

Für das Nachschlagewerk !

Nicht für die Amtliche Sammlung !

Gesetz: Internationales Privatrecht; HGB § 84 aF (§ 86 nF)

Rechtssatz: 1.) Zur Frage der Anwendung des deutschen
Rechts bei einem Agenturvertrag zwischen ei-
nem deutschen Exporteur und einem Import-
agenten im Ausland.

2.) Auch ohne ein vertraglich festgelegtes Wett-
bewerbsverbot darf ein Importagent Waren,
auf die sich der Agenturvertrag bezieht,
nicht auch für Konkurrenzfirmen des Expor-
teurs aus demselben Land vertreiben, wenn
sein Geschäftsherr dadurch geschädigt wird.

Aktenzeichen: II ZR 25/55

Urteil des BGH vom 19. März 1956 - OLG Hamburg

Verkündet

am 19. März 1956

Hoffmeister, 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 Curt A. [REDACTED], M. [REDACTED]/
Uruguay, C. [REDACTED],

Klägerin, Widerbeklagten,
Berufungsklägerin und
Revisionsklägerin,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

gegen

die Firma D. [REDACTED] & C o . ,
H. [REDACTED], F. [REDACTED] (M. [REDACTED]),

Beklagte, Widerklägerin,
Berufungsbeklagte und
Revisionsbeklagte,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 15. März 1956 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Selowsky, Dr. Delbrück, Dr. Haidinger, Dr. Kuhn und Dr. Haager für Recht erkannt:

Die Revision der Klägerin gegen das an Verkündungs-
statt am 27. Oktober 1954 zugestellte Urteil des
I. Zivilsenats des Hanseatischen Oberlandesgerichts
in Hamburg wird auf ihre Kosten zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

71

Tatbestand:

Am 27. Juli und 9. August 1948 unterzeichneten die Parteien einen den damaligen JEIA-Vorschriften entsprechenden, in englischer Sprache abgefaßten, mit dreimonatiger Frist kündbaren Vertrag, durch den es die Klägerin, eine Importagentin in Uruguay, übernahm, die Beklagte, eine Hamburger Außenhandelsfirma, in Uruguay zu vertreten und dort Verkäufe für sie zu vermitteln. Die Beklagte verpflichtete sich, Provisionen in verschiedener Höhe für den Vertrieb folgender Waren zu zahlen: Walzwerkerzeugnisse, Röhren, Drahterzeugnisse, Drahtseile, Eisenwaren und Werkzeug. Der Vertrag wurde vom Staatlichen Außenhandelskontor in Hamburg sowie von der JEIA genehmigt. Anfang 1950 kam es zwischen den Parteien zu Meinungsverschiedenheiten über die Preisgestaltung. Die Klägerin wies die Beklagte darauf hin, daß ihre Preise zum Teil erheblich über den Angeboten der Konkurrenz lägen, daß schon viele alte Kunden daraufhin zur Konkurrenz übergegangen seien und man immer mehr an Prestige verliere und schließlich ganz aus dem Geschäft gedrängt werde, wenn die Beklagte ihre Preise nicht rechtzeitig der Marktlage anpasse. Die Beklagte erwiderte, sie habe den Eindruck, daß die angeblichen Preisunterbietungen auf Machenschaften der einzelnen örtlichen Agenten zurückzuführen seien; an Geschäften zum Selbstkostenpreis sei sie nicht interessiert; sie sei genügend eingeführt, um notfalls einmal einige Wochen vom uruguayianischen Markt fernbleiben zu können, obwohl sie dies natürlich nicht gern tue. Im März 1950 übernahm die Klägerin die Vertretung der Exportfirma Kl. [REDACTED] & Co. für Uruguay. Sie verkaufte in der Folgezeit für diese Firma auch solche Waren zu teilweise billigeren Preisen, wie sie im Vertrag mit der Beklagten aufgeführt waren. Nachdem die Beklagte von drit-



ter Seite hiervon erfahren hatte und es zu einem weiteren Schriftwechsel mit gegenseitigen Vorwürfen gekommen war, bestellte sie im Mai oder Juni 1950 einen neuen Handelsvertreter für Uruguay. Die Klägerin vermittelte für sie noch bis Juni 1950 einzelne Geschäfte.

