

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 268/63

URTEIL

Verkündet am

13. Dezember 1965
Klett, Justizober-
sekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma Erich B. [REDACTED], Autoreifen und Autozubehör-
großhandlung, Inhaber Erich B. [REDACTED] in N. [REDACTED],
H. [REDACTED]weg [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

gegen

1) die Witwe Amalie L. [REDACTED],
2) den minderjährigen Hermann L. [REDACTED],
3) die minderjährige Gabriele L. [REDACTED],
alle wohnhaft in F. [REDACTED] bei N. [REDACTED], I. [REDACTED]straße
[REDACTED], zu 2) und 3) gesetzlich vertreten durch ihre
Mutter, die Beklagte zu 1),

Beklagte und Revisionsbeklagte,

Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 13. Dezember 1965 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Gelhaar, Artl, Dr. Dorschel, Dr. Mezger und Dr. Messner

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Nürnberg vom 15. August 1963 wird auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagte zu 1 und ihre minderjährigen Kinder, die Beklagten zu 2 und 3, sind die Erben des am [REDACTED] 1958 verstorbenen Speditionsunternehmers Hans L[REDACTED], zu dessen Nachlaß ein Speditionsgeschäft gehörte. Am 8. Mai 1958 vereinbarten die Parteien:

"..."

Frau L[REDACTED] (Beklagte zu 1) .. als Bevollmächtigte der Erbengemeinschaft, mithin gleichzeitig als gesetzliche Vertreterin der Beklagten zu 2) und 3) .. gibt der Firma Erich B[REDACTED] (Klägerin) die Verkaufsvermittlung ihres Speditionsbetriebes bestehend aus:

4 Lastwagen,
3 Anhängern,
3 roten Konzessionen,
1 blaue Konzession

anhand ..."

Bei der Veräußerung sollte die Klägerin mindestens 125 000 DM erzielen und hiervon eine Provision von 5 % erhalten. Ein Mehrerlös sollte zwischen den Parteien geteilt werden. In einem Nachtragsvertrage vom 14. Mai 1958 wurde der Mindestkaufpreis im Hinblick darauf, daß eine blaue Konzession nicht existierte, um 7 500 DM und für den Fall, daß aus diesem Grunde ein bestimmter Lastwagen unverkauflich sein sollte, um weitere 12 500 DM herabgesetzt. Ferner wurde vereinbart, daß bei einem Verkauf durch Vermittlung der Klägerin, "der einen Erlös über den Beträgen von 117 500 DM bzw. 105 000 DM ergibt, ...die über diesem Betrag liegende Summe zwischen den Vertragspartnern geteilt" werden sollte. Am selben Tage stellte die Beklagte zu 1. der Klägerin eine Vollmacht aus, für sie die Verkaufsverhandlungen und Verkaufsabschlüsse mit der Firma "Ba [REDACTED] D [REDACTED] -Werk, N [REDACTED]" zu tätigen. Mit dieser Firma verhandelte die Klägerin in der Folgezeit und erreichte, daß es zu einem notariell beurkundeten Vertrag vom 30. Juni 1958 kam, durch den die Inhaber der Firma, der Speditionskaufmann Ri [REDACTED], der Diplomvolkswirt Hö [REDACTED] sowie dessen Ehefrau und Tochter, nachdem sie sich zu einer Kommanditgesellschaft zusammengeschlossen hatten, das Speditionsunternehmen zu einem Preis von 95 200 DM kauften und die Firma "Spedition Hans I [REDACTED]" übernahmen. Schon vorher, nämlich am 19. Mai 1958, hatte die Beklagte zu 1) ohne Zuziehung der Klägerin mit der Käuferin vereinbart, daß sie ab 1. September 1958 als selbstständige Handelsvertreterin zur Kundenbetreuung und Kundenwerbung in die Dienste der Kommanditgesellschaft treten sollte. Ihre Aufgabe sollte es sein, "die Stammkundschaft der Firma laufend zu besuchen und dafür zu sorgen, daß der Kontakt zwischen der Firma und der Kundschaft erhalten bleibt, so daß immer ein gutes Verhältnis zwischen Firma und Kundschaft besteht." Sie sollte aber auch neue Kunden für die Firma gewinnen und nötigenfalls zur Beratung in Angelegenheiten der Büroorganisation herangezogen werden. Der Vertrag war



