

3 AZR 291/75
6 Sa 88/74 Baden-Württemberg
(Mannheim)

Verkündet
am 20. Mai 1976

gez. 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 20. Mai 1976 durch den Vorsitzenden Richter Professor Dr. Stumpf, die Richter Dr. Thomas und Dr. Dieterich sowie die ehrenamtlichen Richter Donnig und Waydelin für Recht erkannt:

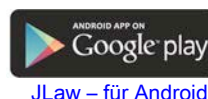
1. Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des Landesarbeitsgerichts Baden-Württemberg vom 31. Januar 1975 - 6 Sa 88/74 - aufgehoben.
2. Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung - auch über die Kosten der Revision - an das Landesarbeitsgericht zurückverwiesen.

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
[\(mobile App\)](#)



- 2 -

Tatbestand:

Die Beklagte ist ein Tochter-Unternehmen des S -Konzerns. Sie vertreibt Maschinen der Marke S , die sie zum geringen Teil selbst herstellt, zum überwiegenden Teil bei anderen Unternehmen des Konzerns beschafft. Sie betätigt sich in der Bundesrepublik Deutschland, in der DDR, Polen und der CSSR. Das Osteuropa-Geschäft hat sie etwa seit 1958 aufgebaut. Amerikanische Gesellschaften des S -Konzerns hatten sich auf diesem Markt nur zwei Jahre lang betätigt und ihn dann praktisch der Beklagten überlassen.

Der Kläger war bei der Beklagten von 1966 bis 1973 als Verkaufsleiter tätig. Aufgrund einer mündlichen Absprache erhielt er zuletzt ein monatliches Grundgehalt von 2.700,-- DM brutto sowie 0,25 % Provision von allen Maschinen-Verkäufen, die die Beklagte mit oder ohne seine Beteiligung erzielte. Eine Organisationsmitteilung des Director of Sales, Europe, vom 17. Mai 1973 beschreibt die organisatorische Stellung des Klägers wie folgt:

"Ich freue mich, bekanntgeben zu können, daß Herr F B , nunmehr die Verantwortung für alle Strickmaschinen-geschäfte in den Ostländern einschließlich Rußland übernehmen wird.

In seiner neuen Funktion wird Herr B nicht mehr an Herrn S , sondern direkt an Herrn C. K , berichten, während er administrativ Mitglied der Deutschen S GmbH (Beklagte) bleibt."

Dies wird auch in einer "Nomination" vom 8. Juni 1973 mitgeteilt. Herr K ist nicht bei der Beklagten, sondern bei einer selbständigen Marketing-Firma, der S S Company in B , tätig. In einer im Juli 1973 verbreiteten "Organization Chart"

- 3 -



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



- 3 -

des S -Konzerns, die namentlich aufgeführte Mitarbeiter des S -Konzers in ihren Funktionen und ihrem Unterstellungsverhältnis ausweist, erscheint der Kläger als "Special Prosecut".

Im September 1972 gab die S Company auf einer Ausstellung in Warschau einen repräsentativen Überblick über ihre Produkte. Auch der Kläger, der polnisch spricht, war dort tätig. Im Januar 1973 stellte er zwei Rundstrickmaschinen der Modelle SDK und ROF/2 zusammen mit einem Techniker in Lodz auf. Am 13. Juni 1973 kaufte die zuständige polnische Handelsorganisation aufgrund von Verhandlungen mit einem Mr. A bei einem S -Unternehmen aus den USA (S Machinery) 21 Rundstrickmaschinen SDK/64, 20 IRO-Speicher-Fournisseure und 1 Rundstrickmaschine ROF/2. Dieses Geschäft wurde nicht über die Beklagte abgewickelt. Die Parteien streiten darum, ob der Kläger von der Beklagten dennoch Provision verlangen kann.