Gegenüber dem mit der Klage geltend gemachten Provisionsanspruch der Klägerin, der sich unstreitig auf 2.996,59 US-Dollar beläuft, hat die Beklagte mit einer Schadensersatzforderung wegen Vertragsverletzung aufgerechnet und wegen des überschießenden Betrages dieser Forderung Widerklage erhoben. Sie ist der Ansicht, die Klägerin sei auch ohne ausdrückliche Vereinbarung eines Konkurrenzverbotes nach dem Sinn und Zweck des Vertretervertrages und nach dem Gesetz gehalten gewesen, andere deutsche Firmen jedenfalls nicht in denjenigen Artikeln zu vertreten, die in dem Vertrag vom 27. Juli/9. August 1948 aufgeführt seien. Dadurch, daß sie schon vor der Beendigung des Vertragsverhältnisses, die mit dem 20. Dezember 1950, frühestens aber mit Ende August 1950 anzunehmen sei, hinter dem Rücken der Beklagten gleichartige Waren der Firma Kl[REDACTED] & Co. abgesetzt habe, anstatt die Waren der Beklagten zu verkaufen, habe sie sich schadensersatzpflichtig gemacht. Denn zumindest ein Teil der für Kl[REDACTED] & Co. vermittelten Geschäfte wäre ohne das vertragswidrige Verhalten der Klägerin der Beklagten nach ihrer Meinung zugeflossen. Die Beklagte hat widerklagend beantragt, die Klägerin zu verurteilen,

- 1.) der Beklagten ausführliche Auskunft über die vom 1.3. bis 20.12.1950 mit der Firma Kl[REDACTED] & Co. getätigten Geschäfte zu erteilen,
- 2.) der Beklagten als Schadensersatz einen gemäß § 287 ZPO festzusetzenden Betrag zu zahlen.

Die Klägerin hat geltend gemacht, eine Exklusivklausel sei im Vertrag mit der Beklagten nicht vereinbart worden. Sie sei auch weder nach dem Gesetz noch nach Handelsbrauch unter den damaligen Verhältnissen verpflichtet gewesen, ausschließlich die Beklagte in den von ihr vertriebenen Artikeln zu vertreten; das habe die Beklagte in einem Schreiben vom 10. November 1949 selbst anerkannt. Zudem sei sie, die Klägerin, schon infolge der uneinsichtigen Haltung der Beklagten in der Preisfrage gezwungen gewesen, mit konkurrenzfähigeren Firmen zusammenzuarbeiten, um nicht ganz vom Markt verdrängt zu werden und ihr in jahrelanger Arbeit erworbenes Ansehen bei der Kundschaft einzubüßen. Ein Schaden sei der Beklagten dadurch nicht entstanden, weil sie bei ihren hohen Preisen ohnehin keine Abnehmer gefunden hätte. Im übrigen sei der Vertrag schon im Mai 1950 im beiderseitigen Einvernehmen beendet worden, wie sich aus dem Schriftwechsel der Parteien sowie aus der Tatsache ergebe, daß die Beklagte um diese Zeit einen neuen Vertreter beauftragt habe.

