

Nachschlagewerk: ja
Amtliche Sammlung: nein

HGB § 86

Zur Berichtspflicht des Handelsvertreters.

BGH, Urt. v. 13. Januar 1966 - VII ZR 9/64 - OLG Oldenburg
LG Osnabrück

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VII ZR 9/64

URTEIL

Verkündet am

13. Januar 1966

Jodas,

Justizangestellter

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma Ludwig P [REDACTED] & Co., Spinnereien und Webereien
in N [REDACTED], vertreten durch den persönlich haftenden Gesell-
schafter, den Fabrikanten Dr. L [REDACTED],

Beklagten, Berufungsklägerin und
Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

den Handelsvertreter Georg K [REDACTED], Inhaber der Firma
Heinrich B [REDACTED], NU [REDACTED], T [REDACTED]straße [REDACTED],

Kläger, Berufungsbeklagten und
Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] - .

- 2 -

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 13. Januar 1966 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Heimann-Trosien, Rietschel, Erbel, Dr. Mezger und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 1. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Oldenburg vom 5. Dezember 1963 aufgehoben.

Die Sache wird zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an den 2. Zivilsenat des Perufungsgerichts zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war gemäß Vertrag vom 1. Januar 1955 Handelsvertreter der Beklagten in Nordbayern.

In Ziffer 6 des Vertrages heißt es:

"Der Vertreter verpflichtet sich, bei der Auswahl der Abnehmer die größte Sorgfalt zu beachten, die Interessen der Firma P. bestens zu wahren, die Abnehmer außerhalb seines Geschäftssitzes mindestens 4 mal im Jahr zu besuchen und darüber Bericht zu erstatten. ..."

Insbesondere infolge eines beträchtlichen Umsatzrückganges entstanden im Laufe des Jahres 1961 Spannungen zwischen den Parteien, die zu umfangreichem Schriftwechsel führten. Am 5. März 1962 kündigten der Kläger, am 5. April 1962 die Beklagte das Vertragsverhältnis fristlos.



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
(mobile App)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Der Kläger hat einen Ausgleichsanspruch in vom Gericht festzusetzender Höhe geltend gemacht. Er hat vorge-
tragen: Der Umsatzrückgang sei nicht, wie die Beklagte ihm
vorwerfe, auf mangelnden Einsatz von seiner Seite, sondern
auf die seit 1961 aufgetretene starke Konkurrenz der Nylon-
und Nyltestgewebe, auf ungeschickte Bemusterung der Waren
und zu hohe Preise zurückzuführen. Die Beklagte habe ihn,
obwohl er ihr die erforderlichen Berichte immer habe zu-
gehen lassen, seit Juni 1961 ständig gedrängt, ihr wöchentlich
Kundenbesuchsberichte zu erstatten, um zu kontrollieren, ob
er genügend arbeite. Seine wiederholten Hinweise, er sei
zu solchen Berichten nicht verpflichtet, habe sie immer
wieder zurückgewiesen und ihm dabei in verletzender Weise
fristlose Kündigung in Aussicht gestellt. Dieses Verhalten
der Beklagten habe ihm derart zugesetzt, daß ihm eine wei-
tere Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zuzu-
muten gewesen sei.

Die Beklagte hat mit Widerklage die Feststellung be-
antragt, daß der Handelsvertretervertrag der Parteien
durch ihre fristlose Kündigung vom 5. April 1962 beendet
worden sei.

Sie hat geltend gemacht: Nicht der Kläger, sondern
sie sei zur fristlosen Kündigung berechtigt gewesen. Der
Kläger habe mit seiner beharrlichen Weigerung, wöchent-
lich Kundenbesuchsberichte zu erstatten, gegen Gesetz und
Vertrag verstoßen und das Vertrauen zwischen den Parteien
erschüttert. Sie habe die Berichte ausschließlich aus ge-
schäftlichen Gründen verlangt.

Das Landgericht hat unter Abweisung der Widerklage
die Beklagte verurteilt, dem Kläger einen Ausgleichsbe-
trag von 16.500 DM nebst Zinsen zu zahlen. Das Oberlandes-
gericht hat die Berufung der Beklagten zurückgewiesen.

Mit der Revision verfolgt die Beklagte ihre bisherigen Anträge weiter. Der Kläger bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht hält die fristlose Kündigung des Klägers für begründet, weil das fortgesetzte Verlangen der Beklagten nach wöchentlichen Kundenbesuchsberichten schuldhaft rechtsmißbräuchlich gewesen sei.

