

Verkündet

am 4. Juni 1959

Pfauz, Justizangestellter

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

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

In dem Rechtsstreit

der Firma K [REDACTED] & S [REDACTED] GmbH, B [REDACTED],
He [REDACTED] str. [REDACTED], vertreten durch ihre Geschäftsführer,
die Kaufleute K [REDACTED] und S [REDACTED], ebenda,

Klägerin und Revisionsklägerin,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]

gegen

die Firma R [REDACTED]-H [REDACTED] AG, Ha [REDACTED]-L [REDACTED],
Ham [REDACTED] Str. [REDACTED], vertreten durch ihren Vorstand,
die Vorstandsmitglieder Dr. Otto Me [REDACTED], Hans Otto M [REDACTED],
Dr. N [REDACTED], L. W [REDACTED], Prof. Dr. Heinrich Sp [REDACTED],
Anton We [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 4. Juni 1959 unter Mitwirkung des
Senatspräsidenten Dr. Nastelski und der Bundesrichter
Dr. Nörr, Dr. Haager, Liesecke und Dr. Reinicke
für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird das Urteil
des 8. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Celle
vom 20. Mai 1958 aufgehoben. Die Sache wird zur ander-
weiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die
Kosten der Revisionsinstanz, an das Berufungsgericht
zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin war auf Grund eines "Generalvertretervertrages 1952 für Schlepper und Zugmaschinen" im eigenen Namen und auf eigene Rechnung als Eigen(Vertrags)-Händlerin für die Beklagte tätig. Der Vertrag enthielt die in Vertragshändlerverträgen üblichen Bestimmungen über Gebietschutz, Verpflichtung zum Aufbau einer Verkaufsorganisation, zur Einrichtung einer Werkstatt, eines Ersatzteillagers und eines Kundendienstes und ferner die Regelung der Rabattgewährung auf die von der Beklagten festgesetzten Endpreise. Über die Berichterstattung war bestimmt:

"Der Generalvertreter verpflichtet sich, H. [REDACTED] bis zum 5. eines jeden Monats für den Vormonat einen schriftlichen Bericht zu geben über Verkaufsergebnisse, Geschäftsverhältnisse, Lagerwaren, Bedarfsschätzungen, Konkurrenzfabrikate usw.

Die Beauftragten der H. [REDACTED] sind berechtigt, jederzeit die Geschäfts-, Betriebs- und Lagerräume des Generalvertreters zu betreten und alle Einrichtungen, einschließlich der Bücher und Belege einzusehen."

Als eine Folge der Kündigung des Vertrages hatte sich die Beklagte das Recht einräumen lassen, Bücher und Geschäftspapiere insoweit einzusehen, als ihr dies zum Verfolg von Rechtsansprüchen gegen Dritte aus den durch den Generalvertreter oder dessen Vermittlung abgeschlossenen Geschäften erforderlich erschien. Die Klägerin war verpflichtet, der Beklagten die zu solcher Rechtsverfolgung notwendigen Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Die Beklagte hat den Eigenhändlervertrag zum 31. Dezember 1956 gekündigt.

Die Klägerin hat den Standpunkt vertreten, die gegenseitigen Vertragsbeziehungen seien denen eines Handelsvertreters zu seinem Unternehmer gleichzustellen. Daher könne sie einen Ausgleichsanspruch verlangen, dessen tatsächliche Voraussetzungen im übrigen gegeben seien. Ausgehend von dem in den letzten Jahren gezahlten Rabatt von jährlich

300 - 400.000 DM hat sie die Verurteilung der Beklagten zur Zahlung eines Ausgleichs von 300.000 DM beantragt.

Die Beklagte ist diesem Antrag aus tatsächlichen und Rechtsgründen entgegengetreten. Widerklagend hat sie die Verurteilung der Klägerin zur Zahlung von 309.265,31 DM beantragt. Dabei handelt es sich um Rückstände aus den Zahlungsverpflichtungen der Klägerin.