Das Landgericht hat durch Teilurteil der Widerklage auf Auskunftserteilung über die mit Kl. [REDACTED] & Co. getätigten Geschäfte für die Zeit vom 1.3. bis 15.8.1950 stattgegeben. Das Oberlandesgericht hat die Auskunftspflicht der Klägerin auf die Geschäfte mit Walzwerkerzeugnissen, Rohren, Drahterzeugnissen, Drahtseilen, Eisenwaren und Werkzeugen beschränkt, im übrigen aber die Berufung der Klägerin zurückgewiesen. Mit ihrer hiergegen gerichteten Revision, um deren Zurückweisung die Beklagte bittet, erstrebt die Klägerin die volle Abweisung der Widerklage.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat auf die Rechtsbeziehungen der Parteien deutsches Recht angewandt mit der Begründung, dieses Recht sei vereinbart worden. Dafür spreche schon die durch die rügelose Einlassung der Parteien zustande gekommene Vereinbarung des deutschen Gerichtsstandes für Klage und Widerklage. Hinzu komme, daß auch die Klägerin vor dem Landgericht von der Anwendung deutschen Rechts ausgegangen sei und sich auf Erkenntnisse der deutschen Rechtsprechung berufen habe. Diese Ausführungen halten im Ergebnis den Angriffen der Revision stand. Allerdings lassen sich hier aus der Wahl des deutschen Gerichtsstandes keine entscheidenden Rückschlüsse auf das nach dem Willen der Parteien maßgebende Schuldstatut ziehen, da in dem Agenturvertrag nur eine Schiedsgerichtsklausel, aber keine Gerichtsstandsvereinbarung enthalten war und die Klägerin, wenn sie schon ihre Provisionsforderung außerhalb des Schiedsgerichtsverfahrens vor einem ordentlichen Gericht einklagen wollte, dies nach § 17 ZPO nur am Sitz der Beklagten tun konnte; der Gerichtsstand für die Widerklage ergab sich dann zwangsläufig aus § 33 ZPO.

Indessen wird die Feststellung des Berufungsgerichts, deutsches Recht sei unter den Parteien stillschweigend vereinbart, schon durch folgenden weiteren Gesichtspunkt getragen. Die Klägerin selbst ist während des ganzen Verfahrens vor dem Landgericht von der Geltung des deutschen Rechts ausgegangen. Sie hat sich nicht nur wiederholt auf eine veröffentlichte Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamburg bezogen, sondern darüber hinaus schon in der Klageschrift vorgetragen, daß es sich bei dem Vertragsverhältnis der Parteien "um ein Agenturverhältnis nach §§ 84 ff HGB" handle. Diesen Vortrag hat sich dann auch die Beklagte zu eigen gemacht, indem sie ihre Gegenansprüche eben-

falls auf das deutsche Handelsvertreterrecht gestützt hat. Damit haben die Parteien übereinstimmend zum Ausdruck gebracht, daß sie ihre Beziehungen bei Abschluß des Vertrages der deutschen Rechtsordnung unterstellen wollten. Zumindest liegt darin ein starkes Beweisanzeichen für den dahingehenden Willen der Parteien, demgegenüber die von der Revision hervorgehobene Tatsache, daß der Tätigkeitsbereich der Klägerin als Importagentin in Uruguay lag, in ihrer Bedeutung zurücktritt (BGH WM 1955, 1588). Die Entscheidung des BGH NJW 1954, 1561, auf die sich die Revision in diesem Zusammenhang beruft, betrifft ausschließlich die hier nicht interessierende Frage nach der Vertretungsmacht des Handelsagenten.

Die Feststellung des Berufungsgerichts über die stillschweigende Vereinbarung des Schuldstatuts ist um so weniger zu beanstanden, als sich dafür noch einige weitere Umstände anführen lassen, die ebenfalls deutlich auf den Willen der Parteien hinweisen, ihre vertraglichen Beziehungen dem deutschen Recht zu unterstellen. So ist der Vertretervertrag vom 27.7./9.8.1948 nach den Vorschriften der JEIA, einer ausschließlich in Deutschland tätigen Verwaltungsstelle der Besatzungsmacht, abgeschlossen und von dieser Behörde sowie vom Staatlichen Außenhandelskontor in Hamburg genehmigt worden. Daraus erklärt sich auch ohne weiteres die Verwendung der englischen Sprache, aus der im übrigen keinesfalls auf die Vereinbarung uruguayischen Rechts geschlossen werden könnte. Es kommt schließlich noch hinzu, daß es sich auch bei der Klägerin nach der von ihr nicht bestrittenen Darstellung der Beklagten um eine deutsche Firma handelt, die nach ihren eigenen schriftlichen Äußerungen schon in der Vorkriegszeit vorzugsweise deutsche Firmen vertreten hat und gerade mit Rücksicht darauf von der Beklagten be-

auftragt worden ist, und daß die Parteien ihren gesamten Schriftwechsel in deutscher Sprache geführt haben.

