

Aktenzeichen: 3 AZR 354/77

LAG Niedersachsen - Urteil des BAG vom 20. September 1979

Für das Nachschlagewerk : Nein

Für die Fachpresse: Nein

Für die Amtliche Sammlung : Nein

Gesetz: BGB §§ 611, 612; ZPO §§ 139, 286

Leitsätze:

K e i n e



3 AZR 354/77

7 (2) Sa 981/76 Niedersachsen

Verkündet am
20. September 1979

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. September 1979 durch den Richter Dr. Thomas als Vorsitzenden, die Richter Dr. Dieterich und Schaub sowie die ehrenamtlichen Richter Halberstadt und Dr. Schwarze für Recht erkannt:

1. Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des Landesarbeitsgerichts Niedersachsen vom 8. Februar 1977 - 7 (2) Sa 981/76 - insoweit aufgehoben, wie es die Berufung wegen eines Betrages von 4.050,-- DM nebst 9 % Zinsen seit dem 9. September 1975 zurückgewiesen und über die Kosten entschieden hat.

In diesem Umfange wird die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Landesarbeitsgericht zurückverwiesen.

- 2 -



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

- 2 -

2. Im übrigen wird die Revision des Klägers zurückgewiesen.

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

Tatbestand:

Der Kläger war ab 1. Januar 1972 bei der Beklagten als Verkaufsberater im Vertriebsbereich EDV-Zubehör beschäftigt. Seine Tätigkeit umfaßte die Betreuung, Akquisition und Beratung eines bestimmten Kunden- und Interessenkreises (vornehmlich EDV-Benutzer) in dem ihm zugewiesenen Bezirk des Verkaufsbüros Recklinghausen.

Als Gehalt bekam der Kläger zunächst 2.000,-- DM nebst Spesen und Kilometergeld. Ferner wurde ein zusätzlicher Erfolgsbonus in Höhe von 0,5 % des Gesamtumsatzes gezahlt, sofern die jedes Jahr festgesetzte Umsatzsollvorgabe erreicht oder überschritten wurde. Dazu bestimmt der Arbeitsvertrag vom 23. Dezember 1971 unter Ziffer 4:

"Mit Beginn des 4. Monats Ihrer Firmenzugehörigkeit haben Sie Anspruch auf eine zusätzliche Erfolgsprämie, die auf der Umsatzvorgabe und der von Ihnen getätigten oder durch Ihre Mitwirkung erzielten Umsätze basiert und je nach Leistung mindestens 25 bis 50 % des Grundgehaltes betragen sollte."

Die Umsatzvorgabe betrug im Jahre 1974 790.000,-- DM. Der Kläger erzielte in seinem Bezirk 743.000,-- DM Umsatz. Aus einem von der F B -Generalvertretung mit der Bundespost abgeschlossenen Auftrag wurden außerdem Maschinen im Wert von 133.500,-- DM in den Bezirk des Klägers ausgeliefert.

Der Kläger ist der Ansicht, daß ihm ein Erfolgsbonus für das Jahr 1974 in Höhe von 4.050,-- DM zustehe, da sein eigener Umsatz um 67.000,-- DM aus dem vorgenannten Auftrag zu erhöhen sei und somit insgesamt 810.000,-- DM betrage. Er hat behauptet, bei allen Mitarbeitern habe die Beklagte die Hälfte des Wertes von Aufträgen, die nicht von ihnen abgeschlossen worden seien, aber zur Auslieferung in ihren Bezirk gelangt seien, den jeweiligen Umsätzen hinzugerechnet. Entsprechend sei auch bei

- 3 -



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

- 3 -

ihm der Umsatz in früheren Jahren ermittelt worden. Er wisse nicht genau, ob alle Verkaufsberater auch die gleichen Arbeitsverträge geschlossen hätten. Mit Sicherheit sei ein sog. Freihandelsvertreter unter den Verkaufsberatern.

Seit dem 1. März 1975 hatte der Kläger die Funktion eines kommissarischen Verkaufsleiters inne, da die Beklagte für ihren Generalvertreterbezirk Verkaufsleiterbezirke einrichten wollte. Daneben war er noch als Verkaufsberater für seinen Bezirk tätig. In einem Schreiben vom 17. Juni 1975 verlangte der Kläger von der Beklagten wegen der deshalb anfallenden Mehrarbeit eine angemessene finanzielle Übergangslösung sowie einen neuen Vertrag, da beabsichtigt sei, daß er seinen Bezirk ab 1. Juli 1975 an einen neuen Mitarbeiter übergeben solle.

