jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 1986/10/9 6Ob506/85

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 09.10.1986

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Samsegger als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr. Resch, Dr. Schobel, Dr. Warta und Dr. Schlosser als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Manfred M***, Handelsvertreter, Wien 21., Meistergasse 4, vertreten durch Dr. Lothar Schottenhamml, Rechtsanwalt in Wien, wider die beklagte Partei E*** UND U*** H***-G*** m.b.H., Wien 1.,

Franz Josefs-Kai 5/10, vertreten durch Dr. Heinz Wechsler, Rechtsanwalt in Wien, wegen S 150.098,16 s.A., infolge Revision der beklagten Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Wien als Berufungsgerichtes vom 6.September 1984, GZ 2 R 149/84-18, womit infolge Berufung der beklagten Partei das Urteil des Handelsgerichtes Wien vom 3.Februar 1984, GZ 32 Cg 866/81-14, in der Hauptsache bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die klagende Partei hat die Kosten des Revisionsverfahrens selbst zu tragen.

Text

Entscheidungsgründe:

Der Kläger war für die Beklagte als selbständiger Handelsvertreter tätig und bezog während des Vertragsverhältnisses folgende Umsatzprovisionen: Vom 9.Oktober 1978 bis Dezember 1979 S 53.668, im Jahre 1980 durchschnittlich monatlich S 20.000, somit insgesamt S 240.000 und im Jänner 1981 S 1.588.

Der Kläger begehrte nach Einschränkung seines ursprünglichen Begehrens von der Beklagten die Bezahlung des Betrages von 150.098,16 S samt 5 % Zinsen seit 26.August 1981. Er brachte vor, die Beklagte habe das Vertretungsverhältnis zum 31.März 1981 aufgelöst. Sie habe die für die Handelsvertretertätigkeit des Klägers unbedingt notwendige Kollektion vertragswidrig bereits Ende Jänner 1981 über ihre Aufforderung zurückerhalten. Der Kläger habe daher in den Monaten Februar und März 1981 keine Umsätze mehr tätigen können. Dadurch seien dem Kläger S 47.200 (einschließlich Umsatzsteuer) an Provisionen entgangen. Der Kläger habe der Beklagten eine Reihe von Kunden zugeführt, von denen die Beklagte nach wie vor profitiere. Die Beklagte habe dem Kläger bei Vertragsbeginn keine Kundenliste übergeben, sondern nur den Namen von ein oder zwei Kunden bekanntgegeben. Irgendwelche Gründe, welche die Beklagte zur frühzeitigen Vertragsauflösung berechtigt hätten, lägen nicht vor. Der Beklagten seien alle vom Kläger geworbenen Kunden auf Grund der Rechnungen bekannt. Sie habe dem Kläger einen Entschädigungsbetrag von S 131.867,36 (einschließlich Umsatzsteuer) zu leisten. Von seiner Gesamtforderung von S 179.067,36 brachte der Kläger eine Gegenforderung der Beklagten von S 28.969,20 in Abzug. Die Beklagte beantragte Abweisung des Klagebegehrens. Sie behauptete, dem Kläger stünden weder für die Monate Februar und März 1981 irgendwelche Provisionsansprüche zu, geschweige denn Folgeprovisionen. Er habe "durch seine vertrags-,

