
Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs und auf einen Handelsvertreterausgleich auch bei vereinbarter Umsatzbeteiligung als „Vertriebsstrukturleiter“

Der ein Vertriebssystem aufbauende oder führende Vertriebs- oder Strukturleiter kann im Rechtssinn als Handelsvertreter tätig sein und einen Provisionsanspruch durch Herbeiführung dieser Kundengeschäfte erwerben. Auch wenn dieser „Vertriebsstrukturleiter“, um für Fragen und Rücksprachen zur Verfügung zu stehen, nur Montags in den Geschäftsräumen des Unternehmens sein muss und im Übrigen in der Gestaltung seiner Tätigkeit und Arbeitszeit frei ist, ist selbstständig i.S.d. § 84 Abs. 1 S. 2 HGB. Die Rechte aus § 87c HGB setzen einen möglichen Anspruch auf Provisionszahlung voraus, wobei Gegenstand dieses Zahlungsanspruchs auch Umsatzbeteiligungen und Bezirksprovisionen sein können. Die Durchsetzung des Rechts auf Buchauszug im Klage- und Vollstreckungsweg kann trotz der Möglichkeit der Einsichtnahme in die Bücher des Unternehmens grundsätzlich nicht rechtsmissbräuchlich sein. Allein der Umstand, dass dieser eingesetzte „Vertriebsstrukturleiter“ selbst auf eine selbstständige Tätigkeit bestanden hat, um möglicherweise ein Existenzgründungsdarlehen nicht zurückzahlen zu müssen, begründet kein Scheingeschäft i.S.d. § 117 Abs. 1 BGB.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 31.03.2015 - Aktenzeichen 16 U 70/14

Die Richter des OLG Düsseldorf stellten zunächst fest, dass es für die rechtliche Qualifikation des Klägers unschädlich sei, dass er nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertrag in erster Linie als Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter für die Beklagte anstellen und leiten und nicht selbst unmittelbar Geschäfte vermitteln sollte. Denn auch der nur ein Vertriebssystem aufbauende oder führende Vertriebs- oder Strukturleiter kann im Rechtssinn als Handelsvertreter tätig sein und einen Provisionsanspruch durch Herbeiführung dieser Kundengeschäfte erwerben. Auch der Hauptvertreter, dem die Einschaltung von Untervertretern gestattet ist, oder ein Generalvertreter oder Verkaufsleiter, dem nur Einstellung und Betreuung von Untervertretern obliegt, ist Handelsvertreter im Sinne von § 84 HGB. Ebenso kann der Unternehmer dem Handelsvertreter die Aufgabe übertragen, gegen das Versprechen einer Provision dessen angestellte Reisende anzuleiten, zu überwachen und/oder sich in deren Vermittlung von Kundengeschäften einzuschalten. So sei es im entschiedenen Fall gewesen. Der Kläger habe als Vertriebsleiter mittelbar den Abschluss von Geschäften gefördert, indem er als selbständiger Gewerbetreibender Vertriebsmitarbeiter für die Beklagte angestellt und geleitet habe.

Der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszuges sei auch nicht deshalb ausgeschlossen, weil der Kläger nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertrag im Wege der Umsatzbeteiligung vergütet werden sollte. Es werde zwar die Auffassung vertreten, die Rechte aus § 87c HGB stünden dem Handelsvertreter nicht zu, wenn und soweit er Informationen wegen einer anstelle oder neben einer Provision geschuldeten, jedoch vom Erfolg

