

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VIII ZR 29/97

Verkündet am:
12. November 1997
M a y e r
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 12. November 1997 durch die Vorsitzende Richterin Dr. Deppert und die Richter Dr. Zülch, Dr. Hübsch, Ball und Wiechers

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts München vom 13. November 1996 aufgehoben.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger ist Konkursverwalter über das Vermögen der Firma B. & O. GmbH & Co. KG (künftig: Gemeinschaftsdnerin). Diese schloß im August 1990 mit der Beklagten einen "Alleinvertretungs- und Kooperationsvertrag", der unter anderem folgende Regelungen enthält:

"1. ZIEL DER VEREINBARUNG

Die T. (= Beklagte) setzt sich das Ziel, den Absatz ihrer Produkte im Rahmen der T. Marketing- und Absatzplanung durch den Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebs- und Serviceorganisation zu steigern, um insbesondere bei ihren derzeitigen und neu zu entwickelnden Standardgeräten auf größere und wirtschaftlichere Produktionslosgrößen zu kommen und eine wirtschaftliche und prompte Abwicklung von Montage-, Service- und Reparaturarbeiten zu gewährleisten.

Zur Erreichung dieses Zieles will sich die T. der exklusiven Zusammenarbeit mit fachkundigen Personen und Firmen, im folgenden "Partner" genannt, für bestimmte und genau begrenzte Gebiete in der BRD für ihr Produktionsprogramm durch diesen Zusammenarbeitsvertrag versichern. Dabei soll die technische und kaufmännische Selbständigkeit des Partners erhalten bleiben.

2. GEGENSTAND DES VERTRAGES

2.1. T. überträgt dem Partner und dieser übernimmt die Vertretung für das Postleitgebiet 3000 bis 3499 in der BRD (im folgenden "Vertragsgebiet" genannt). Die Vertretung umfaßt zu errichtende Kunden-Projekte für die folgenden von T. entwickelten Fördersysteme und Produkte, einschließ-



lich Ersatz-, Verschleiß- und Zubehörteile
(im folgenden "Vertragserzeugnisse" genannt):

- a) Stückgutförderer und Anlagen bis 100 kg
Stückgewicht (Produktlinie 3 - Alu-Programm)
- b) Stückgutförderer und Anlagen bis 300 kg
Stückgewicht (Produktlinie 4)
- c) Palettenförderer und Anlagen bis 1200/2000 kg
(Produktlinie 5 und 6)
- d) Plattenbänder
- e) Montagebandanlagen und Maschinenverknüpfungen
- f) Robotertermaschinen (Palettenmagazine, Behälter-
stapelmaschinen, Deckelaufsetzmaschinen, Pa-
lettierhandlunggeräte u.ä.)
- g) Behälterlager und Regalbediengeräte einschl.
"Mustang" Lagersystem
- h) Mulisystem
- i) Rotary Rack

Ob Fördersysteme und Produkte, die T. neu entwikkelt und die nicht in der Auflistung enthalten sind, in die Vertretung einbezogen werden, wird von den beiden Firmen partnerschaftlich besprochen.

...

2.2. Der Partner ist beauftragt, im Vertragsgebiet Gelegenheit zum Abschluß von Verkaufsgeschäften über Vertragserzeugnisse nachzuweisen oder zu vermitteln. ...

2.3. Der Partner ist jedenfalls beauftragt, im Vertragsgebiet die Montage der Vertragserzeugnisse und den Kundendienst durchzuführen, hierfür das erforderliche Fachpersonal bereitzustellen und die notwendigen technischen Einrichtungen zu unterhalten. ...

3. DURCHFÜHRUNG

3.1. Aufgaben des Partners

3.1.1 Der Partner wird alle Absatzmöglichkeiten für die Vertragserzeugnisse im Vertragsgebiet ausnutzen und die Interessen von T. mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes wahrnehmen.

3.1.2 Der Partner bearbeitet die in Betracht kommende Kundschaft im Rahmen einer mit T. abgesprochenen Verkaufs- und Absatzplanung durch fachlich qualifiziertes Verkaufs- und Projektierungspersonal.

...