vereinbarungswidrige und nachlässige Geschäftsgebarung" die Beklagte veranlaßt, Betriebskapital von mehreren Millionen Schilling in die dem Kläger übergebene Verkaufskollektion zu investieren. Eine solche Investition sei nach den branchenüblichen Erfahrungen jedoch wertlos, wenn die Großhandelskollektion nicht mindestens zweimal pro Jahr umgesetzt werde. Nur bei einer solchen Umsatzbewegung sei es möglich, unter Berücksichtigung der Kapitalzinsen diese zu decken und aus der Großhandelsspanne einen Gewinn zu erzielen. Der Kläger habe sich bei Übernahme der Vertretertätigkeit erboten, einen Mindestumsatz von S 4,000.000 pro Jahr zu erbringen. Er habe im Jahre 1980 aber nur 1,250.000 S umgesetzt. Im November 1980 sei der Kläger im Büro der Beklagten mit einem fast leeren Kollektionskoffer erschienen und habe erklärt, er habe die Ware fast zur Gänze verkauft, nach dem Weihnachtsgeschäft werde er bei den Kunden fakturieren. Im Jänner 1981 habe die Beklagte aber anstatt Kundeneingängen vom Kläger die "alte Kollektion" nahezu vollständig wieder erhalten mit der Erklärung, die Kunden hätten die Ware zurückgegeben. Die zurückgestellte Kollektion habe sich in einem verschmutzten, verwahrlosten und in bezug auf Schrift, Bezifferung und Aufmachung in einem unbrauchbaren Zustand befunden. Die Waren dieser Kollektion hätten auf Kosten der Beklagten wieder anbots- und verkaufsfähig gemacht werden müssen. Der Kläger habe sich über wiederholte Mahnungen und Aufforderungen erst im April 1981 der Abrechnung der verwahrlosten Verkaufskollektion 1980 unterzogen, nachdem die Beklagte ein Kollektionsmanko von mehr als S 50.000 festgestellt habe. Es sei weder branchenüblich noch vereinbart gewesen, dem Vertreter vor ordnungsgemäßer Abrechnung der Kollektion eine weitere Kollektion zu übergeben. Der Kläger habe es daher seinem eigenen Verschulden zuzuschreiben, wenn er ab Februar 1981 keine Verkaufskollektion zur Verfügung gehabt habe. Auf Grund dieses Verhaltens des Klägers sei der Beklagten die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses wirtschaftlich nicht mehr zumutbar gewesen. Außerdem habe der Kläger immer wieder bei Einzelgeschäften zu Ungunsten der Beklagten gehandelt. Er habe einem Kunden in Klagenfurt vereinbarungswidrig Ware um S 715.000 in Kommission überlassen, obwohl dieser Kunde nur um S 12.000 Ware gekauft gehabt habe. Der Kläger habe immer wieder Verkaufsinkassi nicht abgeliefert. Unrichtig sei, daß der Kläger wöchentlich telefonische Kontakte hergestellt und Berichte erstattet habe. Er habe vielmehr solche abgelehnt. Zur Behauptung des Klägers, die Beklagte profitiere weiter an vom Kläger geworbenen Kunden, sei darauf zu verweisen, daß der Kläger bei Übernahme der Vertretung von der Beklagten "bereits bestehende Kundenverhältnisse" übernommen, mit diesen Kunden Geschäfte getätigt und hiefür die Provisionen kassiert habe. Die Beklagte stehe nur noch mit einem oder höchstens zwei vom Kläger geworbenen Kunden in Geschäftsbeziehung, wobei der Umfang dieser Geschäftsbeziehung nicht annähernd die Provisionsforderungen des Klägers rechtfertige. Die Haltung der für die versprochenen Umsätze entsprechend großen Verkaufskollektion, die mangels intensiver Bearbeitung durch den Kläger in diesem Umfang für die Beklagte wertlos gewesen sei, habe an Kapitalzinsen, Zöllen, Manipulationskosten und eigenem Personalaufwand allein schon einen den Klagsbetrag übersteigenden Aufwand erfordert, der "bis zur Klagshöhe compensando entgegengehalten werde" (S 19 des Aktes). Dem Kunden sei die Beklagte als Geschäftspartner und Lieferant keineswegs so präsentiert worden, daß dem Kunden der Name des Beklagten, "als auch in Zukunft wünschenswerter Lieferant eingeprägt" worden sei. Der Kläger habe somit der Beklagten keinen Vorteil aus der Zuführung der Kunden gebracht. Es seien keine ins Gewicht fallenden "Nachfolgeumsätze" erzielbar gewesen (S 27 des Aktes). Die Beklagte habe trotz der mangelnden Zusammenarbeit und der mangelnden Leistungen des Klägers eine Zusammenarbeit mit ihm auf einer für die Beklagte tragbaren wirtschaftlichen Basis vorgeschlagen. Der Kläger habe die diesbezüglichen Vorschläge jedoch abgelehnt.

Das Erstgericht erkannte die eingeklagte Forderung mit S 150.098,16 samt 5 % Zinsen seit 26.August 1981 als zu Recht und die in Höhe des Klagsbetrages eingewendete Gegenforderung der Beklagten als nicht zu Recht bestehend. Es verurteilte die Beklagte zur Bezahlung des Betrages von S 150.098,16 samt 5 % Zinsen seit 26. August 1981 und stellte folgenden Sachverhalt fest:

Der Kläger war als selbständiger Handelsvertreter für die Beklagte tätig. Es wurde eine Provision von 10 % vereinbart. Vom Kläger zu erzielende Umsatzziffern wurden nicht festgelegt. Der Kläger machte keine Zusagen, einen bestimmten Umsatz zu erzielen. Die Beklagte stellte dem Kläger und seinem Angestellten Herbert H*** Koffer mit ihrer Kollektion zur Verfügung, aus welchen die Verkäufe getätigt wurden. Die Auswahl war der Beklagten überlassen. Die Beklagte nannte dem Kläger keine Kunden. Der Kläger warb in den Jahren 1978 bis 1980 etwa 50 bis 100 Kunden für die Beklagte, von denen zwei bereits Kunden der Beklagten waren. Die Kunden kauften jeweils direkt bei der Beklagten, deren Firma auf den Rechnungen vermerkt war. Der Kläger vertrat im Einverständnis mit der Beklagten auch andere Unternehmen. Über die kommissionsweise Überlassung von Waren wurden dem Kläger keine Vorschriften gemacht. Er teilte Herbert R***, der für ihn bei der Beklagten maßgeblich war, mit, daß er Kunden, die er gut kenne, Waren in

