

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

HGB § 89 b Abs. 1

- a) Zahlt ein Handelsvertreter an seinen Vorgänger für die Übernahme des Bezirks eine Abfindung, sind die von dem Vorgänger geworbenen Kunden bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs auch dann nicht als Neukunden i.S. des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB anzusehen, wenn die Zahlung im Einverständnis mit dem Unternehmer erfolgte.
- b) Ein vertraglicher Anspruch gegen den Unternehmer auf (teilweise) Erstattung der geleisteten Zahlung kann sich aber bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung ergeben, wenn die Parteien bei Abschluß des Handelsvertretervertrages von einer Vertragsdauer ausgingen, die es dem Handelsvertreter ermöglicht hätte, den als Abfindung gezahlten Betrag ganz oder teilweise durch Provisionseinnahmen auszugleichen.

BGH, Urt. v. 10. Mai 1984 - I ZR 36/82 - OLG Hamm

LG Bielefeld

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 36/82

URTEIL

Verkündet am
10. Mai 1984
Roth
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma R [REDACTED] P [REDACTED] GmbH, H [REDACTED]straße 7 - 11,
B [REDACTED], gesetzlich vertreten durch die Geschäfts-
führer Kurt H [REDACTED] und Colin E. D [REDACTED], daselbst,

Beklagte und Revisionsklägerin,

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

gegen

den Handelsvertreter Dirk H [REDACTED], L [REDACTED]straße 28 a,
B [REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagter,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 10. Mai 1984 durch den Vorsitzenden Richter Dr. Frhr. v. Gamm und die Richter Dr. Piper, Dr. Erdmann, Dr. Scholz-Hoppe und Dr. Mees

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 18. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Hamm vom 21. Januar 1982 im Kostenpunkt und insoweit aufgehoben, als es die Berufung der Beklagten gegen das Urteil der V. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Bielefeld vom 23. Dezember 1980 in Höhe eines Betrages von 66.105,-- DM nebst Zinsen zurückgewiesen hat.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagte vertreibt Modellbausätze aus Kunststoff. Der Kläger war ab Februar 1973 für die Beklagte zunächst als Verkaufsförderer, dann als Handelsvertreter tätig. Ende des



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



Jahres 1975 wies sie ihm ein neues Gebiet zur Bearbeitung als Handelsvertreter zu. In einem Teil dieses Bezirks, der durch die Zusammenlegung und Veränderung der Arbeitsgebiete verschiedener Handelsvertreter entstanden war, war vorher ein anderer Handelsvertreter tätig gewesen. Dieser hatte von der Beklagten für die Aufgabe des dem Kläger nunmehr zugewiesenen Gebiets die Zahlung eines Ausgleichs verlangt. Die Parteien dieses Rechtsstreits waren mit dem ausscheidenden Handelsvertreter übereingekommen, daß der Kläger an ihn zur Abgeltung der Ausgleichsansprüche 43.605,45 DM zahlen sollte.

Nachdem die Beklagte das Handelsvertreterverhältnis mit dem Kläger zum 31. Dezember 1979 gekündigt hatte, hat der Kläger einen Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB geltend gemacht. Er hat zur Begründung insbesondere vorgetragen, es müßten neben den von ihm selbst geworbenen Kunden auch die von dem früher in dem Bezirk tätig gewesenem Handelsvertreter geworbenen Kunden als Neukunden berücksichtigt werden, da nach seiner Zahlung an den ausgeschiedenen Vertreter nur so ein billiger Ausgleich erzielt werden könne.

Der Kläger hat beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an ihn 137.372,- DM
nebst 11 % Zinsen seit dem 11. Januar 1980 zu
zahlen.

Die Beklagte hat beantragt, die Klage abzuweisen.
Sie hat insbesondere einer Berücksichtigung der von dem
früher in dem Bezirk tätig gewesenem Handelsvertreter ge-

worbenen Kunden im Rahmen des Ausgleichsanspruchs widersprochen und im übrigen bestritten, daß der Kläger alle von ihm genannten Kunden neu geworben habe. Sie hat mit einer - unstreitigen - Gegenforderung in Höhe von 2.133,34 DM aufgerechnet.

Das Landgericht hat der Klage in Höhe von 76.966,66 DM stattgegeben und die weitergehende Klage abgewiesen. Das Berufungsgericht hat das Urteil teilweise abgeändert und die Beklagte zur Zahlung von 71.316,66 DM verurteilt. In diesem Betrag sind 66.105,-- DM für den Verlust der Provisionseinnahmen des Klägers aus den Umsätzen mit den von dem früher tätig gewesenen Handelsvertreter geworbenen Kunden enthalten, ferner ein Betrag als Ausgleich für die vom Kläger selbst geworbenen Kunden, wobei der zur Aufrechnung gestellte Betrag abgezogen ist (veröffentlicht in DB 1982, 1167).

