

Nachschlagewerk: ja
BGHZ : nein

13

HGB § 89 b Abs. 3 Satz 1

a) Bei der Prüfung der Frage, ob ein Verhalten des Unternehmers begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hat (§ 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB), ist zu berücksichtigen, welche Bedeutung der Handelsvertreter dem Verhalten des Unternehmers selber beigemessen hat. Hat er daraus während Bestehens des Vertrages keine Folgerungen gezogen und auch die Kündigung darauf nicht gestützt und beruft er sich auf dieses Verhalten erst Jahre später im Rechtsstreit um den Ausgleichsanspruch, kann im allgemeinen nicht davon ausgegangen werden, daß der Unternehmer begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hat.

b) Begründet die Provisionsabrechnung des Unternehmers (hier Einbehalt bestimmter Provisionen und spätere Auszahlung ohne Anerkennung einer Rechtspflicht) die Befürchtung, daß der Unternehmer dieses Verhalten in Zukunft fortsetzen wird, kann für den Handelsvertreter darin ein begründeter Anlaß zur Kündigung liegen.

BGH, Urt. v. 16. Februar 1989 - I ZR 185/87 - OLG Nürnberg
LG Nürnberg-
Fürth

BUNDESGERICHTSHOF

13

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 185/87

URTEIL

Verkündet am:
16. Februar 1989
Führinger
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

S [REDACTED] Handelsvertretung GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer Jürgen S [REDACTED], G [REDACTED]weg [REDACTED], R [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

Paul Günther C [REDACTED] GmbH, vertreten durch die Geschäftsführer Friedrich R [REDACTED] und Günther R [REDACTED],
W [REDACTED]straße [REDACTED], E [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. [REDACTED]
und Dr. [REDACTED] -

- 2 -

13

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 16. Februar 1989 durch die Richter Dr. Piper, Dr. Erdmann, Dr. Teplitzky, Dr. Mees und Nobbe

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird das Urteil des 4. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Nürnberg vom 29. Juli 1987 aufgehoben.

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

Von Rechts wegen



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



Tatbestand:

Der Geschäftsführer der Klägerin war seit dem 1. Mai 1968 für die Beklagte als Handelsvertreter beim Vertrieb von Düngemitteln tätig. Nach § 13 des im Herbst 1972 geschlossenen Vertrages, in den die Klägerin nach ihrer Gründung eingetreten ist, erhielt die Klägerin eine Provision für alle Lieferungen während des Vertragszeitraums in ihr Gebiet, auch wenn das Geschäft ohne ihre unmittelbare Mitwirkung zustande gekommen war. Ausgenommen davon waren sogenannte Übergrenzlieferungen, d.h. vom jeweiligen Handelsvertreter vermittelte Lieferungen an Kunden (Händler, Genossenschaften), die diese in das Vertragsgebiet eines anderen Handelsvertreters weiterlieferten. Streitigkeiten zwischen den beteiligten Handelsvertretern insoweit sollte die Beklagte unter Ausschluß des Rechtswegs regeln (§ 13 Abs. 4 des Vertrages). Nach § 9 des Vertrages hatte der Handelsvertreter jeweils am Wochenende seine Besuchsberichte abzusenden, die kurz gefaßt die wesentlichen Punkte der Besprechungen mit den Kunden enthalten sollten.

Im Januar 1981 beanstandete die Beklagte, daß die Klägerin nicht wie vereinbart die Tagesberichte vollständig ausgefüllt habe, und setzte bis zu einer Stellungnahme der Klägerin die Zahlung der für sie bestimmten Provisionen aus. Sie zahlte aber, noch bevor eine Stellungnahme der Klägerin vorlag, zwei Drittel des einbehaltenen Betrages aus. Nachdem der vom Kläger eingeschaltete Wirtschaftsverband der Handelsvertreter und Handelsmakler (CDH) die Beanstandungen der Beklagten zurückgewiesen hatte, zahlte sie auch die restlichen Provisionen aus.

Ab Februar 1982 weigerte sich die Beklagte erneut, Provisionen auszus zahlen, diesmal mit der Begründung, daß Übergrenzlief erungen vorlägen. Betroffen waren Provisionsforderungen der Klägerin für die Vermittlung von Lieferungen an drei Kunden in der Zeit von Februar bis Mai 1982 in Höhe von insgesamt 8.445,38 DM. Mit Schreiben vom 22. April 1982 be anstandete die Beklagte ferner, daß die Klägerin nicht die Tagesberichte auf den ihr zur Verfügung gestellten Formula ren erstattet habe.

