

Verkündet
am 24. März 1960
[REDACTED], Justizangestellter
als Urkundsbeamter der
Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

des Handelsvertreters Theodor W [REDACTED], Bad N [REDACTED],
H [REDACTED]straße,

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

die Firma Carl K [REDACTED] GmbH, Motoren- und Maschinenfabrik, B [REDACTED], vertreten durch die Geschäftsführer Hermann K [REDACTED], B [REDACTED] und Erich S [REDACTED], B [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr. [REDACTED] -

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 24. März 1960 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Haidinger, Dr. Fischer, Dr. Haager, Liesecke und Dr. Reinicke

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers und die Anschlußrevision des Beklagten gegen das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Stuttgart vom 21. Januar 1958 werden zurückgewiesen. Der Kläger trägt 3/4, die Beklagte 1/4 der Kosten der Revisionsinstanz.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war seit dem Jahre 1935 Handelsvertreter der Beklagten für den Verkauf u.a. von Lastwagen. Er kündigte das Vertretterverhältnis im Juni 1955. Er fordert Provision für eine größere Anzahl von Abschlüssen, die er für die Beklagte zustande gebracht hat, die die Beklagte jedoch nicht oder nicht vollständig ausgeführt hat. In der Revisionsinstanz handelt es sich noch um Provisionsansprüche für Verkäufe an die Kunden J [REDACTED], T [REDACTED], Her [REDACTED] und K [REDACTED]. Der Kläger behauptet, die Beklagte habe diese Geschäfte nicht zur Ausführung gebracht, obwohl sie bei der ihr zumutbaren Einwirkung auf die Kunden, die die Fahrzeuge nicht hätten übernehmen wollen, die Abnahme der Fahrzeuge und die Bezahlung des Kaufpreises hätte erreichen können. Er fordert dementsprechend Provision, und zwar:

- | | |
|--|---------------|
| a) für den Verkauf von 2 Lastwagen an die Firma J [REDACTED] in Höhe von | DM 8.709,42 |
| b) für den Verkauf von 3 Lastwagen an die Firma T [REDACTED] | " 15.402,37 |
| c) für den Verkauf eines Lastwagens an die Firma Hor [REDACTED] | " 4.090,20 |
| d) für den Verkauf eines Lastwagens an die Firma K [REDACTED] | " 4.929,-- |
| zusammen | DM 33.130,99. |

Die Beklagte beantragt Klagabweisung. Sie macht geltend, es stehe zum Teil noch nicht fest, daß die Aufträge nicht ausgeführt würden. Auf Verlängerungen der Lieferfrist, die der Kläger übrigens immer gebilligt habe, habe sie sich einlassen müssen. Im übrigen habe es ihr nicht zugemutet werden können, mit größerem Nachdruck als sie es getan habe, gegen die Kunden vorzugehen. Entweder habe es sich um Dauerkunden gehandelt, die sie bei dem vom Kläger für erforderlich gehaltenen scharfen Vorgehen verloren hätte, oder die wirtschaftliche Lage der Kunden habe ein zwangsweises Vorgehen nicht erfolgversprechend erscheinen lassen. Der Kläger trage zum Teil selbst die Schuld an der Nichtausführung, weil er persönlich den Kunden Finanzierungsmöglichkeiten und die Inzahlungnahme von Gebrauchtwagen zugesagt, aber nicht

- 3 -

eingehalten habe, worauf die Kunden die Abnahme der Fahrzeuge ihr gegenüber verweigert hätten.

Das Landgericht hat die Provisionsansprüche abgelehnt. Das Oberlandesgericht hat die Beklagte zur Zahlung von 8.709,42 DM nebst 10 % Zinsen hieraus (Provision für das Jungbluth-Geschäft) verurteilt und im übrigen die Klage abgewiesen. Mit der Revision erstrebt der Kläger die Verurteilung zur Zahlung der Provision auch aus den übrigen Geschäften in Höhe von 24.421,57 DM, während die Beklagte, die die Zurückweisung der Revision beantragt mit ihrer Anschlußrevision auch die Abweisung der Klage erstrebt, soweit sie zur Zahlung verurteilt ist.

