

70. Darf ein für einen bestimmten örtlichen Bezirk bestellter Handlungsagent auch für solche zur Ausführung gelangten Geschäfte Provision fordern, die im Laufe der Zeit, in der er durch Kriegs-

dienst an der Ausübung der Agententätigkeit verhindert war, durch den Geschäftsherrn oder für diesen mit den im Agenturbezirk anhängigen Kunden abgeschlossen wurden?

§ 157 BGB. § 89 HGB.

VI. Zivilsenat. Urt. v. 28. November 1924 i. S. R. S. & Co. (Bekl.) w. W. P. (Kl.). VI 208/24.

- I. Landgericht Leipzig, Kammer für Handelsfachen.
- II. Oberlandesgericht Dresden.

Durch Vertrag vom 16. Januar 1909 hatte die Beklagte dem Kläger als Bezirksagenten die Vertretung ihrer Fabrikate an Weißstickereien, Besäßen, Spitzen, Roben und Blusen in den Bezirken Thüringen, Königreich Sachsen und Provinz Sachsen unter Zusicherung gewisser Provisionsätze „für alle direkten und indirekten Geschäfte“ übertragen. Das Vertragsverhältnis ist auf Kündigung der Beklagten vom 13. November 1920 am 31. Dezember desselben Jahres zur Lösung gekommen. Nachdem der Kläger im September 1915 zum Heere eingezogen worden war, sind von der Beklagten in den Jahren 1916—1920 eine Reihe von Geschäften über Lieferung ihrer Fabrikate mit Kunden aus den Agenturbezirken des Klägers ohne seine besondere Vermittlung geschlossen und ausgeführt worden. Der Kläger machte geltend, an solchen Geschäften seien ihm bekannt geworden Lieferungsaufträge von sechs bestimmten Firmen A. S., E. G., J. & S., Sp. & G., P. & F., J. & M. in Blauen; diese Firmen seien früher von ihm als Kunden der Beklagten geworben worden, deshalb habe er auch für die betreffenden Geschäfte Provision zu beanspruchen; er brachte hinsichtlich der Geschäfte eine Aufstellung der Lieferungspreise und seiner nach dem Satze von 10% berechneten Provision bei und beanspruchte von der Beklagten Zahlung dieser Provision sowie Erteilung eines Buchauszugs für die Zeit von Anfang Januar 1916 bis zur Klagezustellung über die direkten und indirekten mit Kunden in den genannten Bezirken abgeschlossenen Geschäfte.

Die Vorinstanzen gaben den Klagansprüchen im wesentlichen statt. Die Revision der Beklagten blieb erfolglos.

Aus den Gründen:

... Das Bezirksagenturverhältnis des Klägers hat während der von ihm im Weltkriege ausgeübten militärischen Dienstpflicht fort-

bestanden. Er war aber durch seine Beschäftigung im Heeresdienste verhindert, die ihm zugewiesenen Agenturbezirke zu bereisen, neue Bestellungen einzuholen und aus eigenen indirekten Abschlüssen für die Beklagte Provision zu verdienen. Hauptsächlich steht in Frage, ob der Kläger von den zur Ausführung gelangten Lieferungsabschlüssen, die im Laufe des vorbezeichneten Zeitraums von der Beklagten entweder direkt oder unter Beihilfe eines anderen Vermittlers als des Klägers und mithin indirekt mit Kunden aus den Agenturbezirken des letzteren getätigt worden sind, Provision beanspruchen darf (vgl. §§ 88, 89 HGB.). Der Berufsrichter hat die Frage mit den einschränkenden Voraussetzungen bejaht, daß es sich um Abschlüsse mit früher vom Kläger selbst angeworbenen Kunden der Beklagten handle, und die betreffenden Lieferungsaufträge nicht etwa durch andere von der Beklagten zum Ersatz des Klägers bestellte Agenten, die dafür Provision zu beanspruchen haben, hereingebracht sind. Von dieser Grundauffassung aus ist der Berufsrichter an die Prüfung der Lieferungsaufträge herangetreten, für welche vom Kläger schon bezifferte Provisionsforderungen erhoben und aufrecht erhalten sind. Insofern ist in den angefochtenen Urteilen vornehmlich ausgeführt: Alle die in Betracht kommenden Firmen habe der Kläger vor seiner Einberufung zum Heeresdienste als Kunden der Beklagten gewonnen. Während seiner persönlichen Behinderung seien die Firmen A. S. und C. G. nicht etwa von anderen Vertretern der Beklagten besucht worden. Beide hätten im Laufe dieser Zeit ihre Bestellungen in Berlin oder St. Gallen gemacht. Gegenüber den Firmen Sp. & G. und B. & F. sei eine Werbetätigkeit der Beklagten nur insofern zu ermitteln gewesen, als in jener Zeit dauernd Offerten der Beklagten an ihre Kunden versandt worden seien. Zu den Aufträgen von F. & S. aus jener Zeit habe noch eine Anregung des Berliner Lagerangestellten der Beklagten namens Fr. gegenüber einem Einkäufer der bezeichneten Firma mitgewirkt. Weber die Versendung von Offerten noch das Tätigwerden eines Lagerangestellten habe aber den Wegfall der den Bezirksvertretern verbrieften Rechte auf Provision nach sich ziehen können. Im übrigen sind vom Berufsrichter die wesentlichen Abschlüsse mit den genannten Firmen des näheren festgestellt.

