

Für das Nachschlagewerk !

Nicht für die Amtliche Sammlung !

Gesetz: HGB §§ 87, 354

Rechtssatz:

Vermittelt ein Verkaufsvertreter einen Bezugsvertrag, so kann sich beim Fehlen einer Regelung im Handelsvertretervertrag aus § 354 HGB oder im Wege der Vertragsauslegung ergeben, daß ihm eine Vergütung auch für solche Umsatzgeschäfte zusteht, die im Rahmen des Bezugsvertrags nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses zustande kommen.

Aktenzeichen: II ZR 33/56

Urteil des BGH vom 18. November 1957 - OLG Celle

LG Lüneburg

Verkündet

am 18. November 1957

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

des Dr. Helmuth M. [REDACTED] in S. [REDACTED], I. [REDACTED],

Klägers und Revisionsklägers,
-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

gegen

1.) die Firma B. [REDACTED] GmbH in C. [REDACTED],
W. [REDACTED] str. [REDACTED],

2.) die Firma B. [REDACTED] Großanlagenbau GmbH,
ebenda,

beide vertreten durch dieselben Geschäftsführer
von F. [REDACTED] und Dr. Herbert S. [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,
-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]
Prof. Dr. [REDACTED]

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 18. November 1957 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Dr. Canter und der Bundesrichter Dr. Fischer, Dr. Kuhn, Dr. Haager und Dr. Reinicke für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Celle vom 30. November 1955 im Kostenpunkt und insoweit aufgehoben, als es die Berufung des Klägers gegen das Teilurteil der 3. Zivilkammer des Landgerichts in Lüneburg vom 29. April 1955 zurückweist.

Die Beklagte zu 1) wird verurteilt, außer den in dem vorbezeichneten Teilurteil des Landgerichts

-2-

und in dem Urteil des Berufungsgerichts festgesetzten Beträgen weitere 441,65 DM nebst 4 % Zinsen hieraus seit dem 1. Januar 1950 an den Kläger zu zahlen.

Im übrigen wird die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen



Tatbestand:

Der Kläger war vom 1. Oktober 1947 bis 31. Dezember 1949 als Generalverteter (Bezirksvertreter) der Beklagten zu 1) und 2) tätig. Das Vertreterverhältnis wurde von den Beklagten zum 31. Dezember 1949 gekündigt (am 8. Juni 1949 - GA 2). Beide Beklagten stellen Filter her, außerdem liefern sie das Wasserenthärtungsmittel Wofatit, das als Füllmasse für die Filteranlagen Verwendung findet. Es wird von den B. in L. hergestellt und auf Grund eines Lizenzvertrages an die Beklagten geliefert.

Der Kläger hat im Wege der Stufenklage auf Verurteilung zur Rechnungslegung und auf Zahlung der nach Rechnungslegung zu berechnenden Provision geklagt. Ein erstes Teilurteil des Landgerichts vom 4. Januar 1952 auf Verurteilung zur Erteilung eines Buchauszuges ist nach Zurückweisung der Berufung und der Revision der Beklagten rechtskräftig. Im Streit sind jetzt noch die Ansprüche des Klägers auf Provision aus einem Auftrag der M. und aus Wofatit-Lieferungen an die Firma Philipp M. Nachf.

Der Kläger hat im Jahre 1949 einen Auftrag der in seinem Bezirk liegenden Firma M. über die Lieferung einer Enteisungsvorrichtung an die Firma M. durch die Beklagte zu 1) vermittelt. Die Enteisungsvorrichtung wurde für eine von der Firma M. hergestellte Kesselanlage verwendet, die an einen Kunden der Firma M. mit Sitz außerhalb des Bezirks des Klägers geliefert wurde. Die der Firma M. am 12. Juli 1949 übersandte Rechnung lautete auf 14.761,78 DM. Die Beklagte zu 1) schrieb am 12. Oktober 1949 an den Kläger:

"Provisionsabrechnung.

Wir haben in letzter Zeit verschiedentlich Aufträge für die M. ausgeführt, bei denen der Endverbraucher in einem anderen Vertreterbezirk lag, als der Besteller, die M.. In diesem Falle wurden von bei-

den Vertretern entsprechende Vorarbeiten usw. geleistet, so daß wir uns veranlaßt sehen, die Provision zu teilen und zwar im Verhältnis 50 : 50 %.

