

Nachschlagewerk: ja

Amtliche Sammlung: nein

HGB § 89 b

Der vertraglichen Verpflichtung des Eigenhändlers zur Überlassung des Kundenstamms bei Vertragsende (eine der Voraussetzungen für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB) steht der Fall gleich, daß der Eigenhändler vertraglich verpflichtet ist, schon während der Vertragszeit dem Lieferanten laufend die Unterlagen zu liefern und die Angaben zu machen, deren dieser bedarf, um nach Vertragsende den Kundenstamm des Eigenhändlers für sich nutzbar zu machen.

BGH, Urt v. 1. Juni 1964 - VII ZR 235/62 - OLG Stuttgart
LG Ulm

VII ZR 235/62

Verkündet
am 1. Juni 1964

Justizobersekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

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

In dem Rechtsstreit

des Kaufmanns E H in B -S
F straÙe ,

Klägers, Berufungsbeklagten und Revisionsklägers,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt -

gegen

die Firma W , Büromaschinengesellschaft mbH.
in N /W , vertreten durch den Ge-
schäftsführer E W ,

Beklagte, Berufungsklägerin und Revisionsbeklagte,
- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. und
Dr.
hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die
mündliche Verhandlung vom 1. Juni 1964 unter Mitwirkung
des Senatspräsidenten Glanzmann und der Bundesrichter
Rietschel, Hubert Meyer, Dr. Vogt und Dr. Finke
für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 1. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Stuttgart vom 14. November 1962 aufgehoben.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagte, welche Büromaschinen herstellt, ließ diese seit 1949 durch den - jetzt 66 Jahre alten - Kläger vertreiben. Im Vertrag vom 29. Dezember 1955/15. Januar 1956 übertrug sie ihm das "Alleinverkaufsrecht" für ihre Rechen- und Addiermaschinen in Westberlin gegen einen Grundrabatt von 35 %, ferner versprach sie eine Rabattnachvergütung von 5 % (später 7,5 %), wenn der Kläger ihr "durch Vorlage einer entsprechenden Rechnungskopie den Nachweis eines getätigten Geschäfts mit einem Wiederverkäufer" erbrachte. In dem Vertrag heißt es weiter wörtlich: "Die Firma (Kläger) ist Eigenhändler".

Im Jahre 1959 beabsichtigte die Beklagte, in West-Berlin einen zweiten Eigenhändler einzusetzen. Damit war der Kläger nicht einverstanden. Darauf kündigte die Beklagte zum 30. Juni 1960.

Der Kläger hat als Ausgleich einen Teilbetrag von 25.000 DM eingeklagt. Unstreitig hatte er im Durchschnitt der letzten 5 Jahre rund 55.000 DM Rabatte jährlich erhalten.

Die Beklagte hat eingewandt: Die Voraussetzungen für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB lägen nicht vor. Der Kläger habe ihr auch schuldhaft einen Grund zu fristloser Kündigung gegeben. Der eingeklagte Betrag sei jedenfalls überhöht.

Das Landgericht hat den Anspruch des Klägers dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt. Auf die Berufung der Beklagten hat das Oberlandesgericht die Klage abgewiesen.

Mit der Revision, um deren Zurückweisung die Beklagte bittet, verfolgt der Kläger seinen Anspruch weiter.



Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht unterstellt zu Gunsten des Klägers, daß die Beziehungen zwischen den Parteien über bloße Verkäufer-Käufer-Beziehungen hinausgingen, der Kläger vielmehr durch den Rahmenvertrag in die Verkaufsorganisation der Beklagten eingegliedert war und wirtschaftlich in weitem Umfange Aufgaben und Pflichten zu erfüllen hatte, wie sie sonst einem Handelsvertreter zustehen.

Es läßt weiter offen, ob der Kläger dem typischen Erscheinungsbild eines schutzbedürftigen Handelsvertreters gleichstand.

Es verneint aber eine entsprechende Anwendbarkeit des § 89 b HGB auf den Kläger als Eigenhändler deswegen, weil er nicht vertraglich verpflichtet gewesen sei, der Beklagten bei seinem Ausscheiden aus deren Absatzorganisation seinen Kundenstamm zu überlassen.