Kommission gebe. Herbert R*** erhob dagegen keine Einwände. Der Kläger durfte bis zu neun Monaten Zahlungsziel gewähren. Sowohl der Kläger als auch sein Angestellter Herbert H*** waren immer bemüht, die Ware der Beklagten zu verkaufen. Im Jahre 1980 waren die von ihnen erzielten Umsätze stark unterschiedlich. Dies war auch auf die Entwicklung des Goldpreises zurückzuführen. Der Kläger hielt mit Herbert R*** von der Beklagten regelmäßig Kontakt. Im August 1980 wurde vereinbart, daß der Kläger und Herbert H*** einmal in der Woche bei der Beklagten anrufen. Dies hielten sie in der Folge auch ein. Vereinbarungsgemäß wurde am 10.Jänner 1981 bei der Beklagten die Inventur der Kollektion Herbert H*** vorgenommen. Am 11.Jänner 1981 wurde die Ware Herbert H*** ausgefolgt. Vom 30.Jänner bis 7. Februar 1981 war der Kläger auf Urlaub. Herbert H*** gab über dringendes Verlangen Herbert R*** seinen Kollektionskoffer zurück. Herbert R*** erklärte, Herbert H*** habe zu wenig Geschäfte gemacht. Er drohte mit einer Anzeige, falls Herbert H*** den Kollektionskoffer nicht zurückgebe. Als der Kläger nach seiner Rückkehr Herbert R*** zur Rede stellte, erklärte dieser, er wolle nicht mehr mit dem Kläger zusammenarbeiten. Mit Schreiben vom 11. Februar 1981 kündigte die Beklagte dem Kläger das Vertretungsverhältnis zum 31.März 1981 auf und ersuchte ihn, "zwecks Abrechnung der Kollektion, Übergabe noch außenstehender Waren und eventuellen Provisionsansprüchen" in der Firma der Beklagten vorbeizukommen. Mit Schreiben vom gleichen Tag teilte die Beklagte dem Kläger mit, unter bestimmten Bedingungen zu einer weiteren Zusammenarbeit bereit zu sein. Dem Kläger würde eine Verkaufskollektion im Werte von S 1,5 bis 2 Millionen (ohne Umsatzsteuer) zur Verfügung gestellt werden. Der Kläger sollte einen Jahresumsatz von S 2 Millionen garantieren und für den nicht erbrachten Umsatz 10 % Pönale bezahlen. Der Kläger erklärte Herbert R***, mit Verhandlungen über einen solchen Vertrag nicht einverstanden zu sein, und kündigte an, daß er Ansprüche nach § 25 HVG geltend machen werde. Der Kläger und Herbert R*** vereinbarten, daß der Kläger die Kunden in Kommission gegebenen Waren binnen drei bis vier Wochen zurückstellen oder hiefür den Kunden Fakturen legen werde. Der vom Kläger am 26.Jänner 1981 bei der Beklagten abgegebene Kollektionskoffer verblieb bei der Beklagten, die jedoch keine Abrechnung vornahm. Dies war nicht darauf zurückzuführen, daß der Kläger eine notwendige Mitwirkung verweigert hätte. Die Beklagte teilte erst mit Schreiben vom 10.März 1981 dem Kläger mit, daß seine Kollektion ein Manko von S 57.534 aufweise. In der Folge einigten sich der Kläger und Herbert R***, nachdem sich bei der gemeinsamen Überprüfung mehrere Betragsdifferenzen ergeben hatten, daß die Beklagte dem Kläger eine Rechnung über S 22.284 zuzüglich 30 % Umsatzsteuer, insgesamt somit über S 28.969,20, legen sollte. Der Kläger behielt sich seinerseits weitere Forderungen vor. Der Zustand der zurückgegebenen Kollektionsstücke war normal. Die Abnützung und Verunreinigung entsprach der Dauer der Verwendung im Kollektionskoffer des Klägers. Über einen Umsatz beim Weihnachtsgeschäft 1980 wurde nichts gesprochen. Der Kläger erklärte nie, er habe die ihm übergebene Ware im Weihnachtsgeschäft fast zur Gänze verkauft.

