

Aktenzeichen: 3 AZR 1128/78

LAG Rheinland-Pfalz

Urteil des BAG vom 27. Oktober 1981

Für das Nachschlagewerk: Nein

Für die Fachpresse: Nein

Für die Amtliche Sammlung: Nein

Gesetz: BGB §§ 157, 242; HGB §§ 87 a Abs. 2, 92

Leitsätze:

K e i n e



3 AZR 1128/78

7 Sa 439/78 Rheinland-Pfalz

Verkündet am
27. Oktober 1981

Sürig,

Amtsinspektor
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

Im Namen des Volkes!

Urteil

In Sachen

pp.

hat der Dritte Senat des Bundesarbeitsgerichts aufgrund der mündlichen Verhandlung vom 27. Oktober 1981 durch den Vorsitzenden Richter Dr. Dieterich, die Richter Dr. Gehring und Schneider sowie die ehrenamtlichen Richter Pape und Kunze für Recht erkannt:

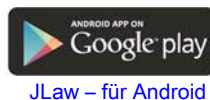
1. Die Revision der Klägerin gegen das Urteil des Landesarbeitsgerichts Rheinland-Pfalz vom 16. Oktober 1978 - 7 Sa 439/78 - wird zurückgewiesen.
2. Die Klägerin hat die Kosten der Revision zu tragen.

V o n R e c h t s w e g e n !

- 2 -



[JLaw - Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



Tatbestand:

Der Beklagte war aufgrund eines Vertretervertrages vom 21./27. November 1975 in der Zeit vom 1. Dezember 1975 bis zum 30. April 1977 bei der Klägerin als Versicherungsvertreter zur Betreuung eines bestimmten Vertreterbezirkes und zur Unterlassung anderweiter Vertretertätigkeit verpflichtet. Tatsächlich arbeitete er jedoch nur bis zum 31. Dezember 1976.

Der Vertretervertrag hat, soweit es hier interessiert, folgenden Wortlaut:

"4. Provisionen

(1) Zur Abgeltung aller Tätigkeiten (Ziff. 3) erhalten Sie Provisionen nach den in der Anlage beigefügten Provisionsbestimmungen. Die B

behält sich das Recht vor, diese Bestimmungen zu ändern, wenn dies durch Verfügungen der Aufsichtsbehörden, Beschlüsse der Fachverbände oder durch Betriebsnotwendigkeiten erforderlich wird. Die B ist nicht verpflichtet, in Ihrem Provisionsinteresse Beiträge einzuklagen. Aus Ihren Einnahmen haben Sie, sofern nichts anderes vereinbart ist, sämtliche persönlichen und sachlichen Unkosten Ihres Geschäftsbetriebes, wie z. B. Reiseaufwendungen, Bürobedarf, Porto und Telefon und die mit Ihrem Geschäftsbetrieb zusammenhängenden Abgaben zu bestreiten. Sie sind nicht berechtigt, besondere Gebühren für die Aufnahme des Antrages oder aus anderen Gründen zu erheben.

(2) Solange und soweit Sie für die B tätig sind und Ihre Leistungen das rechtfertigen, wird Ihnen als Vorschuß auf die anfallenden Provisionen monatlich im voraus ein Betrag von 1.900,-- DM gezahlt. Übersteigen die - unter Vorbehalt erteilten - Provisionsgutschriften den Betrag, der zur Zahlung der monatlichen Vorschüsse erforderlich ist, können Sie weitere Vorschüsse erhalten. Die Höhe dieser Vorschüsse setzt die B fest.

Erreichen die Provisionsgutschriften nach angemessener Zeit nicht den Betrag, der zur Zahlung der monatlichen Vorschüsse erforderlich ist, kann die B den monatlichen Vorschuß entsprechend ändern.

.....

(6) Die B führt eine Erfolgskontrolle. Erreicht Ihr gesamtes Provisionsaufkommen (Vermittlungs- und Inkassoprovisionen in allen Sparten) aus Gründen, die Sie nicht zu

- 3 -

vertreten haben, in zwei aufeinanderfolgenden vollen Kalenderjahren nicht den Betrag der an Sie gezahlten Vorschüsse nach Absatz 2 Satz 1 und Absatz 4, dann übernimmt die B zu ihren Lasten den Unterschiedsbetrag, der notwendig ist, um diese Vorschüsse bis zum Ende des ersten der beiden aufeinanderfolgenden Kalenderjahre auszugleichen."

Die Klägerin zahlte die vereinbarten Provisionsvorschüsse in Höhe von monatlich 1.900,-- DM, insgesamt 19.000,-- DM, letztmals am 30. September 1976. Wegen des geringen Provisionsaufkommens des Beklagten stellte die Klägerin die Vorschußzahlungen mit dem 1. Oktober 1976 ein. Das Provisionsaufkommen in der Zeit vom 1. Dezember 1975 bis zum 31. Dezember 1976 betrug unstreitig 6.890,-- DM.