Das Landgericht hat durch Teilgrundurteil unter Beschränkung auf die Klage den Ausgleichsanspruch dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt. Auf die Berufung der Klägerin hat das Oberlandesgericht die Klage abgewiesen. Mit der Revision erstrebt die Klägerin die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils, während die Beklagte die Zurückweisung der Revision beantragt.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht ist davon ausgegangen, daß grundsätzlich eine analoge Anwendung des § 89 b HGB auf Eigenhändlerverträge möglich sei. Damit befindet es sich in Einklang mit der Entscheidung des erkennenden Senats (BGH VersR 1959, 25). Dort ist dargelegt, daß weder dem Gesetzestext noch den Gesetzesmaterialien eine Beschränkung auf Handelsvertreter zu entnehmen sei. Das Berufungsgericht hat des weiteren geprüft, ob im vorliegenden Fall die grundsätzlich gegebene wirtschaftliche und rechtliche Selbständigkeit des Eigenhändlers, der an sich dem Handelsvertreter nicht gleichgesetzt werden kann, infolge der besonderen Gestaltung durch den "Generalvertretervertrag" praktisch zur Bedeutungslosigkeit ausgehöhlt worden war und die Klägerin infolgedessen bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise so sehr die Funktionen eines Handelsvertreters ausgeübt hatte, daß ihr auch der Aus-



gleichsanspruch zuzubilligen ist. Es ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, daß der Beklagten rechtlich keine derart weitgehenden Befugnisse wie z. B. ein umfassendes Weisungsrecht eingeräumt waren, daß damit das Eigenhändlerverhältnis in seinem Kern weggefallen sei. Es hat ferner festgestellt, daß auch im Innenverhältnis die Beklagte die Klägerin hinsichtlich ihrer Abschlüsse nicht so zu entlasten hatte, wie dies im Verhältnis zum Unternehmer und Handelsvertreter rechtens sei. Ferner hat das Berufungsgericht erwogen, daß bei einer wirtschaftlichen und tatsächlichen Betrachtungsweise eine Reihe von Umständen vorlägen, die die Freiheit der gewerblichen Betätigung und Entschließung, wie sie für den Eigenhändler regelmäßig gilt, als sehr eingeschränkt erscheinen ließ und die Klägerin damit dem Handelsvertreter näherte. Dazu gehöre u. a. die Festlegung eines bestimmten Absatzgebietes, der Verkauf zu festen Endpreisen mit einer der Provision entsprechenden Rabattgewährung an den Eigenhändler, die Unterwerfung unter ein Konkurrenzverbot, die Einflußnahme auf die Verkaufsorganisation und endlich die Berichtspflicht. Nach Ansicht des Berufungsgerichts sind derartige Regelungen für den Handelsvertreter nicht typisch. Sie seien vielmehr im vorliegenden Fall dadurch bedingt, daß der Unternehmer sich mit der Übertragung des Alleinverkaufsrechts an einen Eigenhändler der unmittelbaren Einwirkung auf den Markt begeben und daher durch entsprechende Vereinbarungen für die Erhaltung seines Goodwills Sorge tragen müsse. Wesentlich sei, daß die Beklagte die Entschließung über den Verkauf im Einzelfall gehabt und daß sie das Kreditrisiko und das Absatzrisiko getragen habe. Die rechtliche Form des Eigenhändlers entspreche der wirtschaftlichen Wirklichkeit. Eine analoge Anwendung von § 89 b HGB sei daher nicht zu rechtfertigen.

