unzulässig sei. Der geltend gemachte Zahlungsanspruch auf Stufe 2 bestehe von vornherein nicht. Sofern der Handelsvertreter die für den Zahlungsanspruch auf Stufe 2 begründenden Umstände hinreichend dargelegt und bewiesen habe und mithin das **ob** dieses Anspruches feststehe gebe ihm die ZPO – sofern er diesen Anspruch noch nicht der Höhe nach beziffern könne – zur Überwindung der Anforderungen an einen bestimmten Antrag nach § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO die Stufenklage zur Hand. Es handele sich um ein prozessuales Hilfsmittel. Auf diesem Weg könne der Handelsvertreter vorab grundsätzlich nur zur Ermittlung der Höhe des bestehenden Zahlungsanspruchs Auskunft verlangen. Es sei nicht Sinn und Zweck der Stufenklage die im Hinblick auf den Zahlungsanspruch der Klägerin obliegenden Darlegungs- und Beweislast im Wege eines vorgelagerten Auskunftsanspruchs auf die Beklagte abzuwälzen. Dies versuche aber die Klägerin. Zur Bestätigung ihrer Rechtsauffassung beruft sich die Beklagte auf die Entscheidungen des BGH vom 02.03.2000 (III ZR 65/99, NJW 2000, 1645 und 29.03.2011 – VI ZR 117/10 – NJW 2011, 1815). Die Provisionsansprüche der Klägerin gegen sie, die Beklagte, seien unzweifelhaft ausgeschlossen, da die streitgegenständlichen Aufträge das Pre-Clearing nicht erfolgreich durchlaufen hätten und nur bei einem positiven Pre-Clearing Provisionsansprüche bedingt entstanden sein könnten. Sofern die Klägerin Schadensersatzansprüche auf 2. Stufe geltend machen sollte, seien diese dem Grunde nach nicht hinreichend dargelegt und bewiesen. Wenn man nicht bereits zu der Auffassung gelange, dass die hier auf Stufe 2 in Rede stehenden Zahlungsansprüche von vornherein ausschieden, begehre die Klägerin im Wege des Auskunftsanspruches jedenfalls die Feststellung, ob überhaupt ein Anspruch auf Stufe 2 dem Grunde nach bestehe. Dies werde auch dadurch deutlich, dass unklar sei, worauf die Klägerin etwaige Zahlungsansprüche zu stützen versuche – auf eine potentielle Schadensersatzforderung und/oder etwaige Provisionsansprüche. Ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges nach § 87 c Abs. 2 HGB bestehe nicht über Aufträge, die das Pre-Clearing nicht erfolgreich durchlaufen hätten. Das Landgericht verkenne, dass ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges von vornherein nicht in Bezug auf nicht oder noch nicht zustande gekommene Geschäfte gegeben sei, was hier bedeute, dass ein Anspruch der Klägerin auf Erteilung eines Buchauszuges nicht hinsichtlich solcher Aufträge bestehe, die vor oder im Pre-Clearing gescheitert seien. Nach dem eindeutigen Gesetzestext bestehe ein 50

Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges nur in Bezug auf abgeschlossene Geschäfte. Konsequenterweise sei daher anerkannt, dass die Vorschrift nicht nur bereits verdiente Provisionen, die in die Abrechnung aufzunehmen seien, sondern auch bloße Provisionsanwartschaften erfasse, die durch den Abschluss eines Kundengeschäfts nach § 87 Abs. 1 HGB entstanden seien und deren Verfestigung zum Vollrecht nach § 87 a HGB nur noch von der Ausführung des Geschäfts abhängen. In den Buchauszug seien daher ausnahmslos alle abgeschlossenen Geschäfte aufzunehmen, unabhängig davon, ob sie später wieder storniert würden. Voraussetzung sei aber, dass der vom Handelsvertreter vermittelte Auftrag überhaupt ein „Geschäft“, d.h. in einen Vertrag zwischen Unternehmer und Kunde gemündet sei, weil nur dann zumindest ein Provisionsanwartschaftsrecht entstanden sei. Im Ergebnis sei also zwischen Zustandekommen des Geschäfts (d.h. des Vertrags) und dessen Ausführung im Nachgang zu unterscheiden. Diese Unterscheidung sei vom Landgericht nicht vorgenommen worden. Ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges sei in Bezug auf nicht zustande gekommene Geschäfte nicht gegeben. Dies habe drei Gründe:

Der Unternehmer könne grundsätzlich frei bestimmen, ob er das einzelne vom Handelsvertreter ermittelte Geschäft abschließen wolle, sofern nicht ausnahmsweise etwas Gegenteiliges vereinbart worden sei. Dazu gehöre, dass er dem Handelsvertreter keine Rechenschaft über seine Erschließung schulde. Dieser Grundsatz würde konterkariert, wenn er durch die Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszuges verpflichtet würde Rechenschaft darüber abzulegen, wenn er einen vom Handelsvertreter vermittelten Auftrag nicht angenommen hat. Des Weiteren kämen allenfalls Schadenersatzansprüche in Betracht, nicht aber Provisionsansprüche bei einer etwaigen vertragswidrigen Nichtannahme eines vermittelten Auftrags. Der Buchauszug diene der Kontrolle von Provisionsansprüchen, aber nicht von Schadenersatzansprüchen. Daher habe der Unternehmer in einen Buchauszug nicht die Gründe aufzunehmen, warum er einen vom Handelsvertreter vermittelten Auftrag nicht angenommen habe. Ferner sei zu berücksichtigen, dass in den Fällen, in welchen der vermittelte Kundenauftrag nicht in ein Vertragsverhältnis mit dem Kunden mündete, von vorneherein zweifelsfrei feststehe, dass ein Provisionsanspruch nicht gegeben sei.

51

Gemäß Ziffer 3 der Anlage zum Vertriebspartnervertrag sei vertraglich der Zeitpunkt der Entstehung des Provisionsanspruchs auf den erfolgreichen Abschluss des Pre-Clearing-Verfahrens vorverlagert worden. Daher habe der Klägerin nur ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges in Bezug auf von ihr vermittelte Kundenaufträge zugestanden, die erfolgreich das Pre-Clearing absolviert hätten, nicht jedoch hinsichtlich solcher Aufträge, die im Pre-Clearing gescheitert seien. Dies habe die Klägerin in ihrer Replik selbst so gesehen. Dementsprechend habe die Klägerin auch in ihrer Klage hervorgehoben, dass sie keinen Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges bezüglich solcher Aufträge geltend mache, die die Beklagte wegen mangelnder Bonität des Kunden abgelehnt habe, weil eine Provision ausscheide und sie daher nicht Gegenstand eines Buchauszuges sein könnten. Dieser Gedanke sei auch auf alle sonstigen Konstellationen zu übertragen, in denen das Pre-Clearing gescheitert sei. Vorliegend sei unstreitig, dass die fraglichen Aufträge im Pre-Clearing gescheitert seien. Damit stehe fest, dass Provisionsansprüche nicht gegeben seien und damit auch kein Anspruch auf einen Buchauszug. Zwar sei dem Landgericht zuzugestehen, dass in der Rechtsprechung und Literatur die Frage, ob in einen Buchauszug auch Angaben zu nicht zustande gekommenen Geschäften aufzunehmen seien, kontrovers gesehen werde. Jedoch stützten die vom Landgericht herangezogenen Fundstellen und Entscheidungen seine Rechtsauffassung nicht. Die 14.842 Vorfälle, die sie, die Beklagte, aussortiert habe, hätten das Pre-Clearingverfahren nicht ordnungsgemäß durchlaufen, so dass ein Provisionsanspruch nicht entstanden sei und damit auch kein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges.

52

Mit Schriftsatz vom 21.04.2016 trägt sie vor, dass selbst nach eigener Auffassung der Klägerin etwaige Auskunftsansprüche nur in Bezug auf 7.891 Aufträge geben sei, da 6.693 Aufträge mangels Bonität der Kunden abgelehnt worden seien. Auch die Klägerin vertrete die Auffassung, dass kein Provisionsanspruch bestehe, wenn Aufträge wegen mangelnder Bonität abgelehnt würden. Eine Auflistung der Fälle überreicht sie als Anlage BK3, auf deren Inhalt verwiesen wird. Gleiches gelte für Aufträge, die innerhalb der Widerrufsfrist widerrufen worden seien, so dass nur noch in Bezug auf 5.694 Aufträge Provisionsansprüche in Betracht kämen.