Mit der Revision verfolgt die Beklagte den Klagabweisungsantrag weiter, soweit das Berufungsgericht dem Kläger einen Betrag von 66.105,-- DM als Ausgleich für die von dem früher tätig gewesenen Handelsvertreter geworbenen Kunden zugesprochen hat. Der Kläger beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat ausgeführt, die von dem früher tätig gewesenen Handelsvertreter geworbenen Kunden

seien bei der Berechnung des dem Kläger zustehenden Ausgleichsanspruchs als Neukunden anzusehen. Das folge aus einer an Treu und Glauben orientierten Auslegung des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB. Das laufende Provisionseinkommen des Klägers als Nachfolger des ausgeschiedenen Handelsvertreters hätte nur dann für die erbrachte Zahlung eine angemessene Gegenleistung sein können, wenn, was hier nicht der Fall gewesen sei, im Hinblick auf die Zahlung an den Vorgänger die Beklagte dem Kläger einen höheren Provisionsatz zugebilligt hätte.

Demgegenüber ist die Revision der Auffassung, die von dem früher tätig gewesenen Handelsvertreter geworbenen Kunden seien nicht als vom Kläger neu geworbene Kunden zu behandeln, so daß die Zahlung des Klägers im Rahmen des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b HGB nicht berücksichtigt werden könne; es sei allenfalls eine Frage der damaligen Vereinbarungen der Parteien, ob die geleistete Zahlung auszugleichen sei.

II. Die vom Berufungsgericht vorgenommene Gleichstellung der vom Kläger gegen Zahlung der Abfindung übernommenen Kunden mit von ihm selbst neu geworbenen Kunden unterliegt durchgreifenden rechtlichen Bedenken.

1. Eine unmittelbare Anwendung der Vorschrift des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB, wonach der Handelsvertreter von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen kann, wenn und soweit der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen

Kunden erhebliche Vorteile hat, kommt nicht in Betracht. Die von dem früher für die Beklagte tätig gewesenen Handelsvertreter geworbenen Kunden waren der Beklagten bei Beginn der Tätigkeit des Klägers bereits bekannt, mithin waren es keine neuen Kunden mehr (KG, BB 1969, 1062). Das Gesetz stellt der Werbung neuer Kunden in § 89 b Abs. 1 Satz 2 nur den Fall gleich, daß der Vertreter die bestehenden Geschäftsverbindungen mit einem Kunden in einem wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entsprechenden Maß erheblich erweitert hat. Das Berufungsgericht hat nicht festgestellt, und der Parteivortrag hat hierzu auch keinen Anlaß gegeben, daß der Kläger in diesem Sinne die Geschäftsbeziehungen mit den von dem früheren Vertreter geworbenen Kunden ausgeweitet hätte.

2. Auch eine entsprechende Anwendung des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB scheidet aus. Der Handelsvertreter soll nach dieser Vorschrift für einen auf seiner Tätigkeit beruhenden, ihm aber infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht mehr vergüteten Vorteil des Unternehmers, wie er in der Schaffung eines neuen Kundenstamms liegt, eine Gegenleistung erhalten (st. Rspr.; vgl. BGH, Urt. v. 20.2.1981 - I ZR 59/79, NJW 1981, 1961; Urt. v. 25.3.1982 - I ZR 146/80, NJW 1982, 2819, jeweils m.w.N.). Der Kläger hat durch die an den früher tätig gewesenen Handelsvertreter geleistete Zahlung aber keinen nach § 89 b ausgleichspflichtigen Vorteil für die Beklagte geschaffen; er hat sich mit der Zahlung vielmehr lediglich selbst die - nicht ohne weiteres - gegebene Möglichkeit eröffnet, den vorhandenen Kundenstamm weiter zu bearbeiten und die Ge-

schäftsverbindung i.S. des § 89 b Abs. 1 Satz 2 HGB zu erweitern. Auch mit der Erwägung, die Beklagte sei durch die Zahlungen des Klägers begünstigt worden, weil sie den an sich von ihr geschuldeten Ausgleich an den vorher in dem Bezirk tätig gewesenem Handelsvertreter nicht habe aufwenden müssen, läßt sich die entsprechende Anwendung des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB nicht rechtfertigen. Zwar ist nach dieser Vorschrift Schuldnerin des Ausgleichsanspruchs ursprünglich die Beklagte gewesen. Die gesetzliche Regelung schloß aber nicht aus, daß die Beklagte den Anspruch wirtschaftlich und auch rechtlich auf den Kläger als Nachfolger des ausscheidenden Handelsvertreters abwälzte (BGH, Urt. v. 11.6.1975 - I ZR 136/74, BB 1975, 1073).

3. Das Berufungsgericht hat weiter gemeint, die Zahlung an den Vorgänger müsse jedenfalls aus Billigkeitsgründen nach § 89 b Abs. 1 Nr. 3 in dem angenommenen Umfang als ausgleichserhöhend berücksichtigt werden. Auch dieser Ansicht kann nicht gefolgt werden.

