



# BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

## BESCHLUSS

XII ZB 534/12

Verkündet am:  
4. Dezember 2013  
Breskic,  
Justizangestellte  
als Urkundsbeamtin  
der Geschäftsstelle

in der Familiensache

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

BGHR: ja

BGB §§ 1375, 1379; HGB §§ 84, 89 b, 92

Bei einer von einem Ehegatten als selbständigem Handelsvertreter am Bewertungsstichtag noch betriebenen Versicherungsagentur sind grundsätzlich weder ein über den Substanzwert hinausgehender Goodwill der Agentur noch ein künftiger Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB in den Zugewinnausgleich einzubeziehen (Fortführung von BGHZ 68, 163 = FamRZ 1977, 386).

BGH, Beschluss vom 4. Dezember 2013 - XII ZB 534/12 - OLG Karlsruhe  
AG Tauberbischofsheim

Der XII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 4. Dezember 2013 durch den Vorsitzenden Richter Dose und die Richter Dr. Klinkhammer, Dr. Günter, Dr. Botur und Guhling

beschlossen:

Die Rechtsbeschwerde gegen den Beschluss des 16. Zivilsenats - Senat für Familiensachen - des Oberlandesgerichts Karlsruhe vom 29. August 2012 wird auf Kosten der Antragstellerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Gründe:

- 1 Die Beteiligten streiten um Zugewinnausgleich.
- 2 Die am 20. März 1992 geschlossene Ehe der Beteiligten wurde auf einen am 12. August 2008 zugestellten Scheidungsantrag rechtskräftig geschieden. Bei Zustellung des Scheidungsantrages war der seinerzeit 62-jährige Antragsgegner als Inhaber einer Generalagentur der A.-Versicherung selbständig erwerbstätig. Seit dem Jahre 2010 wird diese Agentur durch einen Sohn des Antragsgegners geführt.
- 3 Die Antragstellerin begehrt im Wege des Stufenantrages zunächst unter anderem Auskunft über das Endvermögen des Antragsgegners. Der Antragsgegner hat verschiedene Auskünfte erteilt und unter anderem die Jahresabschlüsse seiner Versicherungsagentur aus den Jahren 2005, 2006 und 2007

vorgelegt. Das Amtsgericht hat danach den Auskunftsanspruch der Antragstellerin als erfüllt angesehen und ihren Antrag in der Auskunftsstufe durch Teilbeschluss abgewiesen. Mit ihrer dagegen gerichteten Beschwerde hat die Antragstellerin auf eine ergänzende Auskunftserteilung durch "Bezifferung des Goodwill" bzw. durch eine "Bezifferung des Wertes des Ausgleichsanspruches nach § 89 b HGB" angetragen und die Auffassung vertreten, der Antragsgegner müsse über den Agenturbestand an Versicherten und Versicherungsverträgen und deren Wert Auskunft erteilen. Das Oberlandesgericht hat die Beschwerde zurückgewiesen.

4                    Hiergegen richtet sich die zugelassene Rechtsbeschwerde der Antragstellerin, mit der sie ihre Beschwerdeanträge weiterverfolgt.

## II.

5                    Die Rechtsbeschwerde hat keinen Erfolg.

6                    1. Das Beschwerdegericht hat zur Begründung seiner Entscheidung Folgendes ausgeführt:

7                    Voraussetzung für einen Auskunftsanspruch im Rahmen des § 1379 BGB sei es, dass die begehrte Auskunft für die Berechnung des Zugewinnausgleichs erforderlich sei. Der Wert der Versicherungsagentur des Antragsgegners bestimme sich indessen nur nach dem Substanzwert, über den dieser hinreichend Auskunft erteilt habe. Ein über den Substanzwert hinausgehender Goodwill komme einer Versicherungsagentur nicht zu; insbesondere könne die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur Bewertung von Arztpraxen oder Rechtsanwaltskanzleien nicht auf diesen Fall übertragen werden. Ein Versicherungsvertreter vermittele nur Verträge für ein Versicherungsunternehmen, mit