53

Schließlich beschäftige sich das Landgericht nicht mit der Frage, ob der Klägerin überhaupt Auskunftsansprüche zustünden vor dem Hintergrund, dass in einem Großteil der Fälle eine ordnungs- und vertragsgemäße Vermittlungsleistung nicht vorliege bzw. zumindest höchst fraglich sei und strafrechtlich relevant sei. Wie erstinstanzlich unter Beweisantritt vorgetragen, hätten Werber der Klägerin den Kunden vorgegaukelt, sie würden mit ihrer Unterschrift lediglich Beratungsleistungen der Werber quittieren oder sich mit der Zusendung von Werbematerial einverstanden erklären, oder Werber hätten gar Kunden erfunden und Unterschriften von Kunden gefälscht, um Provisionen zu erschleichen. Die Vermutung des Gesetzgebers einer ordnungs- und vertragsgemäßen Vermittlung greife hier nicht, so dass sich hier die Frage stelle, ob hier nicht ausnahmsweise die Klägerin in einem ersten Schritt hätte darlegen und beweisen müssen, dass der jeweilige Auftrag, zu welchem sie einen Buchauszug fordere, tatsächlich ordnungs- und vertragsgemäß vermittelt worden sei. In Missbrauchsfällen sei von vorneherein ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges nicht gegeben, weil schon ein Provisionsanspruch mangels wirksamen Kundenauftrags nicht zustande gekommen sei. Ebenso wenig bestehe ein Auskunftsanspruch nach § 86 a Abs. 2 S. 2 HGB. Nach § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB habe der Unternehmer dem Handelsvertreter unverzüglich die Ablehnung des Geschäfts mitzuteilen. Das Landgericht verkenne bei seiner Verurteilung zur Erteilung einer Auskunft über die Gründe für die Ablehnung, den Sinn und Zweck der Norm, dem Handelsvertreter die Möglichkeit zu geben, sich auf die Geschäftspolitik des Unternehmers einzustellen. Nach Beendigung der Geschäftsbeziehung, die hier schon 5 Jahre her sei, sei dies nicht mehr nötig. Das Gericht verkenne, dass die Klägerin regelmäßig Statusmeldungen zu den von ihr eingereichten Aufträgen erhalten habe. Diese habe die Klägerin auch ausgewertet. Es sei umstritten, ob der Unternehmer überhaupt Gründe für die Ablehnung des Geschäfts darzulegen habe. Jedenfalls sei dies hier nicht erforderlich gewesen. Zur Vorbereitung von Schadensersatzansprüchen sei die Auskunftsverpflichtung nach § 86 a Abs. 2 Satz 2 HGB nicht gedacht. Hier greife eher der allgemeine Auskunftsanspruch nach § 242 BGB. Auch § 1 Abs. 5 des Vertriebspartnervertrages sehe ein generelles Begründungserfordernis nicht vor. Es gehöre zur unternehmerischen Entschließungsfreiheit, ob und welche vermittelten Geschäfte er abschließe. Das Landgericht verkenne zudem, dass es hier um die Nichtannahme von Geschäften gehe und nicht um die Nichtausführung. Auch hier könnten Auskunftsansprüche nur bestehen, soweit die Klägerin ordnungs- und vertragsgemäß Vermittlungsleistungen erbracht habe.

54

Es bestehe auch kein Auskunftsanspruch nach § 242 BGB. Das Landgericht habe hier verkannt, dass für einen solchen von vorneherein der begründete Verdacht einer Vertragspflichtverletzung und die Wahrscheinlichkeit eines daraus resultierenden Schadens gegeben sein müsse. Daran fehle es. Im Übrigen greife auch hier die gleiche Argumentation wie bei den übrigen Ansprüchen. Die Klägerin habe nie einen begründeten Verdacht vorgetragen, geschweige denn bewiesen, dass sie, die Beklagte, willkürlich und in Schädigungsabsicht Aufträge der Klägerin im Pre-Clearing habe scheitern lassen. Auch sei eine Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts nicht geprüft worden. Sie habe alle Aufträge

55

der Klägerin per EDV erfasst und weiter bearbeitet. Die Aufträge seien nie liegengeblieben. Das Landgericht habe zudem verkannt, dass nach dem schriftsätzlichlichen Vorbringen der Klägerin diese selbst nur der Auffassung sei, Auskunftsansprüche in Bezug auf 3.904 Aufträge zu haben. Die weiteren Aufträge habe sie zunächst nach Auswertung der Statusmeldungen selbst aussortiert und mache sie jetzt nur aus prozesstaktischem Kalkül geltend. Im Hinblick auf die 3.904 Aufträge habe das Landgericht übersehen, dass auch hier kein weiterer Klärungsbedarf bestehe. Die Klägerin sei hier fälschlich davon ausgegangen, dass die Aufträge zwar nicht das Pre-Clearingverfahren erfolgreich durchlaufen hätten, aber dennoch Verträge mit den Kunden zustande gekommen seien. Dies sei jedoch nicht der Fall gewesen.

Im Übrigen habe sie, die Beklagte, bereits Auskunft erteilt. Schließlich habe das Landgericht 56
übersehen, dass weder ein Anspruch auf die einzelnen begehrten Angaben noch auf eine bestimmte Gliederung der Angaben bestehe.

Die Beklagte beantragt, 57

das Urteil des Landgerichts Düsseldorf vom 02.04.2015, Az. 35 O 141/10 abzuändern und 58
die Klage, soweit über sie mit Urteil entschieden wurde, abzuweisen.

Die Klägerin beantragt, 59

die Berufung zurückzuweisen. 60

Die Klägerin verteidigt das erstinstanzliche Urteil und wiederholt und vertieft im Wesentlichen 61
ihre erstinstanzliche Rechtsauffassung. Sie vertritt die Ansicht, dass die Beklagte selbst dann nicht mit der pauschalen Behauptung gehört werden könne, sie habe die streitgegenständlichen 14.585 Kundenanträge hinsichtlich ihrer Provisionsrelevanz geprüft, Provisionsansprüche seien nicht entstanden, denn das „Pre-Clearing“ sei nicht erfolgreich verlaufen, wenn der Buchauszug ausschließlich Provisionsansprüche erfassen würde, die objektiv entstanden seien. Die Beklagte müsste in diesem Fall das Bestehen von Provisionsansprüchen substantiiert bestreiten und den Streit über das Bestehen der Provisionsansprüche auf die 1. Stufe vorverlagern, da sie, die Klägerin, mögliche Provisionsansprüche und ggf. Schadenersatzansprüche dezidiert vorgetragen habe.

Die Klägerin weist darauf hin, dass es in Ziffer 3 der Anlage 4 des Vertriebspartnervertrages 62
hinsichtlich des Provisionsanspruches heißt: „Der Anspruch wird fällig, sobald das sog. Pre-Clearing erfolgt ist“. Bei den 14.842 Anträgen, die das Pre-Clearing-Verfahren nicht erfolgreich durchlaufen hätten, handele es sich lediglich um eine Feststellung der Beklagten. Genaugenommen sei der benutzte Begriff „Pre Clearing negativ“ nur eine Kennzeichnung im Prüfungsverfahren. Die Kennzeichnung nähmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor, die die rechtliche Bedeutung und Tragweite nicht abschätzen könnten und dabei auch Fehler gemacht hätten, wie die Beklagte eingeräumt habe. Die 3 verschiedenen Prüfungsphasen der Beklagten vor, in und nach dem Pre-Clearing enthielten provisionsrelevante Informationen, die die Beklagte zurückhalten wolle, obwohl sie sich aus ihren Büchern ergäben. Zweifel daran, dass die Prüfung mit zutreffenden Ergebnissen abgeschlossen worden seien, ergäben sich bereits daraus, dass die Beklagte Kulanzentscheidungen gegenüber den Kunden treffe, z.B. bei verspäteten Widerrufen. Darüber hinaus bleibe unklar, welchen Umstand, der zum Scheitern eines Vertrages geführt haben sollte, die Beklagte unter der Kennzeichnung „negatives Pre-Clearing“ oder negatives Dienstleister-Clearing“ gefasst habe. Alle Umstände seien ihre, der Klägerin, Kontrolle entzogen.