Entscheidungsgründe:

I. Revision.

I. Zwischen der Firma T [REDACTED] und der Beklagten war im September 1954 ein Vertrag über die Lieferung von 4 Lastwagen-Kippern zustande gekommen. Es wurde zunächst auf Grund einer Sondervereinbarung ein bereits früher fertiggestelltes Allradfahrzeug geliefert. Nachdem die Kundin hinsichtlich dieses Fahrzeugs Beanstandungen vorgetragen hatte, kamen die Beklagte und die Kundin im Dezember 1954 überein, die weiteren Fahrzeuge, für die eine unverbindliche Lieferfrist bis zu 12 Wochen vorgesehen war, vorerst zurückzustellen. In der Folgezeit wurde das erste Fahrzeug bezahlt und die Provision an den Kläger abgeführt. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts hat die Beklagte auf die Abnahme der verkauften Fahrzeuge nicht gedrängt, weil sich in der Zwischenzeit die für die Bezahlung der Lastwagen maßgeblichen Umstände geändert hätten. Die Kundin hatte nämlich infolge der starken steuerlichen Belastung des Lastwagenverkehrs den Schwerpunkt ihres Betriebes auf die Schifffahrt verlegt. Infolge der nachfolgenden notwendigen Aufwendungen sei sie nicht imstande gewesen, die drei Lastwagen abzunehmen.



Dabei habe es sich um eine Großkundin gehandelt, die bisher 22 Fahrzeuge von der Beklagten bezogen habe. Es sei auch damit zu rechnen, daß sie später weitere Geschäfte mit der Beklagten abschließen werde. Unter diesen Umständen sei es der Beklagten bisher nicht zuzumuten gewesen, gegenüber den mehrfach geäußerten Bitten um Zurückstellung der Abnahme einen Druck auf die Kundin auszuüben und das Geschäft auszuführen, da dadurch die künftige Fortführung geschäftlicher Beziehungen in Frage gestellt wäre. Deshalb stehe dem Kläger ein unbedingter Provisionsanspruch zur Zeit noch nicht zu. Diese Ausführungen lassen im Ergebnis keinen sachlichrechtlichen Fehler erkennen. Nach § 87 a Abs. 3 HGB hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision, wenn feststeht, daß der Unternehmer das Geschäft ganz oder teilweise nicht oder nicht so ausführt, wie es abgeschlossen ist. Diese letztere Voraussetzung ist zweifelsfrei gegeben, selbst wenn man die vom Berufungsgericht offengelassene Möglichkeit unterstellt, daß unter Umständen eine Abnahme der Fahrzeuge durch die Kundin noch in Frage kommt. Es würde sich dabei um eine wesentlich verzögerte Ausführung handeln. Eine verzögerte Leistung, mit der sich der Vertragspartner einverstanden erklärt, hat trotz dieses Einverständnisses zur Folge, daß der Handelsvertreter den Provisionsanspruch zu dem Zeitpunkt erwirbt, in dem der Unternehmer hätte leisten müssen und nicht erst in dem verspäteten Zeitpunkt der tatsächlichen Leistung des Unternehmers (Schlegelberger/Schröder, HGB § 87 a Randn. 30). Daher kommt es nicht darauf an, ob es sich bei den Vorgängen, die die Kundin zur Ablehnung der Fahrzeugabnahme veranlaßten, um eine vorübergehende oder um eine dauernde Änderung der Verhältnisse handelt. Danach hätte der Kläger für die Bestellungen aus dem Jahre 1954, für die eine, wenn auch nur unverbindliche Lieferfrist bis zu 12 Wochen vorgesehen war, einen Provisionsanspruch, es sei denn, die Ausführung des Geschäfts sei dem Unternehmer nicht zuzumuten. Hierbei ist zu beachten, daß der Unternehmer, der einen Vertrag abgeschlossen hat, nicht ohne begründeten Anlaß den Handelsvertreter um die damit einmal entstandene Provision bringen kann. Zu Unzuträglichkeiten wird

es allerdings selten kommen, weil die Interessen des Unternehmers und des Kunden gleichgerichtet sind, denn beide sind in der Regel aus ihrem Gewinnstreben heraus an der Ausführung des Geschäfts interessiert. Der erkennende Senat hat bereits entschieden (BGH MDR 1959, 823), ein wichtiger Grund für die Nichtausführung des Geschäfts könne sich auch daraus ergeben, daß dem Unternehmer nicht zugemutet werden kann, auf der Abnahme einer Bestellung zu bestehen, weil zu befürchten sei, der ständige Kunde, der aus verständlichen Gründen z.B. wegen veränderter Verhältnisse die Streichung erstrebe, werde die Geschäftsverbindung abbrechen, wenn seinem Wunsche nicht entsprochen werde. Dabei kann es nicht entscheidend darauf ankommen, ob der Handelsvertreter noch für den Unternehmer weiter beschäftigt ist und daher auch selbst aus der andauernden Geschäftsverbindung mit den Kunden Nutzen ziehen kann. Selbst wenn dies nicht der Fall ist, kann das Interesse des Unternehmers an der ungestörten Fortsetzung der geschäftlichen Beziehungen zu einem ständigen Kunden es für ihn unzumutbar machen, den Kunden zur Abnahme einer zunächst liegengeliebenen Bestellung zu zwingen.

