jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 1998/4/1 9ObA44/98f

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 01.04.1998

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht in Arbeits- und Sozialrechtssachen durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr.Maier als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr.Steinbauer und Dr.Spenling sowie die fachkundigen Laienrichter Dr.Elmar A.Peterlunger und Herbert Hannig als weitere Richter in der Arbeitsrechtssache der klagenden Partei Ronald A*****, Handelsvertreter, ***** vertreten durch Dr.Günther Pullmann, Rechtsanwalt in Salzburg, wider die beklagte Partei C***** Vertriebsgesellschaft mbH, ***** vertreten durch Dr.Hans Georg Zeiner ua, Rechtsanwälte in Wien, wegen S 573.016 sA (Revisionsinteresse S 445.561 sA), infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Linz als Berufungsgericht in Arbeits- und Sozialrechtssachen vom 21.Oktober 1997, GZ 11 Ra 182/97g-35, womit infolge Berufung beider Parteien das Urteil des Landesgerichtes Salzburg als Arbeits- und Sozialgericht vom 13.Februar 1997, GZ 32 Cga 9/97g-23, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den

Beschluß

gefaßt:

Spruch

Der Revision wird Folge gegeben.

Die Urteile der Vorinstanzen, die im übrigen als unangefochten unberührt bleiben, werden hinsichtlich des Punktes II (zum Eventualbegehren: Z 2 lit a), das heißt hinsichtlich des Ausgleichsanspruches von S 443.016 sowie im Kostenausspruch aufgehoben und die Rechtssache in diesem Umfang an das Erstgericht zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung zurückverwiesen.Die Urteile der Vorinstanzen, die im übrigen als unangefochten unberührt bleiben, werden hinsichtlich des Punktes römisch II (zum Eventualbegehren: Ziffer 2, Litera a,), das heißt hinsichtlich des Ausgleichsanspruches von S 443.016 sowie im Kostenausspruch aufgehoben und die Rechtssache in diesem Umfang an das Erstgericht zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung zurückverwiesen.

Die Kosten des Rechtsmittelverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Der Kläger war ab 1990 hauptberuflich als C*****-Berater in Deutschland tätig. Nach Gründung der beklagten Partei wurde der Kläger ersucht, aufgrund seiner Schulungstätigkeit und Managementerfahrung beim Aufbau des Marktes in Österreich mitzuwirken, zumal er schon Kontakte in Österreich hatte. So stellte der Kläger am 23.10.1992 bei der beklagten Partei einen Antrag auf eine C*****-Beratertätigkeit, der am 11.11.1992 von dieser angenommen wurde. Der C*****-Berater ist selbständiger Unternehmer. Die Tätigkeit des Klägers in Österreich bestand im wesentlichen darin, auf Veranstaltungen die Firmenphilosophie und Geschäftsstruktur der Beklagten zu erklären und deren