Der Kläger hat geltend gemacht, für seinen Provisionsanspruch sei es bedeutungslos, wie die Geschäfte in Polen abgewickelt wurden. Er sei als Repräsentant des ganzen S -Konzerns in Polen tätig gewesen und haben überwiegend Maschinen verkauft, die in den USA hergestellt wurden. Seine Tätigkeit habe sich auch nicht nur nach Weisungen der Beklagten gerichtet, sie habe sich vielmehr in das Organisationschema des S Konzerns einfügen müssen. So sei er zuletzt Herrn K unterstellt gewesen, der gar nicht bei der Beklagten, sondern bei einer anderen Konzern-Schwester beschäftigt war. Dieser habe ihn auch auf einer Tagung in Atlantic City im April 1973 den leitenden S -Vizepräsidenten als den zuständigen Verkaufsleiter für den Strickmaschinen-Bereich-Ost vorgestellt. Schon in einem Schreiben der S Company vom 10. März 1972 sei sein Anteil

- 4 -



- 4 -

am Polengeschäft entsprechend gewürdigt worden. So sei auch der umstrittene Verkauf vom Juli 1973 durch seine Mitwirkung zustande gekommen. Er habe nicht nur in Warschau und Lodz mitgewirkt, sondern schon vorher und auch danach die Verkaufsbemühungen in der Bundesrepublik unterstützt. So habe er mit vier polnischen Vertragspartnern verhandelt. Die entsprechenden Spesen habe die Beklagte gezahlt. Nach einer Anweisung der Konzernspitze gebühre der Beklagten im übrigen der Alleinvertrieb von S -Maschinen in Osteuropa.

In früheren vergleichbaren Fällen habe ihm die Beklagte seine vertragliche Provision nicht verweigert. So habe er im Jahre 1970 Provision für ein Geschäft erhalten, obwohl der Kunde, Herr G , den Vertrag direkt mit einem amerikanischen S -Unternehmen abgeschlossen habe. In den Jahre 1969 bis 1971 seien sogar alle Kaufverträge über S -Rundstrickmaschinen mit Polen und der CSSR ausschließlich über die niederländische Handelsfirma Sa abgewickelt worden, die die entsprechenden Aufträge dann an die Beklagte weitergeleitet habe. Obgleich diese Aufträge möglicherweise von der Beklagten nicht verbucht worden seien, habe er die ihm zustehende Provision für diese Geschäfte erhalten. Die Beklagte könne nicht jetzt von dieser Vertragspraxis abweichen. Sein Provisionsanspruch betrage 7.632,24 DM.

Einen weitere Provisionsanspruch in Höhe von 563,-- DM hat die Beklagte anerkannt. Hierüber ist am 4. April 1974 ein Teilanerkennnisurteil ergangen.

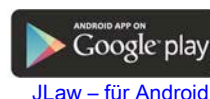
Der Kläger hat beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an den Kläger 8.195,24 DM nebst 4 % Zinsen seit Klagezustellung zu zahlen, soweit nicht bereits durch Teilanerkennnisurteil vom 4. April 1974 entschieden worden ist.

- 5 -



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



- 5 -

Die Beklagte hat Klageabweisung beantragt und erwidert, nach der Vergütungsregelung der Parteien könne der Kläger Provision nur für solche Verkäufe beanspruchen, die die Beklagte selbst getätigt habe. Die anderen Unternehmen des S -Konzerns stünden mit ihr in Konkurrenz. Eine organisatorische Verbindung bestehe nur insoweit, als der Vertrieb der gleichen Markenartikel dies gebiete. Sie habe keinen Anlaß, für Konkurrenzgeschäfte anderer S -Unternehmen Provision zu zahlen. Damit habe der Kläger keinesfalls rechnen können. Es sei auch nie in dieser Weise verfahren worden. Der Kunde G habe seine ursprüngliche Bestellung bei dem amerikanischen S -Unternehmen rückgängig gemacht, als er erfahren habe, daß ihm die Wartungsleistungen der Beklagten entgingen. Er habe die gewünschten Maschinen schließlich doch bei der Beklagten bestellt. Auch die Verkäufe der Firma Sa seien von der Beklagten abgewickelt und als deren Umsätze verbucht worden. Sie seien deshalb provisionspflichtig gewesen und mit dem vorliegend umstrittenen Geschäft nicht vergleichbar.

