

VII ZR 209/59

Verkündet
am 29. September 1960
Woitscheck,
Justizobersekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

2219 021

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

der offenen Handelsgesellschaft in Firma Reinhold I. & Co.,
vertreten durch den Gesellschafter Reinhold I., in B.
Ch., A.allee,

Klägerin, Berufungsklägerin und Revisionsklägerin,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt

gegen

die Firma Karl Sch., Pommersche Wurst- und Konserven-
fabrik in Sp. bei E.,

Beklagte, Berufungsbeklagte und Revisionsbeklagte,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr.

hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 29. September 1960 unter Mitwirkung
des Senatspräsidenten Glanzmann und der Bundesrichter
Dr. Winkelmann, Rietschel, Dr. Heilmann-Trosien und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision der Klägerin gegen das Urteil
des 5. Zivilsenats des Schleswig-Holsteinischen
Oberlandesgerichts in Schleswig vom 24. November
1958 wird zurückgewiesen.

Die Klägerin hat die Kosten der Revision zu
tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Parteien standen seit Mai 1951 in Geschäftsverbindung. Die Klägerin, die einen Großhandel und eine Agentur in Fleisch- und Wurstwaren betreibt, verkaufte die Erzeugnisse der Beklagten, insbesondere sog. Rügenwalder Teewurst, in B[REDACTED]. Die Beziehungen zwischen den Parteien wurden durch Schreiben der Beklagten vom 25. September 1956 zum 31. Dezember 1956 beendet.

Die Klägerin hat behauptet, sie habe die alleinige Vertretung der Beklagten in B[REDACTED] gehabt. Seit dem 1. Oktober 1954 sei sie Handelsvertreterin der Beklagten gewesen. Die Beklagte habe bereits vor Beendigung des Vertragsverhältnisses ihre Waren teils durch Dritte teils selbst an ihre Kundschaft verkauft. Sie sei ihr für diese Geschäfte provisions- und auskunftspflichtig. Ferner schulde sie ihr einen angemessenen Ausgleich dafür, daß sie, auch soweit ein Handelsvertreterverhältnis nicht bestanden habe, sich des von ihr geworbenen Kundenstamms bedient und ihren Umsatz wesentlich erhöht habe.

Die Klägerin hat Auskunfterteilung und Rechnungslegung über sämtliche Verkäufe im Raum Westberlin verlangt, welche die Beklagte direkt oder über andere Vertreter in der Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 1956 abgeschlossen habe. Ferner hat sie beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an sie einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB in vom Gericht festzusetzender Höhe zu zahlen.

Die Beklagte hat um Abweisung der Klage gebeten. Sie hat bestritten, daß die Klägerin ihre Alleinvertretung in Berlin gehabt und daß ein Handelsvertreterverhältnis mit ihr

- 3 -

bestanden habe. Hierzu hat sie vorgebracht, die Klägerin habe als Großhändlerin von ihr Ware zu festen Preisen gekauft und sie bis 1954 im eigenen Namen und für eigene Rechnung weiterveräußert. Die Verkaufspreise habe sie nach eigenem Belieben festgesetzt. Daran habe sich auch später nichts geändert, als die Klägerin aus steuerlichen Gründen dazu übergegangen sei, einem Teil ihrer Kunden die Ware unter Verwendung von Rechnungs- und Quittungsformularen der Beklagten zu liefern.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Das Oberlandesgericht hat die Berufung der Klägerin zurückgewiesen und die Revision zugelassen.

Mit diesem Rechtsmittel verfolgt die Klägerin ihre Ansprüche weiter. Die Beklagte beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I. Die Klägerin ist der Ansicht, daß die Beklagte ihr für alle Geschäfte, die sie im Jahre 1956 teils unmittelbar teils durch Dritte in B. abgeschlossen habe, eine Provision zu zahlen habe. Um diese Forderung beziffern zu können, verlangt sie von der Beklagten Auskunft über die in Frage stehenden Geschäfte.

1) Nach den §§ 87 Abs. 2 HGB, 242 BGB wäre der Anspruch begründet, wenn zwischen den Parteien ein Handelsvertreterverhältnis bestanden hätte und wenn der Klägerin ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen worden wäre.