auf die Dauer von 5 Jahren unkündbar. Als festes Gehalt der Beklagten zu 1. war ein Monatsbetrag von 500 DM vereinbart.

Die Beklagten haben aus dem Kaufpreis von 95 200 DM 5 % Provision an die Klägerin bezahlt. Diese verlangt unter Vorrechnung gegenseitiger Forderungen mit der Klage einen weiteren Betrag von zuletzt 10 847,47 DM nebst Zinsen. Sie vertritt den Standpunkt, die 30 000 DM, die der Beklagten zu 1. nach dem Handelsvertretervertrag zufließen sollten, seien dem Kaufpreis von 95 200 DM hinzuzurechnen, weil sie nach dem Willen der Vertragsparteien in Wirklichkeit eine Vergütung für die Veräußerung des Speditionsunternehmens darstellten. Deshalb stehe ihr, der Klägerin, eine Provision aus im ganzen 125 000 DM zu.

Beide Vorinstanzen haben die Klage abgewiesen. Mit der Revision, deren Zurückweisung die Beklagten beantragen, verfolgt die Klägerin ihren Klageanspruch weiter.

Entscheidungsgründe:

1. Das Berufungsgericht ist bei der Auslegung des Maklervortes zu der Würdigung gelangt, daß die Klägerin mit der Vermittlung des Handelsvertretervertrages nicht beauftragt war. Es entnimmt dieses Ergebnis der Vereinbarung vom 8. Mai 1958, in der die Klägerin lediglich den Auftrag erhalten habe, das Unternehmen zu verkaufen und nicht zusätzlich noch ein ganz anderes Geschäft zu vermitteln. Diese Auslegung ist rechtlich nicht zu beanstanden. Sie verstößt entgegen der Ansicht der Revision nicht gegen den Wortlaut des Maklervortes. Im Gegenteil gibt der Wortlaut der beiden Urkunden vom 8. und 14. Mai 1958 keinen Anhaltspunkt dafür, daß es der Klägerin obgelegen hätte, außer dem Kaufvertrag im engeren

Sinne noch einen Vertrag zu vermitteln, durch den der Beklagten die Möglichkeit eröffnet wurde, sich als Handelsvertreterin der Käuferin gegen ein festes Monatsgehalt zu betätigen.

II. Andererseits hält das Berufungsgericht die Behauptung der Klägerin, die zwischen der Kommanditgesellschaft und der Beklagten zu 1) vereinbarte Vergütung für deren in der Kundenbetreuung und Kundenwerbung bestehende Tätigkeit sei nur ein verschleierter Kaufpreisteil, nicht für erwiesen und vertritt den Standpunkt, zwischen dem Kaufvertrage und dem Handelsvertretervertrag bestehende auch nicht etwa eine so enge Verbindung, daß deswegen der letztere Vertrag als provisionspflichtig angesehen werden müsse. Das erhelle schon daraus, daß die Partner der beiden Verträge nicht identisch seien, weil die Beklagten zu 2 und 3 wohl an dem Kaufvertrage, nicht aber an dem Handelsvertretervertrage beteiligt waren. Die Vertragspartner hätten auch selbst nicht den Standpunkt vertreten, ein einheitliches Geschäft abgeschlossen zu haben; denn sie hätten nur den Kaufvertrag dem Vormundschaftsgericht zur Genehmigung vorgelegt. Das Berufungsgericht stellt weiter darauf ab, daß der zusätzliche Handelsvertretervertrag die Beklagte zu 1 zu einer Leistung verpflichtet habe, die nicht schon durch die Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag gesichert gewesen sei. Auf diese Leistung der Beklagten zu 1 sei es der Kommanditgesellschaft aber angekommen. Die Gesellschafter seien als Nicht-Fachleute auf die Mitarbeit der Beklagten zu 1 angewiesen gewesen. Es habe sich bei ihr um eine tüchtige Mitarbeiterin gehandelt, die später bei einer Weiterveräußerung des Unternehmens von der Erwerberin, der Firma Bi[REDACTED], übernommen worden sei.