In rechtlicher Hinsicht führte das Erstgericht aus, die Beklagte habe das mit dem Kläger als Handelsvertreter auf unbestimmte Zeit eingegangene Vertragsverhältnis zum 31.März 1981 beendet, den Kläger jedoch schon in den Monaten Februar und März 1981 grundlos daran gehindert, als Handelsvertreter tätig zu werden, indem sie ihm die für seine Tätigkeit notwendige Kollektion nicht ausgefolgt habe. Für ein derartiges Verhalten der Beklagten habe kein Anlaß bestanden. Sie habe daher dem Kläger den ihm erwachsenen Schaden in der Höhe der zu erwartenden Provision zu ersetzen. Der Kläger habe die entsprechenden Beträge richtig errechnet. Die Voraussetzungen des § 25 HVG seien gegeben. Der Kläger sei als Handelsvertreter ausschließlich mit der Zuführung von Kunden für die Beklagte beschäftigt gewesen, die ihm am Beginn des Vertragsverhältnisses keinen Kundenstock übergeben gehabt habe. Ein schuldhaftes Verhalten des Klägers, welches der Beklagten begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung des auf unbestimmte Zeit eingegangenen Vertragsverhältnisses gegeben hätte, liege nicht vor. Der Beklagten wäre vielmehr die Fortsetzung des Vertrages mit dem Kläger durchaus zuzumuten gewesen. Der Umstand, daß kein Mindestumsatz vereinbart worden sei, könne nicht dem Kläger zur Last fallen. Die Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit der vom Kläger zugeführten Kundschaft bestünden fort. Daß es aus bei der Beklagten gelegenen Gründen nicht zum Abschluß weiterer Verträge gekommen sei, gehe nicht zu Lasten des Klägers. Die Höhe der vom Kläger begehrten Entschädigung sei auf Grund der außer Streit gestellten Umsätze angemessen. Sie erreiche nicht den Höchstsatz nach § 25 HVG, sondern orientiere sich an einem Drittel der Umsätze in den zweieinhalb Jahren des Vertragsverhältnisses.

Das Berufungsgericht bestätigte das erstgerichtliche Urteil in der Hauptsache und erklärte die Revision nach§ 502 Abs.4 Z 1 ZPO für zulässig. Es übernahm die Feststellungen des Erstgerichtes als Folge unbedenklicher Beweiswürdigung und traf auf Grund der in der mündlichen Berufungsverhandlung verlesenen Kopien der klägerischen Provisionsabrechnung über den Zeitraum Oktober 1978 bis Jänner 1981, Beilage B, die ergänzenden Feststellungen, daß die Umsätze der Beklagten mit den beiden vom Kläger nicht neu geworbenen Kunden von S

163.855 nur einen Bruchteil jener mit der übrigen vom Kläger zugeführten Kundschaft von etwa S 2,860.000 ausmachten. Der Kläger hat während der Dauer seines Vertreterverhältnisses zur Beklagten eine Vielzahl der für diese neu geworbenen Kunden wiederholt besucht und dabei von diesen Aufträge entgegengenommen (S 134, 136 und 137 des Aktes). Die vom Kläger vom Beginn des Vertragsverhältnisses an bis Jahresende 1979 erzielten Umsätze betrugen etwa 460.000 S. Sie wuchsen ab Jänner 1980 bis zur Auflösung des Vertragsverhältnisses auf S 2,400.000 an (S 140 und 141 des Aktes).

In rechtlicher Hinsicht führte das Berufungsgericht aus, da die Berufung in ihrer Rechtsrüge auf den Rechtsgrund des Schadenersatzes wegen vertragswidriger Verhinderung des Klägers am Verdienst von Provisionen in den Monaten Februar und März 1981 ebensowenig zurückkomme wie auf die von der Beklagten bis zur Höhe der Klagsforderung aufrechnungsweise eingewendete Gegenforderung sei eine rechtliche Überprüfung des angefochtenen Urteiles insoweit nicht vorzunehmen gewesen.