§ 89 b Abs. 1 HGB regelt die Voraussetzungen und die Berechnung des Ausgleichsanspruchs. Dabei ist nach Nr. 1 und 2 zunächst die Vorteils- und Verlustberechnung vorzunehmen; erst wenn auf diese Weise die erforderliche Grundlage für einen Ausgleichsanspruch gewonnen ist, kommt eine Überprüfung des Ergebnisses nach Billigkeitsgrundsätzen (Nr. 3) in Frage. Die Billigkeitsprüfung ist also an das Ergebnis der Vorteils- und Verlustberechnung anzuschließen (BGHZ 43, 154, 157; 55, 45, 55). Daraus folgt, daß der Zahlungsanspruch nicht erst durch Billigkeit Gesichtspunkte

begründet werden kann. Erfüllt aber die weitere Betreuung der früher für die Beklagten geworbenen Kunden durch den Kläger nicht den Tatbestand des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB, wie ausgeführt, können Gesichtspunkte der Billigkeit allein nicht dazu führen sie als Neukunden zu behandeln.

III. Das Berufungsurteil konnte danach bezüglich des allein auf eine entsprechende Anwendung des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB und Billigkeit Gesichtspunkte gestützten Zahlungsanspruchs für die - gegen Zahlung - übernommenen Kunden keinen Bestand haben. Das Revisionsgericht ist aber insoweit zu einer abschließenden Entscheidung des geltend gemachten Zahlungsanspruchs nicht in der Lage, da dieser Anspruch gegebenenfalls unter anderen - vom Berufungsgericht noch nicht geprüften - rechtlichen Gesichtspunkten begründet sein könnte.

Wie der Bundesgerichtshof in seinem Urteil v. 29.6.1959 (II ZR 99/58, VersR 1959, 692) ausgeführt hat, können einem Handelsvertreter Zahlungsansprüche gegen den Unternehmer zustehen, wenn er statt des Unternehmers die Abfindung an einen ausgeschiedenen Vertreter gezahlt hat und das Vertragsverhältnis wider Erwarten nach kurzer Zeit endet. Der Bundesgerichtshof hat ferner (Urt. v. 10.6.1968 - VII ZR 48/66, BB 1968, 927) eine im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu schließende Lücke gesehen, wenn ein Handelsvertreterverhältnis endet, bevor der Handelsvertreter die erwartete Möglichkeit gehabt hat, die an den ausgeschiedenen Vertreter gezahlte Abfindung durch Provisionseinnahmen auszugleichen.

Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts hat der Kläger die an den ausgeschiedenen Vertreter geleistete Zahlung im Einverständnis mit der Beklagten erbracht. Dazu stellt sich aber nach der angeführten Rechtsprechung die Frage, ob die Parteien bei dem - zwar auf unbestimmte Dauer abgeschlossenen - Handelsvertretervertrag nicht gleichwohl von einer Vertragsdauer ausgingen, die es dem Kläger ermöglicht hätte, den als Abfindung bezahlten Betrag ganz oder teilweise durch Provisionseinnahmen auszugleichen. Sollten sich die Vereinbarungen als lückenhaft erweisen, weil die Frage, ob und in welcher Form eine Verrechnung der von dem Kläger an den ausgeschiedenen Vertreter geleisteten Zahlung erfolgen sollte, nicht bedacht worden ist, so wird zu prüfen sein, ob die Lücke nach den für eine ergänzende Vertragsauslegung in der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen geschlossen werden kann. Es wird für diesen Fall zu prüfen sein, welche Vorstellungen die Parteien mit der Zahlung des Klägers an den ausgeschiedenen Vertreter darüber verbanden, wie der Kläger die ihm eingeräumten Möglichkeiten wirtschaftlich nutzen könne, und ob sich diese Erwartungen während der Laufzeit des Vertrags verwirklichen ließen (vgl. dazu auch Schröder, DB 1969, 291, 295, 296; ders. Recht der Handelsvertreter, 5. Aufl., 1973, § 89 b Rdnr. 34 d). Sollte dem Kläger die Nutzung des übernommenen Kundenstamms in dem vertraglich vorausgesetzten Ausmaß infolge der Kündigung nicht möglich gewesen sein, könnte die Beklagte zur Erstattung eines entsprechenden - gegebenenfalls durch Schätzung nach § 287 Abs. 1 und 2 ZPO zu ermittelnden - Anteils der seinerzeit vom Kläger gezahlten Abfindung vertraglich verpflichtet sein. Bei der Bemessung der Höhe des An-

spruchs ist, da es sich dann um einen Fall eines gestörten gegenseitigen Vertrages handelt, auf ein angemessenes Verhältnis von Leistung und Gegenleistung Rücksicht zu nehmen; dabei wird auch von Bedeutung sein, ob die Beendigung des Vertrages von einer der Parteien zu vertreten ist (vgl. BGH, Urt. v. 2.10.1981, I ZR 201/79, NJW 1982, 181).

Die Sache war demgemäß in dem angegriffenen Umfang, unter Aufhebung des Urteils insoweit, zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

v. Gamm

Piper

Erdmann

Scholz-Hoppe

Mees