dem er seinerseits einen Handelsvertretervertrag abgeschlossen habe. Die Rechte aus dem Handelsvertretervertrag seien grundsätzlich nicht übertragbar, so dass es ihm - anders als bei einem Arzt oder Rechtsanwalt - auch bei einer Übertragung der Handelsvertretung auf einen Dritten nicht möglich sei, diesem über eine Einarbeitung einen Kundenstamm zu erhalten. Denn maßgeblich sei die Bereitschaft des Versicherers, mit einem etwaigen Nachfolger weiter die Vertragsbeziehungen aufrechtzuerhalten. Ein weiterer Unterschied sei dadurch gegeben, dass der Versicherungsvertreter - anders als der selbständige Arzt oder Rechtsanwalt - Bindungen unterliege, die sich aus den vertraglichen Absprachen mit dem Versicherer ergäben. Er sei in seinen unternehmerischen Entscheidungen nicht frei, seine Reputation am Markt sei stark geprägt durch die Qualität der von ihm "gemakelten" Versicherungsprodukte.

8 Auch ein möglicher Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB rechtfertige keine andere Bewertung, weil dieser Anspruch zum Stichtag noch keinen Vermögenswert habe. Ob ein solcher Anspruch entstehe, könne zum für die Bewertung des Endvermögens maßgeblichen Stichtag der Rechtshängigkeit des Scheidungsantrages nicht beurteilt werden, weil das Vorliegen der Voraussetzungen des § 89 b Abs. 1 HGB noch völlig ungewiss sei. Es handele sich um eine bloße Chance, die nicht in die Berechnung für den Zugewinnausgleich eingesetzt werden könne. Anders als bei einem Nießbrauch habe der ausgleichspflichtige Ehegatte zum Stichtag keinen messbaren Nutzen von einem Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB, der anders als der Rückkaufwert einer Lebensversicherung auch nicht kapitalisiert werden könne. Dass einem Arzt oder einem Rechtsanwalt kein vergleichbarer Anspruch zustehe, lasse nicht im Umkehrschluss eine Monetarisierung des Ausgleichsausspruchs im Güterrecht zu.

9 Diese Ausführungen halten der rechtlichen Nachprüfung stand.

10           2. Gegen die Auffassung des Beschwerdegerichts, dass die zum aktiven Endvermögen des Antragsgegners zählende Versicherungsagentur keinen über dem Substanzwert liegenden Geschäftswert habe, lässt sich aus Rechtsgründen nichts erinnern.

11           Für die Berechnung des Endvermögens ist grundsätzlich auf den objektiven (Verkehrs-)Wert des jeweiligen Vermögensgegenstandes abzustellen. Dabei schließt der zum Stichtag zu ermittelnde objektive Wert eines Unternehmens jedenfalls den in diesem Zeitpunkt vorhandenen Substanzwert ein. Er ist nach ständiger Rechtsprechung des Senats aber nicht von vornherein auf den Substanzwert beschränkt. Daneben kann insbesondere auch der Geschäftswert (Goodwill) zu berücksichtigen sein, der sich darin äußert, dass das Unternehmen im Verkehr höher eingeschätzt wird, als es dem reinen Substanzwert der zum Unternehmen gehörenden Vermögensgegenstände entspricht (Senatsurteil BGHZ 188, 282 = FamRZ 2011, 622 Rn. 22; BGHZ 75, 195, 199 = FamRZ 1980, 37, 38 und BGH Urteil vom 13. Oktober 1976 - IV ZR 104/74 - FamRZ 1977, 38, 39).

12           a) In der Rechtsprechung ist bislang anerkannt, dass der Gewerbebetrieb eines selbständigen Handelsvertreters nur ausnahmsweise und in besonders gelagerten Fällen einen Goodwill besitzt (BGH Urteil vom 28. Februar 1962 - IV ZR 239/61 - RzW 1962, 362 f. und BGHZ 68, 163, 166 ff. = FamRZ 1977, 386 f.; OLG München NJW-RR 1994, 359, 360; BFH DB 1964, 1174; BFH DB 1977, 894; BFH VersR 2008, 1110, 1111; vgl. auch Senatsurteil vom 17. November 2010 - XII ZR 170/09 - FamRZ 2011, 183 Rn. 62 aE).

