

2131 028

Nachschlagewerk: ja
Amtliche Sammlung: nein

HGB § 89 b Abs. 1

Die Tatsache, daß ein Handelsvertreter keinen Reinverdienst erzielt hat, braucht der Gewährung einer Ausgleichszahlung nicht entgegenzustehen.

BGH, Urt. v. 27. Oktober 1960 - II ZR 1/59

KG Berlin

LG Berlin

II ZR 1/59

Verkündet
am 27. Oktober 1960
Hauz, 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 Helmut D [REDACTED], O [REDACTED],
A [REDACTED]straße [REDACTED],

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Freiherr von
[REDACTED] -

g e g e n

die D a i m o n - W e r k e Gesellschaft m.b.H., ver-
treten durch ihren Geschäftsführer, den kaufmännischen Di-
rektor Otto Wolf, Berlin-Reinickendorf 1, Alt-Reinickendorf
25 - 27,

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. Werthauer -

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 27. Oktober 1960 unter Mitwirkung der
Bundesrichter Dr. Haidinger, Dr. Nörr, Dr. Haager, Liescke
und Hill

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des
10. Zivilsenats des Kammergerichts in Berlin vom
15. November 1958 aufgehoben. Die Sache wird zur
anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch
über die Kosten der Revision, an das Berufungsge-
richt zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

- 2 -

Tatbestand:

Der Kläger hatte vom 1. April 1954 bis 31. März 1957 neben verschiedenen anderen Vertretungen die Bezirksvertretung der Beklagten, die Markenartikel herstellt, inne. Er hat in dieser Zeit bei stetig steigendem Umsatz 25.945,05 DM Provision erhalten, und zwar im Geschäftsjahr ^{vom} 1. April 1954 bis 31. März 1955 7.201,45 DM, im Geschäftsjahr 1955/56 8.753,65 DM und im Geschäftsjahr 1956/57 9.989,95 DM. Seine Geschäftsunkosten überstiegen die Provisionseinnahmen. Er hatte im Jahre 1954 einen Fehlbetrag von 840,81 DM, im Jahre 1955 von 2.650,21 DM, im Jahre 1956 von 3.509,95 DM und im Jahre 1957 bis 31. März 1957 von 1.151,84 DM.

Nachdem die Beklagte dem Kläger gekündigt hat, verlangt er mit seiner Klage eine Ausgleichszahlung in Höhe des Durchschnitts der in den letzten drei Jahren verdienten Provision von 8.648,35 DM. Er macht geltend, er habe durch mühevollen und umfangreichen Arbeit den bei Beginn seines Vertragsverhältnisses vorhandenen kleinen Kundenstamm erheblich vergrößert. Die Beklagte nutze diesen Kundenstamm gewinnbringend aus. Bei Fortsetzung des Vertragsverhältnisses hätte er in den folgenden Jahren aus Geschäften mit diesen neu geworbenen Kunden Gewinne erzielt.

Die Beklagte ist dem Klagantrag aus tatsächlichen und rechtlichen Gründen entgegengetreten.

Das Landgericht hat - unter Abweisung der Klage im übrigen - die Beklagte zur Zahlung von 6.000 DM verurteilt. Auf die Berufung der Beklagten hat das Oberlandesgericht die Klage abgewiesen. Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision erstrebt der Kläger die Verurteilung der Beklagten entsprechend dem landgerichtlichen Urteil, während die Beklagte die Zurückweisung der Revision beantragt.



Entscheidungsgründe:

1. Das Berufungsgericht hat festgestellt, der Beklagten seien mit der Beendigung des Vertreterverhältnisses aus den vom Kläger geworbenen Kunden erhebliche Vorteile zugeflossen. Es hat ferner zutreffend ausgeführt, daß es sich bei der Provision, die nach § 89 b Abs. 1 Ziffer 2 und Abs. 2 HGB als Bemessungsgrundlage dient, um Bruttoprovision handelt (BGHZ 29, 83). Bei der Schätzung, wie sich bei der Fortsetzung des Vertragsverhältnisses die Provisionseinnahmen des Handelsvertreters entwickelt hätten und welcher Verlust ihm dementsprechend durch die Kündigung des Vertragsverhältnisses entstanden sei, legt das Berufungsgericht einen Zeitraum von zwei Jahren zugrunde. Es kommt zu dem Ergebnis, daß auch in dieser Zeit die Unkosten des Klägers seine Provisionseinnahmen überschritten hätten. Daher entspreche die Zahlung eines Ausgleichs nicht der Billigkeit.
2. Diese Ausführungen enthalten schon insofern einen Rechtsirrtum, als das Berufungsgericht von einem festen Zeitraum von zwei Jahren ausgegangen ist.