Produkte vorzustellen. Auf diesen Veranstaltungen wurden auch neue Mitarbeiter (Diät-Berater) geworben, die vom Kläger eingeschult und betreut wurden. Daraus ergaben sich insgesamt ca 900 Berater-Tätigkeitsanträge. Ab Mai 1993 wurde der Kläger beauftragt, die Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter der Beklagten in Österreich alleine zu übernehmen, so daß im Ergebnis ca 95 % der in Österreich tätigen Berater an den Schulungen des Klägers teilgenommen haben. Aufgrund des großen Zuwachses wurde Ende 1993/Anfang 1994 ein Verkaufsleiter angestellt, der einen Teil der Aufgaben des Klägers übernahm. Das Vertriebssystem der Beklagten ist ein Direktvertrieb, das heißt alle Kunden bestellen direkt über eine vorfrankierte Bestellkarte beim Unternehmen. Daneben werden auch von den Diät-Beratern Produkte bei der Beklagten gekauft und weiterverkauft. Bei Direktbestellungen der Kunden ergibt sich aus einer Code-Nummer, von welchem Mitarbeiter der Beklagten diese beraten wurden. Für derartige Verkäufe bezieht der Diät-Berater eine sogenannte "Kundenprämie" in Höhe von ca 25 % des Nettobestellwertes des von ihm betreuten Kunden. Dabei handelt es sich um ein Entgelt für die Betreuung, Beratung und Information des Kunden. Bei Einkäufen durch den Berater selbst wird die Kundenprämie schon aufgrund des Einkaufs fällig. Während der Dauer der Tätigkeit für die Beklagte von 1992 bis Jänner 1996 betrug der Umsatz der Beklagten aus Bestellungen von Kunden, die vom Kläger betreut wurden, insgesamt S 45.562,40. Die Hauptaufgabe des Klägers als Führungskraft lag jedoch darin, Mitarbeiter zu werben und diese zu Führungskräften aufzubauen, um daraus wieder neue Mitarbeiter zu gewinnen. Aus dem kumulierten Gruppen-Umsatz-Wert einer Beratergruppe ergibt sich ein "Umsatzbonus". Jedem Diätprodukt ist ein einheitlicher Wert zugeordnet, der die Grundlage einer Bonus-Prozent-Staffel darstellt. Die Bonus-Staffel reicht von 3 % (ab einem Umsatzwert von S 4.000) bis zu 21 % (ab einem Umsatzwert von S 40.000). Ab dem letztangeführten Umsatzwert wird von einem Berater auch die Position des "Teamleiters" erreicht. Der Teamleiter hat zusätzlich zum Umsatzbonus auch Anspruch auf 7 % Teamleiter-Bonus, der sich vom Gruppen-Umsatz-Wert der zu ihm in erster Ebene stehenden Teamleiter ergibt. Ein Teamleiter wird Gruppenleiter, wenn er einen Gesamt-Umsatz-Wert von S 180.000 pro Monat erreicht oder zwei Teamleiter in erster Ebene und einen Teamleiter in zweiter Ebene hat. Dann steht zusätzlich ein Gruppenleiter-Bonus von 3 % des gesamten Umsatz-Wertes der Teamleiter der zweiten Ebene zu. Bei weiterer Umsatzsteigerung bzw weiteren untergeordneten Teamleitern kann noch die Position eines Marketingleiters und eines Organisationsleiters erreicht werden. Der Kläger hatte zuletzt im Jänner 1996 den Status eines Marketing-Leiters inne. In dieser Funktion gebührte ihm zusätzlich ein Organisations-Bonus in Höhe von S 1.000 pro Monat und pro qualifizierter Teamleiter-Linie. Von Februar 1995 bis Jänner 1996 bezog der Kläger daher Einkünfte an Kunden-Bonus, Umsatz-Bonus und Gruppen-Bonus wie Organisations-Bonus. Zusätzlich erhielt er für die von ihm durchgeführten Schulungen Fahrtkosten- und Spesenersatz. Im Jahr 1994 zeichnete sich eine gewisse Umsatzstagnation ab, aus der man von seiten der Geschäftsleitung der Beklagten den Schluß zog, daß von den EDV-mäßig erfaßten 1.900 Beratern nur etwa die Hälfte, sohin ca 800 tatsächlich aktiv waren, also Umsätze erzielten. Daher wurde von der Geschäftsleitung gefordert und kundgemacht, daß die Berater verpflichtet sind, Ende 1994 für 1995 Verlängerungsanträge zu stellen. Neben der Bereinigung der EDV-Kartei war ein weiteres Motiv, daß die Führungskräfte Gelegenheit erhalten sollten, anläßlich der Verlängerung mit den Beratern neue Vereinbarungen für das Jahr 1995 treffen zu können. Noch im Februar 1996 erhielt der Kläger in der Provisionsabrechnung Provisionen für den eigenen Umsatzwert, einen Umsatzbonus, einen Teamleiterbonus, einen Gruppenleiterbonus und einen Organisationsbonus. Ab Februar 1996 hat der Kläger keinerlei Tätigkeit für die Beklagte mehr entfaltet. Während es anfänglich nicht erforderlich war, die Verlängerung des jeweils auf ein Jahr befristeten Vertrages zu beantragen, sondern dieser ohne Zutun des Beraters über den Ablauf der Jahresfrist hinaus aufrecht blieb, waren die Berater verpflichtet, Ende 1994 für das Jahr 1995 Verlängerungsanträge zu stellen. Dies tat auch der Kläger. Zum Jahresende 1995 erging keine Aufforderung der Beklagten über eine Vertragsverlängerung. Erst Ende Februar 1996 übermittelte sie Aufforderungsschreiben zur Vertragsverlängerung für das Geschäftsjahr 1997. Den Beratern wurde Ende 1995 mündlich über Anfrage mitgeteilt, daß es Ende Dezember keine Verlängerung gebe. Dies wurde damit begründet, daß die Verträge an das Geschäftsjahr der Beklagten angepaßt würden und sohin erst mit Stichtag 1.3.1996 die Verlängerungsformulare eingelangt und die Vertragsgebühr bezahlt sein müssen. Jedenfalls wurden den Beratern mitgeteilt, daß sie rechtzeitig von einer allenfalls notwendigen Verlängerung verständigt würden. Dem Kläger wurde mitgeteilt, daß die Beklagte nicht wisse, ob überhaupt eine Verlängerungsaktion durchgeführt werde. Im News-Letter Nr 1 für Jänner/Februar 1996 wurde mitgeteilt: "Vor kurzem haben alle C*****-Berater einen Verlängerungsantrag erhalten (die Beraterschaften sind per 31.Dezember 1995 ausgelaufen), mit dem die Beraterschaft für die Zeit vom 1.April 1996 bis 31.März 1997 zu verlängern ist." Daß der Kläger um Vertragsverlängerung angesucht hat, kann nicht festgestellt werden. Er war jedoch noch im Jänner 1996 für die beklagte Partei tätig, kaufte in diesem Monat von der