Die Revision weist demgegenüber darauf hin, die Kundin hätte die drei Lastwagen abgenommen, wenn diese, wie ursprünglich vereinbart, noch im Jahre 1954 geliefert worden wären. Wenn die Beklagte wegen der Mängel des zuerst gelieferten Allradfahrzeugs sich den Vorstellungen der Kundin auf Zurückstellung der Fertigung der übrigen Fahrzeuge nicht habe verschließen können, so müsse sie dies vertreten. Sie könne sich nicht darauf berufen, daß durch dieses ihr Verschulden die Lieferung sich auf einen Zeitpunkt verschoben habe, zu dem infolge grundlegender Änderung der wirtschaftlichen Verhältnisse sie sich auf eine weitere Zurückstellung oder Rückgängigmachung des Auftrages habe einlassen müssen. Dabei verkennt die Revision, daß die Klägerin im Jahre 1954 entsprechend den obigen Ausführungen dem Verlangen ihrer Großkundin stattgeben und die Fertigstellung der drei Lastwagen zunächst solange zurückstellen mußte, bis das erste Fahrzeug weitere 10.000 km zurückgelegt hatte. Entgegen der Ansicht der Revi-

sion hat die Klägerin diese Verzögerung auch nicht etwa deshalb zu vertreten, weil das zunächst gelieferte Fahrzeug Mängel aufwies und deshalb die Kundin eine Verlängerung der Erprobungszeit dieses Fahrzeugs und dementsprechend eine Zurückstellung der Auslieferung der übrigen Fahrzeuge gefordert hat. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts war bei der Lieferung des ersten Fahrzeugs von vornherein nicht damit zu rechnen, daß der Auftrag programmgemäß abgewickelt werde. Es handelte sich um das erste von der Kundin bestellte Allradfahrzeug, das besondere Anforderungen erfüllen mußte, die sich aus der Verwendung bei der Kundin ergaben. Die Beklagte hatte deshalb der Kundin ein bereits fertiggestelltes Fahrzeug angeboten, einmal, damit diese sofort ein Fahrzeug hatte und zum anderen, damit sie es entsprechend erproben konnte. Beide Geschäftspartner gingen davon aus, daß die Kundin in ihrem Betrieb erst einmal Erfahrungen mit dem Fahrzeug sammeln sollte. Bei dieser Sachlage hat das Berufungsgericht mit Recht ausgeführt, die Beanstandungen dieses ersten Fahrzeugs und die dadurch herbeigeführte Verzögerung in der Anfertigung der übrigen Fahrzeuge seien nicht in dem Sinn von der Beklagten zu vertreten, daß sie sich deshalb später auf die Unzumutbarkeit einer Lieferung an die Kundin nicht mehr berufen könne. Es sei vielmehr sachgemäß gewesen, daß sie die Kundin auf die Erprobung des ersten Fahrzeugs verwiesen habe, um sie auf Grund der dabei gewonnenen Erfahrung durch die Ausführung der übrigen Fahrzeuge um so eher zufriedenzustellen. Fiel somit die Herstellung der übrigen drei Fahrzeuge durch Umstände, die der Beklagten eine Berufung auf § 87 Abs. 3 Satz 2 HGB nicht verbioten, in einen Zeitraum, in dem sie mit Rücksicht auf den bisherigen Umfang der Geschäfte mit der Kundin und mit Rücksicht auf die weitere Entwicklung der geschäftlichen Beziehungen nicht auf eine Abnahme der Fahrzeuge drängen und möglicherweise sogar im Zwangswege hinwirken mußte, so entfällt der Anspruch des Klägers.