Mit Schreiben vom 23. Juni 1975 unterbreitete die Beklagte dem Kläger ein Vertragsangebot, das u.a. ab 1. Juli 1975 ein Grundgehalt von 2.500,-- DM und eine Erfolgsprämie vorsah, die sich nach einer festgelegten Punktzahl bestimmen sollte; auf die Erfolgsprämie sollten vorschußweise monatlich 750,-- DM gezahlt werden. In seiner Antwort vom 9. Juli 1975 bezeichnete der Kläger die angebotenen Bezüge als zu niedrig und bat um eine Unterredung.

Die Beklagte erwiderte darauf am 14. Juli 1975, sie sehe sich veranlaßt, die Struktur des Vertriebs neu zu gestalten und nur noch eine Verkaufsleiterposition in der HV zu schaffen, die alle Bezirke einschliesse. Zugleich fragte sie den Kläger, ob er bereit sei, wieder einen Bezirk zu übernehmen und bat um kurzfristigen Bescheid.

In einer nochmaligen Rückfrage vom 25. Juli 1975, ob der Kläger erneut einen Bezirk als Verkaufsberater übernehmen wolle, teilte ihm die Beklagte mit, daß es hinsichtlich seiner Bezüge bei der alten Regelung verbleibe, da er sich mit der Neufestsetzung nicht einverstanden erklärt habe. Der Kläger lehnte daraufhin ab, erneut einen Bezirk zu übernehmen. Die Beklagte kündigte darauf das Arbeitsverhältnis zum 30. September 1975.

- 4 -



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



- 4 -

Der Kläger ist der Ansicht, daß ihm für die Monate Juli bis September der Unterschiedsbetrag zwischen der im Schreiben vom 23. Juni 1975 genannten Vergütung und den tatsächlich erfolgten Zahlungen zustehe. Er hat einen Anspruch in Höhe von 2.914,50 DM errechnet.

Der Kläger hat beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an ihn 6.954,50 DM brutto nebst 9 % Zinsen auf 4.050,-- DM seit dem 9. September 1975, auf weitere 2.914,50 DM seit dem 12. November 1975 zu zahlen.

Die Beklagte hat Klageabweisung beantragt. Sie hat vorge-
tragen, der Kläger verwechsle die Begriffe Provision und
Leistungsprämie. Eine teilweise Verprovisionierung von Auf-
trägen, die in das Gebiet eines anderen Außendienstmitarbeiters
geliefert wurden, habe sie vorgenommen, weil der Kunde dann
durch den betreffenden Verkaufsberater dieses Bezirks im wei-
teren Verlauf betreut wurde. In keinem Falle sei aber der für
die Verprovisionierung angesetzte halbe Auftragswert den Um-
sätzen hinzugerechnet worden. Das hätte auch der vertraglichen
Abmachung vom 23. Dezember 1971 widersprochen, die ausdrücklich
von einer Leistungsprämie spreche, die auf den vom jeweiligen
Verkaufsberater getätigten oder durch dessen Mitwirkung er-
zielten Umsätzen basiere. Die Zahlung des erhöhten Gehalts für
die Monate Juli bis September 1975 scheitere bereits daran,
daß keine verbindliche Einigung über die Neufestsetzung der Be-
züge stattgefunden habe.

Das Arbeitsgericht hat die Klage abgewiesen. Die Berufung
des Klägers blieb erfolglos. Mit seiner Revision verfolgt er
weiterhin sein ursprüngliches Klagebegehren.

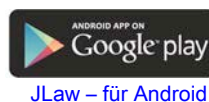
Entscheidungsgründe:

I. Mit Erfolg wendet sich die Revision gegen das angefochtene
Urteil insoweit, wie es den Anspruch auf die Umsatzprämie für
1974 als unbegründet angesehen hat. Insoweit muß die Sache noch-
mals in der Berufungsinstanz behandelt werden.

- 5 -



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



- 5 -

1.a) Der Kläger hat behauptet, die Beklagte habe in der Zeit vor 1974 für die Erfolgsprämie als Umsatz auch den Wert solcher Lieferungen zur Hälfte berücksichtigt, die zwar nicht von ihm vermittelt waren, aber in seinen Bezirk gelangten. Er hat geltend gemacht, durch diese wiederholte Handhabung sei die vertragliche Absprache abgeändert worden, nach der nur Umsätze mitzählen sollten, die der Kläger durch seine Mitarbeit erzielte.

b) Das Landesarbeitsgericht hat das tatsächliche Vorbringen des Klägers als richtig unterstellt. Es hat jedoch angenommen, damit sei der Vertrag vom 23. Dezember 1971 nicht geändert worden, weil hierzu, wie vertraglich vereinbart, Schriftform erforderlich gewesen sei.