Beklagten Waren, kontaktierte bzw motivierte auch weiterhin seine Mitarbeiter. Daß der Kläger während seiner Tätigkeit für die Beklagte für andere Direktvertrieb-Unternehmen tätig war, ohne dies der Beklagten bekanntzugeben, oder daß der Kläger Einführungsveranstaltungen und Produktvorstellungen für andere Direktvertrieb-Unternehmen abgehalten und dabei versucht hat, auch C*****-Berater für diese Unternehmen zu gewinnen, kann nicht festgestellt werden. Ebenso nicht, daß der Kläger die Betreuung und Unterstützung von C*****-Beratern vernachlässigt oder die Einhaltung der C*****-Richtlinien nicht kontrolliert hätte.

Der Kläger begehrt, nur dies ist für das Revisionsverfahren noch von Bedeutung (S 320), aufgrund der unverschuldeten Auflösung des Vertragsverhältnisses als Handelsvertreter einen nach den Durchschnittsprovisionen der letzten fünf Jahre zu errechnenden Ausgleichsanspruch in Höhe von 443.016 S.

Die Beklagte bestritt diesen Ausgleichsanspruch damit, daß die Auflösung des Vertragsverhältnisses auf einem wichtigen Grund beruhe, weil der Kläger für andere Direktvertrieb-Unternehmen ohne Kenntnis der Beklagten tätig gewesen sei und versucht habe, Berater der Beklagten für diese Unternehmen zu gewinnen. Er habe auch seine Aufgabe der Betreuung und Unterstützung der Berater und der Kontrolle der Einhaltung der C*****-Richtlinien ungenügend erfüllt.

Das Erstgericht wies das nur mehr Gegenstand des Revisionsverfahrens bildende Begehren des Klägers auf Zahlung eines Ausgleichsanspruches im Betrag von S 443.016 ab.

Hiezu führte es aus, daß der Kläger von 1992 bis einschließlich Jänner 1993 lediglich einen Umsatz von 45.562,40 S aus Bestellungen von von ihm betreuten Kunden erzielt habe. Er sei schwerpunktmäßig damit befaßt gewesen, neue Mitarbeiter für die Beklagte zu werben, zu schulen und zu betreuen. Dies sei aber keine unmittelbare Zuführung neuer Kunden oder Erweiterung von bestehenden Geschäftsbedingungen, so daß für die nur am Rande ausgeübte unmittelbare Kundenzuführung unter Berücksichtigung von Gründen der Billigkeit kein Anspruch gemäß § 24 Abs 1 Z 1 HVertrG 1993 bestehe, wenn auch das Handelsvertreterverhältnis ohne wichtigen Grund von der Beklagten gelöst worden sei.Hiezu führte es aus, daß der Kläger von 1992 bis einschließlich Jänner 1993 lediglich einen Umsatz von 45.562,40 S aus Bestellungen von von ihm betreuten Kunden erzielt habe. Er sei schwerpunktmäßig damit befaßt gewesen, neue Mitarbeiter für die Beklagte zu werben, zu schulen und zu betreuen. Dies sei aber keine unmittelbare Zuführung neuer Kunden oder Erweiterung von bestehenden Geschäftsbedingungen, so daß für die nur am Rande ausgeübte unmittelbare Kundenzuführung unter Berücksichtigung von Gründen der Billigkeit kein Anspruch gemäß Paragraph 24, Absatz eins, Ziffer eins, HVertrG 1993 bestehe, wenn auch das Handelsvertreterverhältnis ohne wichtigen Grund von der Beklagten gelöst worden sei.