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



Die Vorinstanzen haben das Bestehen eines Handelsvertreterverhältnisses zwischen den Parteien verneint. Das Oberlandesgericht hat hierzu ausgeführt, bis zum Jahre 1954 sei die Klägerin unstreitig Eigenhändlerin gewesen. Sie habe die Ware selbst von der Beklagten gekauft und sie im eigenen Namen, für eigene Rechnung und zu beliebigem Preise an ihre Kundschaft weiterverkauft. Um Umsatzsteuer zu ersparen, sei zwar die Klägerin gegenüber einem Teil ihrer Kundschaft, insbesondere ihren Großabnehmern, seit Oktober 1954 im Einverständnis der Beklagten als deren Vertreterin aufgetreten. Dadurch habe sich aber an den Rechtsbeziehungen zwischen den Parteien nichts geändert. Denn nach wie vor habe die Beklagte der Klägerin die Ware einheitlich als Eigenhändlerin in Rechnung gestellt und die Klägerin sie unabhängig davon, in welcher Weise sie sie verkauft habe, alsbald bezahlt. Die Beklagte habe keinerlei Weisungsrecht gegenüber der Klägerin gehabt. Die Parteien hätten nicht einmal eine Provision vereinbart; vielmehr habe die Klägerin, wie dies zwischen Fabrikant und Großhändler üblich sei, einen für alle Waren gleichmäßigen Rabatt erhalten. Auch die Regelung, die die Parteien auf Grund eines Schreibens der Klägerin vom 13. Juni 1955 getroffen hätten, habe kein Handelsvertreterverhältnis zwischen den Parteien begründet. Sie habe nur den Anforderungen des Finanzamts Rechnung tragen sollen, sonst aber alles beim bisherigen Zustand belassen.

1) Die hiergegen gerichteten Revisionsangriffe der Klägerin sind nicht begründet.

a) Auch die Revision geht davon aus, daß es für die Frage, ob ein Handelsvertreterverhältnis vorliegt, auf die Gestaltung der Rechtsbeziehungen zwischen den Parteien ankommt. Das hat das Berufungsgericht aber nicht verkannt. Daß es diese Rechtsbeziehungen als Innenverhältnis bezeichnet, während

es bei den Geschäften der Klägerin mit ihren Kunden von einem Außenverhältnis spricht, läßt keinen Rechtsirrtum erkennen. Maßgebend für die Beurteilung, ob ein Handelsvertreterverhältnis vorliegt, sind in erster Linie die zwischen den Beteiligten getroffenen Vereinbarungen (Schlegelberger-Schröder HGB 3. Aufl. Anm. 16 zu § 84), in zweiter die tatsächliche Geschäftsabwicklung. Fehlt es insoweit an Anhaltspunkten für das Bestehen von Rechtsbeziehungen im Sinne des § 84 HGB, ergeben vielmehr die Abmachungen zwischen Fabrikant und Abnehmer und die Art, wie sie ihre Geschäfte durchführen, daß es sich in Wirklichkeit um reine Kaufverträge handelt, so kann von einem Handelsvertreterverhältnis nicht gesprochen werden, selbst wenn der Abnehmer mit Wissen des Herstellers einem Teil seiner Kunden gegenüber wie ein Vertreter des Unternehmers auftritt. Keineswegs läßt sich in solchem Falle allein aus der Gestaltung der Geschäfte des Abnehmers gegenüber seiner Kundschaft auf das Bestehen eines Handelsvertretervertrages schließen, wie es die Revision will.

Im vorliegenden Fall hat die Klägerin nach den Feststellungen des Berufungsgerichts alle von ihr benötigten Waren im eigenen Namen bei der Klägerin bestellt, sie als Eigenhändlerin gekauft und geliefert erhalten. Sie hat sie teils im eigenen Namen und für eigene Rechnung, teils unter Benutzung von Rechnungs- und Quittungsvordrucken der Beklagten an ihre Kundschaft weiterveräußert. Auch soweit der Verkauf im Einverständnis mit der Beklagten, wie die Klägerin sich ausdrückt, auf Agenturbasis vorgenommen wurde, entstand noch kein Handelsvertreterverhältnis zwischen den Parteien. Denn es stand im Belieben der Klägerin, ob sie die Ware im eigenen Namen oder auf Handelsvertretergrundlage an ihre Kundschaft vertrieb. Eine Verpflichtung der Klägerin, das in dieser oder jener Weise zu tun, bestand nicht. Das spricht entscheidend dagegen, daß die Klägerin als Handelsvertreterin der Beklagten angesehen werden kann; denn nach § 84 HGB

