

BUNDESGERICHTSHOF

25

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 37/84

URTEIL

in dem Rechtsstreit

Verkündet am:
13. März 1986
Wolf
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

des Handelsvertreters Richard A., D-Vertretungen, M.,
H.,

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr. -

g e g e n

1. Bekleidungswerk Ha GmbH & Co. KG, vertreten durch die
Ha GmbH, diese gesetzlich vertreten durch den Geschäfts-
führer Jürgen Hau, B.-straße, G.,
2. R.-Bekleidungswerke GmbH & Co. KG, vertreten durch die
Komplementär GmbH, diese gesetzlich vertreten durch den
Geschäftsführer Jürgen Hau, B.-straße,
G.,

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. und
Dr. -

W

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 13. März 1986 durch die Richter Dr. Merkel, Dr. Piper, Dr. Erdmann, Dr. Teplitzky und Dr. Mees

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Braunschweig vom 6. Januar 1984 aufgehoben.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger betreibt eine Handelsvertretung für Damenoberbekleidung. Er sucht Kunden auf, um sie zu Geschäftsabschlüssen zu veranlassen, und er unterhält ein Verkaufslager, in dem er die von ihm vertretenen Artikel Interessenten anbietet.

Durch Vertrag vom 4. Juli 1979 übernahm der Kläger die Vertretung der Beklagten zu 2, die Damenröcke anfertigt, gegen Zahlung einer Umsatzprovision von 10 %. Aufgrund eines Vertrages vom 15. April 1980 vertrat er auch die Interessen der Beklagten zu 1, die Damenkleider herstellt, gegen Zahlung einer Umsatzprovision von 8 %. Beide Unternehmen sind wirtschaftlich miteinander verbunden.

Die Beklagten kündigten die Vertragsbeziehungen zum Kläger am 4. November 1980 zum 30. Juni 1981 mit der Begründung, der vom Kläger erzielte Umsatz entspreche nicht ihren Erwartungen.

Der Kläger macht Ausgleichsansprüche geltend und hat hierzu vorgetragen, er habe für die Beklagten neue Kunden geworben. Auch die Kunden, die von seinem Lager gekauft hätten (Lagerkunden), hätten durch ihn die Erzeugnisse der Beklagten kennengelernt; sie bezögen ebenso wie die von ihm aufgesuchten Kunden (Orderkunden) weiter Waren der Beklagten. Nur soweit sich die Beklagten nicht mehr um Aufträge bemüht hätten, seien die geschäftlichen Beziehungen zu den geworbenen Kunden erloschen.

Der Kläger hat gegenüber der Beklagten zu 1 einen Ausgleichsanspruch in Höhe von 27.400,-- DM und gegenüber der Beklagten zu 2 einen Ausgleichsanspruch in Höhe von 29.600,-- DM geltend gemacht.



Die Beklagten haben eine Zahlungspflicht in Abrede gestellt. Sie haben vorgetragen, die Umsätze mit den vom Kläger geworbenen Kunden seien nur noch geringfügig gewesen. Soweit in einzelnen Fällen Geschäftsbeziehungen noch fortbestünden, habe ein anderer Vertreter die Kunden neu angeworben. Die Lagerkunden kauften - ihrer Gewohnheit folgend - die vom Kläger jeweils angebotenen Erzeugnisse, ohne auf die Hersteller zu achten; der Kläger habe diese nicht als Stammkunden für sie werben können.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Die Berufung des Klägers ist ohne Erfolg geblieben. Mit der Revision verfolgt der Kläger die Ansprüche gegen die Beklagten weiter. Die Beklagten beantragen, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe

I. Das Berufungsgericht hat ausgeführt, der Kläger könne nach seinem eigenen Vorbringen nicht die Zahlung eines Ausgleichsbetrages nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses verlangen. Der Kläger habe nicht dargetan, daß eine feste geschäftliche Bindung der neuen Kunden an die Beklagten durch seine Tätigkeit entstanden sei. Die Umsätze mit den für die Beklagte zu 1 geworbenen Orderkunden hätten zwar nach Angaben des Klägers 135.030,01 DM betragen. Auf sie seien aber im zweiten Halbjahr 1981 nur noch 2.674,85 DM entfallen. Die Umsätze mit den Orderkunden für die Beklagte zu 2 habe