Andererseits erwähnt es, daß die Beklagte mit Schreiben vom 21. September 1961 den Kläger aufgefordert habe, ihr in zweifacher Ausfertigung über jeden Kundenbesuch unverzüglich nach Beendigung der Fahrt zu berichten (BU S. 7). Ob es seine Entscheidung auch darauf stützen will, ist nicht sicher zu erkennen, da es im übrigen nur von einem Verlangen der Beklagten nach wöchentlicher Berichterstattung spricht.

Der Ausgleichsanspruch des Klägers wäre gerechtfertigt, wenn ihm die Beklagte durch ihr Verhalten einen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hat (§ 89 b Abs. 3 HGB).

Das hat das Berufungsgericht nicht rechtsfehlerfrei begründet.

Es verweist in seinen Entscheidungsgründen auf Abhandlungen des Prozeßbevollmächtigten der Beklagten Dr. O. [REDACTED] in BB 1963 S. 498 und in Betrieb 1963 S. 1565. Diese hat es jedoch mißverstanden; sie besagen nicht, was es daraus entnimmt.

1.) Das Berufungsgericht ist zunächst der Ansicht, eine Verpflichtung des Klägers zu wöchentlichen Berichten

über Besuche bei allen von ihm aufgesuchten "Interessenten" sei aus dem § 6 des Vertrages nicht herzuleiten. Dieser beschränke vielmehr die Berichtspflicht auf Kunden außerhalb von Nürnberg und ferner auf "Abnehmer"; unter solchen seien nach der "grammatikalischen Interpretation" nur Interessenten zu verstehen, die ihre Bereitschaft zur Abnahme von Waren erklärt oder bestätigt hätten.

Schon diese Auslegung des Begriffs "Abnehmer" erscheint bei Berücksichtigung des § 133 BGB nicht unbedenklich. Insbesondere aber hätte das Berufungsgericht prüfen müssen, ob überhaupt aus dem § 6 des Vertrages erschöpfende, die gesetzliche Regelung ausschließende Vereinbarungen über die Berichtspflicht des Klägers zu entnehmen sind. Es liegt nahe, daß das zu verneinen ist und der mutmaßliche Wille der Parteien beim Vertragsabschluß ungeachtet dieser Bestimmung dahin ging, der Kläger solle der Beklagten je nach den Erfordernissen der Geschäftslage berichten.

Allerdings hat unstreitig der Kläger lange Jahre hindurch der Beklagten nur in unregelmäßigen, wohl manchmal größeren Zeitabständen Berichte zukommen lassen. Diese durch die tatsächliche Handhabung und durch widerspruchslöse Hinnahme seitens der Beklagten zustandegekommene stillschweigende Regelung stand aber unter dem selbstverständlichen Vorbehalt im wesentlichen gleichbleibender Verhältnisse. Es hätte daher der Prüfung bedurft, ob etwa der unstreitige beträchtliche Umsatzrückgang eine Änderung der Berichtsweise des Klägers erforderte. Die Ausführungen des Berufungsgerichts hierzu sind unzureichend, wie noch zu erörtern sein wird.

2.) Der Ansicht des Berufungsgerichts, das Verlangen der Beklagten nach wöchentlichen Kundenbesuchsberichten

könne nicht auf das Gesetz gestützt werden, kann nach dem bisher festgestellten Sachverhalt ebenfalls nicht beigetreten werden.

a) Das Gesetz enthält keine eindeutige und allgemein gültige Bestimmung darüber, in welchem Umfang und wie oft der Handelsvertreter dem Unternehmer Berichte zu geben hat. Die Berichtspflicht ist vielmehr nach den Umständen des Einzelfalles zu beurteilen. Dabei ist entscheidend auf das Interesse des Unternehmers an Berichten des Handelsvertreters abzustellen. Das folgt aus der grundlegenden Verpflichtung des Handelsvertreters, die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen (§ 86 Abs. 1 HGB). Maßgebend ist allerdings nicht, was der Unternehmer subjektiv für erforderlich hält; vielmehr ist der Begriff der "erforderlichen Nachrichten" nach einem objektiven Maßstab zu beurteilen, wobei aber entscheidend die Interessen des Unternehmers zu berücksichtigen sind, die der Handelsvertreter wahrzunehmen verpflichtet ist.

