

Für das Nachschlagewerk!	Nein
Für die Fachpresse!	Nein
Für die Amtliche Sammlung!	Nein

Gesetz: HGB §§ 354, 87 ff.; BGB §§ 611, 133, 157

Leitsätze:

K e i n e

Aktenzeichen: 3 AZR 425/73

Urteil des BAG vom 21. Juni 1974

LAG Baden-Württemberg
(Mannheim)



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

3 AZR 425/73

6 Sa 37/73 Baden-Württemberg
(Mannheim)

Urteilstenor zugestellt
am 21. Juni 1974

gez. Sürig,

Regierungshauptsekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

In Sachen

pp.

hat der Dritte Senat des Bundesarbeitsgerichts gemäß § 128 Abs. 2 ZPO in der Sitzung vom 14. Juni 1974 durch den Vorsitzenden Richter Professor Dr. Stumpf, die Richter Dr. Thomas und Dr. Dieterich sowie die ehrenamtlichen Richter Röglin und Handrack für Recht erkannt:

1. Die Revision des Klägers gegen das Urteil des Landesarbeitsgerichts Baden-Württemberg vom 22. Juni 1973 - 6 Sa 37/73 - wird zurückgewiesen.
2. Der Kläger trägt die Kosten der Revision.

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:

I. Der Beklagte zu 1) (Herr B) befaßte sich unter der nicht im Handelsregister eingetragenen Firma "WÄRMETECHNIK Dr.P & Co. Nachf. Heidelberg" mit der Produktion und dem Vertrieb mehrfarbiger Plastikschläuche für den Wärmeaustausch. Mit dem unter dieser Firma handelnden Beklagten zu 1) schloß der Kläger am 15. August 1968 einen Vertrag, den auch die Beklagte zu 2), die Ehefrau des Beklagten zu 1), unterschrieb. Nr. 1 - 6 dieses Vertrages lauten wie folgt:

- "1. Herr Karl L V wird als Generalbevollmächtigter der Firma WÄRMETECHNIK eingesetzt. Herr V hat mit allen ihm zur Verfügung stehenden Kräften die Interessen der Firma wahrzunehmen.
2. Territorialer Geltungsbereich dieses Vertrages sind sämtliche Länder Europas sowie Lateinamerikas.
3. Die Generalvollmacht des Herrn V erstreckt sich auf die Errichtung von Vertretungen im genannten Geltungsbereich, und zwar zum Zwecke des Vertriebs sämtlicher Produkte, die im Vertriebsprogramm der Firma WÄRMETECHNIK stehen. Produkte außer CALOREX! bedürfen bezgl. der Provision einer Sonderregelung.
4. Aus allen Bruttoumsätzen, die mit Ländern im genannten Geltungsbereich getätigt werden, erhält Herr V 10 % (i.W. zehn Prozent) Provision. Die Provisionszahlung erfolgt bei Lieferung bzw. nach Zahlungseingang. Nicht erledigte Aufträge aus Gründen, die die Firma WÄRMETECHNIK zu vertreten hat, sind provisionspflichtig.
5. Für den Fall der Veräußerung der Firma WÄRMETECHNIK wird Herrn V das Vorkaufsrecht eingeräumt. Falls er von diesem Recht keinen Gebrauch machen sollte, hält sich der Rechtsnachfolger an die in diesem Vertrag getroffenen Regelungen.
6. Der Vertrag wird geschlossen auf die Dauer von zehn Jahren. Er kann gekündigt werden mit einer Frist von sechs Monaten auf Vertragsende. Die Kündigung hat mit eingeschriebenem Brief zu erfolgen. Erfolgt keine Kündigung, verlängert sich der Vertrag stillschweigend um weitere fünf Jahre."

Mit Schreiben vom 4. Dezember 1968 kündigten die Beklagten diesen Vertrag fristlos mit der Begründung, eine Reihe von Vorkommnissen sowie Kompetenzüberschreitungen des Klägers zwingen

- 3 -

dazu. In einem vom Kläger angestrebten Kündigungsschutzverfahren haben sich die Parteien am 8. Dezember 1971 vor dem Landesarbeitsgericht Baden-Württemberg auf eine Aufhebung des Vertragsverhältnisses zum 31. Dezember 1968 geeinigt.

II. Die Parteien streiten im vorliegenden Verfahren darüber, ob dem Kläger aus seiner Tätigkeit für die Beklagten noch Provisionen und Ansprüche auf Spesenersatz zustehen.