Die Voraussetzungen für den Entschädigungsanspruch des Klägers nach § 25 HVG seien erfüllt. Unbestritten sei, daß das Vertretungsvertragsverhältnis zwischen den Streitteilen durch Kündigung des Geschäftsherrn aufgelöst worden sei. Der Kläger sei darüber hinaus, wenn auch nicht ausschließlich, so doch vorwiegend, mit der Kundenzuführung beschäftigt gewesen. Den etwa 50 bis 100 von ihm für die Beklagte während des Vertragsverhältnisses neu geworbenen Kunden stünden lediglich zwei Kunden gegenüber, welche schon vorher mit der Beklagten in Geschäftsbeziehung gestanden seien. Nach der neueren Rechtsprechung komme es allerdings bei Beurteilung der Frage, ob der Handelsvertreter ausschließlich oder vorwiegend mit der Kundenzuführung beschäftigt gewesen sei weder auf die Zahl dieser Kunden, noch auf die Zahl der Geschäftsabschlüsse mit diesen noch darauf an, welche Zeit und Mühe der Handelsvertreter auf die Gewinnung der neuen Kunden verwendet habe, sondern darauf, in welchem Verhältnis der Umsatz dieser zugeführten Kunden zum Umsatz der sonstigen vom Geschäftsherrn zugewiesenen bzw. mit diesem bereits in Geschäftsverbindung stehenden Kunden stehe. Nach der vom Berufungsgericht ergänzend getroffenen Feststellung über das Verhältnis dieser Umsätze sei davon auszugehen, daß der Kläger vorwiegend mit der Kundenzuführung beschäftigt gewesen sei. Weitere Voraussetzung des Anspruches auf angemessene Entschädigung nach § 25 HVG sei, daß der Handelsvertreter dem Geschäftsherrn nicht durch schuldbares Verhalten begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung oder Kündigung des Vertragsverhältnisses gegeben haben dürfe. Dabei müsse dieses schuldbare Verhalten nicht einem Auflösungsgrund nach § 22 HVG gleichkommen. Der Handelsvertreter verliere den Anspruch auf Entschädigung durch jede absichtliche oder fahrlässige Handlung, die derart beschaffen sei, daß dem Geschäftsherrn die Fortsetzung des Vertrages nicht mehr zugemutet werden könne. Zur Behauptung der Beklagten, der Kläger habe die vereinbarte bzw. angemessene Leistung nicht erbracht, könne den tatsächlichen Feststellungen nichts entnommen werden. Der Kläger habe keine Zusagen über einen zu erzielenden bestimmten Umsatz gemacht. Er sei ebenso wie sein Angestellter Herbert H*** immer bemüht gewesen, die Waren der Beklagten zu verkaufen, und habe regelmäßig mit der Beklagten Kontakt gehabt. Daß die im Jahre 1980 erzielten Umsätze stark unterschiedlich gewesen seien, könne auf die Entwicklung des Goldpreises zurückgeführt werden. Es sei auch kein Grund erkennbar gewesen, aus dem der Beklagten wegen des bei der Kollektionsabrechnung 1981 festgestellten Mankos die Fortsetzung des Vertrages mit dem Kläger nicht mehr zumutbar gewesen sein sollte. Sei es doch zu einer einvernehmlichen Festsetzung dieses Fehlbetrages gekommen. Daß die Beklagte wegen dieses im Verhältnis zum Wert der Kollektion nicht besonders ins Gewicht fallenden Betrages das Vertrauen zum Kläger verloren hätte, sei in erster Instanz nicht einmal behauptet worden. Zu Recht habe somit das Erstgericht das Vorliegen eines schuldbaren Verhaltens des Klägers, welches der Beklagten begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung des auf unbestimmte Zeit eingegangenen Vertragsverhältnisses gegeben hätte, verneint.

Die Beklagte vertrete die Auffassung, dem Kläger sei der ihm oblegene Beweis von Vorteilen, welche der Beklagten aus der Geschäftsverbindung mit der vom Kläger betreuten Kundschaft erwachsen seien und die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestünden, nicht gelungen. Dem sei folgendes zu entgegnen: Nach den Grundsätzen des Beweises des ersten Anscheins sei davon auszugehen, daß einmal angebahnte Geschäftsbeziehungen grundsätzlich auch in Zukunft fortdauerten und somit ein großer Teil der vom Handelsvertreter geworbenen Kundschaft auch nach dessen Ausscheiden aus den Diensten des Geschäftsherrn die Geschäftsverbindung zu diesem nicht abbreche, sondern aufrecht erhalte. Daß der Kläger während der Dauer seines Vertreterverhältnisses zur Beklagten eine Vielzahl der für diese neu geworbenen Kunden wiederholt besucht und dabei von diesen Aufträge entgegengenommen habe, spreche für den Bestand von auf Dauer abgestellten Geschäftsverbindungen mit den Kunden der Beklagten. Von