3.1.4 Die Angebotsbearbeitung kann nach folgenden Möglichkeiten durchgeführt werden:

a) Der Partner bearbeitet das Kundenprojekt selbständig, erstellt Lay-out-Zeichnungen und Kalkulation nach T. -Unterlagen und bietet eigenverantwortlich an.

b) Der Partner gibt einen Teilumfang des Kundenprojektes, der dem Vertragserzeugnis entspricht, zur Bearbeitung an T. ab. T. erstellt auf Basis eines vom Partner beizubringenden, auch hinsichtlich der Schnittstellen abgeklärten Lay-out-Entwurfes verantwortlich die endgültige Lay-out-Zeichnung, die Kalkulation und das Angebot für den Partner. Der Partner kalkuliert selbst bzw. holt Angebote ein für den Teil des Kundenprojektes, der nicht von T. abgedeckt wird und bietet als Generalunternehmer an.

...

c) Der Partner gibt das komplette Kundenprojekt zur Bearbeitung an T. ...

...

- d) Der Partner gibt das komplette Kundenprojekt, das er akquiriert hat, zur Bearbeitung an T. ab. T. bietet als Generalunternehmer an und informiert den Partner über das Angebot. Der Partner unterstützt T. beim Verkauf.
 - e) Der Partner gibt das komplette Kundenprojekt, das er von T. zur Bearbeitung angeboten bekam, zur Bearbeitung an T. zurück.
...
 - f) ...
 - g) ...
...
- 3.1.6 Der Partner organisiert und besorgt die Montage der Vertragserzeugnisse sowie den Kundendienst auch während der Garantiezeit nach Maßgabe der im Einzelfall mit T. zu treffenden Abmachungen.

4. RABATTE UND PROVISIONEN

...

- 4.2. Der Partner hat Anspruch auf eine Vermittlungsprovision für sämtliche Verkaufsgeschäfte über Vertragserzeugnisse, die während der Dauer dieses Vertrages im Vertragsgebiet geliefert und betrieben werden sollen, sobald die diesbezüglichen Kaufpreiszahlungen bei T. eingegangen sind. Bei Teilzahlungen entsteht der Provisionsanspruch im Verhältnis der Teilzahlungseingänge.

Der Provisionsansatz wird für die einzelnen Verkaufsfälle gemäß Pkt. 3.1.4 festgelegt. Berechnet aufgrund der Rechnungspreise gemäß Kundenvertrag.

...

Die Provision beträgt jedoch mindestens 1 %."

Die Gemeinschuldnerin vermittelte der Beklagten einen Auftrag der Oberpostdirektion Hannover über die Herstellung, Lieferung, Montage und Inbetriebnahme von Förderanlagen im Fernmeldezeugamt Göttingen zu einem Festpreis von 16.047.296 DM zuzüglich Mehrwertsteuer. Die Beklagte führte den Auftrag aus und stellte der Auftraggeberin insgesamt 16.293.218,10 DM in Rechnung.

Die Parteien streiten über die Höhe der der Gemeinschuldnerin zustehenden Provision. Der Kläger, der das gesamte Auftragsvolumen auf 16.293.718,10 DM beziffert, berechnet den Provisionsanspruch mit 1 % aus dieser Summe zuzüglich 15 % Mehrwertsteuer, insgesamt 187.377,76 DM. Die Beklagte vertritt demgegenüber die Auffassung, sie schulde nach der mit der Gemeinschuldnerin getroffenen Vereinbarung eine Vermittlungsprovision in Höhe von 1 % lediglich für die von ihr selbst hergestellten und vertriebenen Produkte, nicht für hinzugekaufte Fremdteile. Die auf dieser Grundlage berechnete Provision in Höhe von 41.078,03 DM hat die Beklagte an die Gemeinschuldnerin gezahlt. Der Differenzbetrag in Höhe von 146.299,73 DM nebst Zinsen ist Gegenstand der Klage.

Die Gemeinschuldnerin hat den restlich geltend gemachten Provisionsanspruch nach Klageerhebung an ihren früheren Geschäftsführer B. abgetreten. Die Beklagte hält die Abtretung im Hinblick auf das unter Nr. 7 des "Alleinvertretungs- und Kooperationsvertrages" vereinbarte Abtretungsverbot für unwirksam. Zugleich bestreitet sie wegen

der vom Kläger vorgetragenen Abtretung dessen Aktivlegitimation.