1. Der Kläger hat geltend gemacht, ihm stünden Provisionen in Höhe von 70.000,-- DM deshalb zu, weil er drei Alleinvertriebsverträge abgeschlossen habe mit deren Abschluß ihm eine Provision von 10 % des Vertragsvolumens und damit der Betrag von 70.000,-- DM zustehe. Mit diesen Alleinvertriebsverträgen verhält es sich wie folgt:

Der Kläger hat im Jahre 1968 mit der belgischen Firma Scientific Equipment in Gent, der deutschen Firma Robert L. Herrmann in Nürnberg und der französischen Firma Société Prolabo in Paris inhaltlich im wesentlichen übereinstimmende Verträge abgeschlossen, worin sich diese Firmen verpflichteten, CALOREX-
Erzeugnisse abzunehmen, und der Beklagte zu 1) verpflichtet sein sollte, im Geltungsbereich der Verträge nur seine Vertragspartner zu beliefern; die belgische Firma verpflichtete sich in dem Vertrag vom 30. August 1968 für eine Dauer von zehn Jahren zu einer jährlichen Abnahme im Nettowert von je 30.000,-- DM; bei den Firmen Herrmann und Prolabo sahen die Verträge vom 14. September 1968 bzw. 13. Dezember 1968 eine Bezugspflicht für die Dauer von fünf Jahren im Nettowert von jährlich 75.000,-- DM (Fa. Herrmann) bzw. 35.000,-- DM (Fa. Prolabo) vor.

2. Der Kläger hat weiter behauptet, auf Grund seiner Tätigkeit hätten die Firmen Scientific Equipment, Herrmann und Prolabo sowie die finnische Firma Oy Apta dem Beklagten zu 1) auch tatsächlich Aufträge erteilt. Der Beklagte zu 1) habe diese Aufträge teilweise ausgeführt und das Entgelt für die gelieferte Ware erhalten; teilweise habe der Beklagte zu 1) bereits angenommene Bestellungen grundlos nicht ausgeführt. Von diesen Einzelgeschäften hat der Kläger Provisionen verlangt.

- 4 -



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



JLaw – für Android



JLaw – für iOS

- 4 -

Es handelt sich um folgende Aufträge:

Bestellung der Firma Scientific Equipment
vom 29. August 1968 über 10.657,50 DM;
10 % Provision: 1.065,75 DM

Bestellung der Firma Herrmann
vom 14. September 1968 über 13.027,50 DM;
10 % Provision: 1.302,75 "

Bestellung der Firma Prolabo
vom 23. September 1968 über 4.191,96 DM;
10 % Provision: 419,20 "

Direktverkauf an die Firma Oy Apta
über 2.570,44 DM;
25 % Provision: 642,41 "

Bestellung der Firma Oy Apta über
7.500,-- DM;
10 % Provision: 750,-- "

Außer diesen Provisionen im Gesamtbetrag von 4.180,11 DM

habe er noch den Ersatz von Spesen in
Höhe von 97,83 "

und damit insgesamt zu beanspruchen 4.277,94 DM.

Einen Teil der von ihm geltend gemachten Ansprüche hat
der Kläger an Dritte abgetreten. Außerdem hat er sich damit
einverstanden erklärt, daß ein Pfändungs- und Überweisungs-
beschluß der Gerichtskasse Mannheim vom 30. September 1969
berücksichtigt wird. Er hat beantragt

die Beklagten zu verurteilen, an die Stadtkasse
Heidelberg zugunsten des Klägers 3.095,-- DM, so-
dann an die Firma José Kohlmann, München, Klenz-
straße 99 weitere 1.000,-- DM, an Rechtsanwalt
Himmelsbach, Mannheim, weitere 2.285,13 DM und an
den Kläger weitere 63.619,87 DM nebst 8 % Zinsen
aus dem Betrag von 70.000,-- DM seit dem 1. Juli
1969 zu zahlen.

3. Die Beklagten haben zu ihrem Klageabweisungsantrag geltend
gemacht, für die bloße Vermittlung der genannten Alleinvertriebs-
verträge brauchten sie keine Provisionen zu zahlen; Provisionen
seien ausweislich der Nr. 4 des Vertrages vom 15. August 1968
erst dann zu zahlen, wenn Lieferungen erfolgten. Zu Bestellungen
der belgischen Firma sei es überhaupt nicht, zu Lieferungen
an die übrigen Firmen nicht in dem vom Kläger behaupteten Umfang
und nicht zu den vom Kläger behaupteten Bedingungen gekommen. So-

- 5 -



JLaw - Gesetze und Urteile
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
(mobile App)



- 5 -

weit es zu Lieferungen an die Firmen Herrmann, Prolabo und Oy Apta gekommen sei, habe der Kläger die ihm zustehenden Provisionen teils erhalten, teils seien die ihm zustehenden Forderungen durch Verrechnung mit Gegenforderungen der Beklagten getilgt.