dieser demnach gerechtfertigten Vermutung des Fortbestehens der Geschäftsbeziehungen zur neu geworbenen Kundschaft auch nach Beendigung des Vertreterverhältnisses hätte etwa dann nicht ausgegangen werden können, wenn die vertriebenen Waren von verschiedenen Herstellern in praktisch gleicher Güte überall angeboten würden, oder wenn die Einmaligkeit des angebotenen Artikels weitere Geschäftsabschlüsse mit der geworbenen Kundschaft in absehbarer Zeit nicht erwarten ließe. Derartige Ausnahmefälle seien weder behauptet worden, noch seien sie bei den vom Kläger im Auftrag der Beklagten vertriebenen Erzeugnissen des laufenden Bedarfes (Schmuckstücke) anzunehmen. Es wäre Sache der Beklagten gewesen, besondere Umstände darzulegen, welche eine andere als der dargestellten Vermutung entsprechende Entwicklung hätten erwarten lassen. Den Beweis dafür, daß solche Geschäftsverbindungen mit dem Ausscheiden des Handelsvertreters abgebrochen worden wären, habe der Geschäftsherr zu erbringen (vgl. Schlegelberger-Schröder, HGB 5 , II, 710; Küstner, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters 2 , 83). Die Beklagte habe dazu lediglich behauptet, sie stehe nur noch mit einem oder höchstens mit zwei der vom Kläger geworbenen Kunden in einer Geschäftsbeziehung, deren Umfang die "Provisionsforderungen" des Klägers nicht annähernd rechtfertige, dies sei darauf zurückzuführen, daß der Kläger dem Kunden seinen Namen, aber nicht die Firma der Beklagten als auch in Zukunft wünschenswerten Lieferanten eingeprägt habe. Der Vorwurf der Beklagten werde schon dadurch entkräftet, daß dem Kunden jedenfalls anläßlich der einzelnen Geschäftsabschlüsse auf Grund der Firmenangabe in den Fakturen die Beklagte habe bekannt sein müssen. Es wäre Sache der Beklagten gewesen, sich nach Auflösung des Vertreterverhältnisses entsprechend zu bemühen, die einmal geworbene Kundschaft zu halten. Für den Entschädigungsanspruch nach § 25 HVG sei es unerheblich, ob der Geschäftsherr den ihm verbleibenden Kundenstock an neuen Kunden dann effektiv nutze, es genüge die Chance, ihn nützen zu können (Brüggemann in Großkomm. HGB 3 , I 834; SZ 49/83). Sei somit vom Weiterbestand der geschäftsverbindung der Beklagten mit dem vom Kläger zugeführten Kundenstock auszugehen, erweise sich auch die weitere Schlußfolgerung des Erstgerichtes, die daraus der Beklagten erwachsenden Vorteile bestünden nach Lösung des Vertragsverhältnisses fort, als frei von Rechtsirrtum. Was die Höhe des Anspruches auf Entschädigung gemäß § 25 HVG betreffe, komme es nicht auf die Zahl der neu zugeführten Kunden, sondern auf die Steigerung des Umsatzes durch noch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Handelsvertreter abzuschließende Geschäfte mit den zugeführten Kunden an. Als Maßstab habe jener Vorteil des Geschäftsherrn zu gelten, der nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge nach Ablauf des Vertrages zu erwarten sei. Dieser Vorteil sei wie der entgangene Gewinn im Schadenersatzrecht im vorhinein abstrakt zu berechnen, ohne daß die tatsächlichen Auswirkungen der eingeleiteten Geschäftsverbindungen in der Form konkreter Zahlungen abgewartet werden müßten. Aus dem im Gesetz gebrauchten Wort "angemessen" ergebe sich das gesetzgeberische Eingeständnis, daß eine kalkuatorisch genaue Ermittlung des Geschuldeten nicht möglich sei, aber auch die Ermächtigung an den Richter, im weiten Umfang von der Möglichkeit des § 273 ZPO Gebrauch zu machen (SZ 49/83; Brüggemann aaO, 829). Der Rahmen, innerhalb dessen diese angemessene Entschädigung zu bestimmen sei, werde vom Gesetz nach oben durch die Regelung der Absätze 2 und 3 des § 25 HVG abgesteckt. Nach Absatz 2 dürfe die Höhe einer Jahresprovision nicht überschritten werden. Die Jahresprovision sei aus dem Durchschnitt der letzten drei Jahre vor Beendigung des Vertragsverhältnisses zu errechnen. Habe das Vertragsverhältnis - wie im gegenständlichen Fall - weniger als drei Jahre gedauert, sei der Durchschnittsverdienst während der tatsächlichen Vertragsdauer zugrundezulegen. Aus den Außerstreitstellungen der Parteien ergebe sich, daß der Kläger während der Vertragsdauer von der Beklagten insgesamt S 335.256 an Provisionen bezogen habe. Bei Ermittlung des zulässigen Höchstbetrages der Entschädigung sei vom Durchschnitt der Umsätze mit den vom Handelsvertreter zugeführten Kunden auszugehen (SZ 49/83). Deshalb müßten von der genannten Summe vorerst die auf die Umsätze mit den beiden übernommenen Kunden entfallenden Provisionen von S 1.933,49 abgezogen werden. Unter Zugrundelegung der so errechneten Gesamtsumme der auf die Umsätze mit der zugeführten Kundschaft während der zweieinhalbjährigen Vertragsdauer entfallenden Provisionen von S 333.322,51 ergebe sich ein Höchstbetrag der Entschädigung (Jahresdurchschnitt) von S 133.329. Demgegenüber sei das Erstgericht entsprechend dem Begehren des Klägers von einem angemessenen Betrag von S 111.752 ausgegangen. Dies entspreche etwa fünf Sechstel des Höchstbetrages. Die Angemessenheit der Entschädigung sei innerhalb des gesetzlich zulässigen Rahmens danach zu beurteilen, welchen Verdienstentgang der Handelsvertreter an Provisionen aus Verträgen, die mit von ihm zugeführter Kundschaft abgeschlossen würden, wahrscheinlich durch die vorzeitige Auflösung des Vertragsverhältnisses erlitten habe (SZ 49/83). Schon auf Grund der enormen Umsatzsteigerung gegenüber dem Jahre 1979 vom Jänner 1980 an bis zur Auflösung des Vertragsverhältnisses und der für die Zukunft zumindest in gleicher Höhe zu erwartenden Provisionen sei ein Entschädigungsbetrag von S 111.752, welcher nicht einmal die Hälfte der

vom Kläger in dem der Vertragsauflösung vorangegangenen Jahr ins Verdienen gebrachten Provision erreiche, angemessen. Der Ausspruch über die Zulässigkeit der Revision beruhe darauf, daß zu den Beweislastproblemen über die dem Geschäftsherrn mit der vom Handelsvertreter zugeführten Kundschaft erwachsenen, nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehenden Vorteile, welche eine der Voraussetzungen für die angemessene Entschädigung nach § 25 HVG bildeten, keine Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes vorliege. Gegen das Urteil des Berufungsgerichtes richtet sich die Revision der Beklagten aus dem Revisionsgrund der unrichtigen rechtlichen Beurteilung mit dem Antrag, das angefochtene Urteil im klagsabweisenden Sinne abzuändern. Hilfsweise wird ein Aufhebungsantrag gestellt.

