

17. Steht dem Bezirksagenten eine Provision auch für solche Geschäfte zu, die ohne seine Mitwirkung von dem in finanzielle Schwierigkeiten geratenen Geschäftsherrn nur zwecks außergerichtlicher Schuldenabwicklung geschlossen worden sind?

HGB. § 89.

II. Zivilsenat. Urf. v. 3. März 1933 i. S. D. Deutsche Lastautomobilfabrik AG. (Bekl.) w. Firma R. (Kl.). II 276/32.

I. Landgericht Düsseldorf.

II. Oberlandesgericht baselst.

Im Oktober 1925 übernahm die Klägerin den Vertrieb der von der Beklagten hergestellten Lastkraftwagen im Bezirk Frankfurt a. M. Eine von beiden Parteien unterzeichnete Vertragsurkunde wurde erst im Juni 1926 aufgesetzt, als der Agenturvertrag bis zum 31. Dezember 1926 verlängert wurde. In dieser Urkunde ging die Beklagte die Verpflichtung ein, während der Dauer des Vertrages D.-Lastkraftwagen im Bezirk der Klägerin, abgesehen von einer hier nicht in Betracht kommenden Ausnahme, nur durch diese zu verkaufen und alle aus diesem Bezirk einlaufenden Anfragen an die Klägerin zur Bearbeitung zu übergeben. Die regelmäßige Provision der Klägerin war auf 10% vom Fabrikpreise festgesetzt. In der Zeit vom Dezember 1925 bis zum Frühjahr 1926 hat die Beklagte infolge

finanzieller Schwierigkeiten an eine Reihe ihrer Lieferanten Lastkraftwagen in Gegenrechnung gegeben. So sind auch 17 Wagen an Gläubiger der Beklagten geliefert worden, die ihren Sitz in Frankfurt a. M. hatten. Diese Firmen behielten die Wagen zum Teil selbst, zum Teil gaben sie sie an auswärtige Filialen weiter oder veräußerten sie anderweit. Für drei dieser Wagen, die im Bezirk Frankfurt verblieben waren, zahlte die Beklagte der Klägerin einen Betrag von 3680 RM. als Provision in Höhe von 10% des Rechnungsbetrages.

Die Klägerin ist der Ansicht, daß ihr auch von dem Preise der weiteren an Frankfurter Firmen gelieferten Wagen eine Provision von 10% zustehe. Demgemäß nimmt sie die Beklagte jetzt noch auf Zahlung von 18230 RM. nebst Zinsen in Anspruch. Das Landgericht hat antragsgemäß verurteilt, während das Oberlandesgericht die Verurteilung nur in Höhe von 8437,50 RM. nebst Zinsen hat bestehen lassen. Auf die Revision der Beklagten wurde die Klage in vollem Umfang abgewiesen.

Gründe:

Wie der Eingang des angefochtenen Urteils erkennen läßt, ist es jetzt unter den Parteien unstrittig, daß zwischen ihnen bereits seit Oktober 1925 ein Agenturverhältnis bestand, das in seinen Einzelheiten den Abmachungen entsprach, die später in der Vertragsurkunde vom 9./14. Juni 1926 niedergelegt sind. Wenn in dieser Urkunde davon die Rede ist, daß sich die Beklagte verpflichte, während der Vertragsdauer ihre Lastkraftwagen im Bezirk der Klägerin nur durch diese verkaufen zu lassen, und wenn auch sonst mehrfach von Verkauf und Kaufvertrag die Rede ist, so ergibt der Gesamthalt der Vereinbarungen doch, daß die Provisionspflicht der Beklagten nicht nur auf reine Verkaufsgeschäfte beschränkt sein sollte. An sich ist es deshalb zutreffend, daß, wie das Berufungsgericht betont, auch andere Geschäfte den Provisionsanspruch der Klägerin begründen konnten, wie denn auch § 89 HGB. allgemein von „Geschäften“ spricht. Aber nicht jedes beliebige Geschäft kommt dabei in Frage. Wenn § 84 HGB. den Aufgabenkreis des Handlungsagenten dahin umschreibt, daß er ständig damit betraut ist, für das Handelsgewerbe eines anderen Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen, und wenn § 89 die Provisionsberechtigung des Bezirksagenten auf solche Ge-

schäfte ausdehnt, die in dem Bezirk „ohne seine Mitwirkung“ geschlossen sind, so folgt daraus, daß in den Aufgabekreis des Agenten in der Regel nur Geschäfte fallen, bei denen eine vermittelnde Tätigkeit an sich möglich und sinnvoll ist, und daß auch der Provisionsanspruch des § 89 nur für solche unmittelbare Geschäfte erwächst, bei denen üblicherweise eine Mitwirkung des Bezirksagenten hätte erfolgen können. Dem entspricht auch der Inhalt des zwischen den Parteien geschlossenen „Vertretungsvertrages“. Dadurch, daß dieser in seinen verschiedenen Bestimmungen immer wieder auf Kaufverträge abstellt, ist das Verhältnis der Parteien aufgebaut und zugeschnitten auf den typischen, sich in der Form des Kaufvertrags abspielenden kaufmännischen Güterumsatz und Warenvertrieb, auf einen Geschäftsverkehr, in dessen Rahmen im allgemeinen für die Hilfstätigkeit des Agenten Raum und der Agent deshalb zu solcher Tätigkeit berufen ist.