13           Ein Unternehmer beauftragt einen Handelsvertreter deshalb, weil er zu ihm selbst und zu seinen kaufmännischen Fähigkeiten Zutrauen hat. Die Beziehung zu dem Unternehmer, die für den Handelsvertreter einen erheblichen Wert

darstellt, ist grundsätzlich nicht von seiner Person zu lösen (BGH Urteil vom 28. Februar 1962 - IV ZR 239/61 - RzW 1962, 362). Dem entspricht es, dass der Handelsvertretervertrag zivilrechtlich in der Regel ein auf eine Geschäftsbe-  
sorgung (§ 675 BGB) gerichteter Dienstvertrag ist, der den Handelsvertreter im Zweifel gegenüber dem Unternehmer (unbeschadet der Befugnis, sich in be-  
grenztem Umfang Hilfspersonen zu bedienen) zu persönlichen Dienstleistungen verpflichtet. Weil der Handelsvertreter seine Dienste in Person zu leisten hat, ist das Vertragsverhältnis grundsätzlich auch rechtlich an seine Person gebunden. Der Handelsvertreter kann seinen Gewerbebetrieb nicht einseitig auf einen Nachfolger übertragen, weil es dazu nicht nur der Zustimmung, sondern der Mitwirkung des Unternehmers bedarf (vgl. Staub/Emde HGB 5. Aufl. § 84 Rn. 79). Soweit in dem vom Handelsvertreter aufgebauten Kundenstamm und in der Aussicht auf weitere wirtschaftlich vorteilhafte Geschäftsbeziehungen zu diesen Kunden ein immaterieller Vermögenswert zu sehen ist, steht dieser nicht dem Handelsvertreter, sondern dem Unternehmer zu (BGH Urteil vom 28. Februar 1962 - IV ZR 239/61 - RzW 1962, 362; BFH DB 1964, 1174). Auf diesem Umstand beruht die ausschließliche Subjektbezogenheit des Unter-  
nehmenswerts. Der wirtschaftliche Nutzen, den der Handelsvertreter aus sei-  
nem Kundenstamm ziehen kann, hat seine Grundlage in dem durch den Han-  
delsvertretervertrag eingeräumten und nicht übertragbaren Recht. Er lässt sich von der Person des Handelsvertreters regelmäßig nicht in der Weise lösen, dass er seiner Handelsvertretung als objektivierbare Vermögensposition anhaf-  
tet. Damit wird auch für die Bewertung einer Handelsvertretung im Zugewinn-  
ausgleich in der Regel nicht von einem Goodwill ausgegangen werden können, der zusammen mit der zur Handelsvertretung gehörenden materiellen Substanz auf einen Betriebsnachfolger übertragen werden könnte. Es verhält sich inso-  
weit nicht wesentlich anders als bei der Stellung eines nichtselbständig Er-  
werbstätigen, die ebenfalls nur als Einkommensquelle und nicht als Vermö-

gensposition bewertet werden kann (vgl. BGHZ 68, 163, 168 = FamRZ 1977, 386, 387).