Das Landgericht hat der auf Zahlung an den Abtretungsempfänger B. gerichteten Klage bis auf einen Teil der geforderten Zinsen stattgegeben, das Oberlandesgericht hat sie abgewiesen. Mit der Revision, deren Zurückweisung die Beklagte beantragt, erstrebt der Kläger die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils, hilfsweise verlangt er Leistung an sich.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat ausgeführt:

Die Wirksamkeit der Abtretung der Klageforderung könne dahinstehen, weil die Beklagte ohnedies keine weitere Provision schulde. Die Vertragsparteien hätten abweichend von § 87b HGB wirksam vereinbart, daß der Gemeinschuldnerin Vermittlungsprovision nur für die von der Beklagten hergestellten und vertriebenen Eigenprodukte zustehe. Dies ergebe sich aus dem Wortlaut und dem Gesamtzusammenhang des Vertragstextes unter Berücksichtigung der von den Parteien vorgetragenen Begleitumstände. Nach den Vertragsbestimmungen sei es Aufgabe der Gemeinschuldnerin gewesen, Verkaufsgeschäfte über "Vertragserzeugnisse" nachzuweisen oder zu vermitteln. Nur hierfür gebühre ihr nach Nr. 4.2 des Vertrages Provision. Was die Parteien unter "Vertragserzeugnissen" verstanden hätten, folge aus der Auflistung in Nr. 2.1 des Vertrages. Es handele sich mithin um Förderan-

lagen und Maschinen sowie Lager und Zubehör, die von der Beklagten hergestellt und vertrieben würden und die - hiervon gingen beide Parteien aus - innerhalb kompletter Kundenprojekte nur Teilkomponenten neben zusätzlichen Teilen darstellten, die die Beklagte von Drittfirmen zur Komplettierung der Projekte hinzukaufe. Für eine Einbeziehung auch der letzteren in die vertragliche Provisionsregelung biete der Vertragstext keine Anhaltspunkte. Aus weiteren vertraglichen Regelungen über Montage, Kundendienst, Gewährleistung, Konkurrenzverbot und gewerbliche Schutzrechte folge vielmehr ebenfalls eine Beschränkung auf die Vertragserzeugnisse. Dasselbe gelte für die unter Nr. 3.1.4 des Vertrages aufgeführten Varianten der Angebotsbearbeitung, bei denen ebenfalls zwischen "kompletten Kundenprojekten" und dem "Teilumfang, der dem Vertragserzeugnis entspricht" sowie "dem Teil des Kundenprojekts, der nicht von T. abgedeckt wird", unterschieden werde. Schließlich habe der Kläger eine von der vertraglichen Regelung abweichende Geschäftsabwicklung nicht dargelegt und unter Beweis gestellt. Bei dem Auftrag "VW", auf den er in diesem Zusammenhang verweise, habe es sich nach der Darstellung der Beklagten um einen Sonderfall gehandelt, bei dem - anders als in allen anderen Fällen - ausnahmsweise der Gesamtauftragswert zugrunde gelegt worden sei.

II. Diese Ausführungen halten rechtlicher Nachprüfung nicht stand.

1. Für das Revisionsverfahren kann dahingestellt bleiben, ob die Klageforderung wirksam an den früheren Ge-

schäftsführer der Gemeinschuldnerin abgetreten worden ist. Der Kläger hat im Revisionsverfahren hilfsweise beantragt, die Beklagte zur Zahlung an ihn selbst zu verurteilen. Angesichts dieses auch in der Revisionsinstanz unbedenklichen Hilfsantrages (vgl. BGHZ 26, 31, 37) kommt eine Klageabweisung mangels Aktivlegitimation nicht in Betracht. Die Klärung der Frage, wem der eingeklagte Provisionsanspruch zusteht, kann der Vorinstanz überlassen bleiben, da die Sache ohnedies an das Berufungsgericht zurückverwiesen werden muß.