Das Berufungsgericht bestätigte diese Entscheidung. Es sprach aus, daß die Revision gemäß§ 46 Abs 1 ASGG zulässig sei.Das Berufungsgericht bestätigte diese Entscheidung. Es sprach aus, daß die Revision gemäß Paragraph 46, Absatz eins, ASGG zulässig sei.

Es vertrat wie das Erstgericht die Rechtsansicht, daß die Tätigkeit des Klägers als Schulungs- und Führungskraft gegenüber seiner Tätigkeit als Kundenwerber bei weitem im Vordergrund gestanden sei. Diese unterstützende und führende Tätigkeit für Vertreterunterlinien begründe keinen Ausgleichsanspruch, weil andernfalls der Geschäftsherr im Rahmen einer mehrgliedrigen Vertreterorganisation für ein und denselben Umsatz mehreren Personen einen Ausgleichsanspruch zu zahlen hätte. Der Ausgleichsanspruch sei daher nur auf die direkt mit der Kundenwerbung befaßten Vertreter beschränkt.

Gegen dieses Urteil richtet sich die Revision des Klägers wegen unrichtiger rechtlicher Beurteilung der Sache und dem Antrag, in Abänderung der Urteile der Vorinstanzen dem Kläger den Ausgleichsanspruch von S 443.016 sA zuzusprechen. Da die Revision keine Ausführungen hinsichtlich der vom Erstgericht abgewiesenen weiteren Kündigungsentschädigung von S 2.545,- enthält, ist ungeachtet der Anfechtung des Berufungsurteiles, soweit damit die Abweisung von S 445.561,- durch das Erstgericht bestätigt wurde, davon auszugehen, daß die Abweisung von weiteren S 2.545,- nicht mehr bekämpft wird.

Die beklagte Partei beantragt, der Revision des Klägers nicht Folge zu geben.

Die Revision ist berechtigt.

Rechtliche Beurteilung

Daß auf den vom Erstgericht als arbeitnehmerähnlichen Handelsvertreter qualifizierten Kläger das

Handelsvertretergesetz 1993 anzuwenden ist (Jabornegg, HVG 56) ist zwischen den Parteien nicht strittig. Entscheidend ist nur die Frage, ob nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nach nunmehr im Revisionsverfahren unstrittigem Fehlen eines Ausschlußgrundes nach § 24 Abs 3 HVertrG 1993 ein angemessener Ausgleichsanspruch auch dann besteht, wenn der Handelsvertreter nur in ganz geringem Umfang selbst mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, weil seine Haupttätigkeit als Schulungs- und Führungskraft einer mehrgliedrigen Vertreterorganisation darin bestand, Mitarbeiter zu werben, diese zu Führungskräften aufzubauen, um daraus neue Mitarbeiter zu gewinnen.Daß auf den vom Erstgericht als arbeitnehmerähnlichen Handelsvertreter qualifizierten Kläger das Handelsvertretergesetz 1993 anzuwenden ist (Jabornegg, HVG 56) ist zwischen den Parteien nicht strittig. Entscheidend ist nur die Frage, ob nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nach nunmehr im Revisionsverfahren unstrittigem Fehlen eines Ausschlußgrundes nach Paragraph 24, Absatz 3, HVertrG 1993 ein angemessener Ausgleichsanspruch auch dann besteht, wenn der Handelsvertreter nur in ganz geringem Umfang selbst mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, weil seine Haupttätigkeit als Schulungs- und Führungskraft einer mehrgliedrigen Vertreterorganisation darin bestand, Mitarbeiter zu werben, diese zu Führungskräften aufzubauen, um daraus neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Nach dem mit der Richtlinie 86/653 EWG konformen § 24 Abs 1 HVertrG 1993 gebührt dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit er neben anderen Voraussetzungen dem Unternehmen neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat. Darauf, ob der Handelsvertreter ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, kommt es nicht mehr an (JBl 1997, 262; 4 Ob 83/97b). Die Zuführung neuer Kunden durch die werbende Tätigkeit des Handelsvertreters setzt die Ursächlichkeit seiner Tätigkeit voraus, wobei Mitursächlichkeit des Handelsvertreters in Form einer objektiven Mitwirkung genügt (4 Ob 83/97b).Nach dem mit der Richtlinie 86/653 EWG konformen Paragraph 24, Absatz eins, HVertrG 1993 gebührt dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und soweit er neben anderen Voraussetzungen dem Unternehmen neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat. Darauf, ob der Handelsvertreter ausschließlich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt war, kommt es nicht mehr an (JBl 1997, 262; 4 Ob 83/97b). Die Zuführung neuer Kunden durch die werbende Tätigkeit des Handelsvertreters setzt die Ursächlichkeit seiner Tätigkeit voraus, wobei Mitursächlichkeit des Handelsvertreters in Form einer objektiven Mitwirkung genügt (4 Ob 83/97b).