- 14            b) Das Rechtsverhältnis des Versicherungsvertreters zum Versicherer weist gegenüber dem Recht der (sonstigen) Handelsvertretung keine wesentlichen Besonderheiten auf. Ein Versicherungsvertreter kann als selbstständiger Gewerbetreibender im Sinne von §§ 92 Abs. 1, 84 Abs. 1 HGB hauptberuflich ständig damit betraut sein, für einen anderen Unternehmer (Versicherer) Versicherungsverträge zu vermitteln und gegebenenfalls auch abzuschließen sowie bei ihrer Verwaltung und Erfüllung mitzuwirken. Auf der Grundlage eines Geschäftsbesorgungsvertrages (Agenturvertrag) ist der Versicherungsvertreter gegenüber dem Versicherer verpflichtet, sich um den Abschluss von Versicherungsgeschäften zu bemühen und dadurch den Bestand an Versicherungsverträgen zu erhöhen (vgl. Prölss/Martin/Dörner VVG 28. Aufl. § 59 Rn. 12). Ein eigenes Recht an dem seiner Agentur zugehörigen Versicherungsbestand und den darauf beruhenden Verdienstmöglichkeiten und Erwerbchancen erwirbt der Versicherungsvertreter dagegen nicht (vgl. auch BGHZ 124, 10, 13 f. = NJW 1994, 193). Der Versicherungsbestand ist rechtlich und wirtschaftlich allein dem Versicherer zugeordnet und muss bei Beendigung des Agenturvertrages an den Versicherer zurückgegeben werden. Aus diesem Grunde wird es in Rechtsprechung und Schrifttum weitgehend abgelehnt, der Agentur eines selbstständigen Versicherungsvertreters im Zugewinnausgleich einen über den Substanzwert hinausgehenden Wert zuzuerkennen (OLG Stuttgart FamRZ 1995, 1586; OLG Hamm NJW-RR 2011, 1443 f.; AG Biedenkopf FamRZ 2005, 1909; Schröder Bewertungen im Zugewinnausgleich 5. Aufl. Rn. 231; Münch-KommBGB/Koch 6. Aufl. § 1376 Rn. 23; Haußleiter/Schulz Vermögensauseinandersetzung bei Trennung und Scheidung 5. Aufl. 1. Kap. Rn. 404; FA-FamR/von Heintschel-Heinegg 9. Aufl. 9. Kap. Rn. 160 "Versicherungsagentur"; Emde BB 2012, 3029, 3031).

15 c) Die Rechtsbeschwerde stellt die Anwendung dieser von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze auf die Bewertung von Handelsvertretungen, insbesondere von Versicherungsagenturen, zur Überprüfung.

16 aa) Sie macht insbesondere geltend, dass es für den Verkauf von Versicherungsagenturen einen Markt gebe (vgl. Kuckenburg FamFR 2011, 297) und es für die Bewertung im Zugewinnausgleich ausreichen müsse, dass solche Verkäufe üblich seien und zu einem über den Sachwert der Agentur liegenden Preis führten.

17 Diese Rüge ist nicht begründet. Die Antragstellerin hat in der Beschwerdeinstanz schon keine Tatsachen vorgetragen, welche die Annahme rechtfertigen könnten, dass es einen solchen Markt wirklich gibt. Selbst wenn Versicherungsagenturen, die mit der von dem Antragsgegner betriebenen Agentur vergleichbar sind, in größerer Zahl zum "Verkauf" angeboten werden sollten, bleibt es dabei, dass ein Versicherungsvertreter seine Agentur einschließlich des darin befindlichen Versicherungsbestandes nicht frei veräußern kann (klarstellend Zinnert Der Versicherungsvertreter [2009] S. 330 f.). Es mag in Einzelfällen dazu kommen, dass sich der Versicherer, der ausscheidende Versicherungsvertreter und der Agenturnachfolger im Rahmen einer dreiseitigen Vereinbarung darauf einigen, dass die Rechte und Pflichten aus dem Agenturvertrag auf einen Nachfolger übergehen. Dieser Nachfolger findet den ausscheidenden Versicherungsvertreter ab, während der Versicherer von der Verpflichtung zur Zahlung des Ausgleichsanspruches frei wird (vgl. § 89 b Abs. 3 Nr. 3 HGB). Wirtschaftlich gesehen überlässt der Versicherer somit die durch den Versicherungsbestand eröffneten Gewinn- und Verdienstmöglichkeiten dem ausscheidenden Versicherungsvertreter zur Vermarktung im Austausch gegen den Verzicht auf den Ausgleichsanspruch. In der Praxis werden solche Vertragsgestaltungen vor allem bei innerfamiliären Nachfolgeregelungen (vgl. Kiene RIW