III. Das Arbeitsgericht hat unter Klageabweisung im übrigen die Beklagten gesamtschuldnerisch verurteilt, an die Gerichtskasse Mannheim zugunsten des Klägers 198,10 DM sowie an die Stadtkasse Heidelberg 1.575,57 DM zuzüglich 8 % Zinsen aus dem Gesamtbetrag von 1.763,67 DM seit dem 1. Juli 1969 zugunsten des Klägers zu zahlen.

Das Landesarbeitsgericht hat die Berufung des Klägers und die Anschlußberufung der Beklagten zurückgewiesen. Es hat ausgeführt, für den bloßen Abschluß der Alleinvertriebsverträge könne der Kläger keine Provisionen verlangen. Nur soweit es auf Grund der Vertriebsverträge oder auf Grund sonstiger Tätigkeit des Klägers zu Aufträgen gekommen oder der Beklagte zu 1) angenommene Aufträge aus von ihm zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt habe, könne der Kläger Provisionen verlangen. Deshalb stünden dem Kläger folgende Provisionen zu:

1. Ein Provisionsanspruch aus einem Geschäft mit der Firma Scientific Equipment sei zu verneinen, da ein rechtswirksamer Auftrag nicht erfolgt sei.
2. Die Firma Herrmann in Nürnberg habe einen Auftrag in Höhe von 13.027,50 DM erteilt, aus dem der Kläger 10 % Provision = 1.302,75 DM fordern könne. Soweit der Beklagte zu 1) nicht geliefert habe, habe er nicht dargetan, daß für ihn die Ausführung des Geschäfts unmöglich oder unzumutbar gewesen sei.
3. Die Firma Prolabo habe Waren im Wert von 2.085,20 DM abgenommen und bezahlt, so daß daraus dem Kläger ein Betrag in Höhe von 208,52 DM zustehe; eine darüber hinausgehende Bestellung habe der Kläger nicht nachgewiesen.
4. Der Kläger habe auch nicht dargetan, daß für das Direktgeschäft mit der Firma Oy Apta ein höherer Provisionssatz als 10 % vereinbart worden sei. Nach der Beweisaufnahme stehe fest,

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

- 6 -



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



- 6 -

daß die Firma Oy Apta Aufträge über 7.500,-- DM und 2.570,44 DM, insgesamt über 10.070,44 DM erteilt habe, aus denen der Kläger 10 % Provision und damit 1.007,04 DM verlangen könne. Spesenersatz stehe ihm nicht zu.

5. Gegenüber diesen Gesamtprovisionsansprüchen in Höhe von 2.518,31 DM hätten die Beklagten in Höhe von 744,64 DM wirksam aufgerechnet. Der Kläger habe aus der Restkaufpreisforderung des Beklagten zu 1) gegen die Firma Oy Apta einen Betrag von 740,44 DM zu Unrecht einbehalten; Bankunkosten in Höhe von 4,20 DM gingen zu Lasten des Klägers, weil er dem Beklagten zu 1) einen ungedeckten Scheck zur Zahlung der noch offen stehenden Kaufpreisschuld übergeben habe.

Mit den Transportunkosten in Höhe von 441,10 DM hingegen könne der Beklagte zu 1) nicht aufrechnen, da er auf der Lieferung aus dem Geschäft mit der Firma Oy Apta über 7.500,-- DM habe bestehen können.

Mit der Revision verfolgt der Kläger das Ziel seiner Klage weiter. Dabei richtet er seine Angriffe gegen das Urteil des Landesarbeitsgerichts nur insoweit, als dieses ihm die von ihm begehrte Provision von 70.000,-- DM für die drei von ihm vermittelten Vertriebsverträge mit den Firmen Scientific Equipment, Herrmann und Prolabo verweigert und deshalb in Höhe von 67.481,69 DM zur Bestätigung der Klageabweisung gekommen ist.

Entscheidungsgründe:

I. Das Landesarbeitsgericht hat dem Kläger die begehrte Provision für die von ihm geschlossenen drei Allein-Vertriebsverträge, um die es in der Revision allein noch geht, mit folgender Begründung verweigert: Nach dem Vertrag der Parteien vom 15. August 1968 habe der Kläger Provision nur in zwei Fällen erhalten sollen; zum ersten dann, wenn der Beklagte zu 1) die vom Kläger vermittelten Geschäfte ausgeführt hatte und der Kaufpreis eingegangen war; zum anderen auch dann, wenn der Beklagte zu 1) Aufträge, die der Kläger vermittelt hatte, aus einem von ihm zu vertretenden Grunde nicht ausgeführt hatte.