ist der Handelsvertreter, der nicht bloßer Vermittlungsvertreter ist, damit betraut, d. h. dazu verpflichtet, Geschäfte im Namen des anderen Unternehmers abzuschließen. Davon kann hier keine Rede sein. Die Beklagte wollte im übrigen auch nicht an die Kunden der Klägerin, sondern an diese selbst verkaufen. Daran änderte sich nichts, wenn sie es im Interesse der Ersparung von Steuern zugunsten der Klägerin zuließ, daß diese einem Teil ihrer Kundschaft die Ware unter Verwendung von Rechnungsvordrucken der Beklagten verkaufte.

Allerdings wurden durch den Weiterverkauf in dieser Form unmittelbare Rechtsbeziehungen zwischen den Großabnehmern der Klägerin und der Beklagten hergestellt. Durch diese Art der Geschäftsabwicklung erfuhr aber das Vertragsverhältnis zwischen den Parteien keine Änderung. Für die Beklagte war das einzelne Geschäft mit der Lieferung der Ware und der Bezahlung durch die Klägerin beendet. Sie verkaufte die Ware an die Klägerin und nicht durch diese an deren Kunden. Ob die Abnehmer der Klägerin ihren Zahlungsverpflichtungen nachkamen, konnte ihr mit Rücksicht darauf, daß sie ihre Lieferungen von der Klägerin bezahlt erhielt, gleichgültig sein. Auch das sonstige Risiko bei Vertragsstörungen mit ihrer Kundschaft lag bei der Klägerin.

Unter diesen Umständen hat das Berufungsgericht das Bestehen eines Handelsvertreterverhältnisses zwischen den Parteien ohne Rechtsirrtum verneint.

b) Die Revision meint, die Beklagte selbst habe das Bestehen eines solchen Verhältnisses dadurch anerkannt, daß sie die Kündigung auf dieses beschränkt habe. Das habe das Berufungsgericht entgegen § 286 ZPO unberücksichtigt gelassen.

Aus dem angefochtenen Urteil ist nicht ersichtlich, daß der Berufungsrichter bei der Prüfung der Frage, ob die Klägerin Eigenhändlerin oder Handelsvertreterin der Beklagten gewesen ist, das - von der Klägerin nur auszugsweise mitgeteilte - Schreiben der Beklagten vom 25. September 1956 übersehen hat. Dagegen spricht, daß er dieses Schreiben in anderem Zusammenhang besprochen hat (BU S. 16).

Welchen Beweiswert das Schreiben für die Darstellung der Klägerin haben könnte, daß ein Handelsvertreterverhältnis vorliege, hätte das Berufungsgericht einwandfrei nur beurteilen können, wenn die Klägerin den gesamten Inhalt des Briefes mitgeteilt hätte. Das ist jedoch nicht geschehen. Allein der Umstand, daß die Beklagte unter Verwendung der Ausdrucksweise der Klägerin von einer Kündigung der "Verkäufe auf Agenturbasis" spricht, brauchte dem Berufungsgericht im Hinblick auf dessen sonstige Feststellungen keinen Anlaß zu einer abweichenden Beurteilung der Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien zu geben. Im übrigen hat die Beklagte in ihren Schriftsätzen vom 31. Mai 1957 (S. 5) und vom 28. November 1957 (S. 2) vorgetragen, das Schreiben vom 25. September 1956 lehne sich an das der Klägerin vom 13. Juni 1955 an. Es habe den auch für die Klägerin erkennbaren Sinn gehabt, daß diese nach dem 31. Dezember 1956 nicht mehr unter Verwendung von Rechnungen der Beklagten verkaufen dürfe. Diesem Vortrag ist die Klägerin mit beachtlichen Ausführungen nicht entgegengetreten.

Hiernach ist die Auffassung des Berufungsgerichts, zwischen den Parteien sei kein Handelsvertreterverhältnis begründet worden, aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden. Damit entfällt der auf § 87 Abs. 2 HGB gestützte Anspruch der

Klägerin auf Zahlung von Provision für Geschäfte, welche die Beklagte selbst im Raume Westberlin abgeschlossen hat, sowie das darauf gegründete Verlangen auf Auskunfterteilung schon aus diesem Grunde.