2006, 344, 346 f.) und dort anzutreffen sein, wo der ausscheidende Versicherungsvertreter durch eine Abfindungsregelung die ausgleichsschädlichen Folgen einer sonst nicht gerechtfertigten Eigenkündigung (§ 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB) von sich abwenden will. Selbst wenn hiernach die Übertragung der im Agenturvertrag eingeräumten Rechte durch einen verkaufsähnlichen Vorgang rechtlich grundsätzlich möglich ist, ändert dies nichts daran, dass - worauf auch das Beschwerdegericht zu Recht abstellt - der Versicherer nicht zur Beteiligung an einer solchen Nachfolgevereinbarung gezwungen werden kann. Der Versicherer ist vielmehr in seiner Entscheidung frei, den Versicherungsbestand stattdessen zurückzunehmen, um ihn anschließend an einen oder mehrere andere Vermittler zu verteilen oder durch angestellte Außendienstmitarbeiter bearbeiten zu lassen. Eine von der Person eines potentiellen Agenturnachfolgers (vgl. § 80 Abs. 1 und 2 VAG) und von den unternehmerischen Dispositionen des Versicherers unabhängige "Veräußerung" der Versicherungsagentur einschließlich des darin befindlichen Versicherungsbestandes kann der ausscheidende Versicherungsvertreter nicht durchsetzen.

18           bb) An diesen Gedanken anknüpfend wendet die Rechtsbeschwerde ein, dass die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ihren ursprünglichen Ansatz, wonach das Unternehmen vererblich oder veräußerlich sein müsse, nicht mehr uneingeschränkt aufrechterhalten habe. Indem der wesentliche Akzent auf die für den Betriebs- oder Praxisinhaber fortbestehende Nutzungsmöglichkeit gesetzt worden sei, sei auch in solchen Fällen, in denen die Veräußerung einer Unternehmens- oder Praxisbeteiligung ausgeschlossen war, eine sachgerechte Teilhabe des anderen Ehegatten an den während der Ehe aufgebauten Nutzungs- und Gewinnerzielungsmöglichkeiten ermöglicht worden.

19           Auch dieser Einwand verhilft der Rechtsbeschwerde nicht zum Erfolg. Im Ausgangspunkt zutreffend ist dabei, dass es für die Bewertung eines gewerbli-

chen Unternehmens oder einer freiberuflichen Praxis im Zugewinnausgleich nicht darauf ankommt, ob der Betriebsinhaber beabsichtigt, einen über dem Substanzwert liegenden Goodwill seines Betriebes zu versilbern. Ausreichend ist vielmehr, dass der konkret zu bewertende Betrieb die Möglichkeit bietet, seinen inneren Wert weiter nutzen zu können. Die fortbestehende Nutzungsmöglichkeit für den Inhaber bestimmt in diesem Fall weiterhin maßgeblich den Wert des Betriebes, und der Umstand, dass der Betrieb zwar einerseits voll nutzbar, aber andererseits - etwa aufgrund von gesellschaftsrechtlichen Abfindungsklauseln - nicht frei verwertbar ist, kann sich für die Bewertung im Zugewinnausgleich (lediglich) wertmindernd auswirken (vgl. BGHZ 75, 195, 199 ff. = FamRZ 1980, 37, 38; Senatsurteile vom 1. Oktober 1986 - IVb ZR 69/85 - FamRZ 1986, 1196, 1197 und vom 25. November 1998 - XII ZR 84/97 - FamRZ 1999, 361, 362). Diese Erwägungen stehen allerdings im Zusammenhang mit der Frage, ob sich eine Verwertungsbeschränkung als Einflussfaktor auf die Höhe des Goodwills auswirken kann. Vorgelagert ist demgegenüber die Prüfung, ob der Betrieb überhaupt einen Goodwill hat (vgl. Michalski/Zeidler FamRZ 1997, 397, 400). Darum geht es in den Fällen der Handelsvertretung. Einem Handelsvertreter ist es aufgrund der Eigenarten seines Gewerbes ohne die - von ihm nicht erzwingbare - Mitwirkung seines Unternehmers in der Regel schon nicht möglich, seiner Handelsvertretung überhaupt einen von seiner Person gelösten inneren Wert verschaffen zu können.

- 20           cc) Die Rechtsbeschwerde macht ferner geltend, dass ein Versicherungsvertreter seine einzelkaufmännisch geführte Agentur nach § 152 Satz 1 UmwG aus seinem Vermögen ausgliedern, nach §§ 158 ff. UmwG auf eine neu zu gründende GmbH übertragen und anschließend die Geschäftsanteile dieser neuen Vertreter-GmbH ohne Mitwirkung des Versicherers an einen Dritten veräußern könne (vgl. Evers VW 2011, 1292).