II. Ist somit deutsches Handelsvertreterrecht zugrunde zu legen, so erweisen sich auch die weiteren Angriffe der Revision gegen die Verurteilung der Klägerin zur Auskunftserteilung als unbegründet.

1.) Zur Frage des Wettbewerbsverbots hat das Berufungsgericht ausgeführt, die Klägerin habe zwar keiner ausdrücklichen Vertragsbestimmung zuwidergehandelt. Sie habe jedoch die ihr nach § 84 aF (§ 86 nF) HGB obliegende Pflicht, die Interessen der Beklagten wahrzunehmen, verletzt, indem sie die Waren der Beklagten entweder gar nicht mehr oder nur gleichzeitig mit den im Preis günstiger liegenden einer anderen deutschen Exportfirma angeboten habe. Allerdings sei dem Handelsvertreter als einem selbständigen Kaufmann nicht jegliche Konkurrenzvertretung auch ohne besondere Abrede verwehrt. Seine freie Stellung gehe aber nicht so weit, daß er für Konkurrenten seines Auftraggebers auch solche Geschäfte abschließen dürfe, die infolge ihres Umfanges, der besonderen Qualität oder des günstigen Preises notwendigerweise dazuführen müßten, daß der Geschäftsherr gerade durch die Tätigkeit seines eigenen Vertreters vom Markt verdrängt werde. Die Klägerin habe die Grenze des hiernach Zulässigen überschritten. Denn nach ihrem eigenen Vortrag hätten die Preise von Kl. & Co. um so viel günstiger als die der Beklagten gelegen, daß sie nur noch im geringen Umfang für die Beklagte habe verkaufen können. Eine vertraglich begründete Pflicht der Klägerin, die Interessen der Beklagten zu wahren und einen schädigenden Wettbewerb zu unterlassen, habe jedoch nur hinsichtlich der im Vertrag ausdrücklich genannten Waren bestanden.

7/1

Diese Würdigung des Sachverhalts unterliegt keinen rechtlichen Bedenken. Sie steht im Einklang mit der bereits in einem früheren Urteil niedergelegten Auffassung des Senats (BGH MDR 1954, 606). Die Klägerin durfte jedenfalls in den im Agenturvertrag aufgeführten Artikeln keine deutsche Konkurrenzfirma gleichzeitig mitvertreten, schon gar nicht, wenn deren Preise wesentlich niedriger lagen als die der Beklagten. Denn eine solche Wettbewerbstätigkeit war unter den vom Berufungsgericht festgestellten Umständen durchaus geeignet, die Beklagte unmittelbar zu schädigen. Sie war deshalb mit der im Gesetz bestimmten Pflicht des Handelsvertreters, das Interesse des Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen, schlechterdings unvereinbar.

2.) Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts besteht auch kein abweichender Handelsbrauch. Da sich die Rechte und Pflichten der Parteien nach deutschem Recht bestimmen, kann es sich hier nicht etwa um die Rechtslage nach uruguayanischem Gesetz oder Gewohnheitsrecht handeln, sondern nur darum, ob sich zu der fraglichen Zeit im Verkehr zwischen deutschen Exportfirmen und ihren in Uruguay tätigen Handelsvertretern eine feststehende, einheitliche und allgemein anerkannte Übung durchgesetzt hatte, wonach der Vertreter berechtigt war, gerade in denjenigen Artikeln, zu deren Vertrieb er sich gegenüber seinem Geschäftsherrn vertraglich verpflichtet hatte, zugleich noch einen anderen, ebenfalls in Deutschland ansässigen Unternehmer zu vertreten, auch wenn dadurch das örtliche Exportgeschäft des ersten Auftraggebers weitgehend lahmgelegt wurde. Das hat das Berufungsgericht unter rechtlich einwandfreier Würdigung der von ihm eingeholten Gutachten verneint. Es stellt im Gegenteil fest, daß eine solche Doppelvertretung auch in Uruguay als unüblich und unkauf-

männisch angesehen werde. Eine Verletzung des § 286 ZPO, wie sie die Revision rügt, ist nicht ersichtlich.