Würde die Annahme stimmen, dass nur abgeschlossene Geschäfte in den Buchauszug aufzunehmen seien, würde § 87c Abs. 2 HGB jeglichen Sinn verlieren, denn wenn der Handelsvertreter zur Entstehung des Provisionsanspruches vortragen und eine substantiierte Provisionsklage erheben könne, benötige er den Buchauszug nicht mehr. Im Übrigen könnten die Provisionsentstehungsvoraussetzungen – wie auch hier – abweichend vom Gesetz vereinbart und vorverlagert werden. Auch diese Geschäfte würden dann nach der Logik der Beklagten einem Buchauszug entzogen, was nicht dem Sinn des Gesetzes entspreche. Des Weiteren würde bei der Auslegung der Beklagten der Streit über den Abschluss bzw. die Vermittlung eines Vertrages vorverlagert und der Handelsvertreter müsse Umstände vortragen und beweisen, die sich aus der Sphäre des Prinzipals ergäben, die er gar nicht vortragen könne. Auch sei die Entschließungs- und Dispositionsfreiheit des Unternehmers nicht konterkariert, wenn in den Buchauszug auch vermittelte Aufträge aufzunehmen seien. Eine Aufklärung über das Schicksal des vermittelten Auftrags nehme dem Unternehmer nicht die Entschließungs- und Dispositionsfreiheit. Im Übrigen haben auch diese Grenzen. Auch Tatsachen, die für die Provisionsansprüche oder für den an ihre Stelle tretenden Schadensersatzanspruch von Bedeutung sein könnten, gehören in den Buchauszug. Schließlich seien nur die zweifelsfrei nicht provisionspflichtigen Geschäfte nicht in den Buchauszug mitaufnehmen. Daraus ergebe sich gerade, dass streitige mitaufzunehmen seien. Hier gehörten zu den übermittelten Aufträgen, die unstreitig keinen Provisionsanspruch auslösten, nur die wegen mangelnder Bonität abgelehnten Aufträge. Die weiteren Aufträge, die angeblich im Pre-Clearing gescheitert seien, seien nicht unstreitig. Die Beklagte habe die Entstehung des Provisionsanspruches mit so hohen Voraussetzungen verknüpft, dass sie umso detaillierter ihren Buchauszug erstellen müsse, damit der Vertriebspartner seinen Anspruch auf angemessene Vergütung im Prozess darlegen könne.

Die Beklagte könne weder darlegen noch beweisen, dass die Klägerin ihre Vermittlungsleistungen nicht ordnungs- und vertragsgemäß erbracht habe. Auch ein Anspruch aus § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB sei gegeben. Die Beklagte verkürze bei ihrer Interpretation den Sinngehalt der Vorschrift. Die Auskunft beziehe sich erkennbar auf die Vermittlungsleistungen des Handelsvertreters, die er in der Vergangenheit vorgenommen habe. Dies erteilten Statusmitteilungen seien nichtssagend, weil das „Pre-Clearing aus zahlreichen Prüfungsschritten bestehe, u.U könne darunter sogar ein Vertrag erfasst sein, der nicht mehr ausgeführt worden sei. Der Auskunftsanspruch nach § 242 BGB sei ebenfalls gegeben, da sich der begründete Verdacht einer Pflichtverletzung bereits aus der Tatsache ergebe, dass die Beklagte verspätete Widerrufe von Kunden aus Kulanzgründen noch akzeptiert habe.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Parteivortrags wird auf die zwischen den Parteien gewechselten Schriftsätze Bezug genommen.

II.

Die zulässige Berufung ist begründet und führt zur Abweisung des auf der ersten Stufe der Stufenklage geltend gemachten Auskunftsanspruches nebst dem hierzu gestellten Hilfsantrag auf Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung betreffend die mit der Auskunftsklage geltend gemachten 14.585 Anträge und dem auf diese Fälle bezogenen noch unbezifferten Zahlungsanspruch. Der gestellte Hilfsantrag auf Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung betreffend die bereits bezifferten 257 Fälle bleibt unberührt.

A.

69

Die Berufung ist zulässig, insbesondere form- und fristgerecht eingelegt und begründet worden, §§ 517, 519, 520 ZPO. Auch die Berufungssumme wird erreicht. Denn der Wert des Beschwerdegegenstandes übersteigt den in § 511 Abs. 2 Nr. 1 ZPO genannten Betrag von 600 Euro. Die Beklagte wendet sich mit ihrer Berufung gegen ihre Verurteilung zur Erteilung von Auskunft auf der ersten Stufe einer Stufenklage. Da angesichts des allein auf die Auskunftserteilung gerichteten Teilurteils die Verurteilung für die Entscheidung über den Zahlungsanspruch nicht präjudiziell ist, richtet sich der Wert der Beschwer allein nach der Verurteilung zur Auskunftserteilung (BGH, Beschluss vom 15.02.2000, X ZR 127/99, Juris Rn. 5; Senatsurteil vom 22.12.2011, I-16 U 133/10, Juris Rn. 42). Nach ständiger Rechtsprechung richtet sich die Beschwer nach dem Abwehrinteresse der zur Auskunftserteilung verurteilten Partei, was nach dem nach freiem Ermessen (§ 3 ZPO) des Gerichts zu bestimmenden Interesse der beklagten Partei zu bewerten ist, die Handlung nicht vorzunehmen; dies richtet sich im Wesentlichen nach dem Aufwand an Zeit und Kosten, der für die Erteilung der Auskunft erforderlich ist (st. Rechtspr., vgl. BGH, Beschluss vom 15.02.2000, X ZR 127/99, Juris Rn. 5 f.; BGH, Beschluss vom 22.03.2010, II ZR 75/09, Juris Rn. 2; BGH, Beschluss vom 24.11.1994, GSZ 1/94, Juris Rn. 9 ff.; OLG Köln, Urteil vom 11.08.1998, 4 U 11/98, Juris Rn. 2). Nach dieser Maßgabe bemisst der Senat das Abwehrinteresse der Beklagten und damit den Wert des Beschwerdegegenstands mit 2.000 Euro. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die von der Beklagten geforderten Auskünfte bei dieser nach ihrem Sachvorbringen per EDV erfasst sind und ausgewertet werden können und sich die Auskunft nach dem angegriffenen Urteil auf 14.585 Geschäftsvorfälle bezieht.

B. 70

Die Berufung hat in der Sache Erfolg. 71

I. 72

Das Landgericht hat in zulässiger Weise durch Teilurteil entschieden. Die etwaige 73
Unzulässigkeit eines erstinstanzlichen Teilurteils ist ein vom Berufungsgericht gemäß § 529 Abs. 2 Satz 1 ZPO von Amts wegen zu berücksichtigender Verfahrensfehler, der in der Regel ohne Sachprüfung zur Aufhebung und Zurückverweisung gemäß § 538 Abs. 2 Nr. 7 ZPO führt (BGH, Urteil vom 11.05.2011, VIII ZR 42/10, Juris Rn. 19; Zöller/Vollkommer, ZPO, 31. Aufl. 2016, § 301 Rn. 13; jeweils m.w.N.). Nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung darf auch bei grundsätzlicher Teilbarkeit des Streitgegenstands ein Teilurteil (§ 301 ZPO) nur ergehen, wenn die Gefahr einander widersprechender Entscheidungen – auch infolge abweichender Beurteilung durch das Rechtsmittelgericht – ausgeschlossen ist. Bei der Stufenklage, bei der grundsätzlich zwingend vor Übergang auf die nächste Stufe über die aktuell zur Entscheidung gestellte Stufe im Wege abgesonderter Verhandlung und Entscheidung durch Teilurteil zu befinden ist, wird die insoweit regelmäßig bestehende Gefahr einander widersprechender Entscheidungen als dieser systemimmanent hingenommen und hindert den Erlass eines Teilurteils nicht (vgl. BGH, Versäumnisurteil vom 06.04.2016, VIII ZR 143/15, Juris Rn. 13; BGH, Urteil vom 16.06.2010, VIII ZR 62/09, Juris, Rn. 21 ff., 24; EBS/Löwisch, HGB, 3. Aufl. 2014, § 87c Rn. 84; Zöller/Vollkommer, a.a.O., § 301 Rn. 7 a.E., Rn. 9c). Die Klage ist aber Stufenklage im Sinne § 254 ZPO grundsätzlich nur hinsichtlich des Begehrens, das das bezifferte Zahlungsbegehren übersteigt (BGH, Urteil vom 26.04.1989, IVb ZR 48/88, BGHZ 107, 236-248, Rn. 9 m.w.N.). Soweit die Klägerin neben dem unbezifferten Zahlungsantrag als Teil der Stufenklage auch einen nicht von der begehrten Auskunft abhängigen Zahlungsantrag gestellt hat, hat das Landgericht den insoweit sowohl gegenüber dem Auskunfts- als auch dem unbezifferten Leistungsantrag bestehenden Konflikt zwischen dem Verbot einer Teilentscheidung wegen der Möglichkeit