Als erster Auftrag käme der der H. G. [REDACTED], unsere Rechnung vom 12.7.1949, in Frage. Wir haben daher unsere Provisionsabrechnung für Juli 1949 entsprechend ausgestellt."

Solange der Kläger Vertreter der Beklagten war, widersprach er diesem Schreiben nicht. Die Beklagte zu 1) bezahlte dem Kläger für die Vermittlung dieses Auftrags 335,75 DM; die Provision in Höhe von 50 % hätte 442,15 DM betragen. An ihren für den Sitz des Endverbrauchers zuständigen Vertreter bezahlte sie am 29. April 1953 442,15 DM. Der Kläger hat von der Beklagten zu 1) die Restprovision von 548,55 DM als Differenz zwischen dem ihm bezahlten Betrag und der Gesamtprovision von 884,30 DM gefordert.

Der Kläger hatte außerdem am 1. Oktober 1949 einen Vertrag mit der Firma Philipp M. [REDACTED] Nachf. vermittelt. In diesem Vertrag verpflichtete sich dieser Kunde, seinen Gesamtbedarf an Wofatit von den Beklagten zu 1) und 2) zu beziehen. Der Preis war bereits in dem Vertrag geregelt. Spätestens zum 1. Juli 1952 wurde der Vertrag durch gegenseitige Übereinkunft aufgehoben. Auf Grund dieses Vertrages waren nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses zwischen dem Kläger und den Beklagten mehrere Bestellungen aufgegeben und ausgeführt worden. Der Kläger hat Provision für diese nach seinem Ausscheiden durchgeführten Einzelgeschäfte gefordert, und zwar von der Beklagten zu 1) 11.038,31 DM und von der Beklagten zu 2) 2.303,90 DM. Zusammen mit der Geltendmachung anderer Ansprüche hat er beantragt, die Beklagte zu 1) zur Zahlung von 15.456,36 DM nebst Zinsen und die Beklagte zu 2) zur Zahlung von 3.015,30 DM nebst Zinsen zu verurteilen.

Das Landgericht hat durch ein zweites Teilurteil vom 29. April 1955 den gegen die Beklagte zu 1) gerichteten Anspruch auf Zahlung der Restprovision wegen der Vermittlung des M●-Auftrags und die gegen beide Beklagten gerichteten Ansprüche auf Zahlung von Provision für die Wofatit-Lieferungen für die nach dem Ausscheiden des Klägers abgewickelten Geschäfte abgewiesen, die übrigen mit dem Klagantrag noch geltend gemachten Ansprüche hat es teilweise dem Kläger zugesprochen, teilweise diese Ansprüche ebenso wie den über 4 % hinausgehenden Zinsanspruch dem Schlußurteil vorbehalten.

Das Oberlandesgericht hat auf die Berufung des Klägers die Beklagte zu 1) zur Zahlung weiterer 106,90 DM verurteilt, das ist die Differenz zwischen der Hälfte der für den M●-Auftrag insgesamt in Frage kommenden Provision abzüglich der bereits von der Beklagten zu 1) bezahlten Beträge. Im übrigen hat es die Berufung zurückgewiesen.

Mit der Revision erstrebt der Kläger unter Abänderung des Berufungsurteils die Verurteilung der Beklagten zu 1) zur Zahlung der vollen Provision aus dem M●-Auftrag, also weiterer 442,15 DM und die Verurteilung der Beklagten zu 1) und 2) zur Provisionszahlung aus den Wofatit-Lieferungen entsprechend dem in der Berufungsinstanz gestellten Antrag, während die Beklagten Zurückweisung der Revision beantragen.