Das Arbeitsgericht hat der Klage stattgegeben. Das Landesarbeitsgericht hat sie abgewiesen. Mit der ~~Berufung~~ ^{Revision} verfolgt der Kläger seinen Provisionsanspruch weiter, während die Beklagte beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

Auf der Grundlage der bisherigen Feststellungen des Landesarbeitsgerichts läßt sich noch nicht abschließend beurteilen, ob der Kläger für das Polen-Geschäft im Juni 1973 Provision verlangen kann.

1. Mit dem Landesarbeitsgericht ist davon auszugehen, daß die Parteien nicht vertraglich geregelt haben,

- 6 -



- 6 -

ob und inwieweit dem Kläger Provision zustehen soll, wenn er sich für ein Geschäft eingesetzt hat, das nicht von der Beklagten, sondern von einem anderen Unternehmen des S -Konzerns abgewickelt wird. Die Provisionsabsprache der Parteien bezieht sich nur auf Umsätze der Beklagten selbst. Auch die praktische Handhabung in der Vergangenheit spricht nicht für die Darstellung des Klägers, er habe für alle Umsätze Provision verlangen können, die irgendein Konzern-Unternehmen in Deutschland oder Osteuropa erzielte. Die Vorgänge, auf die sich der Kläger in diesem Zusammenhang beruft, lassen einen so weitreichenden Schluß nicht zu.

Das Geschäft mit dem Kunden G ist nicht so abgewickelt worden, wie der Kläger behauptet. Dieser Kunde hat zwar zunächst Maschinen bei einer amerikanischen S -Gesellschaft gekauft, diesen Kaufvertrag jedoch nach den Feststellungen des Landesarbeitsgerichts später rückgängig gemacht und die Maschinen statt dessen von der Beklagten bezogen. Bei diesem Geschehensablauf, den die Revision nicht mehr in Frage stellt, stand dem Kläger eine Umsatzprovision zu, weil die Beklagte das Geschäft mit dem Kunden G geschlossen hatte.

Auch die über die holländische Firma Sa abgewickelten Geschäfte bieten keine Anhaltspunkte für die Auslegung des Klägers. Dieser räumt selbst ein, daß die Firma Sa nur vorgeschoben war und die entsprechenden Lieferungen in Wahrheit von der Beklagten abgewickelt wurden. Bei dieser Sachlage ist der Streit der Parteien von sekundärer Bedeutung, wie die Beklagte die Sa -Geschäfte verbucht hat. Jedenfalls bekannte sie sich gegenüber dem Kläger als eigentliche Lieferantin. Wenn sie dem Kläger bei dieser Sachlage die gleiche Provision zahlte,

- 7 -



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



- 7 -

als wenn sie auch nach außen als Vertragspartnerin in Erscheinung getreten wäre, so erscheint das durchaus angemessen. Hingegen läßt sich daraus nicht schließen, daß sich die Beklagte Lieferungen einer anderen S -Gesellschaft in gleicher Weise zurechnen lassen wollte.

2. Ebenso wenig läßt sich im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zugunsten des Klägers annehmen, daß in einem bestimmten Gebiet alle Geschäfte des ganzen S -Konzerns provisionspflichtig sein sollten, gleichgültig inwieweit der Kläger an den Abschlüssen beteiligt war. Die Provisionsregelung der Parteien sieht einen Gebietsschutz nicht vor. Sie erstreckt sich zwar auf alle Umsätze der Beklagten, dem Kläger wurde aber nicht zugesichert, daß im Tätigkeitsgebiet der Beklagten andere Konzern-Unternehmen nicht in Erscheinung treten werden. Unstreitig wußte der Kläger, daß sich in der Vergangenheit eine US-Gesellschaft des S -Konzerns zwei Jahre lang im Ostblock betätigt hatte. Es mag zutreffen, daß die Beklagte den S -Konzern in den folgenden Jahren in Polen praktisch allein vertrat und das auf organisatorischen Absprachen innerhalb des Konzerns beruhte. Solche formlosen Absprachen haben aber oft nur eine begrenzte Bestandskraft. Der Kläger konnte jedenfalls nicht darauf vertrauen, daß er in Polen auch in Zukunft nicht mit anderen S -Unternehmen zusammentreffen werde.