- 21           Dieser Gedanke kann für die Beurteilung der Frage, ob einer Versicherungsagentur ein Goodwill anhaftet, allerdings schon wegen der Stichtagsbezogenheit des Zugewinnausgleichs nicht nutzbar gemacht werden. Wird eine Versicherungsagentur als einzelkaufmännisches Unternehmen geführt, dürfte ein potentieller Erwerber am Stichtag kaum bereit sein, für die bloße Aussicht eines Erwerbs von Geschäftsanteilen an einer im Rahmen der Ausgliederung zur Neugründung nach den Vorschriften des Umwandlungsgesetzes künftig entstehenden Vertreter-GmbH einen Preis zu zahlen.
- 22           Darüber hinaus ist die GmbH als Rechtsform für Versicherungsagenturen von Ausschließlichkeitsvertretern, d.h. solchen Versicherungsvertretern, die - wie der Antragsgegner - ihre Tätigkeit als Vermittler nur für einen einzigen (oder gegebenenfalls für mehrere nicht miteinander konkurrierende) Versicherer ausüben, derzeit sehr unüblich (vgl. Beenken Der Versicherungsvermittler als Unternehmer 4. Aufl. S. 75). Daher erscheint es auch zweifelhaft, ob es überhaupt einen nennenswerten Markt für den Verkauf von Geschäftsanteilen an solchen Gesellschaften geben würde, was freilich eine notwendige Voraussetzung dafür ist, die fortbestehende Nutzungsmöglichkeit des Inhabers an seinem Unternehmen als Vermögenswert in den Zugewinnausgleich einbeziehen zu können (vgl. Senatsurteil BGHZ 175, 207 = FamRZ 2008, 761 Rn. 20 und BGH Urteil vom 13. Oktober 1976 - IV ZR 104/74 - FamRZ 1977, 38, 40). Bedenken gegen eine besondere Marktfähigkeit der Geschäftsanteile an einer im Zuge der Umwandlung neu gegründeten Ausschließlichkeitsvertreter-GmbH ergeben sich daneben auch daraus, dass es der Versicherer - wie auch einem potentiellen Erwerber der Geschäftsanteile bewusst sein dürfte - kaum hinnehmen wird, wenn ihm nach der Umwandlung durch personelle Veränderungen in der Gesellschaft ohne seine Zustimmung unerwünschte Änderungen im Erscheinungsbild seines Vermittlers aufgedrängt werden sollen (vgl. dazu auch Emde Die Handelsvertreter-GmbH [1994], S. 139 f.).

- 23            3. Ohne Erfolg wendet sich die Rechtsbeschwerde auch gegen die Beurteilung des Beschwerdegerichts, dass ein möglicher späterer Ausgleichsanspruch des Antragsgegners (§ 89 b HGB) gegen die A.-Versicherung nicht als Vermögensgegenstand im Zugewinnausgleich zu berücksichtigen ist.
- 24            a) In die Berechnung des Zugewinnausgleichs sind grundsätzlich alle rechtlich geschützten Positionen mit wirtschaftlichem Wert einzubeziehen. Danach sind bei der Feststellung des Anfangs- und des Endvermögens alle objektiv bewertbaren Rechte anzusetzen, die zum Stichtag bereits entstanden sind. Dazu gehören unter anderem auch geschützte Anwartschaften mit ihrem gegenwärtigen Vermögenswert sowie die ihnen vergleichbaren Rechtsstellungen, die einen Anspruch auf künftige Leistung gewähren, sofern diese nicht mehr von einer Gegenleistung abhängig und nach wirtschaftlichen Maßstäben - notfalls durch Schätzung - bewertbar ist (Senatsurteil BGHZ 146, 64, 68 f. = FamRZ 2001, 278, 280). Bloße Erwerbssaussichten sowie in der Entwicklung begriffene Rechte, die noch nicht zur Anwartschaft erstarkt sind, bleiben demgegenüber unberücksichtigt (Senatsurteil vom 28. Februar 2007 - XII ZR 156/04 - FamRZ 2007, 877 Rn. 14).
- 25            Hiernach wurden in der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs die Rechtsstellung eines Nacherben (BGHZ 87, 367, 369 f. = FamRZ 1983, 882, 884), ein nach den Vorschriften des Betriebsrentengesetzes bereits unverfallbar gewordenenes Versorgungsanrecht auf Auszahlung eines Kapitalbetrages (Senatsurteile vom 17. November 2010 - XII ZR 170/09 - FamRZ 2011, 183 Rn. 18 und BGHZ 117, 70, 72 ff. = FamRZ 1992, 411 ff.; vgl. nunmehr § 2 Abs. 2 Nr. 3 VersAusglG) sowie eine durch einen "qualifizierten Interessenausgleich" gemäß § 112 Abs. 1 Satz 1 BetrAVG dem Grunde nach zugesagte und nicht als Ausgleich für Einkommensverluste bestimmte Abfindung für den Verlust des Arbeitsplatzes (Senatsurteil BGHZ 146, 64, 72 f. = FamRZ 2001, 278, 281) als