Entscheidungsgründe:

I. Provision aus der Vermittlung des M●-Auftrags.

Der Kläger hatte das Schreiben der Beklagten zu 1) vom 12. Oktober 1949, in dem sie die Teilung der Provision

zwischen ihm und dem für den Bezirk des Endverbrauchers zuständigen Vertreter ausgesprochen hatte, nicht beantwortet. Nach Auffassung des Berufungsgerichts muß dieses Schweigen als Zustimmung des Klägers gewertet werden. In vielen Fällen enthielten Handelsvertreterverträge Bestimmungen über die Behandlung der Provision in den Fällen, in denen verschiedene Bezirksvertreter an demselben Geschäft mitgewirkt hätten oder in denen Geschäfte in dem Bezirk eines anderen Vertreters abgeschlossen oder ausgeführt würden. Wenn darüber ausdrücklich nichts gesagt sei, so könne unter Umständen als stillschweigend vereinbart gelten, die Provision in solchen Fällen in angemessener Weise zwischen den verschiedenen Vertretern zu teilen. Hiernach bedeute das Schreiben der Beklagten zu 1) keine wesentliche Änderung, sondern nur eine natürliche Ergänzung des schriftlichen Vertretervertrages, der über solche Fälle ausdrücklich nichts enthalte. Nach dem Grundsatz von Treu und Glauben habe die Beklagte zu 1) aus dem Schweigen des Klägers entnehmen müssen, daß er mit dieser vorgeschlagenen Regelung einverstanden sei. Dies gelte nicht nur für die grundsätzliche Regelung, sondern auch für die in jenem Schreiben ausdrücklich erwähnte Verteilung der Provision für den Einzelfall, die Vermittlung des M-Auftrags. Deshalb komme es nicht mehr darauf an, ob der andere Vertreter der Beklagten zu 1) hierbei tatsächlich mitgewirkt habe.

Zu diesem Ergebnis ist das Berufungsgericht gekommen, weil es der Auffassung war, die Bedeutung des Schreibens vom 12. Oktober 1949 liege zwischen einer Vertragsbestätigung durch ein Bestätigungsschreiben, das mangels Widerspruchs als maßgebend betrachtet werden müsse, und einem neuen Vertragsangebot. Dieser Ausgangspunkt ist nicht richtig. Der Kläger war als Bezirksvertreter tätig. Der

Vertretervertrag enthielt keine ausdrückliche Bestimmung für den Fall, daß ein Erzeugnis der Beklagten zu 1) auf Grund eines Vertrages mit einem im Bezirk des Klägers befindlichen Kunden an diesen geliefert wird, der es als Zubehör oder Bestandteil für eine von ihm zu erstellende, in einen anderen Vertreterbezirk zu liefernde Anlage verwendet, wobei der für diesen Bezirk zuständige Vertreter des Unternehmers beim Zustandekommen des Vertrages mit dem ersten Kunden mitwirkt. Das Berufungsgericht hat auch im Wege der Auslegung keine Regelung dieser Geschäftsbwicklung in dem Vertretervertrag festgestellt. Die Beklagte zu 1) hat selbst nicht behauptet, daß hierfür etwas aus dem Vertrag zu entnehmen sei. Dann greift jedoch die gesetzliche Regelung des § 89 aF HGB Platz, wonach dem Handelsvertreter für alle in seinem Bezirk geschlossenen Geschäfte Provision gewährt wird. Es ist anerkannt, daß in dem Bezirk auch solche Geschäfte mit bezirksangehörigen Personen geschlossen sind, bei denen die Lieferung an einen Ort außerhalb des Bezirks erfolgen soll (Geßler/Hefermehl, HGB § 87 Anm. 32 a). Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß dies um so mehr gilt, wenn die Lieferung zunächst auf Grund eines selbständigen Vertrages an einen Kunden im Bezirk des zuständigen Vertreters erfolgt, dort zu einer Anlage verwendet wird, die dann von dem Erstabnehmer durch weiteren Vertrag an den Endverbraucher geliefert wird. Das Schreiben der Beklagten zu 1), das eine abweichende Vereinbarung vorschlug, stellt somit einen Antrag auf Vertragsänderung dar, durch den sich die Stellung des Klägers verschlechtern sollte. Wie das Berufungsgericht zutreffend ausgeführt hat, kann Schweigen auf ein Vertragsangebot im Handelsverkehr nur dann als Zustimmung gewertet werden, wenn besondere Umstände gegeben sind, die im redlichen Handelsverkehr nach Treu und Glauben keine andere Deutung als die der Zustimmung zulassen (RGZ 115,