3. Hingegen ist noch nicht ausreichend geklärt, ob dem Kläger auch dann keine Provision zusteht, wenn er sich bei Maschinenverkäufen einer Konzern-Schwester der Beklagten erfolgreich eingesetzt hat.

a) Das Landesarbeitsgericht hält selbst bei einer solchen Fallgestaltung die Klage für unbegründet. Nach seiner Ansicht wäre es wirtschaftlich unvernünftig und widerspräche es den Interessen der Beklagten, wenn diese

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.

- 8 -



- 8 -

Provisionen für Abschlüsse eines anderen S -Unternehmens zahlen müßten. Dem Wesen eines Konzerns entsprechend befinde sich die Beklagte im Wettbewerb mit ihren Konzern-Schwestern und könne deshalb an deren Unterstützung durch die Tätigkeit des Klägers nicht interessiert sein. Das Begehren des Klägers laufe auf eine Provisionsgarantie hinaus, die ungewöhnlich erscheine und die der Kläger nicht habe erwarten können.

b) Die Revision rügt mit Recht, daß diese Begründung dem Vortrag des Klägers nicht gerecht wird. Sie geht insbesondere von einer Konzern-Betätigung aus, die nicht ohne weiteres vorausgesetzt werden kann und die nach der Darstellung des Klägers im Falle des S -Konzerns nicht gegeben war. Der Kläger hat behauptet, zwischen den einzelnen Gesellschaften des S -Konzerns bestehe zwar insofern Wettbewerb, als jede Konzern-Tochter einen möglichst hohen Umsatz erzielen wolle - schon allein wegen der daraus errechneten Umsatzprovisionen und Tantiemen -, dennoch seien die verschiedenen Konzern-Gesellschaften nicht völlig frei. Es bestehe ein festes Organisations-Schema, in das sich die Organvertreten und Arbeitnehmer der verschiedenen Konzerngesellschaften einzufügen hätten. So sei er der maßgebende Verkaufsspezialist für die Ostblock-Länder gewesen. Er habe nicht nur Weisungen der Beklagten, sondern auch Anordnung anderer Instanzen der Konzern-Hierarchie befolgen müssen. Auch seine Tätigkeit zur Vorbereitung und Unterstützung des umstrittenen Polen-Geschäfts habe weitgehend auf solchen Konzern-Weisungen beruht. Die Beklagte habe das nicht nur gebilligt, sondern auch die entsprechenden Reisespesen getragen.

c) Wenn dieser Vortrag zutreffen sollte - und dafür könnten einige der vorgelegten Unterlagen sprechen -, so erwiese sich die Provisionsregelung der Parteien als

- 9 -



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



- 9 -

lückenhaft. Dann wäre der Kläger gezwungen gewesen, für Umsätze zu arbeiten, die sich nicht provisionssteigernd auswirken konnten. Seine Weisungsgebundenheit gegenüber Mitarbeitern anderer Konzern-Unternehmen ließe sich nur so erklären, daß die Beklagte als Arbeitgeberin ihr arbeitsvertragliches Weisungsrecht teilweise an Dritte delegiert hat. Jedenfalls hätte der Kläger das Verhalten der Beklagten so verstehen müssen, wenn die Beklagte seine organisatorische Unterstellung unter Mitarbeiter anderer Konzern-Unternehmen und deren Weisungen geduldet haben sollte. Bei einer solchen Fallgestaltung hätte der Kläger davon ausgehen müssen, daß er seine arbeitsvertraglichen Pflichten verletzen würde, wenn er den entsprechenden Weisungen nicht nachkäme.