Nachdem die Klägerin und der von ihr eingeschaltete CDH die Beklagte zunächst vergeblich zur Zahlung der ausstehen den Provisionen aufgefordert hatten, erwirkte die Klägerin einen Mahnbescheid über offenstehende Provisionsforderungen in Höhe von 8.110,66 DM. Nach Zustellung des Mahnbescheids zahlte die Beklagte am 25. Juni 1982 einen Betrag von 7.536,48 DM. Dazu teilte sie mit, daß dies ohne Anerkennung einer Rechtspflicht geschehe. Daraufhin ließ die Klägerin mit Schreiben vom 28. Juni 1982 das Vertragsverhältnis zum 30. September 1982 ordentlich kündigen. Zur Begründung wies sie darauf hin, daß ihr die Beklagte trotz wiederholter Mah nungen Provisionen vorenthalten habe und sie gezwungen gewe sen sei, diese durch Mahnbescheid geltend zu machen. Die Klägerin forderte mit Schreiben vom 29. Juni 1982 - nach Eingang der Teilzahlung von 7.536,48 DM - die Beklagte zur Zahlung weiterer 1.112,62 DM auf, die sich aus dem nicht ge tilgten Restbetrag der Forderung über 8.110,66 DM, einem weiteren Provisionsanspruch in Höhe von 334,72 DM und Zins forderungen zusammensetzte. Mit Schreiben vom 28. Juli 1982 wiederholte die Klägerin diese Zahlungsaufforderung unter Fristsetzung bis zum 3. August 1982 und drohte für den Fall,

daß die Zahlungen nicht rechtzeitig eingingen, die fristlose Kündigung des Vertragsverhältnisses an. Diese Kündigung sprach sie mit Schreiben vom 3. August 1982 auch aus. Die Beklagte, die der Klägerin zwischenzeitlich mit Schreiben vom 28. Juli 1982 einen Verrechnungsscheck über einen Teilbetrag von 887,30 DM übersandt hatte, war mit der sofortigen Vertragsbeendigung einverstanden und kündigte ihrerseits den Vertrag fristlos.

Die Klägerin hat nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses einen Ausgleichsanspruch in Höhe von 111.000,-- DM geltend gemacht, wobei sie ein Fünftel der in den Jahren 1977 bis 1982 erzielten Provisionseinnahmen zugrunde gelegt hat. Sie hat vorgetragen, die Beklagte habe ihr einen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben. Zum Einbehalt von Provisionen sei die Beklagte nicht berechtigt gewesen. Sämtliche betroffenen Lieferungen seien an Abnehmer ihres Vertragsgebiets ausgeführt worden. Um Übergrenzliefereien habe es sich nicht gehandelt. Darüber hinaus habe die Beklagte durch das Verlangen der Abgabe von Tagesberichten in die selbständige Stellung der Klägerin als Handelsvertreterin in unzumutbarer Weise eingegriffen. Ferner habe sie von langer Hand eine Auflösung des Vertragsverhältnisses vorbereitet und durch Nachforschungen im Vertragsgebiet der Klägerin nach Gründen für eine Kündigung des Vertrages gesucht.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben. Auf die Berufung der Beklagten hat das Berufungsgericht die Klage abgewiesen. Mit der Revision, deren Zurückweisung die Beklagte beantragt, begehrt die Klägerin Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat das Bestehen eines Ausgleichsanspruchs der Klägerin gegen die Beklagte nach § 89 b HGB verneint, weil die Beklagte der Klägerin keinen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben habe. Die Beklagte habe mehrfach darauf hingewiesen, daß sie die einbehaltenen Provisionen nicht auszahlen könne, da es sich insoweit um Übergrenzlieferungen gehandelt habe. Der Klägerin sei eine gerichtliche Klärung dieser Streitfrage zumutbar gewesen. Der Provisionseinbehalt habe die Klägerin in wirtschaftlicher Hinsicht auch nicht gefährdet.

Soweit die Beklagte ferner von der Klägerin Erstattung von Tagesberichten verlangt habe, könne auch darin ein begründeter Anlaß zur Kündigung nicht erblickt werden. Das Ausfüllen der Tagesberichte sei für die Klägerin zumutbar gewesen, da dies nicht mit Mehrarbeit verbunden gewesen sei. In deren Unabhängigkeit als Handelsvertreterin sei dadurch nicht eingegriffen worden.

Schließlich stehe auch nicht fest, daß die Beklagte eine Kündigung des Vertragsverhältnisses vorbereitet habe und Besuche von Verkaufsleitern der Beklagten im Vertragsgebiet der Klägerin nur dazu gedient hätten, Kündigungsgründe zu sammeln; vielmehr hätten Umsatzrückgänge im Vertragsgebiet der Klägerin dazu geführt, daß die Beklagte nach neuen Verkaufsstrategien habe suchen müssen. Lediglich bei dieser Gelegenheit habe sie festgestellt, daß verschiedene Kunden im Vertragsgebiet der Klägerin von dieser nicht ausreichend betreut worden seien.

