

54. Steht dem Handlungsagenten eine Provision für die erst nach Beendigung des Agenturverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte zu, wenn der Abschluß auf Grund eines Vertretungsverhältnisses (Unteragentur) erfolgt ist, das der Agent selbst noch während des Agenturverhältnisses zustande gebracht hat?

§GB. §§ 84, 88, 89.

III. Zivilsenat. Ur. v. 12. Januar 1912 i. S. W. (Rl) w. Fahrradwerke B. (Bekl.). Rep. III. 156/11.

- I. Landgericht Elberfeld.
- II. Oberlandesgericht Köln.

Aus den Gründen:

„Der Kläger war vom 1. Oktober 1900 bis zum 1. Oktober 1902 als Handlungsgent (Reisevertreter) gegen Gehalt, Provision und Reisespesen für die Beklagte in deren Abteilung für Elektromotoren tätig. Die Beklagte hatte ihm monatliche Aufstellungen über die provisionspflichtigen Geschäfte erteilt und in die letzte Aufstellung auch die Geschäfte aufgenommen, die am 1. Oktober 1902 bereits abgeschlossen, aber noch nicht ausgeführt waren. Der Kläger hat die Aufstellungen als unvollständig bezeichnet und Rechnungslegung verlangt. Nach der in der Revisionsinstanz eingetretenen Beschränkung begründet der Kläger die Unvollständigkeit durch die Behauptung, er habe während der Dauer des Agenturverhältnisses größere Abschlüsse mit den Firmen H. & S. in H. und B. & S. in C. zustande gebracht und infolgedessen ohne Rücksicht auf die Dauer des Agenturverhältnisses Provision für alle auf Grund jener Abschlüsse erfolgten Lieferungen von Elektromotoren zu beanspruchen. Der Streit dreht sich dabei nur um solche Lieferungen, deren Bestellung erst nach dem 1. Oktober 1902 erfolgte. Daß die Beklagte auch frühere Bestellungen nicht verrechnet habe, ist nicht behauptet.

Das Berufungsgericht hat den Anspruch des Klägers auf Rechnungslegung für unbegründet erklärt und seine gegen das abweisende Urteil der ersten Instanz eingelegte Berufung zurückgewiesen. Seine Revision ist unbegründet.

Bezüglich der Lieferungen an die beiden Firmen H. & S. und B. & S. erwägt das Berufungsgericht, durch die zwischen der Beklagten und den beiden Firmen abgeschlossenen Verträge sei den Firmen die Vertretung der Beklagten im Verkauf ihrer Elektromotoren für einen bestimmten Bezirk übertragen und eine Art Untervertretung, die die Provisionsansprüche des Klägers unberührt lasse, also ein Rechtsverhältnis begründet worden, das den Abschluß provisionspflichtiger Geschäfte herbeiführen sollte, aber nicht selbst die Provisionspflicht begründe. Die Beurteilung der Verträge beruht

auf einer zutreffenden Würdigung des Inhalts der Vertragsurkunden und des zwischen der Beklagten, den beiden Firmen und dem Kläger geführten Briefwechsels und läßt einen Rechtsirrtum nicht erkennen". (Wird näher ausgeführt).

„Sind aber durch die Verträge mit den Firmen H. & S. und B. & S. nur Vertretungsverhältnisse nach Art von Unteragenturen begründet worden, dann ist dem Berufungsgericht auch darin beizutreten, daß durch den Abschluß dieser Verträge ein Anspruch auf Provision für den Kläger nicht begründet wurde. Nach Nr. 1 b des Agenturvertrages vom 27. September 1900 stand dem Kläger abgesehen von gewissen, hier nicht in Betracht kommenden Aufträgen eine Provision von 3 v. H. zu von den Nettobeträgen aller direkten und indirekten nach dem Tage seines Eintrittes zustande gekommenen und bezahlten Geschäften. Das Berufungsgericht versteht darunter nur die einzelnen Kaufabschlüsse. Diese Auslegung ist im wesentlichen zutreffend und keineswegs rechtsirrig. Wenn auch das Wort „Geschäfte“ eine Beschränkung auf Kaufverträge nicht gebietet, der Abschluß von Kaufverträgen vielmehr nur die Regel bildet, so kann doch die Vertragsbestimmung, die von Aufträgen und bezahlten Geschäften spricht, dabei nur solche Geschäfte im Auge haben, die den Umsatz von Elektromotoren zum unmittelbaren Gegenstande haben. Dazu gehören nicht bloß Verträge auf Einzellieferungen, sondern auch Sulzessivlieferungsgeschäfte, nicht aber Geschäfte, die, wie hier, die Übertragung einer Vertretung im Verlaufe von Motoren zum Gegenstande haben und insolgedessen zwar den Umsatz von Motoren anbahnen und fördern sollen, aber selbst ein Umsatzgeschäft nicht bilden. Nach dem unzweideutigen Inhalte des Agenturvertrages hat daher der Kläger auf Grund der mit den Firmen H. & S. und B. & S. abgeschlossenen Verträge eine Provision nicht zu beanspruchen. Der Anspruch auf Provision war auch nicht etwa unter der Bedingung, daß später einzelne Umsatzgeschäfte abgeschlossen wurden, bereits entstanden, sondern entstand erst mit dem Abschlusse solcher Umsatzgeschäfte.