Wenn sich die Beklagte die Weisungen der Mitarbeiter anderer Konzern-Gesellschaften als eigene zu rechnen lassen müßte, so könnte sie sich bei der Frage der Vergütung nicht auf den Standpunkt stellen, die dadurch erzielten Verkäufe anderer Konzern-Gesellschaften gingen an sie nichts an und seien für sie wirtschaftlich wertlos. Das wäre nicht nur widersprüchlich, sondern führte auch zu dem Ergebnis, daß der Kläger praktisch gezwungen werden könnte, ohne jede Erfolgsvergütung arbeiten zu müssen und sich nur auf sein Festgehalt verweisen zu lassen. Damit mußte der Kläger aber nach Treu und Glauben aufgrund der vertraglichen Vergütungsregelung nicht rechnen. Er durfte davon ausgehen, daß sich alle erfolgreichen Verkaufsbemühungen, zu denen er verpflichtet war, provisionssteigernd auswirken sollten. Hier bestünde daher eine Vertragslücke, die im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu schließen wäre.

Da das Landesarbeitsgericht die Möglichkeit übersehen hat, daß der Kläger aufgrund seines Vertrages

- 10 -



- 10 -

mit der Beklagten auch im Interesse anderer Konzern-Unternehmen arbeiten mußte, hat es die Ergänzungsbedürftigkeit der Vergütungsregelung nicht erkannt. Das angefochtene Urteil war deshalb aufzuheben und die Sache zur weiteren Aufklärung an die Vorinstanz zurückzuverweisen.

4. Das Landesarbeitsgericht wird den Vortrag des Klägers überprüfen müssen, wonach sich dieser nicht darauf beschränken durfte, die Interessen der Beklagten zu vertreten. Sollte sich das als richtig erweisen, ergäbe sich die weitere Frage, ob seine Pflichten als Repräsentant des S -Konzerns in Osteuropa so weit gingen, daß er auch den umstrittenen Maschinenverkauf durch eine amerikanische Konzern-Gesellschaft im Juni 1973 vorbereiten und unterstützen mußte. Wenn die Darstellung des Klägers auch insoweit bestätigt werden sollte, bliebe die Auslegungsfrage, wie die Dienste des Klägers für eine Konzern-Schwester nach dem Arbeitsvertrag der Parteien zu vergüten waren. Man könnte daran denken, daß sich die Beklagte die Umsätze einer Konzern-Schwester insoweit als eigene zurechnen lassen muß, als sie den Kläger für die Konzern-Schwester tätig werden ließ. Zum mindesten wäre der Rechtsgedanke des § 612 BGB zu beachten. Der Kläger durfte in seiner Erwartung einer angemessenen Zusatzvergütung nicht enttäuscht werden. Diese Zusatzvergütung wäre notfalls zu schätzen.

Die vorstehend formulierten Fragen wären allerdings gegenstandslos, wenn schon die Voraussetzungen eines Provisionsanspruchs nicht erfüllt sein sollten. Die Beklagte hat von Anfang an geltend gemacht, der Kläger sei an dem umstrittenen Polen-Geschäft nicht beteiligt gewesen; das Geschäft sei vielmehr allein von einem Angestellten der amerikanischen

- 11 -



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Konzern-Schwester zustande gebracht worden. Wenn das zutrifft, das umstrittene Geschäft also nicht auf die Tätigkeit des Klägers zurückzuführen wäre, so käme ein über die vereinbarte Umsatzprovision hinausgehender Provisionsanspruch nicht in Betracht. Es bestünde dann kein Anlaß für eine Erfolgsvergütung (§§ 65, 87 Abs. 1 HGB). Dasgleiche könnte gelten, wenn das Geschäft nicht ausgeführt worden sein sollte (§§ 65, 87 a Abs. 3 HGB). Auch das ist von der Beklagten behauptet, vom Kläger jedoch substantiiert bestritten worden.

gez.: Dr. Stumpf Dr. Thomas Dr. Dieterich

Ehrenamtlicher Richter Donnig
Waydelin ist wegen Urlaubs ortsabwesend und dadurch für längere Zeit an der Unterschrift verhindert. Dr. Stumpf