266, 268; OGH 3, 227, 237; BGHZ 1, 353, 355; BGH LM § 346 (D) Nr. 7; BGH BB 1955, 463). Die Anwendung dieses Grundsatzes durch das Berufungsgericht ist nicht frei von Rechtsfehlern. Einmal durfte es das Berufungsgericht nicht dahingestellt lassen, ob bei dem Zustandekommen des Auftrages, für dessen Vermittlung der Kläger Provision fordert, überhaupt ein weiterer Vertreter mitgewirkt hat. Wenn schon die Gebote des redlichen Handelsverkehrs nach Treu und Glauben erfordern, eine Zustimmung in eine nachteilige Änderung eines Vertrages allein schon wegen des Schweigens auf ein Angebot anzunehmen, daß muß diese Benachteiligung eng begrenzt werden. Es hätte deshalb bei der Auslegung des Schreibens vom 12. Oktober 1949 berücksichtigt werden müssen, daß die Teilung der Provision zwischen dem Kläger und dem für den Endverbraucher zuständigen Bezirksvertreter von der Beklagten zu 1) damit begründet wurde, daß der andere Vertreter entsprechende Vorarbeit geleistet habe. Es wäre somit vom Standpunkt des Berufungsgerichts aus erheblich gewesen, ob bei diesem Auftrag ein weiterer Vertreter mitgewirkt hat.

Die Nachprüfung dieser tatsächlichen Frage erübrigt sich, da die Zurückweisung der Ansprüche des Klägers auch dann nicht berechtigt ist, wenn ein weiterer Vertreter entsprechende Vorarbeiten für das Zustandekommen des fraglichen Vertrages geleistet hätte. Selbst in diesem Fall wären bei einer Gesamtwürdigung der Beziehungen der Parteien keine besonderen Umstände gegeben, die keine andere Deutung als die der Zustimmung zu der Vertragsänderung zuließen. Einmal ist dabei zu beachten, daß der Kläger als Bezirksvertreter tätig war. Die Rechtslehre ist der Auffassung, daß es bei einem Vertreter, der keinen Bezirks- oder Kundenschutz genießt, angängig ist, die Provision zu teilen, wenn er und ein anderer Vertreter zusammen einen

Vertragsschluß herbeigeführt haben (vgl. hierzu Geßler/Hefermehl, HGB § 87 Anm. 16, § 87 b Anm. 2; Würdinger HGB RGRK § 87 Anm. 8). Es kann dahingestellt bleiben, ob es in diesem Fall naheliegt, in dem Schweigen auf das Angebot einer entsprechenden vertraglichen Regelung eine Zustimmung zu sehen. Anders liegen die Verhältnisse auf jeden Fall bei einem Bezirksvertreter. Für dieses Vertretungsverhältnis ist es wesentlich, daß der Vertreter Provision für alle in seinem Bezirk geschlossenen Geschäfte erhält, selbst wenn er bei dem einzelnen Geschäft überhaupt nicht mitgewirkt hat. Ihm ist die Wahrnehmung der Belange seines Geschäftsherrn gegenüber den in seinem Bezirk wohnhaften Kunden allgemein übertragen. Die Bezirksprovision stellt die wirtschaftliche Gegenleistung für seine in dem Bezirk geschuldeten Bemühungen dar (BGH Urt.v.29. November 1956 - II ZR 241/55). Da er bei dem Einzelgeschäft demnach überhaupt nicht mitzuwirken braucht, würde es einer sehr weitgehende Benachteiligung bedeuten, wenn er sogar in den Fällen, in denen er für das Einzelgeschäft nachweislich tätig geworden ist, nur deshalb eine geringere Provision erhalten soll, weil noch ein anderer Vertreter mitgewirkt hat. Für eine derartige weitgehende durch Stillschweigen zustande gekommene Vertragsänderung genügen die festgestellten Umstände nicht. Es war für den Kläger, anders als in dem vom Senat im Urteil vom 4. April 1951 (BGHZ 1, 353) entschiedenen Fall, einmal nicht deutlich erkennbar, daß die Beklagte zu 1) an einer baldigen Antwort Interesse hatte. Sie hat auch keine Anfrage an den Kläger gerichtet (vgl. BGH BB 1955, 463), die eine Aufforderung zu einer Beantwortung enthielt. Insbesondere fällt es bei der Betrachtung der besonderen Lage des Einzelfalles ausschlaggebend ins Gewicht, daß die Beklagten dem Kläger zu diesem Zeitpunkt bereits gekündigt hatten. Um so weniger konnten sie annehmen, daß in einem Zeitpunkt, in dem bereits die Kündi-