seiner Tätigkeit unabhängigen Vergütung, eines Fixums, einer Pauschalvergütung oder einer erfolgsunabhängigen Umsatzbeteiligung erstrebt. Insoweit sei er auf die allgemeinen Kontrollrechte nach dem Vertragsrecht des BGB und nach § 242 BGB angewiesen. Aber auch nach dieser Auffassung dürfe der Handelsvertreter bei Vereinbarung einer Beteiligung am Umsatz mit den von ihm vermittelten Kunden die Rechte aus § 87c HGB geltend machen. Das Gleiche soll bei der Vereinbarung einer Vergütung mit einem erfolgs- oder leistungsabhängigen Anteil jedenfalls hinsichtlich des variablen Provisionsanteils gelten. Grund für diese Einschränkung seien Sinn und Zweck der Informationsrechte des § 87c HGB. Bei den Rechten aus § 87c HGB handele es sich um Neben- bzw. Hilfsrechte zu dem Anspruch auf Provisionszahlung gemäß § 87 HGB. Sie setzten daher einen möglichen Anspruch auf Provisionszahlung voraus. Gegenstand dieses Zahlungsanspruchs können alle Provisionen im Sinne von § 87 sein, also auch Bezirksprovisionen.

Im vorliegenden Fall schulde die Beklagte als Unternehmerin nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertrag keine von jeglichem Vertriebs Erfolg unabhängige, reine Umsatzbeteiligung. Die laut Vertrag zu verprovisionierenden Umsätze seien vielmehr sowohl territorial, als auch gegenständlich und subjektiv, d.h. im Hinblick auf den Kundenkreis, eingeschränkt.

Der Provisionsanspruch nach den vertraglichen Regelungen sei zunächst territorial insoweit eingeschränkt, als nur innerhalb Deutschlands erzielte Umsätze zu verprovisionieren seien. Insoweit handele es sich bereits um eine Bezirksprovision - auch wenn der Bezirk mit dem Territorium Deutschlands sehr weit gefasst sei - im Sinne von § 87 Abs. 2 S. 1 HGB, bei der eine Mitwirkung des Handelsvertreters nicht einmal mittelbar erforderlich sei. Gegenständlich seien von dem Provisionsanspruch laut Vertrag Umsätze mit Montageleistungen ausgeschlossen. Subjektiv seien von dem Provisionsanspruch Geschäfte mit Auslandskunden bzw. Umsätze aus Auslandsgeschäften, Geschäfte mit Lizenznehmer oder OEM-Kunden sowie Direktgeschäfte mit Gesellschaftern der Beklagten ausgeschlossen. Dies zu prüfen werde dem Kläger überhaupt erst dann möglich sein, wenn er für diese grundsätzlich provisionspflichtigen Geschäfte ebenfalls einen Buchauszug gemäß § 87 Abs. 2 HGB erhalten habe.

Der Anspruch des Klägers auf Erteilung eines Buchauszuges scheide schließlich auch nicht deshalb aus, weil er Provisionsabrechnungen erhalten habe, mit deren Ordnungsgemäßheit einverstanden gewesen wäre und während der Vertragserfüllung Einblick in die Bücher der Beklagten gehabt hätte. Dabei kann dahinstehen, ob die Behauptungen der Beklagten zu angeblichen Einigungen über die Provisionsabrechnungen zutreffen.

Die Ausübung der dem Handelsvertreter nach dem Gesetz zustehenden einzelnen Rechte des § 87c HGB könne grundsätzlich nicht rechtsmissbräuchlich sein und das noch durchsetzbare Recht grundsätzlich nicht verwirkt werden. Selbst unverhältnismäßig hohe Kosten für einen Buchauszug machen dessen Erstellung grundsätzlich nicht unzumutbar, weil der Geschäftsherr rechtzeitig Vorsorge für eine einfache und kostengünstige Erfüllung dieser Verpflichtung treffen müsse. Ausnahmsweise könne in eng begrenzten Sonderfällen § 242 BGB eingreifen, wenn der Unternehmer nachweist, dass der Handelsver-