In alledem ist dem Berufsrichter nicht entgegenzutreten. Insbesondere ist er mit der Auslegung des Agenturvertrags der Parteien

den Anforderungen des § 157 B.G.B. gerecht geworden. Solange das Bezirksagentenverhältnis besteht, darf der Bezirksagent, auch wenn er durch Kriegsdienst an Ausübung einer Agententätigkeit verhindert ist, für die in seinem Bezirke ohne seine Mitwirkung durch den Geschäftsherrn oder für diesen geschlossenen Geschäfte Provision fordern, sofern nicht solche Forderung nach Lage des Einzelfalls dem Gebote der Wahrung von Treu und Glauben zuwiderläuft. Der letztbezeichneten Maßgabe hat der Berufungsrichter mit seinen für Provisionsansprüche des Klägers aufgestellten einschränkenden Voraussetzungen vollauf Rechnung getragen, wobei ersichtlich berücksichtigt wurde, daß in der ersten Kriegszeit der Kläger selbst als Stellvertreter anderer, zum Heere einberufener Agenten der Beklagten in deren Bezirken Geschäfte vermittelt und dafür die Agentenprovision bezogen hat. Wenn die Revision mit Hinweis auf den hohen mit dem Kläger vereinbarten Provisionsfuß geltend macht, die Provisionen seien offenbar zum großen Teil zur Deckung laufender Auslagen des Klägers bestimmt gewesen, während der für die Klagenansprüche in Betracht kommenden Zeit habe aber der Kläger keinen Pfennig Auslagen gehabt, so ist ihr entgegenzuhalten, daß der Bezirksagent nach der Auslegungsregel des § 89 S.G.B. auch Anspruch auf Provision für Geschäfte hat, bei denen seinerseits keine Mühewaltung und keine Kosten aufgewendet worden sind. Mit den Provisionen, die dieser auch hier bedeutsame § 89 behandelt, werden nicht Arbeiten und Auslagen des Bezirksagenten zur Herbeiführung des betreffenden Geschäfts entgolten, der Rechtfertigungsgrund solcher Provisionen liegt vielmehr darin, daß der mit dem Agentenvertrag im allgemeinen bezielte Erfolg des Zustandbringens geschäftlicher Abschlüsse auch bei den in jener Vorschrift bezeichneten Geschäften, wenn auch ohne besonderes Zutun des Bezirksagenten, erreicht ist (vgl. auch Abrecht und Lentler: Das Recht des Agenten S. 139). Die Revision will als ausschlaggebend für die Auslegung des Parteivillens ansehen, daß der Kläger weder bei noch alsbald nach seinem Wiedereintritt in die Tätigkeit als Agent irgendwelche Provisionsforderung erhoben habe, sondern damit erst nach fast zwei Jahren hervorgetreten sei, als seine Kündigung bevorstanden habe. Dies Vorbringen muß jedoch ausscheiden. Es findet in dem vom Berufungsrichter behandelten Tatbestande keine Grundlage und ist unvereinbar mit der Behauptung des Klägers, daß er

seine Provisionsansprüche anfangs 1919 in der Filiale in Berlin persönlich geltend gemacht habe. Die Revision versucht auszuführen: Während der Wirksamkeit des mit der Kundschaft in ständiger Führung bleibenden Bezirksagenten werden direkte Bestellungen nur ausnahmsweise vorkommen; ein stärkerer direkter Geschäftsverkehr des Geschäftsherrn mit der Kundschaft werde sich aber herausbilden, wenn der Agenturbezirk verwaist sei. Das mag als Erfahrungsfaß zugeben sein. Daraus folgt aber nur, daß dem an persönlicher Tätigkeit verhinderten Bezirksagenten in höherem Maße als in der vorangegangenen Zeit der persönlichen Bearbeitung seines Bezirks Provisionen aus direkten Abschläffen zukommen. Die Beklagte hatte es in der Hand, diesem Zustande durch Aufkündigung des Agenturverhältnisses ein Ende zu bereiten. Solange sie aber hiervon keinen Gebrauch machte und das Agenturverhältnis bestehen ließ, mußte sie den vertragsmäßigen Ansprüchen des Bezirksagenten gerecht werden. Die Revision macht freilich geltend: Die Provisionsabrede könne nicht mehr Anwendung finden, wenn der Geschäftsherr, wie bei dem Agentenausfall unabweislich, mit der Kundschaft durch Einsendung von Preislisten, Mustern und Reklamen oder durch persönliche Verhandlungen am Geschäftssitze in direkten Verkehr trete, damit habe der Geschäftsherr einen Teil der Tätigkeit des Agenten in anderer, unvollkommener Weise selbst übernommen. Dazu komme noch, daß die Beklagte für die zur Ausführung gebrachten Auslandsgeschäfte Ausfuhr- und Einfuhrbewilligungen habe erwirken müssen. Allein in alledem ist im Gegensatz zur Revision unbedeutlich den Erwägungen der Vorinstanz beizutreten, die in der Werbetätigkeit durch Versendung von Offerten, Verzeichnissen und Mustern, in den an den Geschäftssitzen der Beklagten erfolgten Verhandlungen ihrer Lagerangestellten mit Kunden, sowie in der Erwirkung von Ausfuhr- und Einfuhrbewilligungen nicht Bemühungen erblickt, die in den Kreis der Wirksamkeit eines Agenten fielen, sondern Maßnahmen, die zum Bereich der Tätigkeit des Geschäftsherrn gehörten. . . .