Der Kläger hat sich am Revisionsverfahren nicht beteiligt.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision ist nicht gerechtfertigt.

Nach wie vor beharrt die beklagte Partei auf ihrem Standpunkt, dem Kläger gebühre schon deshalb keine Entschädigung gemäß § 25 HVG, weil er ihr durch schuldhaftes Verhalten begründeten Anlaß zur vorzeitigen Lösung des Vertragsverhältnisses gegeben habe. Ein solches schuldhaftes Verhalten ist zwar nicht erst bei Vorliegen eines Auflösungsgrundes im Sinne des § 22 HVG anzunehmen, sondern ganz allgemein in solchem schuldhaften, also selbst fahrlässigen Verhalten zu erblicken, daß dem Geschäftsherrn die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zumutbar erscheinen läßt (HS 7576/45 u.a.). Die beklagte Partei beruft sich in diesem Zusammenhang vor allem auf das im Zuge der Abrechnung übereinstimmend mit S 28.969,20 festgestellte Manko in der Verkaufskollektion. Selbst wenn der Geschäftsherr der Entschädigungsklage des Handelsvertreters auch solches schuldhaftes Verhalten entgegenhalten kann, das er in der Kündigung noch nicht angeführt hat (RSp 1933/302) oder das sogar überhaupt erst nach Lösung des Vertragsverhältnisses bekannt geworden ist (BGHZ 40,13), so übersieht die beklagte Partei, daß es sich bei dem im Zuge der Abrechnung festgestellten Betrag zu Lasten des Klägers nicht etwa um ein Manko im Sinne eines von ihm vorsätzlich oder durch Nachlässigkeit herbeigeführten Fehlbestandes in der Verkaufskollektion, sondern um einen bloßen Saldo der Schlußabrechnung handelt, der ihm ohnehin fakturiert und von ihm nur deshalb nicht beglichen wurde, weil er mit erwarteten Gegenforderungen aus der Auflösung des Vertragsverhältnisses aufrechnen wollte. Den Feststellungen der Vorinstanzen kann nicht entnommen werden,daß der Kläger bei Zustandekommen dieses Saldos vertrauensschädigend gehandelt habe; es wurde vielmehr festgestellt, daß er weder die Mitwirkung an der Abrechnung verweigert habe (AS 97,99), noch daß der ohnehin übereinstimmend ermittelte Saldo überhaupt Anlaß für die Vertragslösung gewesen sei (AS 99). Ein solcher verhältnismäßig geringfügiger Unterschiedsbetrag ist bei einer Schlußabrechnung kaum zu vermeiden; er war weder Anlaß für die Kündigung noch konnte er - mangels besonderer verschuldensbestimmender Umstände - das Vertrauen der beklagten Partei in eine vertragskonforme Geschäftsgebarung des Klägers wirklich erschüttern.

Soweit die beklagte Partei auch noch in der Revision behauptet, der Kläger habe Kunden vereinbarungswidrig Waren kommissionsweise überlassen, geht sie von einem urteilsfremden Sachverhalt aus. Das Erstgericht hat nämlich festgestellt, daß dem Kläger in dieser Hinsicht keinerlei "Vorschriften" gemacht worden waren; im Gegenteil, als der Kläger Herbert R*** ankündigte, er werde gut bekannten Kunden Waren in Kommission überlassen, hat dieser dagegen keine Einwände erhoben (AS 95). Über die Abwicklung der kommissionsweisen Überlassung von Waren hat R*** lediglich mit dem Kläger nach Auflösung des Vertragsverhältnisses eine Vereinbarung getroffen, daß diese Waren binnen vier Wochen von den Kunden zurückzustellen oder diesen in Rechnung zu stellen seien (AS 97). Diese Ausführungen sind nicht geeignet, ausgehend von den vorinstanzlichen Feststellungen schuldhafte Verhaltensweisen aufzuzeigen, derentwegen der beklagten Partei die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zugemutet werden könnte. Kann ein solches Verhalten nämlich nicht festgestellt werden, so kann sich die beklagte Partei auf schuldhafte Vertrauensschädigung deshalb nicht mit Erfolg berufen, weil in dieser Hinsicht die Beweislast dem Geschäftsherrn zufällt.