Bei einer mehrgliedrigen Vertreterorganisation wird in der Regel die Zuführung und Veranlassung des Kunden zum Vertragsabschluß von einem Mitarbeiter (= Handelsvertreter oder hier Berater) veranlaßt, der in einem direkten Vertragsverhältnis zum Unternehmer steht. Einem diesem Berater organisatorisch übergeordneten Handelsvertreter (hier dem Kläger) kann dennoch unter Umständen ein Ausgleichsanspruch erwachsen, wenn er mittelbar für die erfolgreiche Kundenzuführung eines anderen "unechten Untervertreters" an den Unternehmer ursächlich ist, weil er diese Untervertreterorganisation aufbaut, unterstützt, weiterbildet, er daher damit betraut ist, für die Erweiterung der Umsätze des Unternehmers zu wirken. Seine nach dem Vertrag geschuldete Tätigkeit ist unentbehrliche Voraussetzung für das Arbeiten der Untervertreter und daher mitursächlich für die von ihnen vermittelten Abschlüsse (Ordemann, Der "Generalvertreter" und sein Ausgleichsanspruch BB 1964, 1323; Schlechtriem, Ausgleichsansprüche des Hauptvertreters, BB 1971, 1540; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses 35 f; Küstner/v.Mannteuffel/ Evers; Handbuch des gesamten Außenrechts Band 2, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters6 Rz 71, 75, 673 ff; Hoyningen-Huene in Münchner Kommentar zHGB Band 1 Rz 91 ff zu § 89 b; Sonnenschein/Weitemeyer in Heymann, Handelsgesetzbuch2 Band 1 erstes Buch Rz 36 zu § 89 b; NJW 1972, 1662 = BGHZ 59, 87; NJW 1972, 1664). Daß der Unternehmer die Tätigkeit des Klägers als für die erzielten Geschäftsumsätze bedeutsam angesehen hat, ergibt sich schon daraus, daß er ihm nicht nur für seine eigenen Abschlüsse, sondern auch für die Vermittlung der Vertragsabschlüsse durch andere Berater einen Umsatzbonus, einen Teamleiterbonus und einen Gruppenleiterbonus gezahlt hat. Der mit Rücksicht auf seine mitwirkende Vermittlungstätigkeit gezahlte Bonus ist dann ebenso eine Erfolgsvergütung wie die Abschlußprovision, die dem Untervertreter gezahlt wird (Küstner aaO Rz 674; NJW 1972, 1662 = BGHZ 59, 87).Bei einer mehrgliedrigen Vertreterorganisation wird in der Regel die Zuführung und Veranlassung des Kunden zum Vertragsabschluß von einem Mitarbeiter (= Handelsvertreter oder hier Berater) veranlaßt, der in einem direkten Vertragsverhältnis zum Unternehmer steht. Einem diesem Berater organisatorisch übergeordneten Handelsvertreter (hier dem Kläger) kann dennoch unter Umständen ein Ausgleichsanspruch erwachsen, wenn er mittelbar für die erfolgreiche Kundenzuführung eines anderen "unechten Untervertreters" an den Unternehmer ursächlich ist, weil er diese Untervertreterorganisation aufbaut, unterstützt, weiterbildet, er daher damit