3.) Die Revision rügt weiter, das Berufungsgericht habe den Schriftwechsel der Parteien nicht genügend ausgewertet und deshalb verkannt, daß der Klägerin in der Lage, in die sie durch die unnachgiebige und engstirnige Haltung der Beklagten in der Preisfrage versetzt worden sei, gar nichts anderes übrig geblieben sei, als sich anderweitige Verdienstmöglichkeiten zu suchen. Diesem Einwand der Klägerin hat das Berufungsgericht aber durchaus Rechnung getragen und dazu ohne Rechtsverstoß ausgeführt, daß die Klägerin auch dann, wenn ihre Darstellung zuträfe, nicht berechtigt gewesen wäre, ohne das Einverständnis der Beklagten eine Konkurrenzvertretung zu übernehmen, wenn sie dadurch die Beklagte praktisch ausschaltete; sie hätte der Beklagten schon vor diesem Schritt die Sachlage schildern und notfalls den Vertrag kündigen müssen, wenn die Beklagte weiter uneinsichtig geblieben wäre.

Unbegründet ist auch der in diesem Zusammenhang erhobene Vorwurf der Revision, das Berufungsgericht habe übersehen, daß die Klägerin schon in ihrem Schreiben vom 2. Mai 1950 der Beklagten ausführlich die Preisschwierigkeiten geschildert habe. Nach dem Tatbestand des Berufungsurteils hat die Klägerin bereits vor diesem Schreiben, nämlich seit März 1950, für Kl. [REDACTED] & Co. gearbeitet. Im übrigen kommt es auch gar nicht darauf an, ob und wann die Klägerin der Beklagten über die Preisverhältnisse und ihre Absicht, gegebenenfalls zur Konkurrenz überzugehen, klaren Wein eingeschenkt hat. Denn in keinem Falle durfte die Klägerin schon vor der Beendigung des Vertrages in der vom Berufungsgericht festgestellten Weise einen

die Beklagte schädigenden echten Wettbewerb treiben.

4.) Das Berufungsgericht hat den Brief der Beklagten vom 10. November 1949 dahin gewürdigt, daß daraus ein allgemeines Einverständnis der Beklagten mit der Wettbewerbstätigkeit der Klägerin aus hinsichtlich der im JEIA-vertrag ausdrücklich genannten Waren nicht zu entnehmen sei. Das Schreiben habe sich nur auf das Maschinengeschäft der Parteien bezogen, jedenfalls aber nicht auf die im Vertrag bezeichneten Artikel. Diese Auslegung ist möglich und daher für das Revisionsgericht bindend. Weiterhin läßt sich aus der Tatsache, daß die Beklagte dann im März 1950 von anderer Seite auch über die Tätigkeit der Klägerin für Kl. [REDACTED] & Co. unterrichtet worden ist, wie sich aus einem an sie gerichteten Brief der Firma Kl. [REDACTED] & Co. vom 11. April 1950 ergibt, schon deswegen nichts gegen sie herleiten, weil sie dieses Verhalten der Klägerin, nachdem sie nähere Einzelheiten erfahren hatte, in ihrem Schreiben vom 17. Mai 1950 in unmißverständlicher Weise gerügt hat.

5.) Das Berufungsgericht nimmt an, daß das Vertreterverhältnis jedenfalls nicht vor dem 15. August 1950 geendet habe. Aus dem Schriftwechsel der Parteien vom Mai 1950 gehe nicht hervor, daß der Vertrag bereits früher durch vertragliche Vereinbarung aufgehoben worden sei. In ihrem Schreiben vom 2. Mai 1950 habe die Klägerin nur versucht, ihr Verhalten zu rechtfertigen, nicht aber zu erkennen gegeben, daß sie die vertraglichen Beziehungen ganz abbrechen wolle. Das Antwortschreiben der Beklagten vom 17. Mai 1950 könne daher nicht als die Annahme eines Angebots zur sofortigen Vertragsaufhebung angesehen werden, sondern allenfalls als Ausspruch der Kündigung, die wegen der vereinbarten Kündigungsfrist von drei Mona-