1.) Die Revision meint, der Kläger sei tatsächlich Handelsvertreter der Beklagten gewesen; wenn diese den Vertrag in die Form eines Eigenhändlervertrages gekleidet habe, so liege darin ein "Mißbrauch von Formen und Gestaltungsmöglichkeiten des bürgerlichen Rechts."

Diese Annahme ist jedoch mit dem festgestellten Sachverhalt nicht vereinbar. Es stand den Parteien grundsätzlich frei, ob sie ihr Vertragsverhältnis als Handelsvertreter- oder als Eigenhändlervertrag ausgestalten wollten. Nach der rechtsfehlerfreien Auslegung des Berufungsgerichts haben sie hier ein Handelsvertreterverhältnis nicht begründet. Den Feststellungen im Berufungsurteil ist auch nicht zu entnehmen,

daß der Kläger "nur der Form nach" Eigenhändler, "im Innenverhältnis aber Handelsvertreter" gewesen wäre (vgl. die Entscheidung des Senats vom 16. Februar 1961, VII ZR 244/59 = VersR 1961, 401). Von einem Mißbrauch kann unter diesen Umständen keine Rede sein.

2.) Die Revision folgert aus dem Bestätigungsschreiben der Beklagten vom 28. Dezember 1948 über den ersten Vertragsschluß der Parteien, daß der Kläger damals zunächst Handelsvertreter gewesen sei, und meint, an seiner Vertragspflicht, der Beklagten bei Vertragsende seinen Kundenstamm zu überlassen, habe der Vertrag vom 15. Januar 1956 nichts geändert.

Das Berufungsgericht hat jedoch nicht festgestellt, daß der Kläger bis Anfang 1956 Handelsvertreter der Beklagten gewesen wäre. Aus dem genannten Schreiben ergibt sich das nicht zwingend. Wenn darin auch von "Allein"- und "Generalvertretung" die Rede ist, so schließt das doch nicht aus, daß der Kläger von Anfang an "Eigenhändler" war. Auch nach 1956 hat die Beklagte im Schriftwechsel wiederholt die genannten Ausdrücke verwendet.

3.) Das Berufungsgericht ist der Auffassung, die vom Landgericht angenommene tatsächliche Möglichkeit, den Kundenstamm des Eigenhändlers kennen zu lernen, könne die zu fordernde rechtliche Verpflichtung des Eigenhändlers zur Überlassung des Kundenstamms an den Lieferanten als notwendige Voraussetzung für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB nicht ersetzen.

Das steht im Einklang mit der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, an welcher der Senat festhält (BGHZ 29, 83, 89 f; 34, 282, 286; VersR 1961, 401, 402; abweichend Schröder BB 1961, 809 ff).

4.) Unstreitig hat der Kläger ganz überwiegend (das Landgericht sagt: bis zu 97 %) an Händler und nicht an "Endgebraucher" geliefert. Er hatte der Beklagten über alle seine Kaufverträge mit Händlern Mitteilungen (Rechnungskopien) zu übersenden, aus denen Namen und Anschriften dieser Kunden ersichtlich waren. Außerdem hat er der Klägerin auf deren Verlangen wiederholt Kundenlisten mitgeteilt oder (ihm von der Klägerin zur Nachprüfung übersandte) Kundenlisten berichtigt und vervollständigt. An Hand dieser Unterlagen hat die Klägerin eine Kundenkartei mit genauen Einzelangaben über jeden Kunden zusammengestellt.

Die Revision meint, unter diesen Umständen habe die Beklagte eine Verpflichtung des Klägers, ihr nach Beendigung des Vertrages seinen Kundenstamm zu überlassen, nicht zu vereinbaren brauchen; denn sie sei auf Grund der ihr bereits während der Vertragszeit vom Kläger überlassenen Unterlagen im Besitz aller erforderlichen Angaben über den Kundenstamm des Klägers gewesen, um diesen nach Vertragsende für sich auswerter zu können.