Daß die Verträge mit den beiden Firmen auf bestimmte Zeit geschlossen waren, ändert hieran ebensowenig etwas wie der Umstand, daß die Firma B. & S. der Beklagten sogar einen bestimmten Umsatz garantiert hatte. Die Zeitbestimmung berührt nur die Dauer des Vertragsverhältnisses, nicht seinen Inhalt und kann daher einen

Provisionsanspruch nicht begründen, der beim Abschlusse auf unbestimmte Zeit nicht begründet wäre. Die Übernahme einer Garantie aber mochte für die Firma B. & S. eine Verpflichtung zum Erfolge begründen, falls der Umsatz die garantierte Höhe nicht erreichte, eine Verpflichtung zur Abnahme von Motoren war damit nicht begründet, ein provisionspflichtiges Geschäft also nicht gegeben. Da die Provision eine Vergütung für die Tätigkeit des Handlungsagenten bildet, die Entstehung von Provisionsansprüchen folglich auf die Dauer des Agenturverhältnisses beschränkt ist, so hatte der Kläger Provision nur dann zu beanspruchen, wenn noch während der Dauer des Agenturverhältnisses einzelne Umsatzgeschäfte mit den beiden Firmen zustande kamen, unter dieser Voraussetzung allerdings auch dann, wenn die Ausführung dieser Geschäfte, die Lieferung und Bezahlung der Elektromotoren, erst nach der Beendigung des Agenturverhältnisses erfolgte, da der Provisionsanspruch in diesem Falle als bedingter schon vorher entstanden war.

Vgl. Urt. des erkennenden Senats in der Jur. Wochenschr. 1911 S. 105 Nr. 39; Staub, Handelsgesetzbuch, 8. Aufl. § 92 Anm. 1. Solche Fälle kommen aber hier nicht in Frage. Aus dem in dem Agenturvertrage erklärten Willen der Vertragsteile läßt sich also ein Provisionsanspruch des Klägers nicht ableiten.

Da der hier vorliegende Fall im Vertrage nicht ausdrücklich geregelt ist, könnte es sich noch fragen, ob nicht nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte der Agenturvertrag ausdehnend oder ergänzend

vgl. BGB. § 157; Kommentar von Reichsgerichtsräten § 157 Anm. 1; von Staudinger BGB. § 157 Anm. 3, dahin auszulegen ist, daß dem Agenten eine Provision für die erst nach dem Ablaufe des Agenturverhältnisses bestellten Lieferungen wenigstens dann zustehen solle, wenn die Bestellung auf Grund eines für längere Dauer bestimmten Vertretungsverhältnisses erfolgt ist, das der Agent selbst noch während des Agenturverhältnisses zustande gebracht hat. Zu einer solchen Auslegung besteht jedoch kein Anlaß. Die Aufgabe des Handlungsagenten besteht darin, daß er für das Handelsgewerbe des Geschäftsherrn Geschäfte vermittelt oder im Namen des Geschäftsherrn abschließt (§ 84 BGB.). Dieser Aufgabe entspricht es, daß er auch nur für das Zustandekommen solcher

Geschäfte Provision erhält, und zwar gleichviel ob die Entstehung des Provisionsanspruches davon abhängt, daß das Geschäft durch seine Tätigkeit zustande gekommen ist (§ 88 HGB.) oder ob sie nach Gesetz (§ 89 HGB.) oder Vertrag hiervon unabhängig ist. Auf welche Weise er das Zustandekommen solcher Geschäfte fördert, ist Sache des Agenten. Auch die Begründung von Unteragenturen und ähnlichen Vertretungsverhältnissen kommt nur als Mittel zur Förderung des Abschlusses von Geschäften in Betracht, deren Abschluß oder Vermittelung Aufgabe des Agenten ist. Der Agent ist zur Vermittelung solcher Vertretungsverhältnisse nicht verpflichtet. Bringt er sie gleichwohl zustande, so handelt er dabei nicht bloß im Interesse des Geschäftsherrn, sondern vor allem in seinem eigenen Interesse, da er hieraus den Abschluß neuer provisionspflichtiger Geschäfte zu erwarten hat. Es ist daher auch durch Treu und Glauben nicht geboten, ihm einen Provisionsanspruch über die Dauer des Agenturverhältnisses hinaus bloß deshalb zuzusprechen, weil er bei der Begründung solcher Vertretungsverhältnisse mitgewirkt hat. Die hierbei aufgewendete Mühe ist vielmehr durch die im Vertrage vorgesehene, an das Zustandekommen von einzelnen Umsatzzgeschäften während der Dauer des Agenturverhältnisses geknüpfte Provision mitvergütet. Wird dem Agenten durch eine unerwartete Lösung des Agenturverhältnisses die Aussicht auf weitere Provisionsansprüche entzogen, so mag das im einzelnen Falle unbillig sein. Die Unbilligkeit hat aber — von einem arglistigen Vorgehen des Geschäftsherrn, das hier nicht behauptet wird, abgesehen — ihren Grund in der Natur des Agenturverhältnisses und könnte nur durch besondere Vereinbarung vermieden werden.

Mit dem Anspruche auf Provision entfällt auch der Anspruch auf Rechnungslegung.“