ten nicht vor dem 15. August 1950 wirksam geworden sei. Zu Unrecht wendet sich die Revision gegen diese Auslegung und meint, wenn beide Parteien ein Schreiben im gleichen Sinne verstünden, so könne das Gericht keine entgegengesetzte Auffassung vertreten. Es kommt nicht darauf an, welche Auslegung des Schriftwechsels die Klägerin in diesem Rechtsstreit verfochten hat, sondern entscheidend ist nach den zutreffenden Ausführungen des Berufungsgerichts, wie die Erklärungen im Zeitpunkt ihres Zugangs bei verständiger Würdigung aufgefaßt werden mußten. Unstreitig hat die Klägerin aber noch bis zum Juni 1950 für die Beklagte einzelne Geschäfte vermittelt. Die Beklagte hat sich andererseits in ihrem Schreiben vom 17. Mai 1950 alle Ansprüche ausdrücklich vorbehalten. Unter diesen Umständen erscheint die Auslegung des Berufungsgerichts, daß dem Schriftwechsel vom Mai 1950 eine beiderseits gewollte und übereinstimmend erklärte sofortige Aufhebung des Vertrages nicht zu entnehmen sei, durchaus vertretbar.

6.) Die Revision meint, die Annahme des Berufungsgerichts, daß der Beklagten durch die Handlungsweise der Klägerin ein Schaden entstanden sei; verstoße gegen die "ökonomischen Gesetze". Es widerspricht aber keineswegs aller kaufmännischen Erfahrung, sondern entspricht im Gegenteil dem regelmäßigen Verlauf der Dinge, daß dem Unternehmer zumindest einige Geschäfte entgehen, wenn sein Agent neben den Waren, die er für den Geschäftsherrn vertreiben soll, oder gar an ihrer Stelle gleichartige Waren desselben Ursprungslandes - obendrein noch zu billigeren Preisen - für einen anderen Unternehmer anbietet. Die Frage, wie hoch dieser Schaden ist und inwieweit er hier dadurch gemindert werden konnte, daß die Beklagte schon vor Ablauf des Vertrages einen neuen Vertreter für Uruguay bestellt hat, war in dem Verfahren über den Aus-

kunftsanspruch der Beklagten noch nicht zu prüfen. Die Auskunft der Klägerin soll gerade dazu dienen, der Beklagten zunächst die notwendigen Unterlagen für die Berechnung ihres Schadens zu verschaffen. Diese Berechnung wird dann in der Weise zu erfolgen haben, daß die Vermögenslage, in der sich die Beklagte befinden würde, wenn die Klägerin noch bis zur rechtlichen Beendigung des Vertrages unter Vermeidung jeder unzulässigen Konkurrenzvertretung vertragstreu für sie tätig gewesen wäre, mit ihrer tatsächlichen Vermögenslage verglichen wird. Es versteht sich von selbst, daß die Beklagte sich dabei den Gewinn anrechnen lassen muß, den sie in der hier maßgebenden Zeit durch die Tätigkeit des neuen Vertreters erzielt hat. Damit erledigt sich der Einwand der Revision, das Berufungsgericht habe nicht festgestellt, daß die Beklagte auch dann noch durch die Wettbewerbstätigkeit der Klägerin benachteiligt worden sei, als sie bereits anderweitig vertreten gewesen sei.

7.) Die Pflicht der Klägerin zur Auskunftserteilung hat das Berufungsgericht zutreffend aus den allgemeinen Grundsätzen hergeleitet, die in der Rechtsprechung aus den Rechtsgedanken der §§ 242, 259, 260 BGB entwickelt worden sind (vgl insbesondere RG JW 1928, 2092). Hiergegen hat die Revision nichts eingewandt.

Die Revision war daher zurückzuweisen. Die Kosten-
entscheidung folgt aus § 97 ZPO.

Dr. Selowsky

Dr. Delbrück

Dr. Haidinger

Dr. Kuhn

Dr. Haager