2. Die Firma Her[REDACTED] hatte mit Lieferzeit für August 1955 einen Lastwagen bestellt. Die Kundin hat das Fahrzeug nicht abgenommen. Sie hatte im Zeitpunkt der Vermittlung dieses Auftrages im Januar 1955 noch Abzahlungen für einen im Dezember 1954 gelieferten Wagen zu leisten. Der letzte Wechsel aus diesem Geschäft wurde erst im Dezember 1957 fällig. Daneben bestand noch eine Schuld aus Reparaturen, die im Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung 30.000 DM betrug und die ab Januar 1958 in monatlichen Raten von 1.500 DM abbezahlt werden sollte. Nach dem Berufungsurteil war es für den Kläger, der die Verhältnisse der Kundin aus seinen mehrjährigen Geschäftsbeziehungen kannte, vorauszusehen, daß die Lieferung nicht zu dem ursprünglich vorgesehenen Termin erfolgen würde, vielmehr habe die Beklagte nach der Leistung der Abzahlungen aus dem vorausgegangenen Kauf erst prüfen müssen, ob sie auf der Ausführung des Auftrags bestehe. Somit habe der Kläger den Nachweis noch nicht geführt, daß die Nichtausführung des Geschäfts durch die Beklagte feststehe (§ 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB).

Die Revision, die sich gegen diese Feststellungen richtet, verweist auf ihre Rüge, die sie zur Beurteilung der Geschäftsbeziehungen zwischen der Beklagten und der Firma T[REDACTED] erhoben hat. Dort hatte sie, zum Nachweis dafür, daß die Nichtausführung feststehe, geltend gemacht, die Firma T[REDACTED] habe auf den Einsatz eigener Fahrzeuge verzichtet und sich auf die Beförderung durch Schiffe umgestellt. Diese Erwägungen treffen für die Firma Her[REDACTED] schon in tatsächlicher Hinsicht nicht zu. Außerdem rügt die Revision eine Verletzung des § 139 ZPO, die sie darin sieht, daß das Gericht seine Bedenken darüber, ob die Nichtausführung des Auftrags jetzt schon feststehe, nicht zu erkennen gegeben habe. Für diesen Fall hätte der Kläger vorgetragen, daß mit dem Inkrafttreten der Änderungen der Straßenverkehrszulassungsordnung am 1. Januar 1958 ein Fahrzeug der von der Firma Her[REDACTED] bestellten Ausführung nicht mehr zugelassen werde. Das Berufungsgericht hatte keinen Anlaß, auf seine rechtlichen Erwägungen hinzuweisen, nachdem die Beklagte vorgetragen hatte, die Nicht-

ausführung des Geschäfts stehe noch nicht fest (Schriftsatz vom 9. Mai 1956 S. 21 GA 118). Zudem ist nicht ersichtlich, wie sich bei Berücksichtigung dieser Gesetzeslage ein Provisionsanspruch des Klägers rechtfertigt, da, soweit nicht eine Ersatzlieferung in Frage kommt, auf jeden Fall die Voraussetzungen des § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB gegeben wären.

3. Der Kläger fordert ferner die Provision aus einem Auftrag über die Lieferung eines Lastwagens, der im Dezember 1954 von Frau Charlotte K. erteilt wurde. Die Beklagte hat den Auftrag auf Wunsch der Kundin zunächst zurückgestellt. Die Kundin unterhält ein kleineres Speditionsgeschäft mit geringem Kapitaloinsatz. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts ist sie nicht in der Lage, die Kosten für den Erwerb dieses Lastwagens aufzubringen, zumal sie in der Zwischenzeit noch einen Krupp-Sattelschlepper für 70 - 80.000 DM erworben hatte. Damit stehe die Nichtausführung des Auftrags durch die Beklagte fest. Bei der Prüfung, ob der Beklagten zuzumuten sei, die Kundin zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen anzuhalten, hat das Berufungsgericht einmal angenommen, daß der Kläger der Beklagten gegenüber selbst als Schuldner des Kaufpreises, dessen Finanzierung er der Kundin vermittelt hatte, aufgetreten sei. Die Beklagte hätte daher den Kläger selbst auf Zahlung verklagen müssen und daneben von der Kundin die Abnahme fordern müssen. Wenn der Kläger bei dieser Sachlage hierzu keine Anregung gegeben habe, könne man der Beklagten ein derartiges Vorgehen nicht zumuten. Abgesehen davon sei von der Beklagten ein mit Kostenrisiko verbundenes Vorgehen bei der Kundin nicht zu fordern, da die Kundin bei dem geringen Umfang ihres Unternehmens und bei ihrer finanziellen Lage nicht imstande gewesen sei, den Kaufpreis für den bestellten Lastwagen aufzubringen. Die Revision bekämpft diese Ausführungen mit dem Hinweis, daß in jedem Fall, auch bei Finanzierung durch den Handelsvertreter, der Unternehmer nur vom Käufer Zahlung verlangen könne. Auch für diesen Fall wäre die Ausführung des Geschäfts für die Beklagte unzumutbar gewesen.