einander widersprechender Entscheidungen und der Möglichkeit des Vorgehens im Wege der Stufenklage zutreffend dahin gelöst, dass es zunächst nur über den Auskunftsantrag entschieden hat. Denn eine Entscheidung hierüber entfaltet – anders als ein etwaiges Grund- und Teilurteil auch über den bezifferten Zahlungsantrag – bezüglich des Rechtsgrundes des Hauptanspruchs nicht die Bindungswirkung des § 318 ZPO (vgl. BGH, Urteil vom 26.04.1989, IVb ZR 48/88, BGHZ 107, 236-248, Rn. 18).

II.

74

Die Klage ist in dem in die Berufung gelangten Klageantrag auf Auskunftserteilung auch zulässig. Soweit die Beklagte nunmehr die Zulässigkeit der Stufenklage in Zweifel zieht, verkennt sie, dass sie damit allenfalls die Zulässigkeit der auf den weiteren Stufen gestellten Anträge, nicht jedoch die des auf der ersten Stufe gestellten Auskunftsantrages in Frage stellen könnte. Denn der auf ersten Stufe gestellte Auskunftsantrag ist in jedem Fall auch für sich genommen als Leistungsklage zulässig. § 254 ZPO regelt abweichend von allgemeinen Grundsätzen, dass ausnahmsweise eine von der begehrten Auskunft abhängige Bezifferung eines Zahlungsantrages erst später erfolgen kann, so dass die Unzulässigkeit der Stufenklage (lediglich) zur Unzulässigkeit des unbezifferten Leistungsantrages nach § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO führt (vgl. BGH, Versäumnisurteil vom 06.04.2016, VIII ZR 143/15, Juris Rn. 15; BGH, Urteil vom 02.03.2000, III ZR 65/99, Juris Rn. 20). Darüber hinaus ist die Klage aber auch in dem noch unbezifferten Leistungsantrag als Stufenklage zulässig, da die Klägerin neben dem Streit der Parteien darüber, ob überhaupt ein abgeschlossenes Geschäft vorliegt, auch und vor allem Auskünfte verlangt, die sie für die Bezifferung des von ihr behaupteten Anspruches benötigt und die begehrten Informationen damit nicht lediglich anderen Zwecken als der näheren Bestimmung des Leistungsbegehrens dient (vgl. BGH, Versäumnisurteil vom 06.04.2016, VIII ZR 143/15, Juris Rn. 14 ff. m.w.N.).

75

III.

76

Die Klägerin hat keinen Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges gem. § 87c Abs. 2 HGB in Bezug auf die von ihr geltend gemachten 14.585 Anträge.

77

Gemäß § 87c Abs. 2 HGB kann der Handelsvertreter bei der Abrechnung der Provision einen Buchauszug über alle Geschäfte verlangen, für die ihm nach § 87 HGB Provision gebührt. Der Buchauszug soll den Handelsvertreter in die Lage versetzen, unter Vergleich mit seinen Unterlagen zu prüfen, ob die Provisionsabrechnung richtig und vollständig ist, und ihm somit eine Kontrolle aller provisionsrelevanten Vorgänge ermöglichen (vgl. BGH, Urteil vom 20.02.1964, VII ZR 147/62, Juris Rn. 17; BGH, Urteil vom 23.10.1981, I ZR 171/79, Juris Rn. 11; BGH, Urteil vom 20.09.2006, VIII ZR 100/05, Juris Rn. 17; Senat, Urteil vom 25.01.2013, I-16 U 89/11, Juris Rn. 73). Quasi wie ein "Spiegelbild" muss er eine vollständige Zusammenstellung aller Angaben aus den Geschäftsbüchern und Geschäftsunterlagen des Unternehmers enthalten, die für die Berechnung, die Höhe und die Fälligkeit der Provision des Handelsvertreters von Belang sein können (etwa BGH, Urteil vom 21.03.2001, VIII ZR 149/99, Juris Rn. 21; OLG München, Beschluss vom 26.03.2002, 7 W 691/02, Juris Rn. 9; Baumbach/Hopt, HGB, 35. Aufl. 2012, § 87c Rn. 15; Küstner/Thume–Riemer, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Bd. 1, 4. Aufl. 2012, Kap. VI Rn. 87, S. 530). Er muss daher eine bis ins Einzelne gehende Bestandsaufnahme der Kundenbeziehungen des Unternehmers, soweit sie die Provisionsansprüche des Handelsvertreters berühren, einerseits und der vertraglichen Beziehungen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter andererseits darstellen. Der Buchauszug muss dabei jedoch nur die Angaben enthalten, die nach der zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter geschlossenen Vereinbarung für die Berechnung, die Höhe und die Fälligkeit der Provision von Bedeutung

78

sind (Senat, Urteil vom 25.01.2013, I-16 U 89/11, Juris Rn. 73; vgl. auch OLG München, Urteil vom 21.04.2010, 7 U 5369/09, Juris Rn. 11). Im Buchauszug sind ferner die Geschäfte aufzuführen, die nach § 87a Abs. 3 HGB provisionspflichtig sein können; hierbei sind auch die Gründe für die Nichtausführung mitzuteilen (Senat, Urteil vom 25.01.2013, I-16 U 89/11, Juris Rn. 73).

1. 79

Die Klägerin war nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertriebspartnervertrag als Handelsvertreterin mit der Vermittlung von DSL-Verträgen im Direktmarketing betraut, § 84 Abs. 1 HGB. Sie hat von der Beklagten einen Buchauszug verlangt, § 87c Abs. 2 HGB. Das hier zur Entscheidung stehende Verlangen hat sie dabei nach Erteilung der Informationen gemäß Anlage K 48 (ausgenommen die Anträge gem. Anlage K 42) auf die 14.585 von ihr eingeworbenen Kundenanträge beschränkt, die sich nach Herausnahme der in Anlagen B 1/B 2 aufgelisteten Anträge aus der Aufstellung gemäß Anlage K 1 ergeben. Diese Kundenanträge fallen unstreitig in die Zeit des zwischen den Parteien seinerzeit bestehenden Vertriebspartnervertrages. 80

2. 81

Die von § 87c Abs. 2 HGB vorausgesetzte Provisionsrelevanz lässt sich für die geltend gemachten 14.585 Fälle, für die sie einen Buchauszug verlangt, nicht feststellen. 82