Der Senat hat bereits ausgeführt (BGH aaO), daß es für eine analoge Anwendung des § 89 b HGB nicht, wie es das Berufungsgericht getan hat, darauf ankommt, ob der Vertragshändler in der praktischen Ausgestaltung seiner Beziehungen zum Fabrikanten die Stellung eines Handelsvertreters einnimmt und daß es deshalb nicht ausschlaggebend ist, ob er als Generalvertreter bezeichnet wird, ob er mehr oder weniger Weisungen des Fabrikanten zu befolgen hat, ob er Preisbindungen unterworfen ist, ob er das Absatzrisiko und das Preisrisiko trägt und ob er einem Konkurrenzverbot unterworfen ist. Es muß vielmehr geprüft werden, ob der hinter der Einzelbestimmung des § 89 b HGB stehende gesetzgeberische Grundgedanke auf den vom Gesetzeswortlaut nicht erfaßten Vertragshändler anzuwenden ist. Wenn die wesentlichen Voraussetzungen für die Zubilligung des Ausgleichsanspruchs an einen Handelsvertreter bei der konkreten Ausgestaltung eines Eigenhändlerverhältnisses gegeben sind, dann steht einer analogen Anwendung nichts im Wege. Das Berufungsgericht hat den Sachverhalt nicht unter diesem rechtlichen Gesichtspunkt gewürdigt. Seine Feststellungen reichen auch nicht aus, um in der Revisionsinstanz diese rechtliche Prüfung vorzunehmen. Abgesehen von der unzweifelhaft gegebenen Voraussetzung, daß es sich für die analoge Anwendung des § 89 b HGB um selbständige Gewerbetreibende handeln muß, beruht die Zubilligung des Ausgleichsanspruchs darauf, daß der Handelsvertreter dem Unternehmer unmittelbar einen Kundenstamm verschafft. Für eine entsprechende Anwendung auf den Vertragshändler ist es erforderlich, daß der Fabrikant auf Grund besonderer Vereinbarungen mit dem Eigenhändler bei dessen Ausscheiden aus seiner Absatzorganisation in der Lage ist, sich ohne weiteres selbst oder durch eine andere Hilfsperson den von diesem erworbenen Kundenstamm weiter nutzbar zu machen. Dies war nach dem Sachverhalt der früheren Entscheidung des Senats un-

zweifelhaft der Fall. Dort mußte der Vertragshändler auf Grund einer ins einzelne gehenden Regelung für alle abgeschlossenen Geschäfte unverzüglich lückenlose Angaben über die Firma und die Branche des betreffenden Kunden und die Art des verwendeten Fabrikats machen und mußte außerdem periodische Übersichtsberichte geben und endlich nach Erlöschen des Vertrages u. a. alle Karteien und Kundenverzeichnisse aushändigen. Zwar ist die Klägerin nach Ziff. 10 des Vertrages verpflichtet, bis zum 5. eines jeden Monats für den Vormonat einen schriftlichen Bericht über Verkaufsergebnisse, Geschäftsverhältnisse, Lagerwaren, Bedarfschätzungen, Konkurrenzfabrikate usw. zu geben. Die Beauftragten der Beklagten waren berechtigt, jederzeit die Geschäfts-, Betriebs- und Lagerräume der Klägerin zu betreten und alle Einrichtungen einschließlich der Bücher und Belege einzusehen. Nach einer Kündigung war die Beklagte berechtigt, Bücher und Geschäftspapiere insoweit einzusehen, als ihr dies zur Verfolgung von Rechtsansprüchen gegen Dritte aus den Geschäften der Klägerin erforderlich erschien. Es läßt sich jedoch mangels näherer Feststellungen nicht entscheiden, ob die Beklagte mit diesen Bestimmungen in die Lage versetzt werden sollte, den von der Klägerin geworbenen Kundenstamm sofort nach der Beendigung des Vertrages ohne Unterbrechung für sich nutzbar zu machen. Das Berufungsgericht wird dazu nähere Feststellungen zu treffen haben. Sollten sie ergeben, daß damit der Beklagten der Kundenstamm verschafft werden sollte, dann wird, wie in der Entscheidung des Senats ausgeführt ist (BGH aaO), weiter zu prüfen sein, ob die Klägerin bei Vertragsschluß derart schutzbedürftig war, wie es im allgemeinen ein Handelsvertreter ist, und ob sie nicht in der Lage gewesen war, sich dem Verlangen der Beklagten auf Übergabe des Kundenstammes zu widersetzen, wofür die Feststellung im Tatbestand sprechen könnte, daß es sich um einen von der Beklag-

ten aufgesetzten Vertrag handelt. Sollte das Berufungsgericht diese Voraussetzungen, die für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB bei einem Vertragshändler gegeben sein müssen, bejahen, so wird es weiter zu prüfen haben, ob die einzelnen Tatbestandsmerkmale des § 89 b HGB vorliegen, ob insbesondere die Beklagte sich den von der Klägerin geworbenen Kundenstamm durch Verwendung der Unterlagen der Klägerin nutzbar gemacht und dadurch erhebliche Vorteile gewonnen hat.

Aus diesen Gründen war das Urteil des Berufungsgerichts aufzuheben und die Sache zur weiteren Prüfung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

Dr. Nastelski

Dr. Nörr

Dr. Haager

Liesecke

Dr. Reinicke