da die mangelnde Zahlungsfähigkeit der Kundin, wie sie festgestellt ist, einen in deren Person liegenden wichtigen Grund bildet, der die Abstandnahme von dem Geschäft rechtfertigt (Schlegelberger/Schröder, HGB § 87 a Randn. 40). Da somit das Urteil des Berufungsgerichts, soweit es Provisionsansprüche für die Aufträge der Firmen T■■■■, Her■■■■ und K■■■■ zurückweist, weder einen sachlichrechtlichen, noch einen verfahrensrechtlichen Fehler aufweist, war die Revision des Klägers zurückzuweisen.

II. Anschlußrevision.

1. Der Kläger hatte im Jahre 1950 einen Abschluß mit der Firma J■■■■ über vier Lastwagen vermittelt. Die Kundin hat lediglich zwei Fahrzeuge im Jahre 1953 abgenommen. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts hätte die Beklagte, wenn sie mit Nachdruck auf der Abnahme der beiden anderen Fahrzeuge bestanden hätte, diese Fahrzeuge an die Kundin liefern können. Die Gefahr, daß die Kundin in diesem Fall weitere geschäftliche Beziehungen zu der Beklagten abgelehnt hätte, habe nicht bestanden. Da die Ausführung des Geschäfts somit infolge des Verhaltens des Unternehmers unterblieben sei, ohne daß hierfür wichtige Gründe in der Person der Kundin vorgelegen hätten, stehe dem Kläger ein Provisionsanspruch zu.

Sachlichrechtliche Bedenken gegen diese Ausführungen bestehen nicht. Für die Entstehung des Provisionsanspruchs trotz Nichtausführung des Geschäfts genügt es nach § 88 a HGB aF, daß der Unternehmer, nach dem Maßstab eines redlichen und geschäftskundigen Kaufmanns beurteilt, zumutbare Maßnahmen zur Fortsetzung des Geschäfts unterlassen hat (Baumbach/Duden 10. Aufl. § 88 Anm. 4 B). Daß der Gegner vertragswidrig ein Geschäft nicht ausführt, ist an und für sich noch kein in seiner Person liegender Grund, der dem Geschäftsherrn seinerseits zur Nichtausführung des Geschäfts Veranlassung gäbe (Schmidt/Rimpler, Ehrenbergs Handbuch des gesamten Handelsrechts V 1, 1 S. 153). Insoweit unterscheidet sich sachlich die Rege-

lung in § 88 Abs. 2 aF nicht von der Neuregelung in § 87 a HGB, die darauf abstellt, ob die Ausführung dem Geschäftsherrn zuzumuten ist. Daher kommt es auf die zusätzlichen Ausführungen der Revision nicht an, in denen sie darzulegen sucht, daß auch nach der Neuregelung der Provisionszahlungen durch das Gesetz zur Ausführung des Handelsgesetzbuches der Kläger keine Ansprüche stellen könne.

a) Die Revision rügt, das Berufungsgericht habe den Schriftwechsel des Klägers mit der Kundin nicht berücksichtigt, aus dem sich ergebe, daß es nicht an der Beklagten, sondern an Jungbluth gelegen habe, daß die beiden Lastwagen nicht abgenommen worden seien. Diese Rüge ist unerheblich. Sicherlich war die Weigerung Jungbluths, die beiden Wagen abzunehmen, der Anlaß dafür, daß die Beklagte nicht lieferte. Davon geht auch das Berufungsgericht aus. Es führt jedoch mit Recht aus, daß in diesem Fall die Beklagte mit Nachdruck unter Fristsetzung und Androhung einer Klage die Vertragserfüllung durch die Kundin hätte erzwingen müssen und können. Es genügt nicht, daß sie den Kläger darauf hinwies, daß er sich um die Abnahme der beiden Wagen bemühen solle. Damit hatte sie ihrer Pflicht, für die Ausführung des Geschäfts zu sorgen, nicht genügt, zumal sie, was zwischen den Parteien unstreitig ist, in früheren Fällen das Verlangen des Klägers abgelehnt hatte, ihm durch Abtretung ihrer Ansprüche gegen die Kunden die Möglichkeit zu geben, selbst mit Nachdruck gegen die Kunden vorzugehen.