betraut ist, für die Erweiterung der Umsätze des Unternehmers zu wirken. Seine nach dem Vertrag geschuldete Tätigkeit ist unentbehrliche Voraussetzung für das Arbeiten der Untervertreter und daher mitursächlich für die von ihnen vermittelten Abschlüsse (Ordemann, Der "Generalvertreter" und sein Ausgleichsanspruch BB 1964, 1323; Schlechtriem, Ausgleichsansprüche des Hauptvertreters, BB 1971, 1540; Tschuk, Der Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses 35 f; Küstner/v.Mannteuffel/ Evers; Handbuch des gesamten Außenrechts Band 2, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters6 Rz 71, 75, 673 ff; Hoyningen-Huene in Münchner Kommentar zHGB Band 1 Rz 91 ff zu Paragraph 89, b; Sonnenschein/Weitemeyer in Heymann, Handelsgesetzbuch2 Band 1 erstes Buch Rz 36 zu Paragraph 89, b; NJW 1972, 1662 = BGHZ 59, 87; NJW 1972, 1664). Daß der Unternehmer die Tätigkeit des Klägers als für die erzielten Geschäftsumsätze bedeutsam angesehen hat, ergibt sich schon daraus, daß er ihm nicht nur für seine eigenen Abschlüsse, sondern auch für die Vermittlung der Vertragsabschlüsse durch andere Berater einen Umsatzbonus, einen Teamleiterbonus und einen Gruppenleiterbonus gezahlt hat. Der mit Rücksicht auf seine mitwirkende Vermittlungstätigkeit gezahlte Bonus ist dann ebenso eine Erfolgsvergütung wie die Abschlußprovision, die dem Untervertreter gezahlt wird (Küstner aaO Rz 674; NJW 1972, 1662 = BGHZ 59, 87).

Entgegen der Meinung der Vorinstanzen ist daher nicht immer nur der eigene Umsatz für den Ausgleichsanspruch entscheidend. Ausgleichsrelevant ist der Bonus aber insoweit, als er dem Kläger nicht mit Rücksicht auf seine verwaltende Tätigkeit, sohin tätigkeitsbedingt zugeflossen ist, sondern für die mittelbare Werbung eines Kundenstammes. Es kann daher erforderlich sein, eine Aufteilung vorzunehmen, um festzustellen, inwieweit der Bonus der vermittelnden bzw der verwaltenden Tätigkeit des Klägers zuzurechnen ist (Küstner aaO Rz 665 f, 674 f; Sonnenschein/Weitemeyer aaO Rz 36; NJW 1972, 1664). Vermittelnd und ausgleichsrelevant ist die Tätigkeit des Klägers daher dann, wenn die umsatzfördernde Kundenzufuhr und damit die Schaffung eines Kundenstammes durch andere Berater erfolgt, die zu dieser Zeit dem Kläger organisatorisch unterstellt waren und von ihm geschult und betreut wurden und er insofern auf die Umsatzerzielung und Kundenzuführung dieser Berater mittelbar oder unmittelbar einwirkte (Küstner aaO Rz 665 ff).

Den Feststellungen läßt sich nur entnehmen, daß der Kläger neue Mitarbeiter geworben, eingeschult und betreut hat, dann ein Verkaufsleiter eingestellt wurde, der einen Teil der Aufgaben des Klägers übernahm; seine Hauptaufgabe aber darin lag, Mitarbeiter zu werben, diese zu Führungskräften aufzubauen und daraus wieder neue Mitarbeiter zu machen. Es ist daher nicht klar erkennbar, ob aufgrund der Geschäftstätigkeit des Unternehmens der dem Kläger zufließende Bonus für Umsatz, Teamleiter und Gruppenleiter auf eine noch mitwirkende, wenn auch mittelbare Vermittlungstätigkeit des Klägers beruht, die zur Zeit seines Ausscheidens noch einen fortwirkenden Vorteil für den Unternehmer begründen konnte, der nicht durch die laufende Bonuszahlung abgegolten war. Daß die vom Kläger geschaffenen Umsatzchancen im Einzelfall nicht über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus Bestand gehabt hätten, fällt hingegen in die Behauptungs- und Beweispflicht des Geschäftsherrn (2 Ob 525/93).