2) Unter gewissen Voraussetzungen wird allerdings auch dem Eigenhändler (sog. Generalvertreter) ein dem Provisionsanspruch des Handelsvertreters nach § 87 Abs. 2 HGB entsprechender Schadensersatzanspruch zugebilligt, wenn er durch unzulässigen Wettbewerb des Unternehmers in seinen Rechten verletzt wird. Zur Ermittlung der Höhe seines Schadens gewährt ihm die Rechtsprechung auch das Recht, von dem Unternehmer Auskunft und Rechnungslegung über dessen in sein Alleinverkaufsrecht eingreifende Abschlüsse zu fordern (RGZ 92, 201, 202; BGH LM § 687 Nr. 2 = NJW 1957, 1026 Nr. 3). Ein solcher Anspruch setzt aber voraus, daß dem Eigenhändler (Generalvertreter) für ein bestimmtes Gebiet das Recht zum alleinigen Vertrieb der Waren oder Erzeugnisse des Unternehmers eingeräumt worden ist.

Ein solcher Ausschließlichkeitsvertrag hat zwischen den Parteien jedoch nicht bestanden. Wie das Berufungsgericht auf Grund des Schriftwechsels der Parteien, namentlich der Schreiben der Klägerin vom 24. Mai 1951 und 30. April 1954, ohne Rechts- oder Verfahrensverstoß festgestellt hat, ist der Klägerin weder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen worden noch hat sie die Erzeugnisse der Beklagten in Berlin allein verkauft.

Unter diesen Umständen versagt auch ein unter diesem Gesichtspunkte erhobener Auskunft- und Rechnungslegungsanspruch der Klägerin.

II. Die aus Rechtsgründen nicht zu beanstandende Ansicht des Berufungsgerichts, daß zwischen den Parteien kein Handelsvertreterverhältnis bestanden habe, schließt ferner einen Ausgleichsanspruch der Klägerin aus.

Die Revision meint freilich, die Geltendmachung einer Forderung nach § 89 b HGB setze ein derartiges Rechtsverhältnis nicht voraus. Nach der neueren Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs könne auch der Eigenhändler eine Ausgleichszahlung beanspruchen, wenn er sich bei Eingehung des Vertragsverhältnisses habe verpflichten müssen, dem Fabrikanten der von ihm vertriebenen Erzeugnisse den geworbenen Kundenstamm in einer Weise zugänglich zu machen, daß sich der Hersteller beim Erlöschen des Vertragsverhältnisses selbst den vom Eigenhändler geschaffenen Kundenkreis nutzbar machen könne (BGHZ 29, 83, 88 ff).

Es trifft zu, daß die Beklagte durch die Übersendung von Rechnungsabschriften von den Kunden der Klägerin, an welche diese die Waren der Beklagten wie eine Vertreterin veräußert hat, also insbesondere von deren Großabnehmern, Kenntnis erlangt hat. Dieser Umstand allein reicht aber nach dem angeführten Urteil des II. Zivilsenats vom 11. Dezember 1958 nicht aus, um einen Anspruch der Klägerin nach § 89 b HGB zu begründen. Hinzukommen muß vielmehr, daß der Eigenhändler zur Werbung des Kundenstamms und zu dessen Überlassung an den Hersteller für den Fall der Beendigung der Geschäftsverbindung verpflichtet ist. Ferner muß eine gewisse Schutzbedürftigkeit des Vertragshändlers gegenüber dem ihm wirtschaftlich überlegenen Unternehmer bestehen (BGH aaO S. 88).

beruhenden, ihm aber infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht mehr vergüteten Vorteil, wie er in der Schaffung eines Kundenstamms im Interesse des Herstellers liegt, eine Gegenleistung erhält. Dieser Gesichtspunkt trifft nach den vorangegangenen Ausführungen auf die vertraglichen Beziehungen zwischen den Parteien nicht zu.

Unter diesen Umständen hat das Berufungsgericht mit Recht auch einen Anspruch der Klägerin aus § 89 b HGB verneint.

III. Hiernach sind die Klageansprüche aus keinem der von der Klägerin vorgetragenen Rechtsgründe gerechtfertigt. Da auch sonst nichts vorgebracht worden ist, was gegen die Richtigkeit der angegriffenen Entscheidung sprechen könnte, ist die Revision der Klägerin als unbegründet zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 ZPO.

Glanzmann Dr. Winkelmann Rietschel Heimann-Trosien Finke