- 7 -



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

- 7 -

Für die Vertriebsverträge bedeute das, daß der Kläger nicht bereits mit deren bloßem Abschluß eine Provision verdient habe, sondern nur dann, wenn die Vertragsfirmen auf Grund der Vertriebsverträge Aufträge erteilten und der Beklagte zu 1) sie ausführte und bezahlt erhielt; ferner dann, wenn der Beklagte zu 1) solche ihm erteilten Aufträge aus von ihm zu vertretenden Gründen nicht erfüllte - wie z.B. im Fall Herrmann hinsichtlich eines Restpostens. Ein Handelsbrauch, der eine andere Beurteilung rechtfertige, bestehe nicht.

II. Der Begründung des Landesarbeitsgerichts ist beizutreten, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Nach Nr. 4 des Vertrages der Parteien vom 15. August 1968 sollte der Kläger aus Bruttoumsätzen, die im Geltungsbereich des Vertrages über CALOREX-Erzeugnisse getätigt worden waren, eine Provision von 10 % erhalten, wobei die Zahlung "bei Lieferung bzw. nach Zahlungseingang" erfolgen sollte. Die gleiche Provision sollte er erhalten "für nicht erledigte Aufträge aus Gründen, die die Firma WÄRMETECHNIK [= Bekl. zu 1] zu vertreten hat". Diese Regelung besagt nach Wortlaut und Gesamtsinn, daß der Kläger nur für sog. "Umsatzgeschäfte" Provision erhalten sollte, die der Beklagte zu 1) abgewickelt hatte, und für solche Umsatzgeschäfte, deren Abwicklung der Beklagte zu 1) aus von ihm zu vertretenden Gründen unterließ. Dabei sind unter Umsatzgeschäften solche Geschäfte zu verstehen, bei denen der Unternehmer aus seiner unternehmerischen Tätigkeit einen Gewinn mit soviel Sicherheit gezogen hat, daß er daraus für denjenigen, der ihm dabei geholfen hat, einen Teil des Gewinns als Provision abzuweigen kann (vgl. BGH LM Nr. 1 zu § 354 HGB [zu II der Gründe]).

2. Der bloße Abschluß der Vertriebsverträge rechnet nicht zu den "Umsatzgeschäften", für die unter den Voraussetzungen von Nr. 4 des Vertrages vom 15. August 1968 Provision zu zahlen ist. Das ergibt sich aus folgendem:

- 8 -



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



JLaw – für Android



JLaw – für iOS

- 8 -

a) Mit dem Abschluß der Vertriebsverträge leistete der Kläger lediglich das, was in Nr. 3 des Vertrages der Parteien vom 15. August 1968 näher beschrieben ist, nämlich die Errichtung von "Vertretungen". Die Vertriebsverträge bezeichnen die Vertragspartner als "Vertreter" des Beklagten zu 1) und "be-trauen" sie mit den Vertriebsinteressen des Beklagten zu 1) im Geltungsbereich der Vertriebsverträge. Der Vertrag der Parteien vom 15. August 1968 erwähnt nicht, daß der Kläger, wenn er für den Beklagten zu 1) solche Vertreter der Vertriebsinteressen gewinnt, dafür ein Entgelt erhalten soll. Aus Nr. 4 des Vertrages ist vielmehr zu entnehmen, daß er Entgelt nur für die oben (II 1 der Gründe) gekennzeichneten Umsatzgeschäfte erhalten soll und daß die in Nr. 3 erwähnte Tätigkeit nicht ab-zugelten ist, sondern Voraussetzung dafür sein sollte, damit Umsatzgeschäfte nach Maßgabe der Nr. 4 anfallen.

b) Die Vertriebsverträge sind auch mit den in Nr. 4 ge-nannten Umsatzgeschäften nicht zu vergleichen.