Soweit die beklagte Partei des weiteren die Bemessung des Ausgleichsanspruches bekämpft, geht sie von den vorinstanzlichen Feststellungen ab. Dem Geschäftsherrn erwachsen durch die Zuführung neuer Kunden dann Vorteile, wenn durch die Chance, den neu geschaffenen Kundenstock auch weiterhin zu nützen, eine Wertsteigerung seines Unternehmens eingetreten ist (SZ 49/83; Küstner, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters 4 Rz 156). Vorteil ist alles, was der Geschäftsherr nach dem gewöhnlichen Verlauf der Dinge erwarten kann; der Vorteil ist deshalb abstrakt

zu berechnen, ohne daß die tatsächlichen Auswirkungen der entrierten Geschäftsverbindungen auf die konkrete Unternehmensentwicklung abzuwarten wären (HS 415/36 uva). Das Gesetz geht dabei von der Annahme aus, daß der Geschäftsherr Vorteile aus den Geschäftsbeziehungen mit den neuen Kunden über die Beendigung des Agenturverhältnisses hinaus zu nützen imstande ist (Brüggemann im GroßkommHGB 4 Rz 39 zu § 89 b). Der Geschäftsherr bleibt aber in seinen Dispositionen ungebunden, er kann vielmehr aus betriebswirtschaftlich vertretbaren Gründen umdisponieren und auf diese Weise der weiteren Verwertung des Kundenstockes den Boden entziehen (BGHZ 49, 39, 42; Brüggemann aaO Rz 39). Es trifft demnach den Geschäftsherrn die Behauptungs- und Beweislast dafür, daß die ihm durch den Handelsvertreter geschaffenen Verdienstchancen im Einzelfall über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus keinen Bestand haben oder haben werden (Brüggemann aaO Rz 118; 1 Ob 659/85). Daß solche und welche Gründe nun im einzelnen der beklagten Partei die Ausnützung dieser Verdienstchancen verwehrten, hat sie nicht vorgebracht. Zu Recht haben die Vorinstanzen deshalb auch diese Anspruchsvoraussetzung bejaht.

Soweit die beklagte Partei den Anspruch der Höhe nach bekämpft, ist davon auszugehen, daß der Rahmen des Ausgleichsanspruches durch § 25 Abs.2 und 3 HVG nach oben hin abgesteckt ist. Es darf die Höhe einer Jahresprovision nicht überschritten werden; der Jahresprovision ist - wenn, wie hier, das Vertragsverhältnis weniger als drei Jahre währte - der Durchschnittsverdienst während der tatsächlichen Vertragsdauer zugrundezulegen. Die Höhe des Gesamtprovisionsbezuges steht außer Streit. Bei Ermittlung des zulässigen Höchstbetrages ist vom Durchschnitt der Umsätze mit den vom Handelsvertreter zugeführten Kunden auszugehen (SZ 49/83). Diesen Grundsätzen trägt die Ausmessung des Ausgleichsanspruches Rechnung. Da eine genaue kalkulatorische Ermittlung des Anspruches gar nicht möglich ist, ist der Richter bei der Ausmessung - wie das Berufungsgericht zutreffend erkannte - ermächtigt, weitgehend von der Bestimmung des § 273 ZPO Gebrauch zu machen (SZ 49/83). Der Frage, ob die Ausmessung im konkreten Einzelfall bei Anwendung dieser Bestimmung richtig ist, kann indessen keine über diesen Fall hinausgehende erhebliche Bedeutung im Sinne des § 502 Abs.4 Z 1 ZPO zukommen (vgl. Petrasch in ÖJZ 1983, 177); sie kann deshalb im Zulassungsbereich auch bei einer zugelassenen und - in Beziehung auf andere Rechtsfragen - zulässigen Revision nicht geprüft werden. Die beklagte Partei rügt ferner die Rechtsauffassung des Berufungsgerichtes, der Kläger habe anspruch auf die vereitelte Provision für die Monate Februar und März 1981, weil sie ihm für diese Zeit keine Kollektion überlassen habe. Es kann dahingestellt bleiben, ob die beklagte Partei berechtigt war, dem Kläger die Kollektion vorzuenthalten - aus den Feststellungen der Vorinstanzen ist das Gegenteil zu erschließen -, weil die beklagte Partei die Bejahung dieser Ansprüche durch das Erstgericht in der Rechtsrüge der Berufung nicht bekämpft hat und die in diesem Punkt versäumte Rüge in der Revision nicht mehr nachholen kann (MietSlg.20.709 betreffend mehrere Kündigungsgründe; 4 Ob 520/76, die das bei mehreren Ansprüchen so annahm;6 Ob 643/85 in Ansehung mehrerer Auflösungsgründe im Sinne des § 1117 ABGB).

Der Revision war deshalb ein Erfolg zu versagen.

Die Kostenentscheidung beruht auf den §§ 40 und 50 ZPO.

Anmerkung

E09377

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1986:0060OB00506.85.1009.000

Dokumentnummer

JJT_19861009_OGH0002_0060OB00506_8500000_000

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, http://www.ogh.gv.at

© 2026 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at