nach wirtschaftlichen Maßstäben bewertbare Rechtspositionen behandelt, die eine Anwartschaft oder eine vergleichbar gesicherte Rechtsstellung darstellten. Ein in seiner Entstehung ungewisses Recht wurde demgegenüber in dem möglichen Anspruch eines Zeitsoldaten auf Gewährung eines einmaligen Geldbetrages als Übergangsbeihilfe am Ende seiner Dienstzeit erblickt, weil am Stichtag weder der Eintritt der gesetzlichen Anspruchsvoraussetzungen noch vorauszusehen sei, ob ein anschließendes Dienstverhältnis als Berufssoldat begründet werden würde (BGH Urteil vom 9. Juni 1983 - IX ZR 56/82 - FamRZ 1983, 881 f.).

26            b) Nach diesen Maßstäben hat das Beschwerdegericht zu Recht erkannt, dass der mögliche Ausgleichsanspruch eines selbständigen Versicherungsvertreters, dessen Vertragsverhältnis zum Versicherer am Stichtag noch nicht beendet war, ein in seiner Entstehung noch ungewisses Recht darstellt, welches ihm keine mit einer Anwartschaft vergleichbare, gesicherte Rechtsposition einräumt (vgl. BGHZ 68, 163, 168 f. = FamRZ 1977, 386, 387; OLG Hamm NJW-RR 2011, 1443, 1444; BeckOK-BGB/J. Mayer [Bearbeitungsstand: November 2013] § 1376 Rn. 32; Schröder Bewertungen im Zugewinnausgleich 5. Aufl. Rn. 177; FA-FamR/von Heintschel-Heinegg 9. Aufl. 9. Kap. Rn. 160 "Versicherungsagentur"; Löwisch in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn HGB 2. Aufl. § 89 b Rn. 16; MünchKommHGB/von Hoyningen-Huene 3. Aufl. § 89 b Rn. 10; Sonnenschein/Weitemeyer HGB 2. Aufl. § 89 b Rn. 4; Emde BB 2012, 3029, 3031; Evers VW 2011, 1262).

27            aa) Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters entsteht mit der rechtlichen Beendigung des Vertreterverhältnisses (BGH Urteil vom 23. November 2011 - VIII ZR 203/10 - NJW-RR 2012, 674 Rn. 23 mwN). Der Ausgleichsanspruch kann allerdings kraft Gesetzes und von vornherein nicht zur Entstehung gelangen, wenn einer der in § 89 b Abs. 3 HGB enumerierten

Ausschlussgründe vorliegt. Diese Ausschlussgründe konkretisieren den allgemeinen Billigkeitsgesichtspunkt in § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB; ihnen liegt der Gedanke zugrunde, dass bei einer Beendigung des Handelsvertretervertrages ein Ausgleichsanspruch allein bei solchen Beendigungsgründen entstehen soll, die in der Sphäre des Unternehmers liegen bzw. typischerweise von keiner Seite zu beeinflussen sind, während sich der Handelsvertreter insbesondere dann seiner Ausgleichsansprüche begibt, wenn er selbst ohne wichtigen Grund kündigt (§ 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB) oder Anlass für eine unternehmerseitige Kündigung aus wichtigem Grund (§ 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB) gibt. Diese Vorschrift hat durchaus praktische Bedeutung (vgl. Staub/Emde HGB HGB 5. Aufl. § 89 b Rn. 204), und die Annahme, dass ein Ausgleichsanspruch bei Beendigung eines am Stichtag noch fortbestehenden Handelsvertretervertrages unter diesen Voraussetzungen nicht zur Entstehung gelangen wird, ist keineswegs so fernliegend wie beispielsweise die Annahme, dass ein nach § 1 BetrAVG unverfallbar gewordenes und damit als gefestigte Rechtsposition anzusehendes Versorgungsversprechen wegen schwerster Treuepflichtverstöße des Versorgungsberechtigten nach dem Stichtag noch widerrufen werden könnte (vgl. dazu Senatsurteil BGHZ 117, 70, 74 = FamRZ 1992, 411, 412).