II. Die gegen diese Beurteilung gerichtete Revision der Klägerin hat Erfolg. Sie führt zur Aufhebung des angefochtenen Urteils und zur Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht. Die bislang getroffenen Feststellungen des Berufungsgerichts tragen seine Ansicht nicht, daß die Beklagte der Klägerin keinen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben habe. Das Berufungsgericht hat insoweit, wie die Revision zu Recht rügt, den Sach- und Streitstand nicht hinreichend ausgeschöpft (§ 286 ZPO).

1. Zu Recht hat allerdings das Berufungsgericht die Klage nicht schon deshalb durchgreifen lassen, weil die Beklagte, wie die Klägerin geltend gemacht hat, durch das Verlangen nach Tagesberichten in die Stellung der Klägerin als einer selbständigen Handelsvertreterin in unzumutbarer Weise eingegriffen habe. Dabei kann dahinstehen, ob die Beklagte, wie das Berufungsgericht gemeint hat, tatsächlich die Abgabe täglich zu erstattender Berichte verlangt hat oder ob es nicht in Wirklichkeit um die Erstattung wöchentlicher Berichte auf Tagesberichtsformularen ging, wie sie die Klägerin nach den überreichten Formularen im Mai 1980 und Oktober 1981 unter der Überschrift "Tagesbericht" anstandslos abgegeben hatte. Es ist nichts dazu festgestellt und vorgetragen, daß und worin sich die Berichtsformulare, deren Ausfüllung die Klägerin verweigert hat, von den vorbezeichneten Formularen unterscheiden.

Sollte die Beklagte tatsächlich die Abgabe von täglich zu erstattenden Berichten verlangt haben, bestünden insoweit allerdings im Hinblick auf die Stellung der Klägerin als einer selbständigen Handelsvertreterin Bedenken (vgl. BGH,

Urt. v. 24.9.1987 - I ZR 243/85, NJW-RR 1988, 287 = ZIP 1987, 1543 = BB 1988, 12). Jedoch bedarf dies vorliegend keiner Vertiefung, weil die Klägerin das in Rede stehende Berichtsverlangen der Beklagten vom Januar 1981 und April 1982 selber nicht als eine ins Gewicht fallende Belastung der beiderseitigen Beziehungen gewertet hat. Im Schreiben des von der Klägerin eingeschalteten Wirtschaftsverbandes der Handelsvertreter und Handelsmakler (CDH) vom 2. Februar 1981 hatte dieser die Auseinandersetzungen der Parteien über das damalige Berichtsverlangen der Beklagten vom Januar 1981 lediglich als "geringfügige Differenzen" bezeichnet (S. 3 dieses Schreibens), und das 15 Monate später nochmals erneuerte Berichtsverlangen der Beklagten hat die Klägerin wiederum durch ein Schreiben des CDH (vom 29. April 1982) zurückweisen lassen, ohne daß sich daraus irgendwelche Weiterungen für das Vertragsverhältnis der Parteien ergeben hätten. Die Beklagte hat dieses Verlangen in der Folgezeit nicht mehr wiederholt, und die Klägerin hat darauf auch weder die ordentliche Kündigung vom 28. Juni 1982 noch die fristlose vom 3. August 1982 gestützt. Auch die Klageschrift vom 13. Mai 1985 enthält dazu keinen Vortrag, der ergäbe, daß die Klägerin das Berichtsverlangen der Beklagten vom Januar 1981 und April 1982 als nennenswerte Belastung der beiderseitigen Beziehungen gewertet hätte. Erst im weiteren Verlauf des Rechtsstreits ist die Klägerin darauf zurückgekommen. Das reicht nicht für die Annahme aus, daß die Beklagte mit dem fraglichen Berichtsverlangen einen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hätte.

2. Ohne Rechtsverstoß hat das Berufungsgericht des weiteren einen begründeten Anlaß zur Kündigung des Vertragsverhältnisses auch nicht aus dem Vortrag der Klägerin hergelei-

tet, die Beklagte habe eine von ihr selbst beabsichtigte Beendigung des Vertrages von langer Hand durch Nachforschungen im Vertragsgebiet der Klägerin vorbereitet. Das Berufungsgericht hat seine Entscheidung dazu u.a. auf die Feststellung gestützt, daß im Vertragsgebiet der Klägerin die Umsätze zurückgegangen seien und daß die Beklagte die Gründe dafür in Erfahrung habe bringen wollen. Diese Feststellungen des Berufungsgerichts sind nicht zu beanstanden. Sie tragen auch die daraus gezogene Schlußfolgerung, es sei nicht bewiesen, daß die Beklagte durch Nachforschungen im Vertragsgebiet der Klägerin ihrerseits die Kündigung des Vertrages vorbereitet habe und daß sie der Klägerin damit einen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hätte.