der Kläger mit 263.140,56 DM angegeben, aber nicht zeitlich aufgeschlüsselt, so daß nicht zu ersehen sei, ob sie zu- oder abgenommen hätten. Für die Lagerkunden habe der Kläger nicht dargetan, daß sie zu Stammkunden der Beklagten geworden seien, zumal offengeblieben sei, ob er nicht diese Kunden auch mit vergleichbaren Erzeugnissen anderer Hersteller angesprochen habe. Eine zugunsten des Klägers sprechende Vermutung für die Fortsetzung der Geschäftsverbindung sei schon dadurch entkräftet, daß diese Kunden nach ihrer Gewohnheit die jeweils angebotenen Waren vom Lager kauften. Bei dem Vertriebssystem des Klägers fänden die Kunden die Erzeugnisse mehrerer Hersteller nebeneinander. Es sei mit Wahrscheinlichkeit anzunehmen, daß auch bei einer Änderung des Sortiments die Kunden sich weiter an das Lager und nicht an bestimmte Hersteller gebunden fühlten.

II. Die gegen diese Beurteilung gerichtete Revision hat Erfolg. Sie führt zur Aufhebung des Urteils und zur Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht.

Die vom Kläger verfolgten Ausgleichsansprüche setzen nach § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB voraus, daß die Beklagten aus den Geschäftsverbindungen mit vom Kläger geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses noch erhebliche Vorteile haben. Das Berufungsgericht hat das Bestehen solcher Vorteile verneint, weil der Kläger nicht hinreichend dargetan habe, daß er Stammkunden für die Beklagten geworben habe, die in eine feste geschäftliche Beziehung zu den Beklagten getreten seien. Das hält einer revisionsrechtlichen Nachprüfung nicht stand.

1. Orderkunden der Beklagten zu 1.

Das Berufungsgericht hat für diesen Kundenkreis festgestellt, der Kläger habe im Jahre 1981 einen Umsatz von 135.030,01 DM erzielt, von dem aber nur ein Betrag von 2.674,85 DM auf das zweite Halbjahr 1981 entfallen sei. Aus der stark abfallenden Tendenz hat das Berufungsgericht gefolgert, daß kaum noch Kunden und damit keine nennenswerten Vorteile bei der Beklagten zu 1 verblieben seien.

Diese Feststellung ist nicht frei von Verfahrensfehlern getroffen (§ 286 ZPO). Das Berufungsgericht ist bereits unzutreffend von einem Betrag von 2.674,85 DM für das zweite Halbjahr 1981 ausgegangen. Es hat diese Zahl der Berufungserwiderung der Beklagten zu 1 entnommen, die sich auf ein Schreiben ihres eigenen Anwalts stützt. Diese Zahlenangaben waren aber im Verlauf des Rechtsstreits keineswegs unbestritten geblieben. Überdies hat die Beklagte zu 1 eingeräumt (GA I 47 - 49), daß von den 30 Orderkunden, die der Kläger für das Jahr 1981 angeführt hat, zumindest neun noch im Jahr 1982 Aufträge erteilt haben; die Umsätze sind von der Beklagten zu 1 mit rund 75.000,-- DM angegeben worden.

Der Kläger hat auch, worauf die Revision zutreffend verweist, erhebliche Vorteile durch Fortsetzung der Geschäftsbeziehungen mit den Kunden, die bei der Beklagten zu 1 als Lieferantin verblieben seien, hinreichend dargelegt. Er hat in der Klagebegründung die 30 Orderkunden namentlich mit den jeweiligen Umsatzzahlen, die einen Gesamtbetrag von

135.030,01 DM für das Jahr 1981 ergeben haben, genannt. Er hat dazu mehrfach die Behauptung aufgestellt, daß die Beklagte zu 1 diese Kunden nach wie vor im selben Umfange beliefere, und dazu Beweis durch Vernehmung der Kunden und seines Sohnes angetreten. Die Benennung der Kunden als Zeugen stellt sich auch nicht, wie das Landgericht wohl angenommen hat, als ein unzulässiger Ausforschungsbeweis dar. Die in das Wissen der Zeugen gestellte Tatsache, Fortführung der Geschäftsbeziehungen zu der Beklagten zu 1, ist bereits die beweiserhebliche Tatsache selbst und stellt nicht erst die Grundlage dar, um darauf eine neue Behauptung aufzubauen. Auch hat der Kläger die Behauptungen nicht willkürlich aufgestellt, da die Beklagte zu 1 selbst eingeräumt hat, jedenfalls mit einigen Kunden noch Geschäftsbeziehungen zu unterhalten.