treter aus Schikane handele und tatsächlich auf Buchauszug und Bucheinsicht zur Wahrung seiner Rechte bei objektiver Wertung nicht angewiesen sei. Das ist nicht bereits der Fall, wenn der Handelsvertreter im Besitz vollständiger Abrechnungen mit Abrechnungsunterlagen sei. Das Gesetz gehe vielmehr davon aus, dass der Handelsvertreter zusätzlich zu der ordnungsgemäßen Provisionsabrechnung durch den Unternehmer Anspruch auf Buchauszug und Bucheinsicht habe. Deswegen könne die Durchsetzung des Rechts auf Buchauszug im Klage- und Vollstreckungsweg trotz der Möglichkeit der Einsichtnahme in die Bücher des Unternehmers nicht rechtsmissbräuchlich sein. Ebenso könne auch der bloße Verdacht unredlichen Verhaltens des Handelsvertreters noch nicht zum Rechtsverlust nach § 242 BGB führen. Wenn der Unternehmer allerdings nachweise, dass der Handelsvertreter positiv wisse, dass ihm bereits sämtliche in einem Buchauszug gehörende Angaben zur Verfügung stünden, und bei objektiver Würdigung auch die insoweit erforderliche übersichtliche und geordnete Form gewahrt sei, könne sein Auszugsverlangen ausnahmsweise als Schikane anzusehen und rechtsmissbräuchlich sein. Davon könne jedoch schon im Hinblick auf die grundsätzlich bestehende Unabdingbarkeit der Rechte des § 87c HGB nicht ausgegangen werden, wenn dem Handelsvertreter zu einer Zeit, in welcher sein Provisionsanspruch noch durchsetzbar sei, ein Zugriff auf seine eigenen Unterlagen aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht mehr möglich oder zumutbar sei. Es sei daher irrelevant, dass der Kläger während seiner Vertriebsleitertätigkeit Einsicht in die Bücher der Beklagten hätte nehmen können. Seit der von der Beklagten ausgesprochenen außerordentlichen Kündigung habe er jedenfalls keine Möglichkeit mehr, die Bücher der Beklagten einzusehen.

Zwar seien die Rechte aus § 87c HGB bei einer endgültigen und abschließenden Einigung der Vertragspartner über bestimmte Zahlungsansprüche des Handelsvertreters oder spätestens bei deren einvernehmlicher Abrechnung ausgeschlossen. Die in diesen Fällen notwendige, in rechtsverbindlicher Weise durch Willenserklärungen zustande gekommene Einigung müsse jedoch zum Inhalt haben, dass dem Handelsvertreter zumindest für bestimmte Zeitabschnitte oder eine bestimmte Art von Kundengeschäften eine, gegebenenfalls auch nur über einen bestimmten Betrag hinausgehende Provision endgültig nicht mehr zustehe und er damit zugleich auch auf möglicherweise bestehende Ansprüche in rechtlich wirksamer und verbindlicher Weise verzichte. Die Einigung auf die Richtigkeit einzelner Provisionsabrechnungen oder deren "Genehmigung" durch den Handelsvertreter reichen hierfür nicht. Eine derartige endgültige Einigung über Provisionsrechnungsbeiträge hat die Beklagte nicht vorgetragen.

Entgegen der Auffassung der Beklagten sei der zu erteilende Buchauszug auch nicht inhaltlich zu beschränken. Die aus dem Tenor ersichtlichen Bestandteile des von der Beklagten zu erteilenden Buchauszuges entsprechen dem, was nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes dem Handelsvertreter zuzubilligen sei, damit er die Berechnung der ihm zustehenden Provision überprüfen könne. Hieran ändert auch die Umsatzabhängigkeit der dem Kläger zustehenden Provision nichts. Die genannten Informationen seien erforderlich, damit der Kläger die Berechnung der ihm zustehenden Provision voll überprüfen könne. Es lägen keine Besonderheiten vor, die es rechtfertigen würden, von den üblichen Anforderungen an den Buchauszug abzuweichen und dem Kläger abzuverlangen, den Angaben der Beklagten zu dem provisionspflichtigen Umsatz ungeprüft Glauben zu schenken. Dass dies dem buchauszugspflichtigen Unternehmer einen erheblichen Aufwand verursachen könne, weil er seine Buchführung ggf. nicht diesen Anforderungen entsprechend eingerichtet habe, habe der Gesetzgeber bewusst in Kauf genommen.

Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter: www.cdh.de/leistungen/beratung

Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter www.cdh-wdgmbh.de bestellt werden kann.