2. Mit der vom Berufungsgericht gegebenen Begründung kann die Entstehung eines Provisionsanspruchs aus der Vermittlung des Auftrages der Oberpostdirektion Hannover, der den von der Beklagten gezahlten Betrag übersteigt, nicht verneint werden.

a) Nach der unter Nr. 4.2 des "Alleinvertretungs- und Kooperationsvertrages" getroffenen Provisionsvereinbarung hat die Klägerin Anspruch auf Vermittlungsprovision in Höhe von mindestens 1 % des Verrechnungspreises für sämtliche Verkaufsgeschäfte über "Vertragserzeugnisse". Hiervon geht zutreffend auch das Berufungsgericht aus. Ihm kann indessen nicht gefolgt werden, soweit es unter "Vertragserzeugnissen" nur von der Beklagten hergestellte und vertriebene Eigenprodukte verstehen will. An die dahingehende Auslegung durch die Vorinstanz ist der erkennende Senat nicht gebunden. Diese ist vielmehr in der Revisionsinstanz uneingeschränkt nachprüfbar, weil die Beklagte die vorformulierten Regelungen des "Alleinvertretungs- und Kooperationsvertrages" über die Grenzen eines Oberlandesgerichtsbezirks hin-

aus zum Abschluß gleichartiger Verträge verwendet (vgl. z.B. BGHZ 98, 303, 313 f; 112, 204, 210). Die Absicht der Beklagten, den Vertragstext einer Vielzahl von Verträgen zugrunde zu legen, ergibt sich aus der unter Nr. 1 des Vertrages beschriebenen Zielsetzung der Beklagten, sich "durch diesen Zusammenarbeitsvertrag" der "exklusiven Zusammenarbeit mit fachkundigen Personen und Firmen ... für bestimmte und genau begrenzte Gebiete in der BRD ... zu versichern". Daß die Beklagte den vorformulierten Vertragstext über die Grenzen eines Oberlandesgerichtsbezirks hinaus verwendet, folgt schon daraus, daß das der Gemeinschuldnerin zugewiesene Vertragsgebiet sich auf die Bezirke zweier Oberlandesgerichte erstreckt.

b) Der erkennende Senat vermag sich der Auslegung des Berufungsgerichts nicht anzuschließen. Für dessen Auffassung, unter "Vertragserzeugnissen" seien nur von der Beklagten hergestellte und vertriebene Eigenprodukte zu verstehen, ist kein Anhaltspunkt ersichtlich. Der Vertragstext definiert den Begriff "Vertragserzeugnisse" als die von der Beklagten "entwickelten Fördersysteme und Produkte, einschließlich Ersatz-, Verschleiß- und Zubehörteile" (Nr. 2.1). Unter Buchstaben a) bis i) sind als "Vertragserzeugnisse" verschiedene "Anlagen", "Systeme" und "Maschinen" aus dem Bereich der Fördertechnik aufgeführt. Planung, Lieferung und Montage von Geräten und kompletten Anlagen aus diesem Bereich bilden ausweislich des "T. - Firmenprofils" die technischen Schwerpunkte der Tätigkeit der Beklagten. Auch die als Anlage K 12 zu den Akten gelangten Kopien aus Prospekten der Beklagten beschreiben komplette Systeme und Anlagen der Fördertechnik, deren

"Planung, Lieferung, Montage und Inbetriebnahme von einzelnen Geräten bis zu kompletten Anlagen samt Steuerung, Computern und Software" die Beklagte anbietet (z.B. S. 8 der Anl. K 12 c). Eine Beschränkung des Begriffs "Vertragserzeugnisse" auf solche Bestandteile der von der Beklagten angebotenen Förderanlagen und -systeme, die aus deren eigener Produktion stammen, ergibt sich auch nicht daraus, daß in Nr. 2.1 des Vertrages von den "von T. entwickelten" Fördersystemen die Rede ist. Denn bei der Entwicklung komplexer technischer Anlagen werden vielfach neben selbst produzierten Bauteilen auch solche Teile verwendet, die das entwickelnde Unternehmen von Zulieferfirmen bezieht.