Die Rüge ist begründet.

a) Das Berufungsgericht hat nicht genügend erwogen, ob nicht doch der Kläger gegenüber der Beklagten vertraglich verpflichtet war, ihr die Mitteilungen über die Kaufverträge mit seinen Händlerkunden sowie die Kundenlisten und Berichte zu übersenden, aus denen sie die Unterlagen für ihre Kundenkartei geschöpft hat. Nach dem Sachverhalt, soweit er unstreitig oder vom Berufungsgericht festgestellt ist, läßt sich das Bestehen einer solchen Verpflichtung nicht ausschließen. Soweit der schriftliche Vertrag von 1955/56 und die darin in Bezug genommenen, aber bisher im Prozeß nicht vorgelegten Allgemeinen Verkaufsbedingungen der Beklagten

darüber keine ausdrückliche Bestimmung enthalten, könnte die tatsächliche Handhabung der Parteien über einen längeren Zeitraum hinweg (durch schlüssiges Verhalten des Klägers gegenüber dem Verlangen der Beklagten) zu einer vertraglichen Regelung im Sinne einer dahingehenden Vertragspflicht des Klägers geführt haben.

Eine solche Vertragspflicht ist, soweit es um die Mitteilungen über die Kaufverträge geht, auch nicht notwendigerweise deswegen ausgeschlossen, weil der Kläger diese Mitteilungen in erster Linie zu dem Zweck vorzulegen hatte, um seine Zusatzprovision für Verkäufe an Händlerkunden zu erhalten. Es ist möglich, daß er zu diesen Mitteilungen im eigenen Interesse berechtigt, daneben aber auch im Interesse der Beklagten verpflichtet war. Unstreitig hatte diese daran ein erhebliches Interesse, weil sie die Angaben für ihre Kundenkartei auswertete.

b) Das Berufungsgericht erachtet es für wesentlich, daß für den Zeitpunkt der Beendigung des Vertragsverhältnisses keine Verpflichtung des Klägers vereinbart worden sei, welche der Übertragung des Kundenstamms hätte dienen können.

Diese Auffassung ist zu eng. Wenn der Lieferant dem Eigenhändler die Vertragspflicht auferlegt, schon während der Vertragszeit laufend die Unterlagen zu liefern und die Auskünfte zu erteilen, deren er bedarf, um nach späterer Vertragsbeendigung den Kundenstamm des Eigenhändlers für sich zu nutzen, so kann ein solcher Fall verständigerweise nicht anders beurteilt werden, als wenn der Lieferant den Eigenhändler verpflichtet hat, ihm die erforderlichen Unterlagen erst im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung zur Verfügung zu stellen.

Es kommt somit nur darauf an, ob eine Vertragspflicht des Eigenhändlers zur Überlassung des Kundenstamms an den Lieferanten besteht. Es ist also unerheblich, ob diese Verpflichtung erst im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung oder bereits laufend während der Vertragszeit zu erfüllen ist (vgl. auch BGHZ 29, 83, 90; Anm. Haager dazu LM Nr. 6 zu § 89 b HGB; Schröder BB 1961; 809 ff).

c) Die Entscheidung des Senats VersR 1961, 401 steht dieser Auffassung nicht entgegen. In jenem Falle bestand nach der ausdrücklichen Feststellung des Berufungsgerichts keinerlei rechtliche Verpflichtung der Eigenhändlerin zur Bekanntgabe ihrer Kunden an den Lieferanten. Daran änderte auch ihre Behauptung nichts, sie habe "im Einverständnis und unter Mitwirkung" des Lieferanten in ihren Abrechnungen über ihr Konsignationslager dem Lieferanten ihre Kunden bekanntgegeben. Die Eigenhändlerin hatte in jenem Falle nicht behauptet, daß ihre Lieferungen aus dem Konsignationslager auch nur den überwiegenden Teil ihrer Gesamtlieferungen ausgemacht hätten. Hier dagegen können die (nach den Feststellungen des Berufungsgerichts unerheblichen) Verkäufe an "Endgebraucher", über welche der Kläger anscheinend keine Mitteilungen zu machen brauchte, im Gegensatz zur Auffassung des Berufungsgerichts außer Betracht gelassen werden.