gungsfrist lief, der Kläger auf vertragliche Ansprüche verzichten wurde. Die Voraussetzungen, die das Schweigen des Klägers als Zustimmung zu einer vertraglichen Änderung erscheinen lassen könnten, sind demnach nicht festgestellt. Die Sachlage ergibt ferner keine Anhaltspunkte dafür, daß der Kläger den somit gegebenen Anspruch auf volle Provision etwa nachträglich verwirkt hätte. Auf diesen rechtlichen Gesichtspunkt hat sich die Beklagte zu 1) selbst nicht berufen. Die Höhe des Anspruchs ist, wie dem Berufungsurteil zu entnehmen ist, zwischen den Parteien unstrittig, so daß insoweit in der Sache selbst entschieden werden kann. Von der demnach fälligen Provision von 884,30 DM sind dem Kläger bereits 335,75 DM bezahlt. Durch das Berufungsurteil sind ihm weitere 106,90 DM zugesprochen, so daß ihm auf seine Revision hin noch 441,65 DM nebst 4 % Zinsen hieraus seit dem 1. Januar 1950 zuzuerkennen sind.

II. Wofatit-Lieferungen.

In dem vom Kläger am 1. Oktober 1949 zwischen der Firma Philipp M. Nachf. und den Beklagten vermittelten Vertrag hatte sich dieser Kunde verpflichtet, als Basenaustauschmaterial nur Wofatit zu verwerten und seinen Bedarf an dieser Füllmasse ausschließlich von den Beklagten zu beziehen. Die Beklagten hatten sich ihrerseits zur Lieferung der benötigten Menge verpflichtet. Die Verkaufspreise waren ebenfalls geregelt. Das Berufungsgericht hat den Anspruch des Klägers auf Provision aus solchen Bestellungen, die nach der Beendigung des Vertreterverhältnisses aufgegeben wurden, abgewiesen. Damit ist es der Tätigkeit des Klägers, soweit sie zum Abschluß des Bezugsvertrags geführt hat, nicht gerecht geworden. Der Kläger war Bezirksvertreter für die Erzeugnisse der Beklagten. Seine Provision war in der bei Verkaufsvertretern üblichen Wei-

se in Höhe eines Prozentsatzes des Verkaufspreises geregelt. Aus dieser Regelung ergibt sich als Inhalt des Vertrages, wie ebenfalls dem Urteil des Berufungsgerichts zu entnehmen ist, daß - soweit es für den geltend gemachten Provisionsanspruch von Bedeutung ist - Gegenstand des Vertretervertrages die Vermittlung von Kaufverträgen war. Der vom Kläger zustande gebrachte Rahmenvertrag hatte nur den Sinn, daß der Kunde Ph. M., wenn er überhaupt Geschäfte bestimmter Art abschloß, sie mit den Beklagten abschließen mußte, ohne daß er zu diesen Abschlüssen schlechthin verpflichtet war. Ob und wie dem Kläger die Vermittlung eines solchen Vertrages vergütet werden sollte, ist in dem Vertretervertrag nicht geregelt. Mit Recht hat das Berufungsgericht ausgeführt, daß einem Verkaufsvertreter hierfür an sich keine Provision zustehe, soweit die einzelnen Bestellungen erst nach Beendigung des Vertreterverhältnisses eingingen. Rechtlich betrachtet handelt es sich bei dem Bezugsvertrag um keine unmittelbaren Umsatzgeschäfte. Er stellt noch keinen Verkauf dar, sondern lediglich die Bindung des Kunden Ph. M., seinen Bedarf bei den Beklagten zu decken. Würde man einem Verkaufsvertreter grundsätzlich einen Anspruch auf Provision aus allen Bestellungen einräumen, die im Rahmen eines solchen Bezugsvertrages eingingen, so würde das eine von dem Unternehmer nicht beabsichtigte Bindung auf unabsehbare Zeit bedeuten, die sich nicht rechtfertigen läßt, wenn man - wie es das Berufungsgericht zutreffend getan hat - die Ungewißheit der Entwicklung eines derartigen Bezugsverhältnisses berücksichtigt. Der Provisionsanspruch hängt somit nach § 88 aF HGB von dem Zustandekommen eines Verkaufs während der Vertragsdauer ab (vgl. RGZ 78, 252; II ZR 70/55 vom 9. April 1956). Dies gilt auch für eine Bezirksprovision (BGH Urt.v.30. Juni 1955 - II ZR 79/54). Ein Umsatzgeschäft wurde jedoch, solange der Kläger Ver-