c) Sind unter "Vertragserzeugnissen" mithin die von der Beklagten angebotenen Förderanlagen und -systeme zu verstehen, so schuldet die Beklagte nach Nr. 4.2 des mit der Gemeinschuldnerin geschlossenen "Alleinvertretungs- und Kooperationsvertrages" für den von dieser vermittelten Auftrag der Oberpostdirektion Hannover mindestens 1 % Provision aus den Beträgen, die sie der Auftraggeberin für die Lieferung von Förderanlagen und -systemen in Rechnung gestellt hat. Eine Beschränkung der Provisionspflicht auf den Rechnungswert solcher Bauteile, die die Beklagte aus eigener Produktion zu den von ihr vertriebenen Förderanlagen und -systemen beisteuert, ist weder der vertraglichen Provisionsregelung unter Nr. 4.2 noch den übrigen Vertragsbestimmungen zu entnehmen. Die unter Nr. 3.1.4 des Vertrages beschriebenen Alternativen der Auftragsabwicklung, auf die das Berufungsgericht seine Auffassung stützt, unterscheidet zwischen dem "Kundenprojekt", einem "Teilumfang" desselben, "der dem Vertragserzeugnis entspricht", und einem anderen

Teil, "der nicht von T. abgedeckt wird" (z.B. Nr. 3.1.4 b des Vertrages). Aus dieser Unterscheidung folgt lediglich, daß die Provisionspflicht der Beklagten innerhalb eines "Kundenprojekts" auf die von der Beklagten gelieferten "Vertragserzeugnisse" beschränkt ist. Darum geht es im Streitfall indessen nicht. Die Beklagte macht nicht geltend, bei dem Auftrag der Oberpostdirektion Hannover habe es sich um ein "Kundenprojekt" gehandelt, bei dem die von ihr gelieferten "Vertragserzeugnisse" nur rund ein Viertel des Auftragsvolumens ausgemacht hätten. Die von ihr für die Provisionsbemessung vorgenommene und vom Berufungsgericht gebilligte Unterscheidung liegt also nicht auf der Ebene "Kundenprojekt"/"Teilumfang Vertragserzeugnisse"; vielmehr differenziert die Beklagte innerhalb der von ihr gelieferten "Vertragserzeugnisse" (Förderanlagen und -systeme) danach, welche Bauteile aus ihrer eigenen Produktion stammen und welche von ihr hinzugekauft werden mußten. Eine solche Unterscheidung sieht der Vertrag indessen an keiner Stelle vor.

d) Eine einvernehmliche Handhabung der Provisionsregelung im Sinne der Beklagten hat das Berufungsgericht nicht festgestellt. Dem Berufungsurteil und dem dort in Bezug genommenen Akteninhalt sind auch keine sonstigen Umstände zu entnehmen, aus denen auf eine einverständliche Beschränkung des Provisionsanspruchs der Gemeinschuldnerin auf von der Beklagten selbst hergestellte Teile der von ihr vertriebenen Förderanlagen und -systeme geschlossen werden könnte. Anderweitige Provisionsabrechnungen, denen eine einvernehmliche Handhabung im Sinne der Beklagten entnommen werden könnte, sind weder zu den Akten gereicht noch auch nur be-

zeichnet worden. Konkrete Angaben finden sich lediglich zu dem ebenfalls von der Gemeinschuldnerin vermittelten Auftrag "Volkswagenwerk", bei dem indessen - anders als im Streitfall - das gesamte Auftragsvolumen zur Grundlage der Provisionsberechnung gemacht worden ist. Die Behauptung der Beklagten, hierbei habe es sich um einen Sonderfall handeln sollen, hat der Kläger - auch nach der Darstellung im Berufungsurteil - bestritten. Dem Schriftwechsel der Parteien vom 7./13. November 1991 schließlich ist keine Einigung, sondern im Gegenteil eine deutliche Meinungsverschiedenheit der Vertragsparteien über die Art und Weise der Provisionsberechnung zu entnehmen.

III. Das Berufungsurteil kann somit keinen Bestand haben. Eine eigene abschließende Sachentscheidung ist dem erkennenden Senat verwehrt, weil es hierzu weiterer tatsächlicher Feststellungen bedarf. Insbesondere wird zu klären sein, ob eine Provisionsabrechnung im Sinne der Beklagten zwischen den Vertragsparteien mündlich oder durch einvernehmliche Handhabung in anderen Fällen konkludent vereinbart worden ist, ferner, in welchem Umfang der von der Beklagten ausgeführte Auftrag der Oberpostdirektion Hannover Lieferungen und Leistungen einschließt, die zu den "Vertragserzeugnissen" in dem vorstehend erörterten Sinne

zu zählen sind. Die Sache war daher zur weiteren Sachaufklärung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

Dr. Deppert

Dr. Zülch

Dr. Hübsch

Ball

Wiechers