Den Buchauszug kann der Handelsvertreter für alle Geschäfte verlangen, für die ihm nach § 87 HGB in Verbindung mit dem Handelsvertretervertrag eine Provision gebührt. In den Buchauszug müssen dabei auch solche Geschäfte aufgenommen werden, hinsichtlich derer Meinungsverschiedenheiten zwischen Unternehmer und Handelsvertreter darüber bestehen, ob der Handelsvertreter Provisionsansprüche aus diesen Geschäften herleiten kann. Der Buchauszug bezieht sich auf alle Geschäfte, für die dem Handelsvertreter gemäß den vertraglichen Vereinbarungen ein Provisionsanspruch zusteht oder zustehen könnte. Demzufolge sind auch Annullierungen und Retouren anzugeben, und zwar mit ihren jeweiligen Gründen, von denen gemäß § 87a Abs. 3 HGB i.V.m. den vertraglichen Vereinbarungen abhängt, ob der Provisionsanspruch trotz der völligen oder teilweisen Nichtausführung erhalten geblieben ist (vgl. BGH, Urteil vom 23.10.1981, I ZR 171/79, Juris Rn. 11; BGH, Urteil vom 23.02.1989, I ZR 203/87, Juris Rn. 14; Senat, Urteil vom 17.05.1996, 16 U 172/95, Juris Rn. 17). 83

a) 84

Entgegen der zuletzt sogar von der Beklagten geteilten Auffassung des Landgerichts und der Klägerin ist die Provision nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertriebspartnervertrag für die Vermittlung des Vertrages mit dem Kunden geschuldet. Der Anspruch ist entsprechend der gesetzlichen Regelung des § 87 Abs. 1 HGB also erst und nur dann entstanden, wenn die Beklagte den von der Klägerin eingereichten Antrag (§ 145 BGB) des Kunden angenommen hat (§ 147 Abs. 2 BGB). Darüber hinaus haben die Parteien einen Vorschussanspruch vereinbart, der mit Abschluss des sogenannten Pre-Clearing-Verfahrens fällig ist. Schließlich haben sie sich in zulässiger Abweichung von §§ 87a Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 HGB darauf geeinigt, dass eine Rückzahlung der Provision oder des Provisionsvorschusses dann nicht stattfindet, wenn eine Stornierung des Kundenauftrages nicht innerhalb von 60 Tagen ab dem positiven Abschluss des Pre-Clearing-Verfahrens erfolgt. Dies ergibt die Auslegung der zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen. 85

Gemäß §§ 133, 157 BGB ist bei der Auslegung von Willenserklärungen und Verträgen der wirkliche Wille der Erklärenden zu erforschen. Dabei ist – trotz des in § 133 BGB enthaltenen Verbots der Buchstabeninterpretation – bei der Bestimmung des maßgeblichen Inhalts der Erklärung vom Wortlaut der Erklärung auszugehen (vgl. BGH, Urteil vom 27.01.2010, VIII ZR 58/09; BGH, Urteil vom 14.02.2007, IV ZR 150/05; BGH, Urteil vom 31.01.1995, XI ZR 56/94). Eine empfangsbedürftige Willenserklärung ist dabei so auszulegen, wie der Erklärungsempfänger sie nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte von seinem Empfängerhorizont aus verstehen musste. In einem weiteren Schritt sind sodann die Begleitumstände heranzuziehen, soweit sie einen Schluss auf Sinn und Zweck der Erklärung zulassen, und es sich um Umstände handelt, welche der anderen Partei bekannt oder zumindest erkennbar waren (vgl. BGH, Urteil vom 19.01.2000, XIII ZR 275/98). Wichtige Anhaltspunkte können in diesem Zusammenhang die Entstehungsgeschichte der auszulegenden Vereinbarung sein, ebenso Äußerungen der Parteien oder in bestimmten Geschäftsbereichen übliche Usancen (vgl. Palandt/Ellenberger, BGB, 75. Aufl. 2016, § 133 Rdnr. 16/17). Zu berücksichtigen ist ferner die Interessenlage der Parteien und der mit dem Rechtsgeschäft verfolgte Zweck, wobei im Zweifel derjenigen Auslegung der Vorzug zu geben ist, die zu einem vernünftigen, widerspruchsfreien und den Interessen beider Vertragsparteien gerecht werdenden Ergebnis führt (vgl. BGH, Urteil vom 14.12.2005, XII ZR 241/03).

Nach diesen Grundsätzen ergibt sich das aufgezeigte Verständnis der vertraglichen Vereinbarungen aus Folgendem. Nach dem Wortlaut von § 6 Abs. 1 Satz 1 des Vertriebspartnervertrages haben die Parteien in erster Linie vereinbart, dass die Vergütung für jeden während der Laufzeit des Vertrags neu vermittelten Endkundenvertrag geschuldet ist. Diese Vereinbarung ist Ausgangspunkt des vertraglichen Vergütungsregimes, zu dem in der Konditionenvereinbarung nach Wortlaut und Systematik der Regelung lediglich weitere Einzelheiten geregelt werden. Ziffer 1 der Konditionenvereinbarung wiederholt die Regelung, dass die Vergütung – hier als Einmalzahlung bezeichnet – für die Vermittlung eines Vertrages gezahlt wird. Diese Regelung stimmt mit der gesetzlichen Regelung des § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB überein. Hinzu kommen sonstige „provisionsfähige“ Vertragsleistungen, wie die in Ziffern 5 und 6 der Konditionenvereinbarung vorgesehenen Boni, die nicht an die Vermittlung eines konkreten Vertrages, sondern an die Erreichung einer bestimmten Zielquote vermittelter (Mengenbonus) bzw. erhalten gebliebener Verträge (Qualitätsbonus) geknüpft sind. In Ziffer 3 Satz 1 der Konditionenvereinbarung ist eine Fälligkeitsregelung getroffen, nach der der Anspruch mit erfolgtem Pre-Clearing fällig sei. Angesichts der in Ziffer 3 Satz 2 enthaltenen Erläuterung des Pre-Clearings erhellt sich, dass ein Vertrag mit dem Kunden zum Zeitpunkt des erfolgten Pre-Clearings noch nicht abgeschlossen ist, dieses vielmehr eine Voraussetzung dafür darstellt, dass die Beklagte den Antrag des Kunden anzunehmen bereit ist. Nach dem Sinn und Zweck der Regelung ist sie unter Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen damit so zu verstehen, dass der erst noch endgültig zu verdienende Provisionsanspruch im Zeitpunkt des erfolgreichen Pre-Clearings bevorschusst wird. Hierfür spricht auch die Regelung in Ziffer 7 Satz 1 der Konditionenvereinbarung, nach der (unter anderem) bei fehlender „kaufmännischer Aktivierung“ – hierunter ist offensichtlich in Abgrenzung von der technischen Aktivierung des Anschlusses die Annahme des Vertrages mit dem Kunden zu verstehen – die gezahlte „Provision“ zurück belastet wird. Der relevante Zeitpunkt ist angesichts der unstreitigen Vertragsdurchführung derjenige, zu dem die Beklagte – ungeachtet nachfolgender weiterer Prüfungen – das „positive Pre-Clearing“ in ihrem System vermerkt. Schließlich ergibt sich aus Ziffer 7 Satz 3 der Konditionenvereinbarung, dass ungeachtet eines (wirksamen) Vertragsabschlusses die Provision oder der (hierdurch im Ergebnis zu einer Provision werdende) Vorschuss endgültig verdient ist, wenn innerhalb von 60 Tagen nach (erfolgreichem) Pre-Clearing der Auftrag

nicht storniert wurde.