Diese Begründung trägt das angefochtene Urteil nicht. Trotz vereinbarter Schriftform können die Parteien eine vertragliche Regelung übereinstimmend mündlich oder durch schlüssiges Verhalten abändern, wenn sie sich darüber einig sind, daß für ihre vertraglichen Beziehungen neben dem Urkundeninhalt mündliche Abreden oder schlüssige Verfahrenswesen gelten sollen. Die Bindung an eine vereinbarte Schriftform bleibt nur solange und so weit bestehen, wie die Parteien keinen anderen Willen zum Ausdruck bringen (vgl. BAG AP Nr. 1; § 127 BGB; BGH AP Nr. 2 zu § 127 BGB).

Das bisherige Vorbringen des Klägers reicht jedoch noch nicht aus, um annehmen zu können, die Parteien seien von der vereinbarten Schriftform in dem hier interessierenden Punkt abgegangen. Die Revision hat jedoch in verfahrensrechtlich ausreichender Weise gerügt, der Kläger hätte seinen Vortrag ergänzt, wenn das Landesarbeitsgericht sein Fragerecht nach § 130 ZPO ausgeübt hätte.

2.a) Der Kläger hat ferner geltend gemacht, die Beklagte habe allgemein bei ihren Vertretern für den Erfolgsbonus zur Hälfte auch solche Umsätze berücksichtigt, die nicht von dem Verkaufsberater getätigt waren, jedoch in den Verkaufsbezirk ausgeliefert wurden. Zum Beweise hierfür hatte sich der Kläger so-

- 6 -



- 6 -

wohl in der ersten wie in der zweiten Instanz auf das Zeugnis von drei Verkaufsberatern bezogen.

Das Landesarbeitsgericht hat die Vernehmung der Zeugen deshalb für entbehrlich angesehen, weil der Kläger die Verletzung des Gleichbehandlungsgrundsatzes nicht schlüssig vorgetragen habe. Er habe auf Befragen in der mündlichen Verhandlung angegeben, er wisse nicht, ob alle Verkaufsberater die gleichen Vertragsbedingungen gehabt hätten.

b) Die Revision rügt zu Recht als Verletzung des § 286 ZPO, daß das Landesarbeitsgericht dem Beweisangebot des Klägers nicht entsprochen hat. Der Kläger hatte generell behauptet, die Beklagte verfare, wie von ihm vorgetragen. Dann spielte es keine Rolle, ob einzelne Verkaufsberater andere vertragliche Zusagen als der Kläger hatten. Das Landesarbeitsgericht konnte daher das Beweisangebot des Klägers nicht mit der von ihm gegebenen Begründung zurückweisen.

II. Soweit das Landesarbeitsgericht die Klage auf Gehaltsdifferenz für die Monate Juli bis September 1975 für unbegründet angesehen hat, ist die Revision dagegen unbegründet. Das angefochtene Urteil hat zu Recht angenommen, daß eine vertragliche Vereinbarung über die vom Kläger begehrten höheren Bezüge nicht zustandegekommen ist; das Angebot der Beklagten vom 23. Juni 1975 hat der Kläger nicht angenommen, weil er mit Änderungswünschen reagiert hat.

Auch aus § 612 BGB kann der Kläger einen Anspruch auf eine höhere als die empfangene Vergütung nicht herleiten. Werden gegenüber den vertraglich geschuldeten höherwertige Dienste geleistet, so kann sich aus § 612 BGB ein Anspruch auf eine dementsprechende Vergütung ergeben (vgl. dazu die Entscheidung des Senats vom 16. Februar 1978 - 3 AZR 723/76 - [demnächst] AP Nr. 31 zu § 612 BGB). Die Erwägungen dieser Entscheidung helfen dem Kläger jedoch nicht weiter. In der Zeit vom 1. März bis 30. Juni 1975 hat der Kläger die Aufgaben als Verkaufsleiter kommissarisch und zur Einarbeitung ausgeübt; für eine solche Zeit der Probe kann

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

- 7 -



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



- 7 -

die angemessene Vergütung für die höherwertigen Leistungen entfallen (vgl. die angeführte Entscheidung zu I 1 a der Gründe). Danach war der Kläger nur noch bis zum Schreiben der Beklagten vom 14. Juli 1975 als Verkaufsleiter tätig. Für den Monat Juli 1975 hat er Nettobezüge von 2.242,71 DM erhalten. Als Verkaufsleiter hatte die Beklagte ihm ein Grundgehalt von 2.500,-- DM brutto angeboten. Dazu sollte allerdings eine Erfolgsprämie treten. Ob und inwieweit eine Prämie verdient worden wäre, ist jedoch nicht ersichtlich. Deshalb läßt sich nicht feststellen, daß die vom Kläger für den Monat Juli 1975 bezogene Vergütung im Hinblick auf die 14-tägige Tätigkeit als Verkaufsleiter unangemessen gewesen ist.

gez.: Dr. Thomas

Dr. Dieterich

Schaub

Halberstadt

Dr. Schwarze

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



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)