Diese Darlegungen des Berufungsgerichts halten jedenfalls im Ergebnis auch unter Berücksichtigung der Revisionsangriffe einer rechtlichen Nachprüfung stand.

Die Revision meint, der Handelsvertretervertrag müsse als Bestandteil des Kaufvertrages angesehen werden, weil die Käuferin nicht nur ein Unternehmen, sondern einen Betrieb übernommen habe. Hierzu gehören auch der "Goodwill", dessen Übertragung nur dadurch habe erreicht werden können, daß die Beklagte zu 1 die Betreuung der bisherigen Kundschaft übernommen habe. Bei Übertragung eines Betriebes sei eine solche Handhabung üblich.

Der Ansicht der Revision ist nicht zu folgen.

Davon, daß es der Üblichkeit entsprechen soll, bei der Übertragung eines Handelsgeschäfts oder eines sonstigen Betriebs, bei dem sich ein Goodwill gebildet hat, auch den bisherigen Inhaber des Betriebes als Handelsvertreter zu übernehmen, kann keine Rede sein. Die Revision vermag für diese ihre Ansicht auch keinerlei Tatsachen anzugeben, die von dem Berufungsgericht übersehen worden wären. Es mag Verkehrsüblich sein, daß der Verkäufer eines Unternehmens, der gleichzeitig seine Firma überträgt, dem Erwerber eine Kundenliste aushändigt oder sogar ein Rundschreiben an die Kunden herausgibt, das eine Mitteilung von der Übertragung und die Bitte enthält, dem Nachfolger das gleiche Vertrauen entgegenzubringen. Wenn für ein solches Entgegenkommen des Verkäufers eine mehr oder minder große Vergütung im Kaufvertrage vereinbart wird, so ist es im Einzelfalle nicht ausgeschlossen, in einer derartigen Vergütung einen Teil des Kaufpreises zu erblicken, weil eine solche Tätigkeit im Regelfalle nicht als eine zusätzliche Leistung anzusehen sein wird. Ganz anders aber liegen nach den Feststellungen des Berufungsgerichts die Dinge hier, denn die Beklagte zu 1 hat eine über die Leistungen aus dem Kaufvertrage hinausgehende zusätzliche eigene Tätigkeit für den Erwerber übernommen, und es sind keinerlei Anhaltspunkte dafür gegeben, daß die Vertragsparteien eine inadäquate Vergütung vereinbart hätten. Aus einem wirtschaftlichen oder rechtlichen Zusammenhang des Handelsvertreter-

vertrages mit dem Kaufvertrage, auf den es die Revision abstellen will, folgt auch nicht die Provisionspflichtigkeit des Handelsvertretervertrages. Entscheidend ist, daß das Berufungsgericht rechtlich einwandfrei festgestellt hat, die Klägerin sei nur mit der Vermittlung des Kaufvertrages beauftragt gewesen. Die Abhängigkeit eines weiteren Vertrages von einem provisionspflichtigen Vertrage vermag für sich allein eine Maklergebühr für den anderen Vertrag nicht auszulösen.

III. Das Berufungsgericht hat somit die Klage mit Recht abgewiesen. Die Revision ist daher mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO zurückzuweisen.

Dr. Gelhaar

Artl

Dr. Dorschel

Dr. Mezger

Dr. Messner