Ein Zahlungsanspruch nach dem Vertrag ist mithin entstanden für jeden von der Klägerin eingereichten Antrag, für den sie darlegen und beweisen kann, dass (i) er neu vermittelt ist und die Beklagte ihn angenommen hat (§ 6 Abs. 1 Satz 1 Vertriebspartnervertrag) oder (ii) die Beklagte ihn im Pre-Clearing positiv bewertet und ihn sodann nicht binnen 60 Tagen ab dem positiven Pre-Clearing storniert hat (Ziffer 7 Satz 3 Konditionenvereinbarung). Die letztgenannten Zahlungsansprüche (ii) sind mit Ausnahme der nachfolgend dargelegten Verschuldenshaftung unverfallbar. Insoweit ist auch § 87a Abs. 2 HGB abbedungen, was gemäß § 87a Abs. 5 HGB zulässig ist, da dies zu Gunsten des Handelsvertreters wirkt. Ansprüche, für die die Klägerin lediglich die unter (i) genannten Voraussetzungen darlegen und beweisen kann, sie also nicht darlegen oder beweisen kann, dass binnen 60 Tagen ab positivem Pre-Clearing keine Stornierung erfolgte, entfallen hingegen, wenn die Beklagte darlegen und beweisen kann, dass der Vertrag mit dem Kunden nicht durchgeführt wurde, ohne dass sie (die Beklagte) dies zu vertreten hat (§ 87a Abs. 3 HGB). Zahlungsansprüche beider Kategorien (i) und (ii) entfallen, wenn die Beklagte gemäß Ziffer 8 der Konditionenvereinbarung darlegen und beweisen kann, dass die Klägerin (oder ein von ihr eingesetzter Erfüllungsgehilfe) den Kundenantrag unter Verstoß gegen die vereinbarten Qualitätsstandards eingeworben hat und ihr (der Beklagten) hierdurch ein Schaden entstanden ist (beispielsweise in Form des Provisionsanspruchs der Klägerin, dem umgekehrt kein einen Ertrag abwerfender Kundenvertrag für die Beklagte gegenüber steht), es sei denn die Klägerin legt ihrerseits dar und beweist, dass sie (bzw. ihren Erfüllungsgehilfen) kein Verschulden an dem Verstoß gegen die Qualitätsstandards trifft (§ 280 Abs. 1 Satz 2 BGB).

88

b)

89

Hiervon ausgehend sind die von der Klägerin verfolgten 14.585 Fälle nicht provisionsrelevant.

90

aa)

91

Die Beklagte hat mit Erteilung der Informationen gemäß Anlagen B 1/B 2 erklärt, dass diese Anträge weder zu einem Vertragsschluss geführt haben, noch überhaupt ein positives Pre-Clearing durchlaufen haben. Das Gegenteil hat die Klägerin nicht einmal schlüssig behauptet. Ihr Vortrag erschöpft sich insoweit in bloßen Vermutungen.

92

bb)

93

Entgegen ihrer Rechtsauffassung dient der Anspruch aus § 87c Abs. 2 HGB gerade nicht der Überprüfung der Frage, ob der Prinzipal das vermittelte Geschäft überhaupt abgeschlossen hat. Gegenstand des Buchauszuges sind vielmehr nach der Konzeption des Gesetzes ausschließlich diejenigen vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte, zu denen der Prinzipal erklärt, sie auch angenommen zu haben. Denn der Buchauszug als Sonderfall der Rechnungslegung ist darauf gerichtet, von dem Verpflichteten eine Erklärung darüber zu erlangen, welche Geschäfte er in welchem Umfang abgeschlossen hat. Ob diese Erklärung des Prinzipals im Einzelfall zutreffend ist, der Buchauszug also vollständig und richtig ist, kann der Handelsvertreter dabei nicht im Rahmen einer – ggf. durch Beweisaufnahme zu klärenden – streitigen Auseinandersetzung über den Anspruch nach § 87c Abs. 2 HGB, sondern nur durch Geltendmachung seiner den Buchauszug betreffenden Überprüfungsrechte aus § 87c Abs. 4 HGB und § 259 Abs. 2 BGB klären (EBJS/Löwisch, a.a.O. § 87c Rn. 48). Ausgenommen hiervon sind – neben der hier nicht geltend gemachten Unbrauchbarkeit der Angaben insgesamt – lediglich Fälle in denen eine Ergänzung des

94

Buchauszuges aufgrund fehlender Angaben über bestimmte Teilbereiche verlangt werden kann (vgl. BGH, Urteil vom 20.02.1964, VII ZR 147/62, Juris Rn. 15; Löwisch a.a.O.; allgemein zur Rechnungslegung, vgl. Staudinger/Bittner, Neubearb. 2014, BGB § 259, Rn. 32 m.w.N.), wobei neben den vom Bundesgerichtshof genannten fehlenden Angaben zu Teilbereichen oder Zeiträumen auch solche zu fehlenden Kundengruppen – wie hier die mit „Kunde wurde angeschaltet“ gekennzeichnete Gruppe der ehemaligen C.-Kunden – gehören. Insoweit ist die Beklagte hier nicht anders zu behandeln, als hätte sie bei Erteilung der Informationen gemäß Anlage B 1 rechtsirrig den Umfang ihrer Verpflichtung falsch angenommen (vgl. BGH, Urteil vom 18.10.1961, V ZR 192/60, NJW 1962, 245, 246).

cc) 95

Soweit sich die Klägerin auf entgegenstehende Rechtsprechung stützen will, geht dies fehl. 96

(1) 97

Entgegen ihrer Darstellung entspricht die hier vertretene Auffassung der bisherigen 98

Senatsrechtsprechung. Soweit danach auch Geschäfte aufgenommen werden müssen, hinsichtlich derer Meinungsverschiedenheiten über die daraus folgenden

Provisionsansprüche bestehen, so dass auch Geschäfte aufzunehmen sind, für die ein Provisionsanspruch bestehen könnte (Senat, Urteil vom 17.05.1996, 16 U 172/95, Juris Rn. 17), bezieht sich auch dies ausdrücklich auf „Geschäfte“, also angenommene Verträge, bei denen Streit über die Provisionspflicht besteht, nicht also Fallgestaltungen, in denen die Provisionspflicht wegen des Streits über die Frage, ob ein Geschäft überhaupt vorliegt, fraglich ist. Auch soweit der Senat in ständiger Rechtsprechung vertritt, dass Voraussetzung für den Anspruch auf Erteilung des Buchauszuges lediglich ist, dass der Handelsvertreter ihn fordert und die Möglichkeit von Vergütungsansprüchen des Handelsvertreters besteht (vgl. nur die von der Klägerin zitierten Senatsurteile vom 05.10.2001, 16 U 44/01, Juris Rn. 2 – zu einem Fall, in dem die Parteien darüber stritten, ob die zuvor erteilten

Provisionsabrechnungen den Anspruch entfallen ließen – und vom 31.03.2015, I-16 U 70/14, Juris Rn. 74 – zu der Frage, ob ein Anspruch auf Bezirksprovisionen auch zum Buchauszug führt), ist damit nichts anderes als die vorstehend dargestellte Provisionsrelevanz angesprochen.

(2) 99

Entgegen der Darstellung der Klägerin entspricht dies auch der Rechtsprechung des 100

Bundesgerichtshofes, der in dem zitierten Urteil vom 21.03.2001, VIII ZR 149/99 – einem Fall, in dem die Parteien über Inhalt des Buchauszuges und die Erfüllung des Anspruchs durch die zuvor erteilten Provisionsabrechnungen stritten – zum einen in der geläufigen Weise tenoriert, dass der Buchauszug für alle vermittelten Versicherungsverträge zu erteilen ist (zit. nach Juris, vor Rn. 1, siehe auch Rn. 19) und ausführt, dass sein Inhalt aus allen vom Unternehmer aufbewahrten schriftlichen Zeugnissen über die vermittelten Geschäfte zusammenzustellen ist (Juris Rn. 21), um dann im Zusammenhang mit der Frage der Angabe zu Provisionssätzen auszuführen (Juris Rn. 24, Hervorhebung hinzugefügt):

„Nach dem Wortlaut des § 87c Abs. 3 HGB kann der Buchauszug nur *„über alle Geschäfte“* 101 verlangt werden, für welche dem Handelsvertreter Provision gebührt. In der ursprünglichen Fassung der Vorschrift, in § 91 des HGB vom 10. Mai 1897 (RGBl. 1897, S. 238), hieß es insoweit deutlicher, daß der *„Buchauszug über die durch seine Tätigkeit zustande gekommenen Geschäfte“* beansprucht werden kann. Durch die Neufassung im Jahre 1953 sollte nur klargestellt werden, daß auch noch nicht ausgeführte Geschäfte in den Buchauszug

aufzunehmen sind (Begründung zu § 87c Abs. 2 HGB im Regierungsentwurf, BT-Drucks. I/3856, S. 28 f.).“

(3) 102

Auch die von der Klägerin angeführten Entscheidungen anderer Oberlandesgerichte stützen ihre Auffassung nicht. 103

Das Brandenburgische Oberlandesgericht vertritt keine vom hiesigen Senat abweichende Auffassung. Dies zeigt schon der Tenor der Entscheidung (Brandenburgisches Oberlandesgericht, Urteil vom 28.12.2000, 6 U 250/99, Juris, Hervorhebung hinzugefügt): 104