treter der Beklagten war, nicht geschlossen. Eine andere Beurteilung würde dann Platz greifen, wenn der Kunde durch die Vermittlung des Klägers eine Verpflichtung nach Art eines Sukzessivlieferungsvertrages eingegangen wäre, so daß die später erfolgten Einzellieferungen nur Abrufe im Rahmen eines festen Vertrages darstellten (RGZ 78, 252; RG Warn 1908 Nr. 229 und 1912 Nr. 175; RG Recht 1911 Nr. 854; RG LZ 1912, 309 Nr. 5; BGH aaO). Mit Recht hat das Berufungsgericht einen derartigen Einheitsvertrag verneint (vgl. auch RGZ 148, 326, 332).

Damit allein entfällt noch nicht jeglicher Anspruch des Klägers. Das Berufungsgericht hat, wie die Revision mit Recht rügt, nicht berücksichtigt, daß der Kunde Ph. M. nach § 2 des Vertrages verpflichtet war, als Austauschmasse nur Wofatit zu verwenden, daß somit entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts, das die Verwertung eines anderen Filterfüllmasse für zulässig hielt, durch den Bezugsvertrag eine noch weitergehende Bindung an die Beklagten gegeben war. Offensichtlich hatte der Kläger durch die Vermittlung des Bezugsvertrages den Beklagten einen wesentlichen wirtschaftlichen Wert verschafft. Im Gegensatz zu dem der Entscheidung des Reichsgerichts (RGZ 78, 252) zugrunde liegenden Sachverhalt hatte der Kläger den Verkauf der Erzeugnisse der Beklagten nicht nur angebahnt, sondern schon eine enge Geschäftsverbindung mit der Firma Ph. M. geschaffen. Der erkennende Senat hat bereits in zwei Entscheidungen (Urt. v. 30. Juni 1955 - II ZR 79/54 - u. v. 9. April 1956 - 70/55), in denen es sich noch nicht einmal um eine so weitgehende Bindung des Vertragspartners wie im vorliegenden Fall handelte, darauf hingewiesen, daß es in solchen Fällen nicht bei der ausdrücklichen Regelung im Vertretervertrag bleiben könne. Dem Berufungsurteil ist nicht zu entnehmen, daß die

Vermittlung solcher Bezugsverträge von Verkaufsvertretern üblicherweise unentgeltlich geleistet wird, oder daß diese Tätigkeit schon damit abgegolten sein sollte, daß der Kläger Provision für die Wofatit-Bestellungen erhalten hat, die auf Grund dieses Vertrages während seiner Vertreterzeit aufgegeben wurden. Deshalb hätte das Berufungsgericht prüfen müssen, ob der Kläger nicht bereits nach Maßgabe des § 354 in Verbindung mit § 88 Abs. 1 Satz 1 aF HGB berechtigt war, für seine Vermittlung des Rahmenvertrages eine Vergütung zu fordern. Es hätte erörtern müssen, ob nicht kraft stillschweigender Vereinbarung der Parteien dem Kläger eine Vergütung zukommt; insbesondere hätte es im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung prüfen müssen, ob der Vertretervertrag nicht nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte dahin ergänzend ausgelegt werden muß, daß dem Kläger ein Provisionsanspruch oder wenigstens ein nach der damaligen Gesetzeslage kraft Vereinbarung möglicher Ausgleichsanspruch für die Umsatze-schäfte zustehen soll, die zwar nach seiner Vertreterzeit, aber doch auf Grund des von ihm vermittelten Rahmenvertrages abgeschlossen wurden (RAG ArbRSlg 36 Nr. 351 und 59 Nr. 447; BGH Urt.v.9. April 1956 - II ZR 70/55). Aus diesem Grunde war das Urteil des Berufungsgerichts, soweit es den Provisionsanspruch für Wofatit-Lieferungen betrifft, aufzuheben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung über diesen Sachverhalt an das Be-

rufungsgericht zurückzuverweisen.

Dr. Canter

Dr. Fischer

Dr. Kuhn

Dr. Haager

Dr. Reinicke