b) Die Beklagte hatte geltend gemacht, die Kundin habe nicht abgenommen, weil der Kläger eine von ihm persönlich mit der Kundin getroffene Abrede über die Finanzierung und die Inzahlungnahme eines alten Wagens nicht eingehalten habe. Allerdings wird man im allgemeinen die Nichtausführung eines Geschäfts dem Geschäftsherrn nicht zur Last legen können, wenn sie in dem Verhalten des Handelsvertreters ihren Grund hat (Schmidt/Rimpler aaO S. 145 Fußn. 31; Schlegelberger/Schröder, HGB 2. Aufl. § 88

Randn. 15). Das Berufungsgericht hat jedoch auf Grund der Aussagen des Zeugen J. [REDACTED] festgestellt, daß diese Behauptung der Beklagten widerlegt ist. Die Revision vermißt hierbei, daß das Berufungsgericht bei dieser Feststellung auf den Schriftwechsel mit der Kundin im einzelnen nicht eingegangen sei. Einmal kommt es auf die mit dem Schriftwechsel belegte Behauptung, daß der Kläger solche Zusagen gegeben habe, nicht an, da nach dem Berufungsgericht die Existenz solcher Zusagen für die Nichterfüllung seitens der Kundin nicht ursächlich war. Im übrigen hat das Berufungsgericht den Schriftwechsel gewürdigt, denn es hat in seinen Gründen ausdrücklich auf den Schriftwechsel der Beklagten verwiesen, in dem diese unter Bezugnahme auf den Schriftwechsel eine derartige Behauptung aufgestellt hatte. Eines ausführlichen Eingehens auf jedes einzelne Schreiben bedurfte es nicht, zumal in dem Rechtsstreit eine außerordentlich große Zahl von Schriftstücken vorgelegt wurde. Daß die Vernehmung des Zeugen Jungbluth unvollständig gewesen sei, ist dem Protokoll nicht zu entnehmen. Einer Aufnahme der Fragen des Vorsitzenden, mit denen er den Zeugen zur Angabe seines Wissens veranlaßte, bedarf es nicht. Soweit die Revision vorbringt, die Bekundung des Zeugen schließe die Richtigkeit der Behauptung des Beklagten nicht aus, bewegt sie sich auf dem der Revisionsinstanz verschlossenen Gebiet der Beweiswürdigung. Das Berufungsgericht war auch nicht gehindert, in einzelnen Punkten der Aussage des Zeugen nicht zu folgen, deshalb ist die Beweiswürdigung nicht schon widerspruchsvoll, wenn es von den anderen Punkten der Aussage des Zeugen ausgegangen ist.

c) Nach den weiteren Feststellungen des Berufungsgerichts war die Kundin J. [REDACTED] wirtschaftlich in der Lage, die beiden Fahrzeuge zu bezahlen. Das Berufungsgericht hat sich hierbei insbesondere auf den Inhalt zweier Auskünfte aus dem Jahre 1956 gestützt, die eine eingehende Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Kundin enthalten. Daher konnte das Berufungsgericht mit Recht annehmen, die Beklagte hätte gegen diese

Kundin mit Nachdruck vorgehen sollen. Die Feststellungen über die wirtschaftliche Lage der Kundin werden von der Revision im einzelnen nicht angegriffen. Sie werden insbesondere nicht dadurch erschüttert, daß der Kläger dieser Kundin einmal 25.000 DM geliehen hat. War die Kundin zur Erfüllung ihrer Vertragspflichten imstande, dann ist es auch unerheblich, ob sie die beiden ersten Fahrzeuge nur unter einem gewissen Druck abgenommen hat, da sich daraus nicht ergibt, daß ein erneutes nachdrückliches Einwirken der Beklagten nicht zumutbar gewesen wäre und nicht wiederum zu dem gleichen Erfolg geführt hätte. Ob der Kläger die Abnahmebereitschaft der Kundin der Beklagten mitgeteilt hat, ist unerheblich, denn es wäre solange die Kundin nicht freiwillig abnahm, Sache der Beklagten gewesen, darauf hinzuwirken.

Somit hat das Berufungsgericht mit Recht einen Provisionsanspruch des Klägers aus dem Zustandekommen des Verkaufs von Lastwagen an die Firma J. [REDACTED] bejaht. Die Anschlußrevision der Beklagten war daher zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung zu der Revision und zu der Anschlußrevision beruht auf §§ 97, 92 ZPO.

Dr. Haidinger Dr. Fischer Dr. Haager Liesecke Dr. Reinicke