„Die Beklagte wird verurteilt, der Klägerin einen Buchauszug über alle in der Zeit vom 2. August 1995 bis zum 28. Februar 1999 in der Bundesrepublik Deutschland zustande gekommenen Geschäfte zu erteilen, für die ihr Tätigkeitsprovisionen (auf die Tätigkeit der Klägerin zurückzuführende Abschlüsse von E-Teilnehmerverhältnissen) zustehen, wobei der Buchauszug ...“ 105

Soweit das Oberlandesgericht in dem Urteil – in Übereinstimmung mit der Senatsrechtsprechung – ausführt, der Buchauszug müsse alles enthalten, was die Bücher des Unternehmers im Zeitpunkt der Ausstellung des Buchauszuges über die fraglichen Geschäfte ausweisen und für die Berechnung der Provision von Bedeutung sein kann (a.a.O. Rn. 74), ist damit eine bloße Aussage zum erforderlichen Inhalt des – für jedes abgeschlossene Geschäft geschuldeten – Buchauszuges getroffen. Da die Parteien dieses Rechtsstreits über die Frage, ob einzelne Geschäfte von der Beklagten angenommen worden waren oder nicht, überhaupt nicht stritten, hatte das Oberlandesgericht im Übrigen keinen Anlass, hierzu direkt oder indirekt die von der Klägerin in die Entscheidung hinein interpretierten Aussagen zu treffen. 106

Auch das von der Klägerin zitierte Urteil des Oberlandesgerichts Oldenburg stützt allein die hier vertretene und nicht die Auffassung der Klägerin (OLG Oldenburg, Urteil vom 04.04.2011, 13 U 27/10). Das Oberlandesgericht führt in bestechender Klarheit aus (Rn. 73 f.), dass der Buchauszug alle Geschäfte erfassen muss, bei denen die Provisionsansprüche wegen Ausführung oder Nichtausführung gemäß § 87a Abs. 1 oder 3 HGB unbedingt geworden sind (also abgeschlossene Geschäfte), ferner die (abgeschlossenen!) Geschäfte, die noch nicht ausgeführt oder storniert sind, sowie wegen des Anspruchs aus § 87 Abs. 3 HGB diejenigen Geschäfte, die während der Vertragsdauer lediglich angebahnt und nach Ende des Handelsvertretervertrages abgeschlossen (!) wurden. 107

Soweit die Klägerin sich mit dem Beschluss des Oberlandesgerichts Bamberg (27.05.2008, 4 W 68/07) auseinandersetzt, ist für ihre Auffassung aus der zitierten Passage, die allein den notwendigen Inhalt eines Buchauszuges betrifft, nichts abzuleiten. Gleiches gilt für die Entscheidungen des Saarländischen Oberlandesgerichts (Urteil vom 23.05.2001, 1 U 760/00) und des Oberlandesgerichts Hamm (Urteil vom 31.03.1997, 35 U 24/96). 108

IV. 109

Entgegen der Auffassung des Landgerichts kann ein weitergehender Auskunftsanspruch auch aus § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB nicht abgeleitet werden. 110

1. 111

112

Bei den in § 86a Abs. 2 HGB geregelten Pflichten handelt es sich um vertragsbegleitende Pflichten (Emde Großkomm. HGB, 5. Aufl., § 86a, Rn. 16). Jedenfalls ein hierauf gestützter Erfüllungsanspruch scheidet daher nach dem Sinn und Zweck dieser Pflichten nach Vertragsbeendigung aus. Dies gilt insbesondere für die Informationspflichten des § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB, die unverzüglich zu erfüllen sind.

2. 113

Darüber hinaus ist mangels anderweitigen Vortrags der Klägerin hierzu aufgrund der Angaben der Beklagten unstreitig, dass diese während der Dauer des Vertrages ihre aus § 86a Abs. 2 Satz 2 HGB folgenden Unterrichtungspflichten erfüllt hat. Hierfür spricht auch, dass die Klägerin selbst zu allen im Streit stehenden 14.585 Fällen die Statusmitteilungen ausgewertet hat, woraus sich unter anderem ihr Vortrag zu den 257 Fällen ergab, die sie bereits zum Gegenstand der Zahlungsklage gemacht hat. 114

V. 115

Einen Anspruch aus § 242 BGB auf Erteilung der begehrten weitergehenden Auskünfte hat die Klägerin nicht ausreichend dargelegt. 116

Ein Auskunftsanspruch ist aus dem Gesichtspunkt von Treu und Glauben gegeben, wenn die zwischen den Parteien bestehenden Rechtsbeziehungen es mit sich bringen, dass der Anspruchsberechtigte in entschuldbarer Weise über das Bestehen oder den Umfang seines Rechts im Ungewissen ist und wenn der Verpflichtete in der Lage ist, unschwer die zur Beseitigung dieser Ungewissheit erforderliche Auskunft zu erteilen. Soll die begehrte Auskunft einen vertraglichen Schadensersatzanspruch belegen, muss dieser nicht bereits dem Grunde nach feststehen, es genügt vielmehr der begründete Verdacht einer Vertragspflichtverletzung sowie die Feststellung, dass für den Leistungsanspruch, der mit Hilfe der begehrten Auskunft geltend gemacht werden soll, eine überwiegende Wahrscheinlichkeit besteht; bei gesetzlichen Ansprüchen muss demgegenüber dargetan werden, dass der (Haupt-)Anspruch dem Grunde nach besteht (vgl. BGH, Urteil vom 01.08.2013, VII ZR 268/11, Juris Rn. 20; BGH, Urteil vom 17.07.2002, VIII ZR 64/01, NJW 2002, 3771 f.; Senat, Urteil vom 14.09.2012, I-16 U 77/11, Juris Rn. 115; OLG Düsseldorf, Urteil vom 20.08.2008, VI-U (Kart) 1/08, Juris Rn. 38; Palandt/Grüneberg, BGB, 75. Aufl. 2016, § 260 Rn. 4 ff., jeweils m.w.N.). 117

Wie die Berufung zutreffend ausgeführt hat, fehlt es an jedweder konkreter Darlegung der Klägerin zu Pflichtverletzungen der Beklagten, die den Verdacht einer Vertragspflichtverletzung im Zusammenhang mit den streitgegenständlichen Geschäftsvorfällen begründen. Soweit die Klägerin mutmaßt, die Beklagte habe die Anträge aus sachfremden Erwägungen nicht angenommen, handelt es sich zum einen um eine bloße Mutmaßung. Zum anderen ist insoweit die Dispositionsfreiheit des Prinzipals zu berücksichtigen. Der Unternehmer kann grundsätzlich frei bestimmen, ob er das einzelne ihm vom Handelsvertreter vermittelte Geschäft abschließen will, sofern nicht ausnahmsweise etwas Gegenteiliges vereinbart ist (BGH, Urteil vom 29.04.1958, VIII ZR 189/57, NJW 1958, 1138; EBS/Löwisch a.a.O. § 86a Rn. 12 m.w.N.). Eine derartige Vereinbarung kann entgegen der Auffassung der Klägerin hier nicht in der Regelung zum Pre-Clearing-Verfahren gesehen werden. Soweit darin einzelne Gründe genannt werden, die vor Vertragsannahme einer speziellen Überprüfung unterzogen werden, lässt sich daraus nicht der Schluss ableiten, die Beklagte hätte sich hinsichtlich sämtlicher weiterer sachlicher Gründe ihrer unternehmerischen Dispositionsfreiheit begeben. Vielmehr hat sie sich allgemein die Annahme von vermittelten Geschäftsgelegenheiten vorbehalten (§ 1 Abs. 5 118

Vertriebspartnervertrag). Dass die Beklagte hier willkürlich oder in Schädigungsabsicht gehandelt habe, was zu einem Anspruch führen könnte (vgl. BGH, Urteil vom 06.05.1993, I ZR 84/91, Juris Rn. 12; BGH, Urteil vom 27.01.1972, VII ZR 300/69, BGHZ 58, 140-145, Rn. 26 m.w.N.), hat die Klägerin nicht ansatzweise aufgezeigt.