b) Dessen Tätigkeit stellt sich als eine Geschäftsbesorgung für den Unternehmer im Sinne des § 675 BGB dar. Daher hat er grundsätzlich auch Weisungen des Unternehmers, die sich auf die Art der Kundenwerbung und -betreuung beziehen, zu beachten. Das hat der erkennende Senat in ständiger Rechtsprechung ausgesprochen (vgl. die Urteile vom 5. November 1962, VII ZR 160/61, vom 25. März 1963, VII ZR 250/61, vom 28. November 1963, VII ZR 90/62 und vom 5. März 1964, VII ZR 110/62). Die Weisungsgebundenheit des Handelsvertreters wird auch durch seine Stellung als selbständiger Gewerbetreibender im Sinne des § 84 HGB nicht ausgeschlossen. Nur dürfen solche Weisungen die rechtliche Selbständigkeit des Handelsvertreters nicht in ihrem Kerngehalt beeinträchtigen.

c) Besondere Anforderungen sind an die Berichtspflicht des Handelsvertreters zu stellen, wenn der Umsatz nicht unerheblich zurückgegangen ist. Gerade dann kann der Unternehmer ein starkes Interesse an öfteren Berichten haben, um prüfen zu können, ob der Umsatzrückgang hauptsächlich auf ungünstige Marktlage oder etwa auf ein Nachlassen der Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Unter solchen Umständen muß der Handelsvertreter eine gewisse Mehrbelastung durch die Berichtstätigkeit hinnehmen.

d) Es ist daher rechtlich nicht zu billigen, daß das Berufungsgericht "die Grenze der objektiven Erforderlichkeit im Sinne des § 86 Abs. 2 HGB" schlechthin da annimmt, wo die persönliche Unabhängigkeit des Handelsvertreters berührt wird, daß es also einer uneingeschränkten Unabhängigkeit des Handelsvertreters den Vorrang vor dem Interesse des Unternehmers an Unterrichtung durch den Handelsvertreter einräumt.

3.) Das Berufungsgericht meint, das Verlangen der Beklagten nach wöchentlichen Berichten habe nach dem vorgelegten Schriftwechsel "ersichtlich einzig und allein" einer Tätigkeitskontrolle des Klägers dienen sollen, und führt zur Begründung seiner Auffassung Stellen aus verschiedenen Schreiben der Beklagten an.

Auch diese Ausführungen sind nicht frei von Rechtsfehlern.

a) Das Interesse des Unternehmers kann auch eine gewisse Kontrolle der Tätigkeit des Handelsvertreters rechtfertigen, wie der Senat in seinem bereits erwähnten Urteil vom 28. November 1963 - VII ZR 90/62 - hervorgehoben hat. Gerade unter den hier gegebenen besonderen Umständen eines beträchtlichen Umsatzrückgangs kann nach dem Vorgesagten

der Unternehmer ein großes Interesse daran haben zu prüfen, ob der Rückgang auf unzureichende Verkaufsbemühungen des Handelsvertreters zurückzuführen ist. Das Berufungsgericht begründet nicht, warum hier ein derartiges Interesse der Beklagten an öfteren Berichten des Klägers gefehlt haben sollte. Das wäre zur Rechtfertigung des schweren Vorwurfs des Rechtsmißbrauchs erforderlich gewesen.

b) Das Berufungsgericht verkennt zwar nicht, daß bei rückläufigen Umsätzen besondere Anforderungen an die Besuchs- und Berichtspflichten des Handelsvertreters zu stellen seien, meint aber, die Beklagte habe nicht "ernstlich" bestritten, daß der Umsatzrückgang "doch wohl" in erster Linie auf die vom Kläger angeführten im Risikobereich der Beklagten liegenden Gründe zurückzuführen sei. Es hätten daher Marktinformationsmeldungen, die der Kläger unstreitig und bereitwillig übermittelt habe, zur Wiederbelebung des Geschäfts genügt.

Es ist nicht eindeutig zu erkennen, was das Berufungsgericht mit einem "nicht ernstlichen" Bestreiten meint. Anscheinend will es einräumen, daß die Beklagte die Darstellung des Klägers doch bestritten hat. Das ist, wie die Revision mit Recht geltend macht, auch tatsächlich der Fall.

Die Beklagte hat schon in der Klagebeantwortung vortragen, der Umsatzrückgang sei allein im Bezirk des Klägers eingetreten, während in den anderen Bezirken sogar höhere Umsätze erzielt worden seien. Der Kläger hat zwar demgegenüber, wie in der Revisionsbeantwortung S. 1 und 2 angeführt ist, im Schriftsatz vom 16. August 1962 auf angeblich besondere Verhältnisse in seinem Bezirk hingewiesen. Die Beklagte hat aber in der Berufungsbeurteilung daran festgehalten, die übrigen Vertreter hätten

von Jahr zu Jahr höhere Umsätze erzielt, sie habe daraus schließen müssen, die Arbeit im Bezirk des Klägers müsse intensiver gestaltet werden; deshalb habe sie ihn zu regelmäßigen Besuchsberichten aufgefordert, um sich eine bessere Kenntnis der Verhältnisse in seinem Bezirk zu verschaffen und danach weitere Maßnahmen treffen zu können.