3. Soweit jedoch das Berufungsgericht auch in dem von der Klägerin beanstandeten Provisionseinbehalt ab Februar 1982 in Höhe eines Betrages von insgesamt 8.445,38 DM keinen begründeten Anlaß zur Kündigung erblickt hat, kann sein Urteil auf der Grundlage der bislang getroffenen Feststellungen keinen Bestand haben. Das Berufungsgericht hat in diesem Zusammenhang entscheidend darauf abgestellt, die Beklagte habe die Gründe für den Provisionseinbehalt keineswegs aus der Luft gegriffen, sondern habe ihr Verhalten mit gewichtigen Erwägungen gerechtfertigt. Sie habe von Anfang an darauf hingewiesen, daß es sich bei den Lieferungen, für deren Vermittlung die Klägerin in den hier in Rede stehenden Fällen Provision verlangt habe, um Übergrenzlieferungen gehandelt habe, bei denen ein Rechtsanspruch auf Provision gegen die Beklagte nicht bestehe.

Dieser Beurteilung kann nicht beigetreten werden. Das Berufungsgericht hat nicht geprüft, ob die Provisionsansprüche der Klägerin, die ihr die Beklagte ab Februar 1982 vor-

enthalten hat, berechtigt waren, ob also die Beklagte diese Provisionen zu Unrecht einbehalten hat. Wäre dies der Fall gewesen, könnte nicht verneint werden, daß die Beklagte einen begründeten Anlaß zur Kündigung gesetzt hätte. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist ein solcher Anlaß gegeben, wenn der Handelsvertreter durch das Verhalten des Unternehmers in eine für ihn nach Treu und Glauben nicht haltbare Lage kommt (BGH, Urt. v. 6.11.1986 - I ZR 51/85, NJW 1987, 778 m.w.N.). So wäre es hier, wenn die Beklagte kein Recht gehabt hätte, die fraglichen Provisionen einzubehalten. Diese betrafen Kunden, die Bestellungen in nicht unerheblichem Umfang aufgegeben hatten. Für die Klägerin war es daher von besonderer Bedeutung, daß die Provisionsabrechnung gerade auch hinsichtlich dieser Lieferungen ordnungsgemäß erfolgte. Geschah das nicht, und behielt die Beklagte Provisionen mit der unzutreffenden Behauptung ein, es handle sich insoweit um Übergrenzlieferungen, mußte die Klägerin befürchten, daß die Beklagte ihr auch in Zukunft und auch wegen höherer Beträge - zumindest mit Blick auf diese Kunden - die Provision streitig machen werde mit der Folge, daß sie hinter verdienten Provisionen - sei es außergerichtlich, sei es im Wege der Klage - immer wieder "herlaufen" müsse. Dies aber wäre der Klägerin nicht zumutbar gewesen.

An dieser Beurteilung ändert nichts, daß die Beklagte den größten Teil der einbehaltenen Provisionen nach und nach an die Klägerin gezahlt hat. Den Betrag von 7.536,48 DM hat die Beklagte nur ohne Anerkennung einer Rechtspflicht gezahlt, und auch das mußte die Klägerin befürchten lassen, daß es in Zukunft in vergleichbaren Fällen Schwierigkeiten bei der Provisionsabrechnung geben werde.

Unerheblich ist, daß die wirtschaftliche Lage der Klägerin durch den Provisionseinbehalt nicht gefährdet gewesen war. Für die Frage, ob sich der Handelsvertreter aufgrund des Verhaltens des Unternehmers in einer unzumutbaren Lage befindet, die ihm einen begründeten Anlaß zur Kündigung gibt, kommt es darauf vorliegend nicht an.

III. Danach war auf die Revision der Klägerin das angefochtene Urteil aufzuheben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückzuverweisen. Das Berufungsgericht wird nunmehr - wofür es weiterer tatrichterlicher Feststellungen bedarf - zu prüfen und zu entscheiden haben, ob die einbehaltenen Provisionen, wie die Beklagte behauptet hat, Übergrenzlieferungen betrafen, für die der Klägerin Provisionsansprüche gegen die Beklagte nicht zustanden, oder ob, wie die Klägerin behauptet hat, dies nicht der Fall war.

Piper

Erdmann

Teplitzky

Mees

Nobbe