Auf die Vorbereitung von Provisionsansprüchen kann die Klägerin angesichts der spezialgesetzlichen Regelungen in § 87c HGB den allgemeinen Auskunftsanspruch aus § 242 BGB nicht stützen (EBS/Löwisch a.a.O. § 87c Rn. 1).

VI.

Da die Abweisung der Auskunftsklage in den 14.585 Fällen darauf beruht, dass die Klägerin weder ein positives Pre-Clearing oder einen Vertragsschluss im Rahmen eines Provisionsanspruchs, noch die Voraussetzungen eines Schadensersatzanspruches ausreichend dargelegt hat, besteht auch ein Zahlungsanspruch, den die Klägerin mit ihrem derzeit noch unbezifferten Klageantrag zu 3 verfolgt, bereits dem Grunde nach nicht, so dass die Klage insoweit bereits jetzt insgesamt abzuweisen ist (vgl. BGH, Urteil vom 08.05.1985, IVa ZR 138/83, BGHZ 94, 268-275, Rn. 27; BGH, Urteil vom 08.11.1978, VIII ZR 199/77, Juris Rn. 9; BGH, Beschluss vom 03.07.1959, I ZR 169/55; NJW 1959, 1827; BGH, Urteil vom 16.06.1959, VI ZR 81/58, BGHZ 30, 213-220; jew. m.w.N.).

VII.

Auch der im Rahmen der Stufenklage unbedingt gestellte Antrag auf Verurteilung der Beklagten zur Abgabe der eidesstattlichen Versicherung gemäß Klageantrag zu 4 ist im Hinblick auf die mit dem Auskunftsanspruch geltend gemachten 14.585 Ansprüche unbegründet.

1.

Der Klageantrag zu 4 steht in Bezug auf die 14.585 mit der Auskunftsklage geltend gemachten Fälle zur Entscheidung des Senats an.

Die bereits auf der zweiten Stufe mit der Zahlungsklage geltend gemachten in der Anlage K 42 aufgelisteten 257 Fälle stehen im Berufungsverfahren nicht zur Entscheidung an, da sie von dem Teilurteil des Landgerichtes über die Auskunftsklage betreffend die 14.585 Fälle nicht erfasst wurden. Das Landgericht hat zu den 257 bereits als Zahlungsklage geltend gemachten Ansprüchen keine Entscheidung getroffen.

2.

Verneint das Berufungsgericht den Anspruch auf Auskunft, kann es gleichzeitig die weiteren Stufen durch einheitliches Endurteil abweisen, wenn diesen jegliche Grundlage entzogen wurde, z.B. weil der Leistungsanspruch mangels Sachlegitimation oder das Grundverhältnis offenbar nicht besteht, denn das Beharren auf einer erstinstanzlichen Entscheidung wäre eine prozessunökonomische bloße Förmerei (BGH, Urteil vom 16. Juni 1959 – VI ZR 81/58 – juris; BGH, Urteil vom 08. Mai 1985 – IVa ZR 138/83 – juris; Greger in: Zöller, Zivilprozessordnung, 31. Aufl. 2016, § 254 ZPO Rn 14). Um einen solchen Fall handelt es sich bei der Abweisung des Auskunftsanspruchs hinsichtlich der 14.585 Fälle. Der Anspruch besteht bereits aus den oben genannten Gründen dem Grunde nach nicht.

C.

I.	
Die Kostenentscheidung beruht auf §, 97 Abs. 1 ZPO. Die Entscheidung zur vorläufigen Vollstreckbarkeit folgt aus §§ 708 Nr. 10, 711 ZPO.	131
II.	132
Ein Grund zur Zulassung der Revision besteht nicht. Die Voraussetzungen des § 543 Abs. 2 ZPO liegen nicht vor. Weder hat die Rechtssache grundsätzliche Bedeutung noch erfordert die Fortbildung des Rechts oder die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Revisionsgerichts.	133
III.	134
Der Streitwert für das Berufungsverfahren wird auf <u>bis 689.492,00 Euro</u> festgesetzt, §§ 44 Abs. 1, 47 Abs. 1 Satz 1, 48 Abs. 1 Satz 1 GKG, § 3 ZPO, ausgenommen der Streitwert für die anwaltliche Terminsgebühr des Berufungsverfahrens, der auf <u>2.000 Euro</u> festgesetzt wird.	135
1.	136
Weist ein Gericht bei einer Stufenklage bereits im Rahmen der ersten Stufe die Klage insgesamt ab, wird damit dem Kläger die Dispositionsbefugnis über den Hauptanspruch entzogen. Das kann bei der Festsetzung des Streitwerts nicht unberücksichtigt bleiben, da – unabhängig von dem in der mündlichen Verhandlung nur auf den (isoliert betrachtet deutlich geringwertigeren) Auskunftsanspruch beschränkt gestellten Antrag – das Urteil die Klage insgesamt abgewiesen hat und die Klägerin hierdurch mit dem vollen Wert des mit der Klage verfolgten Anspruchs beschwert hat (BGH, Beschluss vom 12.03.1992, I ZR 296/91, Juris Rn. 6; OLG Koblenz, Beschluss vom 02.09.2013, 2 W 366/13, Juris Rn. 6; vgl. auch OLG Celle, Beschluss vom 09.03.2009, 6 W 28/09, Juris Rn. 3; jew. m.w.N.). Entsprechende Überlegungen gelten – von der Terminsgebühr abgesehen – auch für die angefallenen außergerichtlichen Gebühren, für welche ebenfalls der Streitwert des Leistungsanspruchs zugrunde zu legen ist (OLG Koblenz, Beschluss vom 02.09.2013, 2 W 366/13, Juris Rn. 7). Für die vor dem Senat angefallene Terminsgebühr ist dagegen bei der Festsetzung des insoweit maßgeblichen Streitwertes zu berücksichtigen, dass diese Gebühr vor dem Erlass des Urteils lediglich im Streit um den Auskunftsanspruch, auf welchen sich der in der mündlichen Verhandlung gestellte Antrag der Klägerin beschränkt hat, entstanden ist (vgl. BGH, Beschluss vom 12.03.1992, I ZR 296/91, Juris Rn. 6; OLG Koblenz, Beschluss vom 02.09.2013, 2 W 366/13, Juris Rn. 7; OLG Celle, Beschluss vom 09.03.2009, 6 W 28/09, Juris Rn. 6; jew. m.w.N.).	137
2.	138
Den Streitwert des abgewiesenen unbezifferten Zahlungsantrages bemisst der Senat dabei nach § 3 ZPO nach freiem Ermessen auf 689.491,29 Euro. Für die mit dem bezifferten Zahlungsantrag geltend gemachten 9.305 Geschäftsvorfälle (9.048 + 257) behauptet die Klägerin einen Provisionsanspruch in Höhe von 2.199.387,75 Euro (2.138.144,40 EUR + 61.243,35 EUR). Übertragen auf die von der Abweisung der Stufenklage erfassten 14.585 Fälle ergäbe sich – bei im Rahmen der Schätzung unterstellten gleichen Provisionsparametern – ein Zahlungsanspruch in Höhe von etwa 3.447.456,45 Euro. Da dem Klagevorbringen indes zu entnehmen ist, dass auch die Klägerin von einer erheblichen Unsicherheit im Hinblick auf das tatsächliche Bestehen von Provisionsansprüchen in allen 14.585 Fällen ausgeht, schätzt der Senat den Wert des unbezifferten Zahlungsantrages in	139

Bezug auf diese 14.585 Fälle auf 1/5 dieser Summe, also 689.491,29 Euro.

Dieser Streitwert erfasst den abgewiesenen Teil der Stufenklage auch im Auskunftsanspruch 140
und dem Antrag auf Abgabe der eidesstattlichen Versicherung, § 44 GKG.

3. 141

Der Streitwert für die vor dem Senat angefallene Terminsgebühr wird gemäß § 47 Abs. 1 142
Satz 1 GKG auf 2.000 Euro festgesetzt. Die Ausführungen zum Wert des
Beschwerdegegenstandes gelten insoweit entsprechend.