Die Klägerin hat die Rückzahlung zuviel erhaltener Provisionen in Höhe von 8.798,28 DM verlangt. Sie hat behauptet, bei ihren Zahlungen an den Beklagten habe es sich lediglich um Vorschüsse auf noch zu verdienende Provisionen gehandelt; der Beklagte sei zu deren Rückzahlung verpflichtet, weil er nicht an zwei vollen, aufeinanderfolgenden Kalenderjahren für die Klägerin tätig gewesen sei.

Die Klägerin hat beantragt,

den Beklagten zu verurteilen, an die Klägerin 8.798,28 DM nebst 4 % Zinsen seit dem 12. November 1977 zu zahlen.

Der Beklagte hat beantragt,

die Klage abzuweisen.

Er hat die Auffassung vertreten, er sei mit Rücksicht auf Nr. 4 Abs. 2 und 6 des Vertretervertrages nicht verpflichtet, die vertraglich zugestandenen Provisionsvorschüsse zurückzuzahlen. Er sei nämlich an zwei vollen, aufeinanderfolgenden Kalenderjahren bei der Klägerin beschäftigt gewesen. Die Klägerin habe jedenfalls das Vertreterverhältnis ohne hinreichenden Grund gekündigt, so daß sie sich auf die vorzeitige Vertragsbeendigung im Sinne von Nr. 4 Abs. 6 des Vertrages nach Treu und Glauben nicht berufen könne und sich nach § 162 Abs. 2 BGB so behandeln lassen müsse, als ob er tatsächlich zwei volle



Kalenderjahre bei der Klägerin beschäftigt gewesen wäre. Der monatliche Provisionsvorschuß von 1.900,-- DM sei ihm für die Einarbeitungszeit von zwei Jahren praktisch als Festgehalt garantiert worden.

Das Arbeitsgericht hat die Klage abgewiesen, das Landesarbeitsgericht hat die Berufung zurückgewiesen. Hiergegen richtet sich die Revision der Klägerin, mit der sie ihren Klageantrag weiterverfolgt. Der Beklagte beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

Die Klägerin hat keinen Anspruch auf Rückzahlung des Teiles der monatlichen Vorschüsse, der nicht durch Provisionsansprüche des Beklagten abgedeckt ist. Das haben die Vorinstanzen im Ergebnis zutreffend erkannt. Ob dem Landesarbeitsgericht auch darin zu folgen ist, daß sich die Klägerin durch ihr Begehren mit ihrem früheren Verhalten in Widerspruch setzt, kann offenbleiben. Schon der Vertretervertrag selbst läßt nach Ansicht des Senats eine Rückforderung der Vorschüsse im vorliegenden Fall nicht zu.

1. Nach Ziff. 4 des Vertretervertrages sind die Parteien übereinstimmend davon ausgegangen, daß der Beklagte, wie jeder andere neu beginnende Versicherungsvertreter, während seiner Einarbeitungszeit aus den verschiedensten Gründen ohne sein Verschulden nicht in der Lage sein wird, Provisionen zu verdienen, die sowohl die entstehenden Unkosten abdecken als auch eine angemessene Vergütung darstellen. Aus diesen Gründen wurden dem Beklagten laufende Zahlungen in Höhe von 1.900,-- DM zugestanden. Die Parteien waren darüber einig, daß ein monatliches Einkommen in dieser Höhe zur Bestreitung der anfallenden Unkosten und des Lebensunterhalts des Beklagten und seiner Familie erforderlich war. Aus der Provisionsvorschußregelung in Verbindung mit der Abrechnungsklausel für die Zeit nach Ablauf von zwei Jahren ergibt sich schließlich, daß die Parteien davon ausgegangen sind, der Beklagte werde bei normaler Arbeitsleistung im zweiten Jahr in der Lage sein, zumindest ein Provisionsaufkommen von monatlich 1.900,-- DM zu erzielen, während

im ersten Jahr das Risiko für ein niedrigeres Provisionsaufkommen von der Klägerin übernommen werden sollte.

Eine solche Regelung entspricht auch der Billigkeit. Während einer Anlaufzeit können gerade Einfirmenvertreter vielfach keine Provisionen erzielen, die zur Bestreitung des Lebensunterhalts und der Unkosten ausreichen. Zunächst muß der Kontakt zu den Kunden des neuen Aufgabengebietes angeknüpft werden. Auch fehlen anfangs noch die erforderlichen Fachkenntnisse. So mußte der Beklagte von der Klägerin geschult werden und konnte so lange nicht seiner eigentlichen Vertretertätigkeit nachgehen. Es kann auch nicht angenommen werden, daß die Klägerin für diese Anlaufzeit ihr eigenes Unternehmerrisiko völlig auf den Beklagten abwälzen wollte und damit in Kauf nahm, daß der Beklagte unter ungünstigen Umständen sogar ohne Lohn arbeiten mußte.