5.) Das Berufungsurteil kann somit keinen Bestand haben. Das Berufungsgericht wird erneut zu prüfen haben, ob eine Vertragspflicht des Klägers bestand, der Beklagten die Mitteilungen und Angaben über seine Kunden zu machen, welche er ihr in der Tat laufend gemacht hat. Dabei wird das Berufungsgericht auch die Urkunden neu zu würdigen haben, auf welche sich die Revision bezieht (Hülle Bl. 25). Es handelt sich dabei darum, ob der Kläger an die Beklagte Verpflichtung

tungserklärungen seiner Kunden über eine Preisbindung und Bestätigungen über den Erhalt einer von der Beklagten herausgegebenen "technischen Anweisung" weiterzuleiten hatte, ob er alle Teilzahlungsverträge der Klägerin vorzulegen hatte, und ob er den von der Beklagten geschaffenen sog. "Walther-Bon" als Ausweis einer zu erteilenden Gutschrift zwischen der Beklagten und seinen Kunden hin und her zu leiten hatte.

6.) Sollte das Berufungsgericht diesmal zu dem Ergebnis gelangen, daß eine vertragliche Verpflichtung des Klägers bestand, der Beklagten die Angaben über seinen Kundenstamm zu machen, die es dieser ermöglichten, daraus nach Vertragsende Nutzen zu ziehen, so muß das Berufungsgericht weiter prüfen, ob die übrigen - von ihm bisher offen gelassenen - Voraussetzungen für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB auf den Kläger als Eigenhändler gegeben sind.

7.) Auch kann folgendes von Bedeutung sein:

a) Der Kläger hat behauptet, entgegen dem Wortlaut des Vertrags in großem Umfang "auf Kommissionsbasis" und aus einem Auslieferungs-(Konsignations-)lager verkauft zu haben (vgl. z.B. S. 4 des Schriftsatzes vom 17. September 1961 und die Urkunden Hülle 130 Bl. 15 - 19 und Hülle 180 Bl. 8). Dazu enthält das Berufungsurteil keine Feststellungen. Trifft die Behauptung des Klägers zu, so kann er "Kommissionsagent" gewesen sein. Der ständig für denselben Auftraggeber tätige, vertraglich in dessen Verkaufsorganisation eingegliederte Kommissionsagent, der zwar im eigenen Namen, aber für Rechnung des Lieferanten verkauft (§ 383 HGB), steht dem im Namen und für Rechnung des Unternehmers verkaufenden Handelsvertreter rechtlich und wirtschaftlich wesentlich näher als der Eigenhändler, der sowohl im eigenen Namen als auch für eigene Rechnung verkauft. Eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB wird daher beim Kommissionsagenten eher bejaht werden können

als beim Eigenhändler. Beim Kommissionsagenten fällt nämlich wie beim Handelsvertreter der Kundenstamm bei Vertragsende schon kraft der gesetzlichen Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses (vgl. insb. § 384 Abs. 2 HGB) dem Lieferanten zu, ohne daß es einer besonderen vertraglichen Verpflichtung zu seiner Überlassung bedarf. Der Kommissionsagent wird auch eher als konkret schutzbedürftig angesehen werden können, weil er in der Regel weit weniger eigenes Kapital einzusetzen hat als der Eigenhändler.

Abschließend braucht auf diese Frage hier nicht eingegangen zu werden. Der Senat hat sie bisher noch nicht entschieden. In seinem Urteil VersR 1961, 401 ist sie berührt aber ausdrücklich offen gelassen.

b) Der Kläger hat behauptet, bei Teilbezahlungsverträgen habe die Beklagte die Übernahme des Delcredere gefordert. Das wäre nur sinnvoll, wenn der Kläger als Kommissionär für Rechnung der Beklagten verkaufte (vgl. § 394 HGB). Denn wenn er als Eigenhändler für eigene Rechnung handelte, hätte er ohnehin das Risiko mangelnder Zahlungsfähigkeit seiner Kunden zu tragen gehabt.

Glanzmann

Rietschel

Meyer

Vogt

Finke