Der Kläger meint, die Vertriebsverträge seien deshalb wie Umsatzgeschäfte im Sinne von Nr. 4 des Vertrages zu behandeln, weil sie eine bestimmte Abnahmepflicht der Vertragspartner für bestimmte Zeiten enthalten. Mit Recht hat das Landesarbeitsgericht dieser Abnahmepflicht keine solche Bedeutung beigelegt, daß der bloße Abschluß eines Vertriebsvertrages einem Umsatz-geschäft gleichgestellt werden könnte. Dieser Abnahmepflicht der Vertragsparteien entsprach keine Lieferpflicht des Beklagten zu 1). Dieser hatte sich in den mit den Worten "Alleinvertriebs-vertrag" überschriebenen Verträgen einzig und allein verpflich-tet, falls er in den Geltungsbereich der Vertriebsverträge lie-fere, ausschließlich seine Partner aus den Vertriebsverträgen und keine anderen Personen zu beliefern. Nimmt man hinzu, daß der Gegenstand der Liefermöglichkeit mit dem Wort "CALOREX-Er-zeugnisse" alles Erdenkliche darstellen konnte, was der Beklag-te zu 1) nach seinem von keinem Vertragspartner näher über-prüfbareren Ermessen als "CALOREX-Erzeugnis" bezeichnete, und daß die Lieferzeiten und die Liefermodalitäten nicht festgelegt

- 9 -



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



- 9 -

waren, dann deuten bereits alle diese Umstände darauf hin, daß diese Alleinvertriebsverträge für sich genommen wenig wirtschaftlichen Wert hatten und den in Nr. 4 genannten Umsatzgeschäften wirtschaftlich nicht gleichwertig sind; sie konnten einen solchen Wert nur dann erhalten, falls der Beklagte zu 1) von den Liefermöglichkeiten Gebrauch machte, die ihm die Verträge einräumten oder falls die Abnehmer von sich Aufträge bei dem Beklagten zu 1) abriefen. Etwaige Zweifel darüber, daß die Vertriebsverträge nur mit diesem geringen Wert anzusetzen sind, werden durch das spätere Gesamtgeschehen zentret. Aus den Vertriebsverträgen mit einem jährlichen Volumen von 145.000,-- DM sind nur die ganz geringen Aufträge angefallen, für die die Vorinstanzen dem Kläger Provision zugesprochen haben. Weitere Liefermöglichkeiten haben der Kläger und der Beklagte zu 1) nicht versucht und haben die Partner der Vertriebsverträge nicht gewünscht. Es ist auch nichts in der Richtung festgestellt, daß der Beklagte zu 1) aus Gründen, die er zu vertreten hat, es unterlassen habe, die Vertriebsverträge mit mehr Aufträgen als denen auszufüllen, für die der Kläger Provisionen erhalten hat. Der Beklagte zu 1) war zur Lieferung an die Partner der Vertriebsverträge nicht verpflichtet, und dem Kläger konnte nach allen Regeln der Erfahrung nicht verborgen geblieben sein, daß das, was die Vertriebsverträge an Liefervolumen des Beklagten zu 1) vorsehen, nicht ohne weiteres der Lieferkapazität und der Lieferbereitschaft des Beklagten zu 1) entsprach.

3. Es läßt sich auch nicht feststellen, daß der Abschluß der Vertriebsverträge nach anderen als den in Nr. 4 beschriebenen Sätzen zu vergüten ist. Daß Nr. 3 des Vertrages vom 15. August 1968 den Abschluß von Vertriebsverträgen zur Aufgabe des Klägers machte, ohne dafür eine Vergütung ausdrücklich vorzusehen, verbietet es insbesondere, eine Vergütungspflicht des Beklagten zu 1) aus § 354 HGB herzuleiten. Nach § 354 Abs. 1 HGB hat derjenige Anspruch auf die übliche Provision, wer in Ausübung seines Handelsgewerbes einem anderen Geschäfte besorgt, auch wenn eine Provision nicht vereinbart ist. § 354 Abs. 1 HGB gilt aber nicht

Hinweis: Auch Teile der Urteilsanführung sind als Druckwerk nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.

- 10 -



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



JLaw – für Android



JLaw – für iOS

- 10 -

wenn etwas anderes vereinbart ist (RGZ 92, 14 [16,17]). Das ist hier geschehen, weil nach dem Gesamtsinn der Nr. 3 und Nr. 4 des Vertrages vom 15. August 1968 der Kläger Provisionen nicht schon dann erhalten soll, wenn er Vertriebsverträge der hier in Rede stehenden Art abschließt.

4. Insgesamt läßt sich somit für das Begehren des Klägers keine Anspruchsgrundlage feststellen, so daß seine Revision gegen die vom Landesarbeitsgericht bestätigte Klageabweisung als unbegründet zurückzuweisen ist.

gez. Dr. Stumpf

Dr. Thomas

Dr. Dieterich

Röglin

Handrack

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](#)