2. Geht man von diesem Sinn der Regelung aus, so zeigt sich, daß Nr. 4 Abs. 6 des Vertretervertrages lückenhaft ist. Es fehlt eine Regelung für den Fall, daß das Vertreterverhältnis, aus welchen Gründen auch immer, vor Ablauf von zwei vollen Kalenderjahren endet. Dann ist der Versicherungsvertreter nämlich nicht in der Lage, die in den ersten Monaten seiner Tätigkeit durch Schulung und normale Anlaufschwierigkeiten verursachten Provisionseinbußen durch erhöhtes Provisionsaufkommen im zweiten Jahr auszugleichen. Beide Parteien haben bei Abschluß des Vertretervertrages offenbar nicht an eine Beendigung des Anstellungsverhältnisses vor Ablauf von zwei vollen Kalenderjahren gedacht, da sie andernfalls eine Regelung für diesen Fall unter Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen hätten treffen müssen. Die dadurch entstandene Lücke ist auf der Grundlage der übrigen von den Parteien angenommenen Bewertungsmaßstäbe, unter Berücksichtigung des Vertragszwecks und der Interessenlage im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu schließen.

Die erforderliche Ergänzung des Vertrages kann noch durch das Revisionsgericht erfolgen, weil es sich um die Auslegung eines schriftlichen Formularvertrages handelt, der dem Revisionsgericht vollständig vorliegt, und weil Besonderheiten



nicht ersichtlich sind, die der Auslegung eine abweichende Richtung geben könnten (vgl. BAG AP Nr. 1 zu § 157 BGB [zu 4 der Gründe] m. w. N.; BAG AP Nr. 21 zu § 611 BGB Gratifikation).

3. Nach § 157 BGB ist ein Vertrag so auszulegen, wie es Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte erfordern. Die Klägerin muß den Vertrag deshalb so gegen sich gelten lassen, wie er nach seinem Grundgedanken und seinem Zweck, unter Berücksichtigung der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs von redlich denkenden Vertragspartnern verstanden werden darf. Bei der ergänzenden Vertragsauslegung ist danach zu forschen, was beide Parteien bei redlicher Denkweise als einen gerechten Interessenausgleich gewollt oder angenommen hätten, wobei von dem Vertrag als einer gegebenen Regelung auszugehen ist (vgl. Larenz, Allg. Teil des deutschen bürgerlichen Rechts, 5. Aufl., § 29 I, S. 500; Knopp in Soergel/Siebert, 11. Aufl., § 157 Rdn. 101, 118 ff., 125, jeweils m. w. N.).

Bei Beachtung dieser Grundsätze ist anzunehmen, daß die Klägerin die Übernahme der im ersten Jahr nicht abgedeckten Provisionsvorschüsse zugestanden hätte, soweit Provisionsausfälle nicht von dem Beklagten zu vertreten sind. Das ergibt sich zum einen aus der Regelung für den Fall, daß das Vertragsverhältnis über die Dauer von zwei vollen Kalenderjahren hinaus besteht, zum anderen ergibt es sich aus der vorgesehenen Anpassung der Vorschußregelung nach angemessener Zeit. Betrachtet man die von den Parteien zu diesen Punkten getroffenen Vereinbarungen insgesamt, so zeigt sich, daß sie entsprechend der allgemeinen Erfahrung von einer Anlaufzeit für den Beklagten ausgegangen sind. Diese wird zwar je nach den besonderen Umständen des Vertreters und des Vertreterbezirkes verschieden lang sein, hier haben die Parteien jedoch die Dauer der Anlaufzeit ersichtlich auf ein Jahr festgesetzt. Bei dieser Sachlage durfte der Beklagte nach Treu und Glauben davon ausgehen, daß er die gewährten Provisionsvorschüsse des ersten Jahres behalten sollte, soweit er sich nichts zuschulden kommen ließ.

4. Die Klägerin kann dem Beklagten nicht vorwerfen, er habe die Geringfügigkeit der Provisionen in den ersten zehn Monaten zu vertreten. Nach den Angaben des Bezirksdirektors der

Klägerin, die sich der Beklagte zu eigen gemacht hat, hat sich der Beklagte zunächst "gut angelassen" und war die Klägerin bis zum Sommer 1976 mit ihm "sehr zufrieden". Bei dieser Sachlage hätte die Klägerin im einzelnen darlegen und beweisen müssen, worauf der Mißerfolg des Beklagten bis zum 30. September 1976 beruhte und warum er von dem Beklagten zu vertreten ist. Allgemeine Angaben über angebliche Erfolge eines Nachfolgers reichen hierfür nicht aus, zumal der Vertreterbezirk unstreitig nicht unverändert weitergeführt wurde.

5. Da die Klage schon aufgrund des maßgebenden Vertretervertrages abzuweisen war, mußte der Senat nicht mehr auf die Frage eingehen, ob die von der Klägerin angewandte Verrechnungsmethode wegen Verstoßes gegen §§ 87 c HGB, 138 BGB nichtig wäre (vgl. hierzu BAG AP Nr. 9 zu § 65 HGB [zu IV der Gründe] mit Anm. v. Herschel). Ebenso konnte offenbleiben, ob die vom Beklagten tatsächlich verdienten Provisionen auf eine sittenwidrige Vergütungsregelung schließen lassen (vgl. BAG AP Nrn. 2 und 30 zu § 138 BGB).

Dr. Dieterich

Dr. Gehring

Schneider

Pape

Kunze