- 28           bb) Etwas anderes ergibt sich auch nicht aus den von der Versicherungswirtschaft aufgestellten "Grundsätzen" zur Errechnung des Ausgleichsanspruches nach § 89 b HGB (aA Büte Zugewinnausgleich bei Ehescheidung 4. Aufl. Rn. 217; wohl auch Kogel, Strategien beim Zugewinnausgleich 4. Aufl. Rn. 816). Die "Grundsätze" stellen zur Ermittlung der Höhe des Ausgleichsanspruches eines Versicherungsvertreters stark schematisierte Berechnungsmethoden zur Verfügung, die im rechnerischen Ausgangspunkt bereichsabhängig entweder an die bei Beendigung des Vertretervertrages bestehenden Versicherungssummen ("Grundsätze Leben"), an die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu berechnenden Bruttojahresprovisionen ("Grundsätze Sach") oder

an die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre zu berechnende Gesamtjahresproduktion in Monatsbeiträgen ("Grundsätze Kranken") der von dem ausscheidenden Versicherungsvertreter vermittelten Verträge anknüpfen. Ob ein Ausgleich dem Grunde nach zu zahlen ist, regeln die "Grundsätze" dagegen nicht, so dass die allgemeinen Voraussetzungen für die Entstehung eines Ausgleichsanspruches - auch im Hinblick auf das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen nach § 89 b Abs. 3 HGB - vor Anwendung der "Grundsätze" festgestellt werden müssen (vgl. Staub/Emde HGB 5. Aufl. § 89 b Rn. 421; Löwisch in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn HGB 2. Aufl. § 89 b Rn. 157). Auch aus dem Bestehen der "Grundsätze" lässt sich daher nicht die Schlussfolgerung ziehen, dass ein Versicherungsvertreter am Stichtag eine bereits zur Anwartschaft erstarkte Aussicht auf einen künftigen Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Agenturvertrages erworben hätte.

29

4. Die Auffassung des Beschwerdegerichts, dass der Antragstellerin in Bezug auf die Versicherungsagentur des Antragsgegners keine weitergehenden Auskunftsansprüche zustehen, nachdem - unstreitig - wegen der zur Agentur gehörenden materiellen Substanz hinreichende Auskünfte erteilt worden sind, ist daher aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden. Der Anspruch auf Auskunft nach § 1379 BGB ist nur ein Hilfsanspruch, welcher der Verwirklichung der Ausgleichsforderung nach § 1378 BGB dient. Vermag sich die begehrte Auskunft auf die Höhe des Ausgleichsanspruchs unter keinen denkbaren Umständen auswirken und der Auskunftsgläubiger daher mit der Auskunft keinen schutzwürdigen Vorteil erlangen, kann der Auskunftsschuldner dem Auskunftsverlangen den Einwand des Rechtsmissbrauchs entgegenhalten (vgl.

auch Senatsurteil vom 17. Oktober 2012 - XII ZR 101/10 - FamRZ 2013, 103 Rn. 24 und BGH Urteil vom 22. Dezember 1971 - IV ZR 42/70 - NJW 1972, 433, 434). Dagegen erinnert auch die Rechtsbeschwerde nichts.

Dose

Klinkhammer

Günter

Botur

Guhling

Vorinstanzen:

AG Tauberbischofsheim, Entscheidung vom 04.05.2012 - 2 F 201/11 -

OLG Karlsruhe, Entscheidung vom 29.08.2012 - 16 UF 170/12 -