2. Orderkunden der Beklagten zu 2.

Das Berufungsgericht hat bezüglich dieser Kunden ausgeführt, daß der Kläger nur einen Umsatz für die Jahre 1980/1981 mit 263.140,56 DM angegeben habe, ohne diese Summe aber zeitlich aufzuschlüsseln und damit dem Gericht eine Beurteilung zu ermöglichen, inwieweit eine steigende oder fallende Tendenz des Umsatzes vorliege.

Auch diese Ausführung greift die Revision zu Recht an. Das Berufungsgericht hat nicht gewürdigt, daß der Kläger Tatsachen für das Vorliegen erheblicher Vorteile dargetan hat. Er hat 83 Orderkunden namentlich mit den jeweiligen

Einzelumsätzen für die genannten Jahre aufgeführt und mehrfach unter Beweisantritt behauptet, daß diese Kunden auch jetzt noch im bisherigen Umfang von der Beklagten zu 2 beliefert würden. Das reichte zur Darlegung eines erheblichen Vorteils aus. Bei 14 Kunden hat die Beklagte zu 2 zudem selbst eingeräumt, diese Kunden auch noch nach Vertragsbeendigung weiter beliefert zu haben. Damit war eine ausreichende Beurteilungsgrundlage geschaffen, und das Berufungsgericht durfte aus den gleichen Gründen, die für die Beklagte zu 1 bereits erörtert worden sind, eine Beweisaufnahme darüber, ob diese Kunden, wie der Kläger behauptet hat, weiterhin in Geschäftsbeziehungen zur Beklagten zu 2 stehen, nicht ablehnen.

3. Lagerkunden beider Beklagter.

Zur Begründung seiner Auffassung, die Werbung dieser Kunden bringe den Beklagten keine Vorteile, hat das Berufungsgericht ausgeführt, der Kläger habe keine Aufstellung vorgelegt, aus der sich die Umsatzentwicklung aus sich heraus verständlich ersehen lasse. Dem steht entgegen, daß der Kläger die einzelnen Kunden namentlich genannt und den Umsatz, wenn auch nur den Gesamtumsatz, mit der Beklagten zu 1 mit 348.683,-- DM und mit der Beklagten zu 2 mit 486.973,89 DM angegeben hat. Da er einen entsprechenden Umsatz auch für die Zeit nach der Vertragsbeendigung behauptet und unter Beweis gestellt hat, war er unter den Umständen des vorliegenden Falles nicht zusätzlich zur Darlegung der Entwicklung des Umsatzes gehalten.

Das Berufungsgericht hat die Verneinung eines Ausgleichsanspruchs weiter darauf gestützt, es sei wahrscheinlich, daß die Kunden, die Waren nach Besichtigung im Verkaufslager einkauften, Kunden des Lagers und nicht eines bestimmten Herstellers blieben. Die Revision rügt zu Recht, daß nicht ersichtlich sei, worauf das Berufungsgericht seine Annahme gründe, zumal die Kunden der Parteien nicht Verbraucher, sondern Einzelhändler seien (vgl. dazu auch BGHZ 73, 99, 104). Es hätte nicht ohne weiteres das unter Beweis gestellte Vorbringen des Klägers übergehen dürfen, auch die Lagerkunden seien von ihm dauerhaft für die Beklagten geworben worden; nur 5 % des Umsatzes werde durch sogenannte Zufallskunden erzielt. Denn ein Vergleich der Aufstellung des Klägers und der Beklagten zu 1 zeigt, daß von den 48 vom Kläger angeführten Lagerkunden selbst nach dem eigenen Vorbringen der Beklagten zu 1 zumindest noch 13 bei ihr verblieben sind.

III. Danach war das Berufungsurteil aufzuheben und die Sache an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

Dem Berufungsgericht war auch die Entscheidung über die Kosten der Revision zu übertragen.

Merkel

Piper

Erdmann

Teplitzky

Mees