Nicht die Eigenschaft als Teamleiter oder Gruppenleiter oder die Einschulung ist maßgeblich, sondern die laufende Mitwirkung an der Umsatzsteigerung. Der bloße Aufbau einer Vertreterorganisation durch Schulung und Werbung ist dann nicht ausgleichsbegründend, wenn damit nicht eine gewisse auf den laufenden Umatz einwirkende und diesen steigernde mittelbare Vermittlungstätigkeit des Klägers begründet wurde, das heißt, wenn nach Schaffung der Voraussetzungen für die Kundenzuführung Geschäftsverbindungen hergestellt wurden (Ordemann aaO 1325), was aber noch zu prüfen ist.

Es werden daher in diesem Sinne eingehende Feststellungen zu treffen sein. Es wird auch allenfalls unter Heranziehung des § 273 ZPO eine Aufteilung zwischen der werbenden und verwaltenden Tätigkeit vorzunehmen sein. Was den weiteren Organisationsbonus von S 1.000 pro qualifizierter Teamleiterlinie betrifft, so handelt es sich dabei um eine vom Umsatz unabhängige rein tätigkeitsbezogene Position, die keinen Hinweis auf ein vermittlungsorientiertes Ergebnis liefert, sondern nur an die Stellung eines Marketing-Leiters geknüpft ist. Dieser Bonus ist daher nicht ausgleichsrelevant.Es werden daher in diesem Sinne eingehende Feststellungen zu treffen sein. Es wird auch allenfalls unter Heranziehung des Paragraph 273, ZPO eine Aufteilung zwischen der werbenden und verwaltenden Tätigkeit vorzunehmen sein. Was den weiteren Organisationsbonus von S 1.000 pro qualifizierter Teamleiterlinie betrifft, so handelt es sich dabei um eine vom Umsatz unabhängige rein tätigkeitsbezogene Position, die keinen Hinweis auf ein vermittlungsorientiertes Ergebnis liefert, sondern nur an die Stellung eines Marketing-Leiters geknüpft ist. Dieser Bonus ist daher nicht ausgleichsrelevant.

Erst nach Verbreiterung der Sachgrundlage kann die Frage beantwortet werden, ob der Kläger maßgeblich an der

Kundenzuführung durch seine unterstellten Berater mitgewirkt oder damit bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat und worauf die Beklagte in ihrer Revisionsbeantwortung hinweist, nach Auflösung des Vertragsverhältnisses noch eine Prognose für einen objektiven in der Zukunft bestehenden Vorteil für den Unternehmer aus der Tätigkeit des Klägers erstellt werden kann (Jabornegg, Handelsvertreterrecht, 504 ff; Sonnenschein/Weitemeyer aaO Rz 34).

Erst dann stellt sich die Frage der Höhe des Ausgleiches unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Billigkeit. Es darf nicht vernachlässigt werden, daß die Beklagte nicht nur dem Kläger, sondern auch den weiteren Beratern grundsätzlich einen Ausgleich zu zahlen hat und es daher nicht billig wäre, daß der Unternehmer den Ausgleich zweimal zahlen muß. Dies führt dazu, daß der volle Ausgleichsbetrag zwischen dem Kläger und den Beratern je nach Anteil an der Gewinnung von neuen Kunden aufzuteilen wäre (Ordemann aaO, 1324). Im vorliegenden Fall dürfte aber bereits durch die Staffelung der Bonushöhe für Berater, Teamleiter, Gruppenleiter etc eine solche Aufteilung vorgenommen worden sein, so daß Kundenbonus zusammen mit den übrigen gewährten Boni die sogenannte "Gesamtprovision" für den einzelnen Abschluß ergeben müßten (Küstner aaO Rz 940 f).

Die Urteile der Vorinstanzen waren daher im Umfang des noch strittigen Ausgleichsanspruches des Klägers aufzuheben.

Der Kostenvorbehalt gründet sich auf § 52 Abs 1 ZPO.Der Kostenvorbehalt gründet sich auf Paragraph 52, Absatz eins, ZPO.

Anmerkung

E49703 09B00448

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1998:009OBA00044.98F.0401.000

Dokumentnummer

JJT_19980401_OGH0002_009OBA00044_98F0000_000

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

© 2025 JUSLINE

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

www.jusline.at