Der Gesetzgeber hat mit der Einführung des Ausgleichsanspruchs dem Richter aufgegeben, eine Prognose über die zukünftige Entwicklung des Geschäfts zu stellen und danach zu ermitteln, welche Vorteile ein Unternehmer aus dem vom Handelsvertreter geworbenen Kundenstamm hat und welche Provision der Handelsvertreter bei Fortsetzung des Vertretungsverhältnisses aus Geschäften mit diesen Kunden noch erzielt hätte. Im Gegensatz zum österreichischen Recht (vgl. Geßler, Der Ausgleichsanspruch des Handels- und Versicherungsvertreters, Hamburg 1953 S. 11; Habscheid in Festschrift für Schmidt-Rimpler S. 340) sieht § 89 b HGB keine Begrenzung des Zeitraums vor, der hierbei zu berück-

sichtigen ist. Es muß sich allerdings um eine übersichtbare, in ihrer Entwicklung noch schätzbare Zeitspanne handeln (Geßler aaO S. 79). Es ist daher im Einzelfall zu ermitteln, wie lange die durch Neuwerbung von Kunden eingeleiteten Geschäftsverbindungen zwischen diesen und dem Unternehmer noch erwartungsgemäß fortgesetzt werden (vgl. OLG Schleswig SchlHA 1958, S. 45 = Dör HV und HM 1958, 314). Hierfür wird es in der Regel einen wichtigen Anhaltspunkt bilden, welche Geschäfte die neu geworbenen Kunden schon während des Bestehens des Handelsvertretervertrages in einem bestimmten Zeitraum abgeschlossen haben, um daraus die zukünftige Entwicklung zu beurteilen. Dabei kann es unter anderem auch eine Rolle spielen, ob es sich um Erzeugnisse mit einem gewissen Monopolcharakter handelt oder um Erzeugnisse, die in starkem Wettbewerb stehen, so daß eher mit einem Abspringen geworbener Kunden zu rechnen ist. Aus den Erfahrungen, die einerseits aus der allgemeinen Marktbeobachtung und andererseits im Hinblick auf die konkrete Geschäftsbeziehung gewonnen werden können, muß der Richter vorausschauend eine Beurteilung treffen, die naturgemäß zahlreiche Momente der Unsicherheit in sich trägt.

Das Berufungsgericht hat keine genügenden Feststellungen getroffen, um als Bemessungsgrundlage für den Ausgleichsanspruch von einem Zeitraum von nur zwei Jahren auszugehen. Daß es sich bei den Erzeugnissen der Beklagten um allseitig bestbekannte Markenartikel handelt, kann eine solche Befristung ohne nähere Darlegung nicht begründen. Wenn das Berufungsgericht ferner darauf hinweist, daß der Kläger mit Verlust gearbeitet habe und "wahrscheinlich" aus diesem Grunde den Vorschlag der Beklagten zur Erneuerung des Vertreterverhältnisses abgelehnt habe, so zieht es damit Gesichtspunkte heran, die mit der Bemessung des zu berücksichtigenden Zeitraums nicht zusammenhängen.

Das Berufungsgericht wird daher unter diesen Gesichtspunkten den Zeitraum, für den die Bemessungsgrundlagen, also die Vorteile des Unternehmers und die Nachteile des Handelsvertreters, zu prüfen sind, zu ermitteln haben. Dabei wird es, soweit es die Entwicklung der Unkosten des Klägers beurteilt, zu beachten haben, ob sich unter diesen Unkosten des Klägers nicht solche Aufwendungen befinden, die vom Umsatz nicht abhängig sind, wie möglicherweise die für Löhne, Gehälter und Bürounkosten eingesetzten anteiligen Beträge, die Kosten für Versicherungen und die der Ehefrau gewährte Vergütung. Infolgedessen könnte sich bei weiter steigendem Umsatz, wie ihn das Berufungsgericht unterstellt, ein anderes Verhältnis zwischen Bruttoprovision und Geschäftsunkosten ergeben.