Aus dem so gekennzeichneten, in gleicher Weise im Gesetz wie im Vertrag der Parteien vorgesehenen Rahmen fallen jedoch die hier streitigen Geschäfte der Beklagten heraus. Sie hat mit ihren Gläubigern ein Abkommen geschlossen, wonach sie ihnen zur Verrechnung auf die geschuldeten Beträge eine Anzahl Lastkraftwagen lieferte. Der Vorberrichter stellt fest, daß die Beklagte nicht hätte weiterbestehen können, wenn sie ihre Gläubiger damals nicht sofort befriedigt hätte. Ihr Angebot erfolgte also zur Abwendung des Konkurses unter dem Druck finanzieller Nöte, und es wurde von den Gläubigern angenommen aus der Furcht heraus, sonst überhaupt nichts oder sehr viel weniger von ihren Forderungen retten zu können. Solche Geschäfte, die nur der außergerichtlichen Abwicklung der Verbindlichkeiten des Geschäftsherrn dienen, stellen sich nicht mehr als kaufmännischer Güterumschlag und Warenvertrieb dar, zu dem der Agent dem Geschäftsherrn mitzuhelfen soll, indem er für dessen Waren wirbt und Absatz schafft. Derartige Abkommen mit den Gläubigern richten sich nicht nach Angebot und Nachfrage, sollen nicht der Kette der kaufmännischen Umsatzgeschäfte neue Glieder hinzufügen, sondern sie sollen bestehende Interessenverknüpfungen lösen unter dem Druck des sonst bevorstehenden offenen Zusammenbruchs des Schuldners. Die Interessenlage ist hier eine völlig andere als im typischen Warenverteilungsgeschäft, wo der Agent seine Tätigkeit zum Nutzen des Geschäftsherrn entfalten soll und kann.

Die Erklärung, nicht mehr zahlen zu können und deshalb Vorschläge zur anderweitigen Abwicklung bestehender Verpflichtungen machen zu müssen, ist Sache des Geschäftsherrn oder seiner gesetzlichen Vertreter; nicht anders verhält es sich mit der Führung und Beendigung der anschließenden Verhandlungen. All dies fällt ganz aus dem gesetzlichen, verkehrsüblichen und hier auch aus dem vertraglichen Aufgabekreis des Bezirksagenten heraus. Ist dem aber so, dann kann der Bezirksagent auch keine Provision verlangen, wenn diese Verhandlungen damit endigen, daß der Geschäftsherr seinen Gläubigern zur außerkonkursmäßigen Abgeltung ihrer Ansprüche Waren abläßt, gleichviel, ob der ihm gutgebrachte Betrag über oder unter dem Herstellungspreis liegt.

Gewiß können auch Gegengeschäfte des Geschäftsherrn unter § 89 HGB. fallen. Hätte die Beklagte, um weiter arbeiten zu können, Halbfabrikate oder Rohstoffe in der Weise erworben, daß sie dem Hersteller oder Händler dafür Kraftwagen lieferte, so wäre das ein neues und daher provisionspflichtiges Geschäft gewesen. Entscheidend ist eben, ob das Geschäft einen Akt des Weiterbetriebes bildet oder ob es sich als Abwicklungsmaßnahme darstellt. Bei den hier in Betracht kommenden Geschäften der Beklagten handelt es sich nach dem festgestellten Sachverhalt um reine Abwicklungsmaßnahmen, die deshalb keine Provisionspflicht begründen.

Die Verfassung der Provision stellt sich auch nicht als eine Unbilligkeit gegenüber dem Agenten dar. Hätte die Beklagte das Abkommen mit ihren Gläubigern nicht getroffen, so würde die Gefahr bestanden haben, daß sie in Konkurs ging und der Agenturvertrag so sein Ende fand (§ 23 Abs. 2 R.D.). Oder aber es war mit der Notwendigkeit zu rechnen, daß die Beklagte ihren Betrieb wegen mangelnden Ertrages einstellen mußte und daß sie dann nach ständiger Rechtsprechung befugt war, den Agenturvertrag nach § 92 HGB. fristlos zu kündigen (RG. in JW. 1911 S. 158 Nr. 21, 1912 S. 250 Nr. 20). In jedem Fall würde die Beendigung des Vertragsverhältnisses der Klägerin die Möglichkeit genommen haben, Provisionsansprüche zu erwerben.