Es ist nicht einzusehen, weshalb diese Ausführungen der Beklagten nicht ernst gemeint sein sollten.

c) Das Berufungsgericht hätte hiernach die Sachdarstellung des Klägers nicht als unbestritten behandeln dürfen. Es hätte vielmehr vor einer Entscheidung zu Ungunsten der Beklagten deren Vortrag prüfen müssen. Hatte aber die Beklagte von ihrem Standpunkt aus hinreichende Anhaltspunkte für die Befürchtung, der Umsatzrückgang gerade und allein im Bezirk des Klägers sei auf dessen unzureichenden Einsatz zurückzuführen, so durfte ihr Berichtsverlangen jedenfalls nicht ohne weiteres als rechtsmißbräuchlich angesehen werden. Mit allgemein gehaltenen Marktinformationsmeldungen brauchte die Beklagte sich unter diesen Umständen nicht zu begnügen. Es wäre demgegenüber Sache des Klägers gewesen, darzutun, daß das Berichtsverlangen nicht durch ein objektiv gerechtfertigtes Interesse der Beklagten gedeckt sei.

4.) Das angefochtene Urteil muß demnach aufgehoben werden. Die Sache ist zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen. Dieses wird unter Berücksichtigung der vorstehenden Darlegungen erneut zu prüfen haben, ob nach den gesamten Umständen des Falles ein begründeter Anlaß für die Kündigung des Klägers vorlag. Es wird dabei von Bedeutung sein, daß ersichtlich der umfangreiche Schriftwechsel der Parteien

seit dem Sommer 1961 in immer stärkerem Ausmaß eine schwere Erschütterung des Vertrauensverhältnisses zwischen den Parteien mit sich gebracht hat. Auch wird zu erwägen sein, ob die Forderung der Beklagten im Schreiben vom 21. September 1961 dem Kläger etwa einen begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben hat oder ob diese Forderung zur Zeit seiner Kündigung für ihn nicht mehr von wesentlicher Bedeutung war (vgl. dazu sein Schreiben vom 14. November 1961 und den späteren Schriftwechsel der Parteien). Gegebenenfalls wird es auch darauf ankommen, ob die zusätzliche Belastung des Klägers durch die Berichtswünsche der Beklagten so erheblich war, daß der Kläger sie als unzumutbar zurückweisen durfte.

5.) Das angefochtene Urteil muß auch deshalb aufgehoben werden, weil seine Ausführungen zur Höhe des Anspruchs rechtsfehlerhaft und unzureichend sind.

a) § 89 b Abs. 2 HGB bestimmt lediglich den Höchst-betrag des Ausgleichs. Bei Berechnung der Jahresprovision im Sinne dieser Vorschrift sind allerdings auch die Provisionen zu berücksichtigen, die der Handelsvertreter aus Geschäften mit nicht von ihm geworbenen Kunden verdient hat. Dagegen ist der dem Handelsvertreter im Einzelfall zustehende Ausgleich nach § 89 b Abs. 1 Nr. 1 und 2 HGB nur nach den Vorteilen des Unternehmers und den Verlusten des Handelsvertreters aus Geschäften mit den von diesem geworbenen Kunden zu berechnen. Es wird aber erforderlichenfalls zu prüfen sein, ob unter den hier gegebenen Umständen die von dem Schwiegervater des Klägers der Beklagten zugeführten Kunden als von diesem selbst geworben anzusehen sind.

b) Der Ausgleichsanspruch ist der Höhe nach gemäß den Vorschriften des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 - 3 HGB zu be-

stimmen. Das Urteil des Tatrichters muß die dafür maßgebenden Erwägungen erkennen lassen, damit dem Revisionsgericht insoweit eine rechtliche Nachprüfung möglich ist. Auch in dieser Beziehung ist das angefochtene Urteil unzureichend. Es genügt nicht, daß das Berufungsgericht, ohne auf die Voraussetzungen der Nr. 1 und 2 einzugehen, den zugesprochenen Betrag lediglich als "keinesfalls unbillig" bezeichnet (vgl. dazu BGHZ 43, 154).

7.) Bei der Zurückverweisung der Sache hat der Senat von der sich aus dem § 565 Abs. 1 Satz 2 ZPO ergebenden Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Heimann-Trosien

Rietschel

Erbel

Dr. Mezger

Finke