3. Selbst wenn das Berufungsgericht zu dem Ergebnis kommen sollte, daß in den nächsten Jahren die Unkosten des Klägers seine Provisionseinnahmen überschritten hätten, so rechtfertigt sich damit noch nicht die Abweisung jeglichen Ausgleichsanspruchs. Das Berufungsgericht hat bereits festgestellt, daß der Beklagten erhebliche Vorteile aus der Tätigkeit des Klägers zugeflossen sind. Die Beklagte hat selbst vorgetragen, daß sie den Umsatz mit dem vom Kläger überlassenen Kundenstamm nach dessen Ausscheiden um 15 % habe steigern können. Dieser Vorteil des Unternehmens ist den Provisionsverlusten des Handelsvertreters gegenüberzustellen. Dabei ist die Bruttoprovision zugrunde zu legen (BGHZ 29, 83, 92). Allerdings ist im Rahmen der Billigkeit zu berücksichtigen, ob und wie weit ersparte Betriebsunkosten den Verlust des Handelsvertreters mindern. Wie der Senat früher ausgeführt hat (BGHZ aaO S. 94), kann bei diesen Billigkeitserwägungen nicht streng nur auf den reinen Verdienst des Handelsvertreters abgestellt werden. Neben den vom Senat bereits erwähnten Umständen (BGH aaO), die hierbei zu beachten sind, muß Sinn und Zweck des Aus-

gleichsanspruchs im Auge behalten werden. Der Handelsvertreter soll für einen auf seiner Tätigkeit beruhenden, ihm aber infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht mehr vergüteten Vorteil, wie er in der Schaffung des Kundenstammes liegt, eine Gegenleistung erhalten (BGHZ 24, 214, 222; VersR 1957, 294; LM HGB § 89 b Nr. 4). Es handelt sich somit um eine durch Billigkeitsgesichtspunkte beeinflusste nachträgliche Vergütung. Würde der Ausgleichsanspruch entfallen, wenn der Handelsvertreter ohne Reinverdienst gearbeitet hat, so würde dies bedeuten, daß er die Gegenleistung für einen Vorteil verliert, die er, wie es gerade beim Einführungsvertreter häufig der Fall sein wird, mit großen Aufwendungen verdient hat. Auf der anderen Seite ist der erhebliche Vorteil, den ein Unternehmer nach Beendigung des Vertreterverhältnisses hat, in der Regel - abgesehen von den Fällen des § 89 b Abs. 3 HGB - von vornherein insofern mit einem Debetposten belastet, als der Unternehmer hieraus diese nachträgliche Vergütung für den Handelsvertreter bezahlen muß. Es ist nicht einzusehen, daß der Unternehmer nur deshalb um den Wegfall dieser Verpflichtung bessergestellt sein soll, weil der Handelsvertreter keinen Reinverdienst erzielt hat. Deshalb braucht es der Gewährung eines Ausgleichs nicht entgegenzustehen, wenn der Handelsvertreter keinen Reinverdienst erzielt hat. Soweit keine besonderen Umstände vorliegen, wie sie z.B. bei der Entlassung eines Einführungsververtreters gegeben sein können, der gerade einen Bezirk erfolgreich aufgebaut hat, wird allerdings diese Tatsache im Rahmen der Billigkeitserwägungen zu einer Herabsetzung des Ausgleichsanspruchs führen, dessen Höchstgrenzen in § 89 b Abs. 1 Nr. 2 und Abs. 2 HGB bestimmt sind.

Da das Berufungsgericht bei seiner Entscheidung nicht von dieser Rechtsauffassung ausgegangen ist, mußte das Urteil aufgehoben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen werden.

Dr. Haidinger

Dr. Nörr

Dr. Haager

Liesecke

Hill